COMMISSION EUROPEENNE

DIRECTION GENERALE
FISCALITE ET UNION DOUANIERE

Bruxelles,
D(2001)

La Fiscalité des entreprises dans le Marché intérieur

Rapport des services de la Commission

SEC (2001) 1681 Final

Rue de la Loi 200, B-1049 Bruxelles / Wetstraat 200, B-1049 Brussel - Belgium. Telephone: (32-2)299 11 11.

Préface

Origine de l'étude

Cette étude a été menée par les services de la Commission suite au mandat officiel que lui a donné le Conseil des Ministres. Une communication de la Commission au Comité économique et social, au Parlement européen et au Conseil y est jointe.

Mandat donné à la Commission
de mener une étude sur la fiscalité des entreprises dans la Communauté européenne

La Commission est invitée à présenter une étude analytique de la fiscalité des entreprises dans la Communauté européenne. Cete étude sera réalisée dans le contexte général des conclusions du Conseil européen de Vienne soulignant la nécessité de combattre la concurrence fiscale dommageable; elle tiendra également compte du fait que la coopération dans le domaine de la politique fiscale ne vise pas à imposer des taxes uniformes et n'est pas incompatible avec une concurrence fiscale loyale mais qu'elle est nécessaire pour réduire les distorsions de concurrence que continue de connaitre le marché unique – le but étant aussi de stimuler la croissance économique et d'améliorer la compétitivité de la Communauté au niveau international -, pour empêcher des pertes excessives de recettes fiscales et pour arriver à ce que les structures fiscales évoluent dans un sens plus favorable à l'emploi. Cette étude sera aussi réalisée sur la base des conclusions du Conseil "ECOFIN" demandant de faire ressortir les différences entre les fiscalités des sociétés et appliquées au sein de la Communauté, ainsi que les problèmes d'ordre politique pouvant résulter de ces différences. Elle devrait aussi dresser l'inventaire des obstacles fiscaux qui freinent encore les activités économiques transfrontalières sur le marché intérieur.

L'étude analysera les différences entre les niveaux d'imposition effective des entreprises dans les Etats membres, en tenant compte notamment des conclusions du rapport du Comité Ruding (1992). Une attention particulière devra être portée à l'incidence, sur les niveaux d'imposition effective, de l'assiette de l'impôt sur les entreprises. Par ailleurs, elle devra aussi dresser la liste des principales dispositions fiscales susceptibles de freiner les activités économiques transfrontalières au sein du marché unique. Sur cette base, il conviendrait d'évaluer les effets de ces dispositions sur la localisation des activités économiques et sur les mécanismes d'investissement. La Commission devrait mettre en exergue les éléments de politique fiscale qu'implique une réduction des distorsions de concurrence liées à la fiscalité et envisager des mesures correctrices éventuelles, en tenant compte des sphères de compétence respective des Etats membres et de la Communauté.

La Commission devrait s'efforcer d'achever cette étude de manière à pouvoir présenter un rapport au Conseil "ECOFIN" au cours du premier semestre de l'année 2000.

Contexte et historique du mandat

Le mandat trouve son origine dans la demande faite par les Ministres des Finances de l'UE, lors de leur réunion du 26 septembre 1998 à Vienne, de mener une étude complète sur la fiscalité des entreprises dans la Communauté européenne. Lors de cette réunion, les Ministres ont, entre autres choses, discuté du Code de Conduite en matière de fiscalité des entreprises et certains d'entre eux ont insinué que de nouvelles mesures dans le domaine de la fiscalité des entreprises pourraient être nécessaires à l'avenir; ils ont donc demandé à la Commission d'examiner cette question. Le Conseil ECOFIN du 1er décembre 1998 à Vienne, à l'occasion de l'approbation du premier rapport d'activité du groupe chargé du Code de Conduite, a formellement convenu de demander à la Commission de mener cette étude sur la fiscalité des entreprises dans la Communauté européenne. Par ailleurs, il a demandé au Comité des Représentants permanents de définir les termes concrets du mandat de mener cette étude et a requis la consultation du groupe de travail chargé de la Politique fiscale. Le Conseil européen de Vienne des 11 et 12 décembre 1998 a explicitement ratifié l'accord du Conseil ECOFIN.

Après les discussions préparatoires au sein du groupe de politique fiscale et du groupe du Conseil chargé des questions financières des 14 et 24 juin 1999, le Comité des Représentants permanents a approuvé le mandat officiel donné à la Commission de mener une étude sur la fiscalité des entreprises dans la Communauté européenne.

Deux groupes d'experts

Pour la préparation de cette étude, la Commission s'est fait assister par deux groupes d'experts constitués spécialement à cet effet. La tâche du premier groupe était de conseiller les services de la Commission sur le choix de la méthodologie à retenir pour l'évaluation des taux d'imposition effectifs de même que pour l'interprétation des résultats qualitatifs et quantitatifs de l'analyse. Celle du second groupe était d'informer ces mêmes services des obstacles au bon fonctionnement du Marché unique qui résultent de la fiscalité des entreprises et d'analyser ceux-ci du point de vue du monde des entreprises et des partenaires sociaux.

Le premier groupe était composé de scientifiques et d'experts ayant déjà participé à des travaux théoriques dans le domaine de l'évaluation de la pression fiscale effective des entreprises. Ils avaient été choisis en raison de leur excellente réputation et des aptitudes dont ils ont fait preuve dans ce domaine. Les membres de ce groupe étaient:

Prof. Krister Andersson (Institut suédois de recherche économique)

Prof. Jacques Le Cacheux (Université de Pau et OFCE)

Prof. Michael Devereux (Warwick University)

Prof. Silvia Giannini (Università degli Studi di Bologna)

Dr. Christoph Spengel (Universität Mannheim)

Maître Jean Marc Tirard

Prof. Frans Vanistendael (Universiteit Leuven)

Le secrétariat du groupe était assuré par Carola Maggiulli (Commission européenne).

Le second groupe était composé d'experts issus du monde des entreprises et des partenaires sociaux au niveau de la Communauté. Les services de la Commission avaient contacté diverses associations d'entreprises, syndicats et associations de comptables représentatives et leur avait demandé de désigner un représentant pour faire partie du groupe d'experts. Les membres du groupe II étaient:

Dr. Carlo-H. Borggreve et Roland Walter for CEEP (Centre européen des entreprises à participation publique)

Prof. Bruno Gangemi pour la CFE (Confédération Fiscale Européenne)

Dr. Piergiorgio Valente pour la EFFEI (European Federation of Financial Executives Institutes)

RA Alfons Kühn pour Eurochambres (Association de chambres européennes du commerce et de l'industrie); à partir du mois d'avril 2000 Eurochambres a été représenté par le Dr. Harald Hendel

Wilfried Rometsch pour Eurocommerce

Philip Gillett pour l'ERT (European Round Table of Industrialists)

Prof. Sven-Olof Lodin pour l'IFA (Association Fiscale Internationale)

Prof. Sylvain Plasschaert pour la TEPSA (Trans European Policy Study Association)

Dr. Fidelis Bauer pour l'UEAPME (Union Européenne de l'Artisationat et des Petites et Moyennes Entreprises); à partir du mois de mai 2000 l'UEAPME a été representée par le Dr. Peter Zacherl

Jos W. B. Westerburgen pour l'UNICE (Union des Confédérations de l'Industrie et des Employeurs d'Europe)

Christophe Quintard et Marina Ricciardelli pour l'ETUC (Confédération européenne des syndicats)

Madeleine Lindblad Woodward de la Fédération des Experts Comptables Européens a participé à une réunion du groupe de travail. Le secrétariat du groupe était assuré par le Dr. Rolf Diemer (Commission européenne).

Fonctionnement des groupes de travail

Les deux groupes ont fonctionné sous la présidence de la Commission (Michel Aujean).

Le groupe I s'est réuni cinq fois (en juillet et en octobre 1999; en février et en mai 2000).

Le groupe II s'est réuni neuf fois (en juillet et en septembre 1999; en janvier, février, mars, avril, mai juin et juillet 2000).

Des réunions communes ont été organisées en septembre 2000 et en janvier 2001.

Les calculs des niveaux réels d'imposition ont été sous-traités auprès de l'Institute for Fiscal Studies (IFS – Londres), du Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung - Center for European Economic Research (ZEW – Mannheim) et de l'Université de Mannheim. Il existe donc deux études réalisées par des consultants externes qui sont disponibles sur demande.

Remerciements

La Commission exprime toute sa reconnaissance aux membres des deux groupes de travail pour leur précieuse contribution, tant sous forme d'interventions que pour leurs travaux écrits.

Elle tient à remercier particulièrement le Dr. Joann Martens Weiner (ancien économiste au Office of Tax Policy, U.S. Department of the Treasury) et John Neighbour (secrétariat de l'OCDE) pour leurs remarquables exposés au groupe de travail II.

Elle tient également à témoigner sa reconnaissance à la Fédération des Experts Comptables Européens pour ses magistrales présentations.

Conformément au mandat, les services de la Commission portent seuls la responsabilité de l'étude et de son contenu. Pour cette raison, le présent rapport ne fait pas nécessairement état du point de vue de tous les membres des groupes d'experts ou de chacun d'entre eux pris individuellement.

Annexe

Synthèse de l'étude des services de la Commission sur la

"FISCALITE DES SOCIETES DANS LE MARCHE INTERIEUR" [SEC(2001)1681]

Introduction

(1) Dans ses conclusions de décembre 1998, le Conseil ECOFIN invitait la Commission à mener une étude analytique sur la fiscalité des entreprises au sein de l'Union européenne. Cette étude devait mettre en lumière les différences de taux effectifs d'imposition et identifier les principales dispositions fiscales susceptibles de freiner l'activité économique transfrontalière dans le Marché unique. Sur la base de celle-ci, l'évaluation doit être faite de l'incidence de la localisation de l'activité économique et des investissements. En juillet 1999, le Comité des représentants permanents (COREPER) a précisé cette requête en donnant mandat formel à la Commission de mener une étude factuelle et d'évaluer les possibilités d'action sur la fiscalité des sociétés au sein de l'UE.

(2) La Commission s'est fait aider par deux groupes d'experts spécialement créés à cet effet, l'un se chargeant plus spécifiquement de définir la méthode de calcul des taux effectifs d'imposition et l'autre d'analyser les derniers obstacles fiscaux au bon fonctionnement du Marché unique. Le premier groupe était composé de scientifiques disposant d'une expérience et d'une réputation adéquate attestée par leurs travaux théoriques. Le second groupe comprenait des experts émanant du monde des affaires et des partenaires sociaux au niveau de la Communauté. Les membres du second groupe ont été désignés par leurs organisations respectives.

Le rapport Ruding et l'impact du Marché intérieur

(3) La présente étude s'appuie sur le rapport du comité des experts indépendants en fiscalité des sociétés qui avait été demandé par la Commission en 1990 en vue de déterminer si des différences en matière de fiscalité des entreprises entre Etats membres et les charges de celles-ci conduisaient à des distorsions majeures susceptibles d'influer sur le fonctionnement du Marché unique et d'examiner toutes les mesures correctives possibles (comité Ruding). L'analyse qui sous-tend cette étude plus ancienne est encore essentiellement d'actualité. Il faut d'ailleurs noter que peu de progrès ont été accomplis en matière de fiscalité des entreprises en conséquence de ses constatations et recommandations. Le contexte de l'étude de la fiscalité des entreprises au sein de l'UE a cependant changé entretemps et ce sous plusieurs aspects. Plus encore, le mandat donné à la Commission par le Conseil dans le cadre de la présente étude est plus large que celui donné par la Commission au comité des experts en 1990 en ce sens qu'il requiert explicitement l'analyse des obstacles fiscaux au fonctionnement du Marché intérieur.

(4) Le contexte économique général a considérablement changé depuis le début des années quatre-vingt-dix. Une vague sans précédent de fusions et acquisitions au niveau international, l'apparition du commerce électronique et la mobilité croissante des facteurs économiques associée à un nombre toujours plus grand de "paradis fiscaux" sont autant d'éléments qui modifient le paysage au coeur duquel les Etats membres lèvent des impôts sur les bénéfices des entreprises. Ces évolutions générales et mondiales sont toujours en cours et particulièrement importantes au sein du Marché intérieur.

(5) Plus significatif est le fait que le Marché intérieur n'avait pas encore été instauré en 1990. C'est aussi le cas de l'Union économique et monétaire. Ces deux évolutions ont un impact sur la manière dont le fonctionnement des différents systèmes d'imposition des sociétés doit être évalué. Au fil de la mise en place de l'intégration économique au sein du Marché intérieur, les barrières économiques, technologiques et institutionnelles au commerce transfrontalier ont continué à s'estomper. Pendant ce temps, les systèmes fiscaux ne s'adaptaient que très graduellement à ce processus. La structure des investissements internationaux est de ce fait susceptible d'être de plus en plus sensible aux différences transfrontalières en matière de règles d'imposition des sociétés dans un environnement qui est maintenant caractérisé par une pleine mobilité du capital. Pire encore, alors que de considérables progrès ont été accomplis dans l'élimination d'un grand nombre de barrières à l'établissement du Marché intérieur (dont l'accord récent sur le statut de la Société européenne), les obstacles fiscaux aux activités transfrontalières au sein du Marché intérieur deviennent de plus en plus importants. Ces derniers éléments désignent donc des dimensions importantes et spécifiques à l'UE, qui n'existaient pas dans la même mesure en 1990.

(6) Les entreprises de l'UE sont aujourd'hui confrontées à une zone économique unique où 15 systèmes différents d'imposition des sociétés s'appliquent. Ceci entraine des pertes d'efficacité sur le plan économique, génère des coûts spécifiques de mise en conformité et concourt à un certain manque de transparence. Le Marché intérieur et l'Union économique et monétaire ont également une influence importante sur la manière dont les sociétés de l'UE conduisent leurs affaires dans la Communauté et mettent en place les mesures d'incitation - ou réputées telles - à la création de structures d'affaires pan-européennes efficaces. Ceci parce que les sociétés de l'UE ont de plus en plus tendance à définir leur marché local comme étant l'ensemble de l'UE plutôt qu'un seul Etat Membre. Les changements structurels qui en résultent conduisent à une réorganisation et à une centralisation, à l'échelle de l'UE, de la gestion des affaires au sein d'un groupe de sociétés qui étaient traditionnellement présentes dans un certain nombre voire dans tous les Etats Membres. Une telle réorganisation peut se faire par des restructurations internes, par des fusions et acquisitions ou à travers la création de succursales étrangères. Ces tendances ont à leur tour un impact sur la fiscalité de ces sociétés. Les sociétés de l'UE font valoir que le fait qu'elles considèrent l'UE comme leur marché domestique ne correspond généralement pas à une réalité en matière fiscale, au contraire des Etats-Unis d'Amérique pour les sociétés américaines. C'est ainsi qu'un certain nombre de facteurs juridiques et économiques vont définir une "dimension européenne" pour les besoins de l'analyse de la fiscalité des sociétés.

Le niveau réel d'imposition des sociétés au sein de l'UE

(7) Du point de vue de l'efficacité économique, les systèmes d'imposition devraient idéalement être "neutres" en termes de choix économiques. Dans un tel contexte analytique, le choix d'un investissement, de son financement ou de sa localisation ne devrait en principe pas être guidé par des considérations fiscales. Dans cette perspective, et dans un contexte international, des investissements similaires ne devraient pas être confrontés à des niveaux d'imposition significativement différents en raison de leur seule localisation. Des différences de taux effectif d'imposition des sociétés peuvent induire des pertes de bien-être dans la mesure où l'activité économique n'est pas nécessairement réalisée là où les coûts (avant impôt) sont les moins élevés et par les producteursles plus efficaces. Si l'impact des différences de régimes fiscaux favorise une localisation par rapport à une autre, ou un producteur par rapport à un autre, les marchandises seront produites à un coût avant impôt supérieur. C'est pour cette raison que l'importance et la disparité de ces différences fiscales méritent l'attention.

(8) Toutefois, une évaluation exhaustive des pertes de bien-être associés aux différences de taux d'imposition des sociétés requerrait une analyse plus vaste qui prendrait en compte l'existence

d’autres taxes et d’autres paramètres économiques, de même que celle de préférences nationales pour le capital et la mise à disposition de biens publics. De plus, dans la mesure où des distorsions et/ou des imperfections pré-existent dans l’économie de marché (dysfonctionnements du marché), la fiscalité peut être utilisée pour intégrer ces éléments exogènes (pollution, par exemple), et par là améliorer l'efficacité économique. Il est impossible de quantifier avec précision les écarts de niveau d’imposition nécessaires à la correction ou à la limitation d'inefficacités du marché. Cependant, plus grandes sont les différences fiscales, plus grand doit être le dysfonctionnement du marché sous peine de connaitre une perte d'efficacité et de prospérité. Il faut souligner que cette étude ne s’est pas donné pour objectif de quantifier une quelconque perte d'efficacité ou une quelconque perte de bien-être qui pourraient être associés à des différences existantes dans les taux effectifs d’imposition des sociétés de l’Union européenne.

(9) Dans tous les cas, la fiscalité implique un choix politique et peut nécessiter un arbitrage entre efficacité économique pure et d’autres options politiques et préférences nationales légitimes. En outre, dans le contexte communautaire, le principe de subsidiarité et les compétences fiscales des Etats membres doivent être prises en compte lorsqu’il s’agit d’évaluer les différences de taux effectifs d’imposition.

(10) Le but de l’analyse des différences de taux d’imposition effectifs des sociétés dans l’UE est double. Tout d’abord, elle offre un système de mesures synthétique du stimulant (ou du frein) global relatif que constitue la législation fiscale de chacun des pays à entreprendre différents types d’investissement au niveau domestique ou dans un autre Etat membre de l’UE. Ensuite, elle identifie les déterminants les plus importants de la charge fiscale effective, i.e. la part relative de chacun des principaux éléments constitutifs des régimes fiscaux, dans la pression fiscale effective.

(11) L’analyse n’apporte pas de preuve de l’impact de la fiscalité sur les décisions économiques effectivement prises. Bien que des études empiriques montrent qu’il existe une corrélation entre la fiscalité et les décisions de localisation, du fait de la faiblesse des méthodologies existantes et de leurs limites résultant de l’indisponibilité de données, on a estimé qu’aucune des approches existantes ne pouvait être utilement retenue pour la présente étude sans en étendre considérablement la portée.

(12) La fiscalité n’est évidemment qu’un des déterminants des décisions d’investissement et de financement. L’existence et la qualité des infrastructures économiques, la présence d’une main d’oeuvre qualifiée, tout comme les perspectives à court et à moyen terme des différents marchés et pays comptent parmi les éléments les plus importants du processus décisionnel d’investissement. L’accessibilité géographique des marchés, les coûts de transport, les normes environnementales, les niveaux de salaire, les systèmes de sécurité sociale et l’attitude d'ensemble des autorités jouent également un rôle important. L’importance relative de chacun de ces facteurs sur la décision dépend beaucoup du type d’investissement considéré. Néanmoins, dans la mesure où l’intégration économique au sein de l’UE progresse dans le contexte de l’Union économique et monétaire et du Marché intérieur, dans un environnement où la mobilité du capital est totale, la structuration de l’investissement international sera nécessairement de plus en plus sensible aux différences transfrontalières en matière d’imposition des sociétés.

(13) L’étude propose des estimations des taux effectifs d’imposition des sociétés pour des investissements locaux et transnationaux dans les 15 pays de l’UE (de même qu’aux Etats-Unis et au Canada dans certains cas) en prenant en considération les régimes fiscaux applicables pour l’année 1999. Elle présente aussi des estimations des taux effectifs d'imposition, en 2001, des investissements domestiques dans chacun des États membres de l'UE. En outre, les effets de la réforme fiscale approuvée en Allemagne en 2000 et appliquée depuis le 1er janvier 2001, font

l'objet d'une analyse séparée, compte tenu de la structure et de l'importance de celle-ci. Les calculs prennent prioritairement en compte l'imposition des sociétés dans chaque pays, mais comprennent également l'effet de la taxation des dividendes, intérêts et plus-values des personnes physiques.

(14) Les indicateurs les plus couramment utilisés pour analyser l'impact de la fiscalité sur le comportement de l'investisseur sont basés sur des approches prévisionnelles. Celles-ci permettent d'opérer des comparaisons internationales et sont spécialement conçues pour fournir des indications sur le profil général des stimulants à l'investissement attribuables aux différentes législations fiscales nationales et les déterminants les plus pertinents de la charge fiscale effective. Dans cette étude, la part principale du calcul de la charge fiscale effective des sociétés se base sur la méthodologie qui implique le calcul de la charge fiscale effective pour un projet d'investissement théorique dans le secteur manufacturier. En termes techniques, l'analyse s'appuie sur une méthodologie revue et étendue de l'approche dite de King & Fullerton, mise en oeuvre par Devereux et Griffith (1998). Ce calcul est complété par des données issues de l'utilisation du modèle de l'"European Tax Analyzer" qui fait usage de l'approche de la firme modèle développée par l'université de Mannheim et ZEW (1999). Si on considère que chacune des méthodologies est fondée sur des hypothèses et contraintes différentes, la comparaison de leurs résultats permet de tester et, peut-être, de confirmer les tendances générales qui résultent des calculs.

(15) Les résultats de l'utilisation de ces approches dépendent largement des hypothèses qui sous-tendent tant la définition de l'investissement théorique en termes d'actifs et de financement ou du profil futur de la société en termes de recettes et de dépenses totales de trésorerie, d'actifs et de dettes que celle du contexte économique. En ce qui concerne ce dernier, la hauteur du taux d'intérêt réel est un élement essentiel. Les études existantes qui se basent sur les mêmes approches n'adoptent pas toutes les mêmes hypothèses en matière d'environnement économique et de définition de l'investissement. Cette étude, par exemple, à l'instar du rapport Ruding, évalue le taux d'imposition effectif pour un taux de rendement après impôt déterminé tandis que d'autres études[1] évaluent le taux d'imposition effectif pour un taux de rendement avant impôt déterminé. Des différences dans les hypothèses qui sous-tendent l'investissement théorique et l'environnement économique peuvent conduire à des résultats chiffrés passablement différents.

(16) Ces approches ne permettent pas, pour des raisons méthodologiques, d'inclure dans les calculs toutes les variables significatives qui trouvent leur origine dans l'existence ou le fonctionnement des différents systèmes d'imposition. Par exemple, les effets d'une consolidation des pertes et profits pour l'ensemble de l'UE n'ont pas été quantifiés parce que le modèle considère que tous les investissements sont rentables. De même, il n'a pas été possible de quantifier ni de tenir compte des coûts associés au respect des obligations légales. Les caractéristiques essentielles des différents systèmes d'imposition sont cependant parfaitement prises en considération, à savoir les taux, les éléments qui concourent à la détermination de la base taxable et ceux qui caractérisent ces régimes eux-mêmes. Les résultats obtenus proposent donc une synthèse et une quantification des caractéristiques essentielles des différents systèmes d'imposition.

(17) Les taux d'imposition effectifs d'un projet d'investissement peuvent se calculer sur une base "marginale" (avec une taux de rendement après impôt égal au taux de marché) ou "infra-marginale" (l'investissement apporte un bénéfice complémentaire). L'étude a analysé les indicateurs de taux d'imposition effectif tant dans l'approche marginale qu'infra-marginale (taux moyen). Ceux-ci mettent en évidence les différentes hypothèses associées à la méthodologie retenue pour ce qui concerne la localisation domestique ou internationale de l'investissement, la

---

1 voir par exemple: Baker & McKenzie, Survey of the Effective Tax Burden in the EU, Amsterdam; 1999 and 2001

prise en compte de la rentabilité de l'investissement lui-même ou de l'ensemble de la société, ainsi que la taille et le comportement de celle-ci. Les calculs ont été complétés par une "analyse de sensibilité" qui évalue l'impact de chacune des hypothèses sur les résultats.

(18) Malgré l'importance du volume de données traitées, l'intention n'est pas de quantifier "dans l'absolu" le poids de la fiscalité dans les différents pays, mais plutôt d'en donner des indications, de mettre en évidence des interrelations pour une série de situations données. En réalité, les taux d'imposition effectifs dans un Etat Membre particulier dépendent à la fois des caractéristiques du projet d'investissement spécifique concerné et de la méthodologie retenue.

(19) Un certain nombre de conclusions générales peuvent cependant être formulées sur la base des résultats obtenus, tant pour ce qui concerne les différences de pression fiscale effective que pour l'identification des déterminants les plus importants de celle-ci. C'est ainsi qu'on peut expliquer comment les régimes fiscaux des Etats membres créent des stimulants à la localisation des investissements. Une caractéristique frappante de l'analyse quantitative est qu'à travers un éventail de situations différentes, les conclusions et interprétations sont relativement constantes.

(20) En ce qui concerne les investissements domestiques, l'analyse des données de l'année 1999 met en évidence de grands écarts au niveau de l'incidence fiscale effective pour l'investisseur résident des différents Etats membres de l'UE selon la nature de l'investissement et son mode de financement. Les codes des impôts des Etats Membres ont toutefois tendance à favoriser les mêmes formes d'investissements par catégorie d'actifs ou de financement. L'intervalle de variation des différences de taux d'imposition effectif des sociétés, abstraction faite de l'imposition des personnes physiques, est d'environ 37 points pour un investissement marginal (de -4.1% à +33.2%) et d'environ 30 points pour les investissement plus rentables (entre 10.5% et 39.1% en utilisant la méthode de l'investissement théorique et entre 8.3% and 39.7% en utilisant le modèle "Tax Analyser"). La prise en compte de l'imposition des personnes physiques accroit substantiellement la pression fiscale effective ainsi que les écarts observés. De plus, l'analyse met en évidence que, dans pratiquement tous les cas, les régimes fiscaux analysés ont tendance à favoriser les investissements incorporels et d'équipement. De plus,l'endettement est le mode de financement le plus efficace d'un point de vue fiscal.

Une étude récente menée par Baker et McKenzie sous différentes hypothèses de contexte économique et de régimes fiscaux appliqués montre que, dans la situation économique la plus proche de celle retenue par la présente étude (taux de rendement avant impôt de 6% par rapport à un taux après impôt de 5% pris en compte dans l'étude de la Commission), l'intervalle de variation est de 32 points dans le cas d'un investissement marginal (de 4.9% à 36.8%). Si le taux de rendement avant impôt est de 10% (scénario de référence des calculs de Baker et McKenzie), l'intervalle de variation est de 23 points (de 6.8 à 30.1). Cette étude montre également que le mode de financement le plus efficace d'un point de vue fiscal est l'endettement et que les régimes fiscaux ont tendance à favoriser les investissements incorporels et d'équipement.

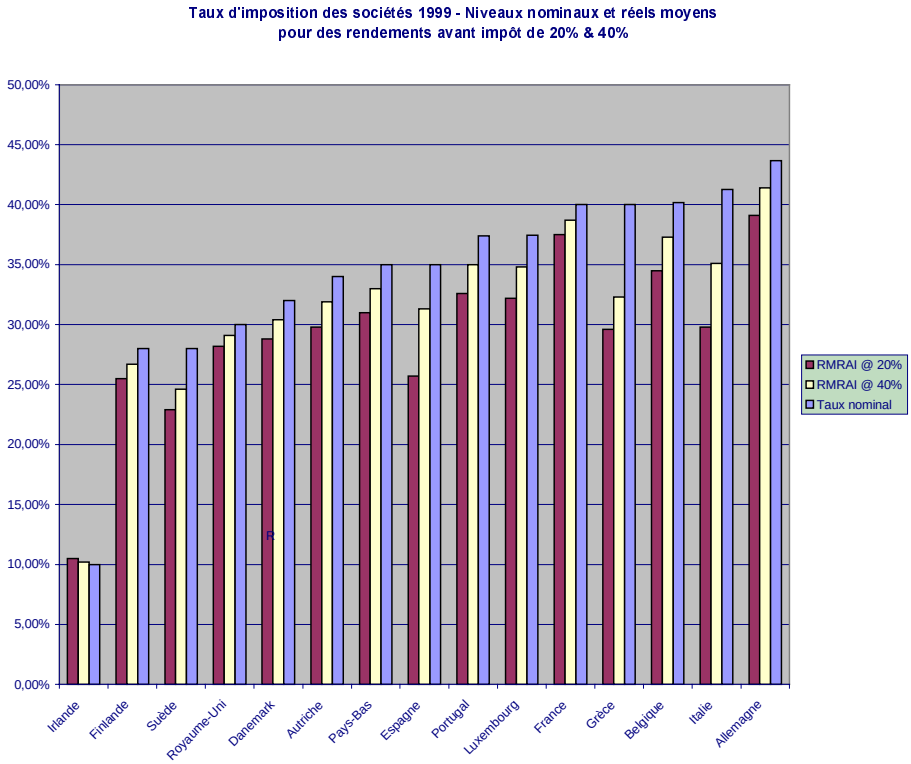
(21) Les différences de pression fiscale effective entre les Etats membres de l'UE peuvent constituer un problème important et ce pour deux raisons. Tout d'abord, les différences de taux d'imposition effectifs auxquels sont confrontées les sociétés installées dans différents pays, mais soumises à la concurrence dans un même marché, peuvent affecter leur compétitivité internationale: deux sociétés différentes, concurrentes sur le même marché, peuvent être confrontées à deux taux d'imposition différents. Ensuite, si les sociétés multinationales sont confrontées au seul taux d'imposition du pays de production, leur choix de localisation de chacune des activités sera probablement guidé par la comparaison des taux d'imposition effectifs. Il pourra être soit la conséquence des dispositions fiscales internationales, comme par exemple l'absence de taxation

des bénéfices rapatriés lorsque la distribution d'un dividende par une filiale se fait en franchise d'impôt, soit résulter de l'optimisation fiscale. Une société multinationale peut donc être confrontée à différents taux d'imposition selon la localisation de ses activités. Comme indiqué précédemment, ce raisonnement économique ne se base que sur des considérations fiscales et ne peut, à lui seul, expliquer le comportement réel des sociétés commerciales.

(22) Il est clair que l'amplitude des écarts observés dans l'UE ne peut être réduite à une seule caractéristique des système d'imposition nationaux. Cependant, l'analyse des régimes généraux tend à montrer que –sans considérer les régimes fiscaux privilégiés- les différences de taux d'imposition nominal des bénéfices (taux statutaires, majorations et taxes locales) expliquent la plupart des différences de taux d'imposition effectif des sociétés entre les pays. Bien que les régimes fiscaux aient été conçus comme des systèmes plus ou moins intégrés (en général, des taux d'imposition élevés sur les bénéfices semblent être corrélés à une base imposable plus étroite et inversément), les différences de taux d'imposition semblent l'emporter sur les différences de bases imposables. L'analyse quantitative montre également que le poids relatif des taux dans la détermination de la charge fiscale effective des sociétés augmente avec l'accroissement de la rentabilité de l'investissement et, par conséquence, l'effet compensatoire d'une base imposable plus faible sur le poids effectif de la fiscalité a tendance à disparaître avec l'augmentation de la rentabilité. L'étude menée par Baker et McKenzie arrive à la conclusion qu'en général la composition de la base imposable a peu d'impact sur la pression fiscale effective et que le niveau du taux d'imposition est le vrai facteur explicatif de la différence de charge fiscale effective.

(23) En ce qui concerne les investissements transnationaux, les résultats de l'analyse des données de l'année 1999 varient selon le traitement réservé par chaque pays aux investissements réalisés dans d'autres pays ou en provenance de ceux-ci. Donc, le poids effectif de la fiscalité subie par la filiale étrangère d'une société dépend essentiellement du pays où la filiale est implantée. Sur la base des hypothèses retenues pour la présente étude, l'amplitude des variations de la pression fiscale effective subie par les filiales localisées dans différents pays d'accueil peut atteindre 30 points, indépendamment de la manière dont ces filiales sont financées. Ceci incite les sociétés à faire leurs investissement là où la pression fiscale est la plus faible, ce qui ne correspond pas nécessairement aux localisations les plus favorables en l'absence de fiscalité. De la même manière, les filiales qui opèrent dans un pays déterminé sont confrontées à une imposition effective de leurs résultats qui varie selon l'endroit où se trouve leur société-mère. Même dans ce cas, l'intervalle de variation peut atteindre plus de 30 points.

(24) L'analyse du poids effectif de la fiscalité des investissements transnationaux donne également des indications sur les conséquences de la fiscalité internationale sur la localisation en déterminant la



mesure dans laquelle le régime fiscal des investissements transnationaux incite à envisager des investissements transnationaux plutôt que domestiques. Les données montrent qu'en moyenne dans l'UE les investissements dans ou en provenance d'un autre pays sont plus lourdement taxés que des investissements domestiques rigoureusement semblables. Partant, les éléments additionnels du système transnational alourdissent quelque peu la fiscalité effective de l'investissement.

(25) Toutefois, dans la mesure où les sociétés sont libres de choisir la forme de financement la plus favorable d'un point de vue fiscal, la fiscalité internationale a pour conséquence que les multinationales étrangères opérant dans un pays d'accueil subiront probablement une pression fiscale effective moindre que celle subie par les sociétés domestiques. Ceci semble se vérifier même lorsque le traitement des multinationales est comparé à celui, plus favorable, réservé aux petites et moyennes entreprises domestiques.

(26) Les écarts observés entre les taux effectifs d'imposition dans l'analyse internationale résultent d'interactions complexes entre les différents régimes d'imposition et ne peuvent s'expliquer par une seule de leurs caractéristiques. Cependant, comme dans le cas de l'investissement domestique, l'analyse met en évidence que l'élément le plus important du système d'imposition en matière d'incitation aux décisions de localisation étrangère et de choix d'une forme spécifique de financement est le taux nominal d'imposition. Celui-ci est en général un déterminant important du niveau de taxation lorsqu'on prend en considération les stimulants fiscaux à l'utilisation de sources particulières de financement et de localisations spécifiques. La base d'imposition a cependant une plus grande importance dans certains cas spécifiques comme, par exemple, celui où un pays admet des régimes d'amortissement particulièrement favorables.

(27) Il faut noter qu'à travers l'éventail des indicateurs domestiques et internationaux de la pression fiscale effective sur les sociétés commerciales on constate une remarquable cohérence quant à la position relative des Etats membres, particulièrement dans les parties supérieure et inférieure du

classement. En général, ce sont l'Allemagne et la France qui se en haut du classement de la pression fiscale la plus forte alors que l'Irlande, la Suède et la Finlande ont tendance à se retrouver tout en bas du classement. Seul le classement de l'Italie se modifie de manière visible lorsque la rentabilité de l'investissement change. Du fait de l'action du système d'imposition différenciée ("Dual Income Tax"), les investissements marginaux sont en fait subventionnés alors que les investissements plus rentables subissent une pression fiscale effective qui correspond à celle du milieu du classement.

(28) L'actualisation des analyses locales pour intégrer les régimes fiscaux de 2001 ne change pratiquement rien au tableau d'ensemble par rapport à 1999. Cependant, du fait d'une tendance générale à la diminution des taux d'imposition nominaux, (encore que les réductions soient relativement faibles, à l'exception du cas de l'Allemagne), il y a plus d'investissements rentables qui ont pu bénéficier des réductions de taux d'imposition effectifs dans un certain nombre de pays. En conséquence, l'amplitude des écarts de taux d'imposition domestiques effectifs pour un investissement plus productif s'est réduit de 30 à 26 points de pourcentage.

(29) La réforme fiscale allemande, qui est entrée en vigueur le 1.1.2001 est une réforme majeure qui implique une diminution significative du taux de l'impôt des sociétés et des taux d'imposition des revenus. Elle est financée en partie par l'élargissement de la base imposable, qui comprend notamment la suppression du système du taux scindé et du système d'imputation. Malgré ces modifications, la réforme fiscale allemande a cependant peu d'effet sur la position relative de l'Allemagne dans le classement des pays de l'UE car tant le taux d'imposition globale des sociétés que la pression fiscale effective y restent parmi les plus élevés de l'UE.

(30) Si on simule l'effet sur les taux d'imposition effectifs d'une harmonisation théorique de certaines caractéristiques prises isolément des différents régimes fiscaux, il apparaît que:

L'introduction d'un taux d'imposition nominal uniforme au sein de l'UE aurait un effet significatif car il réduirait la dispersion des taux effectifs d'imposition marginaux et moyens entre les pays de l'UE à la fois entre sociétés-mères et entre filiales. Dans la mesure où la fiscalité est déterminante, un tel scénario serait susceptible de réduire quelque peu les inefficacités résultant de la localisation au sein de l'UE.

Aucun autre scénario ne peut se comparer à celui-ci en terme d'impact. Ainsi, par exemple, l'introduction d'une base imposable commune ou d'un système qui consisterait à appliquer la définition de la base imposable du pays de résidence aux bénéfices réalisés par une multinationale dans toutes ses implantations au sein de l'UE aurait pour effet d'accroître la dispersion des taux effectifs d'imposition si les taux nominaux restaient constants.

Deux remarques doivent encore être faites quant aux conséquences d'une base imposable commune. La première est que les méthodologies retenues ne permettent pas de prendre en considération tous les éléments qui composent les bases imposables. Cependant, le modèle "Tax Analyzer", qui prend en compte un nombre significativement plus important d'éléments qui concourent à la base imposable donne des résultats semblables à ceux obtenus par les simulations d'investissements théoriques. La seconde remarque est que les effets positifs résultant soit d'une base imposable consolidée soit d'une base imposable déterminée par le régime du pays de résidence tels que la consolidation des pertes et une simplification du calcul des prix de transfert ne peuvent pas être modélisés en utilisant les méthodologies retenues pour ce rapport.

Il faut souligner que ces résultats se basent sur une analyse statique et ne peuvent appréhender les effets dynamiques de l'harmonisation d'aspects particuliers de la fiscalité pris isolément, pas plus que leurs effets induits.

(31) Les distorsions potentielles d'affectation de ressources évoquées dans l'analyse des investissements transnationaux montrent que, pour les sociétés, l'allègement de la fiscalité globale peut constituer une incitation à modifier leur comportement. C'est pourquoi l'étude a isolé quelques exemples de stratégies d'optimisation fiscale par le biais d'une société financière intermédiaire en mettant l'accent sur les effets probables d'une abolition de ces structures de financement à but fiscal. Le retrait de telles possibilités de stratégies d'optimisation ne contribuera cependant pas, en soi, à résoudre le problème de la mauvaise affectation des ressources induite par la fiscalité. Comme le principal déterminant des écarts de taux effectifs d'imposition est le taux d'imposition global national, les sociétés localisées dans les pays à " fiscalité élevée" seront en mesure de compenser la disparition de ces intermédiaires financiers en faisant un plus grand usage des différences de taux d'imposition globaux et en structurant leurs investissement de manière à tirer avantage des taux plus faibles.

Obstacles fiscaux aux activités économiques transfrontalières dans le Marché intérieur

(32) Le mandat du Conseil comprend également l'établissement de "l'inventaire des obstacles fiscaux qui freinent encore les activités économiques transfrontalières dans le Marché intérieur" et de "la liste des principales dispositions fiscales susceptibles de freiner les activités économiques transfrontalières au sein du Marché unique". C'est dans ce but que la présente étude se concentre sur les accroissements d'impôts ou sur les coûts de respect des règles fiscales ('compliance costs') occasionnés aux sociétés du fait d'une activité dans plus d'un Etat membre et qui, par là-même, représentent un obstacle aux échanges, à l'établissement et à l'investissement transfrontaliers.

(33) La cause sous-jacente de ces accroissements d'impôts et des coûts de respect des règles fiscales est l'existence au sein du Marché intérieur de 15 systèmes fiscaux distincts. Tout d'abord, le fait que chaque Etat membre est une autorité fiscale distincte a un certain nombre de conséquences. En particulier:

- les sociétés sont tenues d'affecter des bénéfices à chaque juridiction sur une base de pleine concurrence ('arm's length') par le jeu d'une comptabilité séparée, soit opération par opération;
- les Etats membres sont réticents à admettre la déductibilité des pertes encourues par des sociétés affiliées dont ils ne peuvent imposer les bénéfices;
- les réorganisations transfrontalières qui engendrent une perte de matière taxable pour un Etat membre sont susceptibles de générer une taxation sur plus-values et d'autre charges;
- une double taxation peut apparaitre par suite d'un conflit de droits en matière d'imposition.

(34) En outre, chaque Etat membre a son propre arsenal réglementaire, en particulier les lois et conventions en matière de comptabilité financière, les règles qui déterminent le bénéfice imposable, les dispositions spécifiques à la perception et à l'administration des impôts et son propre réseau de conventions préventives de double imposition. La nécessité de se conformer à une multiplicité de règles différentes engendre des coûts considérables et constitue en soi une barrière conséquente à l'activité économique transfrontalière. Les coûts et les risques associés au respect des règles de plus

d’un système peuvent notamment dissuader certaines petites et moyennes entreprises de s’engager dans une activité transfrontalière.

(35) Ces problèmes fondamentaux entravent l’activité économique transfrontalière dans le Marché intérieur et affaiblissent la capacité concurrentielle des sociétés européennes. En termes économiques, ils ont pour conséquence une perte potentielle de prospérité de l’UE. L’élargissement imminent de l’UE rend d’autant plus urgente la recherche de solutions appropriées à ces problèmes.

(36) Les problèmes auxquels l’UE est confrontée sont, dans une certaine mesure, le reflet des difficultés généralement associées à l’imposition d’activités internationales. Les travaux de l’OCDE et de ses prédécesseurs ont jeté les bases d’un réseau important de conventions –surtout bilatérales- préventives de double imposition entre les Etats membres. On trouve également dans les publications de l’OCDE des orientations relatives à un certain nombre de questions fiscales internationales, plus particulièrement dans les domaines de l’application des méthodes de fixation de prix de transfert et des exigences en matière de pièces justificatives. En outre, l’UE elle-même a pris de nombreuses initiatives en vue de lever les obstacles fiscaux à la coopération et à l’activité transfrontalières: directive 90/434 ("directive fusion"), qui prévoit le report de la taxation en cas de réorganisation transfrontalière; directive 90/435 ("directive mères-filiales"), qui élimine la double imposition des paiements de dividendes transfrontaliers entre société-mère et filiale; et convention d'Arbitrage (90/436), qui organise une procédure de réglement des différends dans le domaine des prix de transfert. Bien qu’elles soient un pas dans la voie de l'élimination des obstacles à l’activité transfrontalière, ces initiatives ne constituent pas une solution à la mesure de l’intégration croissante du Marché intérieur.

(37) Une préoccupation de base des sociétés actives au sein du Marché intérieur est la levée des obstacles fiscaux aux flux de revenus entre sociétés affiliées. La directive mères-filiales supprime les retenues à la source sur les paiements de dividendes entre sociétés affiliées des différents Etats membres. Son efficacité est cependant réduite du fait qu’elle ne couvre pas toutes les sociétés soumises à l’impôt sur les sociétés mais se limite à celles qui sont détenues à concurrence de 25% et plus.

(38) Un autre problème se pose - indépendamment de la directive - à savoir que certains systèmes d’imposition des sociétés favorisent l’investissement domestique. Ainsi, par exemple, à travers les systèmes d’imputation pratiqués par de nombreux Etats membres, un crédit d'impôt est octroyé aux actionnaires résidents (personne physique ou société) sur l’impôt payé par la société; ce crédit d'impôt n’est généralement pas octroyé aux actionnaires non-résidents et n’est normalement pas attribué aux dividendes étrangers. Il semble que de tels systèmes constituent un obstacle sérieux aux fusions transfrontalières au sein de l’UE et peuvent influencer la prise de décision en la matière (localisation d’un siège social, par exemple).

(39) Les paiements d’intérêts et de redevances entre sociétés affiliées de différents Etats Membres sont encore souvent soumis à des retenues à la source qui créent, dans les faits, des situations de double imposition. La Commission a déjà présenté une proposition de directive en la matière [COM(1998)67], et on s’attend à ce que cette proposition soit adoptée dans le contexte du "paquet fiscal".

(40) Outre les obstacles aux flux de revenus, les sociétés en restructuration peuvent également être confrontées à des coûts non récurrents plus directement liés à l’opération de restructuration elle-même. Le coût fiscal induit par les fusions transfrontalières, les acquisitions et les réorganisations internes et qui prend la forme de taxes sur les plus-values réalisées est souvent prohibitif et contraint les sociétés à faire des choix de structures sub-optimales d’un point de vue économique.

De tels obstacles défavorisent les sociétés existantes de l'UE par rapport à des sociétés non européennes qui, en tant que nouvelles arrivantes seront généralement plus en mesure de mettre en place la structure la plus appropriée.

(41) La directive fusion prévoit le report de l'impôt sur les plus values dans un certain nombre de cas. Certains problèmes subsistent cependant:

- Le premier est que toutes les situations ne sont pas prévues. Comme la directive mères-filiales, la directive fusion n'est pas applicable à toutes les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés. Elle ne reprend pas tous les types de charges fiscales (taxes de transfert, par exemple) qui peuvent s'appliquer lors d'une restructuration. De plus, elle ne prévoit pas tous les types d'opérations que peut impliquer une restructuration, comme par exemple la centralisation de la production ou d'autres activités. Finalement, la transformation de certaines exploitations (filiales) en succursales peut mettre en péril l'imputation future des pertes fiscales accumulées avant cette transformation.

- Le deuxième est que l'utilité de la directive est limitée par le fait qu'il n'existe actuellement pas de cadre législatif pour les entreprises européennes applicable aux fusions transfrontalières. De ce fait, les sociétés n'ont d'autre recours que l'échange d'actions ou le transfert d'actifs. L'accord récent sur le statut de Société européenne va changer un aspect de cette situation et permettre, à partir de 2004, aux sociétés de fusionner dans un nouvelle structure légale.

- Le troisième est que la traduction de la directive dans les législations nationales diffère significativement selon les Etats membres. Bien que de telles différences soient, dans une certaine mesure, inhérentes à la nature de l'instrument légal qu'est la directive, l'étude identifie des disparités significatives qui obèrent les buts généraux poursuivis par la directive. Dans certains Etats membres, la mise en application de la directive est assortie de conditions variées pour se prévaloir du report de taxe -en vue d'éviter le contournement fiscal- ce qui dans certains cas a pour conséquence de limiter la portée de la directive et de laisser subsister des situations de double taxation.

(42) L'étude met en exergue des difficultés particulières dans le domaine de la compensation transfrontalière des pertes qui, du point de vue des entreprises, constituent un des obstacles les plus importants à l'activité économique transfrontalière. Les règles actuellement applicables dans les Etats membres ne permettent en général que la compensation des pertes des établissements permanents étrangers mais non celles de filiales appartenant au même groupe qui sont situées dans différents pays de l'UE. Quand elle est possible, la compensation des pertes s'effectue le plus souvent au niveau de la maison-mère ou est différée au prorata des pertes domestiques (ce qui génère des charges d'intérêts significatives). Les différences qui existent entre les dispositions relatives à la compensation des pertes domestiques de chaque Etat membre influencent également les prises de décisions des entreprises.

(43) Les dispositions actuelles en matière de compensation des pertes comportent un risque de double imposition économique lorsque les pertes ne peuvent pas être absorbées au niveau domestique. Cette situation favorise l'investissement domestique ou l'investissement dans les Etats membres les plus importants.

(44) Dans le domaine des prix de transfert, les problèmes fiscaux liés à l'activité économique transfrontalière au sein du Marché intérieur n'ont cessé de s'aggraver ces dernières années et la situation empire encore. Il s'agit essentiellement d'exigences strictes en matière de documentation

et, parfois, d'une double imposition des opérations intragroupes. Une des difficultés est, selon les représentants des entreprises, que les prix de transfert calculés dans un but fiscal ne répondent plus à aucune logique commerciale dans le Marché intérieur. Les grandes entreprises adoptent de plus en plus souvent une politique de prix de transfert "standardisés" en euros de leurs produits semi-finis, quelle que soit l'unité de production de l'UE auprès de laquelle ces marchandises ont été achetées.

(45) On relève également une tendance de la part des Etats membres à formuler, des exigences qui se révèlent de plus en plus onéreuses en matière de documentation pour les prix de transferts, par crainte de manipulations. De plus, l'application des différentes méthodes de fixation d'un prix de transfert "correct" (de pleine concurrence) pour une opération intra-groupe déterminée devient de plus en plus complexe et onéreuse. Les nouvelles technologies et structures commerciales (où les actifs incorporels prennent une place plus importante) rendent de plus en plus difficile l'identification d'opérations semblables entre sociétés non liées qui est souvent requise pour l'établissement du prix de pleine concurrence. Il y a en outre des différences significatives entre les Etats membres dans l'application détaillée des méthodes de détermination des prix de transfert. Il en va de même en matière de mise en oeuvre des principes directeurs de l'OCDE dans ce domaine. Les entreprises de l'UE sont donc confrontées à une incertitude, en ce sens qu'elles ne savent pas si leurs prix de transfert seront acceptés par les administrations fiscales après un contrôle. L'étude met en évidence que l'effet combiné de ces difficultés peut aboutir à un accroissement conséquent des coûts associés au respect des règles qui encadrent les activités internationales.

(46) En matière de prix de transfert, il y a double imposition lorsque l'administration fiscale d'un Etat membre procède à l'ajustement du prix déterminé par une société dans le cadre d'une opération intragroupe transfrontalière si cet ajustement n'est pas compensé parun ajustement inverse dans le(s) autre(s) Etat(s) membre(s) concerné(s). Bien que les enquêtes menées par les services de la Commission au niveau des Etats membres concluent à un nombre très limité de litiges relatifs aux prix de transfert entre Etats membres, une étude publiée par le cabinet d'experts comptables Ernst & Young[2] fait état d'un nombre respectable de cas de double imposition de sociétés multinationales résultant de l'ajustement de prix de transfert. Elle est corroborée par les déclarations des représentants des entreprises, qui se plaignent en outre du coût et des délais associés aux procédures actuelles de réglement des litiges, trop importants pour les entreprises, ce qui a fréquemment pour conséquence qu'il est moins onéreux pour celles-ci d'accepter la double imposition. Dans ce contexte, la présente étude montre que la convention d'Arbitrage 90/436/CEE, qui prévoit une procédure contraignante de réglement des litiges, est rarement utilisée et que certaines de ses dispositions peuvent dissuader les contribuables d'y faire appel.

(47) En résumé, l'étude conclut que s'il existe effectivement des pratiques de prix de transfert "agressifs" de la part de certaines sociétés, il existe également des préoccupations légitimes chez celles qui tentent d'appliquer de bonne foi les règles complexes et souvent contradictoires des différents pays dans ce domaine. Celles-ci posent progressivement le problème de fiscalité internationale le plus important pour les sociétés concernées.

(48) L'étude retient également le domaine des conventions de double imposition comme générateur de freins ou de distorsions dans les activités économiques transfrontalières au sein de l'UE. Bien que le réseau intracommunautaire de conventions (préventives) de double imposition soit tout à fait complet, il subsiste néanmoins certaines failles. La plupart des traités conclus au sein de l'UE sont établis conformément au modèle de l'OCDE, mais il y a des différences importantes dans les

---

2 Etude Ernst & Young: Transfer pricing 1999 Global Survey: Practices, Perceptions, and Trends for 2000 and beyond

termes de ceux-ci et dans leur interprétation. Il y a également des cas d'application contradictoire des traités par leurs signataires, ce qui induit une double imposition ou l'absence d'imposition. Les représentants des entreprises font aussi état de la complexité croissante des dispositions de ces traités qui induit des coûts de respect des règles fiscales et des incertitudes. Qui plus est, l'étude montre que les dispositions des conventions fiscales basées sur la modèle de l'OCDE, et plus particulièrement les articles relatifs à la non-discrimination, ne respectent pas le principe législatif européen de l'égalité de traitement. En outre, l'absence de coordination de la pratique des Etats membres lors de la conclusion de traités avec des pays tiers, par exemple lorsqu'il y a limitation des bénéfices des traités, est susceptible de provoquer des distorsions et un cloisonnement du Marché intérieur.

(49) L'étude montre également que certains domaines de la fiscalité qui ne concernent pas directement les sociétés peuvent cependant constituer des obstacles conséquents à l'activité économique transfrontalière au sein de l'UE. Il s'agit notamment de la taxation des avantages sociaux complémentaires et des options sur actions, des pensions complémentaires ainsi que de la TVA. Il est important de remarquer que ces difficultés qui viennent s'ajouter aux obstacles constitués par la fiscalité des entreprises ont un effet cumulatif sur les sociétés concernées. En matière de TVA, ce sont surtout les petites et moyennes entreprises qui sont concernées, elles qui sont confrontées à la même variété d'obstacles fiscaux à l'activité économique transfrontalière mais qui supportent des coûts de respect des règles fiscales qui sont pour elles disproportionnés, voire prohibitifs.

Mesures à envisager pour remédier aux obstacles fiscaux dans le Marché intérieur

(50) Il y a essentiellement deux voies qui peuvent être envisagées pour contrer les obstacles au bon fonctionnement du Marché intérieur imputables à la fiscalité des entreprises:

- les mesures ciblées qui tentent d'apporter une solution aux obstacles individuels
- les mesures plus globales qui tentent de remédier aux causes sous-jacentes des obstacles fiscaux.

(51) L'approche globale qui consisterait à définir une base imposable consolidée unique pour les activités européennes des entreprises de l'UE apporterait une solution à la plupart des obstacles fiscaux à l'activité économique transfrontalière qui ont été identifiés. Une approche fragmentaire a par contre peu de chances d'aboutir au même résultat. Il est cependant clair que chaque proposition suscite nombre de questions techniques qui doivent toutes être examinées de manière détaillée.

(52) Indépendamment de la question du type de mesures à envisager, il faut savoir qu'en l'absence de solutions politiques, les contribuables ont été contraints de recourir aux procédures judiciaires pour contourner les règles discriminatoires et autres obstacles fiscaux. En conséquence, il existe une très importante jurisprudence de la Cour européenne de Justice (CEJ) dans le domaine de la compatibilité des législations fiscales nationales avec le Traité. Les tribunaux nationaux sont également de plus en plus souvent sollicités dans ce domaine. Bien que la contribution de la CEJ à la levée des obstacles fiscaux pour les entreprises soit importante, il est peu probable que l'interprétation du Traité soit suffisante pour couvrir tous les domaines où il existe des obstacles fiscaux à l'activité transfrontalière. En outre, les arrêts de la CEJ sont limités aux cas particuliers qui lui sont soumis et ne se rapportent donc qu'aux seuls aspects particuliers d'un problème plus général. L'exécution des arrêts de la CEJ est du ressort des Etats membres, qui omettent souvent de tirer les conclusions générales que ces arrêts appellent. Il semble donc qu'il y ait matière à créer un cadre communautaire dédié à l'échange de vues sur les implications des arrêts les plus importants de la CEJ.

(53) Un exemple significatif du principe énoncé ci-dessus est le problème du biais en faveur de l'investissement domestique qui fait partie intégrante de certains régimes d'imposition des sociétés, notamment les systèmes d'imputation, à propos desquels la jurisprudence de la Cour est particulièrement importante. Des arrêts récents, rendus par exemple dans les affaires *Safir, Verkooijen* et *Saint-Gobin*, donnent à penser que les systèmes fiscaux qui découragent l'activité ou l'investissement transfrontaliers contreviennent aux dispositions du Traité sur les libertés fondamentales. Ces décisions suscitent des questions importantes telles que celle de l'opportunité d'un encadrement plus strict de la définition des systèmes fiscaux des Etats membres au niveau de l'UE.

Mesures ciblées

(54) Les multiples problèmes qui résultent des divergences dans la mise en oeuvre des directives fiscales (actuelles et futures) de l'UE pourraient être contrés par l'instauration d'échanges réguliers des "meilleures pratiques" et/ou d'une forme quelconque d'évaluation réciproque. Cette solution serait aussi une opportunité d'arriver à une meilleure compréhension commune de concepts importants en matière d'imposition des sociétés de l'UE, notamment celui de l'évasion fiscale. Une mise en oeuvre plus uniforme de la législation fiscale de l'UE constituerait une étape importante dans la voie de la réduction des coûts de respect des règles fiscales et de l'amélioration de l'efficacité de cette législation. Corollairement, le nombre de litiges s'en trouverait réduit.

(55) Les faiblesses de la directive fusion et de la directive mères-filiales soulèvent la question de l'opportunité de les modifier. La Commission a déjà présenté des propositions de modification qui prévoyaient essentiellement l'extension de leur champ d'application en vue de les rendre applicables à d'autres entités qui sont soumises à l'impôt sur les sociétés [COM(93)293]. Outre celles-ci et dans la perspective d'une clarification de la portée de certaines dispositions importantes des directives, notamment celles relatives à l'évasion fiscale et aux abus, d'autres modifications et/ou des instructions plus précises sur la mise en oeuvre de ces dispositions paraissent utiles.

(56) En ce qui concerne la directive fusion, l'étude a identifié d'autres domaines où de nouvelles modifications pourraient faciliter les restructurations transfrontalières. En respectant la logique de la directive existante, il faudrait d'abord examiner dans quelle mesure les taxes spécifiques de transfert qui découlent d'opérations de restructuration transfrontalière (notamment sur la propriété immobilière) pourraient être prises en compte. Ensuite, la directive pourrait être précisée pour qu'il soit bien clair que les situations de double imposition économique doivent être évitées. Ainsi, par exemple, on pourrait préciser que les plus-values réalisées à l'occasion de la vente d'actions reçues en échange d'autres actions ou de l'apport d'actifs sont calculées sur base de la valeur de marché au moment de l'échange, ce qui résoudrait le problème des "réserves cachées" précédemment accumulées sans conséquences fiscales immédiates. Une modification plus radicale de la directive serait d'en étendre le champ d'application de manière à différer l'exigibilité de l'impôt lorsque des actifs sont déplacés dans un autre Etat membre tout en préservant les droits (fiscaux) des Etats membres concernés. La directive mères-filiales pourrait aussi être modifiée pour s'appliquer tant aux détentions directes qu'indirectes d'actions ou, à défaut, en définissant un seuil minimum de détention moins élevé.

(57) Finalement, l'accord récent sur le statut de la Société européenne fournira un cadre législatif aux fusions transfrontalières, dont l'absence a limité jusqu'à présent l'utilité de la directive fusion.

(58) En ce qui concerne la compensation transfrontalière des pertes, la Commission a présenté, en 1990, une proposition de directive [(COM(90)595] autorisant les sociétés-mères à prendre en compte les pertes subies par leurs établissements permanents et filiales situés dans un autre Etat membre. Le

Conseil n'a pas adopté cette proposition et a clôturé le débat. L'examen de cette proposition, effectué à l'occasion de la présente étude, conclut à la possibilité d'y apporter un certain nombre d'aménagements. On pourrait envisager, par exemple, de calculer les pertes selon les règles applicables dans l'Etat dans lequel se trouve la maison-mère plutôt que selon celles de l'Etat où se trouve la filiale, comme prévu dans la proposition.

(59) A défaut, un résultat semblable du point de vue de la société concernée serait obtenu en introduisant un schéma similaire à celui prévu par le système danois de "taxation consolidée". Ainsi, selon les dispositions danoises, un groupe de sociétés dont la maison-mère est danoise est imposé comme s'il s'agissait d'un réseau de succursales, de façon que le Danemark puisse taxer les résultats consolidés du groupe. L'avantage de cette approche par rapport à celle prévue par la proposition de la Commission est une plus grande symétrie entre la taxation des bénéfices et la compensation des pertes.

(60) Il existe un grand nombre de mesures susceptibles de remédier aux divers problèmes de prix de transfert. L'utilisation pratique de la convention d'arbitrage pourrait certainement être améliorée et on pourrait faire interpréter ses dispositions par la Cour. En outre, les Etats membres pourraient être encouragés à introduire ou à étendre les programmes d'accords préalables sur la fixation des prix ('Advance Price Agreements'); de tels instruments, bien que coûteux, sont un moyen efficace de juguler l'incertitude relative aux prix de transfert. Sous réserve de la mise en place de garde-fous pour éviter une optimisation fiscale aggressive, on pourrait également imaginer de définir un cadre permettant des accords avec les administrations fiscales ou leur consultation préalable qui leur éviteraient de procéder à des ajustements des prix de transfert.

(61) De manière plus générale, les coûts de respect des règles fiscales et les incertitudes pourraient être réduits moyennant une meilleure coordination entre les Etats membres sur les exigences de documentation et l'application des diverses méthodes, par exemple par la promotion des "meilleures pratiques". Une telle coordination pourrait s'inscrire dans le contexte de la création d'un groupe de travail européen qui devrait s'appuyer sur les activités menées par l'OCDE dans ce domaine et les compléter. Il devrait d'ailleurs être possible de franchir une étape supplémentaire dans ce processus, de manière à rencontrer les préoccupations des entreprises. L'institution par la Commission d'un Forum conjoint sur les prix de transfert, qui réunirait des représentants des autorités fiscales et des entreprises devrait permettre la conciliation de points de vue qui sont actuellement conflictuels. Alors que les autorités fiscales considèrent de leur côté les prix de transfert comme un moyen usuel de fraude ou d'évasion fiscale pour les sociétés et comme une source de concurrence dommageable entre Etats membres, les entreprises, quant à elles, estiment que les autorités fiscales leur imposent des coûts de respect des règles fiscales disproportionnés. L'étude conclut que les deux parties ont des préoccupations légitimes qu'il est nécessaire d'essayer de rencontrer de manière équilibrée à travers un dialogue au niveau de l'UE. Une approche plus uniforme des Etats membres de l'UE contribuerait également à une position plus forte dans les relations avec les pays tiers.

(62) Le parachèvement du réseau actuel de conventions de double imposition de l'UE serait utile. Les traités fiscaux actuels des Etats membres pourraient même être améliorés pour les rendre conformes aux principes du Marché intérieur, et ce particulièrement dans le domaine du bénéfice de leurs dispositions. Une meilleure coordination des politiques de conclusion de conventions avec les pays tiers serait également utile. Il est en outre probablement nécessaire d'instaurer une forme d'arbitrage contraignant lorsque des conflits surgissent entre partenaires d'un traité dans l'application ou l'interprétation de celui-ci qui pourraient induire une double imposition ou l'absence d'imposition. La meilleure solution à de tels problèmes serait la conclusion, selon les dispositions de l'article 293 du Traité, d'une convention fiscale multilatérale entre les Etats

Membres qui conférerait le droit d'interprétation à la Cour. Une autre possibilité, qui ne mettrait pas en cause le système bilatéral actuel, serait d'élaborer une version spécifique à l'UE de la convention modèle de l'OCDE et de son commentaire (ou de certains de ses articles) qui serait conforme aux exigences spécifiques requises pour l'adhésion à l'UE.

(63) Bien que les coûts de respect des règles fiscales décroissent en fonction de leur taille, la nature des obstacles fiscaux reste la même pour toutes les entreprises. Des initiatives fiscales spécifiques aux petites et moyennes entreprises ne semblent donc pas se justifier. Il y a cependant des exceptions à cette approche élémentaire qu'il serait utile de prendre en considération, principalement au niveau des Etats membres. Ainsi, par exemple, les formalités administratives auprès des autorités fiscales, les exigences en matière de tenue des livres comptables, etc. devraient être plus légères pour les petites et moyennes entreprises que pour les plus grandes, y compris au niveau international. Plus encore, les difficultés relatives à la compensation transfrontalière des pertes sont particulièrement pénalisantes pour les petites et moyennes entreprises et méritent par là-même un traitement distinct.

Approches globales de la fiscalité des sociétés de l'UE

(64) L'étude comprend également l'examen de mesures plus générales destinées à minimiser ou abolir les obstacles de manière plus globale. Elle analyse un certain nombre de méthodes globales qui ont été présentées à la Commission. Toutes ces méthodes abordent le problème des multiples obstacles fiscaux en prévoyant une base imposable consolidée unique pour les activités des multinationales au sein de l'UE:

- Dans l'approche de <u>reconnaissance mutuelle</u> de l'"imposition selon les règles de l'Etat de résidence", la base imposable serait calculée conformément au code des impôts de l'Etat où la société est localisée (c-à-d là où se trouve son siège social). Cette approche exploite donc les systèmes d'imposition existants avec l'expérience et la connaissance qui s'y rapportent. Elle est conçue comme un schéma optionnel pour des sociétés opérant dans des Etats membres qui définissent des bases imposables comparables.

- Une autre possibilité serait de concevoir de toutes nouvelles règles harmonisées, propres à l'UE, de détermination d'une base imposable unique. Il s'agirait, à nouveau, d'un schéma optionnel pour les sociétés concernées qui existerait en tant que <u>système parallèle</u> aux règles nationales actuelles. Généralement connue sous le nom d'"imposition sur une base commune (consolidée)", cette approche a la faveur de certains représentants des entreprises.

- Un autre modèle recommandé par certains travaux est celui de l'"impôt européen sur le revenu des sociétés". Bien que conçu à l'origine comme un schéma obligatoire pour les grandes multinationales, il pourrait être aussi un schéma optionnel qui coexisterait avec les règles nationales. Dans ce modèle, l'impôt serait levé au niveau européen et tout ou partie des recettes iraient directement à l'UE.

- Finalement, l'approche la plus traditionnelle est celle qui prévoit l'harmonisation des règles nationales d'imposition des sociétés en définissant une base imposable et un système fiscal européens uniques en remplacement des systèmes nationaux existants.

(65) Les avantages fondamentaux les plus importants d'une base imposable consolidée unique pour les activités européennes des entreprises de l'UE, quelle qu'en soit la forme, sont les suivants:

- Les coûts de respect des règles fiscales qui résultent de l'obligation de composer avec 15 systèmes fiscaux différents au sein du Marché intérieur seraient considérablement réduits.

- Les problèmes relatifs aux prix de transfert au sein des groupes de sociétés disparaîtraient, au moins dans l'UE.

- Les pertes et profits seraient, en principe, automatiquement consolidés à l'échelle européenne.

- La plupart des opérations de restructuration internationales seraient beaucoup plus simples au plan de la fiscalité et moins onéreuses.

(66) Les représentants des entreprises au sein du groupe d'expert qui assiste la Commission ont insisté sur ces aspects fondamentaux. Moyennant une approche globale, quelle qu'en soit la conception précise, les coûts de respect des règles fiscales seraient réduits, une part importante des situations de double taxation serait évitée et bien des situations discriminatoires et restrictives disparaîtraient.

(67) Par définition, un élément essentiel de toutes les solutions présentées est la consolidation à l'échelle européenne. Actuellement, tous les Etats membres n'appliquent pas ce principe, même au niveau domestique, et deux d'entre eux seulement l'appliquent au niveau international. Dans tous les cas (à l'exception peut-être de celui de l'impôt communautaire sur le revenu des sociétés), les Etats membres conserveraient le droit de définir les taux de l'impôt sur les sociétés.

(68) Dans une mesure variable, toutes les approches globales pourraient être conçues de façon à ce que tous les Etats membres ne soient pas contraints d'y participer. Dans ce contexte, il faut savoir que le traité de Nice a prévu la possibilité d'une coopération renforcée d'un groupe d'Etats membres lorsque celle-ci n'est pas possible au niveau des 15. Cette solution pourrait être particulièrement opportune dans le cas de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, qui présuppose la seule participation des Etats membres qui ont une définition suffisamment proche de la base imposable. Cependant, un groupe d'Etats membres pourrait tout autant tirer profit de ce mécanismes en vue de mettre en oeuvre l'une quelconque des autres approches.

(69) Un autre aspect-clé de toutes les approches globales est celui du mécanisme d'attribution de la base imposable consolidée unique à chacun des Etats membres concernés. Pour ce faire, les Etats-Unis et le Canada utilisent un système d'attribution qui répartit la base imposable selon une clé où interviennent des facteurs tels que les salaires, les actifs et/ou le chiffre d'affaire. Une autre solution possible pour l'UE serait de répartir la base imposable en fonction de la base (corrigée) de la taxe sur la valeur ajoutée des sociétés concernées. Dans toutes ces approches, les Etats membres recevraient une part spécifique de la base imposable totale selon les clés de répartition et appliqueraient à cette base leur propre taux d'imposition.

(70) Tous les modèles présentés ci-dessus rencontreraient les objectifs dans la mesure où ils lèvent l'obligation de se conformer à jusqu'à 15 systèmes fiscaux différents, limitent considérablement les problèmes de prix de transfert résultant de comptabilités distinctes et permettent la compensation transfrontalière des pertes. Ces modèles apporteraient également une solution aux problèmes fiscaux de la Société européenne. Leur évaluation devrait tenir compte de leurs caractéristiques respectives.

(71) Un aspect important en faveur de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence est qu'elle ne requiert pas des Etats membres qu'ils s'accordent sur une nouvelle base imposable unique puisqu'elle se fonde sur la reconnaissance mutuelle des codes fiscaux nationaux. Toutes les autres approches impliquent un accord sur un tout nouveau code des impôts.

(72) Contrairement à une base harmonisée obligatoire, l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, l'imposition sur une base commune (consolidée) et l'impôt européen sur le revenu des sociétés existeraient parallèlement aux systèmes nationaux existants et ne les remplaceraient donc

pas complètement. Dans certains cas, cependant, l'inconvénient peut en découler de soumettre des entreprises en concurrence dans d'autres Etats membres à des règles d'imposition différentes [cette phrase est incompréhensible - à revoir]. Ainsi par exemple, dans le régime de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, trois commerces de détail concurrents sur le territoire allemand seraient amenés à calculer leur base imposable selon les règles belges, françaises ou allemandes selon que l'Etat d'origine du groupe auquel ils appartiennent est la Belgique, la France ou l'Allemagne. Les différences devraient cependant être relativement faibles, étant donné l'hypothèse sous-jacente au régime de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, qui veut que les Etats participants aient des bases imposables similaires. Dans les systèmes d'imposition sur une base commune (consolidée) et de l'impôt européen sur le revenu des sociétés, les entreprises en concurrence pourraient être soumises soit aux règles domestiques, soit aux règles spécifiques à ces systèmes, ce qui peut être passablement différent. Il devrait cependant être possible de permettre aux sociétés domestiques d'opter pour le schéma qui, par exemple, a le plus de sens sur le plan concurrentiel.

(73) Finalement, les solutions basées sur la coexistence de sytèmes plutôt que sur un seul système unifié obligatoire soulèvent un certain nombre de questions techniques qui requièrent d'en poursuivre l'étude. Parmi les principales figurent celles relatives aux restructurations, aux revenus étrangers et aux conventions de double imposition, et celles relatives aux intérêts minoritaires.

- En premier lieu, pour ce qui concerne les restructurations, dans le régime de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, comme la base imposable d'une société est déterminée selon les règles de l'État de sa maison-mère, chaque fois que la société change de mains et que ses actions sont vendues, la méthode de calcul de celle-ci est susceptible de changer. Ceci équivaut, en langage courant, à un changement virtuel de lieu de résidence et est potentiellement très onéreux. Par exemple, la filiale belge d'une maison-mère allemande soumise au régime de l'imposition par l'Etat membre d'origine, vendue à une société française pourrait voir sa base imposable auparavant allemande devenir française, et si la France ne devait pas participer au régime de l'imposition par l'Etat membre d'origine, retrouver un base imposable belge. Au contraire, dans le régime de l'imposition sur une base commune (consolidée), comme il n'y aurait qu'une seule base, une telle vente effectuée au sein de l'espace de "base commune consolidée" n'aurait impliqué aucun changement, et même si la société avait été vendue à une nouvelle société-mère d'un État non participant, le régime d'imposition sur une base commune (consolidée) aurait peut-être pu être maintenu.

- En second lieu, le traitement du revenu étranger dans les régimes de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, de l'imposition sur une base commune (consolidée) ou de l'impôt européen sur le revenu des sociétés est rendu plus difficile du fait de la situation actuelle des conventions bilatérales de double imposition, de la coexistence des systèmes de l'exemption et du crédit d'impôt et de la nécessité de définir un système d'attribution. Par exemple, une filiale qui se trouve dans un État qui utilise le système du crédit d'impôt et qui a une succursale dans un pays tiers, peut prétendre -conformément aux termes de sa convention de double imposition- à un crédit d'impôt pour l'impôt étranger payé par sa succursale. Ce qui pourrait créer un droit au crédit d'impôt étranger même si le revenu étranger a été exempté selon les règles du régime de l'imposition par l'Etat membre d'origine.

- En troisième lieu, des actionnaires minoritaires pourraient recevoir des dividendes dans un régime d'imposition incompatible avec leur système d'imposition des particuliers. Ainsi, par exemple, un actionnaire minoritaire pourrait recevoir un dividende payé selon les règles des systèmes de l'imposition sur une base commune (consolidée) ou de l'impôt européen sur le revenu des sociétés alors que les dividendes précédents avaient été soumis au système classique

local. Ceci ne pourrait être évité que si le paiement de dividendes par des filiales restait soumis au code des impôts domestique, ce qui est l'approche retenue par le régime de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence. Cela impliquerait cependant la tenue de registres complémentaires.

(74) Ces questions ne se poseraient pas si les Etats Membres s'accordaient sur une solution plus traditionnelle de système unique harmonisé d'imposition des sociétés, c'est-à-dire une base imposable consolidée assortie d'un accord sur le système d'attribution et sur la méthode de paiement des dividendes. Malgré leurs inconvénients, les autres solutions rencontrent cependant les objectifs de levée des obstacles à l'activité transfrontalière sans exiger un changement aussi fondamental. De toute manière, toutes les solutions peuvent contribuer potentiellement à une meilleure productivité, à plus d'efficacité, de simplicité et de transparence des systèmes d'imposition des sociétés de l'UE. Elles tendraient aussi à réduire les incohérences entre les systèmes nationaux qui sont un terrain fertile pour l'évasion fiscale et les abus.

(75) L'inventaire des obstacles fiscaux dans le Marché intérieur révèle qu'un grand nombre de facteurs qui sont à l'origine de coûts de respect des règles fiscales vont également accroitre les coûts administratifs des administrations fiscales. Ceci est particulièrement évident pour ce qui concerne les prix de transfert. En outre, la coexistence de 15 systèmes d'imposition dans un même Marché intérieur offre de belles opportunité d'évasion et de fraude fiscale. C'est pourquoi la plupart des solutions vont, dans une certaine mesure, améliorer la productivité et l'efficacité des administrations fiscales. Finalement, presque toutes les solutions, qu'elles soient ciblées ou globales, requièrent plus d'assistance mutuelle et de coopération administrative entre Etats membres, ce qui à son tour se révélerait un moyen fiable de s'assurer que les contrôles fiscaux continuent à être mis en oeuvre de manière appropriée et qu'aucune des solutions envisagées ne favorise la fraude ou l'évasion fiscale.

(76) En résumé, le rapport démontre que les avantages potentiels induits par la mise en place, grâce à une solution véritablement globale, d'une base d'imposition consolidée de toutes les activités européennes des sociétés de l'UE sont significatifs. Ses conclusions se fondent essentiellement sur les recherches effectuées en leur état actuel. De travaux complémentaires seraient nécessaires pour mettre en oeuvre l'une quelconque des approches globales. Toute solution de ce type devra évidemment tenir compte des règles de concurrence énoncées dans le traité de la CE, et plus particulièrement de celles relatives aux aides d'État. Il faut rappeler en outre que les résultats de l'analyse quantitative montrent que le taux d'imposition national global est un facteur important dans la détermination du taux d'imposition effectif et qu'il est clair qu'une base d'imposition unique ou unifiée sans autres adaptations augmenterait presque "mécaniquement" cet effet.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: ***Coût du capital et taux marginal d'imposition effectif***
- moyenne des 15 Etats membres
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 2: ***Taux moyen d'imposition effectif***
- moyenne des 15 Etats membres
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 3: ***Coût du capital et taux marginal d'imposition effectif***
- moyenne des 15 Etats membres de l'UE
- tranche supérieure d'imposition, actionnaires qualifiés

Tableau 4: ***Coût du capital***
- maximum et minimum dans l'UE
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 5: ***Taux moyen d'imposition effectif***
- maximum et minimum dans l'UE
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 6: ***Coût du capital***
- maximum et minimum dans l'UE
- taux d'imposition personnelle le plus élevé, actionnaire qualifié

Tableau 7: ***Coût du capital et taux marginal d'imposition effectif par pays***
- par catégories d'actifs, modes de financement et global
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 8: ***Taux moyen d'imposition effectif par pays***
- par catégories d'actifs, modes de financement et global
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 9: ***Coût du capital et taux marginal d'imposition effectif par pays***
- par catégories d'actifs, modes de financement et global
- taux d'imposition personnelle le plus élevé, actionnaire qualifié

Tableau 10: ***Coût du capital en Allemagne, avant et après la réforme***
- investissement domestique uniquement
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 11: ***Taux moyen d'imposition effectif en Allemagne, avant et après la réforme***
- investissement local uniquement
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 12: ***Coût du capital en Allemagne, avant et après la réforme***
- investissement domestique uniquement
- taux d'imposition personnelle le plus élevé, actionnaire qualifié

Tableau 13: ***Coût du capital***
- moyenne des 15 Etats membres
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 14: ***Taux moyen d'imposition effectif***
- moyenne des 15 Etats membres
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 15: ***Classement des Etats membres selon le coût moyen du capital***
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 16: ***Classement des Etats membres selon le taux moyen d'imposition effectif moyen***
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 17: ***Coût du capital quand la filiale est financée par les bénéfices non distribués***
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 18: ***Coût du capital quand la filiale est financée par augmentation de capital***
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 19: ***Coût du capital quand la filiale est financée par l'emprunt***
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 20: ***Taux moyen d'imposition effectif quand la filiale est financée par les bénéfices non distribués***
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 21: ***Taux moyen d'imposition effectif quand la filiale est financée par augmentation de capital***
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 22: ***Taux moyen d'imposition effectif quand la filiale est financée par l'emprunt***
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 23: ***Coût moyen du capital par pays***
- investissements domestiques, entrants et sortants (moyenne)

Tableau 24: ***Taux moyen d'imposition effectif par pays***
- investissements domestiques, entrants et sortants (moyenne)

Tableau 25: ***Coût moyen du capital "fiscalement efficient" par pays***
- investissements domestiques, entrants et sortants (moyenne)
- mode de financement de la filiale le plus favorable uniquement

Tableau 26: ***Taux moyen d'imposition effectif "fiscalement efficient" par pays***
- investissements domestiques, entrants et sortants (moyenne)
- mode de financement de la filiale le plus favorable uniquement

Tableau 27: ***Coût moyen du capital pour l'Allemagne et moyenne de l'UE***
- investissements domestiques, entrants et sortants (moyenne)

Tableau 28: ***Taux moyen d'imposition effectif moyen pour l'Allemagne et moyenne de l'UE***
- investissements domestiques, entrants et sortants (moyenne)

Tableau 29: ***Résumé des résultats des simulations: résultats de base des simulations pour les éléments domestiques de l'impôt sur les sociétés***
- coût du capital et taux moyen d'imposition effectif

Tableau 30: ***Résumé des résultats des simulations: résultats de base des simulations pour les éléments internationaux de l'impôt sur les sociétés***
- coût du capital et taux moyen d'imposition effectif

Tableau 31: ***Résumé des résultats de la simulation**: **Interaction de l'imposition des sociétés et des particuliers***
- coût du capital et taux moyen d'imposition effectif

Tableau 32: ***Optimisation fiscale dans le cas de l'Allemagne: distribution par la société mère sur base de ses revenus locaux***
- coût du capital et taux moyen d'imposition effectif
- voie fiscalement la plus intéressante, CCB (Centre de Coordination belge) et SFH (Société de financement hollandaise)

Tableau 33: ***Optimisation fiscale dans le cas de l'Allemagne: distribution par la société mère sur base de ses revenus étrangers***
- coût du capital et taux moyen d'imposition effectif
- voie fiscalement la plus intéressante, CCB et SFH

Table 34: ***Optimisation fiscale dans le cas de l'Allemagne: comparaison des investissements domestiques et sortants***
- coût du capital et taux moyen d'imposition effectif
- voie fiscalement la moins imposée, CCB et SFH

Tableau 35: ***Optimisation fiscale dans le cas du Royaume-Uni***
- coût du capital et taux moyen d'imposition effectif
- voie fiscalement la moins imposée, "mixer" néerlandaise et SFH

Tableau 36: ***Optimisation fiscale dans le cas du Royaume-Uni: comparaison des investissements domestiques et sortants***
- coût du capital et taux moyen d'imposition effectif
- voie fiscalement la moins imposée, "mixer" néerlandaise et SFH

Tableau 37: ***Coût du capital et taux moyen d'imposition effectif***
- taux d'imposition personnelle égal à zéro
- moyenne des 15 types d'investissement

Tableau 38: ***Coût du capital et taux moyen d'imposition effectif***
- taux d'imposition personnelle le plus élevé
- moyenne des 15 types d'investissement

Tableau 39: ***Coût du capital et taux moyen d'imposition effectif***
- taux d'imposition personnelle médian
- moyenne des 15 types d'investissement

Tableau 40: ***Coût du capital et taux marginal d'imposition effectif par pays, codes fiscaux de 2001***
- par types d'actifs, et modes de financement et au total
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 41: ***Taux moyen imposition effectif par pays, codes fiscaux de 2001***
- par types d'actifs, et modes de financement et au total
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 42: ***Coût du capital de l'investissement domestique***
- Rapport Ruding (1992) et étude de la Commission (2001)

Tableau 43: ***Taux marginal d'imposition effectif de l'investissement domestique***
- Rapport Baker & McKenzie (1999) et étude de la Commission (2001)

Tableau 44: ***Taux marginal d'imposition effectif de l'investissement domestique: Rapport Baker and McKenzie (2001) et étude de la Commission (2001)***
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau 45: ***Rapport Ruding (1992): Coût du capital de l'investissement transnational***

Tableau 46: ***Coût moyen du capital par pays***
- Rapport Ruding (1992) et étude de la Commission (2001)
- investissements domestiques, entrants et sortants (moyenne)

Tableau 47: ***Procédures amiables (PA)***

Tableau 48: ***La Convention d'arbitrage de l'UE***

Tableau 49: ***Ensemble des procédures amiables (Convention d'arbitrage de l'UE comprise) dans les Etats membres***

TABLEAUX REPRIS DANS LES ENCADRES "TAX ANALYSER"

Tableau A: ***Moyenne des taux d'imposition effectifs de 5 Etats membres et des Etats-Unis***
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau B: ***Moyenne des taux d'imposition effectifs de 5 Etats membres et des Etats-Unis***
- impôt sur les sociétés et impôt personnel

Tableau C: ***Taux moyen d'imposition effectif en Allemagne avant et après la réforme***
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau D: ***Réforme fiscale allemande***
- augmentations et diminutions attribuées à différentes modifications de l'imposition
- impôt sur les sociétés uniquement

Tableau E: ***Taux moyen d'imposition effectif en Allemagne avant et après la réforme***
- impôt sur les sociétés et impôt personnel

Tableau F: ***Résultats des simulations relatives à certains éléments de l'assiette fiscale des entreprises***
- taux moyens d'imposition effectifs

Tableau G: ***Résultats des simulations relatives au taux d'imposition et aux impôts locaux***
- taux moyens d'imposition effectifs

Tableau H: ***Résultats des scénarios relatifs aux systèmes d'imposition des entreprises***
- taux moyens d'imposition effectifs

TABLEAUX RELATIFS A LA FISCALITE DES ENTREPRISES DANS LES ETATS MEMBRES

- Belgique, Pays-Bas, Finlande et Autriche
- France, Grèce, Irlande et Italie
- Luxembourg, Portugal Royaume-Uni
- Suède, Danemark, Allemagne et Espagne

LISTE DES ENCADRES

Encadré 1 Tax Analyser: *Taux moyens d'imposition effectifs (au niveau des entreprises) de 5 Etats membres de l'UE et des Etats-Unis*

Encadré 2 Tax Analyser: *Taux moyens d'imposition effectifs (niveau global: entreprise et actionnaires) dans 5 Etats membres de l'UE et aux Etats-Unis*

Encadré 3 Tax Analyser: *Les effets de la réforme fiscale allemande*

Encadré 4 Tax Analyser: *Test de l'importance des hypothèses*

Encadré 5 Tax Analyser: *Impact des scénarios de politique fiscale hypothétiques dans l'UE*

Encadré 1: *La mondialisation des affaires*

Encadré 2: *Impôt sur le revenu des entreprises dans l'UE (en % du PIB)*

Encadré 3: *Caractéristiques du mode de calcul du taux moyen d'imposition effectif*

Encadré 4: *Dispositions fiscales prises en compte par les modèles*

Encadré 5: *Le rôle de la fiscalité des particuliers*

Encadré 6: *Liens entre la fiscalité des entreprises et leurs décisions de localisation*

Encadré 7: *Description des principales modifications de la fiscalité en Allemagne*

Encadré 8: *Définition des simulations*

Encadré 9: *L'impact de la taxe d'égalisation en Finlande et en France*

Encadré 10: *Réformes domestiques de l'imposition des particuliers*

Encadré 11: *Impact d'un système de crédit d'impôt limité*

Encadré 12: *Montages financiers possibles*

Encadré 13: *Comparaison des hypothèses de l'étude de la Commission (2001) et des rapports Ruding (1992) et Baker & McKenzie (1999)*

Encadré 14: *Dispositions principales de la directive mère-fille*

Encadré 15: *Exemple de fonctionnement du système d'imputation*

Encadré 16: *Arrêt de la Cour de Justice du 28 Janvier 1986 dans l'affaire 270/83*

Encadré 17: *Le système d'imputation et les fusions transfrontalières: exemples*

Encadré 18: *L'arrêt Verkooijen*

Encadré 19: *Principales dispositions de la directive fusion*

Encadré 20: *Exemple de problèmes résultant de la non adaptation de la liste annexée à la directive*

Encadré 21: *Exemple de restructuration transfrontalière qui sort du champ d'application de la directive*

Encadré 22: *Exemple d'imposition d'un échange d'actions avant la vente des actions provenant de l'échange*

Encadré 23: *Exemple de double imposition en cas d'apport d'actifs*

Encadré 24: *Exemple de coût d'une opération de resctructuration transfrontalière*

Encadré 25: *Exemple d'opérations de restructuration et d'imposition des dividendes*

Encadré 26: *Compensation au niveau domestique*

Encadré 27: *Consolidation des bénéfices au niveau domestique*

Encadré 28: *Traitement des pertes des établissements stables (succursales étrangères) – méthode du crédit d'impôt*

Encadré 29: *Traitement des pertes des établissements stables (succursales étrangères) – méthode de la déduction/réintégration*

Encadré 30: *Traitement des pertes des établissements stables (succursales étrangères) – méthode de l'exonération*

Encadré 31: *Définition des "pertes"*

Encadré 32: *Consolidation transfrontalière des bénéfices et des pertes*

Encadré 33: *Fiscalité des groupes et compensation des pertes: Acquisition d'une société en démarrage localement et à l'étranger*

Encadré 34: *Exemple de compensation des pertes: Pertes dans une succursale locale contre pertes dans une succursale étrangère*

Encadré 35: *Compensation transfrontalière des pertes des établissements stables: les affaires Futura Participations et AMID*

Encadré 36: *Enquête relative aux pertes transfrontalières au sein de l'UE par la Fédération des Entreprises suédoises*

Encadré 37: *Méthodes des prix de transfert*

Encadré 38: *Les prix de transfert en tant qu'outil de gestion*

Encadré 39: *Evolution des règles relatives à la documentation des prix de transfert dans les législations nationales et en pratique*

Encadré 40: *La procédure amiable (PA) selon l'article 25 du Modèle de convention fiscale de l'OCDE*

Encadré 41: *La convention d'arbitrage de l'UE – comparaison avec les procédures amiables des conventions de double imposition*

Encadré 42: *Articles du Traité CE qui imposent des obligations concernant la non-discrimination et les libertés fondamentales dans le Marché intérieur*

Encadré 43: *L'affaire triangulaire "Saint-Gobain" – répercussions profondes sur les conventions de double imposition*

Encadré 44: *Coûts de mise en conformité associés à la fiscalité des frais de main d'oeuvre*

Encadré 45: *Exemple d'options sur actions*

Encadré 46: *Difficultés pour les petites et moyennes entreprises de se conformer au système actuel de TVA de l'UE*

Encadré 47: *Comment les entreprises multinationales composent-elles avec les règles comptables différentes des 15 Etats membres et au-delà?*

Encadré 48: *La fiscalité des contrats de crédit-bail*

Encadré 49: *Influence des normes comptalbes sur les décisions des entreprises: fusions et acquisitions*

Encadré 50: *Arrêt de la Cour du 17 juillet 1997 (Affaire C-28/95 Leur-Bloem)*

Encadré 51: *Article 8 de la directive fusion*

Encadré 52: *Réintégration des pertes – quel Etat membre doit supporter l'effet de réduction des recettes fiscales résultant de la perte d'une filiale?*

Encadré 53: *Caractéristiques de base du système danois d'"imposition conjointe"*

Encadré 54: *La méthode "Check-the-Box" – comment les Etats-Unis s'assurent-ils que les pertes des filiales étrangères sont compensées comme si elles provenaient d'établissements stables étrangers - un exemple pour l'UE?*

Encadré 55: *Principes directeurs de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert et travaux futurs*

Encadré 56: *Exemples d'articles du Modèle de convention de l'OCDE qui justifieraient une modification des conventions fiscales bilatérales conclues entre Etats membres afin de les rendre conformes au Traité*

Encadré 57: *Exemple simple du fonctionnement de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence*

Encadré 58: *Exemple simple du fonctionnement de l'imposition sur une base commune (consolidée)*

Encadré 59: *Comparaison des approches globales*

Encadré 60: *Exemple de réorganisation dans le régime de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence*

Encadré 61: *Exemple d'applicabilité de conventions nationales de double imposition*

Encadré 62: *Exemple relatif à l'évaluation des crédits d'impôt*

Encadré 63: *Structures à analyser dans le contexte de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence*

Encadré 64: *Imposition selon les règles de l'Etat de résidence et conventions de double imposition*

Encadré 65: *Les obstacles globaux font-ils disparaître les entraves fiscales?*

Encadré 66: *Exemple de différences potentielles*

Encadré 67: *Etats-Unis – Utilisation de la répartition par formule*

Encadré 68: *Canada - Utilisation de la répartition par formule*

Encadré 69: *Exemple d'attribution de revenu via la répartition par formule par rapport à la séparation comptable*

LISTE DES ILLUSTRATIONS

Graphique 1: ***Taux moyen d'imposition effectif et rentabilité en Belgique***

Graphique 2: ***Taux nominaux d'imposition des bénéfices et taux moyens d'imposition effectif par Etat membre***

Graphique 3: ***Montages financiers internationaux dans un contexte allemand***

Graphique 4: ***Montages financiers internationaux dans un contexte britannique***

Graphique A: ***Comparaison des assiettes fiscales globales des entreprises de 5 Etats membres et des Etats-Unis***

Graphique B: ***Taux moyen d'imposition effectifs de 5 Etats membres et des Etats-Unis***
- variation du ratio des actifs corporels rapportés au total bilantaire

Graphique C: ***Taux moyen d'imposition effectifs de 5 Etats membres et des Etats-Unis***
- variation du ratio des fonds propres rapportés aux capitaux permanents

Graphique D: ***Taux moyen d'imposition effectifs de 5 Etats membres et des Etats-Unis***
- variation du taux de distribution

Graphique E: ***Taux moyen d'imposition effectif dans 5 Etats membres et aux Etats-Unis***
- variation du ratio fonds propres/capitaux permanents

TABLE DES MATIERES

PARTIE I: NECESSITE D'UNE ETUDE DE LA FISCALITE DES ENTREPRISES DANS LA COMMUNAUTE EUROPEENNE

1. ORIGINE DU MANDAT 1

2. UN PEU D'HISTOIRE ET L'INFLUENCE DU RAPPORT RUDING 2

2.1. INITIATIVES ANTÉRIEURES DE LA COMMISSION DANS LE DOMAINE DE LA FISCALITÉ DES ENTREPRISES 2
2.2. LES TRAVAUX DU COMITÉ RUDING 1990/92 4
2.3. LE SUIVI DU RAPPORT RUDING 5
2.4. ENSEIGNEMENTS RETIRÉS DU RAPPORT RUDING AU PROFIT DE LA PRÉSENTE ÉTUDE 6

3. EVOLUTIONS GÉNÉRALES IMPORTANTES DEPUIS LE RAPPORT RUDING 6

3.1. LA FISCALITÉ DES ENTREPRISES ET LA "MONDIALISATION" 6
3.2. L'AVÈNEMENT DU MARCHÉ INTÉRIEUR 9
3.3. L'AVÈNEMENT DE L'UNION ÉCONOMIQUE ET MONÉTAIRE 11
3.4. EVOLUTION DU DROIT EUROPÉEN DES SOCIÉTÉS 11

4. CRITÈRES ÉCONOMIQUES FONDAMENTAUX POUR L'ANALYSE DE LA FISCALITÉ DES ENTREPRISES DANS LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE 12

4.1. PRINCIPES GÉNÉRAUX POUR LA CONCEPTION DE SYSTÈMES D'IMPOSITION DES ENTREPRISES 13
4.2. LES EFFETS DES SYSTÈMES D'IMPOSITION DES SOCIÉTÉS SUR LE BIEN-ÊTRE 16

5. STRUCTURE DE CETTE ÉTUDE 18

PARTIE II: ANALYSE QUALITATIVE ET QUANTITATIVE DES SYSTEMES D'IMPOSITION DES ENTREPRISES DANS L'UE

1. INTRODUCTION 19

1.1. POURQUOI UNE ANALYSE QUALITATIVE? 19
1.2. QUE PEUT NOUS APPRENDRE UNE TELLE ANALYSE QUANTITATIVE? 20
1.3. CONSTATATIONS 21
1.3.1. Taux d'imposition 21
1.3.2. Règles comptables 22
1.3.3. Amortissement 22
1.3.4. Provisions 23
1.3.5. Pertes 24
1.3.6. Plus-values 24
1.3.7. Fusions et acquisitions 25
1.3.8. Dégrèvement de consortium ('Consolidation') 25
1.3.9. Dividendes inter-sociétés 25
1.3.10. Les stocks 26
1.3.11. Les dépenses 26
1.4. CONCLUSIONS 26
1.5. "TABLEAUX ETATS MEMBRES " 28

2. INTRODUCTION 57

3. MÉTHODOLOGIE 58

3.1. APPROCHES ACTUELLES DE LA MESURE DE LA PRESSION FISCALE SUR LES ENTREPRISES: CONCEPTS RÉTROSPECTIFS ET PROSPECTIFS 58
3.1.1. Approches rétrospectives 58
3.1.2. Approches prospectives 59
3.2. CADRE THÉORIQUE DE CETTE ÉTUDE 60
3.2.1. L'imposition d'un investissement hypothétique 60

3.2.2. Imposition d'une entreprise type ... *64*
3.3. INTÉGRATION DE LA RÉFORME ALLEMANDE DE L'IMPOSITION DES SOCIÉTÉS ... 66

4. L'IMPOSITION DES INVESTISSEMENTS DOMESTIQUES ... 67

4.1. INFLUENCE DES RÉGIMES FISCAUX DOMESTIQUES SUR L'ORGANISATION DES INVESTISSEMENTS DES ENTREPRISES PAR CATÉGORIE D'ACTIFS ET SOURCE DE FINANCEMENT ... 68
4.1.1. Indicateurs économiques significatifs: coût du capital, TMarIE et TMoyIE moyens dans les pays de l'UE ... 69
4.1.2. Prise en compte de la fiscalité des particuliers ... 72
4.2. DIFFÉRENCES ENTRE PAYS DE L'UE ... 75
4.2.1. Indicateurs économiques pertinents: fourchettes de coûts du capital et de valeurs du TMoyIE dans l'UE ... 79
4.2.2. Prise en compte de la fiscalité des particuliers ... 81
4.3. SITUATION DES ETATS MEMBRES DE L'UE ... 81
4.3.1. Indicateurs économiques pertinents: coût du capital, TMarIE et TMoyIE par Etat membre ... 82
4.3.2. Prise en compte de l'imposition des particuliers ... 91
4.4. L'IMPACT DE LA RÉFORME FISCALE ALLEMANDE ... 95
4.4.1. Indicateurs économiques pertinents: coût du capital et TMoyIE avant et après la réforme ... 96
4.4.2. Prise en compte de la fiscalité des particuliers ... 99
4.5. NEUTRALITÉ ET EFFETS DE DISTORSION: ULTIMES CONSIDÉRATIONS CONCERNANT L'ANALYSE AU NIVEAU DOMESTIQUE 102

5. TEST DES HYPOTHÈSES DU MODELE ... 104

5.1. SENSIBILITÉ DU COÛT DU CAPITAL ET DU TMOYIE MOYENS DE L'UE AUX CHANGEMENTS DANS LE MODÈLE ÉCONOMIQUE OU DE NIVEAU DES IMPÔTS ... 104
5.2. IMPACT DE L'ANALYSE DE SENSIBILITÉ SUR LA POSITION RELATIVE DES ETATS MEMBRES ... 110

6. FISCALITÉ DES INVESTISSEMENTS TRANSNATIONAUX ... 117

6.1. LE TRAITEMENT FISCAL DES INVESTISSEMENTS TRANSNATIONAUX ... 118
6.2. TAUX TRANSNATIONAUX D'IMPOSITION EFFECTIFS: SITUATIONS DÉTAILLÉES (COÛT DU CAPITAL ET TMOYIE) DES ETATS MEMBRES DE L'UE ... 119
6.3. EFFETS D'ALLOCATION DE LA FISCALITÉ INTERNATIONALE ... 130
6.3.1. Neutralité par rapport aux exportations et aux importations de capitaux ... 131
6.3.2. Indicateurs économiques pertinents: coût moyen du capital et TMoyIE par pays ... 132
6.3.3. Approche de la minimisation de l'imposition: coût moyen du capital et TMoyIE "fiscalement efficients" par pays 137
6.4. LIMITATIONS DES SYSTÈMES D'IMPUTATION DANS LE CAS D'INVESTISSEMENTS TRANSNATIONAUX ... 141
6.5. EFFETS DE LA RÉFORME FISCALE ALLEMANDE SUR LES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX ... 141
6.6. NEUTRALITÉS ET DISTORSIONS DES INVESTISSEMENTS TRANSNATIONAUX: CONCLUSIONS DE L'ANALYSE INTERNATIONALE ... 146

7. IMPACT DE SCÉNARIOS POLITIQUES HYPOTHÉTIQUES DANS L'UE ... 147

7.1. BUT DES EXERCICES DE SIMULATION ... 147
7.2. SCÉNARIOS COMPRENANT DES ÉLÉMENTS DOMESTIQUES DE L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS ... 150
7.2.1. Scénario de base ... 150
7.2.2. Rapprochement ou harmonisation des taux d'imposition ... 152
7.2.3. Harmonisation des déductions pour amortissement ... 154
7.3. SCÉNARIOS QUI INCORPORENT DES ÉLÉMENTS INTERNATIONAUX DE L'IMPOSITION DES ENTREPRISES ... 155
7.3.1. Suppression des retenues à la source sur les intérêts ... 158
7.3.2. Harmonisation du traitement des dividendes étrangers ... 158
7.3.3. L'imposition selon les règles du pays de la société mère ... 160
7.4. SCÉNARIOS INTÉGRANT LA RELATION ENTRE IMPOSITIONS DES ENTREPRISES ET DES PARTICULIERS ... 161
7.5. CONCLUSIONS ... 164

8. QUELQUES EFFETS DE L'OPTIMISATION FISCALE PAR INTERPOSITION DE SOCIÉTÉS DE FINANCEMENT SUR LES TAUX D'IMPOSITION EFFECTIFS DES INVESTISSEMENTS TRANSNATIONAUX D'ENTREPRISES ALLEMANDES ET BRITANNIQUES ... 175

8.1. OBSERVATIONS PRÉLIMINAIRES ... 175
8.2. OPTIMISATION DES MONTAGES FINANCIERS INTERNATIONAUX DANS LE CAS D'UNE SOCIÉTÉ MÈRE ALLEMANDE (1999) 177
8.2.1. Cadre juridique de l'analyse ... 177
8.2.2. Indicateurs économiques pertinents: coût du capital et TMoyIE d'une société mère allemande et de ses filiales dans l'UE ... 180

8.3. OPTIMISATION DES MONTAGES FINANCIERS INTERNATIONAUX DANS LE CAS D'UNE SOCIÉTÉ MÈRE AU ROYAUME-UNI (1999) 186
8.3.1. Cadre juridique de l'analyse 186
8.3.2 Indicateurs économiques pertinents: coût du capital et TMoyIE d'une société (mère) britannique et de ses filiales européennes 189
8.4. CONCLUSIONS 192

9. TAUX D'IMPOSITION EFFECTIFS DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES EN ALLEMAGNE, EN ITALIE ET AU ROYAUME-UNI EN 1999 193

9.1. REGIMES FISCAUX EN ALLEMAGNE, EN ITALIE ET AU ROYAUME-UNI 193
9.2. COÛT DU CAPITAL ET TAUX MOYEN D'IMPOSITION EFFECTIF 196
9.2.1. L'actionnaire au taux zéro 196
9.2.2. L'actionnaire au taux d'imposition personnelle le plus élevé 198
9.2.3. L'actionnaire au taux d'imposition personnelle "moyen" 200
9.3. CONCLUSIONS 201

10. TAUX D'IMPOSITION EFFECTIFS DES ETATS MEMBRES EN 2001 201

11. COMPARAISON DES RESULTATS AVEC CEUX DES RAPPORTS RUDING ET BAKER &MCKENZIE 206

11.1. COMPARAISON DE LA MÉTHODOLOGIE ET DES HYPOTHÈSES AVEC CELLES DES RAPPORTS RUDING ET BAKER & MCKENZIE 206
11.2. COMPARAISON DES RÉSULTATS DANS LE SCÉNARIO DOMESTIQUE 210
11.3. COMPARAISON DES RÉSULTATS DANS LE SCÉNARIO TRANSNATIONAL 218
11.4. COMPARAISON DES RÉSULTATS DES SIMULATIONS DE RÉFORMES FISCALES HYPOTHÉTIQUES 223

12. CONCLUSIONS 224

PARTIE III: ENTRAVES FISCALES A L'ACTIVITE ECONOMIQUE TRANSFRONTALIERE DANS LE MARCHE INTERIEUR

1. INTRODUCTION 230

2. LA FISCALITÉ DES DIVIDENDES 232

2.1. LA DOUBLE IMPOSITION DES BÉNÉFICES ET DES DIVIDENDES VERSÉS AUX ENTREPRISES ET AUX PARTICULIERS 232
2.2. DIVIDENDES QUI SORTENT ACTUELLEMENT AU CHAMP D'APPLICATION DE LA DIRECTIVE « MÈRES-FILIALES » 234
2.2.1. Les différentes méthodes d'imposition des dividendes 234
2.2.2. Obstacles liés au système d'imputation 234
2.2.3. Entraves liées aux systèmes classiques 236
2.3. LES DIVIDENDES QUI ENTRENT DANS LE CHAMP D'APPLICATION DE LA DIRECTIVE « MÈRES-FILIALES » 237
2.3.1. Evaluation de l'application pratique de la directive 237
2.3.2. Problèmes relatifs à la mise en oeuvre de la directive par les Etats membres 239
2.4. CONCLUSION 239

3. FISCALITÉ DES OPÉRATIONS TRANSFRONTALIÈRES DE RESTRUCTURATION D'ENTREPRISES. 239

3.1. RÉGIMES FISCAUX QUI FONT OBSTACLE AUX OPÉRATIONS TRANSFRONTALIÈRES DE RESTRUCTURATION D'ENTREPRISES 239
3.2. LIMITES DES SOLUTIONS FISCALES APPORTÉES PAR LA DIRECTIVE FUSIONS 241
3.2.1. Absence de législation communautaire en matière de droit des sociétés 241
3.2.2. Le champ d'application étroit de la Directive 242
3.2.3. Le champ d'application de la Directive est trop restreint en matière d'opérations de restructuration 242
3.3. LES RÉSULTATS INSATISFAISANTS DE L'APPLICATION DE LA DIRECTIVE "FUSIONS" 244
3.3.1. Compatibilité discutable de certaines législations nationales avec la directive 244
3.3.2. Problèmes non résolus par la directive 245
3.4. CONCLUSION 248

4. COMPENSATION TRANSFRONTALIÈRE DE PERTES 248

4.1. TRAITEMENT FISCAL DES PERTES DOMESTIQUES ET DES PERTES ÉTRANGÈRES EN PROVENANCE D'ÉTABLISSEMENTS STABLES ET DE FILIALES 249
4.1.1. Pertes domestiques 249
4.1.2. Pertes des établissements stables 251

4.1.3. Pertes dans les filiales ... *253*
4.1.4. Le calcul des pertes ... *253*
4.1.5. Consolidation des bénéfices et des pertes ... *254*
4.2. PROBLÈMES RÉSULTANT DE L'ABSENCE DE CONSOLIDATION TRANSFRONTALIÈRE DES PERTES ... 255
4.2.1. Les régimes de compensation reportée des pertes comme facteurs de décision pour les localisations ... *255*
4.2.2. Coût de l'absence de compensation transfrontalière des pertes ... *259*
4.3. CONCLUSION ... 262

5. LES PRIX DE TRANSFERT ... 262

5.1. IMPORTANCE CROISSANTE DES PRIX DE TRANSFERT EN TANT QUE PROBLÈME DE FISCALITÉ INTERNATIONALE DES ENTREPRISES ET DANS LE MARCHÉ INTÉRIEUR ... 262
5.2. CONCEPTS DE BASE DES PRIX DE TRANSFERT ET MARCHÉ INTÉRIEUR ... 263
5.2.1. Subtilités techniques des prix de transfert et recommandations de l'OCDE ... *263*
5.2.2. Questions fiscales fondamentales en relation avec les prix de transfert dans le Marché intérieur ... *266*
5.3. LES FRAIS ÉLEVÉS DE MISE EN CONFORMITÉ EN RELATION AVEC LES RÈGLES RELATIVES AUX PRIX DE TRANSFERT ... 271
5.3.1. L'absence de transactions comparables comme raison des difficultés d'appliquer le principe de pleine concurrence ... *271*
5.3.2. Applications différentes des Principes directeurs de l'OCDE et des règles relatives aux prix de transfert ... *273*
5.3.3. Exigences de documentation ... *274*
5.3.4. Estimations concrètes des coûts de mise en conformité qui en résultent ... *275*
5.4. DONNÉES CHIFFRÉES RELATIVES AUX PRIX DE TRANSFERT ... 275
5.4.1. L'enquête de Ernst & Young sur les prix de transfert ... *275*
5.4.2. Questionnaire des services de la Commission relatif au règlement des conflits dans le domaine des prix de transfert 276
5.5. DOUBLE IMPOSITION ET MÉCANISMES DE RÈGLEMENT DES CONFLITS ... 281
5.5.1. Nécessité d'éviter ou au moins de faire disparaître rapidement la double imposition dans le domaine des prix de transfert ... *281*
5.5.2. Mécanismes existants de règlement/d'évitement des litiges ... *282*
5.5.3. Anomalies de la Convention d'arbitrage ... *287*
5.6. CONCLUSION ... 291

6. LES CONVENTIONS DE DOUBLE IMPOSITION ... 291

6.1. L'OBLIGATION D'ÉLIMINER LA DOUBLE IMPOSITION DANS LE MARCHÉ INTÉRIEUR ... 291
6.2. LE CARACTÈRE INCOMPLET ET LA PORTÉE INSUFFISANTE DU RÉSEAU DE CONVENTIONS DANS L'UE ... 292
6.3. CAS DE DOUBLE IMPOSITION NON RÉSOLUS PAR LES CONVENTIONS ... 293
6.4. CONCLUSION ... 296

7. COÛTS SALARIAUX EN RELATION AVEC LA FISCALITÉ ... 297

7.1. LES COÛTS SALARIAUX LIÉS À LA FISCALITÉ EN TANT QU'ENTRAVE FISCALE AU MARCHÉ INTÉRIEUR ... 297
7.2. COÛTS RELATIFS AUX PLANS DE RETRAITE PROFESSIONNELLE DANS LES SITUATIONS TRANSFRONTALIÈRES ... 297
7.3 PLANS D'OPTIONS SUR ACTIONS ... 300
7.3. CONCLUSION ... 304

8. LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES ... 304

8.1. LA SITUATION PARTICULIÈRE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES ... 305
8.2. ENTRAVES RÉSULTANT DE L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS ET SOCIÉTÉS DE PERSONNES ... 307
8.3. EFFET CUMULATIF DES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES PAR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES EN MATIÈRE DE TVA 309
8.4. CONCLUSION ... 312

PARTIE IV: SOLUTIONS AUX ENTRAVES RÉSULTANT DE L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS DANS LE MARCHÉ INTÉRIEUR

IV.A Structure générale des solutions possibles

1. L'OPPORTUNITÉ D'ÉTUDIER À LA FOIS DES MESURES CIBLÉES ET GLOBALES ... 314

2. LE RÔLE DE LA COUR EUROPÉENNE DE JUSTICE PAR RAPPORT AUX SOLUTIONS À TROUVER AUX OBSTACLES FISCAUX DANS LE MARCHÉ INTÉRIEUR ... 315

2.1. LA SITUATION PARTICULIÈRE DU DROIT COMMUNAUTAIRE ET DE LA COUR EUROPÉENNE DE JUSTICE ... 315

2.2. LE PRINCIPE D'ÉGALITÉ DE TRAITEMENT ET LES QUATRE LIBERTÉS 317
2.3. CONCLUSIONS 325

3. IMPORTANCE DE LA COMPTABILITÉ POUR REMÉDIER AUX OBSTACLES FISCAUX AU MARCHÉ INTÉRIEUR 326

3.1. APPROCHES FONDAMENTALEMENT DIFFÉRENTES SELON LES ETATS MEMBRES 326
3.2. NOUVELLES ÉVOLUTIONS DEPUIS LA PUBLICATION DU RAPPORT RUDING 328
3.3. CONCLUSIONS ET EXEMPLES PRATIQUES 330

4. CONTRÔLE DE L'APPLICATION UNIFORME DE LA LÉGISLATION FISCALE DE L'UE APPLICABLE AUX SOCIÉTÉS 332

IV.B Mesures ciblées dans certains domaines

5. MESURES CIBLÉES DANS LE DOMAINE DE LA FISCALITE DES DIVIDENDES 334

5.1. LE SYSTÈME CLASSIQUE PAR RAPPORT AU SYSTÈME D'IMPUTATION 334
5.2. MESURES CORRECTRICES RELATIVES À LA DIRECTIVE « MÈRES-FILIALES » 335
5.2.1. Modifications qu'il serait souhaitable d'apporter à la directive 335
5.2.2. Contrôle plus strict de la mise en oeuvre de la directive 337

6. MESURES DESTINÉES À REMÉDIER AUX ENTRAVES FISCALES AUX OPÉRATIONS DE RESTRUCTURATION D'ENTREPRISES TRANSFRONTALIÈRES 337

6.1. RELANCE DES TRAVAUX SUR L'ADOPTION D'UNE LÉGISLATION COMMUNAUTAIRE EN MATIÈRE DE DROIT DES SOCIÉTÉS 337
6.2. MESURES CORRECTRICES RELATIVES À LA DIRECTIVE "FUSIONS" 338
6.2.1. Modifications qu'il serait souhaitable d'apporter à la directive 338
6.2.2. Contrôle plus strict de la mise en oeuvre de la directive 338
6.3. MESURES CORRECTRICES RELATIVES AUX OPÉRATIONS DE RESTRUCTURATION QUI N'ENTRENT PAS DANS LE CHAMP D'ACTION DE LA DIRECTIVE "FUSIONS" 340
6.3.1. "Gel" de l'impôt exigible lors de l'apport transfrontalier d'actifs 340
6.3.2. Implications des réorganisations d'entreprises pour la directive sur le droit d'apport 341

7. MESURES CORRECTRICES EN VUE DE PERMETTRE LA COMPENSATION TRANSFRONTALIÈRE DES PERTES 341

7.1. LA PROPOSITION DE DIRECTIVE DE LA COMMISSION (1991) 342
7.2. QUESTIONS FONDAMENTALES RELATIVES AUX SCHÉMAS DE COMPENSATION TRANSFRONTALIÈRE DES PERTES 343
7.2.1. Seuil de participation et participation indirecte 343
7.2.2. Réintégration des pertes 344
7.2.3. Compensation horizontale et compensation verticale des pertes 346
7.2.4. Quelles règles appliquer pour le calcul des pertes? 346
7.2.5. Problèmes connexes 347
7.3. PISTES POSSIBLES 347
7.3.1. La révision etl'amélioration de la proposition de 1991 347
7.3.2. Une consolidation plus générale des pertes dans l'UE 348

8. MESURES CORRECTRICES RELATIVES AUX PROBLÈMES FISCAUX GÉNÉRÉS PAR LES PRIX DE TRANSFERT DANS LE MARCHÉ INTÉRIEUR 352

8.1. RAPPORTS ENTRE L'OCDE ET LES ACTIVITÉS ÉVENTUELLES DE L'UE DANS LE DOMAINE DES PROBLÈMES FISCAUX LIÉS AUX PRIX DE TRANSFERT 353
8.2. RÉDUCTION DES COÛTS DE MISE EN CONFORMITÉ RELATIFS À LA FISCALITÉ DES PRIX DE TRANSFERT 355
8.2.1. Exigences de documentation 355
8.2.2. Transactions comparables 357
8.2.3. Travaux relatifs à la mise en oeuvre de diverses méthodes de calcul des prix de transfert 358
8.2.4. Coopération entre administrations fiscales 359
8.3. COMMENT ÉVITER ET SUPPRIMER LA DOUBLE IMPOSITION PROVENANT DES PRIX DE TRANSFERT 360
8.3.1. L'introduction de mécanismes destinés à prévenir la double imposition dans la Convention d'arbitrage 360
8.3.2. Amélioration des procédures de règlement des différends de la Convention d'arbitrage 362
8.3.3. Les accords préalables de prix 364
8.4. CONCLUSION 365

9. COORDINATION DES CONVENTIONS DE DOUBLE IMPOSITION 366

9.1. NÉCESSITÉ DE CONVENTIONS EUROPÉENNES DE DOUBLE IMPOSITION COORDONNÉES 366
9.2. INSTRUMENTS POSSIBLES 367
9.2.1. La convention multilatérale 367
9.2.2. Modèle de convention de la CE 369
9.2.3. Travaux relatifs à des concepts spécifiques à l'UE 369
9.2.4. Les conventions fiscales avec les pays tiers 371
9.3. CONCLUSION 372

10. MESURES CORRECTRICES DANS LE DOMAINE DES COÛTS SALARIAUX INDUITS PAR LA FISCALITÉ 373

10.1. LES PENSIONS DE RETRAITE 373
10.2. LES OPTIONS SUR ACTIONS 373

11. MESURES CORRECTRICES SPÉCIFIQUES EN FAVEUR DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES 375

11.1. MESURES D'ALLÈGEMENT FISCAL DANS LE DOMAINE DE L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS EN FAVEUR DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES 375
11.2. MESURES CORRECTRICES DANS LE DOMAINE DE LA TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE 377

IV.C Approches relatives à une solution globale

12. INTRODUCTION 380

12.1. OPPORTUNITÉ D'UNE APPROCHE GLOBALE POUR S'ATTAQUER AUX ENTRAVES FISCALES AU MARCHÉ INTÉRIEUR 380
12.2. QUE FAUT-IL ENTENDRE PAR APPROCHE GLOBALE? 381

13. CHOIX D'APPROCHES GLOBALES DE LA FISCALITÉ EUROPÉENNE DES ENTREPRISES 383

13.1. IMPOSITION SELON LES RÈGLES DE L'ETAT DE RÉSIDENCE 383
13.2. IMPOSITION SUR UNE BASE COMMUNE (CONSOLIDÉE) 385
13.3. L'IMPÔT EUROPÉEN SUR LE REVENU DES SOCIÉTÉS 388
13.4. UNE ASSIETTE UNIQUE HARMONISÉE DE L'IMPÔT 388

14. COMPARAISON DES CARACTÉRISTIQUES DISTINCTIVES DE MÉTHODES CONCEPTUELLEMENT DIFFÉRENTES 389

14.1. COMPARAISON DE LA 'BASE' DÉTERMINÉE SELON LES RÈGLES DE L'ETAT DE RÉSIDENCE, DE LA BASE COMMUNE (CONSOLIDÉE) ET DE LA BASE HARMONISÉE. 389
14.2. NIVEAU DE COMPARABILITÉ EXISTANT 393
14.3. DISTINCTION ENTRE RECONNAISSANCE MUTUELLE ET HARMONISATION 393
14.4. LA RECONNAISSANCE MUTUELLE EN TANT QUE PRÉPARATION À L'HARMONISATION? 393

15. APPRÉCIATION ET ÉVALUATION PRÉLIMINAIRE – LES ENTRAVES EXISTANTES ONT-ELLES DISPARU? 394

15.1. FRAIS DE MISE EN CONFORMITÉ 395
15.2. LA FISCALITÉ DES GROUPES 396
15.2.1. Groupes, fusions et acquisitions 396
15.2.2. Compensation transfrontalière des pertes 398
15.2.3. Imposition des dividendes 399
15.3. QUESTIONS RELATIVES AUX PRIX DE TRANSFERT 399
15.4. PROBLÈMES FISCAUX LIÉS AUX COÛTS SALARIAUX 400
15.5. LES CONVENTIONS DE DOUBLE IMPOSITION 401
15.6. LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES 401
15.7. LA FISCALITÉ DES SOCIÉTÉS DE PERSONNES 402
15.8. LA TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE 403
15.9. "NOUVELLES" QUESTIONS ÉVENTUELLES ET ASPECTS TECHNIQUES QUI S'Y RAPPORTENT: LE REVENU ÉTRANGER ET LES CONVENTIONS DE DOUBLE IMPOSITION 403
15.10. CONCLUSION 409

16. GESTION DES QUESTIONS RELATIVES À LA TRANSITION ET À LA MISE EN OEUVRE – ASPECTS DYNAMIQUES : UNE SÉRIE D'ÉTAPES PROGRESSIVES OU LE GRAND SAUT? 410

16.1. PASSAGE D'UN SYSTÈME FISCAL À UN AUTRE 410
16.2. CONCURRENTS SOUMIS À UN TRAITEMENT FISCAL DIFFÉRENT 411
16.3. DYNAMIQUE GÉNÉRALE 412

16.4. PARTICIPATION DES ETATS MEMBRES – COOPÉRATION RENFORCÉE D'UN GROUPE INITIAL D'ETATS MEMBRES..... 412
16.4.1. Constitution du groupe initial..... 412
16.4.2. Extension du groupe initial..... 413
16.5. RÉGIME OPTIONNEL OU OBLIGATOIRE POUR LES CONTRIBUABLES ENTREPRISES? 413
16.5.1. Participation partielle ou totale? 413
16.5.2. Sélection par secteur et/ou par taille? 414
16.6. RAPIDITÉ DE L'ÉVOLUTION 416
16.7. INCERTITUDE QUANT AU RENDEMENT DE L'IMPÔT 416
16.8. LA COMPTABILITÉ 417
16.9. LE STATUT DE SOCIÉTÉ EUROPÉENNE 418

17. RÉPARTITION DES REVENUS: LES DIFFÉRENTES MÉTHODES..... 419

17.1. CONTEXTE GÉNÉRAL – SÉPARATION COMPTABLE ET RÉPARTITION PAR APPLICATION D'UNE FORMULE 419
17.2. RÉPARTITION MICRO-ÉCONOMIQUE – RÉPARTITION PAR APPLICATION FORMULE..... 420
17.2.1. Les exemples des Etats-Unis et du Canada 421
17.2.2. Différences par rapport à la situation de l'UE..... 422
17.2.3. Complications..... 423
17.2.4. Malgré les complications, en pratique, cela fonctionne..... 423
17.3. RÉPARTITION AU NIVEAU MICRO-ÉCONOMIQUE – 'VALEUR AJOUTÉE' 427
17.4. RÉPARTITION AU NIVEAU MACRO-ÉCONOMIQUE..... 427

18. EFFETS ÉCONOMIQUES À LA LUMIÈRE DES RÉSULTATS DES SIMULATIONS DE L'ANALYSE QUANTITATIVE 428

18.1. COÛTS DE BASE 428
18.2. REDISTRIBUTION DES RECETTES FISCALES ENTRE ETATS MEMBRES 429
18.3. SIMULATIONS DE L'ANALYSE QUANTITATIVE – UTILITÉ DANS LE CAS D'APPROCHES GLOBALES 430

19. CONCLUSIONS 432

19.1. EQUITÉ 434
19.2. EFFICIENCE..... 435
19.3. EFFICACITÉ..... 435
19.4. SIMPLICITÉ, CERTITUDE ET TRANSPARENCE..... 436
19.5. BIEN-ÊTRE ÉCONOMIQUE..... 437

- Annexes

- Bibliographie

PARTIE I:
NECESSITE D'UNE ETUDE DE LA FISCALITE DES ENTREPRISES DANS LA COMMUNAUTE EUROPEENNE

1. ORIGINE DU MANDAT

Les tâches qui font partie du mandat de la Commission prévoient essentiellement la mise en évidence des différences de niveau d'imposition des entreprises et, par la même occasion, l'identification des principales dispositions fiscales susceptibles de gêner l'activité économique transfrontalière dans le Marché unique. L'analyse devrait notamment prendre en compte les résultats du rapport du Comité Ruding (1992). Les éléments de politique fiscale qu'implique une réduction des distorsions de concurrence devraient être mis en exergue et les mesures correctrices éventuelles examinées. Ce faisant, l'analyse devrait tenir compte des sphères de compétence respective des Etats membres et de la Communauté.

Le contexte général du mandat de réaliser cette étude et les raisons pour lesquelles le Conseil a demandé une étude exhaustive de la fiscalité des entreprises dans l'UE trouvent leur origine dans les discussions de politique fiscale qui ont eu lieu au Conseil européen de Vienne les 11 et 12 décembre 1998. Lorsque les chefs de gouvernement y ont soutenu la demande du Conseil ECOFIN de charger la Commission d'entreprendre une étude sur la fiscalité des entreprises, ils ont convenu que *"La coopération dans le domaine de la politique fiscale ne vise pas à imposer des taxes uniformes et n'est pas incompatible avec une concurrence fiscale loyale mais elle est nécessaire pour réduire les distorsions de concurrence que continue de connaitre le Marché unique, pour empêcher des pertes excessives de recettes fiscales et pour arriver à ce que les structures fiscales évoluent dans un sens plus favorable à l'emploi "*[3]. Le mandat de l'étude que le Conseil a par la suite approuvé fait explicitement référence à ce dénominateur commun aux Etats membres. Son libellé résume les défis actuels des systèmes d'imposition des entreprises de l'UE: il s'agit de parvenir à une distribution efficiente des ressources dans un Marché intérieur sans distorsion, d'assurer une distribution équitable des recettes fiscales entre les Etats membres et de préserver la possibilité d'imposer des facteurs de production devenus mobiles. Le mandat établit ainsi un lien entre l'étude à mener, le débat général sur la concurrence fiscale et les efforts entrepris pour limiter la concurrence fiscale dommageable au sein de la Communauté européenne, de même que les conséquences de la fiscalité en matière d'emploi.

En Mars 2000, le Conseil européen a placé le mandat dans une nouvelle perspective: *"L'Union s'est aujourd'hui fixé un nouvel objectif stratégique pour la décennie à venir: devenir l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale "*[4]. Cet objectif général met clairement en évidence la nécessité de concevoir des systèmes fiscaux économiquement sains qui contribuent à un fonctionnement harmonieux du Marché intérieur et qui contribuent en outre à améliorer la compétitivité des entreprises de l'UE. En d'autres mots, la fiscalité des entreprises de l'UE devrait contribuer à l'augmentation du bien-être dans la Communauté. Ce dernier point constitue un indicateur important pour l'étude. Comme le mentionne déjà à bon escient le rapport Ruding, un des objectifs de base du Traité de Rome, en fondant les Communautés européennes, était d'augmenter la prospérité dans tous les Etats membres par la suppression de tous les obstacles à une allocation efficiente des ressources dans un Marché intérieur à construire.

---

3 Conseil européen de Vienne des 11 et 12 décembre 1998, Conclusions de la présidence, pt. 21

4 Conseil européen de Lisbonne des 23 et 24 Mars 2000, Conclusions de la présidence, pt. 5

Le mandat est donc particulièrement d'actualité. Nonobstant la concrétisation du Marché intérieur et l'avénement de l'Union économique et monétaire, l'Union européenne est toujours confrontée à de nombreux problèmes fiscaux. Cette étude examine notamment l'efficicence de l'allocation des ressources au sein de la Communauté européenne, en d'autres mots, l'absence de biais dans la localisation de l'activité économique et de l'investissement. Cet objectif n'est cependant pas encore atteint et, en donnant le mandat, le Conseil a attiré l'attention sur le fait que les problèmes fiscaux des entreprises étaient une des raisons principales de cet échec. Comme la plupart des entraves non fiscales au fonctionnement du Marché intérieur ont été levées et que les marchés européens des marchandises, de l'emploi et des capitaux concrétisent leur intégration, l'allocation de capital (activités économiques et investissement) est d'autant plus sensible à la fiscalité. Les entreprises comme les particuliers ont toute liberté de déplacer leurs capitaux là où ils en obtiendront les rendements après impôt les plus élevés. Leurs décisions d'investissement seront plus conditionnées par les différences de taux d'imposition réels entre les pays que ce ne serait le cas en l'absence de Marché intérieur. Paradoxalement, des obstacles fiscaux peuvent encore nuire à l'exercice de cette liberté. Il est donc logique que l'analyse de ces deux facteurs – différents mais apparentés - qui mettent en péril l'efficicience de l'allocation des ressources dans le Marché intérieur fassent partie du mandat. On ne peut par ailleurs sous-estimer les évolutions internationales majeures qui ont vu le jour depuis la publication du rapport Ruding et qui modifient considérablement l'approche des problèmes fiscaux internationaux.

Dans ce contexte, cette partie de l'étude examine brièvement les initiatives antérieures d'harmonisation de la fiscalité des entreprises dans l'UE. Conformément au mandat, elle se penche d'abord brièvement sur les résultats des travaux du Comité Ruding (1990/92) et poursuit avec l'évaluation des importantes évolutions qui se sont fait jour dans l'intervalle et qui constituent le cadre des analyses subséquentes. Finalement, certains critères d'analyse de la fiscalité des entreprises sont expliqués, de même que les considérations économiques qui les sous-tendent. Ces critères sont utilisés par la suite dans l'étude pour évaluer les solutions potentielles aux problèmes qu'elle met en évidence.

2. UN PEU D'HISTOIRE ET L'INFLUENCE DU RAPPORT RUDING

2.1. Initiatives antérieures de la Commission dans le domaine de la fiscalité des entreprises

Dès les premières années de la Communauté, plusieurs comités et experts ont émis des propositions d'harmonisation des éléments importants des régimes d'imposition des entreprises des Etats membres. Sur base du Traité de Rome, l'objectif était dès le départ de créer au sein de la Commnauté des conditions semblables à celle d'un véritable Marché unique. Les premières initiatives dans le domaine de l'imposition des revenus des sociétés furent donc des propositions de réforme radicale moyennant l'instauration de règles uniformes pour traiter le problème central de l'imposition des revenus des entreprises, notamment celui de la double imposition économique des sociétés et de leurs actionnaires. En 1962, le Comité Neumark a émis des propositions concrètes d'harmonisation des systèmes d'imposition des sociétés dans la Communauté prévoyant l'institution d'un système d'imputation avec un taux distinct selon que les bénéfices étaient réservés ou distribués[5]. A cette époque, l'harmonisation était considérée comme l'approche "douce" appropriée par opposition à l'établissement de règles uniformes. Le rapport Tempel proposait en 1970 l'introduction d'un système classique d'imposition des dividences[6]. Ces deux rapports

5 Europäische Wirtschaftsgemeinschaft – Kommission: Bericht des Steuer- und Finanzausschusses (Neumark Bericht), Brüssel 1962

6 Tempel, A.J. van den: Impôt sur les sociétés et impôt sur le revenu dans les Communautés européennes, Luxembourg CE 1970.

considéraient donc, entre autres choses, que le traitement fiscal des versements de dividendes transfrontaliers constituait, sous réserve d'harmonisation, un problème important du Marché intérieur.

En 1975, eu égard à l'intégration croissante au sein de la Communauté, la Commission émettait une proposition de directive prévoyant la baisse du taux d'imposition des sociétés pour l'inscrire dans une fourchette de 45% - 55%, un système d'imputation partielle et une retenue à la source de 25% sur les dividendes. Le Parlement européen n'a pas rendu d'avis sur la proposition, se bornant à émettre un rapport provisoire en 1980 qui disait que la base imposable devrait être harmonisée par la même occasion. La proposition fut retirée en 1990.

En 1984/85, la Commission proposait d'harmoniser les règles de report des pertes (trois ans pour l'imputation sur les exercices antérieurs, sans limite pour le report sur les exercices ultérieurs). Cette proposition n'a été discutée au Conseil qu'en 1985 et fut ensuite retirée. En 1988, la Commission émettait des projets de proposition sur l'harmonisation de la base imposable des entreprises. On considérait à l'époque que l'objectif d'allocation optimale des ressources, important pour l'établissement du Marché intérieur, ne serait pas atteint s'il n'y avait à tout le moins un rapprochement des règles de détermination des bénéfices imposables des entreprises. Cette mesure était censée apporter plus de transparence du fait de la suppression des mesures spéciales diverses qui permettent d'alléger la base imposable. La stabilité des règles faciliterait également la planification des activités futures des entreprises. Les propositions laissaient cependant aux Etats membres toute latitude nécessaire. Ce projet n'a jamais été officiellement présenté compte tenu des réticences de la plupart des Etats membres à son endroit.

Ces initiatives ne connurent pas toutes le succès pour des raisons diverses dont la plus importante est sans conteste l'exigence d'unanimité. Reconnaissant le peu de succès qu'elle avait connu dans l'avancement des initiatives décrites ci-avant, la Commission, dans sa communication de 1990[7], se focalisait sur une approche différente qui se basait sur trois idées: des mesures fiscalité directe devraient aider à la finalisation du Marché intérieur; celles-ci devraient être cohérentes avec le principe de subsidiarité et toutes les initiatives devraient être définies dans le cadre d'un processus de consultation des Etats membres.

Sur cette base, et selon les propositions de la Commission, trois mesures – deux directives et une convention- ont été adoptées en juillet 1990. La Directive fusion[8] est conçue pour différer l'imposition des plus-values qui résultent de certaines catégories de réorganisation d'entreprises, de manière à créer au sein de la Communauté des conditions semblables à celle d'un marché intérieur. La Directive mère-fille[9] traite principalement de l'élimination de la double imposition des bénéficies distribués par une filiale à sa maison-mère lorsque cette dernière se trouve dans un autre Etat membre. Ces deux directives sont d'application depuis le 1er janvier 1992. Elles sont décrites plus en détail ci-après. L'objectif principal de la Convention d'arbitrage[10] est d'établir une procédure pour résoudre les contestations de prix de transfert qui donnent lieu à une double imposition. La Convention est entrée en vigueur le 1er janvier 1995 mais sa mise en oeuvre est momentanément suspendue car sa prolongation au-delà de 2000 requiert encore une ratification dans plusieurs Etats membres.

---

7 Communication de la Commission au Parlement et au Conseil: Orientations en matière de fiscalité des entreprises [SEC(90)601]

8 Directive du Conseil 90/434/EEC du 23 Juillet 1990

9 Directive du Conseil 90/435/EEC du 23 Juillet 1990

10 Convention sur l'élimination de la double imposition en rapport avec les ajustements de profits d'entreprises associées [COM(90/436/EEC)] - L'extension de la convention à l'Autriche, la Finlande et le Suède [JO C 26 du 31/01/1996] dépend de la ratification dans quelques Etats membres, de même que la prolongation de la convention via un protocole signé le 25/05/1999 au Conseil ECOFIN [JO C 202 du 16/07/1999].

Deux propositions additionnelles furent émises, toutes deux en janvier 1991. La première prévoyait l'abolition des retenues à la source effectuées sur les payements d'intérêt et de redevances entre sociétés d'Etats membres différents. Après presque quatre ans de négociations au sein du Conseil, aucun progrès ne semblait possible à brève échéance. La Commission décida de retirer cette proposition de manière à pouvoir procéder à sa révision complète (novembre 1994). La deuxième, appelée proposition d'imputation des pertes étrangères[11], est conçue pour permettre à une entreprise d'imputer sur ses résultats les pertes encourues par ses filiales étrangères et autres établissements stables. La proposition a été débattue au Conseil en 1992, mais ce ne fut plus le cas ensuite. Elle est décrite en détail ci-après.

2.2. Les travaux du Comité Ruding 1990/92

C'est également suite à la communication susmentionnée que le Commissaire Scrivener donna en 1990 au Comité des Experts indépendants sur la fiscalité des entreprises présidé par M. Onno Ruding un mandat précis d'analyser les problèmes posés par la fiscalité des entreprises. La tâche confiée au Comité était d'évaluer l'importance de la fiscalité sur la prise de décision des entreprises pour ce qui concerne la localisation de l'investissement et la répartition des bénéfices entre entités. Il s'agissait de déterminer si les différences existantes entre Etats membres en matière d'imposition des entreprises et de pression fiscale conduisaient à des dysfonctionnements importants du Marché intérieur. Le mandat était articulé autour des trois questions principales suivantes:

1) Les différences d'imposition sont-elle la cause de dysfonctionnements du Marché intérieur?

2) Si de tels dysfonctionnements apparaissent, peuvent-ils être éliminés par le jeu des forces de marché et de la concurrence fiscale ou la Communauté doit-elle intervenir?

3) Si l'intervention de la Communauté devait s'avérer nécessaire, quelles seraient les mesures spécifiques à prendre?

Contrairement au mandat donné pour la présente étude, celui du Comité Ruding ne prévoyait pas explicitement l'analyse des entraves fiscales à l'activité économique transfrontalière dans le Marché intérieur.

Le Comité Ruding a émis son rapport le 18 Mars 1992[12]. Ses principales conclusions étaient que les différences d'imposition peuvent influencer la localisation de l'investissement et être à l'origine de distorsions de concurrence (dans tous les Etats membres, le coût moyen du capital était plus faible quand il s'agissait de financer des investissements purement locaux), et que si une certaine convergence était apparue dans le passé, les principales distorsions ne pourraient être réduites par le seul jeu des forces de marché ou par l'action isolée des Etats membres. Le Comité a émis des recommandations qui relèvent essentiellement de deux catégories: (i) l'élimination de double imposition et (ii) l'imposition des entreprises (taux, base, système).

Le Comité était notamment très en faveur des trois mesures ayant fait l'objet d'un accord en 1990 et recommandait une nouvelle extension des deux directives. Les recommandations soutenaient également les propositions de directives émises en 1991. La liste détaillée des recommandations du rapport Ruding est reprise dans l'annexe 1.

---

11 Proposition de Directive du Conseil relative à un régime de prise en compte par les entreprises des pertes subies par leurs établissements stables et filiales situés dans d'autres Etats membres [COM(90)595] du 24 Janvier 1991

12 Rapport du Comité de réflexion des experts indépendants sur la fiscalité des entreprises (Comité Ruding), Commission européenne1992

2.3. xy

L'approche qui sous-tend les recommandations est celle d'une harmonisation fiscale "souple" conçue dans le souci d'établir les règles d'une concurrence libre et loyale entre Etats membres en établissant des normes minimales à la législation fiscale européenne. La Communauté n'imposerait donc pas des règles uniformes, mais uniquement des normes de base que les Etats membres devraient respecter lors de la conception de leur système fiscal. Ceci comprend par exemple un taux d'imposition de base minimum et des limites à ne pas dépasser en matière de systèmes et taux d'amortissemment, de provisions, de valorisation des stocks. Ces normes ne feraient que fixer les limites au-delà desquelles les Etats membres ne devraient pas se faire concurrence par la fiscalité. A l'intérieur de celles-ci, ils resteraient libres de concevoir leur propres systèmes d'imposition. Dans certains domaines tels que celui de l'amortissement des fonds de commerce, l'harmonisation signifierait que tous les Etats membres adopteraient la même position, soit donc l'accord ou le rejet de l'amortissement. Cette approche plus souple de l'harmonisation laisserait encore aux Etats membres une considérable marge de manoeuvre.

Les conclusions du Comité se basaient, entre autres, sur la comparaison détaillée des éléments concrets des sytèmes d'imposition des entreprises des Etats membres. Les "obstacles fiscaux" semblent donc avoir été pris indirectement en compte par les travaux dans la mesure où ils constituent des cas soit de double imposition soit de distorsion de concurrence.

2.4. Le suivi du rapport Ruding

La Commission a indiqué dans sa réponse au rapport de juin 1992[13] que la priorité devait être donnée à la suppression de la double imposition des flux de revenus transfrontaliers. La seconde partie des recommandations a reçu une appréciation plus circonstanciée car certaines d'entre elles semblaient dépasser ce qui était strictement nécessaire au niveau communautaire. Les mesures proposées pouvaient en effet avoir pour conséquence de réduire la base imposable ce qui, à son tour, pouvait induire une augmentation des taux d'imposition.

Les conclusions du Conseil sur la fiscalité des entreprises de Novembre 1992[14] énoncent un certain nombre de critères dont il faudrait tenir compte pour déterminer si l'intervention de la Communauté est opportune. La nécessité de supprimer la double imposition fut toutefois accréditée. Par la même occasion, la nécessité fut soulignée de s'assurer qu'il y avait bien (une seule) imposition.

En s'appuyant notamment sur les recommandations du comité Ruding, la Commission a publié en juillet 1993 deux propositions d'amendement des deux directives de 1990[15] dans le but d'étendre la portée de celles-ci et notamment de les rendre applicables à d'autres formes légales d'entreprise. Les deux propositions ont reçu un accueil favorable du Comité économique et social européen et du Parlement européen et sont en instance au Conseil. Un accord unanime du Conseil des Ministres n'a cependant pas été possible jusqu'à présent.

Depuis le milieu des années 1990, les discussions de politique fiscale au sein de l'UE s'articulent sur des approches plus exhaustives des composantes de celle-ci, compte tenu du peu de succès des initiatives

---

13 Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen à la suite des conclusions présentées par le Comité Ruding et contenant des orientations en matière de fiscalité des entreprises dans le cadre de l'approfondissement du marché intérieur" [Sec(92)1118] du 26 Juin 1992

14 voir "Orientations en matière de fiscalité des entreprises dans le cadre de l'approfondissement du Marché intérieur– Conclusions du Conseil"; communiqué de presse (10088/92 – Presse 216) après la réunion du Conseil ECOFIN Council 23 novembre 1992

15 Proposition de Directive du Conseil Proposal du 26 juillet 1993 [COM(93)293]

précédentes. En matière de fiscalité directe, la démarche “traditionnelle” d’harmonisation s’accompagne de la notion de coordination fiscale. Lors de la réunion informelle du comité ECOFIN à Vérone en avril 1996, la Commission, mettant en évidence le peu de décisions prises jusqu’alors par rapport à la nécessité de progresser dans les matières fiscales, est venue avec une conception nouvelle et plus complète de la politique fiscale. En 1997, celle-ci a donné le jour au paquet fiscal[16] destiné à éliminer la concurrence fiscale dommageable au sein de l’UE et constitue à ce jour la plus importante initiative européenne dans le domaine de la fiscalité directe. Comme mentionné ci-avant, c’est dans ce contexte que le Conseil a demandé que la Commission entreprenne une étude exhaustive de la fiscalité des entreprises dans l’UE.

2.5. Enseignements retirés du rapport Ruding au profit de la présente étude

En règle générale, les problèmes de base énoncés par le Comité Ruding, de même que la plupart des questions prises en considération, sont toujours d’actualité. N’importe quelle analyse actuelle des problèmes de fiscalité des entreprises de l’UE peut donc utilement prendre en compte les travaux présentés dans le rapport Ruding. Après dix ans, cependant, de nombreux aspects de l’analyse doivent être mis à jour. Tout d’abord, le Marché intérieur et, pour la plupart des Etats membres, l’Union économique et monétaire sont maintenant une réalité bien tangible alors qu’il ne s’agissait que d’une perspective pour le Comité Ruding. Si on fait le lien avec le peu de progrès accompli en matière de fiscalité des entreprises au niveau européen, cela signifie que les problèmes déjà mis en évidence par le comité Ruding sont aujourd’hui plus aigus encore. Le “paquet fiscal” de 1997 a fait que plutôt que les distorsions de concurrence qui émanent des éléments structurels de base du système fiscal, ce sont maintenant celles causées par les régimes fiscaux spécifiques qui focalisent l’attention. Au même moment, les notions de “protection légitime” des recettes fiscales et de leur distribution équitable entre Etats membres sont apparues. Finalement, dans des domaines proches de la fiscalité tels que la législation comptable ou le code des sociétés, de nouvelles évolutions ont vu le jour comme l’influence croissante des normes comptables internationales sur la comptabilité fiscale ou l’accord sur le statut de la société européenne.

En outre, le contexte économique et les stratégies des entreprises ont considérablement changé depuis 1992. Les évolutions technologiques et des marchés plus ouverts et profondément intégrés influencent le comportement des entreprises, ce qui rend nécessaire l’examen des répercussions potentielles que cela peut avoir sur la fiscalité de ces entreprises, particulièrement dans les situations transfrontalières.

L’analyse de base du rapport Ruding reste fondamentalement d’actualité. Du fait d’une plus grande intégration et des nouvelles évolutions en matière de concurrence fiscale qui mettent l’accent sur les régimes fiscaux spécifiques et sur la répartition équitable des recettes fiscales entre Etats membres, le besoin de coordination fiscale est devenu plus évident. Son influence s’est cependant révélée insatisfaisante dans le domaine des réglementations spécifiques vu le peu de réalisations concrètes.

3. EVOLUTIONS GENERALES IMPORTANTES DEPUIS LE RAPPORT RUDING

3.1. La fiscalité des entreprises et la “mondialisation”

Bien que l’expression paraisse stéréotypée, il faut bien reconnaitre que le processus de mondialisation s’est accéléré depuis que le Comité Ruding a émis son rapport. Il a considérablement modifié le paysage économique international et, par voie de conséquence, imposé de nouveaux défis aux systèmes nationaux d’imposition des sociétés. La mondialisation, cela veut dire, entre autres choses, une plus grande intégration des marchés internationaux rendue possible par l’évolution technologique et la levée progressive des barrières à l’accès des marchés. Cette évolution est, en tant que telle, indépendante du

16 Conclusions du Conseil Ecofin du 1er décembre 1997, OJ C2 du 6.1.1998, p.1.

Marché intérieur, mais il n'est pas surprenant de constater que ses effets touchent particulièrement les pays qui font déjà partie d'un marché intégré au sein duquel le processus de libéralisation est relativement avancé (par ex. dans les domaines des télécommunications, de l'énergie, des marchés publics et des services financiers). Ceci se vérifie également pour les sociétés qui sont localisées et actives dans ce marché intégré. La conséquence est une concurrence accrue, à la fois entre les acteurs des marchés et entre les Etats membres. Un aspect de plus en plus important de celle-ci est la concurrence fiscale.

Les éléments de base des systèmes fiscaux de la majorité des pays ont été définis à une époque où les économies étaient relativement fermées, les mouvements de capitaux limités et les technologies de l'information moins développées qu'elles ne le sont aujourd'hui. Dans la mesure où les systèmes fiscaux de certains pays ne se sont pas adaptés aux évolutions économiques et technologiques récentes, la possibilité existe pour certaines sociétés de tirer profit des lacunes de ceux-ci comme pour d'autres pays d'attirer les entreprises de ces pays qui n'ont pas fait évoluer leur fiscalité. C'est ainsi que l'ouverture des économies de l'UE dans le Marché intérieur et de celui-ci au reste du monde justifie une action collective, et plus particulièrement une coordination des systèmes d'imposition des sociétés dans l'UE.

Le processus de mondialisation induit plus spécifiquement une augmentation significative des fusions et acquisitions. La tendance générale est décrite dans l'encadré 1 ci-dessous; celle-ci est cependant particulièrement marquée au sein de l'UE. L'integration du marché dans l'UE favorise la réorganisation des investissements et de la production, ce qui conduit à un accroissement des flux d'investissement, de biens et de services entre sociétés liées et non liées. En 1999, les entreprises multinationales de l'UE ont réalisé $ 510 milliards d'investissements étrangers directs (IED), soit presque les deux tiers de l'ensemble des sorties de capitaux imputables à ces IED. Le nombre de fusions et acquisitions impliquant des sociétés de l'UE a atteint 12.796 en 1999, comparé à 10.024 en 1998 et 8.382 en 1997, soit un accroissement de plus de 50% en deux ans[17]. Les fusions et acquisitions en Europe occidentale ont totalisé $ 354 milliards de ventes et $ 519 milliards d'achats en 1999 [18], ce qui représente plus des deux tiers de la valeur de l'ensemble des fusions et acquisitions du monde.

Cette évolution a une incidence sur la manière dont les entreprises et les administrations fiscales abordent la fiscalité des fusions et acquisitions. A l'époque de la rédaction du rapport Ruding, ces tendances se dessinaient déjà, mais elles étaient loin d'être aussi importantes qu'elles ne le sont aujourd'hui.

Encadré1
La mondialisation des affaires [19]

Les chiffres qui suivent illustrent le fait que les entreprises agissent de plus et plus, à une échelle multinationale, et ce dans des domaines divers. Les administrations fiscales continuent cependant à agir à une échelle nationale.

- Le nombre d'entreprises multinationales est passé d'environ 7.000 sociétés mères dans 15 pays développés (dans et hors de l'UE) à la fin des années 1960 à environ 40.000 à la fin des années 1990. Il y a maintenant environ 63.000 sociétés mères et 690.000 sociétés affiliées étrangères opérant de par le monde.
- En conséquence, la production, le commerce et les investissements internationaux ont crû de manière significative. Les ventes de sociétés affiliées étrangères sont estimées à $ 13.600 milliards en 1999, à comparer à environ $ 2.500 milliards en 1980, soit deux fois le total des exportations globale. Les entreprises multinationales représentent environ un dixième du PIB global, contre un vingtième en 1982.

17 Commission européenne (2000), *Fusions et acquisitions*, Economie européenne, Supplément A, 5/6.

18 CNUCED (2000), *Rapport sur l'investissement dans le monde 2000. Les fusions et acquisitions internationales et le développementCross-border mergers and acquisitions and developments*, Nations Unies, New-York et Geneve, Vue d'ensemble, p. 13.

19 Ces chiffres proviennent de CNUCED (2000), Vue d'ensemble, p. 9-13

- Ceci correspond à une énorme croissance des investissements étrangers directs (IED). Le ratio des flux mondiaux d'IED ($ 865 milliards en 1999) rapportés à la formation de capital intérieure brute est maintenant de 14 %, comparé à 2 % il y a 20 ans. Pendant la même période, le ratio du stock des IED mondiaux sur le PIB mondial s'est accru de 5 % à 16 %.
- Simultanément, tant le nombre que la valeur des fusions et acquisitions se sont considérablement accrus. La valeur de toutes les fusions et acquisitions (transfrontalières et nationales) exprimée par rapport au PIB mondial est passée de 0.3 % en 1980 à 8 % en 1999 tandis que la valeur des fusions et acquisitions transfrontalières finalisées passait de moins de $ 100 milliards en 1987 à $ 720 milliards en 1999. Le nombre total de toutes les fusions et acquisitions dans le monde entier a crû de 42% par an entre 1980 et 1999.

Si on regarde vers l'avenir, les changements technologiques structurels qui dirigent le processus de mondialisation créent de nouveaux défis pour la fiscalité et pourraient introduire des "termites fiscales"[20] dans les systèmes d'imposition nationaux. L'utilisation croissante du commerce électronique pourrait devenir un problème fondamental pour l'imposition correcte des bénéfices des entreprises au niveau national[21]. Les transactions électroniques laissent infiniment moins de traces que les transactions "réelles" tandis que beaucoup de produits traditionnellement "physiques" deviennent "virtuels" (par ex. les logiciels, la musique, les films ou les services éducatifs). C'est ainsi qu'il devient de plus en plus malaisé d'identifier les opérateurs économiques, le territoire au départ duquel une transaction est opérée, etc.

L'usage de centres offshore s'est accru durant les années 1990. Le rapport Ruding exprimait déjà de sérieuses craintes face à la perspective d'une "concurrence fiscale accrue dans un marché unique sans frontières internes". Ces dernières années, tant l'UE que l'OCDE ont consacré beaucoup d'efforts pour limiter la concurrence fiscale dommageable.

Certains commentateurs se demandent si l'imposition des bénéfices des entreprises – qui ne représente déjà plus qu'une part relativement faible des revenus des Etats- ne pourrait pas finalement disparaître dans la mesure où elle ne serait plus exécutoire. D'autres prétendent qu'il n'y a finalement pas d'utilité économique à imposer les bénéfices des entreprises puisqu'au bout du compte seuls les individus supportent les impôts. Il s'en trouve cependant d'autres pour trouver des justifications économiques à l'imposition des sociétés qui font usage de biens publics et font valoir le lien pratique entre l'imposition des entreprises et celle des particuliers. La présente étude ne tentera pas de donner plus d'écho à ces discussions. Elle se base sur l'hypothèse que les entreprises continueront à être imposées dans un avenir prévisible.

Il est cependant utile de noter à ce propos que, de manière générale, l'imposition des revenus des entreprises a été une source de revenus relativement stable pour les gouvernements européens ces dix dernières années, après avoir connu une période de croissance dans les années 1970 et 1980. Il semble donc qu'à ce jour il y ait peu de preuves empiriques de l'intérêt des pratiques de "moins-disant fiscal". L'impôt sur le revenu des entreprises exprimé en pourcentage du PIB varie considérablement d'un Etat membre à l'autre. L'encadré suivant donne quelques informations à ce sujet.

---

20 Tanzi, Vito (2000), Globalization and the future of social protection, IMF Working Paper, WP/00/12, Janvier 2000.

21 Les estimations de l'European Information Technology Organisation indiquent que l'UE comptera environ 80 millions d'utilisateurs internet d'ici 2002 et les Etats-Unis 110 millions. Le commerce électronique mondial devrait atteindre un montant total de $ 330 milliards en 2001-2002 et $ 1000 milliards en 2003-2005. Pour l'instant cependant, 95% des transactions électroniques sont des opérations entre entreprises.

Encadré 2 *Impôt sur le revenu des entreprises dans l'UE (en % du PIB)*										
	1970	1980	1990	1996	1997	1998	1999	2000	2001*	2002*
Belgique	2,4	2,2	2,4	3,1	3,5	3,6	3,5	3,5	3,5	3,4
Danemark	1,1	1,5	2,6	3,4	3,7	3,6	3,6	3,5	3,5	3,5
Allemagne	1,7	1,8	1,8	1,7	1,9	1,9	2,0	2,1	1,9	1,9
Grèce	-	0,5	1,7	2,2	2,4	2,9	3,2	3,3	3,3	3,2
Espagne	-	1,2	3,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1
France	2,2	2,1	2,4	1,9	2,2	2,7	2,9	2,9	2,8	2,8
Irlande	1,3	1,5	2,2	3,6	3,7	3,7	3,7	3,5	3,4	3,3
Italie	3,0	2,4	3,7	4,2	4,3	3,9	4,1	4,1	3,9	3,9
Luxem-bourg	5,9	7,6	6,6	6,9	8,3	8,3	8,2	8,2	8,0	7,6
Pays-Bas	2,5	3,0	3,4	4,1	4,6	4,5	4,5	4,4	4,2	4,2
Autriche	-	1,4	1,3	1,8	1,8	1,8	1,7	1,7	1,8	1,8
Portugal	-	0,9	2,5	2,7	2,8	2,8	2,9	3,0	3,1	3,1
Finlande	-	1,2	2,0	3,0	3,7	3,7	3,7	3,8	3,6	3,5
Suède	-	1,2	2,0	3,1	2,8	2,9	2,9	2,8	2,7	2,6
R-U	3,7	2,9	4,1	3,8	4,3	4,7	4,7	4,8	4,7	4,7
Europe	**2,2**	**2,2**	**2,9**	**2,7**	**3,0**	**3,1**	**3,2**	**3,2**	**3,2**	**3,1**

* Les données de 2001 et 2002 sont des prévisions.

Source des données: Commission européenne/Eurostat

3.2. L'avènement du Marché intérieur

L'introduction du Marché intérieur en 1993 a considérablement modifié le paysage pour les systèmes d'imposition des entreprises des Etats membres. Le rapport Ruding avait déjà exprimé de sérieuses appréhensions face à la perspective d'une concurrence fiscale accrue dans un Marché unique sans frontières internes. Comme indiqué plus haut, les travaux actuels dans le domaine du paquet fiscal, et notamment le Code de conduite pour l'imposition des entreprises, sont consacrés à la question de la concurrence fiscale *dommageable.* Mais dans un Marché unique de plus en plus intégré dont on se préoccupe d'abolir les formes dommageables de concurrence fiscale, les effets concurrentiels des caractéristiques générales des systèmes européens d'imposition des entreprises deviennent significativement plus importants. Le Marché intérieur a donc tendance à aviver la concurrence fiscale générale et il faut donc évaluer quels bienfaits en matière de prospérité cette concurrence accrue apporte. C'est dans ce contexte qu'il faut appréhender l'analyse qui constitue la partie II de cette étude.

En outre, le Marché intérieur a modifié les perspectives des sociétés de l'UE: elles déplacent de plus en plus leur terrain d'action du niveau national au profit de l'Union qu'elles considèrent comme une zone économique cohérente, ce qui est une preuve du succès du Marché intérieur. Cela rend cependant d'autant plus urgente la nécessité de traiter les obstacles fiscaux résiduels qui empêchent les entreprises européennes d'en exploiter tous les bénéfices et qui polarisent encore les activités économiques de certaines sociétés au niveau national plutôt que multinational. Les entreprises de l'UE doivent composer avec 15 systèmes différents d'imposition des sociétés et autant d'administrations fiscales au sein d'un seul

marché. Cela induit des pertes d'efficience et d'inutiles coûts de mise en conformité. Et cela va à l'encontre des effets potentiellement très importants en matière de prospérité liés à l'ouverture des marchés nationaux par l'intégration du Marché intérieur en mettant les entreprises européennes dans une position concurrentielle relativement désavantageuse (par comparaison avec celle des opérateurs des pays tiers). Ces questions sont examinées dans la partie III.

Plus spécifiquement, quand les entreprises multinationales européennes font de l'UE leur marché intérieur, elles souhaitent en général réorganiser leurs structures commerciales en conséquence par la création d'entités commerciales paneuropéennes plutôt qu'organisées par pays. Les petites et plus encore les moyennes entreprises peuvent également être confrontées à ce problème. Même si elles opèrent à une plus petite échelle et dans moins d'Etats membres, l'idée de base d'un marché des biens et services qui dépasse le marché local (même si cela se fait par le commerce électronique ou la vente à distance) se traduit au niveau des petites et moyennes entreprises par des décisions commerciales concrètes et les interrogations fiscales qui en découlent. Le Marché intérieur conditionne donc de manière concrète la manière dont les entreprises de l'UE conduisent leurs affaires dans la Communauté.

La création de structures commerciales paneuropéennes peut se concrétiser de trois manières (qui ne sont pas mutuellement exclusives): (i) la restructuration transfrontalière au sein d'un même groupe et l'expansion au sein de l'UE par des acquisitions ou la constitution de sociétés en participation, (ii) les fusions à part entière et (iii) l'implantation de succursales étrangères. Au sein de l'UE, cette évolution est clairement déterminée par le Marché intérieur. Elle est cependant renforcée par le fait que, dans une perspective plus large, les entreprises ont de plus en plus tendance à se recentrer sur leurs métiers de base (au niveau de l'UE ou au-delà), en se débarrassant des activités sans rapport avec ceux-ci et en contrepartie en en acquérant d'autres auprès d'autres sociétés. Le résultat de ce processus de recentrage des affaires est que le nombre des fusions et acquisitions transfrontalières et des opérations transnationales au sein des même groupes va certainement continuer à augmenter.

Dans le cadre de cette transformation d'entreprises traditionnellement organisées par pays en organisations plus transnationales, il est souvent nécessaire de déplacer de la capacité bénéficiaire à l'étranger, en déménageant soit (une partie de) l'activité elle-même (en ce compris les actifs incorporels tels que le fonds de commerce), soit les actions de la société qui organise ladite activité. Au sein d'un même groupe de sociétés, tant les entités de fabrication des produits finis ou de leurs composants que les fonctions de service sont de plus en plus regroupées et relocalisées. Ceci parce que les fonctions de l'entreprise ne sont plus organisées en fonction des territoires nationaux mais bien de lignes de production et de la chaîne de création de valeur. Plus simplement, alors qu'une grande entreprise organisait traditionnellement les fonctions de production, de marketing et de recherche et développement dans chaque Etat membre de l'UE, elle concentre aujourd'hui la production dans un pays, le marketing dans un autre et la recherche et développement dans un troisième.

En conséquence de la réduction du nombre d'entités de production, le commerce transfrontalier intra-groupe entre les quelques usines qui subsistent et l'organisation des fonctions de vente et de marketing dans les autres Etats membres croît considérablement, à la fois en volume et en valeur. Alors qu'auparavant l'exportation vers des sociétés liées était l'exception plutôt que la règle, il n'est plus rare que les usines exportent la majorité de leurs produits vers celles-ci. Des estimations de l'OCDE du début des années 1990 indiquent que plus de 60% de tout le commerce international se fait entre sociétés apparentées. Ceci donne une autre dimension aux problèmes fiscaux relatifs aux prix de transfert. Alors que cette question est maintenant prédominante dans les débats actuels sur la fiscalité internationale, elle était à peine mentionnée dans le rapport Ruding.

En ce qui concerne la réorganisation des autres fonctions telles que le marketing, la R&D et le financement des activités, elles sont généralement centralisées soit au siège social soit dans l'un ou l'autre pays

européen. En conséquence, les coûts de ces services doivent être répartis moyennant quelque mécanisme de partage. De telles disposition de répartition des frais qui concernent parfois un grand nombre d'unités, deviennent de plus en plus sophistiqués.

En bref, le processus de création de structures d'entreprises paneuropéennes est aujourd'hui à l'origine de beaucoup de problèmes fiscaux transfrontaliers spécifiques qui ne revêtaient pas la même importance à l'époque où le rapport Ruding a été émis. Ces problèmes sont examinés en détail dans la partie III.

3.3. L'avènement de l'Union économique et monétaire

Les évolutions décrites ci-avant sont renforcées par l'introduction de l'Union économique et monétaire. Pour les pays de la zone euro, la question de la concurrence fiscale est devenue d'autant plus importante que la politique monétaire et des taux de change ne font plus partie de la panoplie des outils politiques disponibles au niveau national.[22]

De plus, la transparence apportée par la monnaie unique provoque une tendance à la convergence des prix (certainement pour les biens matériels) au sein de la zone euro. Les entreprises multinationales vont donc logiquement fixer des prix de transfert en euros uniques par produit ou groupe de produits, indépendamment de l'entité de production auprès de laquelle ceux-ci auront été achetés.

Ce concept, auquel il est souvent fait référence dans les termes d'"euro pricing", est déjà largement présent dans la pratique des affaires. Les prix de transfert sont traditionnellement utilisés comme outil de gestion et il y a de bonnes raisons de croire que l'euro-pricing en est devenu un autre, d'autant qu'il présente l'avantage d'éliminer les conflits intra-groupes portant sur le niveau des prix ou d'optimisation des structures. En fait ce concept fait considérer les différentes usines installées en Europe comme de simples chaînes de production que le hasard a dispersées dans différents Etats membres mais qui toutes appartiennent à une même entité de production européenne. Il est évident que ces nouvelles tendances vont influencer nombre d'aspects différents de la fiscalité internationale des entreprises, particulièrement dans le domaine des prix de transfert.

L'Union économique et monétaire accentue encore l'intégration apportée par le Marché intérieur. Elle soulève aussi une autre question qui est de savoir si les problèmes fiscaux font obstacle à l'achèvement d'un marché européen des capitaux intégré. Ce problème un peu distinct n'est pas spécifiquement mentionné dans le mandat. En outre, contrairement à la plupart des autres marchés de biens et de services, le marché européen des capitaux est toujours en butte à des obstacles non fiscaux relativement fondamentaux. La Commission a récemment avancé un certain nombre de mesures pour lever les barrières au Marché intérieur des services financiers, et on constate des progrès significatifs en ce domaine en collaboration avec les Etats membres[23]. Les problèmes fiscaux généraux du Marché intérieur s'inscrivent cependant plus dans le cadre de cette étude.

3.4. Evolution du droit européen des sociétés

L'accord fondamental sur les principes du statut de société européenne (Societas Europaea - SE) au Conseil européen de Nice constitue un nouvel élément d'analyse de la fiscalité des entreprises dans l'UE[24].

---

22 Voir, par exemple: Vanistendael, F., *Redistribution of tax law-making power in EMU?*, EC Tax Review 1998/2

23 Voir, par exemple, la Communication de base de la Commission "Mise en oeuvre du cadre d'action pour les services financiers: plan d'action " [COM(1999)232] du 11 Mai 1999 et les rapports d'activité subséquents.

24 Conclusions de la Présidence, Conseil européen, Nice 7-9 décembre 2000, pt. 22. Voir aussi les actes législatifs sous-jacents proposés par la Commission: Proposition modifiée de Règlement du Conseil Amended proposal for a Council

Après l'adoption des actes législatifs nécessaires, les sociétés de l'UE et d'autres personnes morales spécifiques assujetties au droit des Etats membres pourront, dès 2004, fusionner, constituer une société holding ou créer une filiale commune dans le statut légal de la société européenne. Qui plus est, toute société par actions faisant appel à l'épargne publique ayant son siège social et d'exploitation dans la Communauté pourra se transformer en société européenne sans mise en liquidation préalable, à condition d'avoir une filiale ou une succursale dans un Etat membre différent de celui de son siège social. Ceci complète les possibilités existantes de coopération entre société établlies dans différents Etats membres dans le régime du Groupement européen d'intérêt économique (GEIE)[25]. Des propositions de statut de société européenne ont été à l'ordre du jour du Marché intérieur depuis 1970. Cet accord est donc un progrès important.

L'idée de base du statut de la société européenne est de mettre à disposition des entreprises de l'UE une nouvelle possibilité légale d'organiser leurs activités à l'échelon européen. Les systèmes nationaux existants restent inchangés. A partir de 2004, les entreprises de l'UE pourront donc conduire leurs affaires à l'abri des contraintes qui résultent de la disparité et de l'application limitée des droits nationaux des sociétés. L'inscription de la nouvelle société européenne, sa constitution et sa personnalité juridique seront soumises aux législations nationales des Etats membres. Il en va de même des règles qui s'appliqueront aux filiales. Il sera cependant possible de transférer le siège social dans un autre Etat membre sans procéder à la dissolution de la société existante et à la constitution d'une nouvelle personne morale. Le règlement apporte une réponse à un grand nombre de questions juridiques auxquelles la société européenne est confrontée. Les domaines qui ne sont pas couverts sont en principe régis par les législations nationales.

En ce qui concerne la fiscalité, un projet précédent de règlement du statut de la société européenne[26] comprenait des dispositions relatives à la compensation des pertes au sein de la société européenne (maison-mère – filiale et maison-mère – établissement stable). Ces dispositions ont cependant été abandonnées en 1991 en vue de faciliter l'obtention d'un accord sur le statut.

Finalement, le régime fiscal applicable à la société européenne est celui de l'Etat membre dans lequel la société mère a son siège et, conformément aux règles fiscales usuelles des Etats membres, et pour la filiale ou l'établissement stable, celui de l'endroit où il sont localisés. Ce choix est cohérent en ce sens que l'idée générale du statut de la société européenne est bien de faire disparaître certains obstacles juridiques mais aussi de maintenir les entreprises ancrées dans le système juridique de l'Etat membre concerné (et non, par exemple, de passer par un registre européen ou quelque chose de l'espèce). Il faut cependant impérativement examiner le code législatif de l'UE relatif à la fiscalité directe de manière à identifier les adaptations nécessaires et, éventuellement d'examiner l'opportunité d'un régime fiscal européen approprié. Ces questions sont, avec d'autres, examinées dans les parties III et IV.

4. CRITERES ECONOMIQUES FONDAMENTAUX POUR L'ANALYSE DE LA FISCALITE DES ENTREPRISES DANS LA COMMUNAUTE EUROPEENNE

Il découle de ce qui précède que la fiscalité des entreprises constitue une des questions les plus importantes qui doivent être traitées préalablement à l'achèvement du Marché intérieur et à la complète intégration des économies des Etats membres. Toutes les initiatives importantes qui ont été prises jusqu'à présent en vue

---

Regulation (EEC) on the statute for a European Company [COM(91)174]; Proposition modifiée de Directive du Conseil [COM(91)174] complétant le statut de la société européenne pour ce qui concerne la place des travailleurs

25 Règlement du Conseil (CEE) No 2137/85 du 25 juillet 1985 sur le Groupement européen d'intérêt économique (GEIE), JO l L 199 , 31/07/1985 p.1 - 9.

26 COM(89)168

d'affronter les problèmes sous-jacents à la fiscalité des entreprises ont connu fort peu de succès, alors que de nouveaux développements extérieurs augmentent la pression concurrentielle sur l'UE en tant que zone économique et sur les entreprises européennes.

C'est dans ce contexte que la présente section énonce certains critères d'évaluation des systèmes d'imposition des entreprises. Elle émet ensuite quelques considérations de base sur la manière d'utiliser ces critères pour évaluer les effets en terme de prospérité des différents niveaux d'imposition réels et des problèmes fiscaux persistants dans le Marché intérieur. Ces critères servent également à évaluer les solutions possibles à ces problèmes telles que décrites dans les parties III et IV de cette étude.

4.1. Principes généraux pour la conception de systèmes d'imposition des entreprises

Il est une chose acquise pour les économistes et les experts fiscaux qu'un système d'imposition des entreprises "idéal" se doit d'être équitable, efficient, simple, transparent, efficace et d'offrir une sécurité juridique suffisante. Ces critères généraux interdépendants peuvent utilement servir de base à l'analyse de la fiscalité des entreprises entreprise dans cette étude.

Equité

L'impératif d'équité comprend deux dimensions. L'"équité verticale" fait référence à la capacité redistributive d'un système fiscal, c'est-à-dire à sa capacité de répartir la pression fiscale entre les contribuables en fonction de leur capacité contributive ("principe de la capacité de payer"). L'"équité horizontale" veut que les contribuables que se trouvent dans les mêmes circonstances économiques connaîtraient un traitement fiscal équivalent. La perception concrète de ces concepts dépend très fort des valeurs sociétales telles que la solidarité et la loyauté. L'équité horizontale et verticale est donc une condition très forte d'acceptabilité politique d'un système fiscal. Dans le contexte de la fiscalité internationale des entreprises, l'équité se réfère surtout à la répartition correcte de la base imposable entre Etats dans lesquels des sociétés multinationales opèrent.

L'équité multinationale comprend trois principes importants: le droit du pays d'origine, la non-discrimination et la réciprocité. Conformément au "principe du droit du pays d'origine", le pays d'origine bénéficie d'une priorité pour imposer les bénéfices acquis sur son territoire. Ce principe se justifie par des raisons de productivité et peut contribuer à la redistribution des ressources entre les pays puisque la part des affaires détenues par l'étranger est en général plus grande dans les pays relativement pauvres que dans les plus riches. Il se justifie aussi parfois en tant que compensation pour la disposition des infrastructures et services publics du pays d'origine. Le "principe de non-discrimination" est celui par lequel les pays s'accordent, en général sur une base bilatérale, à ne pas défavoriser les firmes étrangères et leurs actionnaires dans leur code fiscal. Ce principe est étroitement lié à celui d'équité horizontale puisqu'il s'agit de réserver le même traitement fiscal à des sociétés comparables indépendamment de considérations de nationalité. Le "principe de réciprocité" s'illustre, par exemple, par l'exigence d'appliquer les mêmes taux à toute retenue à la source sur intérêts, dividendes et autres redevances par les états signataires d'une même convention fiscale. Le terme réciprocité s'applique à toute entente fiscale qui entraîne une pression fiscale réelle identique sur les investissements détenus par des étrangers. Il est particulièrement approprié lorsque ces états ont des règles et pratiques fiscales fort différentes.

Efficience

De manière générale, la fiscalité devrait être neutre et influencer aussi peu que possible les décisions économiques, par exemple le choix de la localisation d'un investissement. Si tel n'est pas le cas, les activités économiques pourraient très bien ne pas s'établir là où les coûts sont les plus faibles et chez les fabricants au moindre coût. L'investissement dans un endroit où la pression fiscale est faible peut générer des rendements nets d'impôts des capitaux engagés supérieurs à ceux obtenus là où la pression fiscale est

supérieure et ceci malgré une moindre productivité des facteurs de productions utilisés. La conséquence de l'inefficience au niveau de la localisation est donc une moindre productivité du capital et, pour l'UE dans son ensemble, une capacité concurrentielle et de croissance internationale réduite. C'est pour ces raisons qu'un système fiscal efficient est par définition neutre par rapport à la prise de décision économique.

Les systèmes fiscaux peuvent toutefois servir à corriger ou limiter les dysfonctionnements du marché. La fiscalité peut contrebalancer les éventuelles distorsions ou imperfections de l'économie de marché, et, par là-même accroître l'efficience économique. Ce sera par exemple le cas lorsqu'elle sera utilisée pour limiter les activités d'un agent économique qui n'aurait pas tenu compte des conséquences néfastes de celles-ci sur l'environnement. Il y a également des cas où les gouvernements nationaux voudraient peser sur des mesures incitatives non fiscales en les imposant. Un bon système d'imposition des entreprises devrait éviter les distorsions qui résultent de la localisation, ou qui s'y apparentent sauf lorsqu'il s'agit d'une décision délibérée (ce sera, par exemple le cas des "zones franches" destinées à accélérer le développement économique).

Les deux principaux concepts qui permettent d'apprécier les bienfaits économiques internationaux de l'efficience et de la neutralité sont ceux de la "neutralité par rapport aux exportations de capitaux" et de "neutralité par rapport aux importations de capitaux". Ils sont examinés en détail dans l'analyse des taux d'imposition effectifs dans la partie II .

Le système fiscal qui respecte le principe de "neutralité par rapport aux exportations de capitaux " n'a aucune influence sur la prise de décision des entreprises lorsqu'il s'agit de choisir les pays les plus appropriés pour leurs investissements. Les investisseurs résidents d'un pays donné ne bénéficient d'aucun avantage à investir dans leur pays plutôt qu'à l'étranger et inversément. La composition locale/étrangère du revenu de l'investissement n'a pas d'influence sur l'ensemble de l'imposition auquel il est soumis. Toutes autres choses restant égales, la mobilité du capital devrait tendre à égaliser les rendements sur investissement avant impôt exigés dans les divers Etats membres, ce qui ferait disparaître les différences de coût du capital, et donc les distorsions de la demande de capitaux dans l'UE. La neutralité par rapport aux exportations de capitaux serait atteinte si les revenus étaient imposés dans le seul pays de résidence de l'investisseur et s'il n'y avait aucune discrimination entre revenu local et étranger dans le pays dont les capitaux proviennent. Ce serait possible si tous les pays appliquaient le principe de "bénéfice mondial" ou de "résidence", c'est-à-dire s'il levaient des impôts sur les revenus de leurs résidents indépendamment de la provenance de ceux-ci.

Un système fiscal respecte le principe de "neutralité par rapport aux importations de capitaux" lorsque tous les investisseurs, locaux ou en provenance de pays étrangers, qui investissent dans l'une quelconque des économies nationales sont confrontés au même taux de rendement après impôt pour des investissements comparables. En d'autres termes, le coût du capital et le taux d'imposition d'un investissement en provenance de l'étranger ne peuvent pas dépendre du pays d'origine, c'est-à-dire du pays de résidence de l'investisseur. En fait, l'application du principe de résidence peut conduire à des situations où une société domestique qui investit dans un pays donné subit un désavantage concurrentiel par rapport à une société étrangère comparable investissant dans le même pays, ceci parce que les taux d'imposition appliqués dans leur pays d'origine sont différents. Pour éviter les distorsions de concurrence et appliquer le principe de la neutralité par rapport aux importations de capitaux, il faut imposer le revenu selon le principe de la "source" ou de la "territorialité". Selon ce principe, un pays devrait imposer tous les revenus obtenus sur son territoire au même taux, indépendamment de l'origine de leur bénéficiaire.

Les inefficiences n'ont pas toutes pour origine les traitements fiscaux différents d'investissements transfrontaliers. Il peut aussi y avoir des distorsions causées par les décisions relatives au type

d'investissement, car le traitement fiscal réservé aux apports ou aux modes de financement peut varier considérablement au sein d'un même pays ou selon les pays.

Efficacité

La notion d'efficacité d'un système fiscal fait référence à sa capacité à rencontrer ses objectifs de base qui sont de générer le niveau souhaité de recettes et de mettre en place les incitants économiques déterminés. L'efficacité d'un système fiscal donné dépend beaucoup de ses interactions avec les autres systèmes fiscaux. Les mesures telles que, par exemple, les taux nominaux réduits, les amortissements accélérés ou les crédits d'impôt à l'investissement peuvent améliorer la capacité concurrentielle d'un pays à la fois par la réduction de la pression fiscale globale des entreprises locales et par l'attraction d'investissements étrangers. Des réductions d'impôt dans le pays de la "source" n'auront cependant pas d'effet sur la pression fiscale globale et sur l'investissement d'une entreprise multinationale étrangère si elle est imposée selon les règles de son état de résidence. Il y aurait simplement un déplacement de recettes fiscales du pays source au profit du pays de résidence de cette entreprise puisque, en fonction du crédit d'impôt généralement associé au principe de résidence, les sociétés reçoivent un crédit d'impôt pour l'intégralité des impôts payés à l'étranger. La réduction de l'assujetissement dans le pays d'accueil est donc simplement compensée par un accroissement de celui-ci dans le pays de résidence (moyennant un crédit d'impôt moins important).

Il va de soi que les stimulants fiscaux (à l'investissement, par exemple) vont, s'ils sont efficients, réduire les recettes fiscales. Pourtant, la diminution de celles-ci variera considérablement selon le type de mesures prises. Il y a cependant un effet de compensation indirecte plus complexe. Les recettes fiscales abandonnées, les "dépenses fiscales", peuvent être partiellement ou totalement compensées par un accroissement des investissements et de la mobilité internationale des bases imposables, qui vont à leur tour générer, directement et indirectement, plus de recettes fiscales.

Simplicité, certitude et transparence

L'exigence de "simplicité" est relativement évidente. Elle suppose que les coûts de fonctionnement d'un système fiscal sont les plus réduits possible. Il s'agit des "coûts de mise en conformité" pour les contribuables et des "coûts administratifs" supportés par l'administration pour appliquer la loi. Les coûts administratifs et de mise en conformité sont intrinsèques à tout système fiscal: les Etats ont besoin de recettes fiscales et les contribuables doivent se conformer à la législation en la matière. On peut cependant se demander à quel niveau ces coûts sont proportionnés aux objectifs poursuivis. Ils sont généralement plus élevés dans le cas d'une activité commerciale internationale que pour des opérations qui restent au niveau national. Ainsi par exemple la simple coexistence de deux principes simples mais contradictoires – imposition en fonction de la source ou de la résidence – génére des situations de double imposition ou de double exonération non intentionnelle qui ne peuvent être surmontées que par le jeu – habituellement complexe et coûteux - de conventions internationales appropriées. Le critère de simplicité rejoint donc ceux d'efficience et d'efficacité. Des systèmes fiscaux simples ne signifient pas uniquement que leurs coûts sont relativement faibles; on n'y trouve normalement pas de régimes privilégiés, de compensations non intentionnelles ou d'opportunités d'évasion fiscale. Ils peuvent cependant aussi être à l'origine d'une moindre équité.

L'exigence de simplicité exige également que les règles selon lesquelles les impôts sont levés soient certaines et bien comprises par le contribuable. La notion de certitude fait référence à la stabilité du système fiscal et des pratiques fiscales du pays. L'incertitude qui résulte de fréquents changements du droit fiscal et de son interprétation induit, par elle-même, des effet négatifs ou de report sur les décisions d'investissement. Simplicité et certitudes sont souvent associées au critère de transparence des lois, règlements et procédures administratives qui définissent un système fiscal. La transparence va en général dans le sens de l'équité. Elle peut par exemple contribuer à ce que des stimulants fiscaux accordés par les

administrations sur une base discrétionnaire ne se substituent pas aux aides directes d'Etat. En outre, la transparence d'un système fiscal est généralement un élément important pour garantir l'obligation de rendre des comptes dans le chef des politiciens.

4.2. Les effets des systèmes d'imposition des sociétés sur le bien-être

On peut dire en gros que, si un système d'imposition des sociétés correspond à certains ou à tous les critères susmentionnés, il contribue à plus de bien-être. Il est cependant nécessaire, dans le cadre de cette étude, d'examiner comment ces critères généraux fonctionnent dans l'UE dans le contexte du Marché intérieur et quels en sont les éventuels substituts. On a mis en évidence jusqu'à présent que l'étude était nécessaire pour examiner deux questions de base de fiscalité des entreprises pertinentes dans le contexte de l'intégration européenne: (i) les entraves au Marché intérieur qui résultent de la fiscalité des entreprises et (ii) les différences de taux effectifs d'imposition des entreprises ou la concurrence fiscale en général.

Si on examine la situation actuelle de la fiscalité des entreprises dans l'UE selon les critères définis plus haut, on se rendra compte qu'il y a bel et bien un risque que la prise de décision des entreprises soit faussée, particulièrement en matière de localisation. Par la même occasion, on peut montrer du doigt les distorsions en matière de disposition et de financement de biens publics et/ou de répartition de la pression fiscale pour une fourniture donnée de biens publics et de transferts. Ces deux aspects peuvent peser sur la prospérité globale dans l'UE et agir de manière différente. En mesurant l'importance du déficit de prospérité, on peut estimer les gains probables de productivité qui seraient générés par l'élimination de telles distorsions. Bien que ce type de mesure soit particulièrement malaisé, des conclusions valables et riches d'enseignement n'en demeurent pas moins possibles.

Les distorsions à la prise de décision des entreprises

Il est tout à fait évident que les différences de taux d'imposition effectifs entre les pays (ou dans un même pays) pour des types d'investissement et modes de financement différents vont avoir une influence sur le comportement des investisseurs. Au risque de se répéter, selon la théorie économique, les meilleures décisions se fondent, dans une économie de marché, sur des prix non biaisés. La fiscalité influera sur le taux de rendement et donc sur les prix auxquels un investisseur est confronté dans l'examen de différentes opportunités d'investissement. L'influence négative de la fiscalité sur les décisions d'investissement est à la mesure de la compensation ou du renforcement qu'elle exerce sur les autres distorsions de l'économie. Il y a deux aspects différents à prendre en considération pour examiner cette question et pour évaluer les effets de différents niveaux d'imposition. Tout d'abord, l'influence de la fiscalité sur l'efficience économique dépend de l'environnement économique dans lequel elle s'exerce. Comme on l'a déjà dit, la fiscalité est parfois utilisée pour corriger ou limiter des inefficiences de marché et/ou pour compenser certaines externalités. Dans ce cas, elle contribue à la productivité. D'autre part, la fiscalité peut être utilisée pour contrebalancer des désavantages physiques ou de localisation. Cet usage de la fiscalité nuit souvent à la productivité globale tout en améliorant le bien-être local ou régional. Le second aspect est celui de ce qui pourrait être appelé le "mécanisme de transmission": dans quel mesure les incitants conduisent-ils à un changement réel des comportements? Si les agents économiques ne sont pas influencés par la fiscalité, aucun effet négatif ne sera attribuable à l'ampleur de la pression qu'elle exerce.

La question de la mesure dans laquelle les décisions d'investissement sont influencées par la fiscalité est essentiellement empirique, comme le pressent la théorie économique. En conséquence, ses implications en matière de prospérité le sont également dans une large mesure. Malgré ces difficultés d'appréhension des conséquences précises sur les décisions d'investissement et sur les niveaux de bien-être pour les citoyens ordinaires, il est possible de tirer des conclusions valables. Si les différences de niveau effectif d'imposition sont significatives, on peut certainement prétendre à l'existence d'une structure très complexe d'externalités pour justifier une telle variété de structures et de taux d'imposition. Sur des bases purement

économiques, on peut difficilement imaginer, par exemple, que le financement par l'emprunt soit favorisé par rapport à celui par capitaux propres puisque les effets macroéconomiques négatifs de niveaux d'endettement excessifs sont considérables, particulièrement à des époques de "turbulences" financières.

On peut tout aussi peu imaginer qu'il soit souhaitable que des investissements comparables soient confrontés à des niveaux d'imposition effective significativement différents pour la seule raison de leur localisation dans un pays plutôt que dans un autre. Même s'il est impossible, sur de simples bases économiques, d'exclure la nécessité de niveaux d'imposition différents dans des pays différents, compte tenu de leurs ressources naturelles et de différences de niveau de qualification ou autre, on peut s'interroger sur l'ampleur des différences et leur dispersion. Dans la mesure où il n'y aurait pas de justifications économiques convaincantes à ces variations de niveau d'imposition selon les pays, types d'investissement et modes de financement, on peut conclure que, de manière générale, les systèmes fiscaux biaisent les choix d'investissement. Partant, l'amenuisement de ces distorsions augmenterait la productivité et la croissance dans l'Union. Il contribuerait à une meilleure répartition des ressources dans le Marché intérieur qui se baserait sur les facteurs économiques réels plutôt que sur des considérations fiscales.

Comme on l'a déjà vu, les différences fiscales génèrent en outre d'importants coûts administratifs et elles encouragent la planification fiscale qui elle-même coûte à la communauté des entreprises et à la société au sens large. La réduction des distorsions fiscales permettrait de tirer meilleur parti de toute cette énergie dépensée.

Dans une certaine mesure, on pourrait comparer une situation d'unification de la structure fiscale à celle de la création de la monaie unique. Les bienfaits de coûts de transactions plus faibles sont certes conséquents (bien que souvent évalués à une fraction de pourcent du PIB) mais les bienfaits d'une monnaie unique vont bien au-delà. Cette dernière magnifie les perspectives de croissance et par là-même promeut une économie plus efficiente. Les bénéfices les plus marquants de la levée des obstacles et de la mise en place de règles du jeu équitables dans le domaine de la fiscalité seraient une concurrence accrue et une valeur ajoutée pour les consommateurs européens.

Différences dans les taux d'imposition effectifs et concurrence fiscale

Un des facteurs qui a changé le plus radicalement depuis le début des années 1990 est celui qu'on appelle habituellement la "concurrence fiscale". Comme détaillé ci-avant, les effets de la mondialisation et de la création du Marché intérieur et de l'Union économique et monétaire peuvent avoir suscité, d'une part, plus de concurrence fiscale entre pays, tant au sein du Marché intérieur qu'au niveau mondial et, d'autre part, des initiatives spécifiques destinées à combattre la concurrence fiscale *dommageable.* Il faut notamment citer les travaux effectués dans le cadre du Code de conduite de l'UE sur la fiscalité des entreprises et du Forum de l'OCDE sur les pratiques fiscales dommageables. En outre, la Commission européenne a intensifié ses efforts en matière de contrôle des aides d'Etat à caractère fiscal dans le cadre du Traité CE.

Il est inutile, dans le cadre de cette étude, de revenir en détail sur l'histoire et sur les résultats de ces initiatives. Il est par contre important de noter que suite de ces efforts, de nombreux régimes privilégiés d'imposition des entreprises sont en voie de changement, d'abolition ou de suppression progressive. La conséquence de cette évolution est que les caractéristiques *générales* des systèmes d'imposition des entreprises des Etats membres auront une importance plus grande qu'aujourd'hui dans la prise de décision économique. Les différences de taux effectifs d'imposition (globale) des entreprises deviennent donc plus importants dès le moment où le recours à des régimes privilégiés n'est plus possible. Cette évolution constitue un fil rouge pour la présente étude. L'élargissement de l'UE va encore accroître la complexité dans ces domaines fondamentaux.

Les implications de la concurrence fiscale en général en matière de bien-être sont multiples car elle affecte la structure de la fiscalité, la pression fiscale et, finalement, le financement et la mise à disposition de biens

publics. La concurrence fiscale peut affecter à des degrés divers les différentes assiettes fiscales existantes, induisant par là des différenciations ou des rapprochements des taux d'imposition effectifs, et les accroissements et diminutions correspondants d'un grand nombre de distorsions fiscales. Elle peut également induire un changement de pression fiscale globale, en prenant la forme, par exemple, d'une pression à la baisse (un "plafond") sur le niveau d'imposition total. Ses effets sur la prospérité dépendront donc d'un grand nombre de facteurs, tels que les dépenses publiques, la composition des recettes fiscales, la position financière globale de l'Etat, etc.

Pour conclure, la fiscalité implique en fin de compte un choix politique et un arbitrage entre certains coûts d'efficience et d'autres ambitions, telles que la redistribution ou la réduction des inefficiences de marché et le financement de biens et services publics qu'elle permet. Il en va de même dans le contexte européen.

5. STRUCTURE DE CETTE ETUDE

La partie II de cette étude est consacrée à l'analyse détaillée des systèmes d'imposition de la Communauté européenne. Elle comprend une analyse comparative des caractéristiques qualitatives des systèmes d'imposition des entreprises dans les Etats membres ainsi que la détermination et le calcul précis des taux d'imposition effectifs des entreprises selon divers scénarios.

La partie III examine ensuite les entraves imputables à la fiscalité des entreprises dans le Marché intérieur, les obstacles à l'exercice par les opérateurs du marché des "quatre libertés" et l'influence de règles fiscales concrètes sur leurs décisions relatives à la localisation de l'activité économique et de l'investissement.

Finalement, la partie IV examine les remèdes aux entraves détectées dans la partie III. Elle comprend une analyse à la fois des mesures ciblées pour apporter des solutions aux problèmes fiscaux spécifiques et des approches plus complètes qui pourraient résoudre une majorité de ces problèmes d'un seul coup.

PARTIE II:
ANALYSE QUALITATIVE ET QUANTITATIVE DES SYSTEMES D'IMPOSITION DES ENTREPRISES DANS L'UE

A. ANALYSE DU CODE FISCAL DES SOCIETES

1. INTRODUCTION

1.1. Pourquoi une analyse qualitative?

Les taux d'imposition effectifs sont essentiellement le produit du taux d'imposition nominal et des règles qui président à la détermination de la base imposable. Dans certains pays, les normes comptables exercent une certaine influence sur les règles de calcul de la base imposable; il en va de même pour certains stimulants fiscaux qui peuvent modifier ces règles ou se superposer à elles. Lorsque les différences entre les taux nominaux et effectifs d'imposition sont importantes, une comparaison des éléments qui déterminent l'assiette fiscale peut aider à identifier les causes de celles-ci.

L'analyse quantitative qui se trouve dans la Partie II B reprend les résultats de deux modèles économiques qui se basent sur un concept "prospectif". Le premier se base sur un investissement hypothétique relativement simple dans le secteur manufacturier avec des règles de calcul bien définies mais en nombre limité et couvre tous les Etats membres. Le deuxième se base sur une entreprise hypothétique type dans le secteur manufacturier; les règles de calcul sont plus nombreuses mais le modèle ne couvre pas tous les Etats membres. (La partie II B explique le fonctionnement des modèles et donne le détail des résultats.) C'est par des analyses de sensibilité et des simulations que le modèle identifie et quantifie les effets de certains paramètres de la base imposable - en ce compris le taux nominal - sur le taux d'imposition effectif.

L'analyse qualitative complète l'analyse quantitative de manière à permettre la comparaison entre un nombre plus important de paramètres. Dans la mesure où la relation entre les taux nominaux et effectifs est relativement constante (comme en témoigne l'analyse quantitative), il devrait être possible d'identifier les ressemblances et les différences entre les approches des Etats membres dans le domaine de la fiscalité des entreprises par la comparaison d'un certain nombre de caractéristiques structurelles importantes de leur droit fiscal.

Il y a dix éléments structurels d'un système fiscal type qui ont été reconnus comme les plus importants pour la détermination de l'impôt dû par une entreprise et par là de son taux d'imposition effectif[27]. Ce sont:

Le taux nominal, les règles de comptabilité fiscale, l'amortissement, les provisions, les pertes, les plus-values, les fusions et acquisitions, la compensation intragroupe et la consolidation (en ce compris les dividendes), les stocks et les dépenses déductibles.

---

27 Messrs Tirard and Vanistendael, membres du Groupe I, ont produit une étude détaillée 'Measuring effective rates of corporate income tax in the EU - a qualitative report' dont cette section s'inspire largement. Cette étude fait elle-même un grand usage des données de l'IBFD relatives au droit fiscal des Etats membres.

Certaines de ces catégories ont été fractionnées; c'est ainsi que les tableaux relatifs à chacun des Etats membres reprennent la description de trente-huit sous-catégories.

Les dix éléments structurels ont été reconnus comme les éléments "communs" les plus importants. Des mesures spécifiques telles que celle identifiées par le Groupe Primarolo[28] qui conduisent à des niveaux d'imposition réelle considérablement plus faibles que ceux qui prévalent habituellement dans un Etat membre particulier et qui sont considérées comme potentiellement dommageables ont été écartées car elles font l'objet d'analyses distinctes.

1.2. Que peut nous apprendre une telle analyse quantitative?

Dans les tableaux, les éléments structurels de base du système fiscal de chaque Etat membre sont identifiés et la conception de celui-ci est brièvement expliquée. Il est donc possible de classifier les différentes conceptions pour chaque élément structurel et de composer des groupes d'Etats membres ayant une approche comparable, qui donc appliquent un traitement identique ou comparable à certains éléments particuliers. Les groupes ou les Etats membres individuels qui appliquent un traitement différent, qui s'écarte de cette "moyenne", peuvent donc également être identifiés.

Comme on l'a vu précédemment, les modèles d'analyse quantitative font nécessairement une synthèse des caractéristiques du système fiscal de chaque Etat membre tandis que l'analyse qualitative prend en compte un certain nombre d'autres caractéristiques importantes que les modèles ne peuvent pas intégrer telles que par exemple certaines règles relatives au plus-values, le traitement des pertes en ce compris les règles d'imputation sur des exercices antérieurs ou ultérieurs, ou la consolidation locale.

En plus de faciliter la comparaison des différents traitements appliqués par les Etats membres aux éléments structurels de base, l'analyse permet d'appliquer chacun de ceux-ci à chaque Etat membre pour comprendre les interactions entre certaines de leurs caractéristiques. Par exemple, certains Etats membres n'imposent pas certaines plus-values et ne permettent pas de déduire les moins-values correspondantes tandis que d'autres imposent les premières et permettent de déduire les secondes.

L'analyse n'essaie pas de déterminer quelle est la "meilleure" approche pour chaque élément spécifique. Chaque Etat membre a édicté ses règles dans le but de construire un système fiscal cohérent par rapport à ses besoins particuliers. Sans quantification des effets de certaines mesures, il n'est pas possible de dire, par exemple, que telle méthode particulière de calcul de l'amortissement est meilleure qu'une autre. C'est par l'analyse quantitative, et en particulier en procédant à certaines simulations, que l'effet d'une mesure fiscale particulière peut être quantifié. L'analyse qualitative met par contre en exergue l'étendue et la complexité des méthodes utilisées, par exemple en matière d'amortissement, alors que les buts généraux poursuivis par les Etats membres sont probablement plus ou moins les mêmes, ce qui soulève la question de la nécessité d'une telle diversité.

Les tableaux ne tentent pas d'expliquer chaque aspect du système fiscal de chaque Etat membre. Comme on l'a dit précédemment, ils ne reprennent que les éléments de base et une description sommaire des principes applicables aux sous-catégories. Il existe dans beaucoup de cas des exceptions et de légers amendements aux règles générales applicables dans certaines circonstances qui n'ont pas été prises en comptes sauf dans les cas où elles ont une certaine matérialité.

Dans le contexte de ce rapport, l'analyse qualitative est également utile pour appréhender les approches globales. La Partie IV étudie certaines de ces approches de la fiscalité des entreprises européennes; les unes se fondent sur la reconnaissance mutuelle par chaque Etat membre du code fiscal des autres et les autres sur

---

28 Rapport du Groupe Code de conduite (Fiscalité des entreprises) au Conseil ECOFIN du 29 Novembre 1999

une assiette fiscale commune ou harmonisée. Lorsqu'un groupe composé des mêmes Etats membres partage de façon constante les mêmes approches relatives à un certain nombre de caractéristiques structurelles, ceux-ci paraissent plus susceptibles d'adopter une des approches globales basées sur la reconnaissance mutuelle que ceux qui ont en général une conception différente. Lorsque des éléments structurels particuliers se caractérisent par une grande variété d'approches différentes, on peut supposer que la reconnaissance mutuelle dans ce domaine spécifique serait particulièrement malaisée à obtenir; ce sera le cas par exemple du traitement réservé au revenu étranger.

Une assiette commune ou harmonisée suppose, à tout le moins, que les éléments structurels de base soient uniformisés, ou, dans l'hypothèse de la conservation en parallèle des systèmes nationaux existants, qu'un nouveau code fiscal soit confectionné. Les tableaux qui décrivent les caractéristiques de base des systèmes fiscaux actuels des Etats membres mettent en évidence le nombre de celles qu'il faudrait harmoniser et désignent des groupes d'Etats membres qui présentent déjà des similitudes structurelles.

1.3. Constatations

1.3.1. Taux d'imposition

Le taux d'imposition est, pour tous les systèmes d'imposition des entreprises, le plus visible des éléments qui déterminent le taux d'imposition effectif. Les taux varient considérablement d'un Etat membre à l'autre. Outre le taux légal principal ou taux "nominal", des détails concernant les taux réduits, les contributions complémentaires, les taux minimum et les taux spéciaux sont fournis là où ils sont d'application. Deux Etats membres, l'Allemagne et l'Italie, avaient en 1999 (année de référence) un système de "double taux" qui faisait la distinction entre les bénéfices réservés et ceux qui étaient distribués. Certains Etats membres aident les petites et moyennes entreprises avec un taux réduit spécifique pour celles dont les bénéfices restent inférieurs à un certain seuil ou par le jeu d'un système de taux progressifs; il n'y a cependant pas de définition normalisée. Certains secteurs sont parfois soumis à des taux différents du taux principal. Certains types de revenus, tels que les plus-values, sont également soumis à des taux différents.

A l'exception du cas de l'Irlande, ces variations par rapport au taux général, bien qu'importante pour les entreprises auxquelles elles s'appliquent, ne présentent pas une matérialité suffisante pour être prises en considération dans une comparaison générale dans l'ensemble de l'UE. La majorité des entreprises en concurrence au sein de celle-ci sont en effet soumises au même taux légal, qu'il faut parfois ajuster pour tenir compte de contributions complémentaires "temporaires". L'Irlande est un cas à part car, bien que le taux principal soit de 40%, il existe un taux spécial de 10% applicable à certaines entreprises, en ce compris dans le secteur manufacturier; c'est ce dernier taux qu'il faut prendre en considération dans le cadre de cette étude.[29]

La variété des taux nominaux n'est pas négligeable. Avec 10%, l'Irlande a le plus bas. Vient ensuite un groupe d'Etats membres dont les taux sont d'environ 30% (Suède 28%, Finlande 29%, Luxembourg 30%, RU 30%, Danemark 32%). Au sommet de l'échelle se trouve un groupe avec des taux aux alentours de 40% (Belgique 39%, Italie 37% + 4,25%, Grèce 40%). L'Allemagne faisait partie de ce groupe, mais à partir de 2001, le nouveau taux nominal est de 25% plus 'taxe professionnelle' qui est typiquement de 12 à 13%. La mesure dans laquelle ces différences de taux nominaux se reflètent dans les taux effectifs est examinée dans l'analyse quantitative dans la partie II B.

---

29 Cette information se base sur le droit en vigueur au 30 Juin 1999. L'évolution de la structure de taux en Irlande montre qu'il est pertinent de se baser sur le taux le plus bas pour effectuer les comparaisons.

1.3.2. Règles comptables

Les différences entre les normes comptables et les règles qui s'appliquent à la comptabilité fiscale peuvent avoir une influence considérable sur les taux d'imposition effectifs. A quelques exceptions près, les règles spécifiques à chaque Etat membre sont d'application pour toutes les entreprises et pour tous les secteurs. La partie IV explique dans un certain détail les deux 'traditions' de 'dépendance' et d''indépendance'. Les tableaux montrent comment trois Etats membres différents (Irlande, Pays-Bas et RU) adoptent une approche comparable en tolérant des différences entre la comptabilité et le traitement fiscal de certains éléments. Dans les autres Etats membres, la relation entre les deux est beaucoup plus étroite. Cependant, comme les normes comptables relatives aux opérations entre pays de l'UE ne sont pas complètement harmonisées, les comparaisons peuvent s'avérer relativement ardues lorsque tant la comptabilité générale que la comptabilité fiscale d'une entreprise déterminée sont tenues selon des règles différentes dans les différents Etats membres. L'analyse quantitative se base sur la nécessaire hypothèse d'une définition commune du bénéfice comptable pour le calcul du taux réel d'imposition tandis que les travaux du "Tax analyser" comprennent certaines analyses de sensibilité par rapport aux différentes normes comptables, ce dont il sera également question dans la section relative aux effets économiques et aux résultats de l'analyse quantitative dans la partie IV C relative aux approches globales. Une comparaison plus détaillée exigerait non seulement de mettre en regard le traitement fiscal de certaines opérations particulières dans tous les Etats membres, mais encore de comparer les divers schémas normaux de transcription comptable de ces mêmes opérations.

1.3.3. Amortissement

L'importance relative des règles d'amortissement fiscal sur le taux d'imposition effectif dépend de l'intensité capitalistique des différents secteurs d'activité. Quand le taux d'amortissement fiscal autorisé est supérieur à celui de la dépréciation économique, il y a effectivement un incitant fiscal à l'investissement. Dans beaucoup d'Etats membres, cela semble être le cas.

La base initiale de l'amortissement des équipements productifs est uniforme dans l'ensemble des pays de l'UE en ce sens qu'elle est essentiellement égale au coût. La seule exception est la Grèce qui autorise dans certains cas l'usage d'un facteur de revalorisation. Les méthodes les plus couramment utilisées sont l'amortisssement dégressif et l'amortissement linéaire ou une combinaison des deux. Il y a également diverses autres méthodes pour certaines circonstances. C'est cependant dans les taux que les plus grandes variations sont observées avec certains Etats membres qui prévoient un certain nombre de taux différents selon le type d'actif concerné.

Compte tenu de l'éventail de méthodes, de taux et de catégories d'actifs, il est malaisé de comparer les règles d'amortissement sans procéder à une série de calculs. Lorsque le choix (de la méthode) est possible, la comparaison devient encore plus complexe. Paradoxalement, certains Etats membres[30] ont un système relativement simple, qui, lorsqu'il se combine avec le dégrèvement de consortium et le report illimité des pertes peut offrir le même degré de souplesse que les approches plus complexes où le montant et le calendrier des "recours" à l'amortissement sont des éléments importants.

Il est plus simple de comparer les listes des actifs dont l'amortissement n'est pas autorisé. Les Etats membres ont adopté des approches passablement différentes en ce qui concerne l'amortissement des actifs incorporels. En ce qui concerne les brevets et marques, il existe un grand nombre de taux et de méthodes différentes mais les plus grandes différences se situent au niveau du traitement des survaleurs. Douze Etats

---

30 Il faut comparer par exemple la complexité des règles espagnoles qui autorisent un report des pertes limité à 10 ans à la relative simplicité des règles britanniques qui permettent le report illimité dans le temps.

membres autorisent l'amortissement sous l'une ou l'autre forme, mais quatre (France, Irlande, Portugal et R.U.) n'en autorisent aucune. En principe, les terrains sont considérés comme un actif qui ne se déprécie pas dans tous les Etats membres. Certains Etats membres admettent cependant dans certaines circonstances la déductibilité d'une provision pour perte définitive de valeur de certains actifs non amortissables. Les règles de comptabilisation de l'amortissement fiscal suivent en général les normes comptables générales et de comptabilité fiscale en ce sens que dans la plupart des Etats membres l'amortissement n'est déductible qu'à la condition qu'il soit comptabilisé, sauf en Irlande, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni où cette exigence n'existe pas.

1.3.4. Provisions

Les provisions peuvent être rangées dans deux catégories principales. La première est celle dont le but est de garantir que la comptabilité d'une société est le reflet de sa situation réelle conformément au principe comptable de prudence, en prenant en compte la nécessité de s'assurer que les actifs ne sont pas surévalués et que les dépenses sont imputées à la période comptable adéquate. La seconde est celle par laquelle les bénéfices peuvent être transférés à ce qu'on pourrait considérer comme une sorte de réserve immunisée d'impôt, ce qui pourrait s'apparenter à un stimulant fiscal. Les catégories de provisions qui font l'objet des comparaisons dans les tableaux appartiennent majoritairement au premier type à l'exception des réserves pour pensions.

Il y a trois catégories principales de règles relatives aux provisions pour créances douteuses: les provisions générales, les provisions spécifiques et celles qui sont limitées en montant. Toutes trois sont utilisées dans l'UE, parfois en combinaison. Dans certains secteurs, il existe des règles spécifiques conformément à l'importance relative de l'endettement par rapport au type d'activité commerciale, comme c'est par exemple le cas de la banque et des autres activités financières.

Les provisions pour dépenses futures sont pour la plupart déductibles, quoique dans certains Etats membres, celles relatives aux réparations ne le sont pas, probablement pour éviter qu'elles ne soient utilisées comme une sorte de réserve immunisée.

Les principales différences se trouvent dans la catégorie des réserves pour pensions qu'on peut considérer comme appartenant à la seconde catégorie de provisions telles que décrites ci-avant, une sorte de provision immunisée. Cette catégorie particulière de réserve est cependant largement dépendante de la manière dont les pensions de retraite se constituent dans chaque Etat membre en particulier.

Une approche est par exemple celle du Royaume-Uni dont on peut dire que les provisions pour pensions appartiennent en règle générale à la catégorie des provisions non déductibles, et dont le système normal est que l'entreprise n'est pas redevable du payement des pensions, mais accepte de procéder à des dotations à une caisse de retraite distincte qui elle payera les pensions. Dans ce cas, la société britannique n'a pas de raison de constituer une provision pour pensions, elle doit procéder à des versements à la caisse de retraite pour les montants que celle-ci détermine et ceux-ci sont déductibles. Un exemple d'approche différente est celui de l'Allemagne où l'engagement reste au niveau de la société (l'employeur) tandis que les actifs de la caisse de retraite ne sont pas distincts de ceux de la société. Les entreprises peuvent financer les pensions en constituant des provisions (escomptées à 6%) qui peuvent être considérées comme des réserves immunisées. Compte tenu du caractère synthétique des tableaux, il est cependant difficile d'entrer dans tous les détails de ce que cela implique pour chaque Etat membre.

La conséquence principale de ces approches différentes des provisions pour pensions est que dans certaines Etats membres[31] les sociétés ont la possibilité d'obtenir un abattement sur base de la dotation d'une

31 Les Etats membres se répartissent à raison d'environ 50% dans chacune des approches.

provision et garder ainsi la trésorerie au sein de l'entreprise alors que dans d'autres les abattements ne sont possibles que lorsque le payement est réellement effectué. Alors que la situation fiscale réelle de deux sociétés également prudentes qui constitueraient des réserves pour les retraites futures de leurs employés apparaîtrait comparable, l'une serait en mesure de maintenir la trésorerie au sein de l'entreprise et l'autre pas.

1.3.5. Pertes

La possibilité de reporter les pertes sur les exercices futurs est particulièrement importante pour les nouvelles entreprises si elles ne sont pas en mesure de les utiliser pendant la période où l'imputation est possible. Sept Etats membres conservent des limites dans le temps qui varient entre 10 ans (2 Etats membres) et 5 ans (4 Etats membres). La possibilité d'imputer les pertes sur des bénéfices antérieurs varie également selon les pays avec neuf Etats membres qui n'offrent pas du tout cette possibilité et les autres qui l'autorisent pendant un an (3 Etats membres) et 3 ans (2 Etats membres).

L'approche par les Etats membres de la question des pertes est exemplative des modifications potentielles des caractéristiques des systèmes fiscaux au fil du temps. Jusqu'il y a quelques années, le report des pertes était limité dans le temps dans la plupart des Etats membres. Il y a maintenant beaucoup plus de possibilités de reporter les pertes pendant des périodes plus longues et la tendance est celle de règles plus généreuses. De la même manière, le report sur des exercices antérieurs est beaucoup plus largement accepté que dans le passé. Ces deux éléments peuvent influencer considérablement les taux d'imposition effectifs des entreprises de l'UE. Cette évolution est particulièrement remarquable parce que la limite dans le temps du report des pertes a un caractère définitif. D'autres éléments, tels que l'amortisssement, ne connaissent généralement que des différences temporelles: pour les actifs amortissables, ce n'est qu'au niveau du rythme auquel le droit à la déductibilité de la dépréciation est reconnu qu'il existe des différences entre les Etats membres.

Les dispositions relatives au report des pertes sont exemplatives du parallélisme qui existe entre éléments structurels et stimulants fiscaux spécifiques. Ces derniers ne sont pas pris en considération ici mais il est intéressant de remarquer qu'un report illimité dans le temps des pertes (élément structurel) peut être considéré comme équivalent à une exonération temporaire d'impôt accordée à une jeune entreprise (stimulant fiscal), bien que l'élément structurel puisse se révéler plus intéressant dans les cas où les pertes sont subies pendant la période d'exonération et que celle-ci est trop courte pour leur permettre de compenser les bénéfices ultérieurs.

1.3.6. Plus-values

Le traitement des plus-values se répartit entre deux catégories principales selon qu'elles proviennent d'actifs corporels ou incorporels tels que les actions. De manière générale, les règles relatives aux actifs corporels ont évolué de manière plus comparable. Tous les Etats membres se conforment au principe de réalisation, quoique dans certaines circonstances, certains d'entre eux permettent d'acter les pertes non réalisées qui ont un caractère définitif. A l'exception de l'Irlande, de la France et de la Grèce, le taux de l'impôt applicable[32] est le même que celui qui frappe les revenus d'exploitation. Seuls le Danemark, la France et l'Italie n'ont pas de disposition d'allègement fiscal pour réinvestissement alors qu'il n'y a que l'Irlande (du fait de taux d'imposition distincts) et le Royaume-Uni (sans doute pour des raisons historiques) pour traiter différemment les pertes en capital des pertes d'exploitation. Seuls le Danemark, l'Espagne (pour ce qui concerne la propriété immobilière), l'Irlande et le Royaume-Uni admettent la prise

32 L'Italie pratique également un taux réduit, mais uniquement sur les plus-values sur actifs détenus depuis plus de 3 ans mais pas l'allègement fiscal pour réinvestissement en tant que tel.

en compte de l'inflation pour déterminer le montant de la plus-value. Globalement, le traitement des plus- et moins-values est assez semblable dans tous les Etats membres et le taux d'imposition est le plus souvent déterminé par le taux nominal.

En ce qui concerne les actifs incorporels, et plus spécifiquement les actions, il existe une plus grande disparité de traitement. Un nombre croissant d'Etats membres n'imposent pas les plus- (et moins-) values réalisées sur la vente d'actions ou leur appliquent un taux d'impôt réduit tandis que d'autres imposent les plus-values (et permettent de déduire les moins-values) au taux normal.

1.3.7. Fusions et acquisitions

En ce qui concerne les fusions et acquisitions, la situation est relativement la même dans l'ensemble des pays de l'UE. Tous les Etats membres permettent, sous certaines conditions, une forme ou l'autre de report des plus-values de fusion. Celui-ci peut prendre deux formes: un report complet jusqu'à ce qu'il y ait effectivement réalisation (dont l'effet est semblable à celui de l'allègement fiscal pour réinvestissement) ou un report par le jeu d'un système de payement à tempérament de l'impôt dû sur toutes les plus-values qui résultent de la fusion. Le régime du report prévoit le transfert de l'assiette imposable de l'"ancienne" société mais il y a en général des règles assez strictes pour ce qui concerne le transfert des pertes.

Ce domaine de la fiscalité est très technique et, au-delà de l'identification des grandes similitudes, il n'est pas possible de donner une comparaison détaillée des systèmes pratiqués par les différents Etats membres sur base de l'information synthétique présentée dans les tableaux. Il est cependant utile de remarquer que certains Etats membres ont étendu le bénéfice des règles de report prévue dans la Directive fusion[33] aux fusions nationales.

1.3.8. Dégrèvement de consortium ('Consolidation')

Les Etats membres se regroupent selon trois catégories en ce qui concerne le dégrèvement de consortium. Le Danemark et, dans une moindre mesure, la France admettent le dégrèvement de consortium sur une base mondiale. La Belgique, la Grèce et l'Italie, au contraire, ne prévoient aucune possibilité pour les groupes de sociétés de compenser gains et pertes. Les autres Etats membres admettent le dégrèvement de consortium dans les limites de leur territoire mais les règles précises d'éligibilité et les modalités pratiques de sa mise en oeuvre diffèrent considérablement.

Ces différences, de même que celles qui concernent l'imputation des pertes sur des exercices postérieurs ou antérieurs, créent des écarts fondamentaux et constants d'imposition des entreprises entre les Etats membres. Selon sa dispersion géographique et son organisation, une entreprise internationale aura un taux d'imposition global effectif déterminé par la multiplicité des règles des pays de l'UE.

1.3.9. Dividendes inter-sociétés

La principale distinction entre les Etats membres se fait selon qu'ils pratiquent un système de crédit d'impôt ou d'exonération. On considère en général que le système de l'exonération est plus avantageux pour le contribuable. La "générosité" d'un système fiscal peut aussi être mesurée en considérant la mesure dans laquelle l'allègement accordé par un Etat membre est plus généreux que le minimum prévu par la Directive mère-fille[34]. La majorité des Etats membres (Belgique, Danemark, Finlande, France, Allemagne, Irlande, Luxembourg, Pays-Bas, et Royaume-Uni) sont plus généreux que ce que requiert la directive et ne

---

33 Directive CE 90/434 JO1990 L225/1

34 Directive CE 90/435 JO 1990 L225/6

font aucune distinction entre les dividendes en provenance des Etats membres et ceux en provenance de pays qui ne font pas partie de l'UE. L'Espagne prévoit une dégrèvement plus généreux que celui exigé par la directive, mais opère la distinction entre les dividendes de l'UE et ceux des autres pays. L'Autriche accorde le dégrèvement minimum prévu par la directive et applique le même système aux dividendes non européens et, finalement, la Grèce, l'Italie, le Portugal et la Suède se bornent à appliquer la directive.

Ceci montre que la Directive agit essentiellement comme une norme minimum alors qu'une majorité d'Etats membres sont prêts à aller au-delà. Si la Directive avait pour but de faire appliquer le même système par tous les pays de l'UE, celui-ci n'a pas été atteint.

1.3.10. Les stocks

En période de faible inflation, les règles relatives à la valorisation des stocks sont peu susceptibles d'avoir une influence décisive sur les taux d'imposition effectifs. Cependant, même en période d'inflation basse, certains secteurs peuvent être soumis à des variations importantes dans la valorisation de leurs stocks quand le prix de certains produits de base se modifie, tels que le pétrole qui a fluctué sur de très courtes périodes de 30 USD par barril à 10 USD par barril pour revenir à 30 USD par barril. L'acceptation ou le rejet par les Etats membres de la méthode DEPS (LIFO) de valorisation des stocks peut donc être un facteur important. La majorité des Etats membres admettent celle-ci, à l'exception de la Finlande, de la France, de la Suède et du Royaume-Uni.

Dans certains secteurs, la part de frais généraux et administratifs intégrés dans la valorisation des stocks va influencer celle-ci, et par conséquent le bénéfice imposable et le taux d'imposition effectif pour une période donnée. Les tableaux synthétiques ne permettent pas la comparaison détaillée des pratiques des différents Etats membres. De telles considérations n'ont de sens que pour certains secteurs industriels.

1.3.11. Les dépenses

Les règles de base relatives aux dépenses sont relativement semblables. Bien que les différences tendent à être permanentes plutôt que provisoires, et par là potentiellement plus significatives, quand elles existent, elles sont très spécifiques et, dans la majorité des cas, portent sur des articles de valeur relativement faible tels que les loisirs et le tourisme. Il n'est toutefois pas possible sans entrer dans une analyse très fouillée de procéder à une distinction générale entre Etats membres.

Le traitement des intérêts, spécialement dans les cas de sous-capitalisation, est une exception. La plupart des Etats membres n'ont pas de règles formelles en matière de sous-capitalisation, et ceci peut avoir des incidences substantiellement différentes sur les taux d'imposition effectifs dans les différents Etats membres lorsqu'on compare ceux qui ont des règles de protection et ceux qui n'en ont pas.

1.4. Conclusions

Il n'est pas possible de tirer des conclusions générales sur l'impact quantitatif des variations des éléments structurels sur la seule base des tableaux. Il est cependant clair qu'il y a de grandes différences qualitatives dans certains domaines. Pour chacune des catégories, on peut désigner des "groupes" d'Etats membres qui partagent la même manière d'aborder certains éléments spécifiques. Il est toutefois difficile de désigner certains Etats membres comme formant un groupe cohérent pour ce qui concerne tous les éléments structurels de leur système d'imposition actuel. Il est tout aussi difficile de constituer un groupe qui soit constamment "hors-normes". Dans un grand nombre de cas, les changements nécessaires à un rapprochement des Etats membres ne semblent pas fondamentaux, et, pour beaucoup de catégories, on peut se poser la question du besoin (de maintenir) de subtiles différences.

Certains ont émis l'idée que le traitement fiscal des éléments structurels de l'assiette fiscale était compensatoire et qu'en termes de taux effectif d'imposition global, un taux nominal élevé était un indice d'assiette fiscale "étroite", et un taux nominal faible celui d'une assiette "large". L'analyse des éléments structurels individuels montre qu'il y a des différences et que celles-ci peuvent elles-mêmes être compensatoires, ainsi par exemple, les règles restrictives d'un Etat membre en matière d'amortissement des fonds de commerce peuvent être "compensées" par des règles généreuses en matière d'amortissement d'actifs corporels. La 'compensation' pourrait donc exister à deux niveaux – au niveau du couple taux/assiette et au sein des différents éléments du calcul de l'assiette. L'analyse qualitative permet d'identifier les facteurs compensatoires potentiels et les différents groupes d'Etats membres. Par exemple, pour ce qui concerne le taux nominal, on peut constituer des groupes autour du taux de 30% et autour du taux de 40%, et aux extrémités, les tableaux mettent en évidence que le taux le plus haut est actuellement égal à quatre fois le taux le plus faible. Pour un marché unique, l'éventail est relativement large. C'est pour cette raison que l'analyse quantitative est nécessaire pour quantifier objectivement les éléments structurels et tester l'hypothèse du caractère compensatoire du traitement des éléments structurels ainsi que pour quantifier l'impact respectif de chacun d'entre eux sur le taux d'imposition effectif.

1.5. "Tableaux Etats membres "

Eléments structurels	Belgique	Pays-Bas	Finlande	Autriche
1. Taux d'imposition				
- Normal	39 %	35 %	29 %	34 %
- Réduit	28 % bénéfices 1-25.000 euros 36 % bénéfices: 25.000 – 90.000 euros 41 % bénéfices: 90.000 – 325.000 euros ces taux réduits sont soumis à conditions	s.o.	s.o.	s.o.
- Contributions complémentaires	contribution complémentaire provisoire de 3% calculée sur l'impôt sur le revenu effectivement dû avant prise en compte des déductions.	s.o.	s.o.	s.o.
- Impôt minimum	s.o.	s.o.	s.o.	3.750 euros par an pour les Aktiengesellschaften 1.875 euros par an pour les Gesellschaften mit Beschränkter Haftung 5.625 euros par an pour les sociétés dont le c.a. annuel est supérieur à 37.5000 euros
- Taux spéciaux	21,5 %: bureau belge pour le commerce et l'agriculture 19,5 %: fonds d'investissement immobilier agrées ou actions non cotées 5 %: associations de crédit professionnel agréées et certaines sociétés de construction agréées	s.o.	s.o.	
2. Règles de comptabilité fiscale	le revenu imposable est calculé sur base des normes comptables sauf lorsque le code fiscal en dispose autrement la déductibilité fiscale est subordonnée à la comptabilisation de la dépense	le revenu imposable est calculé sur base de "pratiques commerciales saines" sauf lorsque le code fiscal en dispose autrement le principe de base des "pratiques commerciales saines" est la prudence	le revenu imposable est déterminé sur base des règles de comptabilité fiscale qui, en général, suivent fidèlement les normes comptables la déductibilité fiscale est subordonnée à la comptabilisation de la dépense.	le revenu imposable est la différence entre les actifs nets en début et en fin d'année fiscale (Betriebsvermögensvergleich) la valorisation aux prix de marché est définitive sauf lorsque la loi en dispose autrement
3. Amortissement				
- Base	coût historique d'acquisition ou de production	coût historique d'acquisition ou de production (limité à la valeur résiduelle)	coût historique d'acquisition ou de production	coût historique d'acquisition ou de production

Eléments structurels	Belgique	Pays-Bas	Finlande	Autriche
- Méthodes	- amortissement linéaire - amortissement dégressif (à l'exclusion des actifs incorporels, des véhicules et des actifs pris en location) - combinaison des amortissements dégressif et linéaire	- amortissement linéaire - amortissement dégressif (à l'exclusion des immeubles) - combinaison des amortissements dégressif et linéaire - amortissement sur base de l'utilisation réelle du bien (pour les biens qui connaissent une grande diversité dans leur utilisation annuelle) - l'amortissement accéléré est admis pour certains types d'actifs (par ex. investissements écologiques)	- amortissement dégressif - amortissement linéaire pour les actifs incorporels et les investissements à long terme - méthode de l'épuisement pour les ressources naturelles les actifs dont la valeur d'acquisition est faible ou dont la vie économique est inférieure à 3 ans peuvent être considérés comme dépenses le contribuable a la liberté de choisir son taux d'amortissement, entre 0% et un taux maximum	- amortissement linéaire
- Taux	le taux de l'amortissement dégressif est le double de celui de l'amortissement linéaire avec un maximum de 40% les taux sont déterminés par la pratique administrative: immeubles de bureaux (3 %), immeubles industriels (5%), machines (10-25 %), ordinateurs (33%), matériel roulant (20%)	calculés selon la durée de vie pratique des actifs concernés amortissement sur base du rendement des actifs, soit en général: immeubles de bureaux: 1,5 % - 3 % immeubles industriels: 2 % - 4 % machines et outillage: 10 % - 20 % ordinateurs personnels: 25 % - 33 % camions: 30 %	selon la durée de vie économique probable de l'actif, à l'exception de taux légaux pour certaines catégories d'actifs. les taux maximum d'amortissement sont: pour les immeubles résidentiels et administratifs: 4% pour les immeubles commerciaux et industriels: 7% pour la construction légère et les immeubles utilisés dans le cadre de la recherche: 20% pour les machines et l'outillage: 25 % pour les véhicules: sur cinq années consécutives	bien que des taux standard aient été définis, les taux définis individuellement sont admis immeubles sociaux et d'exploitation: jusqu'à 4% immeubles (banque et assurance): 2,5 % autres immeubles: 2% machines et outillage: espérance de vie utile (les tableaux d'amortissement allemands peuvent servir de référence) voitures: 12,5 % les actifs mobiliers, acquis dans le deuxième semestre de l'exercice social, sont amortissable à concurrence de 50% du taux d'amortissement annuel
- Comptabilisation	la déductibilité est conditionnée à l'enregistrement dans les comptes sociaux, aucun report de l'amortissement n'est autorisé	la déductibilité est conditionnée à l'enregistrement dans les comptes sociaux, le report de l'amortissement n'est pas admis	la déductibilité est conditionnée à l'enregistrement dans les comptes sociaux. Si l'amortissement comptable est plus faible que l'amortissement fiscal autorisé, l'amortissement fiscal complémentaire (càd la différence) doit être enregistré dans une rubrique spéciale. L'amortissement pratiqué pour des raisons comptables peut être différé pour des raisons fiscales	la déductibilité est conditionnée à l'enregistrement dans les comptes sociaux l'amortissement est obligatoire et ne peut être reporté

Elements structurels	Belgique	Pays-Bas	Finlande	Autriche
- Actifs incorporels	les actifs incorporels, fonds de commerce compris, sont amortis sur une base linéaire	les actifs incorporels (y compris les fonds de commerce si acquis de tiers) son amortissables, toutes les méthodes sont en principe admises. l'amortissement du fonds de commerce n'est pas obligatoire	amortisssement linéaire sur une durée de maximum 10 ans idem pour le fonds de commerce sauf si sa période d'exploitation probable n'excède pas 3 ans; il est dans ce cas déductible comme dépense	l'amortisssements des actifs incorporels est admis fonds de commerce: amortissement en 15 ans par montants égaux, bien que dans les comptes de la société il soit possible d'amortir plus rapidement en cas d'acquisition d'un fonds de commerce
- Actifs non amortissables	Terrains	Terrains	la perte de valeur des actifs immobilisés qui ne s'usent pas, tels que les terrains ou certaines valeurs mobilières ne peut être imputée comme charge déductible que si cette perte est substantielle et que le contribuable apporte la preuve de celle-ci ou dans les cas d'aliénation	C'est à titre exceptionnel que la valeur d'un terrain ou d'actifs financiers peut être ramenée à sa valeur loyale et marchande et uniquement quand celle-ci s'établit de manière permanente en-dessous de la valeur d'acquisition.
4. Provisions				
- Risques et dépenses futures	ces provisions sont déductibles si la perte est définie avec précision ou si la dépense est susceptible de se réaliser en fonction d'événements actuels provisions pour pertes probables et pour risques et charges	réserve d'égalisation: en anticipant sur certaines dépenses futures, cette réserve permet l'étalement régulier dans le temps de frais récurrents la réserve pour risque est déductible à concurrence de la prime annuelle brute réclamée par une compagnie d'assurance pour couvrir le même risque	Non déductibles sauf pour les garanties, l'entretien des avions et des navires, ainsi que des immeubles dans le secteur de la construction.	les débours ne doivent pas avoir une existence juridique ou être certains quant à leur importance, une grande latitude est généralement laissée au contribuable s'il s'appuie sur des faits objectifs et particulièrement sur son expérience des affaires
- Créances douteuses	Les provisions spécifiques sont admises, mais pas les provisions générales.	Tant les provisions spécifiques que générales sont admises, à supposer qu'elles soient conformes à des "pratiques commerciales saines"	Les provisions spécifiques sont admises si elles sont conformes aux normes comptables. Les provisions générales ne sont pas admises mais il existe des exceptions en faveur des intermédiaires financiers.	Les provisions spécifiques sont admissibles (sauf dans les cas prévus par l'Administration Nationale) Les provisions pour créances douteuses sont admises, bien qu'une réduction de la valeur de la créance à un montant estimé de manière conservatrice soit une pratique plus courante
- Pensions	Déductibles uniquement (1) s'il existe une obligation de pension ferme dans le chef de l'employeur, (2) si le total de la pension légale et extra-légale qui en résulte est < 80% du dernier salaire, (3) à concurrence du montant nécessaire à la constitution d'une pension sur un certain nombre d'années (4) si les déductions ou mises en réserves sont enregistrées dans les comptes sociaux	Les dotations à une caisse de retraite distincte sont normalement déductibles (sous certaines conditions). Les dotations à une réserve pour pensions ne sont déductibles que si les payements de pension sont administrés ou pris en charge par la société elle-même et s'il y a une obligation irrévocable de payer une pension Les dotations à une réserve pour le payement des pensions futures sont déductibles (1) s'il existe un plan de retraite anticipée, (2) pour les employés de plus de 47 ans dont le contrat d'emploi ne prévoit pas de plan de retraite ancticipé et (3) pour ceux pour qui on peut effectivement prévoir des payements futurs	Les provisions pour payements futurs probables de pensions d'employés ne sont déductibles qu'au moment où les coûts interviennent effectivement	Les dotations à une réserve pour payements de pensions futurs sont déductibles (1) s'il existe une obligation qui résulte d'une convention relalative au payement de pensions de retraite, (2) pour la part taxable des obligations de pension futures telle que calculée actuariellement, (3) elle-même réduite de 20% et d'un montant complémentaire correspondant à un escompte au taux de 6% par an

Eléments structurels	Belgique	Pays-Bas	Finlande	Autriche
- Réparations	Non déductibles	Une réserve immunisée de remplacement est admise, pour autant que l'intention soit de réparer ou de remplacer l'actif (corporel ou incorporel) endéans maximum 4 ans	Une réserve immunisée de remplacement est admise, sous réserve du remplacement endéans les 2 ans uniquement pour les actifs perdus ou endommagés ou en cas d'évacuation des locaux professionnels (voir ci-après, 6 Plus-values; exonérations)	Non déductibles
5. Pertes				
- Reportées	sans limitation dans le temps	sans limitation dans le temps	pendant 10 ans maximum	sans limitation dans le temps
- Imputées sur un exercice antérieur	Pas prévu	Maximum 3 ans	Pas prévu	Pas prévu
- Transfert des pertes	Pas prévu	Pas de limitations spéciales sauf dans le cas des fusions (voir 7)	voir plus loin sous l'intitulé 8a 'Dégrèvement de consortium'	Pas possible
6. Plus-values				
Vente d'actifs immobilisés: - Règles temporelles	les plus-values sont imposables au moment de leur réalisation, celles qui sont comptabilisées mais non réalisées sont exonérées (sauf celles relatives aux stocks et aux travaux et cours)	Les plus values sont imposables au moment de leur réalisation, comme les revenus ordinaires d'exploitation	Les plus values sont imposables au moment de leur réalisation, comme les revenus ordinaires d'exploitation exception: les réserves de remplacement pour les locaux d'exploitation, voir ci-après sous "exonérations"	Les plus values sont imposables au moment de leur réalisation, comme les revenus ordinaires d'exploitation
- Règles de comptabilisation				Pas de règle spéciale
- Inflation	pas d'ajustement pour l'inflation depuis 1950 exonération des plus-values dues à l'inflation d'avant 1950	Pas d'ajustement pour l'inflation	Pas d'ajustement pour l'inflation	Pas d'ajustement pour l'inflation
- Taux	Pas de taux spécial	Pas de taux spécial	Pas de taux spécial	Pas de taux spécial
- Exonérations	Report d'imposition sous condition de réinvestissement dans les 3 ans (exonération des plus-values sur les actifs vendus et diminution de la base d'amortissement du nouveau bien à concurrence de l'exonération). Les plus-values ne sont exonérées que si elles sont comptabilisées dans une réserve indisponible distincte.	Report d'imposition sous forme de réserve de remplacement pour les plus-values sur actifs corporels et incorporels à réparer ou remplacer dans les 4 ans. L'amortissement déductible des nouveaux actifs est réduit à concurrence de la réserve immunisée de remplacement	Report d'imposition sous forme de réserve de remplacement pour les immeubles sociaux et les actions (ce qui incite le contribuable à utiliser les immeubles sociaux) et en cas de dommage ou de perte pour les autres actifs, sous condition de réinvestissement dans les deux ans.	Report d'imposition sous condition de réinvestissement en actifs comparables endéans 1 an. condition: l'actif vendu doit avoir été un avoir immobilisé de la société pendant au moins 7 ans et l'actif pour lequel le report est demandé être utilisé par une société locale ou un établissement stable la vente d'une participation dans une société non résidente et la vente de participations par des fondations privées sont exonérées
Vente d'actions	Pas d'imposition des plus-values réalisées sur vente d'actions	Exonération des plus-values résultant de transfert de détention substantielles	Pas de règles spéciales	L'exonération du transfert d'actions détenues dans des sociétés non résidentes est soumise à des conditions d'exemption de la participation

Eléments structurels	Belgique	Pays-Bas	Finlande	Autriche
Moins-values				
- actifs immobilisés	Déductibles comme perte normale, les plus-values étant imposables comme les bénéfices normaux	Déductibles comme perte normale	Déductibles comme perte normale	Déductibles comme perte normale La déduction peut être demandée (uniquement si elle est calculée conformément aux règles normales de comptabilisation et reconnues dans un avis d'imposition relatif aux années fiscales antérieures)
- actions	Pas de déduction des moins-values	Les moins-values réalisées sur des participations substantielles ne sont pas déductibles, sauf quand elles sont la conséquence d'une dissolution.	Déductibles comme perte normale si les actions ont été détenues en tant qu'immobilisations financières ou en tant que stocks Déductible à concurrence des plus-values du même type si les actions étaient détenues en tant qu'actifs financiers	Les moins-values qui résultent de la vente d'actions d'une société anonyme ou d'une société à responsabilité limitée peuvent exonérer d'autres revenus à concurrence d'un septième par an, la 1re année étant celle de l'aliénation
7. Fusions et acquisitions				
- Report d'imposition	Conforme à la Directive fusion	Conforme à la Directive fusion –en ce compris les opérations nationales	Conforme à la Directive fusion –en ce compris les opérations nationales	Possible
- Transfert des pertes	Réorganisations d'entreprise: le montant de la perte reportée est réduit du montant de celle-ci multiplié par le ratio de l'assiette fiscale des actifs nets de la société cédante par la même base de la société cédée Disparition totale des pertes reportées en cas de changement de contrôle (des actionnaires) Pas de déductibilité des pertes si les transactions qui ne sont pas effectuées dans des conditions de pleine concurrence	Les pertes suivantes ne sont pas prises en compte pour la compensation des pertes: pertes d'une société qui arrête son activité s'il n'y a pas au moins 70% de ses actions qui restent dans les mêmes mains pertes subies par une société ayant le statut de société d'investissement ne réunissent pas les conditions pour la compensation des pertes par les bénéfices obtenus par celle-ci après avoir changé de statut	Les pertes de la société cédante sont reportées, à condition que le cumul des détentions de la société cessionnaire et de ses actionnaires aient, depuis le début de l'année de la perte, excédé 50% du capital de la société absorbée Les pertes reportées sont complètement annulées quand plus de 50 % des actions sont vendues Le traitement fiscal des scissions est le même que celui des fusions Les autorités fiscales peuvent cependant, à la requête du contribuable, accorder une dispense par rapport à cette règle générale	Oui
- Transfert de base imposable	Conforme à la Directive fusion	Pour que la fusion s'effectue en franchise d'imposition, la société acquérante doit reprendre les actifs de la société acquise à la même valeur comptable.	Les opérations de réorganisation sur lesquelles porte la Directive fusion impliquent le transfert de la base imposable en ce sens que pour des raisons fiscales (amortissement) les actifs sont transférés à leur valeur nette d'amortissement	Pas possible

Eléments structurels	Belgique	Pays-Bas	Finlande	Autriche
8a Dégrèvement de consortium	Pas de consolidation	Consolidation	Pas de consolidation, mais prise en compte des contributions de groupe	Consolidation
- Conditions	s.o.	NV résidentes (sociétés faisant appel public à l'épargne) ou BV (sociétés par actions), coopératives et sociétés de garantie mutuelle détention de minimum 99% des actions des sociétés assujetties au même régime fiscal conditions complémentaires "normales" en vue de préserver l'imposition des sociétés et la perception de l'impôt exigences complémentaires pour les entités étrangères: capital représenté par des actions librement cessibles, soumises à l'impôt sur le revenu dans le pays de résidence, etc.	participation de 90 % au minimum et exigence de réelle activité sauf secteur financier, assurances et caisses de retraite	(1) relation de subordination entre société mère et filiale (Organschaft), et (2) accord de mise en commun des pertes et profits (Ergebnisabführungsvertrag) d'une durée de minimum 5 ans
- Type de dégrèvement	s.o.	Imposition au niveau de la société mère, en tant qu'entité fiscale unique: transfert complet des pertes, toutes les opérations entre les membres du groupe sont extournées; les actifs immobilisés peuvent être transférés à leur valeur comptable au sein du groupe	les payements effectués à d'autres membres du groupe sont déductibles au niveau du payeur et imposables au niveau du bénéficiaire	Mise en commun de tous les revenus et imposition au niveau de la société mère qui détient le contrôle
8. Dividendes inter-sociétés	sociétés locales 95% exonération du montant brut du dividende si la participation est égale ou > 5% ou 1.250.000 euros Intérêts totalement déductibles, sauf en cas de dépouillement par dividendes sociétés non résidentes: Idem, mais pas d'exonération pour les dividendes issus de participations dans des sociétés situées dans des paradis fiscaux ou dans des pays qui pratiquent un taux d'imposition significativement plus faible	Sociétés locales: totalement déductible 100 % exonération si participation égale ou > 5% du capital et si les actions ne sont pas détenues en tant que placement ordinaire sociétés non résidentes: Idem, mais 2 exigences complémentaires: (1) l'entité non résidente doit être soumise à un impôt national sur les bénéfices, quel qu'en soit le taux, (2) détention pour motif autre que de placement sinon conditions de la directive mère-fille (>25%) Si l'exonération relative au participation est d'application, les dépenses relatives aux participations dans des sociétés résidentes et non résidentes ne sont pas déductibles	Sociétés locales: les dividendes reçus sont imposables mais bénéficient d'un crédit d'impôt intégral sur l'impôt des sociétés sociétés non résidentes directive mère-fille les dividendes reçus sont exonérés s'il y a une convention et si la société résidente détient 10% des droits de vote ou 25% du capital	Sociétés locales: exonération totale des dividendes reçus de sociétés locales et d'établissements stables de sociétés européennes en Autriche, sans autres conditions sociétés non résidentes exonération totale des dividendes reçus, sous condition d'une détention de 25% pas d'imposition des plus-values sur actions de sociétés non résidentes

Eléments structurels	Belgique	Pays-Bas	Finlande	Autriche
9 Stocks				
- Règles d'évaluation	montant le plus faible du coût d'acquisition et de la juste valeur de marché, une évaluation plus basse est admise pour les matières sujettes à de brusques et importantes fluctuations de prix sur les marchés mondiaux	Evaluation soit (1) au coût d'acquisition, (2) au plus bas du coût d'acquisition et de la valeur de marché, ou (3)méthode du stock minimal	Montant le plus faible du coût de revient de base, du coût de remplacement et du prix de vente net le dernier jour de l'année comptable Le coût d'acquisition des stocks peut être majoré d'un montant proportionnel de frais généraux s'il est fait de même dans les comptes sociaux	Montant le plus bas du coût d'acquisition et de la valeur de cession globale
- Méthode d'allocation	Au choix entre PEPS (FIFO), DEPS (LIFO), prix d'acquisition individualisé et valeur moyenne pondérée. La méthode du stock minimal n'est pas autorisée.	PEPS (LIFO), DEPS (FIFO), ou système du "stock initial" (avec ou sans réserve de remplacement)	PEPS (FIFO)	PEPS, DEPS, la méthode choisie doit être appliquée de manière constante méthode du coût moyen pondéré pour les biens fongibles
10.Déduction des frais				
- Règles générales	Les frais et charges d'exploitation déductibles sont ceux qui sont engagés ou supportés par le contribuable en vue d'obtenir ou de préserver un revenu d'exploitation, donc ceux qui ont un caractère professionnel Les frais à payer ou payables au comptant ne sont déductibles que s'ils sont certains et exigibles	les frais déductibles sont ceux qui sont directement ou étroitement liés avec la conduite de l'entreprise et ce qui s'y apparente s'ils relèvent d'une "pratique commerciale loyale"	La déduction de tous les frais et charges est autorisée s'ils sont engagés en vue d'obtenir, sécuriser ou préserver des revenus d'exploitation imposables	Tous les frais sont déductibles s'ils sont directement liés au revenu imposable (engagés en vue d'obtenir, sécuriser ou préserver des revenus imposables)
- Dépenses non déductibles	Il existe une liste non exhaustive, qui reprend notamment: une partie des frais relatifs aux véhicules automobiles, de restaurant et de loisirs, les intérêts anormalement élevés, les cotisations sociales exonérées, les amendes et pénalités et l'impôt sur le revenu lui-même	Liste exhaustive de frais qui ne sont plus déductibles (par ex. les amendes) ou qui le sont à concurrence de 75% de par leur caractère mixte tels que certains cadeaux, la nourriture, les vêtements, les repas	Les dépenses engagées pour acquérir ou conserver des revenus exonérés, les pertes résultant d'une fusion, les prescriptions pénales, les frais de raccordement aux sociétés de distribution d'eau, électricité, téléphone (lorsqu'elles sont remboursables ou transférables), les rémunérations excessives payées aux actionnaires, 50% des dépenses de loisirs	Certaines déductions ne sont possibles que si elles sont raisonnables: automobiles, bateaux de loisir, yachts de luxe, équipements de chasse, antiquités, ... Les règles fiscales excluent spécifiquement la déduction de 50% des frais de représentation, 50 % de quelque forme que ce soit de rémunération payée aux membres du conseil de surveillance ou d'administration de la société
- Sous-capitalisation	ratio capitaux empruntés/capitaux propres de 1/1, mais uniquement pour prêts accordés par des actionnaires personnes physiques; un ratio de 7/1 est d'application si le créancier est exonéré ou imposé à un taux réduit du fait de l'intérêt payé sur les capitaux empruntés	Pas de règles relatives à la sous-capitalisation, mais certaines limites à la déductibilité des charges d'intérêts entre maison-mère et filiales (par ex. pour les frais consécutifs à une conversion artificielle de capital en emprunt).	Pas de ratio capitaux empruntés/capitaux propres explicite pour définir la sous-capitalisation, mais la déductibilité des intérêts payés sur un prêt accordé par un non-résident peut-être refusée si celui-ci a un caractère permanent, c'est-à-dire s'il s'apparente à un investissement en capital	Pas de règles spécifiques relatives à la sous-capitalisation mais le Tribunal administratif a établi des directives en vue de déterminer le caractère "approprié" ou non du prêt

Eléments structurels	France	Grèce	Irlande	Italie
1. Taux d'imposition				
- Normal	33 1/3%	40% (pour les sociétés résidentes qui ne sont pas cotées à la Bourse d'Athènes et pour les sociétés non résidentes)	28%	Les sociétés de droit italien sont soumises à deux taux d'imposition différents: 37 % (IRPEG) 4,25 % (IRAP) (base: valeur nette de la "production" de l'exercice fiscal)
- Réduit	19 % sur les plus-values à long terme sur vente d'actions et de certaines redevances et concessions de licences industrielles	20% et 30% sur les plus-values	25% lorsque le bénéfice est inférieur à 100.000 IEP	19 % IRPEG (sur la partie du revenu qui provient de l'augmentation du capital – le taux effectif ne peut cependant être inférieur à 27%) 7 % IRPEG (sociétés nouvellement cotées– trois premières années)
- Contributions complémentaires	10 % de l'impôt normal (Normal plus contrib. compl. = 36 2/3%)	s.o.	Oui, lorsque le produit distribuable des placements ou 50% des bénéfices d'exploitation distribuables sont supérieurs à la rémunération du capital d'une société fermée, la différence est soumise à une surtaxe de 20 ou de 15%.	s.o.
- Impôt minimum	De 5.000 FRF à 200.000 FRF selon le chiffres d'affaires	s.o.	s.o.	Le taux minimum ne s'applique qu'aux sociétés "non actives" et est appliqué à un revenu minimum supputé
- Taux spéciaux	s.o.	s.o.	Taux incitatif: 10% pour l'industrie manufacturière et les services financiers	s.o.
2. Règles de comptabilité fiscale	le revenu imposable est calculé sur base des comptes sociaux sauf lorsque le code fiscal en dispose autrement	le revenu imposable est calculé sur base des comptes sociaux sauf lorsque le code fiscal en dispose autrement	Bien qu'il se base sur le revenu comptable, le revenu imposable est l'objet de redressements significatifs (l'amortissement, par ex., est réincorporé dans le bénéfice imposable et remplacé par des "abattements pour dépréciation")	le revenu imposable est calculé sur base des comptes sociaux sauf lorsque le code fiscal en dispose autrement

Eléments structurels	France	Grèce	Irlande	Italie
3. Amortissement				
- Base	coût historique d'acquisition ou de production	Cout d'acquisition ou de production de l'actif ou sa valeur après réévaluation. Depuis1992, les sociétés sont tenues de revaloriser les actifs immobilisés tous les quatre ans. La plus-value résultante est soumise à un impôt spécial.	L'amortissement est remplacé par des abattements pour dépréciation	coût historique d'acquisition ou de production
- Méthodes	- amortissement linéaire - amortissement dégressif (admis pour certains actifs) L'amortissement accéléré peut être pratiqué pour certains actifs relatifs à la protection de l'environnement.	- amortissement linéaire - l'amortissement dégressif peut être utilisé pour les installations de production et l'équipement acquis après le 1er Janvier 1993. - amortissement libre pour les actifs immobilisés dont le prix d'acquisition est de maximum 200.000 GRD dans l'année ou il est acquis ou utilisé pour la première fois. Dans les zones qui bénéficient de mesures d'encouragement fiscal, le traitement fiscal est plus favorable dans beaucoup de cas ce qui entraîne une amélioration très substantielle des taux d'amortissement admis.	- linéaire pour les investissements productifs et certains immeubles sur une période de sept ans - linéaire pour les immeubles industriels (4%) - dégressif pour les véhicules à moteur En outre, l'abattement pour investissements productifs et les immeubles utilisés dans le cadre d'un commerce exercé soit dans les Customs House docks soit à Shannon peut être accéléré et amorti au taux de 100% dans l'année de l'investissement.	- amortissement linéaire - *l'amortissement accéléré* est applicable jusqu'à deux fois le montant normal d'amortissement l'année de l'acquisition et les deux années consécutives. Si les actifs sont de seconde main, cette méthode n'est utilisable que pendant la période imposable de leur mise en service. Si le coût de l'actif corporel est inférieur à 1 million ITL, il peut être entièrement déduit dans la période d'acquisition.
- Taux	Les taux d'amortissement linéaire sont déterminés en fonction de la durée normale d'utilisation de l'actifs, définie en référence à la pratique normale de l'industrie ou du secteur d'activité concerné. Le taux de l'amortissement dégressif est égal au taux normal d'amortissement linéaire multiplié par un coefficient qui varie de 1,5 à 2,5 selon la durée d'utilisation probable de l'actif.	Les taux applicables sont définis par la loi. Les taux d'amortissement dégressif sont ceux de l'amortissement linéaire multipliés par un facteur de 3.	Pour les investissements productifs et certains immeubles, le taux annuel est de 15% pendant les 6 premières années et de 10% la septième. Pour les véhicules à moteur – 20% Pour les immeubles industriels – 4%	Les taux d'amortissement sont fixés par décret ministériel et varient selon la nature de l'actif et selon l'activité exercée. Une utilisation plus intensive peut justifier un amortissement plus rapide. Si l'amortissement pratiqué dans un exercice imposable est moindre que le maximum autorisé (*amortissement réduit*), la différence est déductible les années suivantes, sauf si l'amortissement pratiqué est inférieur à la moitié du maximum autorisé et qu'il n'y a aucune preuve d'une utilisation de l'actif inférieure à la pratique du secteur.
- Comptabilisation	La déduction doit être enregistrée dans les comptes sociaux, aucun report d'amortissement n'est admis. Les sociétés sont tenues de comptabiliser un amortissement au moins égal à celui obtenu par l'application du taux normal de la méthode linéaire. La part d'amortissement qui serait restée en-deça de cette limite est perdue.	La déduction doit être enregistrée dans les comptes sociaux, aucun report d'amortissement n'est admis	s.o.	La déduction doit être enregistrée dans les comptes sociaux

Eléments structurels	France	Grèce	Irlande	Italie
- Immobilisations incorporelles	Amortissement autorisé pour les seules immobilisation incorporelles qui ont une vie limitée (par ex. les brevets, les processus industriels). Les frais de recherche peuvent être déduits des bénéfices de l'exercice au cours duquel ils ont été engagés ou activés et amortis sur une base linéaire pendant une période limitée à cinq ans.	Les immobilisations incorporelles, fonds de commerce inclus, peuvent être amorties. Les frais de recherche et de développement peuvent normalement être imputés aux exercices au cours desquels ils ont été exposés.	Les brevets achetés sont amortis sur leur durée de vie résiduelle (limitée à 17 ans). Les frais qui résultent de l'acquisition d'un savoir-faire ou de la recherche scientifique sont déduits du revenu d'exploitation lorsqu'ils sont exposés. Des abattements pour dépréciation des droits d'utilisation de logiciels sont admis sur une période de 7 ans.	Les fonds de commerce acquis de tiers peuvent être amortis sur une période de minimum dix ans. Les frais engagés pour acquérir des brevets ou du savoir-faire sont déductibles sur une période de 3 ans. Les frais de recherche et de développement peuvent être soit déduits des revenus de l'exercice fiscal où ils ont été engagés soit amortis par parts égales sur une période de cinq ans. Les marques commerciales au maximum par dixièmes pour chaque exercice fiscal.
- Actifs non amortissables	Terrains, fonds de commerce, marques commerciales	Terrains	Terrains, fonds de commerce	Terrains
4. Provisions				
- Risques et dépenses futures	Déductibles	Non déductibles	Déductibles	Le droit fiscal détermine spécifiquement quelles réserves et provisions sont déductibles fiscalement. Aucune autre n'est reconnue fiscalement, même si elles sont prévues par le droit des sociétés. Outre celles déjà mentionnées dans cette section, la loi admet les provisions pour risques de change et celles relatives aux frais des loteries publicitaires et autres concours (comme par exemple les systèmes de bons de réduction des supermarchés).
- Créances douteuses	Les provisions spécifiques sont admissibles	Les provisions générales sont autorisées dans les limites suivantes: Déductibilité limitée à 0,5% du chiffre d'affaires, sans pouvoir dépasser 35 % des créances commerciales	Les provisions spécifiques sont admissibles	Si les créances ne sont pas couvertes par une assurance, les provisions générales sont admissibles dans les limites suivantes: Déductibles à concurrence de 0,5% des créances commerciales jusqu'à ce que la provision atteigne 5% du total. Dans la mesure où elles ne sont pas couvertes par la provision générale, les pertes résultant de l'insolvabilité des débiteurs sont également déductibles.

Eléments structurels	France	Grèce	Irlande	Italie
- Pensions	Non déductibles	Déductibles	Non déductibles. Les dotations effectuées dans le cadre de régimes de retraite autorisés sont cependant déductibles.	Déductibles Les dotations à une réserve pour indemnités de rupture et assistance sociale sont déductibles à concurrence des droits acquis durant l'exercice fiscal concerné en conformité avec les dispositions statutaires et contractuelles qui président à l'occupation de travailleurs individuels. La mise en réserve est admise selon les règles de la comptabilité d'engagements.
- Réparations	Déductibles	Non déductibles	Déductibles si conformes aux normes comptables.	En règle générale, la déduction des frais réels de réparation et d'entretien est admise à concurrence de 5% de la valeur de l'actif immobilisé corporel par rapport à la valeur de celui-ci en début d'exercice fiscal. L'excédent peut être déduit en parts égales pendant les cinq exercices fiscaux suivants. Les compagnies maritimes et aériennes peuvent constituer une réserve pour réparation périodiques et entretien à concurrence de 5% des coûts tels qu'ils apparaissent dans l'inventaire des actifs amortissables au début de l'année. Tout excédent doit faire partie du revenu taxable de l'année. Les dépenses réelles qui dépassent la provision doivent être déduites comme frais normaux de réparation et entretien. Les sociétés de construction et de travaux publics peuvent procéder à une dotation déductible à une réserve. Le montant maximum par an est de 5% du prix des biens qui seront transférés à une institution publique sans remboursement.
5. Pertes				
- Report	Jusqu'à 5 ans (mais indéfiniment pour la partie des pertes qui provient de l'amortissement). Le report de perte n'est rejeté qu'en cas de modification substantielle de l'activité (dissolution, fusion, changement d'activité)	Jusqu'à 5 ans	Pas de limitation dans le temps. Les pertes ne peuvent être reportées que par rapport aux revenus futurs d'une même activité.	Jusqu'à cinq ans. Pas de limitation dans le temps pour les pertes encourues pendant les 3 premières années d'une nouvelle activité commerciale.

Eléments structurels	France	Grèce	Irlande	Italie
- Imputées sur un exercice antérieur	3 ans – pour imputer un crédit d'impôt; remboursable après 5 ans en cas de non utilisation	s.o.	Un an.	s.o.
- Transfert des pertes	Uniquement possible au sein d'un groupe pour certaines fusions	Pas de limitation particulière sauf dans le cas des fusions	Uniquement possible au sein d'un groupe actif en Irlande.	s.o.
6. Plus-values				
Vente d'actifs immobilisés: - Règles temporelles	Imposition au moment de la réalisation	Imposition au moment de la réalisation	Imposition au moment de la réalisation	Imposition au moment de la réalisation
- Inflation	Pas d'ajustement pour l'inflation	Pas d'ajustement pour l'inflation	Le coût de l'actif est ajusté par application d'un multiple base sur l'indice des prix à la consommation.	Pas d'ajustement pour l'inflation
- Taux	Taux normal; le taux réduit de 19% (plus contributions complémentaires) s'applique aux plus-values à long terme (5 ans) sur actions et certaines redevances et brevets industriels	Taux normaux; les taux réduits s'appliquent aux plus-values sur ventes d'actions (20%) et de droits de propriété industrielle tels que les brevets (30%) (les tableaux ne reprennent pas tous les éléments)	20%	Taux nominaux; un taux spécial de 27% est appliqué aux plus-values sur vente d'un fonds de commerce détenu depuis au moins trois ans et sur vente de certaines participations
- Exonération et dégrèvement	s.o.	Allègement fiscal pour réinvestissement Les plus-values sur vente d'actifs immobilisés sont immunisées moyennant réinvestissement dans d'autres actifs immobilisés dans les deux ans de la vente	Allègement fiscal pour réinvestissement Les plus-values sur vente d'actifs immobilisés sont immunisées moyennant réinvestissement dans d'autres actifs immobilisés dans les 3 ans de la vente, ou un an avant	L'imposition peut être étalée sur 5 ans. Cette possibilité n'existe que pour les plus-values sur actifs détenus depuis au moins 3 ans. Elle s'applique aussi aux avoirs financiers comptabilisés comme tels dans les 3 derniers bilans; la méthode DEPS (LIFO) détermine la période de détention.
Vente d'actions	Imposable	Imposable	Imposable	Imposable
Moins-values				
- actifs immobilisés	Déductibles comme perte ordinaire.	Déductibles comme perte ordinaire	Ne peuvent être imputées sur les bénéfices d'exploitation. Uniquement sur les plus-values de la même année ou reportées et imputées sur les plus-values futures.	Traité de la même manière que les pertes ordinaires.
- actions	Les moins-values sur actifs dont les plus-values sont imposées à 19% ne peuvent être imputées que sur des profits "à long terme" de même nature (par ex. plus-values résultant de vente d'une participation importante)	les pertes ne peuvent être imputées que sur les plus-values sur ventes d'actions cotées	Id. immobilisations	Id. immobilisations
7. Fusions & Acquisitions				
- Report d'imposition	Report d'imposition des plus-values en cas de fusion et d'échanges d'actions, moyennant accord préalable. L'apport d'une partie d'activité en échange d'actions/actifs bénéficie du report sans accord préalable. Le report d'imposition est également d'application aux opérations transfrontalières (au sein de l'UE et en dehors) moyennant accord préalable.	Les fusions et les opérations comparables (par ex. scissions et apports d'un secteur d'activité) peuvent être effectuées en franchise d'impôt uniquement dans le cadre de certaines législations incitatives (destinées à créer de grandes entreprises)	Les réorganisations et fusions locales sont neutres fiscalement. Les opérations transfrontalières, conformément à la directive 90/434 sont neutres fiscalement. Les échanges d'actions sont en général neutres fiscalement.	Neutre fiscalement tant qu'on reste au niveau local . Id. pour les transactions intra-européennes.

Elements structurels	France	Grèce	Irlande	Italie
- Transfert des pertes	Pas de restrictions particulières en cas d'acquisition (en supposant qu'il n'y ait pas de changement d'activité) En cas de fusion, les pertes de la société absorbée ne peuvent être transférées à la société absorbante que moyennant accord spécial– octroyé uniquement aux sociétés industrielles, aux infrastructures d'accueil de celles-ci et aux PME en difficulté financière.	Pas de restrictions particulières en cas d'acquisition En cas de fusion, les pertes des sociétés qui fusionnent ne sont pas reportées.	Lors d'un transfert d'activité entre sociétés affiliées à 75% au minimum, les pertes peuvent être transférées au cessionnaire. Dans les autres cas, les pertes reportées à la date du transfert ne peuvent pas être imputées sur les bénéfices futurs de la nouvelle société.	En cas d'acquisition, les pertes ne peuvent être reportées si la majorité des droits de vote de la société sont transférés et s'il y a changement d'activité. En cas de fusion, le transfert des pertes de chacune des sociétés est soumis à certains limitations. La valeur des actifs et passifs des sociétés fusionnées est conservée dans la société résultant de la fusion. Celle-ci reprend toutes les caractéristiques fiscales et obligations des sociétés fusionnées.
- Transfert de base imposable	Quand un régime de neutralité fiscale s'applique, les plus-values réalisées sur actifs amortissables transférés lors d'une fusion doivent être réintégrés dans les revenus dans les cinq (matériel d'équipement) ou 15 (immeubles) ans et imposés au taux d'imposition normal. En contrepartie, la nouvelle base d'amortissement des actifs transférés est leur juste valeur marchande. Il y a report d'imposition des plus-values réalisées sur actifs non amortissables et sur les provisions transférées.	Dans le régime normal, la fusion de 2 sociétés grecques entraîne l'imposition des plus-values qui résultent de la réévaluation des actifs. Cependant, quand le régime d'incitation fiscale est d'application, la valeur des actifs et des passifs de la société absorbée est reprise par la société absorbante.	Lorsque les transactions sont neutres fiscalement, l'acquéreur les reprend, du point de vue de l'imposition des plus-values, au coût historique du vendeur.	Voir plus haut
8a Dégrèvement de consortium	Pas de consolidation		Pas de consolidation	
- Conditions	Les revenus et pertes des sociétés françaises appartenant au même groupe peuvent être cumulés et imposés dans le chef de la société-mère. La détention minimum requise est de 95%.	Pas de système de consolidation fiscale	Il n'y a pas de système de consolidation fiscale en tant que tel, mais les sociétés d'un même groupe peuvent transférer de l'une à l'autre les pertes et excédents d'abattements pour dépréciation. Un groupe de compose d'une société-mère et de filiales détenues à 75%.	Pas de régime spécial pour les groupes en matière de fiscalité des entreprises
- Type de dégrèvement				
8. Dividendes inter-sociétés	Entreprises locales: les dividendes reçus sont exonérés à 95% si la participation est d'au moins 10% Sociétés non-résidentes: même traitement	Sociétés locales: exonération totale. Sociétés non résidentes: - Dégrèvement unilatéral: les dividendes reçus sont imposables avec un crédit d'impôt limité à la retenue à la source - Directive mère-fille et conventions de double imposition: les dividendes reçus sont imposables mais le crédit d'impôt est total	Sociétés locales: exonération Sociétés non résidentes: crédit d'impôt total pour les impôts étrangers si détention de minimum 25%.	Sociétés locales: les dividendes reçus sont imposables (IRPEG) mais bénéficient d'un crédit total sur l'impôt des sociétés (les dividendes ne sont pas soumis à l' IRAP) Sociétés non résidentes: - 60% des dividendes reçus d'une société affiliée non européenne sont immunisés - les dividendes reçus d'une filiale dans un pays de l'UE détenue à 25% sont exonérés à concurrence de 95%.

Elements structurels	France	Grèce	Irlande	Italie
9 Stocks				
- Règles d'évaluation	Minimum du coût et de la valeur de marché.	Minimum du coût et de la valeur de marché	Minimum du coût et de la valeur de marché	Minimum du coût et de la valeur de marché
- Méthodes d'évaluation	PEPS (FIFO) et coût moyen.	DEPS (LIFO), PEPS (FIFO) et coût moyen	DEPS (LIFO), PEPS (FIFO) et coût moyen	DEPS (LIFO), PEPS (FIFO) et coût moyen pondéré
10.Déduction des frais				
- Règles générales	Déductibles si exposés dans l'intérêt de la société et induisent une diminution des actifs nets	Déductibles si en relation avec l'activité de l'entreprise	Déductibles, si les frais exposés sont en relation avec l'exploitation.	Déductibles si engagés pour générer du revenu
- Dépenses non déductibles	Ce qui a trait à la chasse, la pêche, les résidences de vacance et les yachts. Il existe également une limite à la déduction pour amortissement des véhicules particuliers dont le coût est supérieur à 65.000 FRF.	Impôt sur les sociétés et pénalités pour absence de déclaration fiscale ou payement tardif de l'impôt	Pénalités pour payement tardif de l'impôt, investissement. Quelques restrictions à la déductibilité des frais de réception et de véhicules.	L'intérêt payé n'est déductible que dans la proportion du revenu brut imposable par rapport au revenu total.
- Sous-capitalisation	Ratio fonds empruntés/fonds propres de 1,5:1 mais uniquement pour les prêts accordés par des actionnaires de contrôle (càd des actionnaires qui dirigent la société emprunteuse ou détiennent plus de 50% de son capital)	Pas de règles particulières	Pas de règles particulières	Pas de règles particulières.

Elements structurels	Suède	Danemark	Allemagne	Espagne
1. Taux d'imposition				
- Normal	28 %	32 %	40 % pour les bénéfices réservés 30 % pour les bénéfices distribués (système du double taux)	35 %
- Réduit	s.o.	s.o.	s.o.	30 % sur la première tranche de 90.151 EUROS de bénéfice des PME
- Contributions complémentaires	s.o.	s.o.	5,5 % impôt additionnel de solidarité	s.o.
- Impôt minimum	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
- Taux spéciaux	30 % fonds commun de placement	26% pour les caisses de retraite 5% pour les dividendes d'actions et les plus values des caisses de retraite	s.o.	40 % sociétés d'exploitation des hydrocarbures 25 % compagnies d'assurances mutuelles 25 % banques rurales et coopératives 20 % et 25 % coopératives 10% or 25% associations sans but lucratif 0 % régimes et caisses de retraite 1 % organismes de placement collectif en valeurs mobilières et immobilier
2. Règles de comptabilité fiscale	le revenu imposable est calculé sur base des comptes sociaux, sauf quand le code fiscal en dispose autrement les déductions fiscales ne sont autorisées que si elles sont enregistrées dans les comptes sociaux toutes les dépenses et la plupart des revenus sont imposés sur base des engagements, mais un nombre limité de catégories de revenus le sont sur base de leur réalisation	Le revenu imposable est calculé sur base des comptes sociaux, sauf quand le code fiscal en dispose autrement	Le revenu imposable est calculé sur base des comptes sociaux sauf quand le code fiscal en dispose autrement (principe d'autorité)	le revenu imposable est calculé sur base des comptes sociaux, sauf si le code fiscal en dispose autrement les déductions fiscales ne sont autorisées que si elles sont enregistrées dans les comptes sociaux toutes les dépenses et la plupart des revenus sont imposés sur base des engagements, mais un nombre limité de catégories de revenus le sont sur base de leur réalisation à titre exceptionnel et sous réserve d'autorisation des autorités fiscales, le contribuable peut faire usage de critères différents d'imputation et de répartition sur plusieurs exercices
3. Amortissement				
- Base	coût d'acquisition historique ou de production	coût d'acquisition historique ou de production	coût d'acquisition historique ou de production	coût d'acquisition historique ou de production (sous déduction de la valeur résiduelle), la valeur de l'actif corrigée selon le décret-loi royal 96 est amortie en fonction cette nouvelle valeur nette.

Elements structurels	Suède	Danemark	Allemagne	Espagne
- Méthodes	- amortissement linéaire du coût d'acquisition (à l'exclusion des immeubles) - amortissement dégressif - méthode de l'épuisement pour les ressources naturelles	- linéaire (immeubles) - dégressif (bateaux, matériel, installations techniques) 100 % d'amortissement la première année admis pour les actifs de faible valeur ou qui ont une durée de vie utile de moins de trois ans ainsi que pour les logiciels informatiques	- linéaire - dégressif (pas pour les immeubles sociaux ou les actifs incorporels) - méthodes de l'amortissement proportionnel – méthodes du rendement ou de l'épuisement (pour certaines catégories d'immobilisation, par ex. les mines) le seul changement de méthode autorisé est celui de l'amortissement dégressif à l'amortissement linéaire le propriétaire économique a le droit de se prévaloir d'un amortissement accéléré ou additionnel dans les nouveaux Länder (20%-50%) et pour l'investissement dans une PME (20%) les actifs fixes de caractère mobilier, acquis au cours du second semestre de l'exercice fiscal, s'amortissent à 50% du taux annuel d'amortissement	linéaire – dégressif (pas pour les immeubles, le mobilier et les outils) – taux régressif (pas pour les immeubles, le mobilier et les outils) aucun changement de méthode n'est autorisé amortissement libre pour les mines, la R&D et certaines associations agricoles régies par la loi 19/1995
- Taux	Immeubles: 2 – 5 % dépendant de l'espérance de vie de l'actif (l'Administration Nationale des Impôts a émis des directives) matériel et installations techniques, incorporels: 20 % (linéaire) - 30% (dégressif)	Immeubles: maximum 5-8 % Bateaux, matériel, installations techniques: maximum de 30 %	Propriété immobilière immeubles industriels et commerciaux (à l'exclusion de ceux utilisés à des fins résidentielles): linéaire 2,5 % pour les immeubles d'avant 1925, 2 % pour les immeubles entre 1925 et le 31/03/85, 4 % pour les immeubles d'après le 31/03/1985 résidences: dégressif (5 % pendant les 8 premières années, 2,5 % pour les 6 années suivantes et 1,25 % pour les 36 années restantes) matériel et installations techniques (le taux de l'amortissement dégressif est limité à trois fois le taux d'amortissement linéaire autorisé, avec un maximum de 30 %) taux d'amortissement linéaire: machines (10 %), aménagement de bureaux (20 %), mobilier de bureau (10 %), ordinateurs (20 %), voitures, camions, etc (20 % -25 %)	L'amortissement peut être pratiqué à n'importe quel taux jusqu'y compris le taux maximum Les taux maximum et les périodes d'amortissement maximum (immeubles industriels et entrepôts: 3 % - 68 ans, immeubles de bureau: 2 % - 100, installations techniques : 8%,10%,12% - 18,20,25, outils: 30% - 8, matériel informatique: 25% - 8, installations de bureau: 8% - 25, camions, automobiles, camionnettes: 16% - 14) pour l'amortissement dégressif, les taux de l'amortissement linéaire doivent être multipliés par 1,5 (amortissement en moins de 5 ans), 2 ,0 (entre 5 et 8 ans), 2,5 (8 ans et plus) Les taux doivent être multipliés par 2,0 pour les actifs de seconde main

Elements structurels	Suède	Danemark	Allemagne	Espagne
- Comptabilité	La déduction fiscale doit être enregistrée dans les comptes sociaux (pas obligatoire pour les immeubles)	Il n'y a aucun lien entre l'amortissement fiscal et l'amortissement économique	La déduction fiscale doit être enregistrée dans les comptes sociaux, l'amortissement est obligatoire et ne peut être différé	Tout amortissement doit être comptabilisé (soit en diminuant la valeur comptable de l'actif, soit en constituant une provision au bilan) sauf si amortissement libre La perte de valeur de marché des actifs est fiscalement déductible sous certaines conditions. Des restrictions existent pour les fonds de placement et les valeurs mobilières.
- Actifs incorporels	les actifs incorporels sont amortissables comme les installations techniques	Les actifs incorporels (fonds de commerce inclus) sont amortissables sur une base linéaire au taux maximum de 14,28 % (sept ans) Le savoir-faire et les brevets (y compris les licences) peuvent cependant être déduits à 100% la première année si ceux-ci sont liés à l'activité de l'entreprise	Les actifs incorporels sont amortis sur une base linéaire pendant leur durée de vie économique (sauf les fonds de commerce pour lesquels la durée de l'amortissement est fixée à 15 ans)	Les actifs incorporels peuvent être amortis. Marques et brevets: maximum 1/10 du montant total par an Fonds de commerce: maximum 1/10 du montant total par an si acquis d'un tiers, sinon l'amortissement autorisé est fonction de la perte de valeur réelle
- Actifs non amortissables	terrains	Les bureaux et locaux utilisés par l'entreprise dans le secteur financier (banque, assurance, courtage, etc.), du logement (à l'exception de l'hotellerie), des soins de santé et les terrains	A titre exceptionnel, les terrains et les actifs financiers peuvent être ramenés à leur juste valeur de marché si celle-ci s'est définitivement établie en-dessous de leur prix d'acquisition.	les terrains
4. Provisions				
- Risques et dépenses futures	provisions pour engagements futurs qui peuvent ère la conséquence des garanties accordées aux consommateurs 20 % du revenu imposable peut être affecté à une réserve d'égalisation des bénéfices qui est immunée pendant les cinq années qui suivent	Généralement non. Les provisions destinées à couvrir des obligations sont déductibles dans des conditions limitées et strictes et sous réserve de leur pertinence Les compagnies d'assurances peuvent constituer des provisions non imposées pour couvrir les payements futurs aux assurés.	Les provisions pour dépenses prévisibles sont déductibles quand celles-ci trouvent leur cause au cours de l'exercice fiscal concerné. Les provisions obligatoires en comptabilité commerciale le sont également pour la comptabilité fiscale et sont déductibles (principe d'autorité -*Massgeblichkeit* – inversé) Les provisions pour risques écologiques sont déductibles lorsque qu'une obligation existe. Les provisions pour violations des droits d'auteurs et brevets lorsqu'une plainte a été déposée ou est très probable	les débours ne doivent pas avoir d'existence juridique ou être quantifiés de manière certaine, une grande latitude est laissée au contribuable si ses estimations se basent sur des faits objectifs.

Elements structurels	Suède	Danemark	Allemagne	Espagne
- Créances douteuses	Les provisions spécifiques sont autorisées	Les provisions spécifiques sont autorisées. Il existe une possibilité limitée de constituer des provisions générales. Une règle spéciale est d'application pour les banques. Elles peuvent déduire une provision pour créances impayées, plutôt que les pertes réelles	Les provisions spécifiques sont autorisées (elles doivent prendre la forme de réductions de valeur partielles après réévaluation).	Les provisions spécifiques sont autorisées. Les provisions générales ne sont admises que pour les PME une créance est douteuse moyennant l'une quelconque des conditions ci-après: (1) elle est due depuis plus de 12 mois, (2) le débiteur est insolvable, quelle qu'en soit la raison (3) le débiteur est inculpé de fraude (4) le payement dépend d'une décision de justice. Pas de déductions des créances sur des associés, administrations publiques ou couvertes par des garanties.
- Pensions	La constitution d'une réserve exonérée d'impôt est possible (dans certaines limites de montant) mais est sujette à certaines contraintes légales (telles que l'assurance contre l'insolvabilité)	Selon la législation relative aux pensions de retraite, les employeurs ne peuvent pas constituer des régimes de retraite pour leurs employés (autres que les directeurs généraux) sauf si les engagements qui en découlent sont couverts par une compagnie d'assurance ou une caisse de retraite. Les fonds doivent donc échapper au contrôle de l'employeur. C'est ainsi que les caisses de retraite internes ne sont pas admises.	Les provisions pour payement de pensions de retraite sont déductibles fiscalement sous réserve de ce qu'elles s'appuyent sur des calculs actuariels basés sur schéma de retraite formel et contraignant, escomptées à un taux de 6%. Il n'y a pas de restrictions relatives à l'utilisation effecive de la provision.	Seules les dotations effectuées dans le cadre de plans de retraite qui sont conformes à la loi sont déductibles, càd uniquement les schémas de capitalisation qui échappent au contrôle de l'employeur les dotations à des caisses de retraite internes ne sont pas déductibles il y a un maximum à la dotation annuelle par employé qui varie en fonction de l'âge de celui-ci
- Réparations	Des réserves pour remplacement (1) peuvent être constituées pour couvrir les risques d'incendie et autres périls aux équipements de production, immeubles et installations au sol, de même que les risques d'expropriation ou de vente forcée des équipements de production; (2) elles doivent être employées dans les 3 ans, (3) dans le cadre des frais de réparation et d'entretien de la catégorie d'actifs pour lesquels elles ont été constituées	Normalement pas autorisées	Les provisions (obligatoires pour raison fiscales) pour les entretiens importants et réparations qui trouvent leur cause au cours de l'exercice fiscal dont ils diminuent les bénéfices sont déductibles si les travaux sont exécutés dans les premiers trois mois de l'exercice fiscal suivant.	Les provisions pour réparations importantes sont déductibles par les entreprises de pêche et de transport aérien et maritime. Pour tous les autres secteurs d'activité, il faut l'approbation préalable d'un plan de réparation par les autorités fiscales.
5. Pertes				
- Reportées	Pas de limitation dans le temps	Jusqu'à 5 ans	Pas de limitation dans le temps	Jusqu'à 10 années fiscales
- Imputées sur des exercices antérieurs	par le biais d'une réserve d'étalement des bénéfices (cfr. "Risques et dépenses futures")	Pas prévu	Les pertes subies en 1999 et en 2000 peuvent être imputées sur l'exercice antérieur à concurrence de 2 millions DEM	Pas prévu
- Transfert des pertes	Limité	Possible uniquement au sein de l'*'Organschaft'*	Pas prévu	Pas prévu

Elements structurels	Suède	Danemark	Allemagne	Espagne
6. Plus-values				
Vente d'actifs immobilisés: - Règles temporelles	les plus-values sont imposables au moment de leur réalisation, comme les revenus d'exploitation ordinaires note relative à la propriété immobilière: tout l'amortissement pratiqué de même que les coûts des améliorations etc. déduits pendant les 5 dernières années précédant la vente d'un bien sont remis en cause et considérés comme du revenu du point de vue fiscal	les plus-values sont imposables au moment de leur réalisation, comme les revenus d'exploitation ordinaires	les plus-values sont imposables au moment de leur réalisation, comme les revenus d'exploitation ordinaires	les plus-values sont imposables au moment de leur réalisation, comme les revenus d'exploitation ordinaires
- Règles de comptabilisation	Pas de règles particulières	Pas de lien avec les normes comptables	Pas de règle spéciale	Imposables dans l'exercice fiscal au cours duquel elles sont réalisées et comptabilisées
- Inflation	pas d'ajustement pour l'inflation	pas d'ajustement pour l'inflation	pas d'ajustement pour l'inflation	En 1996, un taux d'actualisation extraordinaire a été adopté (taux d'indexation pour 1984: 1,851, pour 1996: 1,023). En d'autres temps, la valeur d'acquisition de la propriété immobilière doit être indexée selon le taux d'inflation
- Taux	Pas de taux spéciaux	Pas de taux spéciaux	Pas de taux spéciaux	Pas de taux spéciaux
- Exonérations	matériel et outillage: imposition étalée: un montant égal à la plus-value est déduit de la base d'amortissement cumulée de manière à ce qu'aucun impôt ne soit dû dans l'année de la vente et que l'impôt effectivement dû soit reporté, en tout ou en partie, sur les années suivantes par le jeu d'une diminution de la déductibilité des amortisssements dans lesdites années	Imposition étalée de la plus-value immobilière en cas de réinvestissement	Les plus-values sur vente d'investissements répondant à certaines conditions sont exonéreés Remplacement d'actifs: l'imposition des plus-values (sur vente de terrains, immeubles ou de la production entreprises agricoles et forestières) peut être différée par la création d'une réserve immunisée de remplacement, soumise à une condition de détention de minimum 6 ans préalable à la vente imposition étalée en cas de dépossession involontaire des actifs: réserve immunisée déductible des actifs réinvestis endéans maximum 2 ans	Report partiel d'imposition pour les actifs immobilisés sous condition de réinvestissement dans les 3 ans
Vente d'actions	imposable en principe comme bénéfice ordinaire règles spéciales pour le calcul de la plus-value sur actions cotées: le prix d'acquisition peut aussi être forfaitairement arrêté à 20% du prix de vente (prix d'achat supputé)	Les plus-values sur vente d'actions, etc. sont exonérées si elles ont été détenues pendant au moins 3 ans. Pas applicable aux plus-values sur actions de sociétés financières étrangères soumises à une pression fiscale significativement moindre que celle du Danemark (sauf si soumises au régime "CFC" danois)	Pas de règle spéciale.	Report d'imposition sur vente d'actions si détention de minimum 5% moyennant étalement sous condition de réinvestissement
Moins-values				
- actifs immobilisés	peuvent généralement être imputées sur n'importe quel revenu de l'année en cours	Les moins-values sur la propriété immobilière ne peuvent être imputées que sur les plus-values sur propriété	Déductibles comme pertes ordinaires	Déductibles comme pertes ordinaires, en tenant compte des provisions déductibles précédentes

Elements structurels	Suède	Danemark	Allemagne	Espagne
- actions	les moins-values sur actions et autres valeurs mobilières qui ne sont pas réputées nécessaires aux activités de l'entreprise ne peuvent être imputées que sur des plus-values du même type (+ report illimité)	Les moins-values sur ventes d'actions, etc. détenues depuis plus de 3 ans ne sont pas déductibles. Les moins-values sur actions vendues avant d'avoir été détenues pendant 3 ans ne peuvent être imputées que sur des plus-values sur actions qui ont également été détenues pendant moins de 3 ans (mais pas sur d'autres plus-values) Elles peuvent être reportées pendant 5 ans Une moins-value sur un contrat financier basé sur des actions n'est déductible que dans la mesure où elle ne dépasse pas le revenu provenant du même contrat des 5 exercices fiscaux précédents et à la condition qu'aucune autre moins-value sur contrat financier basé sur des actions ne soit imputé sur ce revenu. Le report est possible jusqu'à 5 ans.	Déductible comme pertes ordinaires	Comme pour les actifs immobilisés (voir supra)
7. Fusions & Acquisitions				
- Report d'imposition		La réglementation permet le report de l'imposition des pertes, en ce compris la reprise des amortissements dans les cas de fusion, de scissions, transferts d'actifs et échanges d'actions (fusions exonérées, etc.)	Exonération en cas de fusion et autres formes de restructurations d'entreprises	En cas de fusion, scission, échange d'actions et transfert d'actifs. Ceci inclut les opérations transfrontalières selon la Directive 90/434. Exonération du transfert d'actions en cas de fusion et de restructuration
- Transfert des pertes	Fusion: la société absorbante conserve les mêmes droits de reporter les pertes ou de les imputer sur des exercices antérieurs que la société absorbée avant la fusion; les pertes subies par chacune des sociétés avant l'année de la fusion ne peuvent être déduites durant les cinq premières années qui suivent la fusion. Acquisitions: si une société acquiert le contrôle d'une société en perte, cette dernière perd le droit de déduire les pertes supérieures à 200% du prix d'acquisition et ne peut imputer ces pertes sur des bénéfices du groupe en provenance de l'autre société pendant les cinq premières années qui suivent le changement de propriété;	en cas de fusion exonérée, etc. les pertes des années précédentes tant de la société absorbante que de la société absorbée ne peuvent être reportées. En cas de fusion imposée, seule la perte de la société absorbée ne peut être reportée. Une réglementation spéciale est d'application pour les sociétés en situation d'imposition conjointe. En ce qui concerne les acquisitions, si plus de 50% du capital de la société est détenu à la fin de l'année par des actionnaires différents de ceux présents en début d'année, le report des pertes est parfois limité (pour limiter le commerce de sociétés en perte)	le report de perte est interdit si plus de 50% des actions de la société sont vendues et que celle-ci continue ou relance son activité essentiellement avec de nouveaux actifs sauf si la mise-en-oeuvre de ceux-ci sert à réhabiliter l'entreprise en perte et si la société continue son activité pendant 5 ans dans le même contexte pas de report de pertes si la société est convertie en société de personnes et inversement	Limitation du report de perte en cas de changement de propriété; la différence entre le prix d'acquisition des actions et leur valeur nominale ne peut être reportée si (1) la propriété de la majorité des actions de capital a changé après l'apparition des pertes (2) les acquéreurs détiennent, à la fin de l'année de la perte, moins de 25% du capital, et (3) la société n'avait pas d'activité économique avant le changement de propriétaire
- Transfert de bases imposables				

Elements structurels	Suède	Danemark	Allemagne	Espagne
8a.Dégrèvement de consortium	Pas de concept de consolidation, le dégrèvement au niveau groupe est réalisé par des contributions de groupe ou un système de commissions d'une société agissant pour compte d'une ou plusieurs sociétés comparables	Consolidation	Fiscalité des groupes (Organschaft)	Consolidation
- Conditions	contributions de groupe: Toutes les sociétés doivent être de droit suédois La société mère doit détenir 90% des actions système de commissions: accord écrit la société de commissionnement n'a pas d'autre activité	100 % de détention directe ou indirecte de l'autre société L'imposition conjointe avec une société non résidente est possible	(1) la société contrôlée doit normalement être une société résidente (2) la société contrôlante peut être un individu, une société de personnes ou une société de capitaux (3) une intégration financière, économique et organisationnelle (4) une convention de regroupement des pertes et profits	La consolidation se fait sur base volontaire, La société contrôlante doit être une société résidente en Espagne qui détient, directement ou indirectement, plus de 90% de la ou des sociétés contrôlées depuis une période de minimum 1 an avant d'introduire sa demande de consolidation fiscale et maintenir cette détention pendant une année de plus. La consolidation vaut pour 3 exercices fiscaux et peut être reconduite indéfiniment.
- Type de dégrèvement	contributions de groupe: payement de contributions au sein du groupe en vue de répartir les bénéfices entre les entités système de commissions: imposition des sociétés sur les activités prises en charge par la société commissionnaire	Regroupement des pertes et profits et de l'imposition au niveau de la société qui détient le contrôle	Imposition au niveau de la société mère, comme une seule entité fiscale: regroupement de tous les profits et pertes. Les pertes d'une société contrôlée subies avant l'imposition du groupe en tant que tel ne peuvent être transférées aussi longtemps que l'imposition de groupe est en vigueur	Imposition au niveau de la société mère, comme une seule entité fiscale: les pertes et profits consolidés au sein du groupe sont éliminés, seul le revenu net consolidé est soumis l'impôt sur les sociétés Les pertes des sociétés qui font partie du groupe qui sont antérieures à la période de consolidation ne peuvent être imputées que sur les bénéfices réalisés par ces mêmes sociétés En outre, lorsque la période de consolidation se termine, les pertes résiduelles subies pendant la période de consolidation ne peuvent être reportées ni imputées sur les entreprises affiliées

Elements structurels	Suède	Danemark	Allemagne	Espagne
8b. Dividendes inter-sociétés	sociétés nationales exonération des dividendes d'actions de sociétés ayant un rapport avec l'entreprise (25 % des droits de vote ou pourcentage nécessaire pour l'entreprise) sociétés non résidentes: exonération selon la directive de l'UE, avec une exigence d'imposition de minimum 15 %	Sociétés nationales: les dividendes obtenus par des sociétés détenant moins de 25% du capital de la société qui les verse sont soumis à un taux d'imposition réduit de 21,12 % (34 % du dividende est exonéré et les 66% restants sont imposés au taux normal de 32 %) Les dividendes reçus par des sociétés qui détiennent plus de 25% des actions sont totalement exonérés (détention de minimum un an) Sociétés non résidentes: Idem, à l'exception des dividendes versés par des sociétés financières étrangères soumises à une charge fiscale substantiellement moindre que celle subie par les sociétés danoises (sauf si soumises au régime CFC danois)	Sociétés domestiques imputation totale et remboursable, les dividendes de sociétés étrangères peuvent être exonérés selon certaines conventions de double imposition	Sociétés domestiques crédit d'impôt total pour les participations supérieures à 5%, diminué de moitié si participation inférieure à 5% sociétés non résidentes crédit d'impôt total pour les participations supérieures à 5% Ou méthode de l'exonération dans certains cas
9. Stocks				
- Règles d'évaluation	Au minimum le moindre du coût, de la valeur de marché et de 97% du prix total d'acquisition	Le contribuable peut choisir une la valeur de marché à la fin de l'exercice, le prix d'achat ou le coût de fabrication. Possibilité d'utiliser des méthodes différentes pour chaque type de stock (et les principes peuvent être modifiés tous les ans).	montant le plus bas du coût d'acquisition et du coût de fabrication, ou valeur de marché lorsque la perte de valeur est réputée définitive	coût d'acquisition ou de production ou valeur de marché si inférieure. les provisions sont déductibles fiscalement
- Méthodes d'évaluation	PEPS (FIFO) obligatoire	A des fins fiscales, PEPS ou méthode du coût moyen pondéré uniquement	PEPS sauf pour les denrées périssables coût moyen pondéré pour l'évaluation globale de biens similaires	toutes les méthodes reconnues peuvent être utilisées.

Elements structurels	Suède	Danemark	Allemagne	Espagne
10.Déduction des frais				
- Règles générales	Tous les frais engagés pour obtenir ou conserver un revenu imposable sont déductibles	En général, les frais engagés pour obtenir, sécuriser et maintenir un revenu d'exploitation sont déductibles	En règle générale, toutes les frais qui trouvent leur origine dans l'exploitation de l'entreprise sont déductibles	Tous les frais et charges reconnus par la comptabilité
- Dépenses non déductibles	Les frais de représentation au-delà de certaines limites, les cadeaux (sauf ceux qui entrent dans la définition générale des dépenses professionnelles)	75 % des frais de représentation	La réglementaion définit les frais qui sont: (1) non déductibles (entre autres, ceux qui se rapportent directement aux revenus non imposables ou aux plus-values, amendes, pavillons résidentiels, ... ou (2) seulement partiellement déductibles (entre autres 50% des émoluments payés aux membres du conseil de surveillance, 80% des frais de restaurant, les cadeaux proportionnellement au revenu imposable ou au total du chiffre d'affaires ou des salaires, ..)	Les dépenses non déductibles comprennent l'impôt sur les sociétés, les dividendes payés, les amendes, les cadeaux, les jeux, etc.
- Sous-capitalisation	Pas de règles spéciales.	Lorsque le ratio fonds empruntés/fonds propres est supérieur à 4/1, les intérêts payés aux sociétés contrôlantes non résidentes qui sont relatifs à ces fonds empruntés ne sont pas déductibles car ils n'auraient pu être obtenus d'un tiers.	un ratio fonds empruntés/fonds propres de 3:1 pour les emprunts à taux fixe, de 0,5:1 pour les emprunts à taux variable Pour les holdings, le ratio est de 9:1 pour les emprunts à taux fixe	Un ratio fonds empruntés/fonds propres de 3:1 est normalement d'application. Lorsqu'il y a une convention, les ratios sont fixés en fonction des conditions de marché.

Elements structurels	Luxembourg	Portugal	Royaume-Uni
1. Taux d'imposition			
- Normal	30 %	34 %	30 %
- Réduit	20% pour les sociétés dont le revenu imposable n'est pas supérieur à 600.000 LUF	20% (pour les entités dont l'activité commerciale n'est pas l'objet principal)	20% pour les bénéfices inférieurs à 300.000 £ avec un dégrèvement marginal pour les petites sociétés dont les bénéfices sont supérieurs à 300.000 £ et inférieurs à 1.500.000 £.
- Contributions complémentaires	4%	jusqu'à 10%	s.o.
- Impôt minimum	s.o.	Egal à la différence entre 1% du chiffre d'affaires de l'année précédente (sans pouvoir être inférieur à 100.000 PTE ni excéder 300.000 PTE) et les payements anticipés d'impôt ordinaire sur les sociétés de l'année précedente	s.o.
- Taux spéciaux	s.o.	0 % Caisses de retraite 25% Sociétés de gestion et d'investissement immobilières	s.o.
2. Règles de comptabilité fiscale	Le revenu imposable est calculé sur base des comptes sociaux, sauf lorsque le code fiscal en dispose autrement	Le revenu imposable est calculé sur base des comptes sociaux, sauf lorsque le code fiscal en dispose autrement Toutes les dépenses et la plupart des revenus sont imposés sur une base proratisée	Bien qu'il se base sur le revenu comptable, le revenu soumis à l'impôt sur les sociétés fait l'objet d'ajustements conformément au code fiscal (par exemple, l'amortissement est réintégré dans le bénéfice imposable et remplacé par des "provisions pour dépréciation")
3. Amortissement			
- Base	Coût historique d'acquisition ou de production	Coût d'acquisition ou de production ou valeur nette "régularisée" quand la réévaluation est dûment autorisée.	L'amortissement est remplacé par des provisions pour dépréciation
- Méthodes	Deux méthodes sont généralement admises: l'amortissement linéaire qui est obligatoire pour les immeubles et les actifs incorporels et l'amortissement dégressif qui peut être appliqué aux immobilisations corporelles autres que les immeubles	L'amortissement est normalement calculé de manière linéaire, mais pour la plupart des nouvelles immobilisations (à l'exclusion des immeubles, des voitures particulières et du mobilier de bureau) de manière dégressive. D'autres méthodes peuvent être utilisées lorsque cela se justifie et qu'elles sont reconnues par la Direction Générale des impôts. L'amortissement libre est admis pour des actifs dont la valeur n'excède pas 40.000 PTE.	Amortissement linéaire ou dégressif selon la nature des actifs

Elements structurels	Luxembourg	Portugal	United Kingdom
- Taux	Les taux applicables sont déterminés par la pratique normale. Les taux de l'amortissement dégressif ne peuvent en général pas dépasser trois fois les taux de l'amortissement linéaire et sont soumis à une limite de 30% de la valeur de l'actif amorti (quatre fois et 40% pour le matériel de recherche scientifique et technique)	Les taux sont fixés par la loi et varient selon le secteur et la nature des actifs. Pour l'amortissement dégressif, les taux de l'amortissement linéaire doivent être multipliés par 1,5 (si la durée de vie utile est de moins de 5 ans) 2 (entre 5 et 6 ans) et 1,5 (plus de 6 ans). Les taux sont pondérés pour les actifs soumis à un usage plus intensif que la normale.	- Les immeubles industriels (sauf ceux des parcs industriels) peuvent se voir affecter une provision pour dépréciation de 4% par an sur base linéaire - Les installations de production (en ce compris le matériel et les véhicules automobiles): provision annuelle autorisée de 25%, avec une limite à 3.000 £ pour les véhicules automobiles. Les PME ont le droit de constituer une provision de 40% la première année Investissements dans le domaine de la R&D scientifique: 100% Immeubles agricoles– 4% linéaire
- Comptabilité	La déduction fiscale doit être enregistrée dans les comptes sociaux	La déduction fiscale doit être enregistrée dans les comptes sociaux	s.o.
- Actifs incorporels	Les actifs incorporels peuvent être évalués à leur "valeur d'usage" dans la mesure où celle-ci est inférieure à leur coût d'acquisition. Les fonds de commerce achetés sont amortissables en 10 ans.	Peuvent être amortis au taux applicable qui se base sur le nombre d'années d'utilisation estimé, avec un minimum de 3 ans. Les frais de R&D peuvent être déduits lorsqu'ils sont engagés ou amortis sur une période de maximum 5 ans sur base linéaire	Brevets et savoir-faire: provision pour dépréciation autorisée de 25%
- Actifs non amortissables	Les terrains	Les terrains (pour les immeubles, 25% de la valeur est réputée être le terrain). Les fonds de commerces, marques et brevets ne sont pas amortissables sauf s'ils connaissent une réelle perte de valeur reconnue par la Direction Générale des impôts.	Les terrains, fonds de commerce
4. Provisions	Les provisions spécifiques sont en principes déductibles mais ne sont soumises à aucunes règles fiscales spécifiques	En règle générale, elles ne sont déductibles que si le code l'indique spécifiquement	Les provisions correctement comptabilisées sont reconnues par la fiscalité. Dans le cas contraire il n'existe pas de règles fiscales spécifiques (ainsi, les provisions pour frais de représentation sont rejetées puisque les frais de représentation ne sont pas déductibles)
- Risques et dépenses futures	Déductibles	Les provisions spécifiques sont déductibles– par ex. les débours prévisibles résultant de procédures judiciaires en cours, les risques écologiques dans l'industrie minière.	Déductibles lorsque les obligations qui résultent d'événements passés existent indépendamment des actions futures d'une entité

Elements structurels	Luxembourg	Portugal	Royaume-Uni
- Créances douteuses	Les provisions spécifiques sont déductibles	Les provisions spécifiques sont déductibles dans certaines circonstances. Une créance est douteuse si le débiteur est défaillant, si le payement est subordonné à une décision de justice ou si elle est exigible depuis plus de 6 mois, auquel cas les déductions suivantes sont autorisées: 25% si > 6 et < 12 mois 50% si > 12 et < 18 mois 75% si > 18 et < 24 mois 100% si la créance a plus de 24 mois. Il n'est pas possible de déduire les créances sur associés ou sur les administrations publiques ou qui bénéficient de garanties. Il existe des règles particulières pour les banques et les compagnies d'assurances.	Les provisions spécifiques sont déductibles. Les provisions générales ne le sont pas.
- Pensions	Déductibles	Non déductibles. Les payements à certains régimes de retraite sont déductibles.	Non déductibles. Les versements effectués dans le cadre de régimes de retraite par capitalisation sont l'objet de réglementations distinctes.
- Réparations	Non déductibles	Non déductibles	Normalement non déductibles
5. Pertes			
- Reportées	Pas de limitation dans le temps	Jusqu'à 6 ans.	Pas de limitation dans le temps Les pertes ne peuvent être imputées que sur des revenus futurs générés par la même activité.
- Imputées sur des exercices antérieurs	Pas prévu	Pas prévu	1 an, étendu à 3 ans en cas de cessation de l'activité.
- Transfert des pertes	Pas de restrictions particulières sauf en cas de fusion	Soumis aux règles de consolidation. Pas de restrictions particulières sauf dans le cas des fusions et lorsqu'il y a des modifications significatives quant à la nature de l'entreprise ou la manière de conduire les affaires	Autorisé si le transfert d'activité s'opère entre sociétés qui ont le même actionnariat.
6. Plus-values			
Vente d'actifs immobilisés: - Règles temporelles	Les plus-values sont imposables comme les revenus d'exploitation ordinaires au moment de leur réalisation.	Les plus-values sont imposables comme les revenus d'exploitation ordinaires au moment de leur réalisation.	Les plus-values sont imposables comme les revenus d'exploitation ordinaires au moment de leur réalisation.
- Inflation	Pas d'ajustement pour l'inflation	Le prix d'acquisition des actifs immobilisés détenus depuis 2 ans est ajusté pour prendre en compte l'inflation.	Le prix d'acquisition des actifs est ajusté pour prendre en compte l'inflation.
- Taux	Pas de taux spéciaux	Pas de taux spéciaux.	Pas de taux spéciaux.

Elements structurels	Luxembourg	Portugal	Royaume-Uni
- Exonérations	Les plus-values résultant de la vente d'un immeuble ou d'un actif non amortissable sont exonérées si elles sont réinvesties en actifs comparables dans les deux ans de la vente.	Imposition étalée pour les actifs immobilisés sous condition de réinvestissement endéans les 3 ans. Le Ministre des Finances peut étendre cette période à quatre ans.	Imposition étalée pour les actifs immobilisés sous condition d'un réinvestissement dans les 4 ans (1 an avant et 3 ans après la vente)
Vente d'actions	Les plus-values sur vente d'actions sont exonérées si la participation représente au moins 25% du capital et qu'elle a été détenue pendant au moins douze mois avant le début de l'exercice fiscal au cours duquel la vente a eu lieu.	Imposable	Imposable
Moins-values			
- actifs immobilisés	Déductibles comme pertes ordinaires	Déductibles comme pertes ordinaires	Peuvent uniquement être reportées et imputées sur des plus-values réalisées
- actions	Déductibles dans la mesure où la plus-value aurait été imposable	Déductibles comme pertes ordinaires si les actions sont comptabilisées en placements, actifs financiers ou stocks.	Peuvent uniquement être reportées et imputées sur des plus-values réalisées
7. Fusions & Acquisitions			
- Report d'imposition	Domestiques: neutre fiscalement.	Les fusions et scissions domestiques et autres opérations similaires sont neutres fiscalement sous certaines conditions. Ce régime est d'application pour les opérations transfrontalières du même type dans le cadre de la Directive 90/434/CEE.	Le droit fiscal du RU ne comprend pas de dispositions relatives aux fusions et scissions telles que celles de la Directive fusion. En conséquence, la plupart des "fusions" prennent la forme d'échanges d'actions. Sous certaines conditions, les plus-values résultant de l'échange d'actions sont différées dans le temps jusqu'à l'aliénation des nouvelles actions. Les scissions peuvent se faire par liquidation de la société ou répartition des actions. Dans les deux cas, les actionnaires sont exonérés d'impôt sur les plus-values moyennant certaines conditions strictes. Le RU n'a pas traduit la Directive fusion en droit national pour ce qui concerne les fusions et les scissions.
- Transfert des pertes	En cas de fusion, la société absorbante ne peut reprendre les pertes de la société absorbée	En cas de fusion, le transfert des pertes de la société absorbée à la société absorbante n'est possible que moyennant rescrit fiscal (la démonstration doit être faite que la fusion est bénéfique à l'entreprise restructurée).	Les pertes subies avant le changemnet de propriété d'une société ne peuvent être reportées s'il y a en même temps un changement majeur dans la nature ou dans la conduite de l'entreprise.
- Transfert de bases imposables	Pour que la fusion soit exonérée, la société absorbante doit reprendre les actifs de la société absorbée à leur valeur comptable	Pour que la fusion soit exonérée, la société absorbante doit reprendre les actifs de la société absorbée à leur valeur comptable.	Il n'y a pas de dispositions spécifiques aux fusions.

Elements structurels	Luxembourg	Portugal	Royaume-Uni
8a Dégrèvement de consortium			
- Conditions	Le Luxembourg applique le concept allemand qui permet à une société luxembourgeoise de considérer ses filiales résidentes dont elle détient au moins 99% du capital comme des établissements à des fins fiscales. Ainsi, les bénéfices réalisés par une société peuvent être compensés par les pertes subies par une autre appartenant au même groupe.	Consolidation. Type de dégrèvement: imposition de la maison-mère comme entité fiscale unique. Les revenus et charges des sociétés d'un même groupe sont cumulés dans les limites suivantes: les bénéfices imposables consolidés ne peuvent être inférieurs à 65% des bénéfices imposables cumulés des sociétés concernées avant consolidation.	Pas de consolidation en tant que telle. Conditions: Un groupe doit se composer de filiales détenues à 51% ou à 75% selon le type de traitement de groupe dont on se réclame.
- Type de dégrèvement	Voir plus haut.	Conditions: outre l'autorisation à obtenir du Ministre des Finances pour une période –extensible- de 5 ans, les conditions suivantes doivent être remplies: toutes les sociétés du groupe doivent avoir leur siège ou leur direction effective au Portugal; la société contrôlante doit détenir (directement ou indirectement) au moins 90% des actions de chaque filiale;toutes les sociétés sont soumises aux règles générales de l'imposition sur les sociétés. Les pertes subies par les sociétés qui faisaient partie du groupe avant la période de consolidation ne peuvent être imputées que sur les bénéfices qu'elles ont elles-mêmes réalisés. Quand la période de consolidation arrive à son terme, les pertes résiduelles de la période consolidée ne peuvent être reportées et imputées sur les bénéfices des sociétés affiliées.	Le dégrèvement de consortium permet le transfert des pertes entre les membres de celui-ci (vers le haut, vers le bas ou latéralement). Lorsque des actifs sont transférés entre sociétés d'un même groupe, aucune plus-ou moins-value n'apparaît dans le chef de la société qui opère le transfert.
8. Dividendes intersociétés	Sociétés domestiques: exonération totale des dividendes reçus (si participation de minimum 10%) Sociétés non résidentes: idem si la filiale non résidente est soumise à un impôt minimum sur les sociétés (15%)	Sociétés domestiques: les dividendes reçus sont exonérés à 95% si la détention a été de minimum 25% pendant les 2 dernières années. Si <25%, un crédit d'impôt de 60% de l'IRC (impôt sur les sociétés) sous-jacent est octroyé. Sociétés non résidentes: -Hors UE: les dividendes reçus sont imposables tout en bénéficiant d'un crédit d'impôt total uniquement dans les cas où cela est prévu par une convention de double imposition. Il y a retenue d'un impôt à la source dans les limites de l'imposition nationale correspondante. -UE: les dividendes reçus sont exonérés à 95% si la détention a été de minimum 25% pendant 2 ans.	Sociétés domestiques: exonération totale. Sociétés non résidentes: les dividendes reçus sont imposables mais bénéficient d'un crédit d'impôt total sur la retenue à la source et l'impôt sur les sociétés sous-jacent.

Elements structurels	Luxembourg	Portugal	Royaume-Uni
9 Stocks			
- Régles d'évaluation	Valeur inférieure du marché ou valeur d'exploitation.	Au prix coûtant ou à la valeur de marché. Les provisions qui se réfèrent à la valeur de marché sont déductibles fiscalement.	Valeur inférieure du marché
- Méthodes d'évaluation	DEPS (LIFO), PEPS (FIFO) et coût moyen.	DEPS (LIFO), PEPS (FIFO) et coût moyen.	Normes comptables.
10.Déduction des dépenses			
- Règles générales	Déductibles si pas destinées à accroître l'actif net et si exposées dans l'intérêt de la société	Déductibles si en relation avec la poursuite des objectifs de l'entreprise.	La plupart des frais sont déductibles s'ils sont exposés dans le cadre de l'activité de l'entreprise.
- Dépenses non déductibles	Les "distributions de bénéfices déguisées" en ce compris les salaires anormalement élevés et les transactions qui ne sont pas faites à des conditions de marché avec des actionnaires ou des associés. Les amendes.	Impôts d'état, dépenses illégales, 20% des frais de représentation et des véhicules particuliers, amendes, prix d'acquisition des bateaux et avions de plaisance ainsi que toutes dépenses non justifiées ou motivées. Il existe également une limitation à l'amortissement des véhicules particuliers dont le coût est supérieur à 6 millions PTE.	Les frais de représentation et les cadeaux ne sont pas déductibles. Il existe également une limitation à l'amortissement des véhicules partticuliers dont le coût est supérieur à 12.000 £.
- Sous-capitalisation	Bien qu'il n'y ait pas de législation spécifique pour combattre la sous-capitalisation, des ratios fonds empruntés/fonds propres sont appliqués par les autorités fiscales.	En règle générale, un ratio fonds emprutés/fonds propres de 2:1 pour les prêts accordés par une entreprise liée (la limite n'est pas d'application si les conditions du prêt sont celles du marché). Le coefficient se rapporte à la participation de l'actionnaire.	Bien qu'il n'y ait pas de ratio fonds empruntés/fonds propres déterminé, les intérêts payés à un non-résident peuvent être requalifiés comme dividendes s'ils ne sont pas conformes aux conditions de marché en ce qui concerne le taux et les autres conditions en ce compris la ratio fonds empruntés/fonds propres (un ratio de 1:1 est normalement considéré comme acceptable) Les intérêts payés par une filiale sous-capitalisée à sa maison mère non-résidente (75% minimum) peuvent être requalifiés comme dividendes si non conformes aux conditions de marché. Il n'y a pas de ratio déterminé mais un ratio de 1:1 est généralement accepté.

B. ANALYSE QUANTITATIVE DES NIVEAUX EFFECTIFS D'IMPOSITION DES SOCIETES DANS LES ETATS MEMBRES

2. INTRODUCTION

Cette partie de l'étude est consacrée aux taux d'imposition effectifs des investissements nationaux et transfrontaliers des entreprises dans les 15 Etats membres de l'UE sur base des systèmes fiscaux en vigueur en 1999. Considérant en outre la teneur et l'ampleur de la réforme fiscale allemande adoptée en 2000, l'analyse prend en compte les effets de celle-ci à compter du 1er janvier 2001.

Les taux d'imposition effectifs sont ceux qui prennent en compte non seulement les taux d'imposition nominaux des entreprises mais également d'autres aspects des systèmes fiscaux qui déterminent la pression fiscale effective. En d'autres mots, ils tiennent compte de l'assiette fiscale et de la manière, s'il y a lieu, dont les systèmes d'imposition des entreprises et des personnes sont intégrés.

Les systèmes d'imposition des bénéfices sont cependant beaucoup trop complexes pour être analysés de manière exhaustive avec les méthodologies développées jusqu'à présent pour calculer les taux d'imposition effectifs. Un certain nombre de caractéristiques particulières de chacun de ces systèmes n'ont donc pas pu être prises en considération, telles que par exemple les stimulants fiscaux sectoriels. Les caractéristiques principales de chacun des systèmes nationaux ont toutefois été intégrées dans les calculs présentés dans ce rapport. Les méthodologies utilisées ici s'inspirent d'une part d'une version revue et enrichie de la méthodologie dite de King & Fullerton, mise en oeuvre par Devereux et Griffith (1998) et, d'autre part, de l'"European Tax Analyser model" développé par l'université de Mannheim et le ZEW (1999).

Le but de l'analyse quantitative développée dans cette partie de l'étude est double. Tout d'abord, elle offre un système de mesures sommaire du stimulant global relatif (ou du frein) que constitue la législation fiscale de chacun des pays à entreprendre différents types d'investissement localement ou dans un autre Etat membre de l'UE. Celui-ci donne une indication non seulement sur le profil général des stimulants à l'investissement attribuables aux différentes législations fiscales nationales mais également de la mesure dans laquelle la fiscalité de chaque pays favorise ou entrave l'investissement local et étranger. Elle identifie ensuite les déterminants les plus importants du taux d'imposition effectif, soit donc le poids relatif de chacun des éléments les plus importants d'un système fiscal. D'un strict point de vue de rendement économique, les décisions relatives à la localisation et à l'organisation d'un investissement en termes de choix de moyens de production et de modes de financement ne devrait pas être dictées par des considérations fiscales. En vue de mettre en évidence les enjeux politiques liés à la diminution des distorsions potentielles d'allocation de ressources induites par la fiscalité, cette partie de l'étude examine la contribution de certaines caractéristiques de la fiscalité au manque de neutralité de celle-ci.

La fiscalité n'est bien entendu qu'un des éléments du processus de décision en matière d'investissement et du financement de celui-ci. Parmi les autres figurent la taille du marché, les perspectives économiques à court et à moyen terme des différents marchés et pays, le coût du capital par rapport au coût des autres facteurs de production, le rendement des investissements, les possibilités de financement et les subsides gouvernementaux, l'existence et la qualité de l'infrastructure économique, la présence d'une main d'oeuvre qualifiée. L'accessibilité géographique des marchés, les coûts de transport, les normes environnementales, les niveaux de salaire, les systèmes de sécurité sociale et l'attitude globale des autorités jouent également un rôle important. L'importance relative de ces éléments varie selon les pays et les conjonctures. Néanmoins, dans la mesure où l'intégration économique au sein de l'UE progresse dans le contexte de l'Union économique et monétaire et du Marché intérieur, dans un environnement où la mobilité du capital est totale, la structuration de l'investissement international sera nécessairement de plus en plus sensible aux différences transfrontalières en matière d'imposition des sociétés.

D'autres impôts tels que ceux sur les salaires, les charges de sécurité sociales, ou les taxes sur l'énergie peuvent aussi influencer les coûts, et donc la localisation de l'investissement, particulièrement à court et moyen terme. Au niveau national, les gouvernements européens ont un certain nombre de préoccupations communes dans le domaine de la fiscalité des entreprises, qui est l'objet du mandat donné à la Commission par les Etats membres. Le sujet principal du présent rapport est la fiscalité des entreprises ainsi que son interaction avec certains éléments de la fiscalité des particuliers.

Dans cette partie du rapport, le coût du capital, les taux d'imposition effectifs marginaux et moyens sont calculés pour divers types d'investissements locaux et transnationaux dans le secteur manufacturier dans chaque Etat membre. La contribution de différentes caractéristiques des codes fiscaux des Etats membres au manque de neutralité des régimes fiscaux est évaluée au moyen d'une série de simulations. Une analyse séparée de la pression fiscale effective sur les PME dans diverses situations de même que de certains cas de planification fiscale a également été réalisée.

L'analyse quantitative s'inspire très largement du rapport à la Commission intitulé "The effective levels of company taxation in the Member States of the EU" produit par l'Institute for Fiscal studies, l'université de Mannheim et le Centre for European Economic Research (ZEW-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung) de Mannheim. Les calculs présentés dans les encadrés "Tax Analyser" se basent sur le rapport "Computing the Effective Average Tax Burden for Germany, France, the Netherlands, the UK, Ireland and the USA using the "European Tax Analyser" Model" émis par l'université de Mannheim pour la Commission.

3. MÉTHODOLOGIE

3.1. Approches actuelles de la mesure de la pression fiscale sur les entreprises: concepts rétrospectifs et prospectifs

Les approches actuelles de la mesure de la pression fiscale effective se basent sur deux types d'analyse qui impliquent le recours à des concepts rétrospectifs ou, à l'inverse, prospectifs. Les deux approches ont leurs avantages et désavantages respectifs et peuvent engendrer des résultats quantitatifs différents. Même si les résultats obtenus de l'emploi de différentes méthodologies ne sont pas directement comparables, l'existence de distorsions causées par la fiscalité est confirmée par un grand nombre d'études indépendamment de l'approche particulière retenue. L'importance des différences constatées de même que la position relative des pays varient cependant selon la méthodologie utilisée.

3.1.1. Approches rétrospectives

Une des approches de la mesure de la pression fiscale effective dans l'élaboration de nouvelles lignes d'action se base sur des données synthétiques relatives à des firmes existantes. Comme celle-ci se base sur le capital social, les bénéfices et autres données pertinentes qui se rapportent au passé, elle est appelée approche rétrospective. En se référant à l'observation de données ex post, elle mesure des taux d'imposition "réels" plutôt que "théoriques". Dans ce cadre, on peut distinguer les approches selon qu'elles se basent sur des données spécifiques des entreprises ou sur des données économiques agrégées.

Les approches qui se basent sur des <u>données spécifiques aux entreprises</u> expriment la pression fiscale effective comme le rapport de l'impôt exigible au bénéfice des entreprises tel qu'il ressort de leurs comptes annuels exprimé en pourcent. Les données peuvent provenir soit des comptes individuels des entreprises soit de calculs de rendement consolidés.[35] Bien que ces mesures présentent l'avantage de

35 Des études récentes de Buijjnk *et al* (1999) et Nicodème (2001) ont utilisé une approche rétrospective qui se basait sur les données financières de sociétés européennes en vue d'estimer les taux d'imposition effectifs dans le secteur manufacturier.

montrer la pression fiscale réelle supportée par les entreprises, elles peuvent prêter à confusion si elles sont utilisées pour évaluer et comparer la pression fiscale domestique effective dans les comparaisons internationales. La raison en est que les approches qui se basent sur des données spécifiques d'entreprises ne tiennent pas compte des interactions entre fiscalité des particuliers et fiscalité des entreprises. Elles ne sont en outre pas capables de mesurer l'effet des stimulants à l'investissement complémentaire ou d'appréhender correctement les revenus d'origine étrangère au départ des comptes individuels ou consolidés des entreprises. Les données subissent en outre des fluctuations annuelles importantes en fonction des cycles économiques. Pour toutes ces raisons, les indicateurs qui se basent sur les bénéfices rétrospectifs se révèlent imprécis dès qu'il s'agit de considérer les incitants fiscaux à l'investissement. Ils permettent cependant d'évaluer la pression fiscale effective par taille d'entreprise, secteur ou industrie, ce qui est utile pour aborder les problèmes de fonds propres.

Les mesures de la pression fiscale qui utilisent des données économiques agrégées au départ des comptes nationaux sont exprimées en pourcentage d'impôt national sur les entreprises (en général uniquement l'impôt sur le revenu des sociétés) rapporté à diverses mesures de revenu telles que les bénéfices locaux cumulés des entreprises ou leurs bénéfices d'exploitation. Bien que ces formules soient correctes d'un point de vue mathématique, il est hasardeux de procéder à une comparaison internationale des taux d'imposition des entreprises sur base de données économiques agrégées. D'une part, les méthodes et définitions des systèmes de comptabilité nationale diffèrent de pays à pays et, d'autre part, les données ne sont pas suffisamment élaborées pour établir une distinction selon les différentes sources d'imposition. En outre, comme c'est le cas pour les taux d'imposition calculés sur base de données spécifiques des entreprises, les taux calculés sur base de données macroéconomiques ont parfois tendance à faire preuve de fluctuations significatives d'une année à l'autre en fonction des cycles économiques.

3.1.2. Approches prospectives

En conséquence, les indicateurs les plus communément utilisés pour analyser l'influence de la fiscalité sur le comportement de l'investisseur se fondent sur des concepts prospectifs et impliquent le calcul et la comparaison des pressions fiscales effectives subies par des projets d'investissement futur hypothétiques pendant leur durée de vie supputée ou, de la pression fiscale effective dans le cas de comportements hypothétiques d'une entreprise future type.

Ces approches permettent les comparaisons internationales et sont spécialement conçues pour "isoler" les effets de l'imposition donnant ainsi une indication de la structure générale des stimulants à l'investissement attribuables aux différentes législations fiscales nationales. Il faut préciser que les résultats de l'utilisation de ces approches se fondent sur les hypothèses qui sous-tendent la définition de l'investissement hypothétique en termes d'actifs et de financement et du comportement de l'entreprise future en termes de recettes et de dépenses totales de trésorerie et d'évolution dans le temps de ses actifs et passifs. En outre, ces approches n'intègrent pas toutes les caractéristiques du système fiscal dans le calcul.

Les résultats produits par l'utilisation de ces approches synthétisent et quantifient les caractéristiques essentielles du système fiscal de manière relativement simple. Elles fournissent une estimation de la discrimination opérée par les législations fiscales des Etats membres entre différentes formes d'investissement et différentes sources de financement ainsi que de la manière dont elles favorisent ou défavorisent l'investissement en provenance ou vers l'étranger. Elles identifient également les éléments les plus déterminants de la pression fiscale effective. C'est ainsi qu'elles permettent d'illustrer l'effet pervers de la fiscalité sur l'allocation des ressources pour des investissements ou des comportements d'entreprise types, ce qui devrait permettre d'évaluer les stimulants fiscaux à l'investissement et d'aborder les problèmes d'efficience.

L'effet réel de la fiscalité va bien évidemment être différent selon le type de projet particulier d'investissement entrepris par une société. La mesure des écarts d'imposition effective des entreprises n'apporte cependant pas la preuve des effets de la fiscalité sur leur localisation

3.2. Cadre théorique de cette étude

L'approche retenue pour cette étude s'inscrit dans le cadre prospectif général présenté plus haut et est en partie similaire à celui des études précédentes en matière de comparaison internationale des taux d'imposition effective des revenus du capital, en particulier ceux de l'OCDE (1991), du Comité Ruding (1992) et de Baker & McKenzie (1999)[36].

L'évaluation du taux d'imposition effectif des sociétés s'appuie sur deux méthodologies différentes qui calculent la pression fiscale effective qui s'exerce soit sur un projet d'investissement hypothétique, soit dans le cadre du comportement hypothétique d'une entreprise type. En termes techniques, l'analyse s'inspire d'une version revue et enrichie de la méthodologie dite de King & Fullerton, mise en oeuvre par Devereux et Griffith (1998) et du modèle "European Tax Analyser " développé par l'université de Mannheim et le ZEW (1999). Les principaux calculs se basent sur l'approche de l'investissement futur hypothétique et ils sont complétés par le modèle "European Tax Analyser", qui utilise l'approche de l'entreprise type.

Comme chaque méthodologie se fonde sur des hypothèses et contraintes différentes, il a semblé utile de comparer les résultats des deux approches en vue de les tester et, si possible, de confirmer la tendance générale qui se dessine à travers les calculs.

Il faut cependant noter que l'analyse d'un investissement hypothétique est plus complète en ce sens qu'elle couvre un éventail plus large de cas dans tous les Etats membres de l'Union européenne. Pour des raisons techniques de disponibilité des données et tenant à la nature même du modèle, l'"European Tax Analyser" se limite à un certain nombre de pays et de situations.

La partie principale de l'étude quantitative s'appuie donc sur l'utilisation de l'analyse d'un investissement hypothétique et est complétée, lorsque cela a un sens et que c'est possible, par les résultats obtenus des calculs relatifs au comportement d'une entreprise type hypothétique.

3.2.1. L'imposition d'un investissement hypothétique

L'approche de King & Fullerton (revue par Devereux & Griffith) se fonde sur les hypothèses que tous les marchés, particulièrement ceux des facteurs de production, sont concurrentiels et que la fonction de production présente les propriétés habituelles, notamment celle de rendements d'échelle constants. Dans une telle situation, la décision d'investir et de s'établir quelque part n'est influencée que par l'imposition du capital et non par des impôts ou charges sur d'autres facteurs tels que les salaires, l'énergie, etc. et l'incidence de ces autres éléments de fiscalité est supportée par d'autres agents (voir Annexe A pour une description plus détaillée de la méthodologie).

Cette approche calcule directement l'écart introduit par la fiscalité entre le rendement d'une série d'investissements hypothétiques et un taux de rendement donné de l'épargne. En l'absence d'impôt, quand le décideur investit des fonds pour financer un projet, il en retire un rendement égal au rendement du projet lui-même. Lorsque la fiscalité intervient, les deux taux de rendement peuvent être différents. L'importance de l'écart introduit par la fiscalité dépend, entre autres, du système d'imposition des entreprises, de l'interaction entre fiscalité et inflation, du traitement fiscal de l'amortissement et des

36 Plusieurs études ont utilisé des méthodologies prospectives pour analyser l'influence de la fiscalité sur les stimulants à l'investissement. Il faut citer: Bovenberg *et al* (1989), the Report of the Canadian Department of Finance (1997), Bordignon *et al* (1997), Bond and Chennels (2000).

stocks, du traitement des différentes formes licites de revenu, et d'un certain nombre d'autres éléments liés à la définition de l'assiette fiscale. Il est donc clair que le taux d'imposition effectif d'un projet d'investissement dépend du secteur, de la localisation, du type d'actif acheté, de la manière dont l'investissement est financé et de l'investisseur qui avance les fonds.

a) Coût du capital et taux d'imposition marginal effectif

L'approche de base du calcul est l'étude de l'investissement "marginal" effectué par une entreprise domestique soit dans son propre pays (scénario domestique) soit dans un autre (scénario transnational). L'investissement marginal est celui dont le taux de rendement espéré est à peine suffisant pour convaincre les investisseurs de l'intérêt du projet. Le taux de rendement minimum est celui qui est généralement désigné comme celui du seuil de rentabilité. Sur base d'un taux de rendement après impôt exigé par l'actionnaire (par exemple l'intérêt obtenu d'un autre placement des mêmes capitaux), on applique le code fiscal concerné pour calculer le taux de rendement avant impôts de l'investissement hypothétique nécessaire à l'obtention du rendement minimum après impôt exigé. On appelle cette notion le coût du capital.

Une entreprise qui envisage de procéder à un nouvel investissement doit, d'une part, calculer le coût global de celui-ci, en tenant compte non seulement de sa mise de fonds initiale, mais également de tout allègement de celle-ci du fait de dégrèvements d'impôts qui lui seraient imputables. Elle doit également calculer le rendement après impôt qu'elle en attend dans le futur. Elle réalisera l'investissement si la valeur actuelle des bénéfices après impôt futurs est supérieure à son coût initial diminué de la valeur actuelle des éventuels dégrèvements. Et donc l'effet principal de la fiscalité sur l'investissement se matérialise à travers le coût du capital. La différence entre le coût du capital et le taux de rendement après impôt exigé (exprimé en pourcentage du coût du capital) est le taux marginal d'imposition effectif (TMarIE) qui est le taux appliqué à un investissement marginal.

Par exemple, si le rendement minimum exigé par l'actionnaire de l'entreprise est de 5% et que celle-ci doit obtenir 6,67% avant impôt (coût du capital) pour donner ce rendement de 5% à l'investisseur, le taux d'imposition marginal effectif est de 25% (6,67%-5%/6,67%). La différence entre 6,67% et 5% est l'effet de la fiscalité sur le coût du capital.

Cette approche se fonde sur l'hypothèse que les entreprises réaliseront tous les projets d'investissement dont le rendement est au moins égal à celui exigé. Pour un rendement exigé après impôt donné, au plus la fiscalité est élevée, au plus important est le coût du capital, c'est-à-dire le rendement avant impôt exigé, et donc plus faible est la probabilité qu'un quelconque projet d'investissement se concrétise. En comparant de tels investissements dans différentes localisations, le modèle économique sous-jacent démontrerait que, toutes choses restant égales, les localisations qui se caractérisent par un coût plus élevé du capital ou par un taux d'imposition marginal effectif plus élevé connaîtront moins d'investissement.

b) Taux d'imposition moyen effectif

La présente étude ne se limite cependant pas à cette approche; elle analyse également les taux "moyens" d'imposition effectifs (TMoyIE) de différentes formes d'investissements complémentaires dont le rendement est supérieur à celui de l'investissement marginal décrit ci-avant. La raison en est que l'entreprise qui a pris la décision de procéder à un investissement rentable spécifique doit choisir entre deux (plusieurs) implantations qui s'excluent mutuellement. On peut citer comme exemples la décision de localisation des multinationales lorsqu'elles sont amenées à désigner un site pour une nouvelle usine ou le choix à faire entre projets d'investissement en présence de contraintes financières impératives. Dans ce cas, l'influence de la fiscalité sur le choix sera probablement quantifié comme la part du revenu total consacrée à l'impôt dans chaque localisation. L'indicateur utilisé dans l'étude est la valeur actuelle nette des recettes fiscales rapportée à la valeur actuelle nette du flux de revenu (à l'exclusion du coût initial d'investissement). Les auteurs définissent généralement le taux d'imposition moyen effectif

comme la pression fiscale effective à laquelle l'investissement infra marginal (moyen) est soumis par opposition au taux d'imposition marginal effectif qui est la pression fiscale subie par l'investissement marginal.

Dans la présente étude, chacun des projets d'investissement hypothétiques est l'objet de deux calculs avec des rentabilités différentes qui illustrent respectivement:

I) Le TMarIE, où le taux de rendement réel avant impôt est le rendement minimum exigé pour réaliser l'investissement ("investissement marginal "),

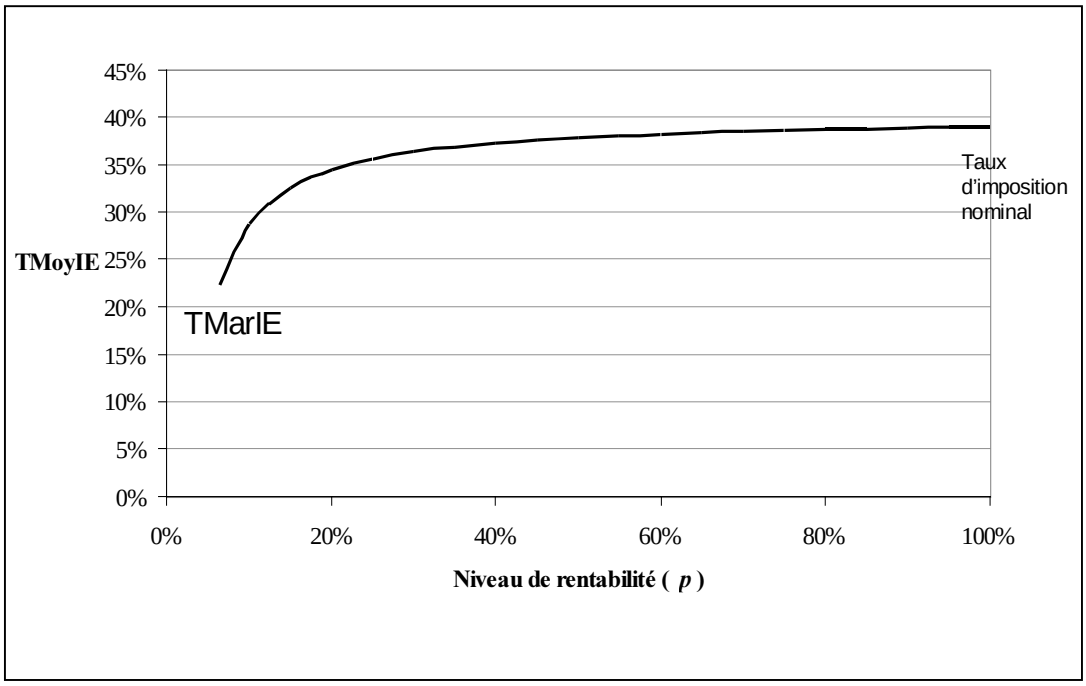
II) Le TmoyIE, où le projet d'investissement complémentaire n'est pas marginal et génère au contraire un rendement considérablement plus élevé ("investissement moyen")

Encadré 3:
Caractéristiques du mode de calcul du taux moyen d'imposition effectif

Les propriétés de cette mesure ont été étudiées par Devereux et Griffith (1999).

Une caractéristique intéressante de la mesure est qu'en l'absence d'impôt des particuliers, le TMoyIE des investissements marginaux est identique au TMarIE. A l'extrême opposé, dans le cas d'investissements très rentables, le TMoyIE tend vers le taux d'imposition nominal. On trouvera un exemple en Graphique 1, qui montre une série de valeurs du TMoyIE pour différents niveaux de rentabilité en Belgique. Elle montre le TMoyIE moyen des investissements analysés dans l'étude.

Graphique 1 Taux moyen d'imposition effectif et rentabilité en Belgique
- impôt sur les sociétés uniquement
- moyenne de toutes les formes d'investissement,



La courbe commence à l'investissement marginal, où le TMoyIE est égal au TMarIE. Lorsque le niveau de rentabilité de l'investissement augmente, le TMoyIE en fait autant. La raison en est que les déductions admises par rapport au coût de l'investissement deviennent relativement moins importantes quand le coût relatif de l'investissement diminue par rapport aux rendements. A des niveaux très élevés de rentabilité, le flux de revenus générés par le projet excède de loin les coûts. Dans ce cas, le seul élément du système fiscal qui ait virtuellement de l'importance est le taux d'imposition nominal général. Quand la rentabilité atteint des niveaux très élevés, le TMoyIE se rapproche très fort du taux nominal d'imposition belge de 39%.

Des figures comparables pour chacun des 14 autres Etats membres se trouvent en Annexe D.

c) Hypothèses

Les estimations de taux d'imposition effectifs des investissements domestiques et transnationaux dans les 15 Etats membres ont été faites au 30 juin 1999. L'analyse des investissements transnationaux est étendue aux cas d'investisseurs situés aux Etats-Unis et au Canada. Les calculs sont principalement axés sur l'**impôt sur les** sociétés dans chaque pays, mais ils comprennent également les effets de l'imposition

des revenus des particuliers sur les dividendes, intérêts et plus-values.

Différentes hypothèses doivent être émises pour définir le projet d'investissement hypothétique analysé ainsi que les conditions économiques dans lesquelles il est réputé se réaliser. A côté de cela, l'exercice se limite aux paramètres des différents régimes fiscaux qui peuvent être appréhendés dans le contexte de l'analyse d'un projet d'investissement hypothétique. Donc, comme dans toute étude de la sorte, les investissements hypothétiques étudiés sont des investissements relativement simples dans le secteur manufacturier. Un certain nombre de caractéristiques mineures des systèmes fiscaux réels ne peuvent pas être incorporées dans le modèle comme par exemple les différents types de provisions dans les différents Etats membres. Le fait que l'analyse se limite au secteur manufacturier est dû à l'impossibilité de quantifier, dans le cadre du modèle, les nombreuses dispositions spécifiques au secteur des services qui prévalent dans les Etats membres de l'UE (entre autres celles qui touchent au secteur des services financiers). En outre, cette approche ne prend pas en considération, pour des raisons méthodologiques, toutes les caractéristiques en rapport avec l'existence et le fonctionnement de systèmes fiscaux différents. Elle ne quantifie pas, par exemple, l'effet sur la charge fiscale de la possibilité de consolider bénéfices et pertes au niveau de l'ensemble de l'UE, puisque, par définition, elle ne tient compte que des investissements rentables. La quantification des coûts de mise en conformité est également impossible.

Le calcul se fonde aussi sur l'hypothèse que tous les impôts dus sont payés et donc que les résultats ne sont pas affectés par différents types de procédures de recouvrement. En fait il n'y a pas de raison de croire, pas plus qu'il n'y a de preuve concrète que d'éventuelles défaillances dans l'application de la législation fiscale aient une quelconque influence sur la localisation des activités des entreprises dans l'UE.

Les hypothèses et paramètres qui sous-tendent le calcul sont décrits dans l'Annexe B. Une analyse de sensibilité étudie l'impact des hypothèses et de certains éléments des systèmes fiscaux sur les résultats.

Il faut noter que pour préserver la comparabilité, les définitions de l'investissement et des variables économiques qui sous-tendent les calculs sont les mêmes pour tous les pays concernés. Le but de l'analyse est de comprendre comment la fiscalité influence la rentabilité du même investissement hypothétique dans différents pays et non de décrire la situation économique réelle de chacun des pays.

Du fait de ces hypothèses et de ces contraintes, les estimations chiffrées produites par le modèle doivent être interprétées avec prudence et être considérées comme un résumé et une quantification des caractéristiques essentielles des systèmes fiscaux.

3.2.2. Imposition d'une entreprise type

Le cadre conceptuel qu'une méthode qui fait appel à une entreprise type est sensiblement différent. Il n'y pas d'hypothèse explicite concernant la situation concurrentielle des marchés des facteurs de production et corollairement de l'incidence de facteurs autres que l'imposition du capital, mais le raisonnement se fonde implicitement sur l'hypothèse que certains éléments de fiscalité qui ne visent pas les sociétés (par exemple certains prélèvements sur les salaires) sont dans les faits assumés par celles-ci. Cette méthodolgie se distingue donc de celle du modèle de Devereux & Griffith pour ce qui concerne l'incidence sur l'entreprise de certains éléments de la fiscalité. (Le cadre méthodologique et les hypothèses du modèle "Tax Analyser" sont décrits dans les annexes G et H).

Les calculs se fondent sur une combinaison d'avoirs et d'engagements spécifiques à l'industrie en prenant comme référence une entreprise manufacturière de taille moyenne typique. Sur base de cette structure de capital (en général existante), les bénéfices avant impôt futurs sont dérivés des estimations de rentrées et sorties de fonds futures associées à celle-ci. Pour déterminer les bénéfices après impôt, les

impôts dûs sont calculés en déterminant les assiettes fiscales selon les différentes règles nationales et en leur appliquant les différents taux nationaux.

Cette approche ne requiert pas le respect d'un comportement d'investissement optimal mais elle est subordonnée aux caractéristiques particulières de l'entreprise type, en particulier pour ce qui concerne la structure de capital initiale et les évolutions attendues des fonds propres au cours de la période de simulation.

a) Taux moyens d'imposition effectifs

Les effets de la fiscalité sur les investissements infra-marginaux, c'est-à-dire sur ceux dont le rendement est supérieur à celui de l'investissement marginal, sont essentiels dans ce modèle qui étudie l'imposition d'une structure de capital existante. En conséquence, ce dernier ne calcule que des taux moyens d'imposition effectifs qui mesurent la pression fiscale effective sur des projets dont la rentabilité est supérieure au coût du capital.

Le taux moyen d'imposition effectif est la différence entre les rendements avant et après impôt du capital investi dans l'entreprise divisée par le rendement avant impôt.

b) Hypothèses

Les estimations de taux moyens d'imposition effectifs de l'Allemagne, de la France, des Pays-Bas, du Royaume-Uni, de l'Irlande et des Etats-Unis ont été faites sur base de l'année 1999. Les calculs tiennent essentiellement compte de l'impôt sur les sociétés de chaque pays, mais intègrent également les interactions entre fiscalité des entreprises et fiscalité des personnes. Les taux d'imposition des revenus des particuliers comprennent les contributions complémentaires et l'imposition du capital au niveau de l'actionnaire. Le taux moyen d'imposition effectif est le produit de la simulation de l'évolution d'une entreprise manufacturière de taille moyenne pendant une période de dix ans.

De multiples hypothèses sont nécessaires pour simuler une telle évolution, notamment celles relatives à l'ensemble initial des avoirs et des dettes de l'entreprise et l'évolution du capital social pendant la période de simulation. La structure de l'entreprise type est celle d'une entreprise manufacturière allemande de taille moyenne. En ce qui concerne l'investissement, l'hypothèse est faite que le capital initial reste à tout le moins constant.

Contrairement à l'analyse de l'imposition d'un investissement hypothétique, le modèle tient compte d'une majorité de dispositions fiscales normalement d'application (les hypothèses et paramètres sont décrits en annexe H). L'Encadré 4 compare les dispositions fiscales prises en compte par les deux modèles.

Comme mentionné plus haut, les résultats de ce modèle sont fonction des caractéristiques particulières de l'entreprise. Une analyse de sensibilité étudie l'influence d'un changement de règles de calcul des bénéfices ou de données commerciales. En outre, comme dans l'analyse de l'investissement hypothétique, l'utilisation de cette méthodologie ignore certaines caractéristiques inhérentes à l'existence et au fonctionnement de systèmes fiscaux distincts telles que, par exemple, la consolidation des pertes ou les coûts de mise en conformité.

Pour préserver la comparabilité et de manière à isoler les effets de la fiscalité, on a supposé que l'entreprise type dans chaque pays présente des chiffres identiques avant l'application d'une quelconque imposition. Le but de l'analyse est de comprendre comment la fiscalité influence la rentabilité d'un même capital initial dans les différents pays et pas de décrire la situation économique réelle de chacun des pays.

Encadré 4
Dispositions fiscales prises en compte par les modèles

Investissement hypothétique	**Tax Analyser**
- Amortissement (méthodes et durées pour tous les actifs concernés);	- Amortissement (méthodes et durées pour tous les actifs concernés, amortissement exceptionnel);
- Valorisation des stocks (coût de production, deps, peps et moyenne pondérée);	- Valorisation des stocks (coût de production, deps, peps, et moyenne pondérée, réserves pour inflation);
	- Frais de développement (frais de l'exercice ou activation);
	- Imposition des plus-values (imposition étalée, ajustements pour inflation, taux d'imposition spéciaux);
	- Régimes de retraite pour les employés (déductibilité des charges de pension, dotations à des caisses de retraite, constitution de provisions);
	- Provisions pour créances douteuses;
- Elimination et réduction de la double imposition des revenus étrangers (exonération, crédit d'impôt étranger, déduction des impôts étrangers);	- Elimination et réduction de la double imposition des revenus étrangers (exonération, crédit d'impôt étranger, déduction des impôts étrangers);
	- Dégrèvement des pertes
- Stimulants à l'investissement (amortissement exceptionnel, crédits d'impôts spéciaux, stimulants fiscaux spéciaux). Ces derniers ne sont étudiés que dans le cadre de l'analyse de sensibilité (section 5).	

3.3. Intégration de la réforme allemande de l'imposition des sociétés

L'année de référence retenue pour le calcul des taux d'imposition effectifs des investissements locaux et internationaux est 1999 pour tous les pays. Entretemps, un certain nombre d'Etats membres ont adopté certaines modifications à leur code d'imposition des sociétés.

Sachant qu'il y a toujours une réforme fiscale en cours dans au moins un Etat membre, les données issues des calculs donnent inévitablement une image qui date quelque peu. Toute comparaison doit être faite sur une base constante et la prise en compte systématique des modifications des codes fiscaux nationaux est infaisable. Il est en outre impossible de tenir compte dans l'utilisation du modèle des réformes annoncées mais dont les modalités ne sont pas encore complètement définies. Les résultats globaux de l'analyse ne devraient cependant pas être affectés fondamentalement par les réformes destinées à revoir des caractéristiques particulières des systèmes fiscaux nationaux.

Ceci étant dit, comme la réforme allemande de l'imposition des sociétés adoptée en 2000 porte sur toutes les caractéristiques importantes du système d'imposition des entreprises allemand, tant quantitativement

que qualitativement, l'analyse entreprise dans cette section tient également compte des effets de cette réforme.

C'est pourquoi une série de données complémentaires relatives aux taux d'imposition effectifs allemands ont été calculées séparément en date du 1er janvier 2001, de même que des tableaux comparatifs complémentaires qui prennent en compte la situation en 2001 pour l'Allemagne et celle de 1999 pour tous les autres pays (voir annexes E et J). L'introduction de la nouvelle situation allemande dans le contexte européen est commentée dans cette section chaque fois que cela a une importance pour l'analyse des effets des écarts de taux d'imposition effectif. Toutes les réformes fiscales entreprises dans les autres Etats membres sont moins importantes en matière de fiscalité des entreprises, tant quantitativement que qualitativement.

Les simulations d'harmonisation de caractéristiques particulières de la fiscalité sont basées sur la situation de 2001 pour l'Allemagne et sur celle de 1999 pour les autres pays. Comme ces simulations de politique fiscale se réfèrent à une situation future hypothétique, l'utilisation d'une base constante est ici moins pertinente; ignorer la réforme fiscale allemande aurait considérablement induit en erreur.

La pression fiscale effective sur les PME et les cas de planification fiscale sont analysés sur base des données de 1999 pour tous les pays concernés.

Il faut noter que la France a adopté une réforme fiscale en 2000 dont le but était de supprimer les contributions complémentaires qui s'ajoutent à l'impôt sur les sociétés à partir de l'année 2003. La structure particulière de celles-ci, qui sont partiellement fonction des salaires et des traitements, et la période d'entrée en vigueur des changements ont fait qu'ils n'ont pas été repris dans la modélisation.

La section 10 de cette partie de l'étude présente un calcul mis à jour des taux effectifs sur les investissements domestiques pour tous les Etats membres, compte tenu des régimes d'imposition de 2001. Ceci permet une analyse de l'impact des réformes nationales des régimes d'imposition des sociétés sur les fardeaux effectifs d'imposition.

4. L'IMPOSITION DES INVESTISSEMENTS DOMESTIQUES

Cette section est consacrée à l'analyse de l'influence des régimes fiscaux nationaux sur l'organisation des investissements des entreprises et sur la manière dont les codes fiscaux nationaux peuvent avoir une influence sur la capacité concurrentielle des sociétés résidentes et, dans certaines hypothèses, sur les choix de localisation des multinationales.

L'analyse commence par un scénario d'absence totale d'imposition des particuliers. Dans ce cas, toute variation des taux d'imposition effectifs ne peut être due qu'à des différences dans la fiscalité des entreprises. On fait ensuite intervenir les impôts des particuliers sur les dividendes, les plus-values et les intérêts, les entreprises étant présumées agir dans l'intérêt de leurs actionnaires et donc maximiser leur richesse.

La justification économique de la prise en compte (ou non) de la fiscalité des particuliers et les difficultés qui surgissent dès qu'on essaie de les intégrer dans l'analyse sont l'objet d'une certaine controverse. Il y a autant de bonnes raisons d'inclure que d'exclure la fiscalité des particuliers (voir Encadré 5). La présente analyse fait état d'autres calculs de taux d'imposition effectifs des entreprises qui soit ne tiennent compte que de la fiscalité des entreprises, soit incluent certains éléments de la fiscalité des particuliers.

Encadré 5:
Le rôle de la fiscalité des particuliers

L'influence de la fiscalité des particuliers sur le comportement d'investissement des entreprises dépend du fonctionnement des marchés internationaux des capitaux et, en particulier, de la réalité de la mobilité des portefeuilles d'investissement diversifiés internationalement. Si les entreprises ne peuvent lever des fonds que localement, des modifications dans le traitement fiscal des revenus d'investissement des particuliers vont influencer le comportement des entreprises. Par contre, si les entreprises sont en mesure de financer leurs investissements sur les marchés internationaux des capitaux, l'influence de la fiscalité des particuliers pour ce qui concerne les revenus de l'investissement varient selon le degré d'intégration des marchés des capitaux.

Si ces derniers sont intégrés au point que les taux d'intérêt mondiaux sont insensibles au volume de l'épargne, les impôts sur les particuliers n'ont pas et ne devraient pas avoir d'influence sur le comportement d'investissement des entreprises. En fait, un impôt des particuliers sur toutes les formes de revenus d'intérêt entraînera un rendement après impôt de l'épargne plus faible; en conséquence, il y aura moins d'épargne. Mais en supposant que l'épargne nationale soit relativement faible par rapport à l'offre mondiale d'épargne, les taux d'intérêt mondiaux ne seront pas influencés, et donc les décisions d'investissement des entreprises domestiques ne le seront pas non plus. Par contre les impôts sur les revenus des entreprises levés dans un pays déterminé vont avoir une influence sur le comportement de l'entreprise, indépendamment du mode de financement du projet. Dans ce cas, du fait de la mobilité du capital, les impôts sur les particuliers dans les petites économies ouvertes telles que les Etats membres de l'UE pris individuellement, n'influenceront pas les décisions d'investissement des entreprises. De ce point de vue, la fiscalité des actionnaires ou, de manière plus générale, des pourvoyeurs de fonds, ne doit pas faire partie de la comparaison des pressions fiscales sur les entreprises.

Cette conclusion repose toutefois sur l'hypothèse que des portefeuilles de capitaux mobiles à l'échelle internationale existent toujours. Cette hypothèse est discutable car toutes les entreprises lèvent au moins une partie de leurs capitaux localement et les petites et moyennes entreprises peuvent très bien n'avoir aucun accès aux marchés internationaux des capitaux. La littérature n'est pas unanime sur la pertinence de l'hypothèse de mobilité parfaite du capital international pour tous les types d'agents.

En outre, des différences structurelles entre les systèmes fiscaux nationaux trouvent leur origine principale dans les systèmes de report d'impôt sur les sociétés et les différentes manières dont les impôts sur les sociétés et sur les revenus des particuliers interagissent. C'est pour cette raison que le niveau d'imposition non seulement des bénéfices réinvestis mais également de ceux qui sont distribués est différent selon les pays.

Une difficulté pratique surgit lorsqu'il s'agit de tenir compte des impôts sur les particuliers. L'entreprise peut en effet avoir un grand nombre d'actionnaires soumis à des taux d'imposition différents. De quel ensemble d'impôts sur les particuliers l'entreprise doit-elle tenir compte en ces circonstances? Selon la théorie économique, les entreprises devraient agir en fonction de l'intérêt de l'actionnaire "marginal", c'est-à-dire celui qui est indifférent à la détention ou à la non-détention de leurs actions. Malheureusement, l'identification de cet actionnaire "marginal" se révèle impossible en pratique.

Pour prendre en compte tout cet argumentaire, la présente étude comprend une analyse séparée de l'impact de la fiscalité des personnes dans le scénario domestique. Le scénario principal analysé ne tient compte que des impôts sur les sociétés en présumant que l'entreprise ne connait pas l'identité de l'actionnaire marginal. Ensuite, en vue de fournir une analyse exhaustive de l'influence des systèmes fiscaux domestiques des Etats membres sur l'investissement et les décisions de financement, les impôts sur les particuliers sont ajoutés. Cependant, pour ce qui concerne le taux moyen d'imposition effectif, comme l'attention principale de cette étude porte sur le choix de localisation, une hypothèse sous-jacente implicite de ce scénario est que les économies sont ouvertes aux flux de capitaux mobiles. Dans cette situation, il est très difficile pour les sociétés de prendre en considération la situation fiscale de leurs actionnaires. Néanmoins, dans le cadre du modèle "Tax Analyser", la fiscalité des particuliers est prise en compte et des taux moyens d'imposition effectifs qui intègrent les effets de la fiscalité sont présentés séparément.

4.1. Influence des régimes fiscaux domestiques sur l'organisation des investissements des entreprises par catégorie d'actifs et source de financement

Les régimes fiscaux domestiques peuvent exercer une influence sur l'organisation des investissements locaux des entreprises par la création de stimulants tant pour ce qui concerne les moyens de les financer que sur la composition des actifs eux-mêmes. En fait, des formes différentes d'investissement et de mode de financement peuvent être confrontées à des traitements fiscaux très différents. De telles variations constituent une source potentielle de distorsions dans l'allocation des ressources et peuvent dès lors peser sur la productivité globale. Si les différences de traitement fiscal conduisent à favoriser

une forme particulière d'investissement ou de financement, alors l'activité économique peut très bien ne pas s'organiser de la manière la plus efficiente. Bien que ces différences soient secondaires par rapport à l'objet principal de cette section, qui est l'impact de la fiscalité sur les stimulants à la localisation des investissements, il est utile d'avoir une indication des effets des régimes fiscaux sur l'organisation des investissements dans l'UE comme point de départ.

4.1.1. Indicateurs économiques significatifs: coût du capital, TMarIE et TMoyIE moyens dans les pays de l'UE

Le premier scénario analysé est le plus simple: c'est celui où il n'y a pas d'impôts sur les particuliers. Des investissements distincts dans cinq catégories d'actifs différentes sont examinées: les immobilisations incorporelles (par exemple l'achat d'un brevet), les immeubles industriels, le matériel, les actifs financiers et les stocks. Comme l'étude calcule des moyennes pour différentes formes d'investissement, le poids relatif de chaque catégorie d'actif est le même. Pour chacune d'entre elles, trois sources de financement ont été étudiées séparément: les bénéfices non distribués, l'augmentation de capital et l'emprunt. La pondération retenue est empruntée à l'OCDE (1991): bénéfices non distribués 55%, augmentation de capital 10% et emprunt 35%. Les calculs ont donc été faits pour 15 types différents d'investissement.

Les tableaux 1 et 2 reprennent les moyennes du coût du capital, du taux marginal d'imposition effectif et du taux moyen d'imposition effectif de chaque type d'investissement dans chacun des 15 Etats membres. Il s'agit de moyennes non pondérées. Cela signifie qu'elles ne tiennent pas compte des différences de taille entre les pays (ni d'aucun autre facteur). En tant que telles, ces moyennes donnent une indication de l'influence moyenne des systèmes fiscaux de l'UE et ne sont pas une tentative de mesurer les impôts "moyens" en Europe, pour laquelle la taille des pays et par là le nombre des investissements soumis à chaque régime fiscal spécifique devraient être pris en compte.

Les tableaux 1 et 2 évaluent la mesure dans laquelle la fiscalité des entreprises dans l'UE a une influence sur les stimulants à réaliser tel ou tel type particulier d'investissement en répondant aux questions suivantes, respectivement pour les tableaux 1 et 2.

"Etant donné un taux d'intérêt réel de 5% dans chaque pays et sachant que les investissements ne généreront pas de bénéfices supplémentaires, quel est le taux de rendement avant impôt exigé (coût du capital) pour les différents types d'investissement et les différents types de financement et quelle est la différence exprimée en pourcentage entre les taux de rendement avant et après impôt (le taux marginal d'imposition effectif)?" et "Etant donné un taux d'intérêt réel de 5% et un taux présumé de rendement avant impôt de l'investissement de 20% dans chaque pays, quelle est la part du revenu total qui est affectée à l'impôt de chaque type d'investissement pour chaque mode de financement (le taux moyen d'imposition effectif)?".

Comme précisé ci-avant, dans le premier scénario on suppose que les investisseurs réalisent tous les investissements qui ont une rentabilité au moins égale au taux de rendement avant impôt exigé. Pour un taux de rendement après impôt exigé donné, plus la ponction fiscale est importante, plus élevé sera le coût du capital et, par conséquence, plus faible la probabilité que l'un quelconque des projets soit réalisé. Dans le second scénario, on suppose que les entreprises peuvent choisir entre des investissements qui s'excluent mutuellement et qu'elles vont choisir le projet dont la part prélevée par l'impôt sera la plus faible.

A) Scénario d'investissement marginal

TABLEAU 1 Coût du capital et taux marginal d'imposition effectif
- moyenne des 15 Etats membres de l'UE
- impôts sur les sociétés uniquement

Coût du capital (ligne supérieure) **TMarIE (ligne inférieure)** **%**	Actifs incorporels	Immeubles industriels	Matériel	Actifs financiers	Stocks	Moyenne
Bénéfices non distribués	6,6	8,0	6,7	8,6	7,9	7,6
	20,0	35,2	23,3	39,9	35,5	32,6
Augmentation de capital	6,4	7,8	6,6	8,4	7,8	7,4
	18,5	34,2	22,0	39,3	34,6	31,6
Emprunt	3,3	4,4	3,5	4,9	4,3	4,1
	-67,3	-22,2	-50,9	-3,8	-16,8	-24,6
Moyenne	5,4	6,7	5,6	7,3	6,7	6,3
	3,6	23,3	8,3	29,8	24,1	20,2

Note. Les pourcentages repris dans le tableau sont des moyennes non pondérées des mêmes pourcentages calculés pour chaque Etat membre. Ceci autant pour le coût du capital que pour le TMarIE. Pour un investissement spécifique dans un pays spécifique, le TMarIE est la différence exprimée en pourcent entre le coût du capital équivalent et le taux de rendement après impôt exigé de 5%. Par exemple, un coût du capital de 7,5% donne un TMarIE de (7,5-5)/7.5=33,3%. En prenant la moyenne des coûts du capital et une autre moyenne des TMarIE on arrive a des TMarIE moyens qui ne correspondent pas exactement à la différence entre le coût moyen du capital et 5%.

De manière générale, conformément à ce qui apparaît dans le Tableau 1, on constate une considérable variété de traitement fiscal des différentes formes d'investissement dans l'UE et par là-même que les régimes fiscaux européens semblent effectivement constituer des stimulants quant à la manière d'investir dans l'UE. L'annexe C (tableaux par pays) montre qu'il y a une remarquable similitude entre les pays dans le schéma des stimulants fiscaux pour l'investissement local même si la disparité des valeurs entre les pays donne une idée des différences qui peuvent exister entre les Etats membres de l'UE en matière de traitement de formes spécifiques d'investissement (voir sections 4.2 et 4.3).

En ce qui concerne le mode de financement, il apparait tout d'abord, comme de nombreuses autres études l'ont illustré, que les régimes d'imposition des sociétés ont tendance à largement favoriser les investissements financés par l'emprunt. Le coût du capital en EU des projets financés par l'emprunt est toujours inférieur à 5% et, corollairement, le TMarIE est négatif dans tous les cas. Cela signifie qu'à la marge les systèmes d'imposition des entreprises subsidient le financement de l'investissement par l'emprunt. Cette avantage tient à la déductibilité des intérêts nominaux payés sur l'emprunt alors qu'il n'y a en général aucun avantage fiscal comparable en faveur des investissement financés par augmentation de capital. Donc, du point de vue de l'entreprise, le financement par augmentation du capital ou par la rétention des bénéfices est désavantageux puisque rien ne peut être déduit de l'assiette fiscale pour les débours qui en découlent.

Il apparaît ensuite qu'en l'absence d'imposition des particuliers il n'y a aucune différence de coût de financement de l'investissement entre l'abandon d'une unité de dividende et la souscription d'une unité complémentaire (d'augmentation) de capital[37].

En ce qui concerne les actifs, on observe également une grande variété de traitement.

Les actifs financiers sont les plus lourdement imposés. Ils sont présumés ne pas se déprécier et ne bénéficient de ce fait d'aucune possibilité d'en déduire fiscalement une partie de la valeur. Tout revenu qui leur est attribuable est en général imposé au taux plein. Celui-ci est en outre appliqué au rendement nominal, qui se définit comme le taux d'intérêt réel majoré du taux de l'inflation (fixée à 2% pour chacun des pays analysés), plutôt qu'au rendement réel; c'est ainsi que le taux marginal d'imposition effectif est supérieur au taux d'imposition nominal. En conséquence, plus haut est le taux d'inflation, plus haut sera le TMarIE. Lorsque les actifs financiers sont financés par l'emprunt, le fait que les payements d'intérêt soient déductibles fiscalement compense en général le fait que le revenu d'intérêt perçu est imposable[38]. Dans une telle situation, la hauteur des paramètres fiscaux et économiques ne joue aucun rôle.

En général, le coût des autres catégories d'actifs peut être imputé sur les bénéfices pendant un certain nombre d'années. Normalement, le rythme auquel le coût peut être imputé est fonction de l'amortissement économique des actifs. Pour un taux d'amortissement économique donné, plus rapidement le coût peut être imputé sur l'impôt, plus grande est la valeur de la déductibilité et, corollairement, plus faible est le taux marginal d'imposition effectif. Le TMarIE est donc une mesure de la différence entre le véritable taux d'amortissement économique et l'amortissement fiscal autorisé par la législation.

Les différences entre les quatre catégories d'actifs restantes reflètent non seulement la générosité des systèmes fiscaux en matière de taux d'amortissement de celles-ci, mais encore les hypothèses faites concernant le taux réel d'amortissement économique. Même en admettant cette causalité, il semble bien que des différences importantes entre pays de l'UE subsistent. De manière générale, les immeubles industriels et les stocks ont le coût du capital et le taux marginal d'imposition effectif les plus élevés, tandis que les actifs incorporels et le matériel se situent sensiblement plus bas.

---

37 Les petites différences de données relatives aux bénéfices non distribués et à l'augmentation de capital dans le tableau 1 sont dues uniquement au régime allemand qui connaissait en 1999 un double taux et imposait plus légèrement les bénéfices distribués que les bénéfices réservés. Dans cette situation, si la société réduit ses dividendes d'une unité, l'économie fiscale qui aurait été acquise en payant cette unité est perdue. Dans les faits, le revenu net de l'actionnaire tombe de plus d'une unité ce qui augmente le coût du financement de l'investissement par les bénéfices non distribués.

38 Il existe des exceptions à ceci du fait de dispositions spéciales dans les systèmes fiscaux de l'Allemagne et de l'Italie, qui ont un coût du capital légèrement plus élevé, et en Grèce car ce pays impose les revenus de l'investissement à seulement 15% et obtient par là un coût du capital significativement plus faible.

B) Scénario de l'investissement rentable (infra marginal)

Le tableau 2 reprend les estimations des taux moyens d'imposition effectifs des mêmes 15 investissements analysés plus haut dans l'hypothèse d'un taux de rendement réel avant impôt de 20%.

Tableau 2 Taux moyen d'imposition effectif
- moyenne des 15 Etats membres
- imposition sur les sociétés uniquement

TMoyIE %	Actifs incorporels	Immeubles industriels	Matériel	Actifs financiers	Stocks	Moyenne
Bénéfices non distribués	30,6	35,1	31,0	35,6	34,9	33,5
Augmentation de capital	30,2	34,7	30,7	35,2	34,5	33,1
Emprunt	20,0	23,8	20,7	23,6	23,5	22,3
Moyenne	26,8	31,1	27,4	31,4	30,9	29,5

Il est important de ne pas perdre de vue, dans ce scénario, comme expliqué dans l'encadré 3, que le TMoyIE varie en fonction du taux de rendement attendu des investissements. Et en particulier qu'en l'absence d'impôt sur les personnes physiques, le TMoyIE est identique au TMarIE dans le cas d'investissements marginaux. Il augmente lorsque la rentabilité augmente parce que la déductibilitté du coût de l'investissement devient relativement moins importante lorsque le coût de celui-ci devient plus faible en regard des rendements.

Comme le taux de rendement réel forfaitaire de 20% n'est pas suffisamment élevé pour prétendre que les amortissements et déductions sont trop faibles pour avoir un réel impact, l'allure des TMoyIE du tableau 2 offre quelque ressemblance avec celle des TMarIE du tableau 1.

Quelques différences méritent cependant d'être soulignées. En ce qui concerne le mode de financement, on notera que l'avantage relatif de l'emprunt est moindre que dans le cas de l'investissement marginal, ce qui met en évidence un moindre avantage à la déductibilité des intérêts par rapport au rendement généré. C'est ainsi que cet avantage rend à diminuer lorsque la rentabilité augmente.

La hiérarchisation du traitement des 5 catégories d'actifs est également la même que celle du Tableau 1, mais l'introduction de bénéfices complémentaires conduit à une diminution des différences. Une fois de plus, cependant, ces moyennes dissimulent une considérable disparité entre les pays. Ce point est étudié dans les sections 4.2 and 4.3.

4.1.2. Prise en compte de la fiscalité des particuliers

En principe, si les entreprises agissent dans l'intérêt de leurs actionnaires et la mobilité internationale du capital n'est pas parfaite, elles devraient tenir compte de leur situation fiscale. Si le choix d'un autre mode de financement a, par exemple, pour effet d'offrir aux actionnaires un revenu après impôt

supérieur, il est avantageux. Comme le démontre l'encadré 5, cette situation a plus de chance d'être d'application quand les actionnaires sont des résidents nationaux et sont donc soumis à la fiscalité du même pays. Bien entendu, même dans ce cas, il peut y avoir une grande variété de situations fiscales des actionnaires ce qui peut avoir pour conséquence qu'il est impossible pour l'entreprise de maximiser les revenus après impôt de tous ses actionnaires. Le Tableau 3 reprend le coût du capital et les taux marginaux d'imposition effectifs moyens des 15 investissements hypothétiques dans les 15 Etats membres de l'UE, dans l'hypothèse où les entreprises ont pour but de maximiser la richesse de leurs principaux actionnaires de référence en tenant compte de leur situation fiscale personnelle, à supposer qu'elle soit connue de l'entreprise[39]. L'actionnaire de référence est celui qui détient une part substantielle des actions de la société. Trois cas d'imposition sont abordés dans cette section: l'imposition sur les intérêts reçus, sur les dividendes et sur les plus-values.

C'est pourquoi le tableau comprend la mesure dans laquelle l'imposition des entreprises et ces trois formes d'imposition des particuliers influencent les incitants à réaliser les différentes formes d'investissement prises en compte dans l'étude, dans l'hypothèse où ces investissements ne vont pas générer de bénéfices complémentaires.

Pour les mêmes raisons théoriques que celles énoncées dans l'Encadré 5, l'analyse de l'impact de la fiscalité des particuliers est restreinte au cas de l'investissement marginal.

39 Les entreprises devraient viser la maximisation de la richesses des autres catégories d'actionnaires. Si elles agissaient dans l'intérêt des actionnaires qui ne payent pas d'impôts, il n'y aurait alors, dans la plupart des pays, aucun effet sur le coût du capital et sur le TMarIE par rapport au scénario où il n'est tenu compte que de l'impôt sur les sociétés. Il s'agit là d'une évidence puisque la prise en compte de tels actionnaires ne fait intervenir aucune forme nouvelle d'imposition. Cependant, dans certains pays, ce n'est pas le cas. Au contraire, la Finlande, la France, l'Allemagne et l'Espagne permettent aux actionnaires qui ne payent pas d'impôts de se prévaloir d'une ristourne égale au crédit d'impôt qui accompagne le payement d'un dividende. L'influence sur le coût du capital est significative, et corollairement sur le TMarIE en cas de financement par augmentation de capital lorsque le rendement de l'investissement se traduit par la distribution d'un dividende. En ce cas, la pression fiscale effective est considérablement moindre. Si l'actionnaire pris en compte avait été imposé dans les tranches supérieures sans compter parmi les actionnaires de référence, les seuls pays à présenter des situations significativement différentes par rapport au cas de l'actionnaire de référence serait l'Italie et les Pays-Bas. Cette situation est imputable aux taux d'imposition qui sont différents dans le cas des autres actionnaires que les actionnaires de référence. En Italie, le taux d'imposition des participations de référence est plus élevé tandis qu'il est plus faible aux Pays-Bas. Les autres pays appliquent le même taux pour les deux catégories d'actionnaires.

Tableau 3 Coût du capital et taux marginal d'imposition effectif
- moyenne des 15 Etats membres de l'UE
- taux d'imposition personnelle le plus élevé, actionnaires qualifiés

Coût du capital (ligne supér.) TMarIE (ligne infér.)	Actifs incorporels	Immeubles industriels	Machines	Actifs financiers	Stocks	Moyenne
Bénéfices non distribués	4,1 51,0	5,2 61,4	4,3 53,3	5,6 63,4	4,9 60,3	4,8 59,3
Augmentation de capital	4,7 56,7	5,9 64,5	4,9 58,8	6,3 68,1	5,6 65,5	5,5 64,0
Emprunt	3,5 30,9	4,6 44,6	3,8 34,9	4,9 52,4	4,3 47,5	4,2 44,7
Moyenne	3,9 48,0	5,1 58,2	4,2 50,5	5,4 61,8	4,8 58,4	4,7 56,9

Note**.** Dans le cas de l'Espagne, le coût du capital de la plupart des catégories d'investissement est proche de zéro. Ceci fait que le TMarIE peut atteindre des valeurs très importantes. C'est pourquoi le tableau reprend la moyenne des coûts du capital dans les 15 Etats membres de l'UE. La moyenne des TMarIE ne porte cependant que sur 14 Etats membres de l'UE, l'Espagne en ayant été exclue.

Le Tableau 3 met en évidence que, quand on tient compte de la fiscalité des particuliers, les différences observées dans le Tableau 1 subsistent, même si le traitement des modes de financement est différent. Mais la caractéristique la plus frappante de ce tableau est que l'imposition des revenus de l'investissement au niveau des actionnaires réduit le coût moyen du capital de l'UE et augmente plus que deux fois les taux marginaux d'imposition effectif.

La raison la plus importante de la diminution du coût du capital est l'influence de l'imposition des intérêts perçus par les particuliers. En réalité, le taux de rendement après impôt exigé par l'actionnaire dépend du rendement après impôt de l'investissement financier de substitution. En supposant que le placement de substitution soit un prêt, toute imposition de l'intérêt – le revenu du prêt - réduit le rendement après impôt du prêt. En conséquence, le taux de rendement après impôt exigé de l'investissement en capital est plus faible. En moyenne, l'investissement financé par les bénéfices non distribués et l'emprunt ont un coût du capital inférieur au taux d'intérêt réel de 5%. Parmi les cinq catégories d'actifs, seuls les immeubles industriels et les actifs financiers ont un coût moyen du capital supérieur à 5%.

Les impôts sur les particuliers n'ont en général pas d'influence sur le coût du capital des investissements financés par les bénéfices non distribués. C'est parce que leur influence sur le coût net de l'investissement est exactement la même que sur le rendement net de celui-ci. Supposons, par exemple, que le taux d'imposition sur les dividendes soit de 30%. Et supposons que la société finance l'acquisition d'un actif d'un coût de 100 euros par la diminution des dividendes. Le coût net pour l'actionnaire est donc de 30 euros. Supposons en outre que l'investissement ait un taux de rendement brut de 10%, de manière à valoir 110 euros après un exercice (sans tenir compte des impôts). Lorsque ce montant est distribué sous forme de dividende, il procure à l'actionnaire un revenu après impôt de 77 euros. Celui-ci représente un taux de rendement après impôt pour l'actionnaire de 10%, le même que le rendement avant impôt. L'impact de l'impôt sur les dividendes est annihilé du fait qu'il touche à la fois au coût net de l'investissement et à son rendement net. Les effets sur le coût du capital de l'investissement financé par l'emprunt sont nettement moindres. La raison sous-jacente qui fait que les

TMarIE moyens du Tableau 3 sont considérablement plus élevés que ceux du Tableau 1 est que le placement de substitution accessible à tous les particuliers est le prêt d'une somme équivalente. C'est pourquoi le TMarIE compare le coût du capital avec le taux de rendement après impôt du prêt plutôt qu'avec le taux d'intérêt réel. Comme ce taux de rendement après impôt est plus faible du fait des impôts sur les intérêts, les taux marginaux d'imposition effectifs sont plus élevés.

4.2. Différences entre pays de l'UE

Dans cette section commence l'étude des différences entre Etats membres dans le traitement fiscal des formes spécifiques d'investissement qui font l'objet de l'analyse.

Il est opportun de se souvenir que seul l'investissement local est pris en considération dans cette section. L'analyse des différences de traitement fiscal selon les Etats membres est faite en référence au scénario d'une société domestique résidant dans le même Etat membre.

Dans un tel cadre, les différences entre Etats membres peuvent peser sur la compétitivité internationale des entreprises résidentes et, dans certaines conditions, les choix de localisation des multinationales.

En fait, au départ, lorsque des entreprises exercent l'essentiel de leurs activités dans leur pays d'origine, mais exportent leur production dans d'autres pays où elles sont en concurrence les unes avec les autres, une moindre pression fiscale dans un pays peut engendrer un avantage concurrentiel pour les entreprises résidentes de ce pays.

Ensuite, dans certains cas spécifiques, les différences de pression fiscale entre pays peuvent également conditionner les choix de localisation d'entreprises individuelles. Ce pourrait être le cas d'entreprises multinationales qui ne tiennent pas compte des impôts sur les particuliers (peut-être parce qu'elles ignorent l'identité de l'investisseur marginal) et sont en mesure de conserver des taux d'imposition effectifs proche de ceux du pays d'accueil, du fait des dispositions des codes fiscaux internationaux ou de leur planification fiscale.

L'étude de ces questions se fait dans cette section par l'examen de l'éventail des résultats dans l'UE des 15 types d'investissement hypothétiques décrits plus avant.

En ce qui concerne la localisation de l'investissement, il est utile de se rappeler que les données qui résultent de l'utilisation des théories qui sous-tendent cette analyse donnent des mesures synthétiques des stimulants (ou des freins) à la réalisation de différents types d'investissement mais n'apportent pas de preuve de l'influence de la fiscalité sur les décisions économiques réelles. Le cadre 6 est consacré à une rapide revue des études empiriques qui ont tenté de mesurer l'influence des écarts d'imposition sur les choix de localisation ces dernières années.

Encadré 6:
Liens entre la fiscalité des entreprises et leurs décisions de localisation

Le mandat que les Etats membres ont donné à la Commission prévoit l'évaluation des effets des différences de pression fiscale effective entre Etats Membres sur la localisation de l'activité économique et des investissements. Les méthodologies utilisées dans la présente étude évaluent les stimulants (ou les freins) relatifs offerts par la législation fiscale de chaque pays à réaliser divers types d'investissement localement ou dans les autres pays de l'UE. La mesure dans laquelle la fiscalité influence les véritables décisions d'investissement dépend cependant de la mesure dans laquelle les incitants fiscaux induisent des changements dans le comportement effectif.

Si la fiscalité était le seul élément susceptible d'influencer les décisions de localisation, autrement dit, toutes autres choses restant égales, que les différences de pression fiscale effective entre les pays étaient le seul facteur déterminant des décisions de localisation, l'investissement se logerait dans les pays dont la fiscalité est la plus légère. Mais la fiscalité n'est qu'un des éléments qui influencent les décisions de localisation. Beaucoup d'autres différences qui font partie du cadre macro- et micro-économique de chaque pays constituent des déterminants du comportement réel des entreprises.

Le fait que des différences dans les pressions fiscales effectives entre pays persistent démontrent que les arbitrages ne sont pas parfaits et que la fiscalité n'est pas le seul élément qui influence les décisions de localisation.

C'est pourquoi il est nécessaire, lorsqu'on évalue l'impact de la fiscalité sur les décisions de localisation, d'isoler les effets de la fiscalité des autres facteurs en vue d'étudier la corrélation entre celle-ci et les décisions de localisation.

Alors qu'il existe un nombre respectable d'études empiriques sur la question aux Etats-Unis, la littérature européenne de l'espèce est plutôt rare. Trois questions principales ont été analysées:

(A) La convergence des taux d'imposition;

(B) La relation entre fiscalité et localisation dans le contexte de la concurrence entre pouvoirs locaux;

(A) Selon beaucoup d'auteurs, une implication de l'hypothèse de concurrence fiscale entre Etats pour attirer les entreprises devrait logiquement être la convergence des taux d'imposition observés. La preuve empirique d'une telle convergence n'est cependant pas très forte.

En outre, la relative convergence des taux d'imposition nominaux sur les bénéfices des entreprises et sur les revenus des particuliers qu'on a pu observer dans l'Union européenne ne donne pas, en elle-même, beaucoup d'indications de la mesure dans laquelle la concurrence fiscale et les différences effectives entre Etats membres dans le traitement de ces revenus persiste.

En réalité, l'effet des différences d'imposition sur les décisions économiques dépend de leur influence marginale sur les taux de rendement de l'investissement qui, à leur tour, ne dépendent pas uniquement des taux d'imposition apparents, mais également des règles qui définissent l'assiette fiscale. Ainsi, la convergence des taux marginaux d'imposition effectifs devrait se matérialiser dans le temps.

Il n'est malheureusement pas possible d'étudier cette possible convergence vu le manque de données adéquates basées sur des méthodes prospectives sur une période de temps suffisamment longue.

(B) Une piste évidente pour procéder à des tests des conséquences des écarts entre l'imposition des entreprises nationales sur les décisions de localisation est l'investissement étranger direct où, par définition, le capital est mobile au niveau international.

La pertinence effective des considérations fiscales dans les décisions d'investissement a été surtout étudiée par l'examen des décisions de localisation de l'investissement dans les entreprises multinationales. Un certain nombre d'études empiriques montrent que les considérations fiscales sont pertinentes en matière de décision d'investissement. La valeur des corrélations varie cependant selon la méthodologie spécifique utilisée.

Devereux et Griffith (1998) ont montré, en utilisant des données d'activité de sociétés individuelles de multinationales américaines ayant investi en Europe, que le choix de la localisation, qui est conditionné par la décision de produire à l'étranger plutôt que d'exporter, est guidé par la fiscalité et d'autres facteurs liés aux coûts.

Friedman, Gerlowsky et Silberman (1992) ont analysé les implantations de nouvelles usines du secteur manufacturier au niveau des états des Etats-Unis. Ils ont remarqué que les impôts d'Etat et locaux par personne étaient des déterminants forts de la localisation.

Hines (1996), sur base des modèles du processus d'investissement, a rendu compte d'une corrélation positive entre les niveaux d'investissement et les rendements après impôt de l'investissement étranger direct.

Une étude publiée récemment - Foutagné, Benassy-Quéré et Larèche-Révil (2000) - a tenté de mettre en oeuvre un test économétrique direct de l'hypothèse en confrontant le flux d'investissement étranger direct bilatéral net avec des indicateurs d'écart d'imposition des entreprises. Les résultats confortent l'hypothèse.

La plupart des études qui ont exploré les relations empiriques entre écarts d'imposition et localisation de l'investissement sont confrontées à des difficultés particulières. Une difficulté rencontrée par toutes les recherches empiriques qui examinent les flux d'investissement internationaux est l'interférence potentielle de beaucoup d'autres éléments de fiscalité nationale et de systèmes de protection sociale dans la décision d'une entreprise multinationale de localiser un investissement dans un pays plutôt que dans un autre. Ceci indique qu'il y a un besoin de recherche complémentaire sur l'interaction de plusieurs instruments fiscaux avec des bases différentes.

Les études qui font appel à des données sur l'investissement étranger direct sont toutes confrontées à la pauvreté de celles-ci avec, plus particulièrement, la difficulté de faire la distinction entre les transactions financières et les "vrais" investissements étrangers directs. Certaines études utilisent des indicateurs de la pression fiscale sur les bénéfices des entreprise inappropriés qui peuvent s'écarter considérablement des indicateurs pertinents tels que ceux exprimés par les taux d'imposition effectifs.

C'est pourquoi le fait que la littérature existante s'est montrée peu en mesure de fournir des résultats cohérents sur l'importance de l'influence de la fiscalité sur les flux de capitaux ou sur les décisions de localisation semble principalement dû à des distorsions dans l'échantillonnage ou à des faiblesses dans les données. Une manière de composer correctement avec la difficile question de l'interaction entre impôts sur divers facteurs serait d'utiliser un modèle d'équilibre général qui admettrait la concurrence imparfaite sur certains marchés. Une autre manière de procéder serait de confronter les flux nets d'investissement bilatéral étranger directs avec des séries d'indicateurs de la pression fiscale moyenne effective.

(C) Un certain nombre d'études basées sur des données européennes se sont concentrées sur l'hypothèse de la concurrence fiscale entre pouvoirs locaux au sein des économies nationales. Ce champ d'investigation restreint présente l'avantage de s'apparenter de manière plus étroite au contexte américain où le travail empirique original avait été initié. Il réduit en outre le nombre de différences qui interfèrent potentiellement avec les écarts de fiscalité dans les décisions de localisation des entreprises: ainsi, par exemple, au sein de la même économie nationale, les charges de sécurité sociale sont uniformes. Même dans un environnement de différenciations limitées entre territoires, il y a potentiellement beaucoup de facteurs qui vont influencer la localisation des entreprises, et la fiscalité n'est que l'un d'entre eux.

La sagesse conventionnelle se repose habituellement sur l'hypothèse apparemment saine que les décisions de localisation des entreprises, que ce soit lorsqu'elles se déplacent ou lorsqu'elles décident d'installer une nouvelle usine ou un nouveau siège, sont prises en fonction de beaucoup de facteurs qui sont pris en compte de manière hiérarchisée. Une société choisit d'abord la région –il s'agit de la décision dite de "macro-localisation"- en se basant sur des facteurs tels que le marché du produit, les conditions et les coûts du travail, etc. Ce n'est qu'alors, au moment de la décision dite de "micro-localisation, c'est-à-dire du choix de la localisation précise où s'établir que les différences de fiscalité

locale vont influencer le choix de l'entreprise (Jayet, 1993; Jayet et Wins, 1993; Conseil national des impôts (F), 1997, Madiès, 1997a et b; Houdebine and Schneider, 1997; Paty, 2000).

Pour conclure, les études empiriques montrent, à des degrés divers, qu'il y a une corrélation négative entre l'ampleur de la fiscalité et les décisions de localisation. La plupart de celles-ci souffrent cependant de faiblesses méthodologiques ou sont conçues pour n'étudier que les effets de la fiscalité locale des entreprises. Il est en conséquence difficile de disposer de "la" mesure quantitative de cette influence même si l'existence d'une telle relation n'est en général pas contestée.

A cause des faiblesses des méthodologies existantes et des limites strictes dues au défaut de données, on a considéré qu'aucune des approches existantes ne pouvait être utilement retenue dans le cadre de la présente analyse, sans étendre considérablement la portée du travail. La fiscalité a certainement une influence sur la localisation de l'activité économique mais il est très difficile d'isoler correctement celle-ci.

4.2.1. Indicateurs économiques pertinents: fourchettes de coûts du capital et de valeurs du TMoyIE dans l'UE

Comme dans l'analyse précédente de l'influence des régimes fiscaux nationaux sur l'organisation des investissements des entreprises, le premier scénario analysé dans cette section est le cas le plus simple dans lequel il n'y a pas d'impôts sur les particuliers. Les calculs ont été faits pour les 15 mêmes types d'investissement.

Les tableaux 4 et 5 reprennent les fourchettes de valeurs dans les Etats membres de l'UE qui sont donc les valeurs les plus élevées et les plus basses observées lors de l'analyse séparée de chaque Etat membre pris individuellement, respectivement dans le scénario des investissements marginaux et dans celui des investissements dont le taux de rendement est fixé à 20%. Ces fourchettes sont une indication des différences dans le traitement que les Etats membres de l'UE réservent à ces formes spécifiques d'investissement. La situation individuelle de chaque Etat membre est reprise dans la section 4.3[40].

A) Scénario de l'investissement marginal

TABLEAU 4 Coût du capital -
- maximum et minimum dans l'UE
- imposition sur les sociétés uniquement

Maximum **Minimum**	Actifs incorporels	Immeubles industriels	Machines	Actifs financiers	Stocks
Bénéfices non distribués	8,4 3,4	10,1 5,1	9,8 4,3	12,6 5,8	10,5 5,5
Augmentation de capital	8,4 3,4	10,1 5,1	9,8 4,3	10,4 5,8	9,0 5,5
Emprunt	4,8 1,6	6,3 2,2	5,7 2,2	5,7 3,0	5,0 3,6

Ce tableau apporte la preuve de la considérable variation du coût du capital selon les Etats membres pour chaque type d'investissement. Une fourchette de 5 points de pourcentage est courante. Par exemple, le coût du capital d'un investissement en machines selon qu'il est financé par des bénéfices non distribués ou par une augmentation de capital varie de 4,3% à 9,8%. Ceci conduit à penser que les entreprises localisées dans les pays où ces valeurs sont les plus faibles ont un avantage significatif par rapport à celles qui sont localisées dans les pays où ces dernières sont plus élevées lorsqu'elles vendent leur production dans les marchés européens, voire mondiaux. Cela signifierait en outre que, sous réserve des

40 Les valeurs les plus faibles et les plus élevées des Tableaux 4,5 et 6 ne peuvent être comparées aux valeurs les plus faibles et les plus élevées des données par pays de la section 3.3. Dans celle-ci, l'hypothèse est faite que chaque actif est entièrement financé par chacun des modes de financement. Les résultats détaillés pour chaque Etat membre de l'UE se trouvent dans l'annexe C (tableaux par pays). Dans la section 3.3, qui décrit la situation de chaque pays, les données relatives à chaque catégorie d'actif sont des moyennes pour tous les modes de financement.

conditions mentionnées plus haut, les entreprises multinationales résidentes de l'UE ont de sérieuses raisons de localiser leurs investissements dans le pays où ces chiffres sont les plus faibles.

B) Scénario de l'investissement très rentable (infra marginal)

TABLEAU 5 Taux moyen d'imposition effectif
- maximum and minimum dans l'UE
- impôts sur les sociétés uniquement

Maximum **Minimum**	Actifs incorporels	Immeubles industriels	Machines	Actifs financiers	Stocks
Bénéfices non distribués	40,6	46,3	44,3	54,3	48,2
	10,1	17,0	9,4	11,0	11,0
Augmentation de capital	40,2	45,4	44,3	47,9	42,0
	10,1	17,0	9,4	11,0	11,0
Emprunt	26,9	31,5	32,2	34,8	28,8
	6,6	13,5	6,0	2,5	7,5

Ce tableau montre que la variation des taux moyens d'imposition effectif selon l'Etat membre est encore plus grande que celle du coût du capital. Pour prendre un exemple, le TMoyIE de l'investissement en machines financé par les bénéfices non distribués varie de 9,4 à 44,3%

Contrairement au scénario de l'investissement marginal, les différences de TMoyIE sont moins susceptibles de générer un avantage (ou un désavantage) concurrentiel. En réalité, le TMoyIE se base sur l'hypothèse que l'investissement aura un rendement supérieur au minimum exigé. Si une entreprise qui se trouve dans cette situation (résidente d'un pays) est confrontée à une concurrence forcenée sur les prix, rien ne pourra l'empêcher d'y répondre en réduisant les siens, ce qui abaissera son taux de rendement avant impôt.

En ce qui concerne la localisation, la différence avec le scénario marginal est que l'analyse porte sur un projet infra marginal localisé dans un seul endroit. La grande variation des TMoyIE selon les sites possibles de localisation de l'investissement met en évidence les distorsions au niveau du choix de celui-ci.

4.2.2. Prise en compte de la fiscalité des particuliers

Lorsque l'analyse des écarts d'imposition dans le scénario domestique intègre la fiscalité des particuliers, on constate que les écarts de pression fiscale entre Etats membres ont toujours la même influence sur la capacité concurrentielle relative des opérateurs locaux, comme c'était le cas dans l'analyse du coût du capital; ces écarts n'ont cependant plus le même effet lorsqu'il s'agit du choix de la localisation. En réalité, dans ce cas, l'objectif des entreprises est de maximiser la richesse de leurs actionnaires locaux. Cet objectif peut être incompatible avec l'hypothèse que l'entreprise vise à maintenir des taux d'imposition effectif proches de ceux du pays d'accueil au moyen du planning fiscal.

Le tableau 6 reprend les fourchettes de coût du capital dans les 15 Etats membres de l'UE, en prenant par exemple un actionnaire de référence qui se trouve dans la tranche supérieure d'imposition des particuliers. Cette fois encore, l'impact de l'imposition des particuliers n'est calculé que dans le scénario de l'investissement marginal.

Tableau 6 Coût du capital -
- maximum et minimum dans l'UE
- taux d'imposition personnelle le plus élevé, actionnaire de référence

Maximum **Minimum**	Actifs incorporels	Immeubles industriels	Machines	Actifs financiers	Stocks
Bénéfices non distribués	6,5	7,1	6,4	9,6	7,1
	0,0	0,1	-0,3	0,2	-0,8
Augmentation de capital	8,9	8,9	8,8	10,0	8,8
	0,2	0,4	0,0	0,5	-0,5
Emprunt	4,8	6,4	6,2	5,7	5,0
	2,0	2,5	2,6	3,0	3,6

Les différences présentées dans ce tableau sont encore plus frappantes que dans le cas du tableau 4. Les résultats montrent que les différences dans les systèmes d'imposition sont susceptibles de donner à certaines entreprises un avantage concurrentiel considérable sur les autres.

En synthétisant les résultats des tableaux 4,5 et 6 on peut soutenir que, dans l'UE, la compétitivité des entreprises nationales et, dans les conditions décrites ci-avant, les choix de localisation des multinationales sont susceptibles d'être influencés de manière significative par les différences de pression fiscale locale effective.

La section suivante analyse plus en détail la dispersion des pressions fiscales effectives dans l'UE par l'étude de la situation de chaque Etat membre.

4.3. Situation des Etats membres de l'UE

Un des objets les plus importants de cette section est l'analyse des différences de pression fiscale effective subie par les entreprises européennes localisées dans différents Etats membres et donc l'appréhension des effets possibles de telles différences sur la capacité concurrentielle et les décisions

d’investissement. Selon les mêmes hypothèses susmentionnées, les tableaux 7 et 8 présentent des données par pays qui ne tiennent compte que de l’imposition des sociétés: celle-ci comprend les taux d’imposition nominaux, les contributions complémentaires et les impôt locaux (la liste de ces impôts pour chaque Etat membre se trouve dans l’annexe A). La section 4.3.2 intégrera l’imposition des particuliers selon les modalités retenues précédemment.

4.3.1. Indicateurs économiques pertinents: coût du capital, TMarIE et TMoyIE par Etat membre

A) Scénario de l’investissement marginal

Le tableau 7 reprend le coût du capital et le TMarIE au niveau de l’entreprise et étudie de manière plus détaillée la dispersion dans l’UE et la relation entre la pression fiscale effective et le taux d’imposition national sur les bénéfices.

Tableau 7 **Coût du capital et TMarIE par pays**
- par catégorie d'actif, mode de financement et au total
- impôt sur les sociétés uniquement

		MOYENNE GÉNÉRALE		COÛT DU CAPITAL								TMARIE		
Pays	Taux d'imposition des sociétés (1)	Coût du capital	TMarIE	Actifs incorporels	Immeubles industriels	Machines	Actifs financiers	Stocks	Bénéfices non distribués	Augmentation de capital	Emprunt	Bénéfices non distribués	Augmentation de capital	Emprunt
Autriche	34,00	6,3	20,9	5,9	6,1	5,9	7,3	6,3	7,5	7,5	4,0	33,3	33,3	-25,0
Belgique	40,17	6,4	22,4	5,2	7,0	5,3	8,0	6,7	8,0	8,0	3,5	37,5	37,5	-42,9
Danemark	32,00	6,4	21,9	4,2	8,1	5,4	7,1	7,1	7,5	7,5	4,4	33,3	33,3	-13,6
Finlande	28,00	6,2	19,9	6,1	6,1	5,6	6,8	6,8	7,2	7,2	4,5	30,5	30,5	-11,1
France	40,00	7,5	33,2	5,2	8,5	8,4	8,0	7,4	9,0	9,0	4,6	44,4	44,4	-8,7
Allemagne	52,35	7,3	31,0	5,4	7,2	5,8	10,0	7,9	9,7	7,6	3,2	48,4	35,5	-56,2
Grèce	40,00	6,1	18,2	6,8	5,1	6,1	5,1	7,4	7,6	7,6	3,4	34,2	34,2	-47,1
Irlande	10,00	5,7	11,7	5,3	6,8	5,2	5,5	5,5	5,9	5,9	5,2	15,2	15,2	3,8
Italie	41,25	4,8	-4,1	2,9	4,6	3,8	7,7	5,0	5,5	5,5	3,6	10,0	10,0	-38,9
Luxembourg	37,45	6,3	20,7	5,2	6,8	5,3	7,7	6,5	7,7	7,7	3,7	35,1	35,1	-35,1
Pays-Bas	35,00	6,5	22,6	5,1	6,9	5,9	7,4	6,9	7,7	7,7	4,1	35,1	35,1	-21,9
Portugal	37,40	6,5	22,5	6,7	6,2	5,2	7,7	6,5	7,9	7,9	3,9	36,7	36,7	-28,2
Espagne	35,00	6,5	22,8	6,5	6,7	5,4	7,4	6,4	7,7	7,7	4,1	35,1	35,1	-21,9
Suède	28,00	5,8	14,3	5,0	6,0	5,0	6,6	6,6	6,7	6,7	4,3	25,4	25,4	-39,5
Royaume-Uni	30,00	6,6	24,7	5,5	8,2	5,6	6,9	6,9	7,7	7,7	4,8	35,1	35,1	-25,0

Note. Les chiffres dans les colonnes relatives aux catégories d'actifs sont des moyennes des trois types de financement, avec une pondération de 55% pour les bénéfices non distribués, 10% pour l'augmentation de capital et 35% pour l'emprunt. Les chiffres des colonnes avec les modes de financement sont des moyennes non pondérées des 5 catégories d'actifs. La moyenne générale est la moyenne des 15 types d'investissement, avec un poids identique.
(1) y compris contributions complémentaires et impôts locaux

Le tableau 7 montre la considérable dispersion qui existe au sein de l'UE. Si on considère tout d'abord la moyenne générale, il est remarquable de constater que 7 Etats membres ont un coût moyen du capital entre 6,3% et 6,5%. Trois autres Etats membres (la Grèce, la Finlande et le Royaume-Uni) sont très proches de cette fourchette, tandis que les cinq derniers en sont franchement éloignés: la France et l'Allemagne ont une moyenne de 7,5% et 7,3% respectivement, la Suède, l'Irlande et l'Italie de 5,8%, 5,7% et 4,8% respectivement.

Une seule caractéristique des systèmes d'imposition nationaux ne suffit pas à expliquer ces grands écarts au sein de l'UE, mais on peut remarquer que l'Allemagne avait en 1999 le taux d'imposition nominal des bénéfices le plus élevé et la France les impôts autres que l'impôt sur les sociétés de loin les plus importants. Par ailleurs, les taux d'imposition nominaux de la Suède, de l'Irlande et de certaines catégories de revenus (voir plus loin) en Italie, sont, en comparaison, les plus faibles. Même la Finlande, qui a un des taux d'imposition nominaux les plus faibles, présente un coût du capital relativement faible.

Tous les Etats membres de l'UE, à l'exception de l'Irlande, ont un TMarIE inférieur au taux global d'imposition des sociétés.

Le fait que l'Irlande ait un TMarIE supérieur au taux d'imposition des sociétés est dû fondamentalement au taux relativement élevé (par rapport au taux d'imposition des sociétés qui est de 10% pour le secteur manufacturier) de l'impôt immobilier (1.58%) qui s'applique aux immeubles industriels (voir le tableau 3 de l'annexe B). L'influence de l'impôt immobilier sur le TMarIE de l'Irlande est montré dans le Tableau 7, où le coût du capital des immeubles industriels est de 6,8% et en conséquence le TMarIE qui s'y rapporte de 26,8%. L'influence sur la moyenne générale est bien réelle.

Pour appréhender la dispersion entre Etats membres et la relation entre les taux nominaux sur les bénéfices et le TMarIE, il est intéressant d'examiner la situation des catégories spécifiques d'investissement à la fois par catégorie d'actif et par mode de financement.

Le tableau 7 confirme clairement que, pour une entreprise, le mode de financement le plus efficace d'un point de vue fiscal est l'emprunt. La raison principale en est que la déductibilité des intérêts de l'assiette fiscale de l'entreprise réduit la pression fiscale effective des investissements financés de cette manière. L'effet de la déduction des intérêts est important dans les pays où les taux d'imposition des entreprises sont les plus élevés. De plus, dans certains pays, les investissements financés par l'emprunt sont subsidiés lorsque les actifs peuvent être amortis à un rythme "accéléré" par rapport aux autres pays, comme c'est le cas par exemple de la Belgique, de la Grèce, de l'Italie et de la Suède.

Le financement par augmentation de capital et bénéfices non distribués est désavantageux, car la déduction de l'assiette fiscale des payements correspondants (dividendes) n'est pas admise. La pression fiscale nationale effective subie par ces deux modes de financement est pratiquement identique au taux d'imposition des bénéfices. Compte tenu de la relation étroite qui existe dans la plupart des Etats membres de l'UE entre la pression fiscale effective sur les augmentations de capital et les bénéfices non distribués et les taux d'imposition des bénéfices, on peut déduire que les règles comptables "normales" de calcul du bénéfice, pour ce qui concerne leur utilisation dans le modèle, n'ont en général pas une grande influence sur la pression fiscale effective et sur le classement des pays, car elles n'induisent que des différences dans le temps. Ce sont plutôt les taux d'imposition différents qui expliqueraient la plupart des différences de TMarIE entre les pays.

Le cas de l'Italie est remarquable. Le tableau 7 décrit un des avantages de son régime fiscal. Il est largement imputable à son système du "double revenu" qui partage l'assiette fiscale en deux parties imposées à des taux différents. En gros, le "rendement ordinaire" qui se calcule en appliquant un taux d'intérêt au capital investi dans l'entreprise est imposé au taux de 19% et le reste du bénéfice à 37%. De cette manière, le système "encourage" l'auto-financement par la rétention des bénéfices et les

augmentations de capital. Le résultat en est un traitement plus homogène que le mode de financement soit l'emprunt ou les fonds propres. Comme cette section ne tient compte que des investissements marginaux qui, par définition, ne génèrent pas de bénéfice "résiduel", le rendement de ceux-ci est essentiellement imposé au taux le plus bas.

Le cas de la France mérite également d'être mentionné. On voit dans le Tableau 7 que la France a des taux marginaux d'imposition effectifs largement supérieurs au taux nominal global d'imposition des bénéfices dans les cas de financement par la rétention des bénéfices ou l'augmentation de capital. Cela s'explique par le fait que la France est le pays qui lève le plus d'impôt en sus de l'imposition sur les bénéfices.

En ce qui concerne les catégories d'actifs, les immobilisations incorporelles et les machines sont en général assez lourdement imposées. La seule exception est la Grèce où l'amortissement fiscal des immeubles se fait sur dix ans et où les actifs financiers bénéficient d'un taux d'imposition très favorable. Parmi les raisons du traitement généralement désavantageux des immeubles figurent des durées d'amortissement fiscal comparativement très longues et l'obligation de procéder à un amortissement linéaire (à l'exception de la Finlande et de la Suède)

En ce qui concerne les actifs non amortissables, ce sont en général les stocks qui sont le plus lourdement imposés. Il est très difficile de tirer des conclusions générales sur le traitement relatif des actifs amortissables et de ceux qui ne le sont pas. Comme on l'avait déjà constaté à l'analyse du Tableau 1, les estimations de la pression fiscale effective pourraient bien être sensibles aux hypothèses de dépréciation économique réelle retenues. L'examen de la sensibilité des résultats analysés dans cette section aux hypothèses retenues se trouve dans la section 5 de cette partie de l'étude.

B) Scénario de l'investissement rentable (infra marginal)

Le Tableau 8 reprend la statistique des taux moyens d'imposition effectifs de chaque Etat membre pour des investissements dont le rendement réel avant impôt est de 20%.

Tableau 8 **Taux moyen d'imposition effectif par pays**
-par catégorie d'actif, mode de financement et global
-impôt sur les sociétés uniquement

		TAUX MOYENS D'IMPOSITION EFFECTIFS								
Pays	Taux d'imposition des sociétés	Global Moyen	Actifs incorporels	Immeubles industriels	Machines	Actifs financiers	Stocks	Bénéfices non distribués	Augmentation de capital	Emprunt
Autriche	34,00	29,8	28,6	29,2	28,4	33,2	29,9	33,9	33,9	22,3
Belgique	40,17	34,5	30,7	36,1	31,0	39,2	35,3	39,1	39,1	25,8
Danemark	32,00	28,8	21,3	34,7	25,3	31,2	31,2	32,3	32,3	22,1
Finlande	28,00	25,5	24,8	24,8	23,1	27,3	27,3	28,8	28,8	19,3
France	40,00	37,5	30,6	40,6	40,1	39,0	37,1	42,1	42,1	28,8
Allemagne	52,35	39,1	33,9	39,0	34,9	46,8	40,8	46,1	40,1	27,7
Grèce	40,00	29,6	35,5	30,4	33,4	11,6	37,1	34,4	34,4	20,8
Irlande	10,00	10,5	8,9	15,8	8,2	9,8	9,8	11,7	11,7	8,2
Italie	41,25	29,8	24,9	29,8	27,4	36,1	31,1	31,8	31,8	26,1
Luxembourg	37,45	32,2	28,6	33,7	29,2	36,6	32,9	36,6	36,6	24,0
Pays-Bas	35,00	31,0	26,7	32,4	29,2	34,2	32,5	35,1	35,1	23,3
Portugal	37,40	32,6	33,2	31,8	28,6	36,5	32,8	37,0	37,0	24,5
Espagne	35,00	31,0	31,1	31,8	27,4	34,2	30,7	35,2	35,2	23,3
Suède	28,00	22,9	19,6	23,4	19,7	25,7	25,7	26,0	26,0	17,1
Royaume-Uni	30,00	28,2	24,2	33,7	24,7	29,3	29,3	31,8	31,8	21,6

Note. Les chiffres dans les colonnes avec les catégories d'actifs sont des moyennes des trois modes de financement, avec une pondération de 55% pour les bénéfices non distribués, 10% pour l'augmentation de capital et 35% pour l'emprunt. Les chiffres des colonnes avec les modes de financement sont des moyennes non pondérées des 5 catégories d'actifs. La moyenne générale est la moyenne des 15 types d'investissement, avec un poids identique.
(1) y compris contributions complémentaires et impôts locaux

Pour tous les pays sauf un (voir ci-après), les TMoyIE sont supérieurs aux taux marginaux d'imposition effectifs mais toujours plus faibles que les taux nominaux généraux d'imposition des bénéfices. La pression fiscale effective augmente lorsque la rentabilité s'accroît parce que la part relative de la déduction de l'amortissement de ces investissements devient plus faible par rapport à leur rendement.

On remarquera que le seul pays dont le TMoyIE est inférieur au TMarIE est l'Irlande. Dans ce pays, la pression fiscale moyenne sur l'investissement diminue quand la rentabilité augmente et les investissements marginaux sont relativement plus imposés que les investissements rentables. En fait, comme on l'a montré à l'occasion de l'analyse du Tableau 7, le taux d'imposition marginal de l'Irlande est plus élevé que le taux national d'imposition des bénéfices à cause d'un impôt immobilier relativement élevé sur les immeubles industriels. Avec l'accroissement des bénéfices, le poids relatif de cet impôt devient plus faible puisque celui-ci est calculé sur la valeur des immeubles industriels et non sur les bénéfices. En conséquence, la pression fiscale effective sur les immeubles industriels diminue lorsque le bénéfice augmente.

Le Tableau 8 montre que, lorsque la rentabilité est de 20%, le TMoyIE des immeubles industriels est de 15.8%. Ce taux est inférieur au TMarIE des immeubles industriels (26.8%) mais toujours supérieur au taux d'imposition des bénéfices des entreprises, ce qui influence la moyenne globale.

On constate une plus grande dispersion des TMoyIE globaux moyens des Etats membres que des TMarIE correspondants. Le taux moyen de l'Irlande n'est que 10,5%. Les autres vont de 22,9% pour la Suède à 39,1% pour l'Allemagne.

Les autres conclusions générales de la section précédente sont également applicables au scénario de l'investissement rentable. La relation entre la pression fiscale effective et le taux national d'imposition des bénéfices est encore plus forte et il est remarquable de constater que le classement des Etats membres est pratiquement le même selon qu'on le fasse sur base des TMoyIE ou des taux nationaux d'imposition des bénéfices. Les seules exceptions sont l'Italie et la Grèce. En Italie, c'est à nouveau l'existence du système fiscal du "double revenu" qui provoque la baisse du TMoyIE par rapport au taux national d'imposition des bénéfices lorsque la rentabilité est fixée à 20%. Ce système joue cependant un rôle moins important que dans le scénario de l'investissement marginal. L'Italie a le coût moyen du capital le plus faible, mais son TMoyIE n'est que le septième plus petit. Pour ce qui concerne la Grèce, la plus grande différence entre le taux national d'imposition des bénéfices et la pression fiscale effective semble être imputable aux généreux amortissements auxquels il est possible de procéder sur les actifs amortissables ainsi qu'au traitement très favorable des actifs financiers qui bénéficient de taux réduits.

Encadré 1 Tax Analyser:
Taux moyens d'imposition effectifs (au niveau des entreprises) de 5 Etats membres et des Etats-Unis.

Ce cadre reprend des indicateurs de la pression fiscale effective subie par les entreprises tels qu'ils résultent de l'utilisation du modèle "Tax Analyser" décrit dans la section 3 (les hypothèses et contraintes de ce modèle se trouvent dans l'Annexe H).

Pour préserver la comparabilité internationale et en vue d'isoler les effets de la fiscalité, les comparaisons des taux moyens d'imposition effectifs ont été faites moyennant l'hypothèse que les actifs et les passifs des entreprises types ont une répartition identique dans tous les pays. Le modèle Tax Analyser analyse, dans son scénario de base, une entreprise allemande typique de taille moyenne du secteur manufacturier. Les données proviennent des statistiques allemandes publiées (l'Annexe H décrit la structure du bilan de l'entreprise type).

Les taux moyens d'imposition effectifs qui sont repris dans le tableau ci-après sont ceux du scénario où seuls les impôts supportés par l'entreprise sont pris en considération. Les calculs ont été faits sur une période de dix ans.

TABLEAU A Moyenne des taux d'imposition effectifs de 5 Etats membres et des Etats-Unis - Imposition des entreprises uniquement

	F	A	IRL	PB	RU	UE-5 Moyenne	E-U
TMoyIE - (entreprise)	39,7	32,8	8,3	24,0	21,0	25,2	29,7
Relatif en %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Impôt sur les sociétés et contributions compl.	54,3	77,0	77,2	98,5	88,6	79,1	80,1
Taxe professionnelle/ droit de monopole	-	22,3	-	-	-	4,5	12,7
Taxe professionnelle	32,4	-	-	-	-	6,5	-
Cotisations patronales	10,7	-	-	-	-	2,1	-
Impôt foncier	-	-	-	-	-	-	7,2
Impôt sur la propriété	2,6	0,7	22,8	1,5	11,4	7,8	-

Comme dans l'analyse de l'investissement hypothétique, le tableau met en évidence une variation considérable des TMoyIE, avec une fourchette de 31,4 points de pourcentage entre le taux le plus élevé et le plus faible. Dans le scénario de l'investissement hypothétique, la fourchette était de 28,6 points de pourcentage. L'utilisation du modèle Tax Analyser confirme donc l'amplitude de la variation des TMoyIE au sein de l'UE.

Si on compare les résultats du Tableau 8 avec ceux du Tableau A, la constatation la plus frappante est qu'à l'exception de la France et de l'Allemagne, le classement des pays par ordre de TMoyIE décroissant est le même pour les deux modèles. Ce classement est aussi très proche de celui qui est fonction des taux d'imposition nominaux. La différence de position relative de la France qui a ici le TMoyIE le plus élevé et se situe en deuxième position dans le Tableau 8 peut s'expliquer par le fait que, contrairement au scénario de l'investissement hypothétique, une part plus importante des impôts qui ne sont pas liés aux bénéfices est retenue par le modèle Tax Analyser. Concrètement, les trois taxes sur les employeurs et les frais personnels qui constituent une partie de la base imposable à la taxe professionnelle sont comprises dans le modèle Tax Analyser.

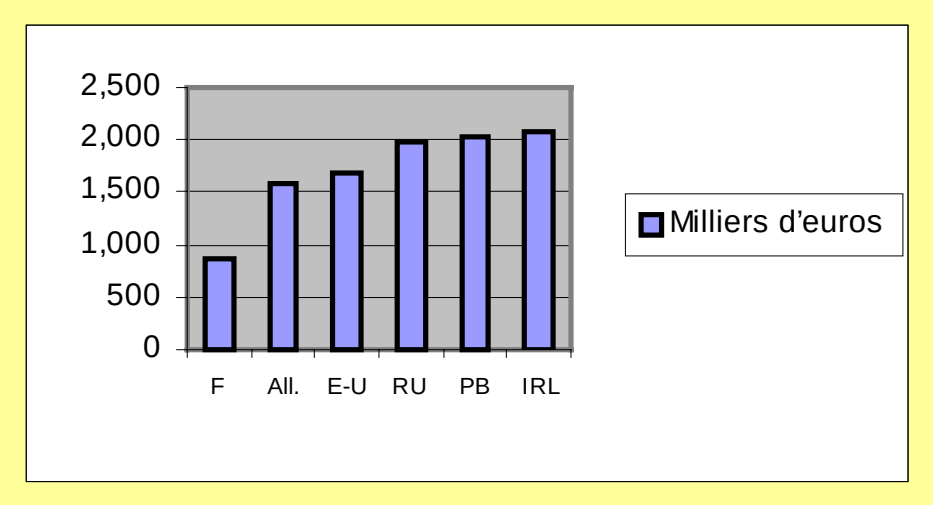
Les différences de TMoyIE des pays de l'UE sont, cela va de soi, dues à des systèmes nationaux d'imposition, des assiettes fiscales et des taux d'imposition différents. Il est cependant important de souligner que le modèle Tax Analyser prend en compte pratiquement tous les éléments qui déterminent l'assiette fiscale. Seuls les stimulants spécifiques sont exclus.

Les résultats du Tableau A montrent qu'il y a une énorme variation dans la structure des systèmes nationaux d'imposition. Dans tous les pays, les impôts sur les bénéfices sont ceux qui ont le plus grand impact sur le TMoyIE. Par contre, l'impact des impôts qui ne sont pas liés aux bénéfices est faible en moyenne. La seule exception est la France où le poids des impôts qui ne sont pas liés aux bénéfices est de 45,7%.

Quand on compare les assiettes fiscales d'entreprises moyennes types, on constate comme l'illustre le Graphique A, une grande variation en fonction des pays. Cette très grande fourchette est due principalement à la faible base d'imposition en France, résultant notamment de contributions sociales relativement élevées, et, dans une moindre mesure, en Allemagne. Ces différences sont cependant plus faibles que celles qu'on aurait pu attendre au départ des enseignements tirés des nombreuses analyses qualitatives de ces assiettes fiscales.

GRAPHIQUE A Comparaison des assiettes fiscales globales des entreprises de 5 Etats membres de l'UE et des Etats-Unis

(Entreprise de taille moyenne type)



L'analyse des assiettes fiscales montre que tous les régimes fiscaux ont été conçus comme des systèmes plus ou moins intégrés. En d'autres termes, il y a un rapport entre le taux d'imposition et l'assiette fiscale. Les pays qui ont un taux élevé ont tendance à le compenser par une assiette fiscale réduite et inversement. Les cas de la France et de l'Allemagne qui ont les TMoyIE les plus élevés, de même que les taux globaux d'imposition des entreprises les plus élevés, illustrent clairement que les taux d'imposition plus élevés font plus que compenser des assiettes fiscales réduites. A l'opposé, bien qu'elle connaisse l'assiette fiscale la plus élevée, l'Irlande tire grand profit d'un taux comparativement très faible, ce qui lui donne de loin la pression fiscale la plus basse. En règle générale, les écarts de taux d'imposition comptent plus que les différences d'assiette fiscale.

C'est ainsi que les différences d'assiette fiscale, même si elles compensent en partie les écarts de taux d'imposition, n'ont en comparaison qu'un impact mineur sur le TMoyIE.

4.3.2. Prise en compte de l'imposition des particuliers

La prise en compte de l'imposition des particuliers dans le scénario de l'investissement marginal accroît significativement la pression fiscale effective. Cet accroissement est dû à l'imposition des flux de retour sur investissement au niveau des actionnaires. Mais les impôts sur les particuliers font plus que simplement accroître l'écart introduit par la fiscalité entre le rendement initial d'un investissement et celui que reçoit finalement l'investisseur. Ils modifient toute la structure des incitants à utiliser un mode de financement plutôt qu'un autre.

On trouvera dans le Tableau 9 les fourchettes de valeurs de coût du capital et de TMarIE dans chaque Etat membre pour un actionnaire de référence imposé dans la tranche supérieure des revenus des personnes physiques.

Tableau 9 Coût du capital et TMarIE par pays
- par catégorie d'actif, mode de financement et total
-taux d'imposition personnelle le plus élevé, actionnaire qualifié

Pays	Total Moyenne		Coût du capital							
	Coût du Capital	TMarIE	Actifs Incorporels	Immeubles industriels	Machines	Actifs fianniers	Stocks	Bénéfices non distribués	Augmentation de capital	Emprunt
Autriche	5,8	43,5	5,4	5,6	5,4	6,7	5,7	6,5	7,6	4,1
Belgique	5,7	30,2	4,6	6,3	4,7	7,1	5,8	6,5	8,1	3,7
Danemark	4,1	78,4	2,4	5,9	3,3	4,5	4,5	3,8	4,6	4,6
Finlande	5,4	60,2	5,2	5,3	4,8	5,9	5,9	6,1	4,6	4,6
France	5,3	72,5	3,5	6,4	6,6	5,4	4,7	5,1	7,8	4,9
Allemagne	5,4	79,5	4,0	5,3	4,3	7,7	5,6	6,8	4,1	3,5
Grèce	5,0	27,8	5,6	4,1	5,0	4,1	6,0	5,9	5,6	3,5
Irlande	4,1	56,4	3,8	5,3	3,7	3,9	3,9	3,1	6,0	5,2
Italie	5,1	18,8	3,1	4,9	4,0	8,0	5,4	6,0	5,6	3,5
Luxembourg	4,1	70,3	3,4	4,5	3,5	5,1	4,0	4,1	4,7	4,0
Pays-Bas	2,8	95,7	2,3	3,1	2,6	3,4	2,9	2,0	2,2	4,4
Portugal	5,4	33,8	5,6	5,3	4,4	6,6	5,4	5,8	8,7	3,9
Espagne	1,5	156,3	1,6	1,8	1,3	1,9	0,9	-0,2	0,1	4,5
Suède	5,3	73,2	4,5	5,4	4,5	6,0	6,0	5,6	6,7	4,3
Royaume-Uni	5,1	56,9	4,1	6,7	4,3	5,3	5,3	5,2	5,8	4,8

Note. Les chiffres dans les colonnes avec les catégories d'actifs sont des moyennes des trois types de financement, avec une pondération de 55% pour les bénéfices non distribués, 10% pour l'augmentation de capital et 35% pour l'emprunt. Les chiffres des colonnes avec les modes de financement sont des moyennes non pondérées des 5 catégories d'actifs. La moyenne générale est la moyenne des 15 types d'investissement, avec un poids identique.

Comme on l'a expliqué dans la section 4.1.2, la prise en compte des impôts sur les particuliers implique une réduction du coût du capital et un accroissement considérable des taux marginaux d'imposition effectifs.

Comme dans le Tableau 7, plus de la moitié des pays ont un coût moyen du capital qui se situe dans une fourchette très étroite: en l'espèce entre 5,0% et 5,4%. Les seuls cas atypiques sont ceux des Pays-Bas avec un coût du capital de 2,8% et de l'Espagne avec seulement 1,5%. Aucun de ces pays n'avait un coût du capital faible avant que ne soient pris en compte les impôts sur les particuliers. Dans les deux cas, le faible coût du capital peut être expliqué par la différence de traitement fiscal entre les dividendes et les intérêts perçus par les actionnaires. Aux Pays-Bas, par exemple, les actionnaires de référence peuvent payer un impôt de 60% des intérêts nominaux perçus, mais ne payer que 25% de taxe sur les revenus de dividendes. Le haut niveau d'imposition des revenus d'intérêts fait que les actionnaires exigent un taux de rendement de leur investissement en capitaux propres beaucoup plus faible, ce qui se reflète dans le coût du capital.

Le classement des pays en fonction de leur TMarIE est cependant très différent. La raison en est que le TMarIE se définit comme la différence en pourcent entre le taux de rendement de l'investissement avant impôt et le taux de rendement après impôt pour l'actionnaire, c'est-à-dire la différence exprimée en proportion du coût du capital. Sachant que le coût du capital est très faible en Espagne, il est fort probable que le TMarIE paraîtra très élevé, ce qui est encore aggravé dans le cas de l'Espagne par le fait que le haut taux d'imposition des revenus d'intérêts fait que l'actionnaire est disposé à accepter un taux de rendement après impôt de l'investissement en actions très faible, en l'espèce inférieur à zéro. Ceci conduit à un TMarIE supérieur à 100%. Le fait que des pays qui ont le même coût du capital ont cependant un TMarIE différent tient aux différences de rendement après impôt.

Si on considère toute la structure des incitants à utiliser un mode de financement plutôt qu'un autre, il n'est plus aussi évident que l'emprunt soit toujours le mode de financement qui minimise le taux d'imposition effective. Pour une majorité d'Etats membres, l'emprunt reste le mode de financement de prédilection et l'augmentation de capital le moins efficient, les bénéfices non distribués se situant entre les deux. Les raisons de ces traitements relativement différents des modes de financement sont des systèmes d'imposition des entreprises différents, l'imposition des plus-values qui proviennent de la vente d'actions par les actionnaires et, dans certains cas relativement généreux, une retenue à la source libératoire sur les revenus d'intérêts. Ces trois déterminants de l'impôt agissent de manière interactive sur la position relative des différents modes de financement.

La pression fiscale est par exemple plus faible sur les bénéfices non distribués lorsque la fiscalité des particuliers est prise en compte simplement parce que les plus-values ne sont pas imposées au niveau des particuliers (alors que les intérêts des prêts ou les dividendes le sont) ou qu'elles ne le sont que lorsqu'il y a réalisation (et non tant qu'elles sont latentes), tandis que pour les dividendes et les intérêts d'emprunts aucun report de la taxe due n'est possible.

Encadré 2 Tax Analyser:
Taux moyens d'imposition effectifs (niveau global: entreprise et actionnaires) dans 5 Etats membres de l'UE et aux Etats-Unis

Comparée à la pression fiscale au niveau de l'entreprise (voir ***Encadré*** 1 Tax Analyser), la pression fiscale totale qui comprend les impôts sur les particuliers est plus forte, sans changement dans le classement des pays.

TABLEAU B Moyenne des taux d'imposition effectifs de 5 Etats membres et des Etats-Unis - Imposition des entreprises et des particuliers

	F	All.	IRL	PB	R-U	UE-5 Moyenne	Etats-Unis
TMoyIE - (entreprise et actionnaire)	48,8	37,4	17,2	32,0	25,6	32,2	32,0

La fourchette des TMoyIE est aussi plus large. Ceci donne à penser qu'il y a encore plus de variation au niveau de l'imposition des particuliers que dans celle des entreprises.

En dehors des impôts sur les entreprises, ces différences au niveau global trouvent leur origine dans l'interaction entre les impôts sur les revenus des entreprises et des particuliers, les taux de ces derniers comprenant les contributions complémentaires et l'imposition du capital au niveau de l'actionnaire.

4.4. L'impact de la réforme fiscale allemande

L'analyse s'est basée jusqu'à présent sur les régimes fiscaux qui étaient en vigueur en 1999. Lorsqu'on fait une comparaison entre plusieurs pays, il est important de choisir une période déterminée pour faire cette comparaison. Il est clair que des réformes fiscales peuvent voir le jour à tout moment dans l'UE et il y en a effectivement continuellement. Il est donc impossible d'obtenir des résultats qui reflètent une situation de long terme. La réforme fiscale allemande qui est entrée en vigueur le 1er janvier 2001 est cependant un réforme tellement fondamentale et importante qui touche à la fois au système, à l'assiette fiscale et au taux, qu'il est utile d'examiner dans quelle mesure les principales conclusions de l'analyse en sont affectées. C'est pourquoi cette section est consacrée à l'examen de l'impact de la réforme fiscale allemande sur les principaux résultats de l'analyse qui précède.

Encadré 7:
Description des principales modifications de la fiscalité en Allemagne

A l'effet du 1er janvier 2001, la réforme fiscale allemande a changé le système d'imposition des entreprises, réduit les taux d'imposition des revenus des entreprises et des particuliers et élargi l'assiette fiscale.

- *Système d'imposition des entreprises*: Le système d'imputation totale en vigueur depuis 1977 a été aboli et remplacé par un système de dégrèvement pour l'actionnaire. Dans le nouveau système (qui est semblable au système luxembourgeois), seule la moitié des dividendes perçus par l'actionnaire privé est soumise à l'impôt sur les particuliers. Parallèlement, toutes les déductions de l'assiette fiscale en relation avec les revenus de dividendes ont été diminuées de moitié. Les autres éléments de revenu des placements d'ordre privé tels que les recettes d'intérêts sont toujours imposés au taux plein. L'abolition du système d'imputation (totale) s'inscrit dans une tendance internationale. Après la réforme fiscale allemande, il ne reste plus que cinq Etats membres de l'UE à utiliser un système d'imputation: la Finlande, la France, l'Italie, le Portugal et l'Espagne. Une large majorité d'Etats membres utilise actuellement des systèmes de dégrèvement de l'actionnaire.

- *Taux d'imposition des entreprises*: Les changements relatifs au taux d'imposition des entreprises porte à la fois sur sa structure et sur son niveau. Le double taux qui faisait une distinction entre les bénéfices non distribués (40%) et les bénéfices distribués (30%) a été aboli au profit d'un taux unique uniforme de 25%. Bien que le taux d'imposition des entreprises de 25% soit le deuxième plus bas parmi les pays pris en compte dans ce rapport (et au sein de l'UE), la contribution de solidarité de 5,5% et la taxe professionnelle dont le taux moyen est de 17,56% sont maintenues. Ceci a pour conséquence de réduire le taux d'imposition national sur les bénéfices non distribués de 52,35% à 39,3%. Bien que cette réduction soit significative, le taux nominal d'imposition reste élevé au standard européen. Seule la France, avec 40%, a un taux plus élevé.

- *Taux d'imposition des revenus*: Le taux d'imposition de la tranche supérieure de revenu des particuliers a été abaissé de 53% (55,92% avec la taxe de solidarité de 5,5%) en trois étapes successives pour arriver à un taux de 42% (44,31% avec la taxe de solidarité) en 2005. Ce taux s'applique à partir d'un revenu imposable de 52.152 euros. Pour l'année 2001, il a été fixé à 48,5% et il sera de 47% en 2003. Seule la situation en vigueur à partir de 2005 a été prise en considération dans les calculs suivants.

- *Assiette fiscale des entreprises*: L'assiette fiscale a été élargie par le resserrement des règles d'amortissement des immobilisations corporelles et des immeubles. Le taux maximum de l'amortissement dégressif des immobilisations corporelles a été réduit de 30% à 20%. Pour les immeubles, le taux d'amortissement linéaire a été réduit de 4% à 3%.

4.4.1. Indicateurs économiques pertinents: coût du capital et TMoyIE avant et après la réforme

Les effets de la réforme, tant sur le coût du capital que sur le TMoyIE des investissements nationaux, dans le scénario où il n'y pas d'imposition des particuliers, sont résumés dans les Tableaux 10 et 11.

A) Scénario de l'investissement marginal

Le Tableau 10 reprend le coût du capital d'un investissement domestique en Allemagne avant la réforme (sur base du régime fiscal en vigueur en 1999) et après la mise en place de celle-ci. Pour chacun des 15 types d'investissement, les chiffres de la ligne supérieure s'entendent avant la réforme et ceux de la ligne inférieure représentent le coût du capital après celle-ci.

Tableau 10 Coût du capital en Allemagne avant et après la réforme
- investissement domestique uniquement
- impôt sur les sociétés uniquement

Avant la réforme (ligne supérieure) **Après la réforme (ligne inférieure)** **%**	Actifs incorporels	Immeubles industriels	Machines	Actifs financiers	stocks	Moyenne
Bénéfices non distribués	7,8	9,8	8,0	12,6	10,5	9,7
	6,6	8,4	7,4	9,5	8,2	8,0
Augmentation de capital	5,8	7,6	6,1	10,4	8,2	7,6
	6,6	8,4	7,4	9,5	8,2	8,0
Emprunt	1,6	3,0	2,2	5,7	3,6	3,2
	3,2	4,7	3,9	5,7	4,5	4,4
Moyenne	5,4	7,2	5,8	10,0	7,9	7,3
	5,4	7,1	6,1	8,2	6,9	6,8

Le taux d'imposition plus faible des bénéfices non distribués réduit le coût du capital de l'investissement financé par ceux-ci. De plus, comme le système du double taux a été aboli, et en l'absence d'imposition des particuliers, le coût du capital des bénéfices non distribués est identique à celui de l'augmentation de capital. Le coût du capital en cas d'augmentation de celui-ci augmente, en partie à cause de l'élargissement de l'assiette fiscale, et en partie à cause de la suppression de la subsidiation de fait du

payement des dividendes. Le coût du capital dans le cas d'un financement par emprunt augmente également, et de de manière plus substantielle. Cette augmentation est due à la chute du taux d'imposition, ce qui veut dire que la valeur de la déductibilité des intérêts va diminuer.

En ce qui concerne l'imposition des différentes catégories d'actifs, l'investissement dans chacune de celles-ci profite de la réduction du taux d'imposition. Seuls les investissements en immeubles et machines pâtissent du resserrement des règles d'amortissement. Dans l'ensemble, et dans le cadre des hypothèses retenues ici, on peut dire que le coût moyen du capital des différentes catégories d'actifs est réduit, à l'exception du cas des machines où il augmente.

La comparaison de la position relative de l'Allemagne après la réforme avec celle qu'elle avait avant est instructive. Le coût moyen global du capital en Allemagne avant la réforme était de 7,3%. Il était le deuxième plus élevé de l'UE après celui de la France. Après la réforme, le coût moyen global du capital en Allemagne tombe à 6,8%. Compte tenu des hypothèses économiques retenues pour les calculs, le coût moyen global du capital d'un investissement national en Allemagne tombe effectivement, mais pas assez pour modifier sa position dans le classement européen. La raison pourrait être le taux d'imposition général national qui, à 39,3%, reste le deuxièmes plus élevé de l'UE.

B) Scénario de l'investissement très rentable (infra marginal)

Le Tableau 11 décrit l'impact de la réforme fiscale sur le TMoyIE d'un investissement domestique en l'absence d'imposition des particuliers. Comme on l'a remarqué par ailleurs, le TMoyIE est plus étroitement lié au taux d'imposition nominal que ne l'est le coût du capital. En conséquence, le TMoyIE des bénéfices non distribués chute de manière substantielle –en moyenne de 46,1% à 38,7% pour les 5 catégories d'actifs. Le TMoyIE des investissements financés par augmentation de capital tombe –contrairement au coût du capital de tels investissements- en harmonie avec le taux nominal d'imposition plus faible des bénéfices distribués par les entreprises. Finalement, le TMoyIE des investissements financés par l'emprunt est, en moyenne, pratiquement inchangé, avec cependant des différences selon les catégories d'actifs.

Tableau 11 TMoyIE de l'Allemagne avant et après la réforme
- investissement domestique uniquement
- impôt sur les sociétés uniquement

Avant la réforme (ligne supérieure) **Après la réforme (ligne inférieure) %**	Actifs incorporels	Immeubles industriels	Machines	Actifs financiers	Stocks	Moyenne
Bénéfices non distribués	40,6	46,3	41,2	54,3	48,2	46,1
	34,4	39,9	36,6	43,2	39,3	38,7
Augmentation de capital	34,9	40,1	35,8	47,9	41,9	40,1
	34,4	39,9	36,6	43,2	39,3	38,7
Debt	23,1	27,2	24,8	34,8	28,8	27,7
	23,9	28,6	26,1	31,7	27,9	27,6
Moyenne	33,9	39,0	34,9	46,8	40,8	39,1
	30,8	35,9	32,9	39,2	35,3	34,8

L'impact moyen global de la réforme fiscale allemande sur le TMoyIE est une réduction de celui-ci de 39,1% à 34,8%. La comparaison avec les autres Etats membres (faite dans le Tableau 8), avant la réforme, montre que l'Allemagne a le TMoyIE le plus élevé, au-delà de la France (37,5%) et de la Belgique (34,5%). La réforme a pour effet de faire glisser l'Allemagne de la plus haute à la deuxième place dans le classement par TMoyIE. Comme dans le cas du coût du capital, elle semble avoir quelque impact sur les taux d'imposition effectifs des entreprises nationales allemandes, mais n'a que peu d'effet sur la position globale relative de l'Allemagne par rapport aux autres Etats membres de l'UE.

4.4.2. Prise en compte de la fiscalité des particuliers

Le Tableau 12 reprend le coût du capital quand la société est détenue par un actionnaire de référence imposé dans la tranche de revenu la plus élevée. L'incorporation des impôts sur les particuliers a divers effets. Tout d'abord, la réduction du taux d'imposition des revenus d'intérêt augmente le rendement après impôt du prêt par l'actionnaire, qui à son tour augmente le rendement après impôt exigé du capital. Ceci va dans le sens de l'augmentation du coût du capital. Ensuite, l'abolition du système d'imputation va, quant à elle, augmenter le coût du capital d'un investissement financé par l'augmentation de celui-ci. Cet effet est cependant compensé par la réduction du taux d'imposition des particuliers sur les revenus de dividendes. Finalement, la réduction du taux d'imposition effectif des plus-values réduit le coût du capital, particulièrement dans le cas de l'investissement financé par fonds propres. Ces différents effets sont illustrés par les résultats du Tableau 12.

Tableau 12 Coût du capital en Allemagne avant et après la réforme
- investissement domestique uniquement
- taux d'imposition personnelle le plus élevé, actionnaire qualifié

Avant la réforme (ligne supérieure) **Après la réforme (ligne inférieure)** **%**	Actifs incorporels	Immeubles industriels	Machines	Actifs financiers	Stocks	Moyenne
Bénéfices non distribués	5,4	6,8	5,6	9,3	7,1	6,8
	3,6	4,7	4,1	5,6	4,4	4,5
Augmentation de capital	2,8	3,9	3,2	6,4	4,2	4,1
	4,2	5,3	4,7	6,2	5,0	5,1
Emprunt	2,3	3,3	2,6	5,7	3,6	3,5
	3,7	4,8	4,2	5,7	4,5	4,6
Moyenne	4,0	5,3	4,3	7,7	5,6	5,4
	3,7	4,8	4,2	5,7	4,5	4,6

Les modifications du coût du capital sont semblables à celles du Tableau 10 – en moyenne, il augmente pour les investissements financés par augmentation de capital et emprunt et diminue dans le cas des bénéfices non distribués. Le coût du capital de l'investissement financé par augmentation de capital est plus substantiel que dans le Tableau 10 par suite du remplacement du système d'imputation.

Encadré 3 Tax Analyser:
Les effets de la réforme fiscale allemande

Cet encadré est consacré à la mise en évidence de l'impact de la réforme fiscale allemande sur le TMoyIE au niveau tant de l'entreprise que global (entreprise et actionnaire) sur base du comportement d'une entreprise allemande du secteur manufacturier de taille moyenne pendant une période (de calcul) de dix ans.

A) Niveau de l'entreprise

Le tableau ci-après compare la pression fiscale sur l'entreprise du secteur manufacturier en 1999 et après la réforme fiscale (supposée en 2001).

TABLEAU C Taux moyen d'imposition effectif avant et après la réforme - imposition des entreprises uniquement

	ALL 1999	ALL 2001
TMoyIE (entreprise) - effectif en %	32,8	30,1
Relatif en %	100	100
Impôt sur les sociétés contributions complémentaires comprises	77,0	65,6
Taxe professionnelle	22,3	33,4
Impôt foncier	0,7	1,0

La réforme fiscale réduit le TMoyIE de l'entreprise allemande type du secteur manufacturier de 2,7 points sur une période de calcul de 10 ans. En ce qui concerne le poids des différents impôts que interviennent dans le TMoyIE, les résultats repris dans le Tableau C montrent que la diminution de l'impôt sur les sociétés est mécaniquement associée à un accroissement des parts de la taxe professionnelle et légère de l'impôt foncier dans le TMoyIE total. Comme les deux impôts locaux sont déductibles en tant que frais professionnels de l'assiette fiscale de l'impôt sur les sociétés et que le taux de celui-ci est réduit, l'économie fiscale (au titre de l'impôt sur les sociétés) due à cette déduction sera également plus faible. En outre, la modification des règles d'amortissement a un effet immédiat sur la taxe professionnelle puisque celle-ci a la même base que l'impôt sur les sociétés.

L'analyse de l'impact des différents éléments de la réforme (voir Tableau D) montre que la diminution de la pression fiscale effective qui peut être attribuée à la réduction du taux de l'impôt sur les sociétés est outrepassée (de plus de 50%) par les modifications des règles d'amortissement et du système d'imposition lui-même. La réduction de la pression fiscale effective qui est imputable exclusivement à la baisse du taux d'imposition est de 23,4%. Les nouvelles régles d'amortissement des immeubles et des

immobilisations corporelles augmentent la pression fiscale effective de 5,5% (1,3% pour les immeubles et 4,2% pour les immobilisations corporelles). L'accroissement de TMoyIE imputable au changement du système d'imposition des entreprises est de 11%. Ceci mérite quelque explication. On a présumé que le montant des dividendes distribués aux actionnaires après la réforme était le même qu'avant celle-ci. Comme les dividendes ne sont plus assortis d'un crédit d'impôt, l'entreprise doit augmenter la part des bénéfices distribués pour que les actionnaires reçoivent les mêmes montants sous forme de dividendes qu'avant la réforme.

TABLEAU D **Réforme fiscale allemande**
- augmentations et diminutions attribuées aux différentes modifications de l'imposition
- impôts sur les sociétés uniquement

	en % du TMoyIE de 1999
Réduction du taux d'imposition des sociétés à 25%	**-23,4**
Réduction de l'amortissement linéaire des immeubles	**1,3**
Réduction de l'amortissement dégressif	**4,2**
Abolition du système d'imputation totale	**11,0**

Au cumul, la réduction du TMoyIE est trop faible pour améliorer la position relative de l'Allemagne dans le classement par pays. Avant la réforme, le TMoyIE allemand (32,8%) était le deuxième plus haut après celui de la France (39,7%). Après celle-ci, l'Allemagne est toujours en deuxième position (30,1%) mais est suivie de près par les Etats-Unis (29,7%). Il subsiste toujours un écart considérable avec les Pays-Bas (24%) en quatrième position.

B) Niveau global (entreprise et actionnaire)

Si on examine le niveau global qui comprend les impôts des particuliers payés par les actionnaires, on constate que la réforme fiscale allemande réduit considérablement la pression fiscale effective. Outre la réduction du taux d'imposition marginal (et moyen) des revenus, qui touche à la fois les dividendes et les revenus d'intérêt, cette diminution peut être imputée au niveau système d'imposition des entreprises. La méthode allemande de dégrèvement de l'actionnaire fait que seule la moitié des dividendes est soumise à l'impôt sur les revenus des particuliers. Les chiffres du Tableau E, qui cumulent impôt sur les sociétés et impôt sur les particuliers montrent que le TMoyIE global tombe de 37,4% en 1999 à 30,1% en 2005. En conséquence, l'Allemagne gagne deux places avec le troisième taux le plus faible derrière l'Irlande (17,2%) et le Royaume-Uni (25,6%).

TABLEAU E
Taux moyen d'imposition effectif en Allemagne avant et après la réforme
- Imposition des entreprises et des particuliers

	ALL 1999	ALL 2001 / 2005
TMoyIE (entreprise)		

- effectif en %	32,8	30,1
TMoyIE (entreprise et actionnaire) - effectif en %(1)	37,4	30,1

(1) Le fait que les taux d'imposition effectifs soient identiques aux niveaux de l'entreprise et de l'actionnaire n'est valable que dans un cas particulier. On ne peut en conclure que la réforme fiscale allemande a pour objectif d'égaliser ces taux. Les revenus de l'actionnaire feront que les taux seront plus élevés, plus faible ou, par hasard, identiques.

En conséquence, il parait raisonnable de tirer la conclusion générale qu'une entreprise allemande type de taille moyenne qui a un nombre limité d'actionnaires tire profit de la réforme fiscale allemande.

Les chiffres repris dans ce cadre sont en ligne avec ceux de la section 4.4. Malgré la considérable diminution du TMoyIE, la réforme fiscale allemande n'a que des effets mineurs sur la position relative de l'Allemagne dans le classement des pays.

4.5. Neutralité et effets de distorsion: ultimes considérations concernant l'analyse au niveau domestique

L'analyse du scénario domestique montre que les codes fiscaux européens exercent une influence sur les stimulants à l'investissement et sur le choix du mode de financement de celui-ci. Dans pratiquement chaque situation étudiée, elle indique, d'une part, que les systèmes fiscaux favorisent les investissements en actifs incorporels et en machines et, d'autre part, que l'emprunt est de loin le mode de financement le plus adéquat. Les données montrent en outre que le financement par la non distribution des bénéfices a un moindre coût que le financement par augmentation de capital lorsqu'on tient compte de la fiscalité des particuliers. Les régimes fiscaux en tant que tels ne sont donc clairement pas neutres dans la mesure où ils ont tendance à contraindre l'investissement et les décisions relatives à son financement par rapport à une situation où il n'y aurait pas de fiscalité. D'un strict point de vue économique, cette situation a une influence sur l'efficience de l'allocation des ressources au sein de chaque Etat membre et dans l'UE dans son ensemble.

L'analyse qui précède met également en évidence une considérable variation de pression fiscale effective subie par les investisseurs résidents des différents Etats membres de l'UE. Leurs codes fiscaux ont cependant tendance à favoriser les mêmes formes d'investissement par catégories d'actifs et modes de financement. Des différences de pression fiscale effective dans les Etats membres de l'UE peuvent peser sur la compétitivité des entreprises qui sont en concurrence sur les mêmes marchés extérieurs et peuvent déterminer, dans certaines conditions, les choix de localisation des multinationales.

De telles différences au sein de l'UE ne peuvent s'expliquer par une seule caractéristique des systèmes d'imposition nationaux. L'analyse décrite ci-avant démontre cependant que les taux nominaux globaux d'imposition des bénéfices (taux nominaux, contributions complémentaires et impôts locaux) expliquent la majeure partie des différences de TMarIE entre pays. C'est pourquoi, bien que les régimes fiscaux aient été conçus comme des systèmes plus ou moins intégrés (en général des taux d'imposition des bénéfices élevés sont corrélés avec des assiettes fiscales plus étroites et inversement), les écarts de taux d'imposition font plus que compenser les différences d'assiette fiscale. Ces conclusions sont importantes pour l'examen des effets compensatoires d'une assiette fiscale large comparée à un taux d'imposition relativement faible sur la pression fiscale effective. Le poids relatif des taux dans la détermination de la pression fiscale effective sur les entreprises augmente avec l'accroissement de la rentabilité de l'investissement. Les exercices de simulation de politique fiscale décrits dans la section 7 permettront de

mieux appréhender l'influence de caractéristiques particulières de la fiscalité sur les écarts de pression fiscale effective entre Etats membres.

Lorsqu'on examine l'effet de la réforme fiscale allemande, l'analyse fait apparaître que, bien que cette réforme ait un certain impact sur les taux d'imposition effectifs auxquels les entreprises nationales allemandes sont confrontés, elle n'a que peu d'effet sur la position relative de l'Allemagne par rapport aux autres Etats membres. La raison en est que le taux global national d'imposition des entreprises en Allemagne reste élevé par rapport aux normes de l'UE.

A quel point les gouvernements devraient-ils se sentir concernés par les défauts de neutralité et les écarts de pression fiscale? Tout dépend des différents buts légitimes que peut poursuivre la politique fiscale. Ainsi par exemple, le désir d'avoir des amortissements déductibles qui "collent" à la dépréciation économique peut faire l'objet d'un arbitrage par rapport au désir de simplicité administrative. De même, lorsqu'on tient compte de la fiscalité des particuliers, des solutions qui garantiraient qu'un mode de financement ne soit pas favorisé par rapport à un autre pourraient se révéler incompatibles avec le but traditionnel d'imposer progressivement l'ensemble des revenus. Il est plus difficile de mettre en place un système d'imposition des entreprises qui soit neutre dès le moment où l'impôt sur le revenu des particuliers est progressif. Plus généralement, un régime fiscal non neutre peut se justifier du point de vue de l'efficience économique pour encourager ou décourager certaines activités dans la mesure où les activités en question ont des effets de débordement positifs ou négatifs.

D'autre part, les préoccupations relatives à la non-neutralité des systèmes fiscaux proviennent du fait que la fiscalité est un des instruments qui permet de créer un environnement économique adéquat, et que ses divers autres buts peuvent souvent être poursuivis plus efficacement par d'autres moyens politiques. Dans ce cas, le système fiscal ne peut pas agir comme un obstacle à l'efficience économique. En outre, un système qui se caractérise par de grandes différences offrira souvent des opportunités inattendues d'évasion fiscale.

5. TEST DES HYPOTHÈSES DU MODELE

Différentes hypothèses ont été faites pour générer les résultats rapportés jusqu'à présent. Cette section est consacrée à l'examen des effets d'une modification de celles-ci, en vue d'illustrer la sensibilité des résultats aux hypothèses émises. En fait, l'analyse qui précède se base sur un jeu d'investissements hypothétiques très spécifiques dans des conditions économiques spécifiques. C'est pourquoi les données commentées dans les sections précédentes ne devraient pas être considérées comme des indications universellement valables de la pression fiscale effective dans les différents pays. Il est donc légitime de s'interroger sur la mesure dans laquelle les résultats généraux repris ci-avant sont dépendants des hypothèses et, en particulier, si des changements dans les paramètres qui définissent les investissements ou dans les variables économiques modifient les conclusions générales des sections qui précèdent. En fait, même s'il n'existe pas de chiffres universellement valables, il est important de vérifier s'il est possible de donner un compte-rendu généralement valable des différences de pression fiscale effective. En vue de répondre à cette question, la présente section se livre à une analyse de sensibilité qui recalcule plusieurs fois le coût du capital et chaque taux d'imposition effectif en faisant varier les principaux paramètres du modèle. Ce travail a été fait pour les valeurs moyennes dans l'UE et pour chaque pays pris individuellement. Seuls les impôts sur les sociétés ont été pris en considération dans cet exercice.

5.1. Sensibilité du coût du capital et du TMoyIE moyens de l'UE aux changements dans le modèle économique ou de niveau des impôts

Les Tableaux 13 et 14 donnent la moyenne pour tous les Etats membres du coût du capital et du TMoyIE des différentes formes d'investissement, en concordance avec les tableaux des sections précédentes. La première ligne de chacun de ces tableaux reprend la situation du scénario de base, c'est-à-dire les moyennes présentées dans les tableaux 1 et 2 respectivement. Les autres lignes présentent l'effet sur la moyenne générale du changement d'un paramètre ou d'un jeu de paramètres à la fois. Ces changements comprennent les variables économiques (taux d'intérêt réel, taux d'inflation et niveau de rentabilité de l'investissement), les poids relatifs attribués aux catégories d'actifs et l'impact des impôts locaux et des stimulants particuliers à l'investissement. Le tableau 13 ne comprend pas de ligne numéro quatre (coût du capital) car celle-ci serait consacrée à une modification de la rentabilité ce qui n'a de sens que pour le TMoyIE.

Tableau 13 Coût du capital
- moyenne des 15 Etats membres
- impôt sur les sociétés uniquement

Coût du capital (%)	Moyenne générale	Actifs incorporels	Immeubles industriels	Machines	Actifs financiers	Stocks	Bénéfices non distribués	Augmentation de capital	Emprunt
1 Scénario de base	6,3	5,4	6,7	5,6	7,3	6,7	7,6	7,4	4,1
2 Taux d'intérêt réel: 10%	12,5	11,0	13,1	11,2	13,9	13,4	14,6	14,4	8,6
3 Taux d'inflation: 10%	6,7	5,4	6,1	5,7	9,6	6,5	9,2	8,9	2,1
5 OCDE/pondération Ruding	6,1	-	6,7	5,6	-	6,7	7,3	7,2	3,9
6 Pondération moyenne BACH	6,0	4,7	6,0	4,9	6,5	5,9	8,0	7,8	4,4
7 Pondération secteur des services	6,1	4,6	5,8	4,8	6,4	5,8	8,3	8,1	4,6
8 Pondération uniforme	6,4	5,4	6,7	5,6	7,3	6,7	7,6	7,4	4,1
9 Niveau d'impôts locaux élevé	6,5	5,4	7,3	5,7	7,4	6,7	7,8	7,6	4,2
10 Niveau d'impôts locaux faible	6,2	5,4	6,2	5,5	7,2	6,6	7,4	7,2	4,0
11 Stimulants fiscaux aux nouveaux investissement	5,1	4,1	5,7	2,2	7,1	6,5	6,3	6,1	3,0

Note. Les chiffres dans les colonnes avec les catégories d'actifs sont des moyennes des trois modes de financement, avec une pondération de 55% pour les bénéfices non distribués, 10% pour l'augmentation de capital et 35% pour l'emprunt. Les chiffres des colonnes avec les modes de financement sont des moyennes non pondérées des 5 catégories d'actifs. La moyenne générale est la moyenne des 15 types d'investissement, avec un poids identique. Il faut également noter que les rapports de l'OCDE et Ruding ne prennent en considération que trois catégories d'actifs: les immeubles industriels, les machines et les stocks.

Tableau 14 Taux moyen d'imposition effectif

- moyenne des 15 Etats membres
- impôt sur les sociétés uniquement

TMoyIE (%)	Moyenne générale	Actifs incorporels	Immeubles industriels	Machines	Actifs financiers	Stocks	Bénéfices non distribués	Augmentation de capital	Emprunt
1 Scénario de base	29,5	26,8	31,1	27,4	31,4	30,9	33,5	33,1	22,3
2 Taux d'intérêt réel: 10%	24,9	20,3	27,0	20,7	28,6	28,0	31,7	31,0	12,5
3 Taux d'inflation: 10%	30,7	27,0	29,4	27,6	38,9	30,6	38,7	37,9	16,1
4 Niveau de rentabilité: 40%	31,6	30,4	32,6	30,7	31,7	32,5	33,5	33,3	28,0
5 OCDE/pondération Ruding	29,2	-	31,1	27,4	-	30,9	33,0	32,7	22,2
6 Pondération moyenne BACH	28,0	24,7	28,9	25,3	29,0	28,6	34,4	34,0	23,0
7 Pondération secteur des services	28,9	25,3	29,2	25,8	29,5	29,2	36,1	35,7	24,0
8 Pondération uniforme	29,6	26,9	31,2	27,5	31,5	31,0	33,5	33,1	22,3
9 Niveau d'impôts locaux élevé	30,5	27,3	33,6	28,2	31,9	31,4	34,4	34,0	23,3
10 Niveau d'impôts locaux faible	28,6	26,3	28,9	26,5	30,8	30,3	32,5	32,1	21,4
11 Stimulants fiscaux aux nouveaux investissement	25,7	22,8	28,0	17,0	30,5	30,3	29,4	29,0	19,0

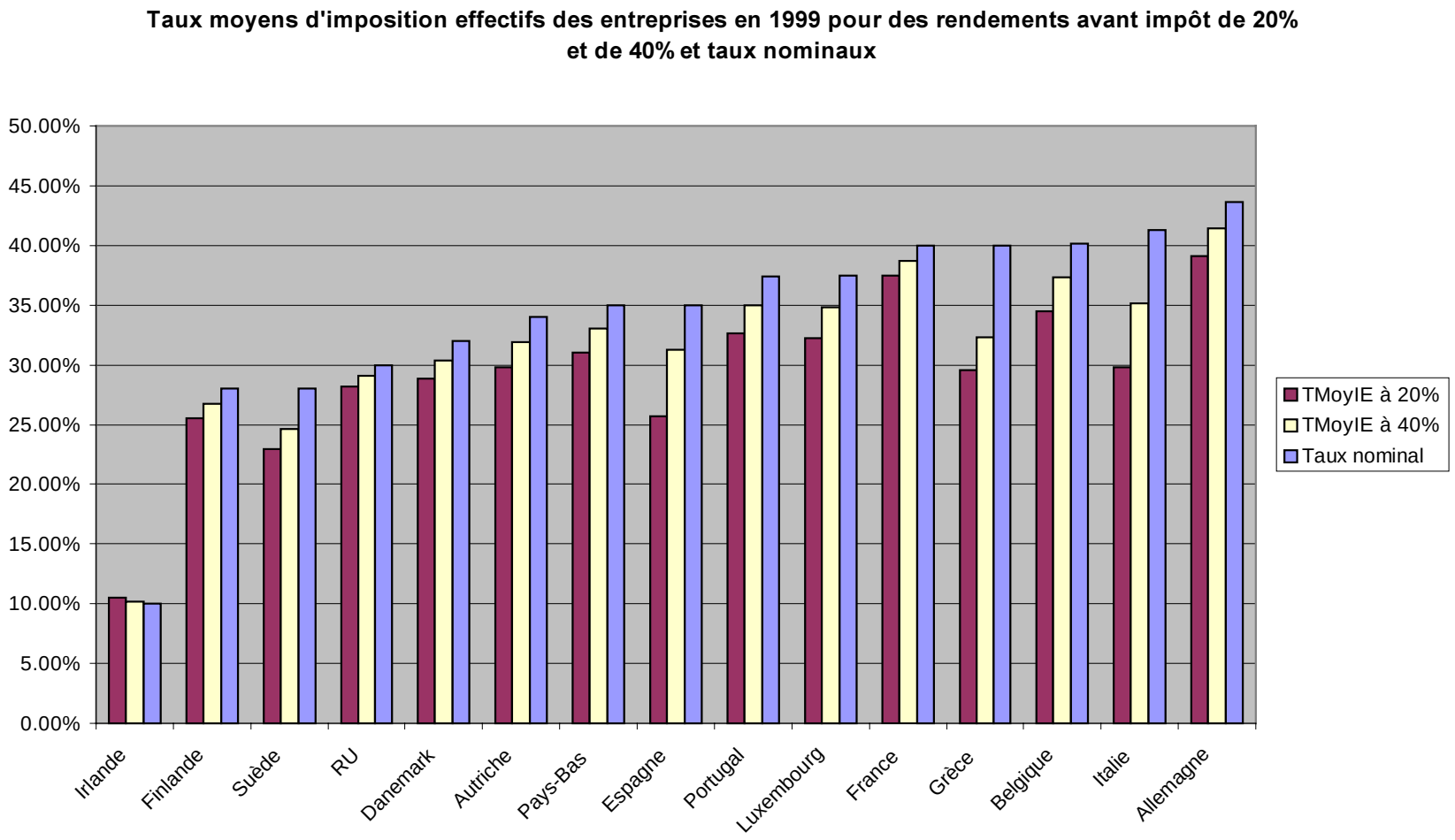
En ce qui concerne les paramètres économiques, les tableaux montrent que, quand le taux d'intérêt réel est doublé pour passer de 5 à 10%, toutes autres choses étant égales, le coût du capital est plus ou moins doublé dans tous les cas et le TMoyIE a tendance à chuter. Ceci illustre le fait que, dans le cas du coût du capital, les impôts ont un effet multiplicateur: très grossièrement, le coût du capital est le taux de rendement réel après impôt exigé multiplié par un facteur qui reflète le système d'imposition. Le TMoyIE chute parce que le taux de rendement avant impôt est toujours fixé à 20% et les investissements sont ainsi sensiblement moins rentables. Etant donné la relation entre le TMoyIE et la rentabilité telle que démontrée dans le Graphique 1, on pourrait s'attendre à ce que le TMoyIE soit plus faible. Bien que les valeurs de coût du capital soient plus élevées et celles du TMoyIE légèrement plus faibles, le profil relatif reste le même à travers les différents types d'investissements.

Par contre, l'introduction d'un taux d'inflation plus élevé qui passe de 2% à 10% accentue les différences entre les financements par emprunt et par capitaux propres. Ceci est dû au fait que les taux d'intérêt nominaux sont supposés augmenter parallèlement à l'inflation; comme ils sont déductibles dans

le cas du financement par l'emprunt, ce sont à la fois le coût moyen du capital et le TMoyIE moyen qui chutent.

L'augmentation de la rentabilité de l'investissement de 20 à 40% accroît la valeur du TMoyIE. Ce qui est cohérent avec l'analyse du Cadre 1. Plus élevée est la rentabilité de l'investissement, plus proche est le TMoyIE des taux nominaux d'imposition des bénéfices. En général, ceci tend à réduire les différences à la fois entre les différents types d'investissement et modes de financement et entre pays. Le Graphique 2 montre que pour un niveau de rentabilité de 40%, les TMoyIE des pays pris individuellement se sont déjà considérablement rapprochés des taux nationaux nominaux d'imposition des bénéfices. L'Italie et la Grèce montrent des différences plus importantes pour les raisons expliquées dans la section 4.3 (commentaire du Tableau 8). L'Annexe D montre la distribution des TMoyIE dans chaque Etat membre de l'UE. Elle reprend donc l'éventail des valeurs de TMoyIE pour tous les niveaux de rentabilité possibles.

Graphique 2 Taux nominaux d'imposition des bénéfices et taux moyens d'imposition effectifs par Etat membre



Un changement de pondération des catégories d'actifs (lignes 5 à 8) n'a pratiquement aucune influence sur le coût moyen du capital ou sur le TMoyIE moyen. On peut en déduire que l'analyse globale n'est probablement pas très sensible au poids relatif des catégories d'actifs.

La ligne 5 ne prend en compte que 3 catégories d'actifs et leur pondération selon les études de l'OCDE et Ruding: immeubles industriels: 28%, machines: 50% et stocks: 22%. La pondération des modes de financement reste constante au niveau du scénario de base. Elle est empruntée à l'OCDE (1991) et à Ruding (1992): bénéfices non distribués: 55%, augmentation de capital: 10% et emprunt: 35%.

Les lignes 6 et 7 utilisent une pondération qui vient de données comptables (base de données BACH). Cette approche utilise les données comptables d'un grand nombre d'entreprises dans différents Etats membres. Les chiffres du tableau qui suit illustrent l'importance relative de chacune des 5 catégories d'actifs et de chacun des 3 modes de financement.

Pondération BACH (%)	Actifs incorporels	Immeubles industriels	Machines	Actifs financiers	Stocks	Bénéfices non distribués	Augmentation de capital	Emprunt
Secteur manufacturier	2,9	14,3	19,3	45,6	17,9	24,7	20,5	54,8
Services	3,2	12,3	11,9	54,2	8,4	21,6	19,4	59,0

Le poids élevé des emprunts dans la base de données BACH tant pour le secteur manufacturier que pour celui des services fait que le coût moyen du capital et le TMoyIE sont plus faibles pour les 5 catégories d'actifs. Les moyennes générales sont plus basses à cause principalement du poids élevé de l'emprunt.

Dans la mesure où l'objectif de l'analyse quantitative dans cette étude est d'"isoler" l'impact de la taxation du même investissement identique dans chaque pays de l'UE, des indicateurs basés sur le poids de chaque Etat membre n'ont pas été calculés.

Les lignes 9 et 10 se réfèrent aux impôts locaux dans chacun des tableaux. Pour l'analyse du scénario de base, des valeurs "typiques" d'impôts locaux ont été retenues: elles sont reprises dans l'annexe B. Du fait même de leur nature, les impôts locaux varient au sein d'un même pays. C'est pourquoi on a ajouté deux scénarios plus "extrêmes": celui d'impôts locaux 50% plus élevés que ceux du scénario de base et celui où ils sont égaux à la moitié de ceux de ce scénario[41], le but étant de déterminer si ces impôts jouaient un rôle important dans la détermination du coût du capital et du TMoyIE. En fait, les impôts locaux semblent jouer un rôle relativement faible dans celle-ci. Les résultats sont très proches de ceux du scénario de base, à l'exception des investissements en immeubles industriels. Cette exception illustre le fait que la plupart des impôts immobiliers sont des impôts locaux qui touchent les immeubles mais pas les autres catégories d'actifs.

La dernière ligne étudie l'impact des stimulants spéciaux à l'investissement. Il en existe un grand nombre dans l'UE, qui peuvent prendre beaucoup de formes différentes. L'exercice n'est ici que

41 Notons que cet exercice n'a d'autre but que d'étudier l'importance relative des impôts locaux. En pratique, dans le contexte législatif existant, les autorités locales peuvent très bien ne pas avoir le pouvoir de faire varier les impôts locaux dans de telles proportions. C'est le cas par exemple de l'Italie et de la France.

partiellement une analyse de sensibilité; il se donne pour objectif de donner un aperçu des effets probables de ces stimulants plutôt que de les objectiver complètement. Plus spécifiquement, la dernière ligne de chaque tableau donne le coût du capital et le TMoyIE moyens dans le cas où chaque pays met en oeuvre un seul stimulant à l'investissement. Les stimulants retenus sont représentatifs des stimulants types à chacun des pays sur base du dépouillement d'un questionnaire. Selon le pays, ils peuvent prendre la forme d'un amortissement extraordinaire, de crédits d'impôts ou de stimulants fiscaux spéciaux. Le stimulant spécifique à chaque pays est précisé dans la Table 12 de l'Annexe B.

C'est sans surprise que de tels stimulants réduisent le coût moyen du capital et la pression fiscale moyenne sans modifier la position relative du mode de financement.

Finalement, l'analyse qui précède a démontré que, dans la plupart des cas, les paramètres utilisés dans le modèle ont peu d'effet sur les valeurs totales du coût du capital et du TMoyIE dans l'UE. Plus important encore est la constatation qu'un changement de paramètres ne modifie pas la nature et la taille générale des différences observées dans la section 4 pour ce qui concerne les chiffres européens globaux.

5.2. Impact de l'analyse de sensibilité sur la position relative des Etats membres

Les valeurs précises de la pression fiscale effective de chaque Etat membre peuvent varier selon la définition de l'investissement. Comme cela a déjà été mentionné, il n'y a pas de quantification valable universellement pour un pays donné. Le but de cette section est d'examiner si le classement des Etats membres selon leur coût du capital et TMoyIE moyens tels qu'il découlent des Tableaux 7 et 8 est susceptible d'être modifié par un changement des hypothèses du scénario de base. L'analyse est faite sur base de la situation de 1999.

Les Tableaux 15 et 16 reprennent le classement des Etats membres, de 1 à 15, le pays avec le coût du capital ou le TMoyIE le plus élevé ayant le rang 1, et le plus faible le rang 15. Tous les scénarios des Tableaux 13 et 14 sont repris; ils sont numérotés de 1 à 11, le numéro 1 correspondant au scénario de base. La colonne numérotée 4 est vide dans le Tableau 15 (coût du capital), car elle se rapporte à un changement de rentabilité ce qui n'a de sens que pour le TMoyIE. La première colonne est la moyenne des classements des colonnes 1 à 11 ce qui donne la position relative de chaque Etat membre lorsqu'on prend en compte les différentes analyses de sensibilité.

Tableau 15 Classement des Etats membres selon le coût moyen du capital
- le plus élevé=1, le plus faible=15
- impôt sur les sociétés uniquement

Pays	Analyse de sensibilité No.											
	Rang (Moyenne)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Autriche	9	9	8	9	./.	8	10	10	9	10	7	6
Belgique	5	7	5	10	./.	7	6	3	5	5	8	4
Danemark	4	8	11	4	./.	4	4	4	8	4	10	1
Finlande	11	11	12	6	./.	10	11	12	11	11	9	3
France	2	1	2	1	./.	1	1	2	1	1	1	13
Allemagne	1	2	1	2	./.	3	2	1	2	2	2	5
Grèce	12	12	10	12	./.	6	15	15	12	12	11	14
Irlande	14	14	14	14	./.	13	13	11	14	13	14	10
Italie	15	15	15	15	./.	15	14	14	15	15	15	15
Luxembourg	10	10	9	11	./.	9	7	7	10	6	12	12
Pays-Bas	6	5	6	5	./.	5	5	6	7	9	4	9
Portugal	7	6	3	8	./.	12	9	8	6	8	5	2
Espagne	8	4	4	7	./.	11	8	9	4	7	3	11
Suède	13	13	13	13	./.	14	12	13	13	14	13	8
Royaume-Uni	3	3	7	3	./.	2	3	5	3	3	6	7

Lorsqu'on examine les colonnes du Tableau 15, on constate que la plupart des positions relatives ne sont pratiquement pas modifiées par les analyses de sensibilité. Ainsi par exemple, à l'exception de la dernière colonne (qui étudie les stimulants spéciaux à l'investissement), la France a toujours le coût du capital le plus élevé et ne descend jamais en-dessous de la deuxième position. L'Italie a en général le plus bas et ne dépasse jamais la 14è position. Cependant, autant ces cas plus extrêmes sont relativement stables, autant il y a plus de mouvement dans les classements des pays du milieu de la distribution. Ce n'est pas une surprise: comme on l'a déjà constaté dans les commentaires précédents, un certain nombre de pays ont des coûts moyens du capital fort semblables. Le classement de ces pays est susceptible de se modifier plus facilement que celui des pays qui ne partagent pas cette caractéristique. Malgré cela, la caractéristique la plus remarquable du tableau est la constance du classement de chaque pays à travers les différents éléments de l'analyse de sensibilité. Si on compare par exemple le classement qui résulte du scénario de base (colonne 1) avec celui de la deuxième colonne, on constate que la plupart des pays occupent la même position. Il semble donc bien que le scénario de base donne une indication relativement fiable de la position relative de chaque Etat membre.

Tableau 16 Classement des Etats membres selon le TMoyIE moyen
- plus élevé=1, plus faible=15
- impôt sur les sociétés uniquement

Pays	Analyse de sensibilité No.											
	Rang (Moyenne)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Austriche	8	8	10	8	10	10	9	9	8	9	7	7
Belgique	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	2
Danemark	10	11	11	11	8	9	10	10	11	10	11	6
Finlande	13	13	13	12	12	13	12	13	13	13	13	11
France	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	8
Allemagne	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1
Grèce	11	10	9	9	11	3	14	15	10	11	8	13
Irlande	15	15	15	15	15	15	15	12	15	15	15	15
Italie	9	9	4	13	13	11	6	6	9	8	10	14
Luxembourg	5	5	6	5	6	5	4	4	5	4	9	4
Pays-Bas	6	7	8	7	5	6	7	7	7	7	6	5
Portugal	4	4	5	4	4	7	5	5	4	5	4	3
Espagne	7	6	7	6	7	8	8	8	6	6	5	9
Suède	14	14	14	14	14	14	13	14	14	14	14	12
Royaume-Uni	12	12	12	10	9	12	11	11	12	12	12	10

Le Tableau 16 fait le même exercice pour le TMoyIE. Une fois de plus, on constate une remarquable stabilité dans les classements des pays à travers les différents éléments de l'analyse de sensibilité. Ainsi, par exemple, l'Allemagne a le classement le plus élevé dans le scénario de base (colonne 1). Ce n'est que dans deux scénarios que le classement se modifie, mais seulement au profit de la deuxième position. L'Irlande a la position la plus basse dans tous les scénarios sauf un, celui du secteur des services, pour lequel elle se hisse à la 12è place. Celle-ci s'explique dans le cas de l'Irlande par le taux d'imposition des sociétés de 10% qui ne s'applique qu'au secteur manufacturier et quelques autres secteurs particuliers de l'industrie alors que le taux normalement d'application pour le secteur des services est de 28%. Sans imposition des particuliers, le classement des pays en fonction du TMoyIE est globalement semblable à celui établi en fonction du coût du capital. Comme c'était le cas pour ce dernier, le tableau porte à croire que le scénario de base donne une indication relativement fiable de la position relative de chaque Etat membre.

Encadré 4 Tax Analyser:
Test de l'importance des hypothèses

En vue de tester la solidité des résultats présentés dans les cadres "Tax Analyser" précédents, les effets d'hypothèses différentes au niveau des données introduites ont été testés par le biais d'analyses de sensibilité tant pour ce qui concerne les données au niveau de l'entreprise qu'à celui de l'actionnaire.

1) Au niveau de l'entreprise

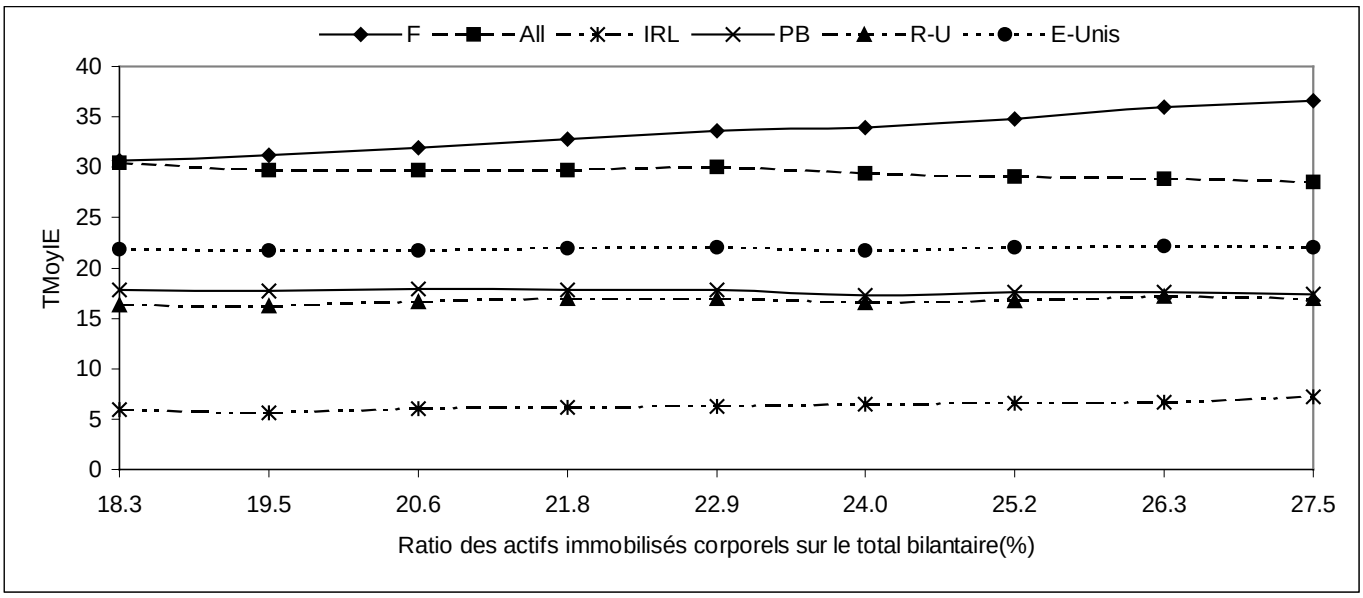
Les effets d'un changement d'hypothèses ont été étudiés en faisant varier d'une part le ratio des immobilisations corporelles par rapport au total bilantaire de l'entreprise type et, d'autre part, la pondération des modes de financement.

a) Politique d'investissement

Le but est ici de faire varier l'intensité capitalistique de l'entreprise type. La part des actifs corporels par rapport à l'ensemble des actifs est augmentée ou diminuée d'abord de 10% et ensuite de 20% par rapport au scénario de base. Dans celui-ci le ratio est de 22,9%.

Les résultats présentés dans le graphique B montrent, qu'à l'exception de l'Allemagne et des Pays-Bas, le TMoyIE augmente avec l'intensité capitalistique.

GRAPHIQUE B Taux moyen d'imposition effectifs de 5 Etats membres et aux Etats-Unis
- variation du ratio des actifs corporels rapportés au total bilantaire
- impôt sur les sociétés uniquement



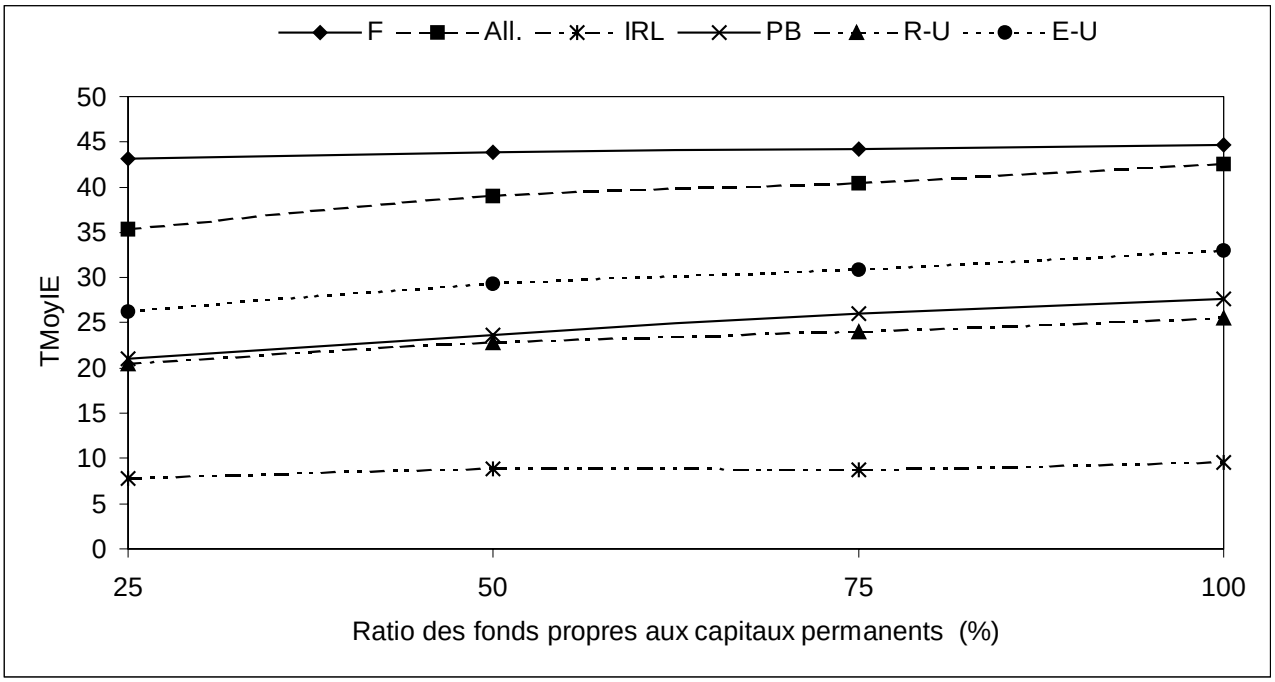
En Allemagne et aux Pays-Bas, le TMoyIE diminue du fait du remplacement de règles peu généreuses relatives aux actifs non amortissables (les actifs financiers) par des amortissements autorisés plus généreux de ceux-ci. Dans les cas de l'Irlande, du Royaume-Uni et des Etats-Unis, c'est avant tout la part plus importante de l'impôt foncier dans la pression fiscale globale qui surcompense les effets des amortissements autorisés et qui provoque l'augmentation. L'augmentation de TMoyIE en France est notable. Elle est attribuable à la structure de la "taxe professionnelle" française. En fait, l'assiette de cette taxe comprend les immobilisations corporelles mais exclut les actifs incorporels et financiers.

Bien qu'il n'y ait pas de modification dans le classement des pays, il faut noter que la France et l'Allemagne ont un TMoyIE fort semblable dans le scénario d'intensité capitalistique faible.

b) Structure du financement

En vue d'analyser l'impact sur le TMoyIE d'un changement d'hypothèses au niveau du financement de l'entreprise, la part relative des différentes sources de financement est graduellement modifiée par accroissement du ratio des fonds propres sur les capitaux permanents de 25% à 100%. Cet accroissement s'accompagne d'une réduction des charges d'intérêt de l'endettement à long terme.

GRAPHIQUE C Taux moyen d'imposition effectifs de 5 Etats membres et aux Etats-Unis
-variation du ratio des fonds propres aux capitaux permanents
- impôt sur les sociétés uniquement



Le Graphique C montre que le TMoyIE augmente avec l'augmentation du ratio des fonds propres aux capitaux permanents dans tous les pays. C'est pourquoi, comme on l'a déjà souligné dans l'analyse de l'investissement hypothétique, les systèmes d'imposition nationaux ne sont pas neutres par rapport au mode de financement des entreprises.

Cette discrimination dont le financement par fonds propres fait l'objet au niveau de l'entreprise est plus évidente en Allemagne et aux Etats-Unis. Outre le taux élevé d'imposition des entreprises, cette discrimination trouve sa cause dans la levée d'autres impôts qui ne traitent pas de manière égale les payements relatifs aux dettes et aux fonds propres. Par contre, l'accroissement du TMoyIE est de loin plus faible en Irlande et au Royaume-Uni. Comme ces deux pays ont les taux d'imposition des entreprises les plus bas et qu'ils ne lèvent aucun autre impôt discriminatoire par rapport à un mode particulier de financement, la réduction ou l'économie d'impôt imputable à la déductibilité des intérêts est également la plus faible.

Comme la discrimination dont le financement par fonds propres fait l'objet par rapport au financement par l'emprunt est la règle dans tous les systèmes fiscaux analysés, les (courbes des) TMoyIE ne se croisent pas et ne convergent pas non plus. Pour cette raison, des hypothèses différentes de ratio de fonds empruntés sur fonds propres ne changent pas le classement des pays du scénario de base. Le niveau de variation par mode de financement dépend dans une grande mesure du niveau du taux d'imposition nominal des entreprises. De faibles taux d'imposition réduisent ces variations.

2) Niveau global (entreprise et actionnaire local)

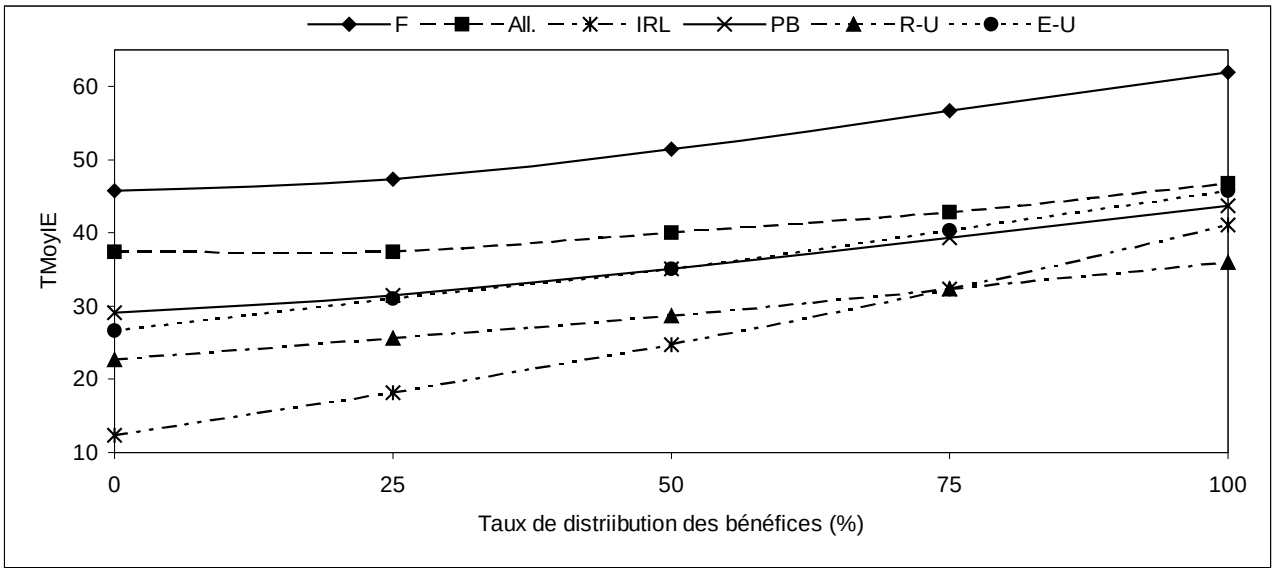
Comme au niveau de l'entreprise, la pression fiscale au niveau global, c'est-à-dire celle qui comprend l'imposition des particuliers, est influencée par les hypothèses relatives aux données économiques. Parmi les variables qui ont un grand impact sur le TMoyIE global, la politique de distribution (des bénéfices) de l'entreprise et ses modes de financement par les actionnaires sont les plus pertinentes.

a) Politique de dividende

En vue d'étudier l'impact d'une modification des hypothèses relatives à la politique de distribution sur le TMoyIE global, le taux de distribution de l'entreprise est progressivement augmenté de zéro (rétention totale des bénéfices) à 100% (distribution des tous les bénéfices).

Le Graphique D ci-dessous montre que si les bénéfices sont non distribués en totalité, le TMoyIE global est influencé essentiellement par les impôts au niveau de l'entreprise. Du fait des différences de pression fiscale sur les entreprises, telles que décrites dans les sections précédentes, le TMoyIE le plus haut se trouve en France et le plus bas en Irlande.

GRAPHIQUE D Taux moyen d'imposition effectifs de 5 Etats membres et des Etats-Unis
- variation du taux de distribution
- impôt sur les sociétés et des particuliers



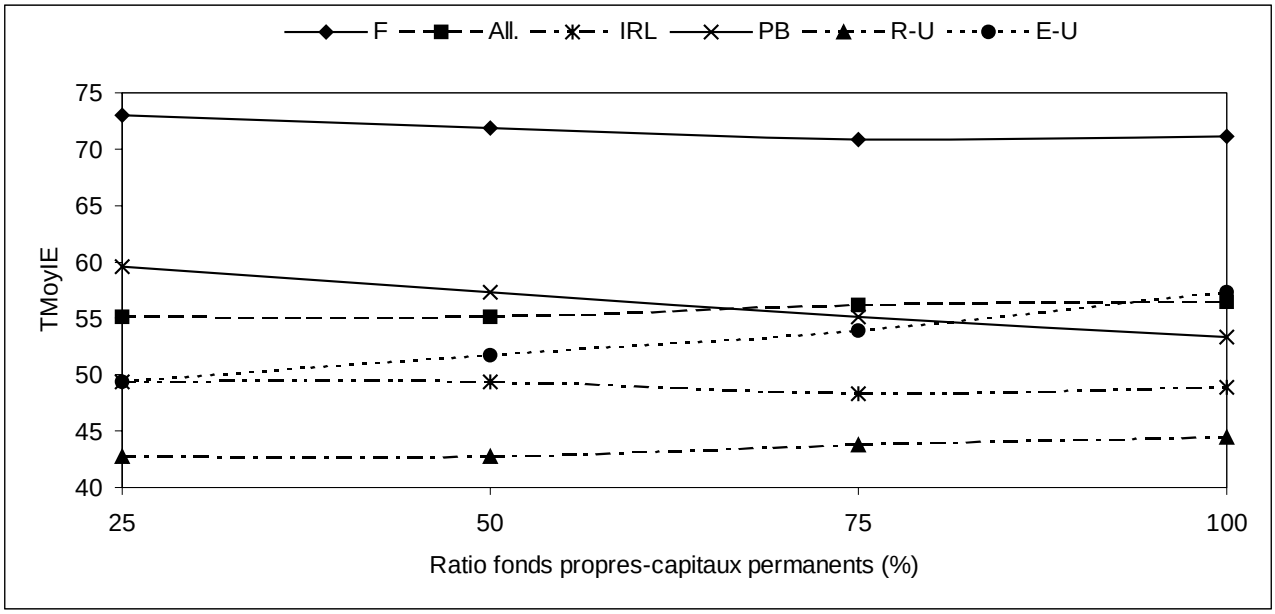
Le TMoyIE global augmente avec le taux de distribution dans tous les pays. L'Allemagne améliore cependant sa position relative alors que celles de la France, de l'Irlande et des Etats-Unis se dégradent. L'Irlande et les Etats-Unis perdent même une place dans le classement. Ces constatations peuvent être pour bonne partie attribuées aux différents systèmes d'imposition des entreprises et au degré de progressivité des taux d'imposition des revenus.

Il est intéressant de remarquer que les TMoyIE convergent lorsque le taux de distribution augmente. La combinaison de différents niveaux d'imposition des entreprises et des particuliers et les interactions de ces impôts avec les différents systèmes d'imposition des entreprises réduit donc assez largement la dispersion du TMoyIE au niveau des actionnaires.

b) Ratio fonds propres – capitaux permanents

En vue d'examiner l'impact d'un changement des hypothèses de financement de l'entreprise sur le TMoyIE au niveau de l'actionnaire, on a supposé que l'entreprise était entièrement financée par ses actionnaires, par emprunt ou par fonds propres (l'entreprise ne lève donc aucun fonds de tiers). Dans le cas du financement par l'emprunt, les actionnaires reçoivent un revenu d'intérêt du prêt à taux fixe accordé à l'entreprise, tandis que dans celui du financement par fonds propres, les bénéfices sont entièrement distribués aux actionnaires. La pondération des sources de financement est progressivement modifiée par accroissement du ratio fonds propres-capitaux permanents de 25% à 100%. Les résultats sont illustrés dans le Graphique E.

GRAPHIQUE E Taux moyen d'imposition effectifs dans 5 Etats membres et aux Etats-Unis
- variation du ratio fonds propres-capitaux permanents
- imposition des entreprises et des particuliers



Globalement, les résultats montrent que la fiscalité n'est tout à fait neutre par rapport au financement de l'entreprise dans aucun des pays qui ont fait l'objet du calcul. Il n'y a en outre aucun schéma commun d'imposition plus favorable du financement par emprunt ou par capitaux propres. Comme il y a à la fois des pays qui favorisent le financement par l'emprunt (l'Allemagne et, particulièrement, le Royaume-Uni et les Etats-Unis), des pays qui favorisent le financement par fonds propres (la France et les Pays-Bas) et des pays qui imposent les sources de financement de manière plus ou moins identique, tant le niveau du TMoyIe que le classement des pays sur base du niveau global dépendent des hypothèses en matière de ratio fonds propres-capitaux permanents. En général, les dispersions sont plus faibles dans les pays qui soit appliquent un système d'imputation totale (par exemple l'Allemagne en 1999), soit – indépendamment du système d'imposition des entreprises- appliquent un taux d'imposition (des entreprises) faible (par exemple, l'Irlande). En outre, un autre prérequis à la neutralité vis-à-vis du financement de l'entreprise est un traitement identique des dividendes et des payements d'intérêts en matière d'imposition des revenus (ainsi que des actions et des prêts pour l'imposition de la propriété privée).

6. FISCALITÉ DES INVESTISSEMENTS TRANSNATIONAUX

La Section 4 était consacrée à l'examen de l'impact de la fiscalité sur les incitants à investir localement. Cette section utilise la même approche pour étudier l'impact de la fiscalité sur les incitants à procéder à des investissements transnationaux, c'est-à-dire à investir hors des frontières du pays.

Elle explique comment le cadre utilisé pour analyser les systèmes nationaux d'imposition des entreprises des Etats membres de l'UE peut être étendu pour couvrir les investissements réalisés par des entreprises

résidentes d'un autre pays. Le but de cette section est d'examiner s'il existe un incitant pour les entreprises européennes à choisir des formes spécifiques d'investissement et les localisations favorisées par la fiscalité pour y investir (celles-ci peuvent très bien ne pas être celles qui seraient les plus favorables en l'absence de fiscalité). Dans la mesure où les entreprises sont sensibles à de tels stimulants, le système fiscal peut générer une mauvaise allocation globale des ressources puisque les activités peuvent être financées ou organisées dans des localisations à coût élevé parce qu'elles bénéficient de privilèges fiscaux.

Dans le but de comprendre les effets des différents systèmes fiscaux des Etats membres sur l'investissement en provenance de deux des principaux partenaires économiques européens dans le scénario transnational, l'analyse porte également sur l'investissement dans chaque Etat membre en provenance des Etats-Unis et du Canada, qui ont respectivement un système de crédit d'impôt et un système d'exonération.

Comme c'était le cas lors de l'analyse des investissements locaux, cette section fournit des indicateurs synthétiques des distorsions potentielles des investissements transnationaux par les systèmes fiscaux mais pas une mesure de l'impact de ces distorsions potentielles sur les modèles comportementaux d'investissement international (le Cadre 6 de la section 4 faisait une rapide revue des études empiriques qui avaient tenté de mesurer cet impact). Le fait que les entreprises puissent utiliser des mécanismes financiers et des structures de groupe plus complexes pour minimiser la pression fiscale indique que les distorsions potentielles dont cette section se fait l'écho peuvent être suffisamment importantes pour modifier le comportement des entreprises par rapport à ce qu'il serait autrement. Il faut aussi se rappeler qu'il y a des coûts associés à ces mécanismes financiers complexes. En outre, dans la mesure où ces mécanismes peuvent impliquer de la fraude fiscale, ils peuvent amener de nouvelles distorsions.

6.1. Le traitement fiscal des investissements transnationaux

L'investissement au-delà des frontières conduit à une situation fiscale substantiellement plus complexe que l'investissement dans un seul pays. L'investissement strictement local est déterminé par un seul système fiscal. L'investissement transnational implique non seulement de composer avec deux (ou plus) systèmes fiscaux, mais encore de gérer les interactions de ces systèmes.

Tout au long de la section 6, l'analyse se concentre sur une société mère qui investit dans un pays étranger par le biais d'une filiale détenue à 100%. Elle prend en compte le système fiscal local de même que les prélèvements sur les payements d'intérêts entre la filiale et sa maison mère et tous autres impôts levés par le pays de résidence (la description des régimes fiscaux modélisés se trouve dans l'annexe B). Les autres hypothèses sont les mêmes que celles retenues dans le scénario domestique. Celles-ci permettent d'isoler les effets des systèmes fiscaux sur les investissements transnationaux par rapport à ceux qui résultent des conditions économiques existantes.

La situation de la filiale est essentiellement la même que celle de la société indépendante analysée dans le scénario domestique. Elle peut investir dans une des cinq catégories d'actifs et se finance d'une des trois manières: bénéfices non distribués, augmentation de capital et emprunt. La maison mère lève également des fonds d'une de ces trois manières.

Comme dans l'analyse des investissements locaux, les impôts sur les sociétés sont d'abord pris en compte. Sachant que l'on présume ici que les flux transfrontaliers de capitaux sont possibles, il semble également raisonnable de supposer que les sociétés mères peuvent se financer sur le marché international. Mais dans ce cas, pour les raisons exposées dans le cadre 5, il est moins plausible que la fiscalité des particuliers influence les décisions d'investissement et que l'identité de l'actionnaire soit

connue. La plus gros de l'analyse faite dans cette section se base sur la comparaison des impôts payés par l'entreprise uniquement.

La section 6.5 analyse cependant le rôle des impôts sur les particuliers, spécialement dans le but de déterminer s'il existe des crédits d'impôts associés au payement d'un dividende par la maison-mère à un actionnaire local lorsque la source du revenu sous-jacent se trouve à l'étranger.

Il faut remarquer que la prise en compte des investissements transnationaux augmente considérablement le nombre de scénarios à traiter[42]. C'est pourquoi ceux-ci sont synthétisés (par le calcul de simples moyennes) et l'attention se portera sur les seules questions principales qui résultent de l'investissement transnational qui s'ajoutent à celles qui ont déjà été analysées dans le cadre de l'investissement domestique.

6.2. Taux transnationaux d'imposition effectifs: situations détaillées (coût du capital et TMoyIE) des Etats membres de l'UE

Les tableaux de cette section font une présentation résumée de la pression fiscale effective de chaque investissement transnational possible, en calculant les moyennes des 5 classes d'actifs différentes et des trois modes de financement de la société mère. Un tableau distinct est consacré à chacun des trois modes de financement de la filiale.

Ces tableaux décrivent les différences de pression fiscale effective selon les localisations possibles de l'investissement pour un Etat de résidence donné de la société mère ou, inversement, selon les Etats de résidence possibles de la société mère pour un investissement dans une localisation donnée. Ils isolent en outre les différences d'imposition qui résultent exclusivement du mode de financement des investissements.

A) Scénario de l'investissement marginal

Les tableaux 17, 18 et 19 présentent trois matrices fondamentales de taux transnationaux. Elles reprennent les taux de rendement avant impôt exigés – le coût du capital - qui correspondent à un taux de rendement après taxe de l'investissement transfrontalier de 5%. Le pays de la société mère (pays de résidence) apparaît dans la colonne de gauche de chaque matrice et le pays de la filiale (pays d'accueil) est indiqué dans la première ligne. Le Tableau 17 est consacré au coût du capital lorsque la filiale est financée par les bénéfices non distribués, le tableau 18 lorsqu'elle est financée par une augmentation de capital souscrite par la société mère et le tableau 19 lorsqu'elle est financée par un prêt que lui accorde sa maison mère. Dans les trois cas, les chiffres sont des moyennes des cinq catégories d'actifs et des moyennes pondérées des trois modes de financement de la société mère selon la pondération retenue pour le scénario national.

Les résultats s'interprètent de la manière suivante. Si une société mère autrichienne décide de financer l'expansion de sa filiale belge en lui réservant ses bénéfices, elle doit, en moyenne, obtenir un taux de rendement avant impôt en Belgique de 8% pour pouvoir servir à ses actionnaires un rendement après impôt de 5% (voir tableau 17). Si la filiale belge devait être financée par un prêt accordé par sa société mère, elle devrait obtenir un rendement de 6% (voir tableau 19).

---

42 Dans la section précédente, l'analyse portait sur 15 investissements possibles dans un contexte économique déterminé, bien que tenant compte de divers scénarios différents. Les investissements transnationaux au départ de chacun des 15 Etats membres au profit des 14 autres, plus l'investissement dans chaque Etat membre réalisé par 2 pays additionnels crée 240 (15x14 + 2x15) flux transfrontaliers différents. Pour chacun d'eux, il y a 9 modes de financement possible et 5 catégories d'actifs.

Le Tableau 17 donne le coût du capital d'un investissement financé par les bénéfices non distribués de la filiale. Comme c'était le cas dans le scénario de l'investissement domestique étudié dans la section 4.1, le coût du capital n'est pas influencé par l'imposition des dividendes versés par la filiale à sa société mère. En effet, comme la société mère renonce à ses dividendes pour permettre le financement d'investissements dont le rendement s'exprime par des dividendes plus importants que ceux auxquels elle a renoncé, le taux d'imposition de tels flux nets de dividendes sort du cadre de l'analyse.

Etant donné le postulat de l'absence d'imposition des particuliers, il n'y a en général pas de différences entre les investissement financés par la société mère selon qu'ils le sont par la réservation des bénéfices ou l'augmentation du capital. Parmi les différents modes de financement accessibles à la société mère, seul le financement par l'octroi d'un prêt fait éventuellement intervenir des éléments du système fiscal du pays (de résidence) de la société mère.

En conséquence, au sein de chaque colonne du tableau 17 – c'est-à-dire lorsqu'on analyse chaque pays d'accueil isolément -, les différences de coût du capital en fonction du pays d'origine n'apparaissent qu'en raison de traitements différents du prêt accordé par la société mère. Certains pays, l'Autriche, le Danemark, les Pays-Bas, l'Espagne et le Canada, n'admettent pas la déductibilité des intérêts des prêts accordés dans le cadre du financement des investissements étrangers. Ils ont un coût du capital plus élevé. D'autres pays reconnaissent cette déductibilité. Dans leur cas, c'est le taux d'imposition qui détermine la valeur de la déductibilité, et corollairement, la faiblesse du coût moyen du capital. On remarquera que plus haut est le taux d'imposition, plus grande est la valeur de la déduction.

Par contre, les différences au sein de chaque ligne sont à l'image du système fiscal du pays d'origine. Elles sont susceptibles d'influencer le choix de localisation des sociétés mères. Le classement relatif des pays d'accueil du Tableau 17 est très proche de celui qui résulte du scénario d'investissement domestique. Et donc, en moyenne, l'Italie est le pays d'accueil le plus attrayant, la France et l'Allemagne sont les moins attrayants.

En résumé pour ce qui concerne le Tableau 17, on observe que quand les filiales sont financées par la mise en réserve de leurs bénéfices, les différences de coût du capital pour un même pays d'accueil dépendent largement du traitement (fiscal) du financement par l'emprunt de la société mère et du taux d'imposition en vigueur dans les pays d'origines. D'autre part, les motivations de la société mère relatives au choix de localisation dépendront dans une large mesure du systèmes d'imposition des pays d'accueil possibles.

Ces conclusions sont bien en ligne avec celles auxquelles le scénario de l'investissement domestique arrivait, notamment pour ce qui concerne la variation considérable des pressions fiscales effectives et les problèmes de mauvaises allocations qui en résultent.

Tableau 17 Coût du capital quand la filiale est financée par les bénéfices non distribués.

- impôt sur les sociétés uniquement; moyenne pondérée pour le financement de la société mère

Coût du capital %	**vers**	Autriche	Belgique	Danemark	Finlande	France	Allemagne	Grèce	Irlande	Italie	Luxembourg	Pays-Bas	Portugal	Espagne	Suède	Royaume-Uni	Moyenne
origine																	
Autriche		,/,	8,0	7,5	7,2	9,0	9,7	7,6	5,9	5,5	7,7	7,7	7,9	7,7	6,7	7,7	7,6
Belgique		6,1	,/,	6,1	5,8	7,5	8,1	6,1	4,8	3,9	6,2	6,2	6,3	6,3	5,4	6,3	6,1
Danemark		6,4	6,8	,/,	6,1	7,8	8,4	6,4	5,1	4,2	6,5	6,6	6,7	6,6	5,7	6,6	6,4
Finlande		6,5	6,9	6,5	,/,	8,0	8,6	6,6	5,2	4,4	6,7	6,7	6,8	6,7	5,8	6,7	6,6
France		6,0	6,4	6,1	5,8	,/,	8,1	6,1	4,8	3,9	6,2	6,3	6,3	6,3	5,4	6,3	6,0
Allemagne		5,6	6,0	5,7	5,4	7,0	,/,	5,5	4,5	3,4	5,7	5,8	5,9	5,8	5,0	5,9	5,5
Grèce		6,0	6,5	6,0	5,6	7,5	8,1	,/,	4,3	3,9	6,1	6,2	6,3	6,2	5,1	6,1	6,0
Irlande		7,2	7,6	7,1	6,8	8,7	9,3	7,2	,/,	5,1	7,3	7,e4	7,5	7,4	6,4	7,3	7,3
Italie		6,2	6,5	6,2	5,9	7,6	8,2	6,2	4,9	,/,	6,3	6,4	6,5	6,4	5,5	6,4	6,4
Luxembourg		6,2	6,6	6,2	5,9	7,6	8,2	6,2	4,9	4,0	,/,	6,4	6,5	6,4	5,5	6,4	6,2
Pays-Bas		7,5	8,0	7,5	7,2	9,0	9,7	7,6	5,9	5,5	7,7	,/,	7,9	7,7	6,7	7,7	7,5
Portugal		6,2	6,5	6,2	5,9	7,6	8,2	6,2	4,9	4,0	6,3	6,3	,/,	6,4	5,5	6,4	6,2
Espagne		6,3	6,6	6,3	6,0	7,7	8,3	6,3	5,0	4,1	6,4	6,5	6,5	,/,	5,6	6,5	6,3
Suèden		6,6	7,0	6,6	6,3	8,0	8,7	6,6	5,2	4,4	6,7	6,8	6,9	6,8	,/,	6,8	6,7
R-U		6,5	6,8	6,5	6,2	7,9	8,5	6,5	4,9	4,3	6,6	6,6	6,7	6,7	5,7	,/,	6,4
Canada		7,5	8,0	7,5	7,2	9,0	9,7	7,6	5,9	5,5	7,7	7,7	7,9	7,7	6,7	7,7	7,6
Etats-Unis		6,2	6,6	6,2	5,9	7,6	8,2	6,2	4,6	4,0	6,3	6,4	6,3	6,3	5,4	6,4	6,3
Moyenne		6,4	6,9	6,5	6,2	7,9	8,6	6,5	5,0	4,3	6,6	6,6	6,8	6,7	5,7	6,6	6,5

Tableau 18 Coût du capital quand la filiale est financée par augmentation de capital.
- impôt sur les sociétés uniquement; moyenne pondérée pour le financement de la société mère

Coût du capital %	**vers** Autriche	Belgique	Danemark	Finlande	France	Allemagne	Grèce	Irlande	Italie	Luxembourg	Pays-Bas	Portugal	Espagne	Suède	Royaume-Uni	Moyenne
origine																
Autriche	,/,	8,0	7,5	7,2	9,0	7,6	7,6	5,9	5,5	7,7	7,7	7,9	7,7	6,7	7,7	7,4
Belgique	6,3	,/,	6,3	6,0	7,7	6,2	6,3	5,0	4,1	6,4	6,5	6,5	6,5	5,6	6,5	6,1
Danemark	6,4	6,8	,/,	6,1	7,8	6,3	6,4	5,1	4,2	6,5	6,6	6,7	6,6	5,7	6,6	6,3
Finlande	6,5	6,9	6,5	,/,	8,0	6,5	6,6	5,2	4,4	6,7	6,7	6,8	6,7	5,8	6,7	6,4
France	6,2	6,6	6,2	5,9	,/,	6,1	6,2	4,9	4,0	6,3	6,4	6,4	6,4	5,5	6,4	6,0
Allemagne	5,9	6,2	5,9	5,6	7,2	,/,	6,6	4,7	3,6	6,0	6,0	6,1	6,0	5,2	6,1	5,8
Grèce	7,0	6,5	7,2	7,5	7,5	6,0	,/,	8,2	4,0	6,6	7,0	6,8	7,0	7,2	7,7	6,9
Irlande	7,2	7,6	7,1	6,8	8,7	7,2	7,2	,/,	5,1	7,3	7,4	7,5	7,4	6,4	7,3	7,2
Italie	6,4	6,8	6,4	6,1	7,8	6,3	6,4	5,1	,/,	6,5	6,6	6,6	6,6	5,7	6,6	6,4
Luxembourg	7,5	8,0	7,5	7,2	9,0	7,6	7,6	5,9	5,5	,/,	7,7	7,9	7,7	6,7	7,7	7,4
Pays-Bas	7,5	8,0	7,5	7,2	9,0	7,6	7,6	5,9	5,5	7,7	,/,	7,9	7,7	6,7	7,7	7,4
Portugal	6,4	6,7	6,4	6,1	7,8	6,3	6,4	5,0	4,2	6,5	6,5	,/,	6,6	5,6	6,5	6,2
Espagne	6,3	6,6	6,3	6,0	7,7	6,2	6,3	5,0	4,1	6,4	6,5	6,5	,/,	5,6	6,5	6,1
Suèden	6,6	7,0	6,6	6,3	8,0	6,5	6,6	5,2	4,4	6,7	6,8	6,9	6,8	,/,	6,8	6,5
R-U	6,5	6,8	6,5	6,4	7,9	6,4	6,8	7,1	4,3	6,6	6,6	6,7	6,7	6,1	,/,	6,5
Canada	9,4	10,0	7,5	8,2	9,6	9,7	7,6	5,9	7,4	8,3	8,3	12,4	9,6	7,2	7,7	8,6
Etats-Unis	6,8	7,2	6,7	6,9	8,2	6,7	6,7	7,6	4,6	6,9	6,9	8,2	7,5	6,6	7,1	7,0
Moyenne	6,6	7,0	6,7	6,5	8,1	6,6	6,8	5,6	4,5	6,7	6,8	6,9	6,9	6,0	6,9	6,6

Tableau 19 Coût du capital quand la filiale est financée par l'emprunt.
- impôt sur les sociétés uniquement; moyenne pondérée pour le financement de la société mère

Coût du capital %	**vers**	Autriche	Belgique	Danemark	Finlande	France	Allemagne	Grèce	Irlande	Italie	Luxembourg	Pays-Bas	Portugal	Espagne	Suède	Royaume-Uni	Moyenne
origine																	
Autriche		,/,	6,0	6,5	6,6	7,1	5,8	5,7	6,9	6,1	6,1	6,4	6,2	6,4	6,3	6,9	6,3
Belgique		6,8	,/,	6,9	7,0	7,6	6,3	6,2	7,2	6,6	6,6	6,9	6,7	6,9	6,7	7,3	6,8
Danemark		6,2	5,9	,/,	6,5	6,9	5,7	5,6	6,8	5,9	5,9	6,3	6,1	6,3	6,2	6,8	6,2
Finlande		5,9	5,6	6,2	,/,	6,6	5,3	5,3	6,6	5,6	5,7	6,0	5,8	6,0	5,9	6,5	5,9
France		6,7	6,5	6,9	7,0	,/,	6,3	6,2	7,2	6,5	6,5	6,8	6,7	6,8	6,7	7,3	6,7
Allemagne		7,6	7,4	7,7	7,8	8,5	,/,	8,2	7,9	7,5	7,4	7,7	7,6	7,7	7,5	8,1	7,7
Grèce		7,0	6,4	7,2	7,5	7,5	6,3	,/,	7,4	6,5	6,6	7,0	6,8	7,0	7,2	7,7	7,1
Irlande		4,7	4,8	5,1	5,1	5,3	4,0	5,1	,/,	4,3	4,4	4,8	5,1	4,8	4,9	5,4	4,8
Italie		6,6	6,3	6,7	6,8	7,3	6,1	6,0	7,0	,/,	6,3	6,6	6,5	6,7	6,5	7,1	6,6
Luxembourg		6,5	6,3	6,7	6,8	7,3	6,1	5,9	7,0	6,3	,/,	6,6	6,5	6,6	6,5	7,1	6,5
Pays-Bas		6,4	6,1	6,6	6,7	7,1	5,9	5,8	6,9	6,1	6,1	,/,	6,3	6,5	6,3	7,0	6,4
Portugal		6,6	6,3	6,8	6,9	7,4	6,1	6,0	7,1	6,4	6,4	6,7	,/,	6,7	6,5	7,1	6,6
Espagne		6,4	6,1	6,6	6,7	7,1	5,9	5,8	6,9	6,1	6,1	6,5	6,3	,/,	6,3	7,0	6,4
Suèden		5,8	5,5	6,1	6,1	6,5	5,2	5,2	6,5	5,5	5,5	5,9	5,7	5,9	,/,	6,4	5,8
R-U		6,0	5,7	6,3	6,4	6,8	5,5	5,5	7,1	5,8	5,8	6,1	5,9	6,1	6,1	,/,	6,1
Canada		7,6	7,3	7,2	7,6	8,0	7,2	6,4	7,4	7,4	7,0	7,3	8,3	7,7	7,1	7,6	7,4
Etats-Unis		6,5	6,2	6,7	6,9	7,3	6,0	5,9	7,1	6,3	6,3	6,6	6,7	6,7	6,6	7,1	6,6
Moyenne		6,4	6,1	6,6	6,7	7,1	5,7	5,8	7,1	6,1	6,1	6,4	6,3	6,4	6,4	7,0	6,4

Le Tableau 18 est consacré au scénario dans lequel la filiale est financée par de nouveaux capitaux propres injectés par la société mère. Comme le rendement de cet investissement est réputé revenir à la société mère sous forme de dividende, un nouvel élément s'ajoute au calcul du coût du capital: l'imposition de ces flux de dividendes[43]. Les différences entre les Tableaux 17 et 18 sont dues à l'imposition du dividende au niveau de la société mère (et au système allemand du double taux lorsque le pays d'accueil est l'Allemagne).

Un certain nombre de pays (de résidence) exonèrent ces revenus au niveau des sociétés mères: l'Autriche, la Belgique, le Danemark, la Finlande, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Suède et le Canada. Pour les sociétés mères de ces pays, en l'absence d'imposition des particuliers, le coût du capital du financement de leur filiale étrangère par augmentation de son capital est le même que s'il se fait par la non distribution des bénéfices.

D'autres pays pratiquent un système de crédit d'impôt limité: il est accordé à concurrence de l'impôt étranger payé (dans le pays d'accueil) et le pays d'origine ne lève d'impôt complémentaire que si son imposition est plus lourde que celle du pays d'accueil. Dans beaucoup de cas, le financement de la filiale étrangère par augmentation de son capital et le payement d'un impôt sur les revenus de dividendes débouche alors sur un coût du capital des investissements transnationaux plus élevé. En conséquence, le coût moyen du capital des investissements en provenance de l'étranger (la moyenne de chacune des colonnes) est plus élevé dans le Tableau 18 que dans le Tableau 17.

Le Tableau 19 est consacré au scénario dans lequel la société mère prête à sa filiale et reçoit en conséquence des revenus d'intérêts (et le rendement du capital). Tous les pays d'accueil permettent de déduire les intérêts de l'impôt sur les sociétés, bien que certains opèrent une retenue à la source au moment du versement de ceux-ci; tous les pays d'origine imposent le revenu d'intérêts, avec un crédit d'impôt pour toute imposition étrangère.

En ce qui concerne le financement par les bénéfices non distribués, il y a deux différences principales. La première est que le revenu d'un investissement marginal est en principe imposé dans le pays d'origine plutôt que dans le pays d'accueil, ce qui augmente ou réduit le coût du capital en fonction du pays qui a le taux le plus élevé. La deuxième est qu'en général la société mère peut prétendre à la déductibilité des intérêts de son propre endettement si celui-ci sert à financer un prêt à sa filiale, ce qui est plus intéressant que le financement de la filiale par fonds propres dans les pays où la déductibilité des intérêts n'est pas admise si l'endettement sert à financer un investissement par fonds propres de la filiale. Ces facteurs ont en général pour effet de réduire la dispersion des coûts du capital dans les différentes localisations possibles des investissements.

Les chiffres des Tableaux 17, 18 et 19 illustrent la grande variation de traitement accordé par chaque pays aux autres pays. Donc le rendement exigé de la filiale d'une société mère d'un pays déterminé dépendra largement de l'endroit où cette filiale est située. Cela implique que les entreprises ont de sérieux motifs de choisir pour leurs investissements des localisations favorisées sur le plan fiscal qui ne sont pas nécessairement les plus favorables pour d'autres critères. De même, les filiales qui sont actives dans un pays déterminé sont soumises à des exigences de rendement qui dépendent de l'endroit où leur maison mère est localisée. Les chiffres montrent en outre, comme c'était déjà le cas dans l'analyse des investissements locaux, que des différences d'imposition peuvent résulter du seul mode de financement de l'investissement.

B) Scénario de l'investissement très rentable (infra marginal)

---

43 On peut en principe considérer que l'imposition des dividendes correspond aux retenues à la source opérées par le pays d'accueil. Celles-ci ont cependant été supprimées au sein de l'UE par la directive mère-fille (COM(90)/435/CEE).

Les trois tableaux qui suivent sont consacrés au TMoyIE des investissements transnationaux tels que définis plus haut dont la rentabilité est maintenant fixée à 20%. Le Tableau 20 donne le TMoyIE des investissements financés par les bénéfices non distribués, le Tableau 21 celui de ceux qui sont financés par augmentation de capital et le Tableau 22 celui du financement par emprunt auprès de la société mère.

Tableau 20 TMoyIE quand la filiale est financée par les bénéfices non distribués
-- impôt sur les sociétés uniquement; moyenne pondérée pour le financement de la société mère

TMoyIE %	**vers**	Autriche	Belgique	Danemark	Finlande	France	Allemagne	Grèce	Irlande	Italie	Luxembourg	Pays-Bas	Portugal	Espagne	Suède	Royaume-Uni	Moyenne
origine																	
Autriche		,/,	39,1	32,3	28,8	42,1	46,1	34,4	11,7	31,8	36,6	35,1	37,0	35,2	26,0	31,8	33,4
Belgique		29,9	,/,	28,7	25,0	38,1	42,1	30,4	8,1	28,0	32,6	31,2	33,0	31,2	22,2	27,9	29,2
Danemark		30,1	35,4	,/,	25,0	38,4	42,4	30,6	7,8	28,1	32,8	31,3	33,2	31,4	22,2	28,0	29,8
Finlande		30,6	35,9	29,2	,/,	38,9	42,9	31,0	8,3	28,6	33,3	31,8	33,7	31,9	22,7	28,5	30,5
France		29,5	34,8	28,3	24,5	,/,	41,8	30,0	7,5	27,6	32,3	30,8	32,7	30,8	21,7	27,5	28,6
Allemagne		20,1	26,4	18,8	14,3	29,8	,/,	25,4	-5,7	17,9	23,4	21,6	23,8	21,7	11,0	17,7	19,0
Grèce		32,9	34,5	32,9	31,8	37,5	41,5	,/,	27,9	27,5	33,4	33,5	33,9	33,5	30,3	33,2	33,2
Irlande		32,7	38,0	31,2	27,6	41,0	45,0	33,2	,/,	30,7	35,4	34,0	35,8	34,0	24,8	30,6	33,8
Italie		30,3	35,5	29,0	25,3	38,4	42,4	30,7	8,4	,/,	32,9	31,5	33,3	31,5	22,5	28,2	30,0
Luxembourg		29,4	34,8	28,2	24,4	37,8	41,8	29,9	7,1	27,5	,/,	30,7	32,6	30,7	21,6	27,3	28,8
Pays-Bas		33,9	39,1	32,3	28,8	42,1	46,1	34,4	11,7	31,8	36,6	,/,	37,0	35,2	26,0	31,8	33,3
Portugal		30,2	35,5	29,0	25,2	38,4	42,3	30,7	8,3	28,3	32,9	31,4	,/,	31,5	22,5	28,2	29,6
Espagne		29,7	35,1	28,4	24,6	38,1	42,1	30,2	7,4	27,8	32,5	31,0	32,9	,/,	21,8	27,6	29,2
Suèden		30,8	36,1	29,4	25,7	39,1	43,1	31,2	8,5	28,8	33,5	32,0	33,9	32,1	,/,	28,7	30,9
R-U		30,3	35,6	29,0	26,5	38,6	42,7	32,9	22,1	28,3	33,1	31,6	33,5	31,6	24,8	,/,	31,5
Canada		40,1	44,5	32,3	33,4	43,8	50,4	34,4	11,7	38,3	38,5	37,1	48,4	41,2	28,4	31,8	37,0
Etats-Unis		31,8	36,9	30,3	29,1	39,7	43,5	33,0	25,0	29,9	34,4	33,0	38,6	35,0	27,6	30,7	33,2
Moyenne		30,0	35,4	29,0	25,5	38,4	43,0	31,1	9,9	28,0	32,9	31,2	33,3	31,6	22,9	28,4	30,1

Tableau 21 TMoyIE quand la filiale est financée par augmentation de capital
- impôt sur les sociétés uniquement; moyenne pondérée pour le financement de la société mère

TMoyIE %	**vers**	Autriche	Belgique	Danemark	Finlande	France	Allemagne	Grèce	Irlande	Italie	Luxembourg	Pays-Bas	Portugal	Espagne	Suède	Royaume-Uni	Moyenne
origine																	
Autriche		,/,	39,1	32,3	28,8	42,1	40,1	34,4	11,7	31,8	36,6	35,1	37,0	35,2	26,0	31,8	33,0
Belgique		30,6	,/,	29,3	25,6	38,8	36,9	31,1	8,8	28,7	33,3	31,9	33,7	31,9	22,9	28,6	29,4
Danemark		30,1	35,4	,/,	25,0	38,4	36,4	30,6	7,8	28,1	32,8	31,3	33,2	31,4	22,2	28,0	29,3
Finlande		30,6	35,9	29,2	,/,	38,9	36,9	31,0	8,3	28,6	33,3	31,8	33,7	31,9	22,7	28,5	30,1
France		29,9	35,2	28,6	24,9	,/,	36,2	30,4	7,8	27,9	32,6	31,1	33,0	31,2	22,1	27,8	28,5
Allemagne		21,0	27,2	19,6	15,1	30,7	,/,	29,2	-4,8	18,7	24,2	22,4	24,7	22,5	11,9	18,6	20,1
Grèce		36,0	34,5	36,6	37,4	37,5	35,5	,/,	39,5	27,8	34,8	36,1	35,3	36,1	36,6	38,0	35,8
Irlande		32,7	38,0	31,2	27,6	41,0	39,0	33,2	,/,	30,7	35,4	34,0	35,8	34,0	24,8	30,6	33,4
Italie		30,9	36,1	29,6	25,9	39,0	37,1	31,4	9,0	,/,	33,6	32,1	34,0	32,2	23,1	28,8	30,2
Luxembourg		33,9	39,1	32,3	28,8	42,1	40,1	34,4	11,7	31,8	,/,	35,1	37,0	35,2	26,0	31,8	32,8
Pays-Bas		33,9	39,1	32,3	28,8	42,1	40,1	34,4	11,7	31,8	36,6	,/,	37,0	35,2	26,0	31,8	32,9
Portugal		30,8	36,1	29,6	25,9	39,0	37,1	31,3	9,0	28,9	33,5	32,1	,/,	32,1	23,1	28,8	29,8
Espagne		29,7	35,1	28,4	24,6	38,1	36,1	30,2	7,4	27,8	32,5	31,0	32,9	,/,	21,8	27,6	28,8
Suèden		30,8	36,1	29,4	25,7	39,1	37,1	31,2	8,5	28,8	33,5	32,0	33,9	32,1	,/,	28,7	30,5
R-U		30,3	35,6	29,0	27,5	38,6	36,7	34,1	29,8	28,3	33,1	31,6	33,5	31,6	26,5	,/,	31,9
Canada		45,2	49,5	32,3	36,8	45,4	50,3	34,4	11,7	43,3	40,2	38,8	58,4	46,2	30,1	31,8	39,6
Etats-Unis		33,5	38,5	31,7	32,4	41,4	39,5	34,6	34,7	31,6	36,1	34,7	43,6	38,4	31,5	33,1	35,7
Moyenne		30,8	35,9	29,8	26,5	39,0	37,5	31,9	11,9	28,6	33,3	32,0	33,9	32,3	24,0	29,2	30,4

Tableau 22 TMoyIE quand la filiale est financée par l'emprunt

- impôt sur les sociétés uniquement; moyenne pondérée pour le financement de la société mère

TMoyIE %	**vers**	Autriche	Belgique	Danemark	Finlande	France	Allemagne	Grèce	Irlande	Italie	Luxembourg	Pays-Bas	Portugal	Espagne	Suède	Royaume-Uni	Moyenne
origine																	
Autriche		,/,	33,1	29,2	26,8	36,2	35,0	28,3	15,9	33,5	31,4	30,8	31,9	30,8	24,5	29,1	29,7
Belgique		32,3	,/,	31,5	29,3	38,4	37,3	30,7	18,6	35,8	33,8	33,2	34,2	33,2	27,0	31,5	31,9
Danemark		29,4	32,7	,/,	26,4	35,7	34,6	27,9	15,4	33,1	31,0	30,3	31,4	30,4	24,1	28,7	29,4
Finlande		28,5	31,8	27,9	,/,	34,9	33,7	27,0	14,5	32,2	30,1	29,4	30,6	29,5	23,2	27,8	28,7
France		31,7	34,9	31,0	28,7	,/,	36,8	30,2	17,9	35,3	33,2	32,6	33,7	32,7	26,4	31,0	31,1
Allemagne		27,8	31,5	26,7	24,3	35,0	,/,	31,9	11,7	31,9	29,6	28,9	30,1	28,9	21,6	26,9	27,6
Grèce		36,0	34,4	36,6	37,4	37,5	36,3	,/,	39,5	35,2	34,8	36,1	35,3	36,1	36,6	38,0	36,4
Irlande		24,5	29,6	24,2	21,5	31,0	29,9	26,4	,/,	28,3	26,2	25,5	28,3	25,5	19,3	23,8	26,0
Italie		31,5	34,7	30,8	28,5	37,7	36,5	30,0	17,8	,/,	33,0	32,4	33,4	32,4	26,3	30,8	31,1
Luxembourg		30,6	33,9	29,9	27,6	36,9	35,7	29,1	16,7	34,2	,/,	31,5	32,6	31,6	25,3	29,9	30,4
Pays-Bas		30,1	33,3	29,4	27,0	36,4	35,2	28,5	16,1	33,7	31,6	,/,	32,1	31,0	24,7	29,3	29,9
Portugal		31,6	34,8	30,9	28,6	37,8	36,6	30,1	17,9	35,1	33,1	32,5	,/,	32,5	26,4	30,9	31,3
Espagne		30,1	33,3	29,4	27,0	36,4	35,2	28,5	16,1	33,7	31,6	31,0	32,1	,/,	24,7	29,3	29,9
Suèden		28,2	31,5	27,6	25,1	34,5	33,4	26,6	14,2	31,8	29,8	29,1	30,2	29,1	,/,	27,4	28,5
R-U		29,0	32,3	28,3	27,5	35,3	34,1	30,0	29,8	32,6	30,6	29,9	31,0	29,9	26,5	,/,	30,5
Canada		40,1	42,8	31,4	34,7	40,8	44,4	30,6	18,3	43,1	36,3	35,7	49,3	40,9	29,7	31,4	36,6
Etats-Unis		32,7	35,8	31,7	32,4	38,7	37,6	31,9	34,7	36,2	34,2	33,6	39,7	36,2	31,5	33,1	34,7
Moyenne		30,1	33,0	29,5	27,5	36,0	35,0	28,9	18,7	33,3	31,4	30,9	31,9	31,0	25,5	29,6	30,2

La plupart des remarques précédentes relatives au coût du capital s'appliquent au TMoyIE. Certains facteurs additionnels sont cependant maintenant présents.

En mesurant le TMoyIE, on suppose que l'investissement est plus rentable, c'est-à-dire que la filiale apporte un bénéfice additionnel. Celui-ci revient à la maison mère sous forme de dividende. Tout assujettissement de celui-ci réduit sa valeur pour elle et augmente le TMoyIE. Dans ce cas, l'imposition du dividende versé par la filiale à sa société mère a une influence sur le TMoyIE même lorsque la filiale est financée par la mise en réserve de ses bénéfices. En outre, comme le taux d'imposition varie en fonction du pays d'origine, le TMoyIE d'un investissement dans un pays d'accueil spécifique variera en fonction du pays d'origine de la société mère, même si la filiale se finance par la rétention de ses bénéfices. C'est bien sûr tout aussi vrai lorsque la filiale est financée par une augmentation de capital ou par le recours à l'emprunt.

En conséquence, il y a encore plus de variations à l'intérieur de chaque colonne du Tableau 20 qu'il y en a dans le fort comparable Tableau 17 relatif au coût du capital. Quand on exclut les impôts sur les particuliers, l'effet principal de l'impôt du pays d'origine vient du taux de celui-ci; si le pays d'origine connaît un système de crédit d'impôt limité, le dividende payé à la maison mère ne sera imposé une deuxième fois que si l'imposition du pays d'origine est supérieure à celle du pays d'accueil.

La variation au sein des lignes du Tableau 20 reflète également la fiscalité des pays d'origine et d'accueil. Les pays d'accueil qui ont un TMoyIE élevé sont aussi ceux qui avaient un coût du capital élevé: l'Allemagne a un TMoyIE moyen de 43,0% et la France de 38,4%. A l'autre extrême, la Suède a un taux moyen de 22,9% et l'Italie de 28,0%. Ces différences de TMoyIE paraîtront significatives aux entreprises d'autres pays au moment de choisir une localisation pour leur investissement.

L'allure générale du Tableau 21, où la filiale est financée par augmentation de capital, est fort semblable.

Quand la filiale est financée par l'emprunt, ces différences sont toujours considérables bien que plus réduites. Le TMoyIE va de 25,5% lorsque la Suède est le pays d'accueil à 36,0% lorsque c'est la France qui joue ce rôle.

Si on prend en considération la situation des investisseurs américains et canadiens, les données montrent que les investissements en provenance de ces deux pays – et plus particulièrement du Canada - dans l'UE sont relativement plus imposés que les investissements intra-européens. La pire des situations qui est celle des investissements en provenance du Canada, est en grande partie imputable au poids des retenues à la source sur les dividendes. En outre, comme les Etats-Unis appliquent un système de crédit d'impôt étranger, et le Canada un système d'exonération, les investissements en provenance de ce dernier pays gardent le bénéfice des taux d'imposition des pays d'accueil qui sont plus faibles que les leurs. En général, les investissements en provenance de pays qui appliquent un système d'exonération tirent profit de taux d'imposition plus faibles des pays d'accueil. Les données (TMarIE et TMoyIE) relatives à l'investissement en Irlande en provenance des Etats-Unis et du Canada illustrent clairement ce fait.

En vue de tirer des conclusions plus générales et notamment d'identifier l'impact des régimes fiscaux internationaux sur les motivations à la réalisation d'investissements transnationaux plutôt que nationaux, il paraît utile de synthétiser les données et de les comparer à celles relatives aux investissements domestiques. La section suivante est consacrée à cet exercice.

6.3. Effets d'allocation de la fiscalité internationale

Comme on l'a vu dans la section précédente, les questions de fiscalité internationale sont très difficiles à appréhender du fait de l'interaction entre les systèmes d'imposition domestiques. Un critère

communément utilisé pour évaluer les effets d'allocation de la fiscalité internationale est la mesure dans laquelle le traitement fiscal des investissements transnationaux constitue un motivation pour s'engager dans des investissements transnationaux plutôt que nationaux. Cette mesure peut être faite par l'évaluation du traitement fiscal des flux d'investissement transfrontaliers par rapport au critère de neutralité par rapport aux importations et exportations de capitaux.

6.3.1. Neutralité par rapport aux exportations et aux importations de capitaux

La neutralité par rapport aux exportations de capitaux (NEC) est effective lorsque le système fiscal est neutre vis-à-vis de l'exportation des capitaux puisque les investisseurs sont confrontés à la même pression fiscale sur les revenus d'investissements semblables, qu'ils investissent dans l'économie domestique ou à l'étranger. Dans de telles situations, les systèmes fiscaux ne constituent pas des incitants à investir dans son propre pays plutôt qu'à l'étranger et inversement.

La NEC est effective lorsque les investisseurs sont imposés sur base de leurs revenus cumulés mondialement et qu'ils bénéficient d'un crédit d'impôt intégral dans leur pays pour toutes les taxes payées à l'étranger. Un système de crédit d'impôt pur sans limitation du crédit d'impôt étranger ni report d'impôt domestique sur les bénéfices réinvestis à l'étranger assurerait la neutralité par rapport aux capitaux exportés. Dans un tel régime, la libre mobilité du capital pousserait à l'harmonisation de la pression fiscale par-délà les frontières, puisque chaque investisseur obtiendrait le même taux de rendement après impôt de ses investissements domestiques et étrangers. L'égalisation à travers les pays des taux de rendement après impôt signifie qu'il n'y a aucun profit à tirer de la réallocation de capital d'un pays vers un autre. Il faut cependant remarquer qu'aucun système de crédit d'impôt pur n'existe dans les régimes d'imposition de l'UE.

L'importance de l'accomplissement de la neutralité par rapport aux exportations de capitaux est bien appréhendée en termes de prospérité économique. Il est clair que si la fiscalité induit un déplacement de l'activité de production, les marchandises risquent d'être produites à un coût plus élevé, ce qui sera sans doute finalement supporté par le consommateur en termes de prix plus élevés. L'absence de neutralité par rapport aux exportations de capitaux provoque donc une perte économique dans la mesure où les différences de coût du capital et de taux d'imposition effectif induit des changements de comportement. En outre, la neutralité par rapport aux exportations de capitaux maximise le volume de production réalisable au départ d'un stock global de capital donné.

La neutralité par rapport aux importations de capitaux (NIC) existe quand les investisseurs domestiques et étrangers dans n'importe quel marché national obtiennent le même taux de rendement après impôt pour des investissements comparables dans ce marché. Un régime de neutralité par rapport aux importations des capitaux garantit que les capitaux importés et domestiques dans chaque territoire vont se concurrencer dans des conditions identiques. C'est pourquoi un régime de neutralité par rapport aux importations des capitaux aura tendance à garantir une allocation internationale efficiente des flux d'épargne.

Si les pays de provenance s'abstiennent de toute discrimination entre investisseurs domestiques et étrangers actifs sur leur territoire, la neutralité par rapport aux importations de capitaux sera acquise à condition que les pays de résidence exonèrent tout revenu de provenance étrangère de l'impôt national.

L'importance de la neutralité par rapport aux importations de capitaux doit être soulignée dans le contexte du Marché intérieur européen. Ce concept est en effet important pour l'analyse des conditions de concurrence auxquelles sont confrontés les agents économiques. La NIC (comme on l'a vu avec la méthode de l'exonération) permet de garantir que les entreprises non résidentes et les entreprises domestiques actives dans le même marché se retrouvent à armes égales. De plus, un système

d’exonération est plus simple à gérer et induit moins de coûts de mise en conformité qu’un système de crédit d’impôt pur.

Lorsque les taux d’imposition des revenus du capital diffèrent de pays à pays, la NEC implique que les rendements de l’épargne seront différents. Il y aura donc une distorsion dans l’allocation internationale de l’épargne. Par contre, la NIC garantirait aux épargnants des différents pays des taux de rendement après impôt de leur épargne à peu près identiques; elle fausserait cependant les conditions de l’investissement international par le déplacement des écarts de coût du capital. Par conséquent, l’effet sur la prospérité d’une neutralité ou de l’autre dépend de la sensibilité relative de la demande d’investissement au coût du capital et de celle de l’épargne au taux de rendement après impôt.

On remarquera que l’accomplissement simultané de la neutralité de l’exportation et de l’importation des capitaux n’est possible que moyennant l’hypothèse que la pression fiscale effective sur les bénéfices est la même dans tous les pays, c’est-à-dire dans l’hypothèse d’une harmonisation fiscale très aboutie. On en est relativement loin actuellement.

Ces concepts sont tous deux des points de référence utiles pour jauger les tests d’efficience des régimes fiscaux internationaux et une base de départ pour les analyser. L’utilisation de ces critères pourrait encourager les responsables à prendre du recul par rapport aux bénéfices et aux coûts des régimes fiscaux internationaux et aux propositions d’amendements de ceux-ci.

6.3.2. Indicateurs économiques pertinents: coût moyen du capital et TMoyIE par pays

A) Scénario de l’investissement marginal

Le Tableau 23 est un résumé des données de coût du capital des tableaux 17 à 19. il les compare avec celles relatives aux investissement domestiques, en vue de déterminer l’effet de la fiscalité internationale sur les motivations de s’engager dans des investissements transnationaux plutôt que domestiques.

Tableau 23 Coût moyen du capital par pays
- invesetissements domestiques, entrants et sortants (moyenne)
- impôt sur les sociétés uniquement
- moyenne des modes de financement de la filiale

Coût du capital %	Moyenne de l'UE			Ecart-type de l'UE	
	Domestique	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant
Autriche	6,3	6,5	7,1	0,2	0,6
Belgique	6,4	6,7	6,3	0,3	0,6
Danemark	6,4	6,6	6,3	0,3	0,6
Finlande	6,2	6,4	6,3	0,3	0,6
France	7,5	7,7	6,2	0,3	0,5
Allemagne	7,3	7,0	6,3	0,3	0,6
Grèce	6,1	6,4	6,6	0,3	0,6
Irlande	5,7	5,9	6,4	0,4	0,6
Italie	4,8	5,0	6,5	0,3	0,4
Luxembourg	6,3	6,5	6,7	0,3	0,6
Pays-Bas	6,5	6,6	7,1	0,2	0,6
Portugal	6,5	6,7	6,3	0,3	0,6
Espagne	6,5	6,7	6,3	0,3	0,6
Suèden	5,8	6,0	6,3	0,3	0,6
Royaume-Uni	6,6	6,8	6,4	0,3	0,5
Moyenne de l'UE	6,3	6,5	6,5	0,3	0,6
Ecart-type de l'UE	0,6	0,6	0,3		
Canada	,/,	,/,	7,8	,/,	0,8
Etats-Unis	,/,	,/,	6,6	,/,	0,6

Note. Ces chiffres sont des moyennes soit des pays d'accueil (pour l'investissement sortant) soit des pays d'origine (pour l'investissement entrant) de la moyenne du coût global du capital pour chaque couple de pays d'accueil et d'origine. Ce coût global du capital est une moyenne non pondérée de chaque élément des tableaux 17, 18 et 19.

On trouve dans la première colonne le coût moyen du capital des investissements domestiques dans chaque Etat membre; celui-ci est calculé sur les 15 types d'investissement pondérés selon le scénario de base. Dans la deuxième colonne se trouve le coût moyen du capital des investissements entrants et dans la troisième celui des investissements sortants. Les quatrième et cinquième colonnes donnent les dispersions respectivement pour l'investissement entrant et sortant[44].

44 Le coût moyen du capital des investissements entrants est calculé en prenant d'abord un coût du capital global moyen pour chaque paire de pays (origine/accueil) dans les tableaux 17, 18 et 19. Chaque mode de financement de la filiale se

La comparaison des chiffres des trois premières colonnes donne une première indication des effets de la fiscalité sur les flux d'investissement. Beaucoup de facteurs vont, bien sûr, déterminer les flux d'investissement. Dans la mesure où la fiscalité a quelque importance, dès que le coût du capital de l'investissement domestique est plus faible que celui de l'investissement étranger, les entreprises préfèreront organiser leur activité localement (en supposant, bien sûr, que les possibilités d'investissement sont identiques dans chaque pays). Cela ne procurera un afflux net de capitaux entrants que si l'investissement dans ce pays est plus attrayant pour les entreprises étrangères que l'investissement dans leur propre économie ou dans d'autres pays.

Le calcul des moyennes des taux de rendement exigés des investissements en provenance ou vers chaque pays fait perdre une grosse partie de l'information contenue dans les tableaux 17 à 19, notamment la variation selon les pays et les modes de financement (l'Annexe C reprend les tableaux détaillés par pays du coût du capital des investissements entrants et sortants et du TMoyIE des 15 investissements analysés dans l'étude). En compensation, les écarts-types (quatrième et cinquième colonnes) donnent une indication de l'influence de la fiscalité internationale sur les différents taux d'imposition effectifs auxquelles des filiales qui sont actives dans le même pays peuvent être soumises selon l'origine de leur maison mère et leur mode de financement, ainsi que de la mesure dans laquelle, pour une société mère, la localisation d'une filiale et son mode de financement peuvent influencer le taux d'imposition effectif. Une valeur faible dans la dernière colonne, par exemple, est une indication, quand il s'agit de déterminer le pays où réaliser un investissement, que la dispersion selon les pays des taux d'imposition effectifs auxquels les entreprises sont soumises est faible.

Si la troisième colonne (investissements sortants) était identique à la première (investissements domestiques) et la cinquième (écart-type des investissements sortants) remplie de zéros, cela signifierait que toute entreprise résidente d'un Etat membre de l'UE serait confrontée (en moyenne) au même coût du capital qu'elle investisse sur son territoire national ou dans n'importe quel autre Etat membre. Si c'était effectivement le cas dans l'ensemble de l'UE, les décisions de localisation des entreprises ne seraient pas conditionnées par la fiscalité. Cette situation est celle de la neutralité par rapport aux exportations de capitaux.

Si la deuxième colonne (investissements entrants) était identique à la première (investissements domestiques) et la quatrième (écart-type des investissements entrants) remplie de zéros, cela signifierait que toute entreprise résidente d'un Etat membre de l'UE, du Canada ou des Etats-Unis qui investirait dans un pays spécifique (d'accueil) de l'UE serait confrontée au même coût du capital. En d'autres termes, toutes les entreprises qui choisiraient la même localisation spécifique seraient confrontées au même coût du capital et, corollairement, aucune ne bénéficierait d'un quelconque avantage compétitif sur les autres qui résulterait de la fiscalité. Cette situation est celle de la neutralité par rapport aux importations de capitaux.

Le Tableau 23 montre clairement que ni la neutralité par rapport aux exportations de capitaux ni celle à l'importation de capitaux n'existe dans l'UE. En moyenne, les investissements sortants et entrants sont un peu plus imposés que les investissements domestiques et donc les éléments additionnels du système transnational pèsent quelque peu sur le taux marginal d'imposition effectif de l'investissement.

---

voit ensuite attribué un poids relatif identique. La moyenne non pondérée est alors calculée pour les 14 pays de résidence potentiels pour chaque pays d'accueil (Etats membres de l'UE uniquement, càd à l'exclusion du Canada et des Etats-Unis). L'écart-type de cette distribution de 14 éléments se trouve dans la quatrième colonne. Les troisième et cinquième colonnes sont identiques, mais font de chaque pays de la liste un pays de résidence plutôt qu'un pays d'accueil.

Ces moyennes cachent cependant de grandes variations entre Etats membres. Les tableaux présentés à la section 5.2 montraient des variations de 30 points de pourcentage. En outre, le fait que les écarts-types ne sont pas nuls atteste de variations parmi les pays d'accueil/d'origine.

En ce qui concerne les investissements sortants, les entreprises localisées dans les pays qui ont le coût du capital domestique le plus élevé et qui appliquent un système d'exonération sont moins lourdement imposées lorsqu'elles investissent à l'étranger et peuvent notamment bénéficier d'une pression fiscale effective plus faible si elles investissent dans une filiale étrangère soit en augmentant son capital soit en réinvestissant ses bénéfices (voir Tableaux 17 à 19). Ainsi, du point de vue des pays à fiscalité élevée, les investissements dans des pays où les impôts sont moins lourds sont plus avantageux que l'investissement domestique, et le financement par l'octroi d'un prêt est le moins attrayant des modes de financement.

D'autre part, si l'investisseur se trouve dans des pays qui ont les coûts du capital les plus faibles, l'investissement domestique sera, en moyenne, plus attrayant que l'investissement transnational. Il faut remarquer que, lorsqu'on examine les différents modes de financement, il n'est pas toujours vrai que les pays à haute fiscalité sont systématiquement peu attrayants; cela dépend aussi du mode de financement de la filiale. Si celle-ci est financée par l'octroi d'un prêt, du fait de la déduction des intérêts, les bénéfices étrangers sont imposés au taux domestique plus faible et pas au taux étranger plus élevé (voir tableaux 20 à 22). Cette situation induirait donc une pression fiscale effective plus faible.

En ce qui concerne les investissements entrants, tous les pays, à l'exception de l'Allemagne, ont un coût moyen du capital des investissements entrants plus élevé que celui des investissements domestiques. Les entreprises domestiques ont donc en moyenne un avantage concurrentiel sur les filiales (d'entreprises étrangères) localisées dans leur pays.

B) Scénario de l'investissement très rentable (infra marginal)

Comme pour le coût du capital, il est utile de synthétiser l'information contenue dans les Tableaux 20 à 22 pour évaluer la distance qui sépare les régimes fiscaux de l'UE de la neutralité à l'exportation ou à l'importation des capitaux. Le Tableau 24 présente les TMoyIE de manière comparable au Tableau 23 pour le coût du capital.

Tableau 24 Taux moyen d'imposition effectifs par pays
- investissements domestiques, entrants et sortants (moyenne)
- impôt sur les sociétés uniquement

TMoyIE	Moyenne de l'UE			Ecart-type de l'UE	
	Domestique	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant
Autriche	29,8	30,3	32,1	2,5	6,6
Belgique	34,5	34,8	30,2	2,0	6,3
Danemark	28,8	29,5	29,5	2,7	6,6
Finlande	25,5	26,5	29,7	3,4	6,5
France	37,5	37,8	29,4	1,9	6,2
Allemagne	39,1	38,5	22,2	0,9	7,4
Grèce	29,6	30,6	35,1	1,1	1,7
Irlande	10,5	13,5	31,1	8,1	4,0
Italie	29,8	30,0	30,4	2,2	6,5
Luxembourg	32,2	32,5	30,7	2,1	6,5
Pays-Bas	31,0	31,4	32,1	2,3	6,6
Portugal	32,6	33,0	30,2	2,1	6,4
Espagne	31,0	31,6	29,3	2,4	6,6
Suède	22,9	24,1	29,9	3,9	6,3
Royaume-Uni	28,2	29,1	31,3	3,0	3,5
Moyenne de l'UE	29,5	30,2	30,2	2,7	5,8
Ecart-type de l'UE	6,5	5,7	2,6		
Canada	,/,	,/,	37,7	,/,	9,0
Etats-Unis	,/,	,/,	34,5	,/,	3,4

Note. Ces chiffres sont des moyennes soit des pays d'accueil (pour l'investissement sortant) soit des pays d'origine (pour l'investissement entrant) de la moyenne du coût global du capital pour chaque couple de pays d'accueil et d'origine. Ce coût global du capital est une moyenne non pondérée de chaque élément des tableaux 20, 21 et 22.

Ce tableau conforte les constatations faites dans la section précédente et indique en particulier que les investissements sortants sont en moyenne imposés plus lourdement que les investissements domestiques. En Allemagne et en France (et dans une moindre mesure en Belgique), le TMoyIE de l'investissement sortant est substantiellement plus faible que celui des investissements domestiques. L'écart-type montre qu'il y a des variations dans les pays d'accueil potentiels pour chaque pays d'origine. Comme pour le

coût du capital, cela montre que le régime fiscal européen est assez loin de la neutralité par rapport aux exportations de capitaux.

Il en va de même pour l'investissement entrant, bien que, dans ce cas, tous les pays d'accueil, à l'exception de l'Allemagne, connaissent un TMoyIE de l'investissement entrant supérieur à celui des investissements domestiques. Cet indicateur montre clairement qu'en moyenne l'impact net de la fiscalité sur les flux internationaux est un accroissement des charges fiscales. A nouveau, on constate qu'il y a, pour chaque pays d'accueil, des variations de TMoyIE moyens auxquels les entreprises résidentes des différents pays d'origine sont confrontés.

Il est utile de remarquer que les pays qui présentent les plus grandes différences entre les TMoyIE domestiques moyens et les TMoyIE moyens des investissements sortants sont les pays qui ont les TMoyIE les plus élevés et les taux d'imposition des bénéfices des investissements domestiques les plus élevés (Allemagne, France, Belgique) et les pays qui ont les TMoyIE les plus faibles et les taux d'imposition des bénéfices des investissements locaux les plus faibles (Irlande, Suède et Finlande). Ceci paraît confirmer que, même si on tient compte des interactions des différents régimes fiscaux, les différences de taux nationaux d'imposition des bénéfices sont prépondérantes pour la détermination du rôle de la fiscalité sur l'allocation des ressources.

6.3.3. Approche de la minimisation de l'imposition: coût moyen du capital et TMoyIE "fiscalement efficients" par pays

On a montré dans la section précédente qu'en moyenne l'interaction des systèmes d'imposition des Etats membres de l'UE entraînaient des différences de traitement fiscal de l'investissement domestique par rapport à l'investissement entrant ou sortant et qu'à cause de cela la neutralité de l'exportation et de l'importation des capitaux n'était jamais acquise. Mais, comme on l'a déjà constaté, on perd une part importante d'information spécifique à chaque Etat membre en calculant des moyennes générales.

En particulier, si on examine le traitement différent selon les Etats membres des différents modes de financement, il est assez réaliste de penser que les sociétés mères vont essayer de minimiser leur pression fiscale en choisissant le mode de financement de leur filiale le plus efficace. Si un mode particulier de financement est défavorisé fiscalement, il ne sera pas employé.

Dans cette section, on examinera comment la fiscalité internationale affecte la pression fiscale à laquelle une entreprise est confrontée lorsqu'elle souhaite investir à l'étranger en choisissant la voie fiscale la moins imposée pour financer sa filiale[45].

A) Scénario de l'investissement marginal

---

45 L'analyse ne prend pas en compte les modes de financement les plus "efficients fiscalement" de la société mère. Ce choix est partiellement guidé par le souci de fournir des indicateurs comparables à ceux de l'analyse des investissements domestiques. Il se fonde aussi sur le constat qu'il existe des contraintes à l'utilisation des différents modes de financement par une société mère. Cependant, détenue à 100%, la position est fort différente - le financement d'une société mère dépend des contraintes imposées par des tiers, les créanciers et actionnaires. Il est raisonnable de croire que, pour financer une filiale, une société mère a une latitude beaucoup plus grande car elle peut fournir les prêts ou le capital elle-même - lorsque les prêts sont fournis par un tiers, il est raisonnable de supposer qu'il prend en compte la situation de la société mère. Dès lors, celle-ci est plus en mesure de tirer parti des avantages fiscaux associés à certaines formes spécifiques de financement. On a néanmoins considéré que l'utilisation de certaines formes de financement pouvait être limitée par le droit des Etats membres, comme par exemple les règles relatives à la sous-capitalisation pour le financement par emprunt ou la législation de contrôle des entreprises étrangères pour le financement par fonds propres. Ces restrictions n'ont pas été prises en compte ici.

Le Tableau 25 reprend les moyennes du coût du capital des pays d'accueil et d'origine, en se basant sur le mode de financement le plus efficace de la filiale. Il est comparable au tableau 23.

Tableau 25 Coût moyen du capital "fiscalement efficient" par pays
- investissements domestiques, entrants et sortants (moyenne)
- impôt sur les sociétés uniquement
- mode de financement de la filiale le plus favorable uniquement

Coût du capital %	Moyenne de l'UE			Ecart-type de l'UE	
	Domestique	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant
Autriche	6,3	6,0	6,2	0,6	0,4
Belgique	6,4	5,9	5,9	0,4	0,8
Danemark	6,4	6,1	5,9	0,4	0,6
Finlande	6,2	5,9	5,7	0,4	0,6
France	7,5	7,0	5,9	0,5	0,7
Allemagne	7,3	5,7	5,5	0,6	0,8
Grèce	6,1	5,7	5,8	0,3	0,9
Irlande	5,7	5,0	4,8	0,4	0,4
Italie	4,8	4,3	6,2	0,6	0,5
Luxembourg	6,3	5,9	6,0	0,5	0,8
Pays-Bas	6,5	6,1	6,3	0,4	0,4
Portugal	6,5	6,1	6,0	0,4	0,8
Espagne	6,5	6,1	6,0	0,4	0,7
Suèden	5,8	5,5	5,7	0,4	0,5
Royaume-Uni	6,6	6,3	5,8	0,4	0,6
Moyenne de l'UE	6,3	5,8	5,8	0,4	0,6
Ecart-type de l'UE	0,6	0,6	0,3		
Canada	,/,	,/,	7,1	,/,	0,7
Etats-Unis	,/,	,/,	6,1	,/,	0,8

Note. Ces chiffres se basent sur les modes de financement de la filiale les plus efficients fiscalement, c'est-à-dire les bénéfices non distribués, l'augmentation de capital ou l'emprunt. Ils ont été trouvés en retenant le coût du capital minimum pour chaque élément des tableaux 17, 18 et 19. Des moyennes des pays d'accueil (pour les investissements sortants) et des pays d'origine (pour les investissements entrants) ont ensuite été calculées.

Cette approche donne une image relativement différente, même si la NEC et la NIC ne sont toujours pas respectées, par rapport à la situation décrite dans le Tableau 23.

En général, les investissements domestiques sont plus lourdement imposés que les investissements entrants et sortants. Dans la mesure où les entreprises sont libres de choisir la forme d'investissement la moins imposée, la fiscalité internationale fait donc que – toutes autres choses restant égales - les multinationales étrangères actives dans un pays d'accueil sont susceptibles d'avoir un coût du capital inférieur à celui des entreprises domestiques.

Cela voudrait également dire que, comme on l'a déjà vu dans la section 6.2, les pays dits à fiscalité élevée ne sont pas toujours inattrayants du point de vue de l'investisseur étranger qui cherche à établir une activité et que les entreprises résidentes de pays dont la fiscalité est plus légère pourraient tirer profit d'un investissement étranger plutôt que domestique.

Il faut noter qu'on a supposé ici que l'entreprise n'était en mesure de faire usage du mode de financement le moins imposé que dans le cas d'un investissement transnational. Cette hypothèse est réaliste quand on sait qu'une multinationale a, en général, plus de latitude pour financer une filiale (étrangère) qu'une entreprise domestique. (voir note de bas de page 44).

L'élément le plus déterminant des distorsions des choix de localisation et des décisions de financement est, avant tout, le taux d'imposition des bénéfices. En fait, s'il n'y avait que des différences mineures de taux d'imposition, les motivations pour utiliser soit le prêt (pour les investisseurs originaires de pays à fiscalité basse) soit les fonds propres (pour les investisseurs originaires de pays à fiscalité élevée) dans le cadre du financement de l'investissement étranger seraient moindres. L'assiette fiscale peut cependant avoir une grande influence sur le coût du capital dans certaines situations particulières (entre autres, les régimes d'amortissement privilégiés) comme c'est le cas, par exemple, en Belgique, en Grèce, en Italie et en Suède.

Il faut encore noter que le Tableau 25 présente des situations "extrêmes" et que les régimes fiscaux domestiques peuvent imposer des restrictions à l'usage de formes particulières de financement.

En outre, le Tableau présente de plus fortes dispersions que le Tableau 23. Cela signifie que les moyennes reprises dans le Tableau 25 cachent des variations encore plus grandes entre les pays.

B) Scénario de l'investissement très rentable (infra marginal)

Le Tableau 26 donne les moyennes des TMoyIE des pays d'accueil et des pays d'origine sur base de la façon la plus efficiente de financer la filiale. Il est donc comparable au tableau 24.

Tableau 26 Taux moyen d'imposition effectif "fiscalement efficient" par pays
- investissements domestiques, entrants et sortants (moyenne)
- impôt sur les sociétés uniquement
- mode de financement de la filiale le plus favorable uniquement

TMoyIE	Moyenne de l'UE			Ecart-type de l'UE	
	Domestique	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant
Autriche	29,8	28,7	29,3	3,0	5,7
Belgique	34,5	32,6	28,8	2,2	7,0
Danemark	28,8	27,8	28,2	3,0	6,6
Finlande	25,5	24,8	27,9	3,6	6,1
France	37,5	35,6	28,2	2,4	6,8
Allemagne	39,1	34,9	19,0	1,7	8,3
Grèce	29,6	28,4	32,7	1,5	2,6
Irlande	10,5	9,9	26,0	7,4	3,2
Italie	29,8	27,9	29,4	3,1	7,0
Luxembourg	32,2	30,7	28,2	2,7	7,1
Pays-Bas	31,0	29,8	29,5	2,8	5,7
Portugal	32,6	31,2	29,1	2,5	7,0
Espagne	31,0	29,8	28,3	2,8	6,9
Suède	22,9	22,3	27,8	4,0	5,9
Royaume-Uni	28,2	27,4	29,4	3,3	3,3
Moyenne de l'UE	29,5	28,1	28,1	3,1	6,0
Ecart-type de l'UE	6,5	5,9	2,8		
Canada	,/,	,/,	35,6	,/,	8,4
Etats-Unis	,/,	,/,	32,6	,/,	3,9

Note. Ces chiffres se fondent sur les modes de financement de la filiale les plus efficients fiscalement, c'est-à-dire les bénéfices non distribués, l'augmentation de capital ou l'emprunt. Ils ont été trouvés en retenant le coût du capital minimum pour chaque élément des tableaux 20, 21 et 22. Des moyennes des pays d'accueil (pour les investissements sortants) et des pays d'origine (pour les investissements entrants) ont ensuite été calculées.

Ce tableau montre que, si le mode de financement est choisi de manière à minimiser le TMoyIE, alors, en moyenne, le TMoyIE domestique est très proche de celui des investissements entrants et sortants. Le fait que les écarts-types ne soient pas nuls – ils sont même relativement élevés - indique cependant que les régimes internationaux sont loin d'être neutres et que ni la NEC, ni la NIC ne sont respectées.

Alors qu'un certain nombre de pays ont des TMoyIE des investissements domestiques, sortants et entrants généralement semblables, chez d'autres ils peuvent être significativement différents pour les investissements domestiques et sortants. C'est le cas dans les pays qui présentent un taux d'imposition des bénéfices élevés et de ceux qui ont un taux faible (comme c'était également le cas dans le tableau 24).

6.4. Limitations des systèmes d'imputation dans le cas d'investissements transnationaux

L'analyse précédente se fondait sur l'hypothèse que la société mère avait suffisamment de bénéfices domestiques non distribués pour que toute distribution complémentaire qu'elle aurait voulu faire puisse, d'un point de vue fiscal, être réputé provenir des revenus domestiques. L'analyse de la situation où les dividendes sont payés aux actionnaires au départ de la source étrangère de revenus (la filiale) est maintenant faite. De cette manière, il est tenu compte d'un autre élément: le traitement local du revenu de provenance étrangère.

En Finlande et en France, les dividendes qui sont réputés provenir de revenus étrangers sont soumis à une taxe d'égalisation. En 1999, en Allemagne, on ne pouvait imputer un crédit d'impôt sur de tels dividendes. Dans ces trois cas, il peut donc y avoir un impôt additionnel sur les investissements étrangers. En effet, si on fait la comparaison avec la situation décrite dans le tableau 23, le coût moyen du capital des investissements étrangers augmente substantiellement en Finlande et en France: il passe respectivement de 6,3% à 7,8% et de 6,2% à 8%. L'augmentation du coût moyen est plus faible dans le cas de l'Allemagne: il passe de 6,3% à 7%.

En ce qui concerne le TMoyIE, l'augmentation est encore plus spectaculaire. Par rapport au tableau 24, on constate une augmentation substantielle des TMoyIE moyens des investissements étrangers en provenance de la Finlande et de la France - de 29,7% à 46,7% et de 29,4% à 48,9%, respectivement. L'augmentation est à nouveau plus faible dans le cas des investissements en provenance de l'Allemagne - de 22,2% à 33,2%. Dans le cas de la Finlande, la discrimination moyenne à l'égard des investissements étrangers s'aggrave encore. En Allemagne, par contre, elle diminue. Et la France, qui favorisait l'investissement étranger est maintenant plus favorable à l'investissement domestique.

6.5. Effets de la réforme fiscale allemande sur les investissements internationaux

Cette section est consacrée à l'examen de l'impact de la réforme fiscale allemande sur l'investissement international. L'étude porte d'abord sur les cas de l'investissement en Allemagne en provenance de l'étranger et inversement. Ensuite, l'analyse portera sur l'impact de la réforme fiscale allemande sur les moyennes générales et les écarts-types dans l'UE.

A) Scénario de l'investissement marginal

Le Tableau 27 donne des estimations du coût moyen du capital dans les cas d'investissement domestique, d'investissement en Allemagne en provenance de l'étranger et d'investissement allemand à l'étranger. Il reprend également les écarts-types tant des investissements entrants que des investissements sortants et la situation moyenne de l'UE dans son ensemble. Les estimations sont faites dans le cadre de deux scénarios, d'une part celui du financement de la filiale par une moyenne de bénéfices non distribués, d'augmentation de capital et d'emprunt et, d'autre part, celui du mode de financement le plus efficace d'un point de vue fiscal. La moitié supérieure du tableau synthétise la situation avant la réforme. Elle est reprise des tableaux 23 et 25 précédents. La moitié inférieure du tableau est une synthèse de la situation après la réforme.

La situation domestique est la même que celle décrite de manière plus détaillée dans la section 4. La situation de l'investissement entrant en Allemagne est assez semblable à celle de l'investissement domestique, c'est-à-dire que l'investissement financé par les bénéfices non distribués de la filiale sera confronté à un coût du capital plus faible du fait d'un taux d'imposition plus faible. Mais lorsque la filiale est financée par emprunt, le coût du capital augmente légèrement, et lorsqu'elle est financée par emprunt, il augmente considérablement plus, du fait du taux d'imposition plus faible et par là du coût plus élevé des intérêts. L'impact net est une très faible réduction du coût moyen du capital des investissements entrants dont le financement est constitué d'une moyenne des trois modes retenus. Le

coût moyen du capital de l'investissement domestique chute encore plus; c'est ainsi qu'après la réforme l'investissement entrant aura un coût du capital très légèrement plus élevé que l'investissement domestique (au lieu d'une coût légèrement plus faible).

Le coût moyen du capital de l'investissement sortant, à nouveau pour une moyenne des trois modes de financement de la filiale, est virtuellement inchangé par la réforme. C'est dû en partie au fait que l'Allemagne exonère largement les dividendes de provenance étrangère. Le taux d'imposition plus faible des revenus d'intérêts en provenance des filiales réduit le coût du capital. Cette réduction est cependant compensée par la diminution des intérêts déductibles payés par la société mère et par la suppression du système du double taux qui, avant la réforme, donnait un avantage au financement de la mère par augmentation de capital.

Tout ceci n'est cependant vrai que moyennant l'hypothèse que les distributions sont toutes financées par le revenu domestique de l'entreprise. Si au lieu de cela on suppose que les distributions sont financées par le revenu d'origine étrangère, la discrimination à l'égard de l'investissement étranger analysée dans la section 6.3 n'existe plus, car, dans le système réformé, les distributions sont traitées de la même manière, qu'elles soient financées par les bénéfices domestiques ou étrangers.

Tableau 27 Coût moyen du capital pour l'Allemagne et moyenne de l'UE
- investissements domestiques, entrants et sortants (moyenne)
- impôt sur les sociétés uniquement

Coût du capital %	Moyenne de l'UE			Ecart-type de l'UE	
	Domestique	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant
AVANT LA REFORME					
Moyenne des modes de financement de la filiale					
Allemagne	7,3	7,0	6,3	0,3	0,6
Moyenne de l'UE	6,3	6,5	6,5	0,3	0,6
Ecart-type de l'UE	0,6	0,6	0,3		
Mode de financement de la filiale fiscalement efficient					
Allemagne	7,3	5,7	5,5	0,6	0,8
Moyenne de l'UE	6,3	5,8	5,8	0,4	0,6
Ecart-type de l'UE	0,6	0,6	0,3		
APRES LA REFORME					
Moyenne des modes de financement de la filiale					
Allemagne	6,8	6,9	6,3	0,3	0,6
Moyenne de l'UE	6,3	6,5	6,5	0,3	0,6
Ecart-type de l'UE	0,6	0,6	0,3		
Mode de financement de la filiale fiscalement efficient					
Allemagne	6,8	6,5	6,0	0,4	0,8
Moyenne de l'UE	6,3	5,9	5,9	0,4	0,6
Ecart-type de l'UE	0,6	0,6	0,3		

Note. Ces chiffres sont des moyennes soit des pays d'accueil (pour l'investissement sortant) soit des pays d'origine (pour l'investissement entrant) de la moyenne du coût global du capital pour chaque couple de pays d'accueil et d'origine. Ce coût global du capital est une moyenne non pondérée de chaque élément des tableaux 17, 18 et 19.

Il y a un effet plus important sur la forme de financement de la filiale la plus efficiente fiscalement. La cause en est la réduction du montant des intérêts déductibles. Avant la réforme, le mode de financement le plus favorable d'une filiale allemande était l'emprunt. La réduction du taux d'imposition diminue cet avantage, ce qui augmente le coût du capital "fiscalement efficient" et le mode de financement le plus

efficace d’un point de vue fiscal change également dans tous les cas. Le coût moyen du capital de la forme la plus efficiente fiscalement de l’investissement sortant augmente également.

Ces changements en Allemagne ne sont pas importants en moyenne. Dans aucun cas, le coût moyen du capital ne change de plus d’un demi pourcent. En conséquence, la situation de l’UE dans son ensemble est virtuellement inchangée.

B) Scénario de l'investissement rentable (infra marginal)

Tableau 28 TmoyIE moyen pour l'Allemagne et moyenne de l'UE
- investissements domestiques, entrants et sortants (moyenne)
- impôt sur les sociétés uniquement

TMoyIE %	Moyenne de l'UE			Ecart-type de l'UE	
	Domestique	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant
AVANT LA REFORME					
Moyenne des modes de financement de la filiale					
Allemagne	39,1	38,5	22,2	0,9	7,4
Moyenne de l'UE	29,5	30,2	30,2	2,7	5,8
Ecart-type de l'UE	6,5	5,7	2,6		
Mode de financement de la filiale fiscalement efficient					
Allemagne	39,1	34,9	19,0	1,7	8,3
Moyenne de l'UE	29,5	28,1	28,1	3,1	6,0
Ecart-type de l'UE	6,5	5,9	2,8		
APRES LA REFORME					
Moyenne des modes de financement de la filiale					
Allemagne	34,8	35,6	30,2	0,9	6,1
Moyenne de l'UE	29,2	30,6	30,6	1,8	5,5
Ecart-type de l'UE	6,1	5,4	1,4		
Mode de financement de la filiale fiscalement efficient					
Allemagne	34,8	34,2	28,9	1,3	7,0
Moyenne de l'UE	29,2	28,7	28,7	2,0	5,8
Ecart-type de l'UE	6,1	5,7	1,4		

Note. Ces chiffres sont des moyennes soit des pays d'accueil (pour l'investissement sortant) soit des pays d'origine (pour l'investissement entrant) de la moyenne du coût global du capital pour chaque couple de pays d'accueil et d'origine. Ce coût global du capital est une moyenne non pondérée de chaque élément des tableaux 17, 18 et 19.

Le Tableau 28 donne une analyse semblable à celle du Tableau 27, pour le TMoyIE cette fois. Dans le cas des investissements entrants, le TMoyIE de ceux qui sont financés par les bénéfices non distribués ou par augmentation de capital diminue et il augmente quand ils sont financés par l'emprunt. Globalement, la réduction du taux d'imposition provoque la diminution du TMoyIE des investissements entrants financés par une moyenne des trois modes de financement, mais celle-ci est moindre que celle du coût moyen du capital domestique.

Le TMoyIE de l'investissement sortant augmente quant à lui de manière significative. Avant la réforme, il était considérablement moins élevé que le TMoyIE de l'investissement domestique, ce qui incitait les entreprises allemandes à investir à l'étranger. Cette augmentation peut être largement imputée à la réduction du montant des intérêts déductibles payés par la société mère et à l'abolition du système du double taux. Cette conclusion n'est cependant valable, comme dans le cas du coût du capital, que dans le cas où les dividendes payés proviennent des revenus domestiques.

Le financement fiscalement efficient de la filiale présente un profil semblable, tant pour l'investissement entrant que pour l'investissement sortant. Les modifications les plus importantes du TMoyIE qui sont la conséquence de la réforme ont un certain impact sur les moyennes européennes, comme on le voit dans le tableau.

6.6. Neutralités et distorsions des investissements transnationaux: conclusions de l'analyse internationale

Les résultats de l'analyse du scénario international montrent que la coexistence des régimes fiscaux des Etats membres peut influencer les conditions de l'investissement transnational et les décisions relatives à son financement.

Les données qui proviennent de l'analyse quantitative, et notamment des Tableaux 17 à 22, montrent la variation des traitements fiscaux appliqués par chaque Etat membre aux investissements en provenance des autres Etats membres. La pression fiscale effective sur les filiales d'une société située dans un pays dépend considérablement de l'endroit où ces filiales sont localisées. L'amplitude de la variation des pressions fiscales effectives sur les filiales situées dans des pays d'accueil différents peut dépasser 30 points indépendamment de leur mode de financement. Une telle amplitude constitue une motivation pour les entreprises de choisir l'endroit le plus favorisé d'un point de vue fiscal pour leur investissement, lequel n'est pas nécessairement le plus favorable en dehors des considérations fiscales. De même, les filiales qui sont établies dans un pays donné sont confrontées à une pression fiscale effective différente selon la localisation de leur maison mère. Même dans ce cas, l'amplitude de la variation peut dépasser les 30 points.

En conséquence, la neutralité de l'exportation et de l'importation des capitaux n'est jamais respectée et les moyennes européennes cachent des variations considérables dans les paires potentielles de pays d'accueil et de résidence. L'argument fiscal peut donc être un élément important dans le choix du pays dans lequel les entreprises envisagent d'investir. De même, des filiales établies dans le même pays sont confrontées à des taux d'imposition effectifs différents selon la résidence de leur maison mère.

Qui plus est, dans la mesure où les entreprises sont libres de choisir la forme d'investissement la moins imposée, la fiscalité internationale est ainsi faite que les multinationales étrangères qui ont des activités dans un pays d'accueil sont susceptibles de connaître un coût du capital plus faible que celui des entreprises domestiques.

L'écart observé entre les investissements domestiques, sortants et entrants est le résultat d'interactions complexes entre les différents régimes fiscaux domestiques et ne peut trouver son explication dans une seule caractéristique de la fiscalité. Comme c'était également le cas de l'investissement domestique, l'analyse qui précède démontre cependant que l'élément qui est le plus susceptible d'être responsable des distorsions relatives aux motivations d'implantations étrangères et des décisions relatives au financement de celles-ci est le taux national d'imposition des bénéfices, même si l'assiette fiscale peut parfois avoir un impact plus important, dans certaines situations spécifiques.

Comme on l'a déjà dit lors du commentaire des résultats de l'analyse domestique, la neutralité des systèmes d'imposition est un des buts de la politique fiscale et celui-ci doit faire l'objet d'arbitrages vis-à-vis d'autres buts légitimes. Néanmoins, dans la mesure où l'absence de neutralité conditionne des mouvements de capitaux qui ne sont pas justifiés par l'efficience économique, ce qui induit des pertes de productivité, l'image présentée dans cette section mérite une réelle attention. Dans quelle mesure les différences considérables mesurées dans l'analyse quantitative et les pertes de productivité qui en découlent peuvent elles se justifier par la nécessité de maintenir l'autonomie nationale pour préserver les desseins nationaux? En fin de compte, la réponse relève du choix politique.

7. IMPACT DE SCÉNARIOS POLITIQUES HYPOTHÉTIQUES DANS L'UE

7.1. But des exercices de simulation

Les sections précédentes ont clairement montré que le traitement fiscal réel de l'investissement diffère considérablement selon les pays de l'UE. En particulier, la pression fiscale effective sur les investissements transfrontaliers dans l'UE varie selon le pays d'origine des sociétés mères et la localisation de leurs filiales étrangères.

La situation n'est pas idéale du point de vue du fonctionnement du Marché intérieur. En effet, l'absence de neutralité par rapport aux exportations de capitaux peut fausser l'allocation internationale des investissements, de même que, toutes autres choses restant égales, les investissements peuvent s'implanter non dans les endroits où le *coût* est le plus faible mais là où *l'impôt* est le plus bas. Cette situation limite le potentiel de croissance de la productivité et de l'emploi dans l'UE.

Il est donc particulièrement utile d'étudier dans quelle mesure les indicateurs du coût du capital et des taux d'imposition effectifs décrits plus haut seraient différents si différents scénarios hypothétiques de politique fiscale devenaient réalité.

Dans les pages qui suivent, 15 scénarios politiques hypothétiques vont être étudiés. Chacune des simulations se base sur l'harmonisation européenne d'un élément de fiscalité particulier. Cette méthode permet de déterminer l'importance de caractéristiques spécifiques des régimes fiscaux, notamment pour ce qui concerne la neutralité de l'exportation et de l'importation des capitaux. Les exercices de simulations sont partagés en trois groupes (voir Encadré 8). Le premier est consacré à l'étude des éléments du régime "domestique" d'imposition des entreprises, c'est-à-dire le taux d'imposition nominal et le montant des amortissements autorisés. Le deuxième groupe se penche sur les éléments du régime "international" d'imposition des entreprises, tels que le traitement des payements d'intérêts d'un Etat membre à un autre, et l'imposition du revenu encaissé dans le pays d'origine. Le troisième groupe est consacré à l'examen de la relation entre l'imposition des entreprises de celle des particuliers.

L'impact des scénarios politiques hypothétiques étudiés ici dépend bien sûr du traitement fiscal des investissements domestique, entrant et sortant, ainsi que des caractéristiques particulières de chacun des systèmes fiscaux qui ont été décrits plus haut. De ce point de vue, il faut noter, comme précédemment, que les exercices de simulation se basent sur les régimes fiscaux tels qu'ils existaient en 1999 et qui sont

généralement relativement semblables à ceux de 2001. En ce qui concerne l'Allemagne, cependant, les simulations prennent explicitement en compte la situation en vigueur en 2001, de manière à complètement intégrer la réforme fiscale récente. Contrairement aux changements limités dans les autres pays de l'UE, les réformes allemandes sont telles que des simulations qui se baseraient sur la situation qui les précède seraient susceptibles de modifier quelque peu les résultats globaux des réformes hypothétiques.

Pour des raisons de concision, l'analyse exhaustive de tous les cas possibles ne peut être exposée ici. Au lieu de cela, seuls les résultats les plus frappants seront présentés de manière à illustrer le pour et le contre des différentes réformes fiscales envisagées dans la partie IV. On trouvera plus de détails dans l'Annexe F.

Encadré 8
Définition des simulations

A. Eléments domestiques de l'imposition des entreprises

1. Taux commun d'imposition des entreprises, contributions complémentaires incl. Le taux est la moyenne de l'UE, soit 32,28%.
2. Taux commun d'imposition des entreprises, contributions complémentaires et impôts locaux incl. Le taux est la moyenne de l'UE, soit 33,84%.
3. Taux commun d'imposition des entreprises, contributions complémentaires et impôts locaux incl. Le taux est 25%.
4. Bande de taux d'imposition des entreprises, contributions complémentaires et impôts locaux incl. Les taux repris vont de 25% à 35%. Les pays en dehors de ce groupe adoptent la limite la plus proche.
5. Harmonisation des déductions pour amortissement. Règles communes d'amortissement, de valorisation des stocks et relatives aux stimulants à l'investissement.
6. Base imposable commune. L'amortissement se base sur la dépréciation économique réelle.

B. Eléments internationaux de l'imposition des entreprises

7. Abolition des retenues à la source sur les intérêts payés par la filiale à sa société mère au sein de l'UE.
8. Système de crédit d'impôt limité pour les dividendes reçus par les sociétés mères de leurs filiales situées dans l'UE. Aucune discrimination dans les systèmes d'imputation sur des revenus d'origine étrangère de l'UE.
9. Système de crédit d'impôt total pour les dividendes de provenance étrangère et les intérêts reçus par une société mère de sa filiale de l'UE.
10. Exonération des dividendes de provenance étrangère reçus par une société de sa filiale dans l'UE. Aucune discrimination dans les systèmes d'imputation sur des revenus d'origine étrangère de l'UE.
11. Imposition selon les règles du pays de la société mère. La filiale est imposée en utilisant l'assiette fiscale du pays d'origine de sa société mère mais le taux d'imposition du pays d'accueil. Pas de déductibilité des intérêts par la filiale. Pas d'imposition des revenus d'origine étrangère reçus par la société mère. Aucune discrimination dans les systèmes d'imputation sur des revenus d'origine étrangère de l'UE.

C. Relations entre l'imposition des particuliers et l'imposition des entreprises

12. Système classique. Double imposition des dividendes. Taux d'imposition des particuliers pour les contribuables (actionnaires non imposés non repris) fixé au taux le plus élevé applicable aux revenus du travail. Abolition des taxes d'égalisation. Imposition des plus-values et taux d'imposition de la propriété privée inchangés par rapport au scénario de base.
13. Système d'imputation totale des dividendes payés sur base de revenus de provenance domestique ou étrangère de l'UE. Crédit d'impôt au taux d'imposition des entreprises de la société mère. Pour le reste identique au 12.
14. Système de dégrèvement de l'actionnaire. Taux d'imposition des particuliers pour les contribuables (actionnaires non imposés non repris) fixé à 50% du taux le plus élevé applicable aux revenus du travail. Pour le reste identique au 12.
15. Imposition sur l'ensemble des revenus de l'entreprise. Suppression de la déductibilité des intérêts. Tous les taux d'imposition des particuliers mis à zéro. Exonération des dividendes et des intérêts payés par une filiale à sa société mère au sein de l'UE.

7.2. Scénarios comprenant des éléments domestiques de l'impôt sur les sociétés

7.2.1. Scénario de base

L'étude porte tout d'abord sur un certain nombre d'exercices de simulation basés sur l'harmonisation ou le rapprochement des taux nominaux d'imposition des entreprises et de la définition de l'assiette fiscale. Dans les scénarios politiques hypothétiques dont la liste se trouve dans la partie A de l'encadré 6, les éléments internationaux des régimes fiscaux – tels que les retenues à la source et l'imposition du revenu étranger - et les régimes d'imposition des particuliers sont inchangés.

La première ligne du Tableau 29 reprend la moyenne des TMoyIE et des coûts du capital des 15 Etats membres ainsi que leur écart-type dans la situation actuelle (réforme allemande incluse). Les lignes suivantes montrent comment ces indicateurs synthétiques se modifient selon divers scénarios politiques hypothétiques.

Comme le montre la section 6 ci-avant, le système existant (le "scénario de base") ne reflète ni la neutralité à l'exportation ni à l'importation des capitaux. Pour les indicateurs qui se basent sur la moyenne des modes de financement de la filiale pour les investissements sortants et entrants, le coût moyen du capital n'est que légèrement plus élevé que le coût moyen du capital domestique. Il en va de même pour le TMoyIE moyen. Ces moyennes cachent cependant de considérables variations selon les pays, qui se reflètent dans les écarts-types des investissements entrants et sortants. Comme on l'a expliqué de manière plus détaillée dans la section 6.3, les données numériques d'écart-type des investissements sortants expriment l'écart moyen de coût du capital ou de TMoyIE pour un investissement consenti dans 14 pays d'accueil potentiels par une société mère implantée sur leur territoire. L'écart-type résume sommairement la variabilité du traitement fiscal des investissements étrangers au sein de l'UE. Il est donc au centre de l'analyse de l'impact des réformes hypothétiques décrites ci-après.

Lorsqu'on compare l'investissement entrant et sortant, il est clair qu'il y a sensiblement plus de variation selon les pays d'accueil potentiels d'une entreprise localisée dans un pays d'origine donné que de variation selon les pays d'origine pour un investissement réalisé dans un pays d'accueil déterminé. En d'autres termes, l'écart-type des investissements sortants est plus élevé que celui des investissements entrants. Le scénario de base montre que le régime fiscal de l'UE est plus proche de la neutralité à l'importation de capitaux que de la neutralité à l'exportation de capitaux. Comme on l'a souligné dans la section 6.3, l'absence de neutralité par rapport aux exportations de capitaux peut provoquer des inefficiences économiques.

Les sections suivantes sont consacrées aux scénarios de politique fiscale hypothétique.

TABLEAU 29 Résumé des résultats des simulations: résultats de base des simulations relatives aux éléments domestiques de l'imposition des entreprises
- coût du capital et TMoyIE
- moyenne et écart-type des 15 Etats membres
- imposition des entreprises uniquement; distributions par la société mère sur base des bénéfices domestiques
- moyenne pondérée des modes de financement pour la société mère; financement moyen et fiscalement efficient de la filiale

Moyenne Ecart-type	**Moyenne pondérée des modes de financement de la filiale**										**Mode de financement de la filiale le plus efficace sur le plan fiscal**							
	Coût du capital					**TMoyIE**					**Coût du capital**				**TMoyIE**			
	Moyenne			**Ecart-type**		**Moyenne**			**Ecart-type**		**Moyenne**		**Ecart-type**		**Moyenne**		**Ecart-type**	
	Domestique	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant	Domestique	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant	Entrant	Sortnat	Entrant	Sortant
Scénario de base	6,3	6,5	6,5	0,3	0,6	29,2	30,6	30,6	1,8	5,5	5,9	5,9	0,4	0,6	28,7	28,7	2,0	5,8
1 Taux IS commun, impôts locaux exclus, moyenne UE	6,4	6,6	6,6	0,3	0,3	29,9	30,7	30,7	1,0	2,9	6,3	6,3	0,1	0,3	29,8	29,8	0,5	2,6
2 Taux IS commun, moyenne UE	6,4	6,6	6,6	0,3	0,3	30,0	30,7	30,7	0,9	1,2	6,4	6,4	0,0	0,3	30,1	30,1	0,3	1,2
3 Taux IS commun de 25%	6,0	6,1	6,1	0,2	0,3	22,4	23,0	23,0	0,7	1,2	6,0	6,0	0,0	0,3	22,6	22,6	0,3	1,2
4 Bande de taux IS autour moyenne UE	6,2	6,4	6,4	0,3	0,5	28,1	29,1	29,1	1,2	3,1	6,1	6,1	0,3	0,5	28,0	28,0	1,1	3,0
5 Base imposable comm.	6,3	6,5	6,5	0,3	0,6	29,2	30,5	30,5	1,8	5,7	5,9	5,9	0,4	0,6	28,7	28,7	2,0	6,0
6 Base imposable comm., avec amortiss. écon.	6,9	7,0	7,0	0,3	0,6	31,1	32,4	32,4	1,8	6,0	6,5	6,5	0,4	0,7	30,6	30,6	2,0	6,4

1. Les taux moyens d'imposition européens utilisés dans les simulations sont: (1) 32,28% (2) 33,84% (3) taux entre 25% et 35%.

2. Les taux d'amortissement et les valorisations dans la simulation 5 sont: (a) machines – amortissement dégressif égal à 2 fois l'amortissement linéaire sur 7 ans. (b) immeubles – linéaire à 4%. (c) incorporels – linéaire sur 7 ans. (d) Stocks – DEPS. Les taux dans la simulation 6 sont ceux des hypothèses relatives aux taux de dépréciation économique réelle décrits dans l'annexe B

7.2.2. Rapprochement ou harmonisation des taux d'imposition

Les quatre premiers exercices de simulation sont consacrés à l'étude de scénarios de rapprochement ou d'harmonisation des taux d'imposition nominaux. A un extrême, on étudie une harmonisation complète des taux (scénarios 2 et 3). Celle-ci implique de déterminer un taux nominal commun, incluant les contributions complémentaires et les impôts locaux, à un niveau identique pour tous les Etats membres. Un rapprochement des taux d'imposition pourrait cependant se faire à l'exclusion des impôts locaux. C'est cette hypothèse qui est retenue dans le scénario 1. A l'autre extrême, on étudie un rapprochement limité des taux moyennant la détermination d'un groupe de taux d'imposition autorisés (scénario 4).

On peut tirer trois conclusions principales de cet ensemble de simulations:

- Tout d'abord, et ce n'est guère une surprise, le rapprochement des taux nominaux entraîne une diminution de la dispersion des TMoyIE et des coûts du capital des Etats membres pour tous les types d'investissement retenus dans les quatre exercices de simulation. Ce résultat tient essentiellement au fait que les pays dont le coût du capital moyen est le plus éloigné de la moyenne se rapprochent de celle-ci, ce qui a pour conséquence de réduire l'écart-type.

  Comme le montrent les différentes simulations, les modifications de la dispersion des TMoyIE sont plus importantes que celles de la dispersion du coût du capital. L'importance des différences d'impact sur le coût du capital et le TMoyIE est à l'image des différences entre ces deux indicateurs, comme on l'a déjà montré. Ainsi, comme le TMoyIE mesure l'effet de l'imposition sur un investissement plus rentable, les déductions ont une importance moindre que pour le coût du capital, et l'impact du taux nominal d'imposition est d'autant plus grand.

  Ce résultat est fondamental. En effet, cela veut dire concrètement qu'une des conséquences du rapprochement des taux nominaux dans l'UE est une plus grande neutralité par rapport aux importations de capitaux. En d'autres mots, les entreprises des divers pays de résidence qui choisissent d'implanter une filiale dans le même pays d'accueil ont des coûts du capital et des TMoyIE plus proches. En outre, les différences entre les localisations potentielles pour une société mère d'un pays spécifique dans les simulations 1 à 4 sont plus faibles qu'elles ne le sont dans le système actuel, ce qui veut dire qu'il y a également un progrès dans le sens de la neutralité par rapport aux exportations de capitaux.

  Pour illustrer ce qui se passe, supposons qu'il y ait une harmonisation complète des taux d'imposition dans l'UE. Si tous les pays ont le même taux nominal, la distinction entre, disons, l'imposition d'un revenu de dividende étranger sur base d'un crédit d'impôt limité et d'un système d'exonération disparaît. En l'absence d'impôt des particulier, l'égalisation des taux nominaux d'imposition des entreprises revient pratiquement à adopter l'imposition de l'investissement financé par fonds propres par le pays de la source – chacun d'eux (chaque pays d'accueil) pratiquant le même taux d'imposition. Il s'agit clairement d'un mouvement dans le sens de la neutralité par rapport aux importations de capitaux. Il faut cependant noter que l'imposition par le pays d'origine jour encore un rôle dans certains cas. De nombreux pays, par exemple, n'admettent pas la déduction des intérêts payés par la société mère si le prêt a été contracté pour financer un investissement sortant. De même, certains pays appliquent des impôts locaux sur les intérêts en provenance de la filiale. Finalement, certains pays n'appliquent pas un système d'exonération pur.

  L'analyse qui précède vaut également pour l'investissement financé par emprunt: le taux de dégrèvement de la filiale au titre du payement d'intérêts à sa maison mère est le même que celui de l'impôt payé par cette dernière sur les intérêts reçus. Dans ce cas, il peut cependant y avoir également des retenues à la source sur les intérêts, qui peuvent être différentes selon le pays d'origine.

- La seconde conclusion est que la diminution de la dispersion des TMoyIE et des coût du capital est une fonction du degré de rapprochement des taux d'imposition nominaux parmi les Etats membres. Une harmonisation complète des taux d'imposition entraîne une dispersion plus faible des TMoyIE et des coûts du capital qu'une harmonisation partielle, et cette dernière a un impact plus important que la détermination d'une bande de taux d'imposition.

  La comparaison des scénarios 1 et 2 en est une illustration assez évidente. On peut voir en effet que l'application complémentaire d'impôts locaux identiques à un taux de base d'imposition des entreprises commun rapproche encore la situation générale au sein de l'UE de l'imposition à la source, puisqu'il n'y a plus de différence de taux nominaux d'imposition entre les pays. Comme on pouvait s'y attendre, les résultats sont globalement semblables dans les deux cas. La différence la plus frappante entre les simulations 1 et 2 est cependant que l'écart-type des TMoyIE des pays d'accueil chute encore dans le cas de l'investissement sortant. Ceci montre à nouveau la plus grande dépendance du TMoyIE vis-à-vis du taux nominal d'imposition. Bien que des différences significatives de coût du capital entre les pays d'accueil sont toujours largement déterminées par les règles relatives aux déductions pour amortissement (qui peuvent toujours différer selon les pays), celles-ci ont sensiblement moins d'influence sur le TmoyIE.

- La troisième conclusion, dans le cadre partiellement analytique de cette étude, est que l'abaissement d'un taux déjà commun d'imposition aurait peu d'influence sur l'efficience économique. C'est essentiellement par la diminution de la dispersion des taux d'imposition effectifs que des gains d'efficience économique peuvent être réalisés.

  Ceci peut être illustré par la comparaison des scénarios 2 et 3. La seule différence entre les deux simulations se situe au niveau du taux d'imposition auquel les Etats membres doivent se conformer (25% au lieu de 33,84%). Le choix d'un taux plus faible réduit, bien sûr, le coût moyen du capital et le TMoyIE moyen de toutes les formes d'investissement: domestique, entrant et sortant. Par exemple, le coût moyen du capital de l'ensemble des pays tombe de 6,4 à 6,0, et le TMoyIE moyen domestique de 30,0% à 22,4%. On constate des chutes comparables dans les cas des investissements entrants et sortants. La dispersion des deux indicateurs est cependant virtuellement identique par rapport au scénario précédent du taux nominal d'imposition plus élevé. Ceci se vérifie également en matière de dispersion des indicateurs domestiques pour les différents pays, les différentes localisations envisageables de l'investissement sortant et la dispersion entre les pays d'origine potentiels pour l'investissement entrant (bien qu'il y ait dans ce cas une faible réduction de la dispersion des TMoyIE moyens dans le scénario d'un mode de financement moyen de la filiale).

  La comparaison de la simulation 3 avec la simulation 2 est cependant éclairante. En effet, une part significative des arguments de cette étude touche aux inefficiences économiques qui découlent des différences d'imposition selon les types d'investissement ou selon les pays. Un processus de concurrence fiscale qui aurait pour conséquence de peser sur un taux d'imposition déjà unifié (il suffit de comparer par exemple cette simulation avec la précédente) aurait peu d'impact en matière d'efficience économique: ce n'est que par la diminution de la *dispersion* des taux d'imposition effectifs que des progrès peuvent être réalisés en termes d'efficience économique.

Encadré 9:
Impact de la taxe d'égalisation en Finlande et en France

La Finlande et la France soumettent les dividendes issus de revenus étrangers à une taxe d'égalisation, pour s'assurer que tout crédit d'impôt au profit d'un actionnaire correspond au payement d'un impôt dans le pays de la source. Dans les exercices de simulation, on considère généralement que les sociétés mères résidentes de ces pays peuvent distribuer des dividendes sur base de leurs revenus domestiques, auquel cas ces règles particulières ne sont pas d'application. Nous examinons ici l'incidence sur les résultats dans le cas où des sociétés mères finlandaises et françaises doivent payer des dividendes sur base

de revenus d'origine étrangère. On suppose donc que le dividende marginal de chaque exercice est financé par les bénéfices étrangers et qu'il est alors soumis à la taxe d'égalisation.

En examinant l'impact des scénarios politiques hypothétiques moyennant cette nouvelle hypothèse, les conclusions précédentes sont toujours valables. La seule différence significative dans la physionomie des résultats est que l'écart-type moyen des coûts du capital et des TMoyIE est plus élevé tant dans le scénario de base que dans chacun des exercices de simulation. Bien que le coût du capital et le TMoyIE des investissements entrants en provenance d'autres pays chute du fait d'une partie des réformes, la diminution est moindre quand les investissements proviennent de la Finlande et de la France. Ces caractéristiques des systèmes fiscaux éloignent donc plus encore le régime fiscal européen global de la neutralité à l'exportation et à l'importation des capitaux.

7.2.3. Harmonisation des déductions pour amortissement

Un certain nombre de solutions pour remédier aux obstacles fiscaux prévoient le rapprochement, voire l'harmonisation des assiettes fiscales dans les différents Etats membres. C'est notamment le cas des options générales, telles que celles décrites dans la Partie IV. Il est donc intéressant d'examiner l'impact de l'harmonisation des principaux éléments de l'assiette fiscale retenus par la modélisation, à savoir les règles d'amortissement des actifs et de valorisation des stocks (voir Encadré 4 de la section 3.2).

La simulation 5 décrit l'impact de l'harmonisation des déductions pour amortissement. Les amortissements sont supposés se faire selon les règles suivantes dans chacun des Etats membres de l'UE:

- machines – amortissement dégressif double de l'amortissement linéaire sur 7 ans
- immeubles – amortissement linéaire à 4%
- actifs incorporels – amortissement linéaire sur 7 ans
- stocks – valorisation selon la méthode DEPS (LIFO) autorisée
- actifs financiers - zéro.

Tous les autres aspects des régimes fiscaux européens – y compris le taux nominal et les autres éléments de l'assiette fiscale - sont ceux des systèmes existants tels que décrits plus haut. On est loin des propositions de constituer une base consolidée commune à l'UE, où chaque entreprise devrait déterminer ses bénéfices imposables en fonction d'un seul corps de règles.

Les résultats de cette simulation montrent que l'harmonisation des déductions pour amortissement n'a pratiquement aucun impact sur le coût moyen du capital ou sur le TMoyIE moyen. Les moyennes et les écarts-types repris dans le tableau 29 sont pratiquement identiques à ceux du scénario de base. S'il y a quelque chose pour les différencier, c'est une dispersion légèrement plus grande des TMoyIE tant des pays d'accueil que des pays d'origine. Cela confirme que les systèmes fiscaux sont conçus comme des ensembles –un taux d'imposition élevé s'accompagne d'une structure de déductions plus généreuse et inversement, comme on l'avait déjà constaté dans la section 4. L'harmonisation des seules déductions pour amortissement accroîtrait les différences de taux d'imposition effectifs entre les pays, sauf à faire accompagner cette réforme d'un rapprochement des taux d'imposition. Cette réforme n'aurait en outre que peu d'effets au niveau des Etats membres, du fait notamment que les taux d'amortissement sont déjà assez semblables dans l'UE.

En franchissant une étape supplémentaire, la simulation 6 permet d'étudier l'impact d'une harmonisation partielle de l'assiette fiscale en prévoyant, cette fois, des taux d'amortissement conformes à la dépréciation économique. Une telle simulation est intéressante à un double titre. Tout d'abord, elle permet la comparaison des hypothèses d'amortissement qui font partie des systèmes fiscaux avec la dépréciation économique supputée. Cela donne une indication des stimuli fiscaux associés à

l'amortissement des différents types d'actifs. Ensuite, elle donne d'utiles indications de l'impact potentiellement déformant sur l'allocation des investissements des règles d'amortissement des Etats membres.

La fixation de règles d'amortissement cohérentes avec les taux de dépréciation économique supposés[46] conduit à des résultats de base pratiquement identiques à ceux de la simulation 5. On peut cependant observer un léger accroissement du coût du capital et du TMoyIE moyens par rapport à ceux de cette simulation et à ceux du scénario de base. Dans la mesure où les estimations de dépréciation utilisées pour les déductions pour amortissement sont plus proches des valeurs réelles, cela signifie qu'en moyenne les régimes fiscaux européens sont relativement généreux dans leurs choix de déductions autorisées. Les écarts-types sont également un peu plus élevés. La conclusion de la simulation précédente – pas de gain apparent d'efficience économique qui résulterait de l'harmonisation de l'assiette fiscale – serait également valable même si les déductions pour amortissement autorisées étaient fixées à un niveau plus proche de la dépréciation économique réelle.

Encadré 10:
Réformes domestiques de l'imposition des particuliers

Les simulations 1 à 6 ont également été faites en incluant les impôts des personnes physiques (voir annexe F). Comme précédemment dans le rapport, on a considéré que l'entreprise maximisait la richesse de l'actionnaire résident, qui paie éventuellement des impôts, en tenant compte des impôts sur les dividendes, intérêts et plus-values des particuliers.

Les résultats décrits ci-après se basent sur la moyenne non pondérée des cas de trois types d'actionnaires (l'actionnaire qui ne paie pas d'impôts, celui qui n'est pas considéré comme actionnaire de référence et qui est imposé au taux le plus élevé et l'actionnaire de référence qui est imposé au taux le plus élevé) dans les deux scénarios suivants: (a) les dividendes payés par la société mère sont réputés provenir de revenus domestiques, et (b) à la marge les dividendes payés proviennent de revenus étrangers.

Comme on l'a expliqué dans la section 4, en comparaison du scénario de base, les coûts du capital sont en moyenne plus faibles, et les TMoyIE légèrement plus élevés, quand on prend en compte les impôts sur les personnes physiques. Les écarts-types ont aussi tendance à être plus élevés, particulièrement pour les investissements entrants. Ceci se vérifie tant dans le scénario (a) que dans le (b). En fait, dans le scénario (a), contrairement au scénario du Tableau 29, l'écart-type entre les différents pays d'origine potentiels des investissements entrants est ici généralement plus élevé que celui des pays d'accueil potentiels des investissements sortants.

En règle générale cependant, les impôts sur les particuliers influencent peu l'impact des scénarios politiques hypothétiques sur l'imposition des entreprises. La différence la plus frappante par rapport au Tableau 29 quand on incorpore les impôts sur les particuliers est que l'écart-type, en général, ne chute pas avec l'harmonisation des taux d'imposition des entreprises au sein de l'UE. La raison est claire: il subsiste une variation substantielle attribuable aux différences d'imposition des particuliers selon les pays d'origine. En d'autres mots, les systèmes fiscaux doivent être étudiés en tant qu'ensembles. La simple harmonisation d'un élément de la fiscalité, sans prendre en compte sa relation avec les autres, notamment les impôts sur les particuliers, pourrait conduire souvent à des incohérences.

7.3. Scénarios qui incorporent des éléments internationaux de l'imposition des entreprises

Le Tableau 30 est consacré à l'analyse des éléments internationaux des régimes d'imposition des entreprises. L'abolition des retenues à la source sur les intérêts fait l'objet du premier examen

46 De même que pour le reste du rapport, les déductions pour amortissement autorisées sont présumées prendre les valeurs suivantes: machines – amortissement dégressif à 17.5%; immeubles - amortissement dégressif à 3.1%; actifs incorporels - amortissement dégressif à 15.35%; stocks – méthode DEPS (LIFO) admise; actifs financiers - zéro.

(simulation 7). Ensuite, l'analyse est faite de trois méthodes possibles d'harmonisation au sein de l'UE du traitement des revenus de dividende de provenance étrangère (au départ d'une filiale dans l'UE): un crédit d'impôt limité dans tous les pays, un crédit d'impôt intégral dans tous les pays, et l'exonération dans tous les pays (simulations 8-10). Finalement, la simulation 11 suppose l'application des règles fiscales du pays de la société mère à ses filiales (voir également la partie IV).

Comme pour l'examen des scénarios politiques hypothétiques incorporant des éléments domestiques d'imposition des entreprises, l'analyse principale est faite ici sans prise en compte des impôts sur les particuliers. A nouveau, cette approche est cohérente avec l'existence d'un marché international des capitaux dans lequel il n'y a aucune raison de supposer que les actionnaires de la société mère sont des résidents de son pays. S'ils ne le sont effectivement pas, la probabilité que cette société soit en mesure de déterminer leurs taux d'imposition – et d'agir de manière cohérente par rapport à ceux-ci - est très faible.

TABLEAU 30 Résumé des résultats de la simulation: résultats de base des simulations relatives aux éléments internationaux de l'imposition des entreprises
- coût du capital et TMoyIE
- moyenne et écart-type des 15 Etats membres
- imposition des entreprises uniquement; distributions par la société mère sur base des bénéfices domestiques
- moyenne pondérée des modes de financement pour la société mère; financement moyen et fiscalement efficient de la filiale

Moyenne Ecart-type	**Moyenne pondérée des modes de financement de la filiale**										**Mode de financement de la filiale le plus efficace sur la plan fiscal**							
	Coût du capital					**TMoyIE**					**Coût du capital**				**TMoyIE**			
	Moyenne			**Ecart-type**		**Moyenne**			**Ecart-type**		**Moyenne**		**Ecart-type**		**Moyenne**		**Ecart-type**	
	Domestique	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant	Domestique	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant
Scénario de base	6,3	6,5	6,5	0,3	0,6	29,2	30,6	30,6	1,8	5,5	5,9	5.9	0.4	0.6	28.7	28.7	2.0	5.8
7 Pas de retenue à la source sur les intérêts	6,3	6,5	6,5	0.3	0.6	29.2	30.5	30.5	1.8	5.5	5.9	5.9	0.4	0.6	28.7	28.7	2.1	5.8
8 Crédit d'impôt limité sur les dividendes	6,3	6,6	6,6	0.3	0.5	29.2	33.2	33.2	2.0	2.2	5.9	5.9	0.4	0.7	30.9	30.9	2.1	2.7
9 Crédit d'impôt intégral sur les revenus étrangers	6,3	6,4	6,4	0.4	0.6	29.2	29.7	29.7	6.5	1.9	5.7	5.7	0.5	0.8	27.3	27.3	7.1	2.7
10 Système d'exonération pour les dividendes	6,3	6,5	6,5	0.3	0.6	29.2	30.0	30.0	0.9	6.1	5.9	5.9	0.4	0.6	28.3	28.3	1.4	6.3
11 Imposition selon les règles du pays de la mère	6,3	6,9	6,9	0.8	0.9	29.2	31.1	31.1	2.6	7.5	6.7	6.7	0.8	0.9	30.5	30.5	2.7	7.5

7.3.1. Suppression des retenues à la source sur les intérêts

La suppression des retenues à la source sur le payement d'intérêts d'une filiale à sa maison mère européenne est pratiquement sans effet sur toutes les mesures décrites dans ce rapport. Comme le montre le Tableau 30 (simulation 7), il n'y a virtuellement aucun changement dans les moyennes et écarts-types de cette simulation.

La raison se trouve dans le traitement fiscal de la société mère dans son pays d'origine. Tous les Etats membres de l'UE imposent les revenus d'intérêts en provenance des filiales européennes au niveau de la société mère. Tous les Etats membres appliquent un système de crédit d'impôt limité, de manière à ce que les impôts payés dans le pays d'accueil soient imputables sur l'imposition du pays d'origine. Tous les Etats membres permettent cependant de déduire les intérêts payés de l'impôt des entreprises. Le seul impôt qui pourrait encore frapper les intérêts dans le pays d'accueil est une retenue à la source au moment où ceux-ci sont effectivement versés à la maison mère. En Allemagne, toutefois, la moitié des payments d'intérêts sont soumis à la taxe professionnelle. Ceci restreint clairement les avantages du financement par prêt d'une filiale allemande. Mais dans virtuellement tous les cas, le taux de la retenue à la source est inférieur au taux d'imposition des entreprises du pays d'origine. En conséquence, la retenue à la source n'accroît pas l'impôt global exigible; elle déplace simplement une recette fiscale du pays d'origine vers le pays d'accueil. Les indicateurs utilisés ici ne sont cependant pas influencés par l'autorité fiscale qui bénéficie de la recette. En tant que tels, ils sont donc presque totalement insensibles à la suppression des retenues à la source sur les payements d'intérêts des filiales à leur société mère.

Il existe une exception à cette règle au sein de l'UE. L'Irlande a un taux d'imposition des entreprises de 10%, et trois pays ont un taux de retenue à la source sur les payements à une société irlandaise supérieur: la Belgique (15%), la Grèce (20%) et le Portugal (15%). Dans ces cas, l'Irlande ne prévoit pas un crédit d'impôt intégral pour les retenues opérées, et donc celles-ci influencent l'impôt global exigible de la société mère irlandaise. L'analyse de l'impact de ce scénario sur les pays pris individuellement confirme que ce ne sont que ces quatre pays qui seraient affectés par la réforme. Une implication est qu'on pourrait obtenir le même effet sur les taux d'imposition effectifs dans l'UE en réduisant simplement ces taux de retenue à la source à 10% ou moins.

7.3.2. Harmonisation du traitement des dividendes étrangers

A l'heure actuelle, seuls 3 Etats membres imposent les dividendes reçus par la société mère de sa filiale européenne sur base d'un système de crédit d'impôt limité (la Grèce, l'Irlande et le Royaume-Uni). Les 12 autres Etats membres utilisent l'une ou l'autre forme d'un système d'exonération. Les simulations 8 à 10 montrent ce que serait l'impact d'un système identique pour les 15 Etats membres, c'est-à-dire soit un système de crédit d'impôt, soit un système d'imputation.

Examinons tout d'abord un <u>système de crédit d'impôt total</u> appliqué aux 15 Etats membres (simulation 9). Plutôt que de limiter le crédit d'impôt étranger à l'impôt exigible dans le pays d'origine, un système de crédit d'impôt total permettrait le remboursement des impôts complémentaires payés. C'est automatiquement le cas pour les revenus d'intérêts dans tous les pays à l'exception de l'Irlande dont le taux d'imposition des entreprises peut s'avérer plus faible que celui de la retenue à la source pratiquée par le pays d'accueil. Si ce système était appliqué sur une base proratisée, c'est-à-dire s'il était appliqué aux bénéfices au moment où ils ont été réalisés, plutôt qu'à celui où ils sont rapatriés vers la maison mère, alors ce système serait effectivement celui de l'imposition par le pays d'origine. Il y aurait ainsi une totale neutralité par rapport aux exportations de capitaux au niveau de la société mère, c'est-à-dire que celle-ci payerait simplement l'impot du pays d'origine là où elle aurait choisi de localiser son investissement.

Les dividendes et les intérêts ne sont cependant imposés que lorsqu'ils sont rapatriés vers la société mère, conformément aux principes habituellement en application en matière de fiscalité internationale. Dans ce cas, la fiscalité du pays d'accueil est toujours importante. Prenons, par exemple, le coût du capital d'un investissement financé par le maintien des bénéfices dans la filiale. Pour financer un tel investissement, l'actionnaire abandonne le montant après impôt du dividende qui aurait normalement été payé par la filiale à sa société mère. Quand le rendement de l'investissement est finalement distribué par la filiale, l'actionnaire n'en reçoit que le montant après impôt. Dans ce cas, le coût du capital est indépendant de l'imposition du dividende payé par la filiale – comme c'est le même taux d'imposition qui est appliqué au coût que celui qui est appliqué au rendement, il sort du calcul.

Cela ferait que, pour un investissement marginal, la fiscalité internationale, vue à travers le coût du capital, devient un mélange de régime basé sur la résidence et de régime basé sur la source. Prenons l'exemple de l'Irlande comme pays de résidence, pour la moyenne des différents modes de financement possibles de la filiale. Lorsque la filiale d'une société irlandaise est financée par ses bénéfices non distribués, le taux d'imposition irlandais est sans importance, et le coût du capital ne reflète que le système fiscal du pays d'accueil (qui n'a pas changé). Mais lorsque l'investissement est financé par une augmentation de capital souscrite par la société mère, par exemple, le fait qu'il existe un système de crédit d'impôt intégral – et que le taux d'imposition irlandais n'est que de 10% - implique une réduction significative du coût du capital.

Ces effets se retrouvent en partie dans les résultats décrits dans le Tableau 30. Pour l'investissement sortant, il y a une chute du coût global moyen du capital et du TMoyIE moyen des Etats membres dans la simulation 9 par rapport au scénario de base. On observe parallèlement une chute substantielle de l'écart-type des TMoyIE. Ces mouvements sont cohérents par rapport à un rapprochement vers la neutralité par rapport aux exportations de capitaux. Le coût du capital et le TMoyIE moyens de l'investissement entrant diminuent également, mais l'écart-type augmente. L'adoption d'un système de crédit d'impôt intégral entraîne donc une moindre neutralité par rapport aux importations de capitaux.

Encadré 11:
Impact d'un système de crédit d'impôt limité (simulation 8)

Lorsque le taux d'imposition du pays d'origine est plus faible (élevé) que le taux d'imposition du pays d'accueil, un système de crédit d'impôt limité n'entraînera pas une imposition (un remboursement) complémentaire dans le pays d'origine. Dans ce cas, un tel système a le même effet qu'un système d'exonération. Les effets principaux de l'adoption par les 15 Etats membres d'un système de crédit d'impôt limité est donc d'accroître l'impôt exigible à la réception de dividendes en provenance de filiales européennes de sociétés mères de pays qui pratiquent des taux nominaux d'imposition élevés.

Ce scénario pousse le système global dans le sens de la neutralité par rapport aux exportations de capitaux, en ce sens que l'écart d'impact fiscal entre l'investissement domestique et étranger diminue. Cette diminution n'apparaît cependant pas clairement dans les résultats moyens du Tableau 30. C'est parce que l'investissement transfrontalier (basé sur une moyenne des modes de financement de la filiale) a, en moyenne, un coût du capital et un TMoyIE plus élevés que l'investissement domestique. Tout accroissement du taux moyen d'imposition effectif de l'investissement transfrontalier augmente donc cette disparité.

Examinons maintenant le cas d'un <u>système d'exonération totale</u> pour tous les Etats membres de l'UE (simulation 10). A première vue, cela pourrait impliquer que, pour les investissement financés par fonds propres, la fiscalité de l'UE deviendrait complèment basée sur la source, particulièrement en l'absence d'imposition des particuliers dans le pays d'origine. Certains pays n'admettent cependant pas la

déductibilité des frais encourus par la société mère quand ceux-ci ont trait à l'investissement étranger (voir Annexe B, tableau 13).

Globalement, ce scénario politique pousse le système fiscal de l'UE dans le sens d'une plus grande neutralité par rapport aux importations de capitaux, particulièrement à l'aune du TMoyIE, dont l'écart-type moyen dans le cas de l'investissement entrant financé par la moyenne des modes de financement tombe de 1,8 à 0,9. Il entraîne aussi un léger recul par rapport à la neutralité par rapport aux exportations de capitaux.

7.3.3. L'imposition selon les règles du pays de la société mère

Cet exercice de simulation est proche, à de nombreux points de vue, du concept d'"imposition selon les règles de l'Etat de résidence" expliqué dans la Partie IV. Chaque société mère ne doit calculer son bénéfice imposable au niveau européen qu'une seule fois, par application du principe de l'assiette fiscale du pays d'origine à ses bénéfices pour l'ensemble de l'UE. L'assiette fiscale de chaque entreprise serait allouée à chacun des pays qui appliquerait ses propres taux d'imposition à sa quote-part.

Pour procéder à cet exercice, il est nécessaire de faire quelques hypothèses sur la manière dont la filiale est imposée. Tout d'abord, les bénéfices de toutes les filiales sont consolidés avec l'ensemble des bénéfices européens de l'entièreté du groupe. Dans cette perspective, les règles relatives à l'assiette fiscale sont considérées être celles du pays de résidence de la maison mère. Une hypothèse complémentaire doit cependant être faite, qui veut qu'il n'y ait pas de difficulté à attribuer les bénéfices à l'échelle européenne à chacun des pays. Cela signifie donc qu'on suppose que l'ensemble du bénéfice imposable réalisé par la filiale est ré-alloué au pays d'accueil de manière à être imposé au taux d'imposition des entreprises propres à celui-ci. Ensuite, il n'y a aucun impôt complémentaire lors du rapatriement des dividendes ou des intérêts de la filiale vers sa mère, pas plus qu'il n'y a d'impôt complémentaire supporté par l'entreprise lors du payement des dividendes aux actionnaires. En résumé, le taux d'imposition du pays d'accueil est appliqué à l'assiette fiscale telle que définie par le pays d'origine. De plus, du fait du processus de consolidation, les payements d'intérêts de la filiale à sa maison mère ne sont pas déductibles dans le pays d'accueil, ce qui augmente l'assiette fiscale dans celui-ci.

Il est important de remarquer que deux des avantages de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence sont qu'elle permet la consolidation des pertes et que toutes les sociétés mères doivent déterminer leur profit pour l'ensemble de l'UE sur base d'un seul jeu de règles. Ces avantages ne sont pas intégrés dans le modèle utilisé pour ce rapport car il ne tient pas compte des coûts administratifs et de mise en conformité de la fiscalité et n'analyse que les situations bénéficiaires.

Pour appréhender l'impact de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, il est utile de se figurer ce que serait la situation si la proposition comportait une étape supplémentaire. Supposons que ce soit le taux d'imposition du pays d'origine qui soit appliqué à l'ensemble des bénéfices européens plutôt que celui (de chacun) des pays d'accueil. Dans cette hypothèse, le régime fiscal du pays d'accueil n'aurait aucune importance; il y aurait en effet imposition par le pays de résidence au niveau de l'ensemble de l'entreprise. On se trouverait en fait dans une situation de neutralité par rapport aux exportations de capitaux.

Comme cela transparaît du Tableau 30 (simulation 11), l'application du taux d'imposition du pays d'accueil fait cependant une sérieuse différence. Plutôt que de se retrouver en situation de neutralité par rapport aux exportations de capitaux, le régime fiscal auquel on arrive est en fait plus éloigné de la neutralité par rapport aux exportations de capitaux que ne l'est le système existant. Concrètement, la dispersion moyenne des taux d'imposition effectifs auxquels la sociétés mères sont confrontées pour ce qui concerne l'investissement sortant au sein de l'UE est supérieure à celle du scénario de base. Ceci se

vérifie pour tous les indicateurs. Donc, l'écart-type des coûts du capital est plus élevé, tant pour la forme la plus efficiente de financement de la filiale que pour celle qui est une moyenne des modes de financement. Et la dispersion moyenne du TMoyIE est également supérieure dans les deux cas.

Ceci met à nouveau en évidence une relation entre l'assiette fiscale et les taux d'imposition de chacun des pays: si un taux d'imposition élevé est appliqué à une base imposable faible, le coût moyen du capital peut ne pas paraître particulièrement élevé. Ainsi par exemple une société mère dans un pays d'origine donné avec, disons, une base imposable étroite, peut investir dans un autre pays qui a une assiette fiscale large mais un taux d'imposition faible. Mais, selon les termes de la proposition relative au système d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, la société mère appliquerait le taux d'imposition faible du pays d'accueil à l'assiette fiscale étroite du pays d'origine. Dans l'ensemble, pour ce qui concerne l'investissement sortant, les résultats de la simulation montrent que des différences des seuls taux d'imposition peuvent générer des différences substantielles selon les localisations potentielles tant en matière de coût du capital que de TMoyIE. Comme on pouvait s'y attendre, l'imposition selon les règles du pays de la société mère éloignerait encore le régime fiscal européen de l'imposition à la source, et donc plus encore de la neutralité par rapport aux importations de capitaux.

7.4. Scénarios intégrant la relation entre impositions des entreprises et des particuliers

Une partie importante des discussions passées relatives à la coordination de l'imposition sur le capital dans l'UE ont porté sur la relation entre l'imposition des personnes physiques et celle des entreprises. Dans une économie fermée, il s'agit là d'un ingrédient vital du taux global d'imposition effectif puisque les taux totaux d'épargne et d'investissement sont déterminés par ces deux formes d'imposition.

Mais, comme cela a déjà été discuté dans cette étude, le rôle de l'imposition des particuliers dans les flux de capitaux transfrontaliers est beaucoup moins clair. Il est vrai que les impôts levés sur les particuliers qui frappent les actionnaires domestiques vont bien affecter le coût du capital et le TMoyIE des investissements domestique et sortant. Mais avec un marché des capitaux ouvert, il n'y a aucune raison qu'une entreprise ne soit pas détenue par des actionnaires étrangers. En outre, comme on l'a constaté dans l'encadré 8, les impôts sur les particuliers dans le pays d'origine sont de peu d'influence sur les conclusions principales de l'analyse. La raison principale en est que les impôts des particuliers ont cette particularité d'être applicables à toutes les formes de bénéfices, et donc ne font pas la différence entre l'investissement domestique et l'investissement à l'étranger.

Cette section passe néanmoins brièvement en revue l'impact des mesures décrites plus haut d'harmonisation de la relation entre l'imposition des particuliers et l'imposition des entreprises. Le Tableau 31 donne les résultats de quatre scénarios politiques hypothétiques. On notera que le scénario de base dans ce tableau intègre les impôts des particuliers contrairement à celui des tableaux 29 et 30.

Le premier scénario hypothétique est la prise en compte d'une relation classique entre les impôts des entreprises et ceux des particuliers (simulation 12). Dans un <u>système classique</u> pur, les bénéfices des entreprises sont imposés deux fois, la première au niveau de la société et la seconde lorsqu'ils sont distribués sous forme de dividendes. Les actionnaires imposés au taux le plus élevé se voient appliquer celui-ci sur leurs revenus de dividendes. C'est plus que le taux effectivement appliqué dans beaucoup de pays, car ceux-ci adoucissent la double imposition des dividendes en diminuant le taux d'imposition des revenus des particuliers. On suppose cependant que les actionnaires qui ne payent pas d'impôt n'en payent pas non plus sur les dividendes encaissés.

Etant donné que beaucoup de pays de l'UE soit octroient un crédit d'impôt sur les dividendes reçus, soit appliquent un taux d'imposition du revenu plus faible sur les dividendes, une harmonisation qui se fonde sur un système classique va généralement accroître l'ampleur de la pression fiscale, sauf à ajuster les taux d'imposition. Cet effet se retrouve dans l'impact sur les TMoyIE moyens du Tableau 31. Une telle

harmonisation réduit la dispersion des TMoyIE moyens des différents pays et les écarts-types moyens des investissements sortants et entrants. Ainsi, dans la mesure où les systèmes fiscaux dans leur globalité se rapprochent les uns des autres, il y a bien un mouvement dans le sens tant de la neutralité par rapport aux importations de capitaux que de la neutralité à l'exportation de ceux-ci. La remarque doit cependant à nouveau être faite que l'importance de ces résultats dépend de la mesure dans laquelle la prise en compte de tels impôts des particuliers est pertinente dans un contexte international.

Il faut cependant constater qu'avec un système classique, les coûts moyens du capital ont tendance à être plus faibles que dans le scénario de base. On en trouve la raison dans l'hypothèse faite pour la simulation que les revenus d'intérêts sont également imposés au taux le plus élevé d'imposition des revenus des particuliers. Si cela augmente le taux réel d'imposition des particuliers sur les revenus d'intérêts, alors, du fait de la chute du rendement après impôt des prêts, qui constituent l'autre forme de placement, le rendement après impôt exigé de l'investissement en actions chute également, et corollairement il en va de même du coût du capital.

Le scénario hypothétique suivant est celui de l'adoption d'un système d'imputation totale par chaque pays (simulation 13). Un crédit d'impôt équivalent au taux sous-jacent d'imposition des entreprises dans le pays d'origine y est octroyé à tous les actionnaires. Dans ce cas, le taux d'imposition global des revenus de provenance domestique distribués aux actionnaires serait simplement le taux d'impôt des particuliers. Quand le crédit d'impôt s'applique également au revenu de provenance étrangère distribué aux actionnaires, le taux global d'imposition de ce revenu sera également équivalent au taux d'imposition du pays d'accueil.

Tableau 31 Résumé des résultats de la simulation: Interaction de l'imposition des sociétés et des particuliers

- coût du capital et TMoyIE
- moyenne et écart-type des 15 Etats membres
- taux le plus élevé de l'impôt des personnes pbysiques; distributions par la société mère sur base des bénéfices domestiques
- moyenne pondérée des modes de financement pour la société mère; financement moyen et fiscalement efficient de la filiale

Moyenne Ecart-type		**Moyenne pondérée des modes de financement de la filiale**										**Mode de financement de la filiale le plus efficace sur la plan fiscal**							
		Coût du capital					**TMoyIE**					**Coût du capital**				**TMoyIE**			
		Moyenne			**Ecart-type**		**Moyenne**			**Ecart-type**		**Moyenne**		**Ecart-type**		**Moyenne**		**Ecart-type**	
		Domestique	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant	Domestique	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant	Entrant	Sortant
	Scénario de base	5,2	5,4	5,4	0,6	0,5	33,0	34,0	34,0	5,6	4,9	4,8	4,8	0,7	0,6	32,5	32,5	5,4	5,1
12	Système classique	4,7	4,9	4,9	0,5	0,5	42,2	43,1	43,1	2,7	3,7	4,4	4,4	0,5	0,6	41,9	41,9	2,9	3,9
13	Syst. d'imputation totale-retenues à la source	4,4	4,6	4,6	0,5	0,5	24,2	25,0	25,0	7,1	5,7	4,0	4,0	0,5	0,6	23,3	23,3	6,8	6,0
14	Système d'allègement au niveau de l'actionnaire	4,4	4,6	4,6	0,5	0,5	21,8	23,1	23,1	2,8	5,9	4,0	4,0	0,5	0,6	21,3	21,3	2,9	6,1
15	Imposition sur ensemble des revenus de l'entreprise	7,5	7,5	7,5	0,0	0,7	33,1	33,1	33,1	0,0	6,9	7,4	7,4	0,0	0,8	33,0	33,0	0,0	6,9

Ce scénario implique une diminution de l'impôt total à payer, comme l'indique le TMoyIE. Le coût du capital est également réduit, même si cette réforme n'a d'influence sur le coût du capital que quand la société mère finance l'investissement par le biais d'une augmentation de capital. La dispersion des écarts-types tant de l'investissement entrant que de l'investissement sortant est en général au moins aussi grande que dans le scénario de base. Il ne s'agit pas vraiment d'une surprise. Examinons, par exemple, la variation du TMoyIE d'un investissement entrant dans le même pays d'accueil pour différentes sociétés mères. Si le pays d'origine applique un système d'imputation totale, le taux d'imposition effectif dans ce pays reflètera plus le taux d'imposition des particuliers que celui des entreprises. Comme les taux d'imposition des particuliers varient plus selon les pays, l'écart-type moyen du TMoyIE de l'investissement entrant aura tendance à s'accroître par rapport à celui du scénario de base.

On retrouvera une situation comparable dans le scénario hypothétique suivant: une relation classique entre le taux d'imposition des entreprises et celui des particuliers, mais un taux d'imposition du revenu de dividende fixé à seulement 50% du taux d'imposition des revenus normaux de l'actionnaire (simulation 14). Selon l'OCDE (1991), il s'agit d'un système d'allègement au niveau de l'actionnaire. En moyenne, ce système engendre des coûts du capital et des TMoyIE comparables à ceux d'un système d'imputation totale. Cependant, en le comparant avec ce dernier, le taux global d'imposition effectif dépend moins du taux de l'impôt des particuliers de l'actionnaire et plus de celui de l'impôt des entreprises. En conséquence, la dispersion du TMoyIE de l'investissement entrant dans un pays déterminé par différentes sociétés mères est plus faible que dans le cas d'une système d'imputation totale.

Le dernier scénario politique hypothétique se fonde sur une proposition étudiée par le Trésor américain en 1992. Cette proposition – l'impôt sur l'intégralité du revenu de l'entreprise – consistait à supprimer la déductibilité des intérêts et à mettre ainsi les financements par fonds propres et par emprunt sur un pied d'égalité (simulation 15). La réforme qui fait ici l'objet de l'analyse dépasse cette version de base en éliminant entièrement les impôts sur les particuliers. En pratique ne subsiste donc que le niveau d'imposition de l'entreprise, qui s'applique aux bénéfices avant payements des intérêts. En outre, l'imposition par le pays de la source se matérialise en contraignant chaque pays à exonérer les dividendes et les recettes d'intérêts en provenance d'une filiale dans l'UE. Ainsi un seul niveau d'imposition est d'application essentiellement dans le pays d'accueil.

Comme on pouvait l'attendre d'un tel scénario, la neutralité par rapport aux importations de capitaux est totale. Toutes les filiales situées dans un pays d'accueil déterminé sont soumises au même régime fiscal, quelle que soit la nationalité de leur maison mère. En outre, le coût du capital de l'investissement domestique est le même que celui de l'investissement transfrontalier. Il en va de même pour le TMoyIE. La réforme éloigne cependant la fiscalité européenne de la neutralité par rapport aux exportations de capitaux. En effet, la dispersion des taux d'imposition effectifs selon les localisations possibles de l'investissement accessibles à la maison mère est plus grande que dans le scénario de base.

7.5. Conclusions

Cette section du rapport était consacrée à l'examen du rôle de certaines caractéristiques des régimes fiscaux de l'UE. Cet examen a été fait en simulant l'impact de scénarios politiques hypothétiques sur les taux d'imposition effectifs présentés plus haut. Une large gamme d'investissements différents ont bien sûr été analysés dans ce rapport; on ne peut cependant donner qu'une image résumée de l'effet de chacun des scénarios hypothétiques (on trouvera plus de détails dans l'Annexe F).

Les résultats de l'analyse des scénarios politiques hypothétiques sont cependant frappants.

- L'introduction d'un taux d'imposition nominal commun dans l'UE aurait un impact significatif en termes de réduction de la dispersion des taux d'imposition effectifs des Etats membres. La chute de la dispersion moyenne du coût du capital et du TMoyIE auxquels les sociétés mères sont confrontées selon les Etats membres est manifeste. Il y a également une baisse de la dispersion des filiales localisées dans un même Etat membre et détenues par des sociétés situées dans d'autres Etats membres. Dans la mesure où la fiscalité importe, un tel scénario est susceptible d'apporter quelque progrès en matière de réduction des inefficiences liées à la localisation au sein de l'UE.

- Aucun autre scénario n'aurait par contre un effet aussi significatif. Ainsi par exemple, l'adoption d'une base imposable commune tout en maintenant inchangés les taux d'imposition aurait plutôt pour effet d'augmenter la dispersion des taux d'imposition effectifs.

- Comme les retenues à la source sur les dividendes versés par les filiales à leur société mère ont été abolies dans l'UE, les caractéristiques internationales des impôts sur les entreprises n'ont guère tendance à accroître les distorsions. L'adoption de systèmes communs d'imposition de revenu d'origine étrangère, par exemple, n'a que peu d'impact sur la dispersion des taux d'imposition effectifs.

- De même, l'adoption d'une forme commune d'intégration des impôts sur les entreprises et sur les particuliers dans chacun des Etats membres ne réduit pas la dispersion des taux d'imposition effectifs entre eux.

Encadré 5
Tax Analyser: Impact des scénarios de politique fiscale hypothétiques dans l'UE

Comme dans le cas de l'approche de l'investissement hypothétique, le but des simulations est d'identifier le poids des différents déterminants de l'imposition sur la pression fiscale moyenne effective, c'est-à-dire de calculer le poids relatif respectif des assiettes fiscales, des taux d'imposition, des différents types d'impôts et du système d'imposition des entreprises sur le TMoyIE. C'est pourquoi les scénarios sont répartis en trois catégories: éléments de l'assiette fiscale, taux d'imposition des entreprises impôts locaux compris et système d'imposition des entreprises. En mettant au même niveau dans tous les pays un seul élément des différents régimes fiscaux, il est possible de déterminer l'effet de cet élément particulier sur le niveau et également sur la variation des pressions fiscales effectives et, de là, les distorsions de concurrence potentielles dans les pays étudiés.

Chaque exercice de simulation porte exclusivement sur l'entreprise de taille moyenne du scénario de base avec des données types du secteur manufacturier. A l'exception de l'Allemagne, les scénarios se fondent –comme dans les encadrés Tax Analyser précédents- sur les régimes fiscaux en vigueur pour l'exercice 1999.

Classification des simulations

A. Assiette fiscale de l'entreprise

1. Amortissement commun des actifs incorporels. Linéaire sur 5 ans (20%).
2. Amortissement commun des immeubles. Linéaire sur 25 ans (4%).
3. Amortissement linéaire commun des actifs corporels. Sur la période estimée d'utilisation (5 à 10 ans selon le type d'actif).
4. Amortissement dégressif commun des actifs corporels. Taux égal à 3 fois le taux de la méthode linéaire sur des périodes d'utilisation estimée, avec un maximum de 30%.
5. Valorisation commune des stocks. Coûts de revient complets et DEPS.
6. Imputation commune des charges de retraite (provision comptable de type allemand). Constitution d'une provision pour pensions comme en Allemagne autorisée.
7. Imputation commune des charges de retraite (caisse de retraite de type américain). Régimes de retraite par capitalisation comme dans les pays anglo-saxons (Royaume-Uni et Irlande) autorisés.
8. Provisions communes pour créances douteuses. Garantie des payements futurs des 2 prochaines années, 2% du chiffre d'affaires annuel.
9. Assiette fiscale globale commune (IAS). Méthodes d'amortissement selon (1)-(3) ci-dessus, durée d'amortissement pour les immobilisations incorporelles, 40 et 50 ans pour les immeubles, 5 à 10 ans pour les immobilisations corporelles, évaluation des stocks selon (5), imputation des charges de retraite selon (7), pas de provisions pour créances douteuses.

B. Taux d'imposition des entreprises et impôts locaux

10. Taux d'imposition des entreprises commun, contributions complémentaires comprises mais impôts locaux exclus, moyenne européenne de 32,28%.
11. Taux d'imposition des entreprises commun, contributions complémentaires et impôts locaux compris, moyenne européenne de 33,84%.
12. Taux d'imposition des entreprises commun de 25%, contributions complémentaires et impôts locaux compris.
13. Taux d'imposition des entreprises commun de 25%, contributions complémentaires et tous impôts locaux compris (sur les bénéfices et autres).

C. Système d'imposition des entreprises

14. Système d'imposition des entreprises commun. Système classique (impôts des entreprises uniquement).
15. Système d'imposition des entreprises commun. Système classique (impôts des entreprises et des particuliers).

A) Scénario relatif à l'assiette fiscale des entreprises

Le tableau qui suit est consacré à des exercices de simulation qui s'appliquent à l'assiette fiscale des entreprises. Les 8 premières simulations ne prennent en considération qu'un seul élément de l'assiette fiscale. Par contre, la 9ème simulation analyse les effets d'une assiette fiscale uniforme selon les normes IAS ("International Accounting Standards"). Tous les autres éléments des régimes fiscaux sont inchangés.

TABLEAU F Résultats des simulations relatives à certains éléments de l'assiette fiscale des entreprises

- taux moyens d'imposition effectifs
- impôt sur les sociétés uniquement

	F	A	IRL	PB	R-U	UE-5 Moyenne	UE-5 Ecart-type	E-U
Scénario de base	39,7	30,1	8,3	24,0	21,0	24,6	10,4	29,7
1. Amortissement commun des actifs incorporels	39,7	30,1	8,3	24,0	21,0	24,6	10,4	29,7
2. Amortissement commun des immeubles	40,2	29,3	8,3	23,6	21,0	24,5	10,4	28,8
3. Amortissement linéaire commun des actifs corporels	44,1	30,6	8,4	24,5	21,4	25,8	11,7	32,3
4. Amortissement dégressif commun des actifs corporels	41,0	28,4	7,9	22,3	19,7	23,9	10,9	29,8
5. Valorisation commune des stocks	38,0	29,7	7,9	21,8	19,2	23,3	10,1	27,5
6. Régime de retraite commun (provision comptable)	44,5	30,1	9,2	27,1	24,0	27,0	11,3	34,1
7. Régime de retraite commun (caisse de retraite)	39,7	26,2	8,3	24,0	21,0	23,8	10,1	29,7
8. Provisions communes pour créances douteuses	36,2	26,6	7,9	21,4	18,8	22,2	9,3	26,6
9. Assiette fiscale globale commune (IAS)	46,7	29,7	8,7	24,5	21,4	26,2	12,4	32,3

En ce qui concerne les règles d'amortissement, on peut tirer plusieurs conclusions à la lecture des résultats. Tout d'abord, pour ce qui a trait aux changements de TMoyIE domestiques, il est évident que les pratiques d'amortissement des immobilisations corporelles sont toujours assez différentes dans les 5 Etats membres de l'UE. La France paraît avoir une situation relativement favorable et l'Irlande une situation relativement désavantageuse. Ensuite, en ce qui concerne l'ampleur du changement des TMoyIE domestiques et du TMoyIE moyen des 5 pays, on constate que les règles différentes d'amortissement des immobilisations corporelles ont un impact très visible sur les pressions fiscales effectives. L'explication peut également se trouver dans la part importante des immobilisations corporelles dans l'ensemble de l'investissement de l'entreprise type. Finalement, en ce qui concerne l'augmentation des écarts-types, il est évident que l'adoption de méthodes et de taux d'amortissement

communs des immobilisations corporelles ne peut qu'accroître les différences de TMoyIE entre les pays si tous les autres éléments des régimes fiscaux restent inchangés.

En ce qui concerne l'évaluation des stocks, on a supposé que les coûts de production étaient établis au *coût de revient complet* et que la méthode *DEPS (LIFO)* était reconnue par tous les pays. Ce scénario d'harmonisation fait diminuer tous les TMoyIE domestiques et le TMoyIE moyen des 5 pays (de 1,3 point de pourcentage) ainsi que l'écart-type (de 0,3 point). L'utilisation du coût de revient complet fait croître la pression fiscale et celle de la méthode DEPS la fait décroître. Manifestement, l'effet d'accroissement associé à l'adoption du coût de revient complet est plus que compensé par l'effet de décroissement de la méthode DEPS, dans le cas de l'entreprise type du scénario de base. En outre, l'établissement des coûts de production sur base du coût de revient complet atténue les différences de déduction pour amortissement et d'autres éléments des coûts de production (tels que les charges de retraite) si les produits finis sont stockés pendant un certain temps. Ce qui explique la diminution de l'écart-type.

L'analyse de l'harmonisation de l'imputation des charges de retraite qui résultent des régimes de retraite professionnelle se fait selon deux scénarios différents: (6) un régime commun de constitution d'une provision pour pensions de retraite (provision comptable) comme en Allemagne et (7) un régime commun par capitalisation qui permet la déduction de versements annuels (périodiques) à une caisse de retraite tel qu'il prévaut dans les pays anglo-saxons. Dans le cas des *provisions comptables*, les TMoyIE domestiques –sauf celui de l'Allemagne- augmentent, de même que le TMoyIE moyen des 5 pays (de 2,4 points de pourcentage) et l'écart-type (de 0,9 point). La raison de cette considérable augmentation est une assiette fiscale plus large dans chacun des pays à l'exception de l'Allemagne et la part importante des charges de retraite dans les coûts totaux de l'entreprise type. Un système commun de caisses de retraite ne modifierait que la situation de l'Allemagne car il existe déjà dans les autres pays. C'est ainsi que l'impact tant sur le TMoyIE moyen des 5 pays que sur l'écart-type est mineur.

Il est toujours très arbitraire de préciser les conditions dans lesquelles les créances douteuses apparaissent. C'est pourquoi elles n'ont absolument pas été prises en considération dans le scénario de base. Le modèle European Tax Analyzer peut cependant les prendre en compte. Pour pouvoir analyser les effets de telles provisions sur la pression fiscale, la possibilité de constituer une provision pour créances douteuses a maintenant été prévue pour tous les pays. Pour ce faire, on suppose que des garanties qui totalisent 2% du chiffre d'affaires annuelles de l'entreprise type devront être honorées dans les deux ans. Dans ces conditions, la comptabilisation d'une provision pour créances douteuses diminue les TMoyIE domestiques et le TMoyIE moyen des 5 pays (de 2,4 points de pourcentage). La diminution est plus forte en France et en Allemagne (3,5 points de pourcentage) et plus faible en Irlande (0,4 points de pourcentage). Ce résultat est clairement en ligne avec les économies d'impôt (des sociétés) dues à la déduction de l'assiette fiscale des dotations annuelles à la provision. Le montant des économies fiscales augmente avec le taux nominal d'imposition des bénéfices, qui est le plus élevé en France (40%) et en Allemagne (39,3%) et le plus bas en Irlande (10%). La diminution asymétrique du TMoyIE domestique se reflète également dans un écart-type plus faible (9,3 comparé à 10,4 dans le scénario de base). En conclusion générale de cet exemple, il est probable que tant le niveau du TMoyIE domestique que la dispersion des TMoyIE entre les pays sont plus faibles en comparaison du scénario de base si on tient compte de provisions pour créances douteuses. Cependant, compte tenu des hypothèses extrêmes de notre exemple – les créances douteuses représentent 2% du chiffre d'affaires –, il subsiste une variation considérable des TMoyIE.

Pour se faire une meilleure idée de l'impact de l'assiette fiscale des entreprises sur le TMoyIE comparé aux autres éléments du régime fiscal des entreprises qui contribuent à la pression fiscale effective (soit les taux d'imposition, les impôts locaux, le système d'imposition des entreprises), l'étude a finalement été faite d'un scénario d'harmonisation dans lequel tous les pays ont une assiette fiscale uniforme. Pour

ce faire, on a supposé que les normes IAS sont utilisées, sans exception, pour déterminer les bénéfices imposables dans les 6 pays. En particulier, les règles suivantes sont d'application simultanée:

- Amortissement linéaire uniquement des immobilisations incorporelles, des immeubles et des immobilisations corporelles sur des durées d'utilisation estimées de 5 ans pour les actifs incorporels, 40 et 50 ans pour les immeubles et 5 à 10 ans pour les actifs corporels.
- Evaluation des stocks au coût de revient complet sur base de la méthode DEPS (FIFO)
- Les coûts des régimes de retraite professionnelle sont déduits de bénéfices imposables annuels selon un régime de capitalisation tel qu'il prévaut dans les pays anglo-saxons.
- Les provisions pour créances douteuses ne sont pas admises.

Les résultats repris dans le Tableau F montrent qu'à l'exception de l'Allemagne, les TMoyIE domestiques augmenterait si les normes IAS étaient d'application pour la détermination des bénéfices imposables. En conséquence, le TMoyIE moyen des 5 pays de l'UE augmente de 1,6 point de pourcentage. Donc, si on retient les normes IAS comme étalon, on peut conclure que les dispositions comptables nationales actuelles sont plus généreuses. Cependant, comme les changements de TMoyIE en Allemagne, en Irlande, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni sont relativement faibles, ce n'est que la France qui semble bénéficier d'une situation relativement favorable pour ce qui concerne l'assiette fiscale. C'est pourquoi le changement du TMoyIE des 5 pays de l'UE est surtout attribuable au changement important de la France. En ce qui concerne les pays anglo-saxons et les Pays-Bas, les changements mineurs observés du TMoyIE peuvent être attribués au fait que les assiettes imposables dans ces pays répondent déjà plus aux normes IAS que celles des pays d'Europe continentale (entre autres la France), sauf aux Etats-Unis. Le résultat de l'Allemagne donne également à croire que l'assiette fiscale réponds aux normes IAS. Comme le TMoyIE allemand diminue, on peut en déduire que les régles de comptabilité fiscale sont même un peu moins généreuses. Bien que l'élargissement de l'assiette fiscale selon les normes internationales figurait parmi les buts visés par la réforme fiscale allemande, un grand nombre de différences subsistent, qui se compenseraient mutuellement dans une large mesure si les normes IAS devenaient d'application. Cependant, en ce qui concerne ces effets compensatoires, il est clair que la seule comparaison des éléments individuels de l'assiette fiscale (par exemple, les règles d'amortissement ou celles relatives aux provisions) n'est pas suffisante pour analyser l'impact de l'assiette fiscale sur la pression fiscale effective.

Le résultat le plus frappant de ce scénario d'harmonisation est cependant l'accroissement de l'écart-type (de 2,0 points) qui est supérieur à celui de toutes les autres simulations. Il indique qu'avec une harmonisation de l'assiette fiscale globale des entreprises, les différences de TMoyIE domestiques, toutes autres choses restant égales, non seulement subsisteraient, mais qu'elles augmenteraient puisque la variation des TMoyIE des pays augmente. Les dernières variations des TMoyIE peuvent être attribuées aux taux d'imposition nominaux différents, aux impôts locaux et aux systèmes d'imposition des entreprises. Dans le scénario de l'assiette fiscale uniforme, les effets réels qui résultent exclusivement de ces différences sont clairement démontrés. Comme on l'a remarqué plus tôt, des taux d'imposition plus élevés sont associés à des assiettes imposables plus petites et inversement (voir le premier encadré Tax Analyser). Cette corrélation peut expliquer la dispersion croissante des TMoyIE quand les assiettes imposables sont harmonisées: dans de telles circonstances, l'élément compensatoire (c'est-à-dire une base imposable plus généreuse) disparaît.

B) Scénarios relatifs aux taux d'imposition des entreprises et aux impôts locaux

En vue d'isoler l'impact de chacune des dispositions spécifiques sur le TMoyIE, l'étude porte maintenant sur des éléments individuels des taux d'imposition ainsi que des combinaisons de taux d'imposition des entreprises et d'impôts locaux. Les résultats de chaque simulation se trouvent dans le Tableau G et sont comparés à ceux obtenus des régimes fiscaux existants (scénario de base).

TABLEAU G Résultats des simulations relatives aux taux d'imposition et aux impôts locaux
- taux d'imposition moyens effectifs
- impôt sur les sociétés uniquement

	F	A	IRL	P-B	R-U	UE-5 Moyenne	UE-5 Ecart-type	E-U
Scénario de base	39,7	30,1	8,3	24,0	21,0	24,6	10,4	29,7
10. Taux d'IS commun, moyenne de l'UE	36,7	34,1	23,6	21,8	22,7	27,8	6,3	28,4
11. Taux d'IS commun, impôts locaux sur les bénéfices compris, moyenne de l'UE	37,1	24,0	24,5	23,1	24,0	26,5	5,3	25,3
12. Taux d'IS commun de 25%, impôts locaux sur les bénéfices compris	33,6	17,0	18,3	16,6	17,5	20,6	6,5	19,7
13. Taux d'IS commun de 25% tous impôts locaux compris	9,6	17,0	16,2	16,2	14,8	14,8	2,7	16,2

La Simulation 10 se fonde sur un taux d'imposition des entreprises commun de 32,28% comprenant toutes les contributions complémentaires levées en France et en Allemagne. Le taux de 32,28% est la moyenne des taux des 15 Etats membres de l'UE pour l'exercice fiscal 1999 – sauf pour l'Allemagne où ce sont les taux en vigueur en 2001 après la réforme qui sont utilisés. Il ne faut cependant pas déduire de cette simulation que tous les bénéfices vont être imposés au même taux dans tous les Etats membres. Comme il existe toujours des impôts locaux sur les bénéfices, des différences subsisteront.

L'adoption de ce taux commun d'imposition des entreprises accroît significativement le TMoyIE moyen des 5 pays de l'UE (de 3,2 points de pourcentage). Simultanément, il y a cependant également une considérable réduction de l'écart-type qui passe de 10,4 à 6,3 attestant d'une moindre variation des TMoyIE des Etats membres de l'UE. En réalité, comme le TMoyIE ne change pas significativement en France, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, ces écarts sont essentiellement provoqués par l'Allemagne et l'Irlande. Le TMoyIE de l'Allemagne s'accroît de 4,0 points de pourcentage. Comme il y a en Allemagne une charge additionnelle qui vient de la taxe professionnelle sur le revenu, le taux nominal

d'imposition sur les bénéfices passerait de 39,3% à 44,2%. Le changement le plus notable est celui de l'Irlande qui, avec un accroissement du TMoyIE de 15,3 points de pourcentage, passe de 8,3% à 23,6%. La raison en est que l'avantage d'un taux d'imposition des entreprises à 10% disparaît.

Il faut noter que – contrairement à toutes les simulations relatives à l'assiette fiscale – le classement des pays serait différent de ce qu'il est dans le scénario de base. L'Irlande tomberait de la première à la troisième place tandis que les Pays-Bas passeraient de la troisième à la première. Les autres pays conserveraient leur place. Comme seul le taux d'imposition des entreprises est harmonisé, ce classement des pays représente les différences qui restent entre les effets de l'assiette fiscale, les impôts locaux sur les bénéfices et les autres, et les systèmes d'imposition des entreprises.

La simulation 11 est semblable à la précédente, mais cette fois les impôts locaux sur les bénéfices sont compris dans le taux d'imposition nominal commun. Pour les pays qui sont concernés ici, cela veut dire que la taxe professionnelle allemande et le droit de monopole américain sur le revenu sont réputés abolis ou, dit autrement, imputé sur l'impôt sur les sociétés. Le taux d'imposition uniforme retenu est de 33,84%, ce qui correspond au taux d'imposition nominal moyen des 15 Etats membres de l'UE.

Comme l'Allemagne est le seul pays parmi les 5 Etats membres à percevoir un impôt local sur les bénéfices, ce scénario d'harmonisation réduit sensiblement son TMoyIE. Il n'y a par contre que des accroissements modérés dans les autres pays. L'Allemagne gagne deux places dans le classement et vient en deuxième position pour être au même niveau que le Royaume-Uni. Au global, le TMoyIE moyen des 5 pays de l'UE diminue modérément et l'écart-type des TMoyIE des différents pays chute plus sensiblement. La nouvelle valeur de 5,3 est inférieure de pratiquement 50% à l'écart-type du TMoyIE des régimes fiscaux existants (scénario de base). En comparaison avec ceux-ci, l'adoption d'un taux nominal d'imposition des bénéfices harmonisé induirait une diminution substantielle des distorsions qui résultent des différences de TMoyIE des investissements domestiques en Europe.

Les distorsions ne disparaîtraient cependant pas toutes. Les différences restantes peuvent être attribuées aux assiettes d'imposition, aux impôts locaux qui sont levés sur d'autres éléments que les bénéfices, et aux systèmes d'imposition des entreprises. La France, particulièrement, conserverait une situation très défavorable pour ce qui concerne la perception de ces impôts.

Par rapport au scénario précédent, la simulation 12 réduit simplement le taux nominal commun d'imposition des bénéfices de la moyenne européenne de 33,84% à 25%. Du fait du taux d'imposition plus faible, tous les TMoyIE domestiques ainsi que le TMoyIE moyen des 5 pays diminuent encore. Le résultat le plus frappant de cette simulation est cependant, comme on le voit à la hausse de l'écart-type, que la dispersion des TMoyIE augmente. Cette augmentation provient du fait que l'économie fiscale due à la déductibilité des impôts locaux non basés sur les bénéfices devient moindre quand le taux nominal d'imposition des bénéfices diminue. En d'autres mots, les effets des différences d'imposition non fondées sur les bénéfices apparaissent de manière plus évidente lorsque le taux nominal d'imposition diminue.

Les résultats de cette simulation sont également importants par le fait qu'ils montrent les effets du taux d'imposition sur la variation des pressions fiscales effectives. La comparaison avec la simulation précédente fait bien comprendre qu'une nouvelle réduction du taux nominal d'imposition des bénéfices, alors qu'il est déjà harmonisé, pour l'amener à un niveau sensiblement plus faible que la moyenne des pays, n'aura pas d'autre effet que de réduire la pression fiscale effective moyenne. Les distorsions économiques s'accentueront cependant, puisque l'écart-type augmente.

Outre les mesures étudiées dans le scénario précédent, la simulation numéro 13 abolit les impôts non basés sur les bénéfices (par exemple, l'impôt foncier). Ceci suppose que le seul impôt qui existe dans

chaque pays est un impôt sur les bénéfices dont le taux est uniformément de 25%. Comme il n'y a pas d'autre impôt, les différences qui restent entre les TMoyIE sont le résultat des différences d'assiettes imposables et des systèmes d'imposition des entreprises. Le résultat de cette simulation est que tous les TMoyIE domestiques et le TMoyIE moyen des 5 pays se réduit encore. En plus, l'écart-type des TMoyIE tombe à 2,7, ce qui est de loin la valeur la plus basse obtenue des 15 simulations.

Ce scénario met en évidence la dispersion restante des pressions fiscales effectives des pays qui peut être attribuée aux assiettes fiscales et aux systèmes d'imposition des entreprises.

Dans le classement des pays, la France passe de la dernière à la première position. Ce résultat n'est pas surprenant puisque la France a la plus petite assiette fiscale et est le seul pays à utiliser un système d'imputation.

C) Scénarios relatifs aux systèmes d'imposition des entreprises

Le tableau suivant est consacré aux répercussions d'un système d'imposition classique commun sur le niveau et la dispersion de la pression fiscale effective sur les entreprises. Tous les autres éléments des régimes fiscaux restent les mêmes. Comme le système d'imposition des entreprises fait la liaison entre les impôts sur les entreprises et ceux sur les particuliers, ces derniers ont été incorporés dans une étape distincte. Dans le scénario qui inclut les impôts sur les particuliers, le montant des dividendes est le même que dans le scénario de base et il n'y a pas d'"allègement au niveau de l'actionnaire" sur le revenu de dividende.

TABLEAU H Résultats des scénarios relatifs aux systèmes d'imposition des entreprises
- taux moyens d'imposition effectifs
- impôts des sociétés et des particuliers

	F	A	IRL	P-B	R-U	UE-5 Moyenne	UE-5 Ecart-type	E U
Scénario de base (impôts des sociétés uniquement)	39,7	30,1	8,3	24,0	21,0	24,6	10,4	29,7
Scénario de base (impôts des sociétés et des particuliers)	48,8	31,0	17,2	32,0	25,6	30,9	10,4	32,0
14. Système d'IS commun, système classique (impôts des sociétés uniquement)	48,0	30,1	8,3	24,0	21,0	26,3	13,0	29,7
15. Système d'IS commun, système classique (impôts des sociétés et des particuliers)	55,7	32,0	17,2	37,4	26,6	33,8	12,8	32,0

Au niveau de l'entreprise, l'adoption d'un système classique commun ne touche le TMoyIE qu'en France. Tous les autres pays étudiés ici appliquent en effet déjà une sorte de système classique au niveau de l'entreprise. L'abolition du système d'imputation, en règle générale, accroît le TMoyIE. Le crédit d'impôt est en effet refusé; il faut donc une distribution relativement plus importante pour payer les mêmes dividendes qu'auparavant. Suite à l'accroissement du TMoyIE français, le TMoyIE moyen des 5 pays de l'UE ainsi que l'écart-type des TMoyIE des différents pays augmentent.

L'adoption d'un système classique dans l'ensemble de l'UE et la prise en compte de l'imposition des particuliers n'est neutre en termes de pression fiscale effective qu'en Irlande (et aux Etats-Unis). Par contre, le TMoyIE augmente dans les autres pays car aucun de ces pays n'applique un système classique pur. Cette augmentation est la plus marquée en France (de 48,8% à 55,7%) du fait de son taux d'imposition moyen des revenus élevé. Elle n'est que mineure en Allemagne et au Royaume-Uni. Globalement, le TMoyIE moyen des 5 pays de l'UE augmente. Il en va de même de l'écart-type qui passe de 10,4 à 12,8.

En résumé, il paraît raisonnable de conclure que l'adoption d'un système commun d'imposition des entreprises sans modification simultanée des autres éléments des régimes fiscaux accroîtrait les distorsions dans l'UE. Il y a différentes raisons à cela. Au niveau de l'entreprise, les effets qui résultent des différents taux d'imposition, assiettes imposables et impôts locaux apparaîtraient s'il y avait une système d'imposition des entreprises commun. Au niveau global, ce sont les différences de structures des taux d'imposition des revenus qui font s'accroître la variation des TMoyIE.

D) Conclusions

Un des enseignements importants qu'apporte l'analyse des pressions fiscales effectives au moyen du modèle Tax Analyser est que tous les régimes fiscaux paraissent avoir été conçus comme des systèmes plus ou moins intégrés. Il y a donc un lien entre le taux d'imposition, l'assiette fiscale et le système d'imposition des entreprises. En conclusion générale, on peut dire que, dans les grandes lignes, un taux nominal d'imposition des bénéfices plus élevé est corrélé avec une assiette fiscale étroite et inversément.

Les simulations décrites dans ce cadre permettent de mieux appréhender le rôle de chacun des éléments les plus importants d'un régime fiscal dans la pression fiscale effective.

L'adoption d'une *assiette fiscale commune des entreprises* (simulation 9) apporte de toute évidence plus de transparence dans le calcul des pressions fiscales effectives. Les résultats de cette simulation montrent cependant qu'un tel changement entraînerait une augmentation tant de la pression fiscale effective moyenne que – et ceci paraît plus important – de la dispersion des TMoyIE des Etats membres de l'UE.

De même, un *système classique commun d'imposition des entreprises* (simulation 14) va accroître à la fois la pression fiscale effective moyenne en Europe et la dispersion des TMoyIE des Etats membres de l'UE.

Par contre, l'adoption d'un *taux nominal commun d'imposition des bénéfices* (simulation 11) réduirait considérablement la dispersion des TMoyIE des Etats membres de l'UE. Aucun des autres scénarios hypothétiques étudiés ici ne réduit la variation des pressions fiscales effectives de manière comparable. Les effets d'un taux nominal d'imposition des bénéfices commun sur le TMoyIE dépend du niveau du taux d'imposition. Dans notre exemple, le TMoyIE moyen augmente. Bien qu'un taux d'imposition commun plus faible réduirait le TMoyIE moyen, la dispersion des TMoyIE des différents pays augmenterait. C'est ainsi qu'une réduction importante des taux nominaux d'imposition des bénéfices n'est pas de nature à assurer dans le même temps une plus grande neutralité de la fiscalité.

8. QUELQUES EFFETS DE L'OPTIMISATION FISCALE PAR INTERPOSITION DE SOCIÉTÉS DE FINANCEMENT SUR LES TAUX D'IMPOSITION EFFECTIFS DES INVESTISSEMENTS TRANSNATIONAUX D'ENTREPRISES ALLEMANDES ET BRITANNIQUES

8.1. Observations préliminaires

Les distorsions potentielles mises en évidence dans l'analyse des investissements transfrontaliers sont à la mesure des motivations que peuvent avoir les entreprises d'adapter leur prise de décision de manière à minimiser la pression fiscale globale qu'elles subissent.

La section 6.3.3 a montré que les entreprises pouvaient considérablement réduire leur pression fiscale effective en faisant des choix appropriés en matière de mode de financement de leurs filiales, sachant que ceux qui sont le plus efficace d'un point de vue fiscal sont fonction des interactions entre les régimes fiscaux des pays d'origine et d'accueil. Les résultats de l'analyse révèlent que cette situation implique un recul en matière de neutralité de l'exportation et de l'importation des capitaux.

Les entreprises peuvent également faire usage de montages financiers et de structures de groupe plus complexes en vue de réduire leur pression fiscale effective. Le domaine du financement offre beaucoup de perspectives, en particulier pour les entreprises multinationales. En général, la mise en place d'une société financière intermédiaire est intéressante si le revenu concerné subit une pression fiscale moindre en comparaison avec le financement direct de la filiale étrangère par sa société mère.

C'est pourquoi cette section a pour objet de comprendre dans quelle mesure les stratégies d'optimisation fiscale des entreprises, qui prévoient l'intervention d'une société financière intermédiaire, allègent leur charge fiscale effective et, de manière plus générale, modifient les conclusions de la section 6 en termes de distorsions de l'allocation des ressources qui trouvent leur origine dans la fiscalité..

La stratégie la plus efficiente d'un point de vue fiscal en matière de montages financiers transfrontaliers qui font intervenir des intermédiaires financiers dépend de la pression fiscale de tous les pays concernés et des dispositions de conventions de double imposition entre ceux-ci. Il est donc évident qu'il n'y a pas de stratégie d'optimisation fiscale du financement international universellement valable (voir Encadré 10).

En vue d'étudier les facteurs les plus pertinents qui influencent cette stratégie et qui sont déterminés par la fiscalité tout en préservant la maîtrise des outils d'analyse, seuls l'Allemagne et le Royaume-Uni ont été retenus comme exemples de localisation de la société mère (la filiale pouvant se situer dans tous les Etats membres). Pour les sociétés financières intermédiaires, ce sont les cas du centre de coordination belge et de la société de financement néerlandaise qui seront étudiés.

Comme c'était le cas dans la partie principale de l'analyse quantitative, les régimes fiscaux étudiés ici sont ceux qui étaient en vigueur en 1999. Les deux pays diffèrent par leur taux domestiques d'imposition des bénéfices (30% au Royaume-Uni et 52,35% en Allemagne), la méthode d'élimination de la double imposition internationale des dividendes (exonération en Allemagne et crédit d'impôt limité au Royaume-Uni) et les dispositions relatives aux retenues à la source sur les payements d'intérêts des conventions de double imposition conclues avec les autres Etats membres. Tous ces éléments vont bien sûr influencer tant le choix de la localisation de l'intermédiaire financier que celui du mode de financement.

Il faut cependant remarquer que la situation a considérablement changé depuis 1999. Le régime fiscal allemand a fait l'objet d'une réforme fondamentale et le Royaume-Uni a revu sa législation dans le domaine de la planification fiscale. Il y a eu en outre quelques évolutions en matière de coordination

fiscale à l'échelle de l'UE qui prévoient, entre autres choses, le retrait planifié du centre de coordination belge et de la société de financement néerlandaise.

Il n'en demeure pas moins que l'étude des résultats de l'analyse des scénarios décrits dans cette section présente toujours un grand intérêt. Elle peut montrer si et dans quelle mesure les stratégies étudiées ici ont des répercussions sur l'analyse qui précède qui montrait que les pays se font surtout concurrence avec leurs taux d'imposition pour offrir des conditions attrayantes en tant qu'emplacement de localisation pour les investisseurs étrangers. Il peut donc être utile de déterminer si la suppression de ces formes d'intermédiaires financiers, par exemple dans le contexte du Code de conduite sur l'imposition des sociétés, aide à résoudre le problème d'une mauvaise allocation des ressources induite par la fiscalité.

Encadré 12:
Montages financiers possibles

Transfert de fonds de la société mère à la société de financement / de la société de financement à la filiale	Imposition au niveau de		
Financement symétrique	la filiale	de l'intermédiaire financier	la société mère
Augmentation de capital / Augmentation de capital	Imposition des bénéfices	Imposition des dividendes, la double imposition internationale est évitée grâce à l'exonération ou le crédit d'impôt limité	Imposition des dividendes, la double imposition internationale est évitée grâce à l'exonération ou au crédit d'impôt limité
Emprunt / Emprunt	Pas d'imposition des bénéfices du fait de la déductibilité des intérêts de l'emprunt	En principe pas de revenu imposable puisque les intérêts reçus de la filiale sont diminués des intérêts payés à la société mère	Imposition des intérêts reçus de l'intermédiaire financier
Financement asymétrique			
Augmentation de capital / Emprunt	Imposition des bénéfices	Imposition des dividendes, la double imposition internationale est évitée par l'exonération ou au crédit d'impôt limité Déduction des intérêts payés à la société mère	Imposition des intérêts reçus de l'intermédiaire financier
Emprunt / Augmentation de capital	Pas d'imposition des bénéfices du fait de la déductibilité des intérêts de l'emprunt	Imposition des intérêts reçus de la filiale	Imposition des dividendes, la double imposition internationale est évitée grâce à l'exonération ou au crédit d'impôt limité

- Augmentation de capital / Augmentation de capital: Le transfert de nouveaux capitaux propres via un intermédiaire financier pourrait s'avérer plus efficient d'un point de vue fiscal si la convention de double imposition entre le pays de la filiale et celui de la société mère supprime la double imposition des dividendes en accordant un crédit d'impôt limité et si la convention entre le pays de la filiale et celui de l'intermédiaire financier prévoit l'exonération. En outre, l'intermédiaire financier pourrait fonctionner comme une "mixer company" de manière à éviter un excédent de crédits d'impôt étrangers. Si les dividendes de différentes filiales sont mis en commun au niveau de l'intermédiaire financier, la société mère bénéficiera de la moyenne des crédits d'impôts étrangers ce qui est intéressant lorsque ceux-ci sont limités par pays. En fait, ce type de montage est avantageux quand le pays de la filiale pratique un système d'imposition des entreprises à double taux.

- Emprunt / Emprunt: L'intermédiaire financier qui est utilisé comme un canalisateur des payements d'intérêts tire profit de la diminution des retenues à la source sur les intérêts (chalandage fiscal). Ce processus peut être mis en oeuvre si la convention de double imposition entre l'Etat de résidence de la filiale et celui de la société intermédiaire permet des retenues à la source moindres, voire nulles, sur les intérêts par rapport aux dispositions de la convention entre l'Etat de résidence de la filiale et celui de sa société mère.

- Augmentation de capital / Emprunt: Lorsque les capitaux d'emprunt sont transformés en (nouveaux) capitaux propres, le passage par un intermédiaire financier est intéressant si les économies fiscales qui résultent de la déduction des intérêts au niveau de l'intermédiaire sont supérieures à la charge fiscale sur les intérêts reçus par la société mère.

- Emprunt / Augmentation de capital: La transformation de fonds propres en financement par emprunt est avantageuse si l'intermédiaire financier a un taux d'imposition de ses bénéfices inférieur à celui qu'aurait la filiale et à celui que la maison mère subirait sur les revenus d'intérêts. Il faudrait en outre que le rapatriement final des fonds propres engagés ne soit pas imposable (c'est la cas si, par exemple, les dividendes sont exonérés d'impôt au niveau de la société mère).

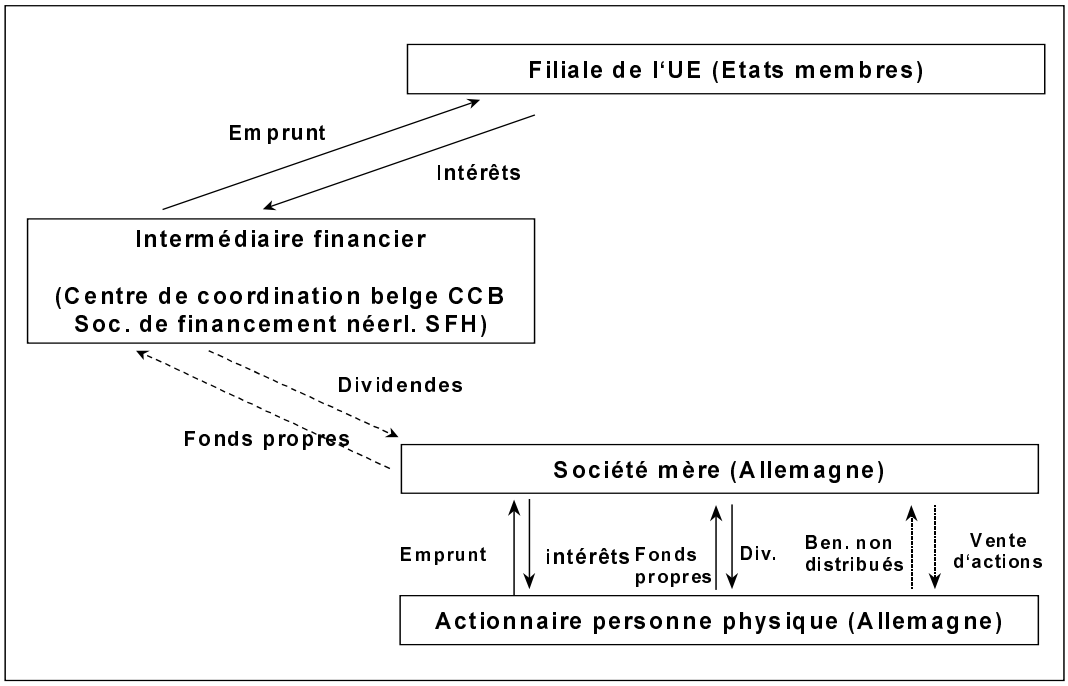
8.2. Optimisation des montages financiers internationaux dans le cas d'une société mère allemande (1999)

8.2.1. Cadre juridique de l'analyse

En 1999, le taux d'imposition des bénéfices en Allemagne est, comparativement, assez élevé. La double imposition internationale des dividendes est éliminée par la méthode de l'exonération. On peu raisonnablement penser que le but de principe des multinationales allemandes est d'utiliser des intermédiaires financiers comme sociétés relais (financement asymétrique) de manière à préserver de la fiscalité allemande des revenus peu imposés. Le mode de financement le plus courant est celui par lequel la société mère allemande alimente la société intermédiaire en fonds propres et celle-ci transforme ceux-ci en prêt à la filiale (c'est-à-dire le cas augmentation de capital / emprunt de l'encadré 12). Le Graphique 3 donne le schéma de financement et les mouvements de capitaux qui en résultent.

Pour une société mère allemande, la Belgique, l'Irlande et les Pays-Bas sont les pays les plus intéressants pour y établir un intermédiaire financier. L'analyse qui suit se concentre sur la Belgique et les Pays-Bas, ce qui permet de mettre en évidence les principes fondamentaux de la fiscalité allemande des intermédiaires financiers étrangers en 1999.

Graphique 3: Montages financiers internationaux dans un contexte allemand



A) Cas du centre de coordination belge

Sous réserve de certains préalables, un centre de coordination belge (CCB) peut être constitué par une société (mère) étrangère (càd non belge) soit en tant que filiale soit en tant que succursale. Le CCB doit faire partie d'un groupe ayant un caractère multinational et avoir pour seul objet le développement et la centralisation de certaines activités en ce compris des opérations de financement au seul profit du groupe (condition dite "intra-muros"). Il existe des restrictions, ainsi un CCB ne peut détenir ses propres actions ou celles d'autres entreprises (belges ou étrangères). Le CCB ne peut donc agir que comme intermédiaire financier et non comme holding intermédiaire.

Bien que, comme toute société ou succursale belge, le CCB soit assujetti à l'impôt sur les sociétés au taux nominal effectif de 40,17% (impôt des société de 39% plus surtaxe de 3%), il bénéficie d'un avantage fiscal particulier qui résulte de la définition de sa base imposable. Celle-ci est calculée sur une base de coûts majorés ("cost-plus") plutôt que sur les bénéfices réalisés. Les frais qui sont pris en consédération sont le total des dépenses opérationnelles du CCB à l'exclusion des charges de personnel et financières. Du fait de cette définition de l'assiette fiscale, les revenus d'intérêts du CCB en provenance d'autres membres du groupe ne sont en principe pas imposables en Belgique. En outre, les payements de dividendes ne sont pas soumis à la retenue belge à la source ce qui revient à une quasi exonération en Belgique de toutes les activités de financement. D'autre part, les retenues à la source sur les intérêts payés au CCB par les filiales et que celles-ci déduisent dans leur Etat de résidence deviennent définitives et ne peuvent être imputées sur l'impôt sur les sociétés belges.

En règle générale, les bénéfices non distribués du CCB ne sont imposables qu'en Belgique (principe du report) et, selon la convention de double imposition belgo-allemande, les bénéficies distribués sont exonérés d'impôt des société et de taxe profesionnelle au niveau de la société mère allemande.

Le principe du report est, dans une certaine mesure, violé par la législation allemande relatives aux sociétés étrangères contrôlées (Controlled Foreign Companies – CFC), qui comprennent les règles relatives aux "Passive Foreign Investment Company" (PFIC). Selon celles-ci et l'approche allemande du "dividende réputé distribué", les bénéfices non distribués d'une société étrangère qui proviennent d'un revenu passif sont attribués à la société mère allemande et sont soumis à l'impôt sur les sociétés et à la taxe professionnelle si la participation détenue dans le capital de l'intermédiaire financier est d'au moins 50% (société étrangère contrôlée) et la charge fiscale totale (effective) sur les bénéfices est inférieure à 30% (pays à faible taux d'imposition).

Le revenu passif étant défini, entre autres, comme le revenu obtenu par l'intermédiaire financier étranger de la détention de fonds liquides ou du prêt de fonds propres reçu d'une société mère, celui d'un CCB est donc un revenu passif. La législation allemande dispose explicitement, cependant, que les dispositions des conventions de double imposition applicables aux dividendes effectivement versés sont également applicables aux dividendes réputés distribués selon la législation CFC. Comme la convention belgo-allemande ne contient pas de disposition restrictive quant à l'activité, le revenu passif d'un CCB devrait être – dans une première étape - exonéré d'imposition allemande.

En ce qui concerne le revenu de l'investissement de capitaux, cependant, les règles allemandes relatives aux "PFIC" déclarent nulles les dispositions des traités qui prévoient la méthode de l'exonération. Dans la mesure où le revenu de l'investissement des capitaux provient du financement d'une société située à l'étranger qui a une activité économique, 60% de ce revenu est traité comme du revenu passif et attribué à l'actionnaire allemand (càd la société mère). Bien que ces 60% soient intégralement soumis à l'impôt sur les sociétés, ils sont exonérés de la taxe professionnelle. Pour limiter la double imposition, un crédit d'impôt indirect est octroyé sur les impôts payés par le CCB ainsi que sur les retenues à la source des revenus d'investissement de celle-ci. Les 40% restant du revenu de l'investissement des capitaux sont considérés comme un revenu passif ordinaire et l'exonération des revenus de participation prévue à la convention de double imposition belgo-allemande s'applique. En outre, la distribution effective des bénéfices (une partie des 60%) de la société financière intermédiaire déjà attribués à l'actionnaire allemand selon les règles relatives aux PFIC est explicitement exonérée de l'impôt sur les sociétés.

Selon la localisation de la filiale financée par le CCB, la charge fiscale de l'opération financière sera différente: le taux nominal (minimum) d'imposition des bénéfices, taxe de solidarité comprise, est de 42,2% (40% * 1,055) auquel il faut ajouter la taxe professionnelle dans le cas d'une filiale allemande et 25,32% (60% * 40% * 1,055) dans le cas d'une filiale située à l'étranger. Une société mère allemande ne tire donc aucun profit du financement de filiales domestiques via un CCB. La pression fiscale est identique. En ce qui concerne le financement d'une filiale étrangère, cependant, la pression fiscale est sensiblement plus faible en comparaison tant de celle relative aux filiales domestiques que de celle du financement direct par la maison mère. Dans ce dernier cas, les revenus d'intérêts des filiales étrangères sont également soumis au taux nominal d'imposition de 42,2% auquel s'ajoute la taxe professionnelle.

B) Cas de la société de financement néerlandaise

Les Pays-bas sont le pays où se trouvent le plus de sociétés de financement de multinationales allemandes. Une société de financement néerlandaise (SFH) est soumise, à l'instar de n'importe quelle autre entreprise, à l'impôt sur les sociétés qui est calculé sur ses bénéfices au taux nominal de 35%. Comme ce taux d'imposition est très proche de la moyenne européenne, les avantages fiscaux sont surtout l'accès à un réseau étendu de conventions de double imposition et la possibilité d'obtenir des autorités fiscales néerlandaises des décisions anticipées informelles en matière d'imposition des

bénéfices (“ruling”). Une incitation fiscale particulière à la création d’une SFH est cependant la possibilité de constituer une provision dite de risque financier qui lui permet de doter celle-ci à concurrence de 80% du revenu imposable issu du financement du groupe pendant l’année et de déduire cette dotation du revenu imposable. Selon l’importance de la dotation de cette provision pour risque, le taux nominal d’imposition effectif de la SFH se situera entre 35% et 7%. Il s’agira d’une charge fiscale définitive aux Pays-Bas. Les retenues à la source sur les intérêts sont imputables sur l’impôt sur les sociétés néerlandais et les dividendes distribués à une société mère allemande ne sont pas soumis à une retenue aux Pays-Bas.

En ce qui concerne l’imposition des bénéfices de la SFH, la règle générale est qu’ils ne sont pas imposables au niveau de l’actionnaire allemand tant qu’ils ne sont pas distribués (principe du report). Les dividendes distribués d’une SFH sont exonérés d’impôt sur les sociétés et de taxe professionnelle selon la convention de double imposition néerlando-allemande.

Comme la SFH est par définition toujours résidente des Pays-Bas et que la charge fiscale effective est habituellement supérieure à 30%, il n’y a pas d’imposition en Allemagne au titre de la résidence (en Allemagne) ou en fonction des règles relatives aux PFIC. Ces dernières sont cependant susceptibles d’être d’application si la SFH effectue des dotations à une provision pour risques au point d’avoir un taux d’imposition effectif inférieur à 30%. La dotation “critique” se situe aux environs de 14,3% (35% * 85,7% = 29,995%). Comme toute dotation au-delà de ce montant engendrerait une charge fiscale encore supérieure du fait des règles relatives aux PFIC, par rapport à une situation où aucune dotation ne serait faite à la provision pour risques, la stratégie la plus efficace d’un point de vue fiscal serait de procéder à des dotations à ladite réserve telles que le taux d’imposition effectif se situe immédiatement au-dessus des 30%.

Bien qu’une telle stratégie ne soit pas exempte de risques dans la mesure où l’ensemble des bénéfices de la SFH pourraient être considérés comme revenus d’investissement de capitaux, on considère qu’ils existent surtout dans le cas où la SFH accorde des prêts à ses (propres) filiales. On suppose en outre que la provision peut être reprise en franchise fiscale (aux fins, par exemple, d’acquérir une participation) et qu’ainsi le taux d’imposition néerlandais est fixé à 30%.

8.2.2. Indicateurs économiques pertinents: coût du capital et TMoyIE d’une société mère allemande et de ses filiales dans l’UE

Les Tableaux 32, 33 et 34 comparent le coût du capital et le TMoyIE d’une société mère allemande et de ses filiales dans l’UE dans le cas du financement des filiales par la société mère de la façon la plus efficace d’un point de vue fiscal et en faisant intervenir un intermédiaire financier. L’intermédiaire financier peut être soit un CCB soit une SFH, est financé par capitaux propres par la société mère allemande et transfère les fonds aux autres membres du groupe situés dans les Etats membres sous forme de prêts[47]. Le calcul des moyennes et des écarts-types a été fait pour chaque mode de financement.

Du fait du taux nominal d’imposition élevé de l’Allemagne, le moyen le plus efficient fiscalement pour une société allemande de financer directement une filiale dans l’UE est toujours celui de conserver ses bénéfices à la filiale (voir section 6).

---

47 Bien qu’une SFH puisse également détenir une participation dans le capital d’autres sociétés et de ce fait apporter des fonds propres à une filiale, ce mode de financement (par fonds propres) est exclu de la présente étude au motif qu’il n’y a pas d’avantages fiscaux complémentaires par rapport à l’apport direct de capitaux propres par la maison mère allemande puisque l’Allemagne exonère les dividendes ultérieurement distribués par la filiale.

Par comparaison, l'utilisation d'un intermédiaire financier induit un coût du capital et un TMoyIE plus faibles dans 10 cas sur 14 si les distributions sont réputé financées par les bénéfices domestiques (voir table 32). Le financement direct par la maison mère allemande reste plus favorables dans les seuls cas des filiales situées en Irlande, en Italie, en Suède et au Royaume-Uni. En moyenne, l'utilisation d'un CCB est plus efficient fiscalement que le financement direct. La SFH n'offre que des avantages mineurs. Cependant, si on considère les écarts-types, la dispersion se réduit sensiblement si on utilise un intermédiaire financier. Cette réduction est due à l'utilisation d'un taux nominal d'imposition uniforme de 25,32% (s'il s'agit d'un CCB) ou de 30% (s'il s'agit d'une SFH) sur le rendement marginal (coût du capital) ou sur les intérêts (TMoyIE).

La raison la plus importante de l'intérêt d'utiliser un intermédiaire financier plutôt que de procéder à un financement direct est la réduction du taux nominal d'imposition des bénéfices des sociétés lorsqu'ils passent par le canal d'un intermédiaire financier. Le financement par l'emprunt via un CCB s'avère plus avantageux que la rétention des bénéfices au sein de la filiale si le taux nominal d'imposition dans le pays d'accueil de la filiale est supérieur au taux nominal d'imposition effectif sur les intérêts après application des règles allemandes relatives à la "Passive Foreign Investment Company" (PFIC); comme on l'a vu plus haut, le taux d'imposition effectif est d'environ 25%. Tous les Etats membres à l'exception de l'Irlande et de l'Italie pratiquent des taux d'imposition des entreprises supérieurs à 25%.

Par rapport à un CCB, on peut s'attendre à ce qu'une SFH présente moins d'intérêt sur la plan fiscal si le taux d'imposition applicable aux intérêts est plus élevé (comme on l'a vu plus haut, le taux d'imposition effectif est d'environ 30%). Dans le cas de quatre Etats membres, c'est cependant l'inverse. Cette situation s'explique par la pratique de retenues à la source sur les intérêts payés à l'intermédiaire financier dans le pays d'accueil de la filiale. Dans le cas d'une SFH, ces retenues à la source ne doivent pas être prises en considération puisqu'elles peuvent être imputées sur l'impôt sur les sociétés néerlandais sur les revenus d'intérêts. Dans le cas du CCB, cependant, la retenue à la source doit être prise en compte pour la partie du revenu sous-jacent qui échappe aux règles relatives à la PFIC (càd 40%).

Comme il n'y a que 60% du revenu attribué à un CCB qui est imposable et que les 40% restant sont exonérés, 40% de la retenue à la source déduite ne peut être imputée sur l'impôt sur les sociétés allemand et devient donc un impôt définitif. Dans les cas de la France, de la Grèce, du Portugal et de l'Espagne, la retenue à la source de 15% surcompense l'avantage d'un taux nominal d'imposition des bénéfices plus faible par comparaison avec la SFH.

Le classement des pays d'accueil des filiales pour une société mère allemande est différent selon qu'on considère le coût du capital ou le TMoyIE.

Dans le cas d'un intermédiaire financier, le coût du capital d'un investissement transfrontalier est déterminé par l'assiette fiscale (particulière) de la filiale dans son pays d'accueil et par le taux d'imposition effectif (uniforme) des bénéfices de l'intermédiaire financier. C'est pourquoi, dans le cas d'un investissement marginal, la concurrence entre Etats membres comme pays de localisation ne se fait qu'au niveau des règles qui définissent les bénéfices des entreprises (càd l'assiette fiscale). Le cas du CCB en est l'illustration: on y voit que le coût du capital en Belgique (4,5%) est plus faible qu'au Luxembourg (4,6%) et au Danemark (5,2%).

Dans le cas d'un investissement considérablement plus rentable, c'est le TMoyIE qu'il faut considérer. Bien que les modifications dans le classement des pays selon ce critère ne soient que mineures, il faut prendre en considération un aspect important. Comme la rente économique ne peut être déplacée de la filiale à l'intermédiaire financier par le jeu de montages financiers fondés sur le principe de l'entreprise indépendante (l'éventualité d'un déplacement par les prix de transfert n'est pas examiné ici), celle-ci est toujours imposée au taux nominal du pays d'accueil de la filiale. Comme les taux d'imposition

domestiques sur les bénéfices sont plus faibles au Danemark (TMoyIE de 16,8%) et au Luxembourg (TMoyIE de 19,2%), ces deux pays améliorent leur classement par rapport à la Belgique (TMoyIE de 21,2%).

C'est pourquoi, comme l'ont déjà démontré le scénario de base et plusieurs des simulations décrites dans la section 7 ci-avant, les pays se font concurrence par leur taux d'imposition pour présenter des conditions de localisation avantageuses aux investisseurs étrangers. L'utilisation d'un intermédiaire financier ne peut changer le classement des pays. Elle ne fait que réduire le TMoyIE dans la mesure où les bénéfices qui sont transférés par le jeu du montage financier sont soumis à un taux d'imposition plus faible. Le rôle prédominant du taux d'imposition par rapport à l'assiette fiscale est également démontré par la réduction sensible des écarts-types du coût du capital. En fin de compte, cela traduit une plus grande disparité des taux d'imposition que des assiettes imposables entre les Etats membres.

La prise en compte des impôts sur les particuliers n'a pas d'effet sur le classement des pays et sur les avantages relatifs des différents modes de financement si on suppose que toutes les distributions faites à l'actionnaire final de la société mère allemande sont financées par les bénéfices domestiques.

Tableau 32 Optimisation fiscale dans le cas de l'Allemagne: distributions par la société mère sur base des revenus locaux
- coût du capital et TMoyIE
- voie fiscale la moins imposée, CCB et SFH
- impôts des sociétés et des particuliers

Coût du capital et TMoyIE (%)	**vers** Autriche	Belgique	Danemark	Finlande	France	Allemagne	Grèce	Irlande	Italie	Luxembourg	Pays-Bas	Portugal	Espagne	Suède	Royaume-Uni	Moyenne	Ecar-type
IS uniquemet																	
Voie fiscale la moins imposée	5,6 20,1	6,0 26,4	5,7 18,8	5,5 14,3	7,0 29,8	./. ./.	5,5 25,4	**4,5** **-5,7**	**3,4** **17,9**	5,7 23,4	5,8 21,6	5,9 23,8	5,8 21,7	**5,0** **11,0**	**5,9** **17,7**	5,5 19,0	0,8 8,3
Centre de coord. (Belgique)	**4,9** **17,3**	**4,5** **21,2**	**5,2** **16,8**	**5,3** **13,8**	6,2 27,0	./. ./.	5,0 23,7	6,3 3,4	5,2 23,9	**4,6** **19,2**	**4,9** **18,4**	5,4 22,0	5,6 20,8	5,0 11,2	6,1 18,8	5,3 18,4	0,5 5,7
Soc. de financ. (Pays-Bas)	5,4 19,4	5,1 23,3	5,7 18,8	5,8 15,9	**6,1** **26,8**	./. ./.	**4,8** **17,6**	6,2 3,2	5,1 23,7	5,2 21,3	5,5 20,5	**5,3** **21,8**	**5,5** **20,6**	5,5 13,3	6,1 18,6	5,5 18,9	0,4 5,4
Minimum	4,9 17,3	4,5 21,2	5,2 16,8	5,3 13,8	6,1 26,8	./. ./.	4,8 17,6	4,5 -5,7	3,4 17,9	4,6 19,2	4,9 18,4	5,3 21,8	5,5 20,6	5,0 11,0	5,9 17,7	5,1 16,7	0,6 7,2
Impôts des partic.																	
Voie fiscale la moins imposée	4,0 19,9	4,3 26,1	4,2 18,9	3,9 14,4	5,3 29,2	./. ./.	3,9 25,4	**3,2** **-4,3**	**1,8** **18,3**	4,1 23,1	4,2 21,3	4,2 23,4	4,2 21,3	3,6 11,6	**4,3** **17,7**	3,9 19,0	0,7 7,9
Centre de coord. (Belgique)	**3,2** **17,1**	**2,8** **21,1**	**3,7** **16,9**	**3,7** **13,7**	4,5 26,4	./. ./.	3,3 23,2	4,9 4,0	3,5 23,7	**2,9** **19,1**	**3,2** **18,1**	3,6 21,6	3,9 20,3	**3,5** **11,5**	4,5 18,5	3,7 18,2	0,6 5,5
Soc. de financ. (Pays-Bas)	3,8 19,1	3,4 23,1	4,2 18,8	4,2 15,7	**4,4** **26,2**	./. ./.	**3,1** **17,6**	4,9 3,7	3,4 23,5	3,5 21,0	3,8 20,1	**3,6** **21,4**	**3,8** **20,1**	4,0 13,5	4,5 18,3	3,9 18,7	0,5 5,2
Minimum	3,2 17,1	2,8 21,1	3,7 16,9	3,7 13,7	4,4 26,2	./. ./.	3,1 17,6	3,2 -4,3	1,8 18,3	2,9 19,1	3,2 18,1	3,6 21,4	3,8 20,1	3,5 11,5	4,3 17,7	3,4 16,7	0,6 6,7

Tableau 33 Optimisation fiscale dans le cas de l'Allemagne: distributions par la société mère sur base des revenus étrangers
- coût du capital et TMoyIE
- voie fiscale la moins imposée, CCB et SFH
- impôts des sociétés et des particuliers

Coût du capital et TMoyIE (%)	**vers** Autriche	Belgique	Danemark	Finlande	France	Allemagne	Grèce	Irlande	Italie	Luxembourg	Pays-Bas	Portugal	Espagne	Suède	Royaume-Uni	Moyenne	Ecar-type
IS uniquemet																	
Voie fiscale la moins imposée	6,1 30,0	6,5 35,2	6,2 28,7	5,9 25,0	7,5 38,2	./. ./.	5,9 33,0	**4,9** **8,0**	**3,9** **28,0**	6,3 32,7	6,3 31,2	6,4 33,1	6,3 31,3	5,4 22,2	6,3 27,9	6,0 28,9	0,8 7,0
Centre de coord. (Belgique)	**4,7** **25,4**	**4,3** **28,8**	**5,1** **25,1**	**5,2** **22,5**	**6,3** **34,5**	./. ./.	**5,2** **30,9**	6,3 14,4	5,3 31,9	**4,4** **27,1**	**4,8** **26,4**	**5,5** **30,2**	**5,7** **29,2**	**4,9** **20,3**	**6,2** **27,5**	5,3 26,7	0,6 5,0
Soc. de financ. (Pays-Bas)	5,9 29,4	5,6 32,6	6,2 28,8	6,3 26,4	6,7 35,6	./. ./.	5,3 27,8	6,6 15,6	5,7 33,0	5,7 30,9	6,0 30,3	5,8 31,4	6,0 30,3	6,0 24,1	6,5 28,6	6,0 28,9	0,4 4,6
Minimum	4,7 25,4	4,3 28,8	5,1 25,1	5,2 22,5	6,3 34,5	./. ./.	5,2 27,8	4,9 8,0	3,9 28,0	4,4 27,1	4,8 26,4	5,5 30,2	5,7 29,2	4,9 20,3	6,2 27,5	5,1 25,8	0,6 5,9
Impôts des partic.																	
Voie fiscale la moins imposée	4,3 42,5	5,1 46,9	4,7 42,2	4,8 40,4	5,0 46,7	./. ./.	4,7 44,1	**4,5** **30,7**	**3,6** **44,2**	4,1 43,6	4,4 43,1	5,2 45,9	5,0 44,4	4,6 39,1	5,0 42,0	4,6 42,6	0,4 3,9
Centre de coord. (Belgique)	**2,5** **38,5**	**2,0** **41,0**	**3,0** **38,5**	**3,1** **36,5**	**4,6** **46,0**	./. ./.	**3,7** **41,9**	5,0 32,4	3,7 44,3	**2,2** **39,7**	**2,5** **39,1**	**3,8** **43,1**	**4,0** **42,3**	**2,9** **35,1**	**4,7** **41,2**	3,4 40,0	0,9 3,5
Soc. de financ. (Pays-Bas)	5,4 44,8	5,2 47,1	5,7 44,4	5,8 42,8	6,2 49,0	./. ./.	4,9 43,9	6,1 35,6	5,2 47,4	5,2 45,9	5,5 45,4	5,3 46,1	5,5 45,4	5,5 41,4	6,0 44,3	5,5 44,5	0,4 3,1
Minimum	2,5 38,5	2,0 41,0	3,0 38,5	3,1 36,5	4,6 46,0	./. ./.	3,7 41,9	4,5 30,7	3,6 44,2	2,2 39,7	2,5 39,1	3,8 43,1	4,0 42,3	2,9 35,1	4,7 41,2	3,4 39,8	0,9 3,8

Si on suppose maintenant que les distributions à l'actionnaire final sont également financées par les bénéfices étrangers et qu'on fait provisoirement abstraction des impôts sur les particuliers, on voit comme le montre le tableau 33 que le CCB améliore sa position relative par rapport à celle de la voie fiscale la moins imposée de financement direct et celle de la SFH. L'explication tient au fait que les règles allemandes relatives aux PFIC font augmenter l'assiette fiscale allemande en y ajoutant 60% des bénéfices du CCB. Comme ceux-ci sont soumis à l'impôt sur les sociétés, ils contribuent à la réduction du taux d'imposition des bénéfices distribués. D'autre part, comme les bénéficient qui résultent tant du financement par la voie fiscale la moins imposée que de la SFH sont exonérés d'impôt sur les sociétés en Allemagne, ils ne peuvent profiter du système du double taux d'imposition des entreprises. En conséquence, ce n'est que dans les cas de la Grèce, de l'Irlande et de l'Italie que le CCB est moins intéressant. (En comparaison de l'autre scénario qui suppose que les distributions proviennent des bénéfices domestiques, le CCB est également dans ce cas plus intéressant pour les filiales en France, au Portugal, en Espagne, en Suède et au Royaume-Uni).

En outre, si on tient compte de l'impôt sur le revenu des particuliers, le CCB devient encore plus séduisant puisqu'il n'y a qu'une partie des dividendes issus de ses bénéfices (les fameux 60% concernés par les règles relatives aux PFIC) qui bénéficient du crédit d'impôt sur les sociétés domestique allemand.

Finalement, le Tableau 34 compare le coût du capital et le TMoyIE des investissements domestique et sortant selon les hypothèses de financement des distributions de bénéfices. Les résultats sont des moyennes générales issues de la section relative à l'investissement domestique et des tableaux précédents de cette section.

Tableau 34 Optimisation fiscale dans le cas de l'Allemagne: comparaison des investissements domestique et sortant
- coût du capital et TMoyIE
- voie fiscale la moins imposée, CCB et SFH
- imposition des sociétés et des particuliers

	Impôt sur les sociétés		Impôt des particuliers	
Coût du capital/ TMoyIE	Distribution par la société mère sur base de ses bénéfices domestiques	Distribution par la société mère sur base de ses bénéfices étrangers	Distribution par la société mère sur base de ses bénéfices domestiques	Distribution par la société mère sur base de ses bénéfices étrangers
Investissement domestique	7,3 39,1	6,0 35,6	5,2 37,7	2,8 30,8
Investissement sortant				
- Financement par voie fiscale la - imposée	5,5 19,0	6,0 28,9	3,9 19,0	4,6 42,6
- Centre de coord. (Belgique)	5,3 18,4	5,3 26,7	3,7 18,2	3,4 40,0
- Soc. de financement (Pays-Bas)	5,5 18,9	6,0 28,9	3,9 18,7	5,5 44,5
- Minimum (1)	5,0 16,7	5,1 25,8	3,4 16,7	3,4 39,8

(1) Moyenne des Etats membres de la voie fiscale la moins imposée parmi les trois possibilités

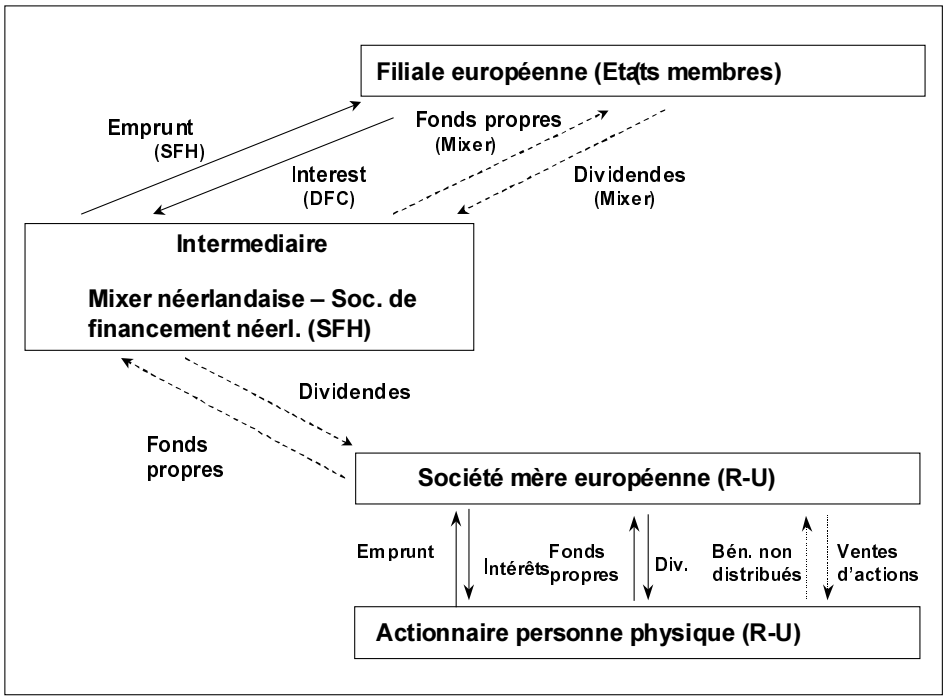
Comparé à l'investissement domestique en Allemagne, l'optimisation fiscale réduit le coût du capital et le TMoyIE de l'investissement sortant. L'investissement étranger est encore plus avantageux si on suppose que, dans ce cas, les distributions proviennent des bénéfices domestiques. Si au contraire elles proviennent des bénéfices étrangers, l'investissement sortant est toujours plus intéressant que l'investissement domestique sur le plan fiscal si on ne prend en considération que les impôts sur les sociétés. L'optimisation fiscale permet à nouveau d'augmenter l'intérêt de l'investissement sortant. En outre, si on prend en compte l'impôt sur le revenu des particuliers, l'investissement sortant se retrouve en meilleure position en matière de coût du capital si on fait intervenir un CCB. L'optimisation fiscale peut en effet surcompenser le fait que le revenu étranger ne bénéficie pas d'un crédit d'impôt dans le système d'imputation. Pour ce qui concerne le TMoyIE, l'investissement domestique conserve toutefois une meilleure position sur le plan fiscal car la rente économique payée par la filiale à sa mère ne bénéficie d'aucun crédit d'impôt.

8.3. Optimisation des montages financiers internationaux dans le cas d'une société mère au Royaume-Uni (1999)

8.3.1. Cadre juridique de l'analyse

Contrairement à l'Allemagne, le taux nominal d'imposition effectif des bénéfices est au Royaume-Uni (30%) inférieur à la moyenne de l'UE. Une autre différence d'importance qui va avoir une incidence sur n'importe qu'elle stratégie de planification fiscale est la méthode d'élimination de la double imposition des dividendes. C'est en effet la méthode du crédit d'impôt limité qui est d'application plutôt que celle de l'exonération. Compte tenu d'un taux d'imposition des sociétés comparativement bas au Royaume-Uni, l'incitation est moindre de constituer une société intermédiaire étrangère comme société relais. L'utilisation d'une société intermédiaire en tant que société de financement de groupe existe cependant en suivant le même principe de structure que celui présenté dans le cas de la multinationale allemande (financement asymétrique augmentation de capital / emprunt - voir graphique 3). Compte tenu de l'application de la méthode du crédit d'impôt, le but poursuivi par une multinationale britannique devrait être l'optimisation de sa situation en matière de crédits d'impôt étranger. Un moyen d'y arriver est le passage par une société holding intermédiaire dite "Mixer Company". Si on se réfère aux principales formes de montages financiers décrites dans le encadré 10, cette structure appartient à la catégorie des financements symétriques (augmentation de capital / augmentation de capital). Le Graphique 4 décrit sommairement les sources de financement et les flux de trésorerie qui en résultent.

Graphique 4: Montages financiers internationaux dans un contexte britannique



Du point de vue d'une société mère britannique, les Pays-Bas, l'Irlande et Jersey sont des pays à prendre en considération pour la localisation de sociétés intermédiaires. L'analyse qui suit se concentre sur les Pays-Bas car cet exemple illustre bien les principes fondamentaux et les effets de ces stratégies de planification fiscale.

A) Cas de la société de financement néerlandaise (SFH)

L'interposition d'une société de financement néerlandaise (SFH) entre une société de droit britannique et une autre filiale située dans l'UE s'inscrit dans le même schéma que celui décrit dans la section 8.2 consacré à l'Allemagne. En outre, l'imposition néerlandaise des sociétés de financement néerlandaises détenues par une société britannique est exactement la même. Les dotations à une provision pour risques sont également les mêmes et on suppose que celles-ci peuvent être reprises en franchise fiscale de manière à ce que le taux d'imposition effectif de la SFH soit de 30%.

Selon la législation britannique relative aux sociétés étrangères controlées par une société de droit britannique, les bénéfices de la SFH ne peuvent être attribués au Royaume-Uni s'il s'agit d'une société holding au sens des dispositions légales. Cette contrainte peut normalement être satisfaite relativement aisément. Si la société de financement paie un dividende à sa maison mère britannique, celui-ci sera soumis à l'impôt sur les sociétés britannique au taux de 30% moins un crédit pour l'impôt subi par la société de financement. Si on suppose un taux d'imposition des sociétés néerlandais de 30%, il n'y aura pas de charge fiscale additionnelle au Royaume-Uni.

B) Cas de la "mixer company" néerlandaise

Dans le cadre général de l'usage optimal des crédits d'impôt étranger sous le régime britannique de suppression de la double imposition des dividendes étrangers, le passage par une société holding étrangère faisait partie de l'arsenal ordinaire de la planification fiscale des multinationales britanniques.

Bien que la loi fiscale britannique de 2000 ait remis en cause cette structure, elle était d'un usage répandu parmi les multinationales ayant leur siège au Royaume-Uni jusque 1999. C'est pourquoi elle est encore prise en considération ici.

Lorsqu'une entreprise britannique encaisse un dividende de sa filiale étrangère, celui-ci est soumis à l'impôt sur les sociétés (britannique) au taux de 30%. Le Royaume-Uni supprime la double imposition des dividendes étrangers en accordant un crédit pour l'impôt étranger sous-jacent. Ce crédit est cependant calculé par rapport à la source et limité à l'impôt sur les sociétés britannique sur le montant majoré (c'est-à-dire dividende plus impôt sous-jacent). C'est ainsi que l'efficience optimale est atteinte lorsque le taux d'imposition sous-jacent de la filiale étrangère est égal au taux d'imposition britannique de 30%. Dans la mesure où ce taux sous-jacent est supérieur à 30%, une partie du crédit d'impôt est en fait inutilisé puisque les premiers 30% de l'impôt sous-jacent sont suffisants pour éviter tout charge fiscale additionnelle sur le dividende au Royaume-Uni. A l'inverse, si l'impôt sous-jacent est inférieur à 30%, il y a un impôt britannique à payer. Le droit britannique ne permettait en effet pas de faire la moyenne des taux sous-jacents au niveau de la société britannique.

Par la constitution d'une société "mixer" aux Pays-Bas, ces inefficiences pouvaient être minimisées et le taux effectif d'imposition des dividendes étrangers était réduit à 30%, garantissant qu'aucun impôt britannique additionnel ne serait dû et qu'il n'y aurait ainsi aucun impôt étranger "inutilisé".

La "mixer" néerlandaise recevait des dividendes de filiales situées dans des pays (par exemple de l'UE) à taux d'imposition élevé et détenait en même temps des participations dans des sociétés situées dans des pays plus faiblement imposés. Du fait de l'exonération néerlandaise sur les participations, il n'y avait pas d'impôt néerlandais sur les dividendes. Au niveau de la société holding néerlandaise, les dividendes en provenance de sociétés peu imposées (qui subissaient un impôt étranger relativement faible) étaient "mélangés" aux dividendes des filiales européennes lourdement imposées. La société "mixer" versait ensuite un dividende unique à la société mère britannique.

Les dividendes versés par la "mixer" néerlandaise correspondent au total des dividendes que recevait la société mère britannique de ses diverses filiales étrangères. A son niveau, en calculant l'impôt sous-jacent subi par la société "mixer" néerlandaise, le taux moyen d'imposition des dividendes détermine le montant du crédit d'impôt étranger disponible. L'ajustement judicieux du calendrier et du montant des dividendes garantissait un taux global de 30%. Cette technique était extrêmement rémunératrice pour les sociétés britanniques qui détenaient des filiales dans des pays aux taux d'imposition locaux très différents, puisqu'elle avait pour effet de moyenner le niveau des taxes sous-jacentes. Un groupe bien structuré pouvait ainsi s'assurer de ne rapatrier que des bénéfices soumis à un taux sous-jacent d'environ 30%.

L'utilisation des "mixers" pour lisser les taux d'imposition des filiales étrangères pouvait être étendue par la mise en oeuvre de filiales qui bénéficiaient de taux d'imposition artificiellement bas, en fait des sociétés "tirelires", de manière à mélanger une quantité appropriée de revenus non imposés avec des revenus étrangers "réels" pour obtenir un taux de 30%.

Bien que, dans une situation idéale, le taux d'imposition effectif de toutes les filiales étrangères soit de 30%, il n'est pas évident de savoir auxquelles d'entre elles l'avantage doit être attribué. Ce pourrait être à celles situées dans des pays à taux d'imposition élevé (c'est-à-dire ceux dont le taux nominal est supérieur au taux britannique de 30%) puisque leur charge fiscale effective est effectivement réduite à 30%. L'avantage pourrait également être attribué aux filiales situées dans des pays dont le taux d'imposition est bas (c'est-à-dire ceux dont le taux nominal est inférieur au taux britannique de 30%) puisqu'elles évitent une taxe britannique additionnelle grâce au "mixing". Economiquement, ces dernières voient donc leur dividendes exonérés d'impôt britannique. Pour ce qui suit, cependant, c'est la première interprétation qui sera retenue.

8.3.2 Indicateurs économiques pertinents: coût du capital et TMoyIE d'une société (mère) britannique et de ses filiales européennes

Les Tableaux 35 et 36 comparent le coût du capital et le TMoyIE d'une société mère britannique et de ses filiales dans l'UE dans les cas du financement par la voie fiscale la moins imposée et du passage par un intermédiaire financier. L'intermédiaire financier peut être soit une SFH soit une société "mixer" néerlandaise qui sont toutes deux financées par capitaux propres en provenance de la société mère britannique. Différents modes de financement sont cependant utilisés par les sociétés intermédiaires: alors que la SFH transfère les fonds sous forme de prêts aux autres membres du groupe, la "mixer" injecte de nouveaux fonds propres dans les filiales. Dans le cas de la "mixer", les filiales peuvent également conserver leurs bénéfices. Outre les résultats par pays, on a calculé les moyennes et écarts-types de chaque mode de financement.

Le Tableau 35 montre que, du fait d'un taux nominal d'imposition britannique comparativement faible et du crédit d'impôt limité sur les dividendes étrangers, le mode de financement direct d'une filiale européenne le plus efficace fiscalement du point de vue d'une entreprise britannique est, en moyenne, le prêt. Ce n'est que dans les pays de provenance dont le taux nominal d'imposition est encore plus bas que la non distribution des bénéfices s'avère plus efficace fiscalement. C'est le cas de la Finlande, de l'Irlande, de l'Italie et de la Suède. L'avantage de la non distribution des bénéfices sur le financement par augmentation de capital ou par l'octroi d'un prêt peut être attribué au fait que les filiales étrangères ne subissent pas le taux d'imposition britannique plus élevé sur les bénéfices.

Par comparaison avec le financement par la voie fiscale la moins imposée, le passage par une société "mixer" s'avère plus avantageux dans 11 cas sur 14. Ce n'est que dans le cas des filiales situées dans des pays dont les taux d'imposition sont plus faibles que le taux britannique (la Finlande, l'Irlande et la Suède) que les stratégies d'optimisation fiscale n'apportent pas d'avantages complémentaires. Contrairement à la situation allemande, l'intervention d'une SFH n'apporte rien sur le plan fiscal, ce qui s'explique par le système de crédit d'impôt britannique. Les bénéfices d'une SFH ne peuvent être effectivement soustraits à l'imposition britannique dès le moment où ils sont distribués à la maison mère au Royaume-Uni et de ce fait toujours assujettis à l'impôt sur les sociétés britannique.

L'origine de l'avantage d'une société "mixer" par rapport au financement direct est le crédit d'impôt britannique limité sur les dividendes dans le cas de ce financement. Comme les taux nominaux d'imposition de ces pays étrangers pour lesquels le passage par une société "mixer" est avantageux sont plus élevés que le taux d'imposition britannique, il y aura toujours un excédent de crédits d'impôt étranger au Royaume-Uni. C'est également vrai dans le cas du financement par prêt d'une filiale étrangère (qui est le mode de financement direct le plus efficace sur le plan fiscal dans beaucoup de cas), puisque les bénéfices étrangers qui viennent après payement des intérêts sont distribués sous forme de dividendes qui n'apportent qu'un crédit d'impôt limité. Le "mélange" des dividendes réduit le taux d'imposition attribué aux dividendes étrangers au niveau du taux britannique de 30% et évite ainsi les crédits d'impôt excédentaires.

La suppression totale des crédits d'impôt excédentaires explique la diminution du coût du capital dans le cas d'une société "mixer". En général, cette diminution, comparée avec le mode de financement direct le plus efficace d'un point de vue fiscal, s'accroît avec l'augmentation du taux nominal d'imposition de la filiale étrangère (c'est-à-dire que la diminution est plus grande dans le cas d'une filiale belge (taux d'imposition des sociétés de 40,17%) que dans le cas d'une filiale danoise (taux d'imposition des sociétés de 32%)).

Si on examine les chiffres relatifs aux filiales allemande et italienne, certaines caractéristiques particulières de leur système fiscal apparaissent. Dans le cas de l'Allemagne, le coût du capital du mode de financement direct le plus efficient (c'est-à-dire le financement par emprunt) est majoré à concurrence

de 50% de la taxe professionnelle (parce que 50% des intérêts payés doivent être ajoutés à l'assiette fiscale de celle-ci). Le passage par une société "mixer" rend cependant le financement par augmentation de capital plus intéressant car tous les impôts allemands, taxe professionnelle incluse, peuvent être imputés sur l'impôt sur les sociétés britannique. Dans le cas de l'Italie, les chiffres trouvent leur explication dans la "dual income tax" (DIT) qui diminue le coût du capital de la filiale italienne. Dans le cas d'une société "mixer", on a supposé que l'impôt sur les sociétés italien pouvait être imputé sur l'impôt sur les sociétés britannique au taux nominal laissant ainsi l'avantage de la DIT intact.

Au contraire de la stratégie d'optimisation fiscale de la société mère allemande (où le prêt est le seul mode de financement d'une filiale étrangère), le passage par une société "mixer" réduit également de manière appréciable le taux moyen d'imposition effectif. Ce n'est en effet pas uniquement l'impôt étranger sur le rendement marginal qui peut être imputé sur l'impôt sur les sociétés britanniques mais également celui qui porte sur la rente économique. Le classement des pays d'accueil des filiales du point de vue d'une entreprise britannique ne diffère pas selon qu'il est établi en fonction du coût du capital ou du TMoyIE. En ce qui concerne le coût du capital et le TMoyIE selon les Etats membres, il subsiste cependant des différences. Elles sont dues aux disparités d'assiettes fiscales domestiques (règles de calcul du revenu imposable) qui sont toujours d'application, ce qui explique ausi un plus grand écart-type.

La prise en compte des impôts sur les revenus des particuliers n'a pas d'influence sur le classement des pays ni sur les avantages relatifs des différents modes de financement. Le système d'allègement fiscal au niveau de l'actionnaire prévoit en effet un traitement identique de tous les revenus d'actions recueillis par des actionnaires britanniques.

Tableau 35 Optimisation fiscale dans le cas du Royaume-Uni
- coût du capital et TMoyIE
- voie fiscale la moins imposée, “mixer” néerlandaise et SFH
- imposition des sociétés et des particuliers

Coût du capital et TMoyIE (%)	**vers** Autriche	Belgique	Danemark	Finlande	France	Allemagne	Grèce	Irlande	Italie	Luxembourg	Pays-Bas	Portugal	Espagne	Suède	Royaume-Uni	Moyenne	Ecar-type
IS uniquement																	
Voie fiscale la moins imposée	6,0 29,0	5,7 32,3	6,3 28,3	**6,2** **26,5**	6,8 35,3	5,5 34,1	5,5 30,0	**4,9** **22,1**	4,3 28,3	5,8 30,6	6,1 29,9	5,9 31,0	6,1 29,9	**5,7** **24,8**	./. ./.	5,8 29,4	0,6 3,3
Société “mixer” (Pays-Bas)	**5,9** **25,8**	**5,4** **23,9**	**6,2** **26,8**	**6,2** **26,5**	**6,5** **27,6**	**4,4** **20,3**	**5,2** **23,4**	**4,9** **22,1**	**2,8** **14,8**	**5,6** **24,5**	**6,0** **25,9**	**5,7** **25,0**	**6,0** **26,0**	**5,7** **24,8**	./. ./.	5,5 24,1	0,9 3,2
Soc. de financ. (Pays-Bas)	6,0 29,0	5,7 32,3	6,3 28,3	6,4 27,5	6,8 35,3	5,5 34,1	5,5 30,0	7,1 29,8	5,8 32,6	5,8 30,6	6,1 29,9	5,9 31,0	6,1 29,9	6,1 26,5	./. ./.	6,1 30,5	0,4 2,4
Minimum	5,9 25,8	5,4 23,9	6,2 26,8	6,2 26,5	6,5 27,6	4,4 20,3	5,2 23,4	4,9 22,1	2,8 14,8	5,6 24,5	6,0 25,9	5,7 25,0	6,0 26,0	5,7 24,8	./. ./.	5,5 24,1	0,9 3,2
Impôts des partic.																	
Voie fiscale la moins imposée	5,1 33,8	4,8 36,8	5,4 33,4	**5,3** **31,9**	5,8 39,4	4,5 38,5	4,5 34,8	**4,3** **28,8**	3,3 33,6	4,8 35,3	5,1 34,6	4,9 35,6	5,1 34,6	**4,9** **30,6**	./. ./.	4,8 34,4	0,6 2,7
Société “mixer” (Pays-Bas)	**5,0** **31,2**	**4,6** **29,9**	**5,4** **32,1**	**5,3** **31,9**	**5,6** **32,9**	**3,6** **27,0**	**4,4** **29,2**	**4,3** **28,8**	**2,0** **22,2**	**4,7** **30,2**	**5,1** **31,3**	**4,8** **30,6**	**5,1** **31,3**	**4,9** **30,6**	./. ./.	4,6 29,9	0,9 2,6
Soc. de financ. (Pays-Bas)	5,1 33,8	4,8 36,8	5,4 33,4	5,5 32,5	5,8 39,4	4,5 38,5	4,5 34,8	6,1 34,4	4,8 37,2	4,8 35,3	5,1 34,6	4,9 35,6	5,1 34,6	5,2 31,8	./. ./.	5,1 35,2	0,4 2,1
Minimum	5,0 31,2	4,6 29,9	5,4 32,1	5,3 31,9	5,6 32,9	3,6 27,0	4,4 29,2	4,3 28,8	2,0 22,2	4,7 30,2	5,1 31,3	4,8 30,6	5,1 31,3	4,9 30,6	./. ./.	4,6 29,9	0,9 2,6

Le Tableau 36 compare le coût du capital et le TMoyIE de l'investissement domestique **et** de l'investissement sortant.

Tableau 36 Optimisation fiscale dans le cas du Royaume-Uni: comparaison des investissements domestique et sortant
- coût du capital et TMoyIE
- voie fiscale la moins imposée, "mixer" néerlandaise et SFH
- impôts des sociétés et des particuliers

Coût du capital/ TMoyIE	Impôt sur les sociétés	Impôt des particuliers
Investissement domestique	6,6 28,2	5,7 33,2
Investissement sortant - Voie fiscale la moins imposée	5,8 29,4	4,8 34,4
- Société "mixer" (Pays-Bas)	5,5 24,1	4,6 29,9
- Soc. de financement (Pays-Bas)	6,1 30,5	5,1 35,2
- Minimum(1)	5,5 24,1	4,6 29,9

(1) Moyenne des Etats membres de la voie fiscale la moins imposée parmi les trois possibilités

Par comparaison avec un investissement domestique au Royaume-Uni, le coût du capital d'un investissement étranger est plus faible s'il est fait usage de la voie fiscale la moins imposée ou de l'optimisation fiscale. Le TMoyIE est cependant toujours plus élevé sauf dans le cas de la société "mixer", ce qui s'explique tout simplement par le mécanisme de crédit d'impôt britannique limité sur le revenu étranger qui est ici d'application.

8.4. Conclusions

La stratégie d'optimisation fiscale est fonction du régime fiscal du pays d'origine (et particulièrement de la méthode d'élimination de la double imposition internationale) et de la position relative par rapport au taux d'imposition nominal. On a montré, dans le cas des sociétés mères allemandes et britanniques, que l'optimisation fiscale en matière de financement réduisait tant le coût du capital que le taux moyen d'imposition effectif de l'investissement étranger. Il subsiste cependant des écarts selon les pays d'accueil et leur taux d'imposition nominaux. L'assiette fiscale a toujours une incidence, quoique mineure. Le taux d'imposition devient important dans le cas d'investissements rentables, car de vrais bénéfices ne peuvent être transférés d'un pays à un autre par le simple jeu de montages financiers. L'optimisation fiscale ne peut dont pas supprimer toutes les entraves fiscales à l'investissement

transfrontalier qui trouvent leur origine dans les écarts de taux d'imposition et d'assiette fiscale. Dans certaines circonstances, l'incidence des retenues à la source sur les intérêts est également considérable.

Par comparaison avec les investissements domestiques, le coût du capital et le TMoyIE des investissements sortants peuvent être considérablement réduits moyennant l'utilisation d'intermédiaires financiers. L'intérêt est plus substantiel dans le cas d'une entreprises allemande ce qui s'explique par une pression fiscale plus élevée sur les investissements domestiques. Sachant que les sociétés "mixer" ne vont plus être tolérées à l'avenir par le Royaume-Uni, le passage par des intermédiaires financiers ne présentera plus que des avantages mineurs. Il est probable que les multinationales britanniques connaîtront un coût du capital et un taux moyen d'imposition effectif de l'investissement identiques que celui-ci soit financé directement (moyennant l'octroi d'un prêt) ou par intermédiaire financié interposé.

L'incidence de l'abolition des structures de financement à vocation fiscale en Europe et ailleurs sera fonction de la localisation de la société mère. Les chiffres qui précèdent permettent de croire que la pression fiscale subie par les multinationales augmentera dans les pays qui imposent lourdement l'investissement domestique. Les effets sur les multinationales qui ont leur siège dans des pays moins imposés seront moins importants.

C'est pourquoi la disparition de ces intermédiaires financiers ne permettra pas, en tant que telle, de résoudre le problème de la mauvaise allocation des ressources induite par la fiscalité. Sachant que le déterminant principal des écarts de taux d'imposition effectif est le taux d'imposition global lui-même, les entreprises situées dans les pays à pression fiscale élevée auront la possibilité de compenser la suppression des intermédiaires financiers en exploitant les possibilités d'arbitrage fiscal qui résultent desdits écarts.

9. TAUX D'IMPOSITION EFFECTIFS DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES EN ALLEMAGNE, EN ITALIE ET AU ROYAUME-UNI EN 1999

On trouvera dans cette section des estimations du coût moyen du capital et des taux moyens d'imposition effectifs qui sont appliqués aux petites et moyennes entreprises en Allemagne, en Italie et au Royaume-Uni. Après une rapide description des régimes fiscaux de chacun des pays, la situation des petites et moyennes entreprises est comparée à celle des plus grandes.

9.1. Regimes fiscaux en Allemagne, en Italie et au Royaume-Uni

a) Allemagne

Les entrepreneurs allemands peuvent donner à leur entreprise la forme juridique d'une société par actions ou d'une société de personnes (ou agir en tant qu'indépendants). On a supposé, dans le cadre des analyses, qu'il existait des restrictions à la cessions des actions et des participations. L'entrepreneur est donc supposé ne pas vendre son commerce ce qui a pour conséquence que le taux effectif d'imposition des plus-values est de zéro.

Les petites et moyennes entreprises sont imposées de la même manière que les grandes. Les petites entreprises sont cependant autorisées, selon la valeur comptable de leurs actifs, à procéder à un amortissement accéléré de leur équipement au taux de 20%. Elles peuvent en outre constituer une provision immunisée équivalente à 50% du coût initial d'un actif de production deux ans avant l'acquisition effective de celui-ci. Cette provision fait l'objet d'une reprise lors du premier amortissement.

Les sociétés de personnes ne sont pas soumises directement à un impôt sur le revenu. Au lieu de cela, celui-ci est imputé aux associés. Pour ce qui concerne la taxe professionnelle et l'impôt foncier, c'est cependant la société de personnes elle-même qui est assujettie. Ces deux impôts sont déductibles de

l’assiette fiscale des associés. Celle-ci est calculée de la même manière que celle d’une société par actions. L’amortissement accéléré est également autorisé. L’assiette de la taxe professionnelle et celle de l’impôt foncier sont calculées comme s’il s’agissait d’une société par actions. Cependant, dans le cas de la taxe professionnelle, il y a un premier montant qui est exonéré, ce qui veut dire que le taux d’imposition marginal des petites sociétés de personnes peut être nul. Pour en tenir compte, les calculs relatifs à la taxe professionnelle ont été faits à la fois au taux zéro et au taux maximum.

Comme l’imposition des revenus des particuliers suit un barême progressif qui va de 0% à 53% (en 1999), le taux nominal d’imposition marginal est fonction du revenu personnel total. Il y a également une contribution complémentaire de solidarité de 5,5%. Le taux marginal d’imposition des bénéfices des sociétés de personnes est cependant limité à 45% plus contribution de solidarité dans la plupart des cas.

L’analyse qui suit a été faite pour des actionnaires qui sont imposés aux taux suivants: (a) zéro (b) 35,1% (taux marginal d’imposition d’un revenu imposable de 30.000 euros) et (c) 45% (taux supérieur). En tenant compte des impôts locaux, cela donne les taux d’imposition globaux suivants:

	taux global d'IS sur les bénéfices non distribués	taux global d'IS sur les bénéfices distribués	taux globaux d'imposition des revenus	taux globaux d'imposition des intérêts
soc. par actions	52,35	43,7	0 ; 35,4 ; 54,3	0 ; 35,4 ; 54,3
soc. de personnes:				
pas de taxe professionnelle	-	-	0 ; 37 ; 47,5	0 ; 37 ; 55,9
avec taxe professionnelle	-	-	17,6 ; 48,1 ; 56,7	0 ; 37 ; 55,9

Les taux d'imposition des revenus du tableau correspondent aux situations (a), (b) et (c) présentées ci-dessus.

b) Italie

Comme en Allemagne, les petites et moyennes entreprises peuvent prendre la forme d'une société par actions ou d'une société de personnes (voire d'une personne). Le régime fiscal des sociétés par actions est le même que celui des grandes entreprises.

De même qu'en Allemagne également, les bénéfices d'une société de personnes sont imputés aux associés et imposés selon le barême progressif de l'impôt sur les revenus avec des taux qui vont de 19% à 46%. Les sociétés de personnes payent l'impôt régional (IRAP) et l'impôt sur les immeubles (ICI). Aucun d'entre eux n'est déductible de l'impôt sur les revenus des particuliers.

Pour bénéficier de l'abattement de la DIT ("dual income tax") italienne, les sociétés de personnes doivent satisfaire à deux critères. Elles doivent tout d'abord tenir une comptabilité normale (non simplifiée). Elles doivent en second lieu avoir un "revenu ordinaire" qui se situe dans la première tranche d'imposition, soit être imposées au taux de 19%. On a supposé dans le cas du financement par l'emprunt que les sociétés de personnes empruntaient auprès des banques, ce qui implique que le taux d'imposition appliqué est de 12,5% comme pour les sociétés par actions.

Comme dans le cas de l'Allemagne, l'étude a pris en compte trois situations d'actionnaires qui ont des taux d'imposition de leurs revenus différents (zéro; taux marginal pour un revenu imposable de 30.000 euros; taux supérieur). Les résultats des calculs sont les suivants:

	taux global d'IS	taux global d'IS sur les bénéfices	taux d'imputation	taux globaux d'imposition des intérêts
soc. par actions	41,3	0 ; 34,0 ; 46,0	0 ; 37 ; 37	12,5
soc. de personnes		4,3 ; 38,3 ; 50,3	0	12,5

c) Le Royaume-Uni

Au Royaume-Uni, la plupart des petites et moyennes entreprises adoptent la forme juridique de la société par actions. L'impôt sur les sociétés auquel elles sont soumises se distingue de celui qui s'applique aux plus grandes entreprises à deux égards. En premier lieu, le taux d'imposition est plus faible: on suppose ici qu'il est de 20%. En second lieu, les déductions pour amortissement des installations de production peuvent se faire au taux de 40% au lieu de 25%.

Les taux d'imposition des revenus des particuliers des trois types d'actionnaires (zéro; taux marginal pour un revenu imposable de 30.000 euros; taux supérieur) étudiés ici sont:

	taux global d'IS sur les bénéfices non distribués	taux d'imposition des particuliers sur les dividendes reçus	taux d'imputation	taux globaux d'imposition des intérêts
soc. par actions	20	0 ; 10 ; 32.5	0 ; 10 ; 10	0 ; 20 ; 40

9.2. Coût du capital et taux moyen d'imposition effectif

Cette section est consacrée à des indicateurs du coût du capital et du taux moyen d'imposition effectif pour chacun des trois pays étudiés. Il y a trois tableaux, correspondant à trois situations fiscales possibles pour le propriétaire de l'entreprise: un taux zéro, un taux supérieur, ou un taux moyen. Dans les deux premiers cas, les chiffres des petites et moyennes entreprises peuvent être comparés à ceux des grandes entreprises. Les catégories d'actifs et les modes de financement de même que leurs pondérations sont les mêmes que ceux du scénario de base. Cela donne 15 types d'investissement différents.

Compte tenu des différentes formes juridiques accessibles aux petites entreprises et des différences dans le traitement fiscal décrites plus haut, des indicateurs fiscaux ont été calculés dans un certain nombre de cas. Ainsi, en Allemagne, on a étudié le cas d'une société, et celle-ci peut ou non procéder à des amortissements accélérés et doter une provision immunisée. Les deux situations différentes de sociétés de personnes ont été également analysées. En outre, les sociétés de personnes soumises et non soumises à la taxe professionnelles ont été examinés. Cela donne six catégories distinctes d'entreprises allemandes.

Pour ce qui concerne l'Italie, il y a trois catégories. Une entreprise peut être une société par actions. Elle peut aussi être une société de personnes, auquel cas elle peut ou non prétendre au bénéfice du régime de la DIT. Pour le Royaume-Uni, seule la société par actions fait l'objet de l'analyse.

9.2.1. L'actionnaire au taux zéro

Le Tableau 37 analyse la situation d'un entrepreneur imposé au taux zéro. Il présente des indicateurs pour chacune des catégories décrites plus haut de même que, pour des raisons de comparaison, le cas d'une grande entreprise réalisant un investissement domestique dans le même pays.

En commençant par l'Allemagne, on voit que le coût du capital d'une société par actions petite ou moyenne qui ne bénéficie d'aucune mesure incitative est identique à celui d'une grande entreprise comparable. Il en va de même pour le TMoyIE. Cependant, si la petite société bénéficie de ces mesures, son coût du capital est moindre et le TMoyIE l'est légèrement. Dans le cas des sociétés de personnes, toutefois, tant le coût du capital que le TMoyIE sont plus faibles. En l'absence de taxe professionnelle et d'impôt sur le revenu des particuliers, il ne reste que l'impôt foncier dont les effets sont très peu importants par rapport à une absence totale d'imposition. Si la société de personnes est également

soumise à la taxe professionnelle, le coût du capital et le TMoyIE sont corrélativement plus élevés tout en restant plus faibles que ceux auxquels est confrontée la société par actions.

Tableau 37 Coût du capital et taux moyen d'imposition effectif
- taux d'imposition personnelle égal à zéro
- moyenne des 15 types d'investissement

Coût du capital (ligne supérieure) **TMoyIE (ligne inférieure)**	Grande entreprise	Petite et moyenne entreprise					
	Scénario de base	société par actions		société de personnes			
				pas de taxe professionnelle		avec taxe professionnelle	
		avec stimulant	sans stimulant	avec stimulant	sans stimulant	avec stimulant	sans stimulant
Allemagne	6,9	6,4	6,9	5,1	5,1	5,6	5,7
	22,3	20,4	22,3	0,4	0,4	15,7	16,1
Italie	4,0	4,0	-	4,6	4,6	-	-
	27,1	27,1		0,0	0,0		
R-U	6,6	6,1	-	-	-	-	-
	28,2	19,3					

Note. Seule l'Allemagne applique une taxe professionnelle. Les "stimulants" sont les suivants :
Allemagne: déduction pour amortissement accéléré de 20% sur l'équipement; provision immunisée de 50% du coût de l'investissement deux ans avant l'acquisition effective de l'actif, qui est reprise à l'occasion de la première déduction pour amortissement.
Italie: le "stimulant" est l'éventuelle application d'un dégrèvement au titre de la DIT.
R-U: taux d'imposition des entreprises de 20% et déduction pour amortissement des installations de production au taux de 40%.

En Italie, le système fiscal a la même incidence sur les petites et moyennes entreprises que sur les grandes. Dans le tableau, elles sont toutes supposé bénéficier du dégrèvement au titre de la DIT, ce qui implique que le système fiscal constitue un encouragement à l'investissement en Italie par rapport au cas où il n'y a pas d'imposition (dans ce cas, le coût du capital serait de 5%). Cela veut donc dire que le coût du capital des sociétés de personnes dont les actionnaires ne paient pas d'impôt est en réalité plus élevé que celui des petites sociétés par actions. Par contre, comme le taux d'imposition des revenus est zéro, le TMoyIE de telles sociétés de personnes est également de zéro. La comparaison entre les grandes entreprises et les sociétés de personnes petites et moyennes (dont les actionnaires ne payent pas d'impôts) est donc assez délicate en Italie. A la marge, la fiscalité italienne des entreprises subsidie dans

les faits l'investissement, traitant ainsi l'investissement marginal de manière plus favorable que la fiscalité des sociétés de personnes. Dans le cas d'entreprises ou d'investissements plus rentables, l'absence d'imposition des revenus fait que les sociétés de personnes bénéficient d'un traitement plus favorable que les plus grandes entreprises.

Au Royaume-Uni, la comparaison est simple. Les petites et moyennes entreprises bénéficient d'un taux d'imposition nominal plus faible et de déductions pour amortissement plus généreuses. Leur coût du capital et leur TMoyIE sont donc plus faibles que ceux des plus grandes entreprises.

9.2.2. L'actionnaire au taux d'imposition personnelle le plus élevé

Le Tableau 38 analyse la situation des entrepreneurs qui sont soumis à l'impôt sur les revenus au taux le plus élevé. En règle générale, les coûts du capital sont plus faibles dans le tableau 38 que dans le tableau 37 alors que les TMoyIE sont plus élevés, ce qui est conforme aux constatations faites dans la Section 4. L'actionnaire est supposé comparer le rendement qu'il peut obtenir de l'investissement hypothétique analysé ici à celui qu'il pourrait obtenir d'un placement financier, tel qu'un compte bancaire qui lui rapporterait un intérêt. La prise en compte de l'impôt sur les revenus d'intérêts obtenus de la banque implique que le taux de rendement après impôt de l'investissement de substitution est maintenant beaucoup plus faible. Toutes autres choses étant égales, cela réduit le rendement exigé – c'est-à-dire le coût du capital – de l'investissement hypothétique. D'autre part, une "couche" d'impôt supplémentaire doit élever le TMoyIE.

La situation relative des grandes entreprises, des petites sociétés par actions et des petites sociétés de personnes en Allemagne et au Royaume-Uni est semblable à celle du Tableau 37. La petite société par actions est réputée ne pas avoir d'actionnaires qualifiés, le coût du capital et le TMoyIE en l'absence d'incitants étant ainsi les mêmes que ceux d'une grande entreprise. Les incitants réduisent marginalement le coût du capital et le TMoyIE. Les chiffres relatifs à la société de personnes sont plus faibles que ceux des sociétés par actions. De même, au Royaume-Uni, la petite société par actions profite du taux d'imposition plus faible et des déductions plus importantes.

Tableau 38 Coût du capital et taux moyen d'imposition effectif
- taux d'imposition personnelle le plus élevé
- moyenne des 15 types d'investissement

Coût du capital (ligne supérieure) **TMoyIE (ligne inférieure)**	Grande entreprise		Petite et moyenne entreprise					
	Scénario de base		société par actions		société de personnes			
					pas de taxe professionnelle		avec taxe professionnelle	
	qualifié	non qualifié	avec stimulant	sans stimulant	avec stimulant	sans stimulant	avec stimulant	sans stimulant
Allemagne	5,4	3,4	3,2	3,4	2,7	2,9	3,1	3,3
	47,7	43,3	42,9	43,3	27,9	28,4	37,0	37,5
Italie	5,1	4,8	4,2	-	3,4	5,9	-	-
	37,1	35,5	34,4		32,7	39,2		
R-U	5,1	5,4	3,4	-	-	-	-	-
	35,3	36,1	26,1					

Note. Voir les notes du Tableau 37. Dans ce tableau, les chiffres de la grande entreprise sont distincts selon que les actionnaires sont qualifiés ou non.

La situation en Italie est cependant quelque peu différente. Le dégrèvement résultant de la DIT a toujours pour effet d'amener le coût du capital des sociétés par actions sous les 5%. C'est cependant maintenant aussi le cas des sociétés de personnes (qui profitent du dégrèvement résultant de la DIT). En réalité, l'incidence nette des écarts de taux auxquels les sociétés par actions et de personnes sont confrontées est que le coût du capital des sociétés de personnes est plus faible. C'est également le cas du TMoyIE. Une partie de l'écart entre les grandes et les petites entreprises trouve son explication dans le fait que les propriétaires de ces dernières sont réputés ne pas être assujettis à l'imposition sur les plus-values.

9.2.3. L'actionnaire au taux d'imposition personnelle "moyen"

Le Tableau 39 présente les chiffres relatifs aux chefs d'entreprise imposés au taux "moyen" (moyenne des taux zéro et supérieur). La situation est comparable à celle commentée plus haut.

Tableau 39 Coût du capital et taux moyen d'imposition effectif
- taux d'imposition personnelle médian
- moyenne des 15 types d'investissement

Coût du capital (ligne supérieure) **TMoyIE (ligne inférieure)**	Petite et moyenne entreprise					
	société par actions		société de personnes			
			pas de taxe professionnelle		avec taxe professionnelle	
	avec stimulant	sans stimulant	avec stimulant	sans stimulant	avec stimulant	sans stimulant
Allemagne	4,3	4,5	3,7	3,9	4,2	4,5
	33,0	33,8	22,5	23,1	33,0	33,6
Italie	4,0	-	4,2	5,4	-	-
	24,7		25,2	28,9		
R-U	5,0	-	-	-	-	-
	14,3					

Note. Voir notes du Tableau 37. Dans ce tableau, il n'y a aucun chiffre relatif aux grandes entreprises puisque les analyses concernant les actionnaires de telles entreprises se limitent à ceux qui sont imposés au taux zéro et à ceux qui sont imposés au taux supérieur.

9.3. Conclusions

Pour conclure, les chiffres de cette section montrent que les règles fiscales spécifiques appliquées aux PME dans les pays étudiés ont pour effet de diminuer la pression fiscale effective. En Allemagne (1999) et en Italie, les sociétés de personnes subissent une pression fiscale plus faible que celle des sociétés par actions quelle que soit la situation de leurs actionnaires.

Mais lorsqu'on compare les chiffres de cette section avec ceux de la section 6.3.3, qui analysait l'approche d'optimisation de l'imposition, il est important de remarquer que les petites et moyennes entreprises en Allemagne, en Italie et au Royaume-Uni subissent une pression fiscale plus élevée que les multinationales qui investissent à l'étranger.

10. TAUX D'IMPOSITION EFFECTIFS DES ETATS MEMBRES EN 2001

On trouvera dans cette section des estimations du coût du capital et des taux marginaux et moyens d'imposition effectifs dans les Etats membres en 2001. Il s'agit d'une mise-à-jour synthétique de la situation de 1999 de manière à mettre en évidence les principaux changements intervenus durant ces deux dernières années tant au niveau des Etats membres pris individuellement que dans l'ensemble. Le cas examiné est celui d'un investissement domestique en tenant compte des impôts sur les sociétés mais pas de ceux qui sont applicables au revenu des particuliers. L'étude détaillée de la situation de 1999 a en effet montré que les conclusions générales qui résultent des analyses domestiques et internationales sont globalement semblables en termes d'intervalle de variation, de classement des Etats membres et de principal déterminant de l'impôt.

Les hypothèses relatives à la définition de l'investissement et du contexte économique dans lequel celui-ci est réalisé sont les mêmes que celles de l'analyse de 1999. Ce sont également les mêmes paramètres fiscaux qui ont été retenus, moyennant mise en conformité avec les régimes fiscaux de 2001. La description détaillée des paramètres fiscaux utilisés dans les calculs se trouve dans l'annexe B.

Les tableaux 40 et 41 reprennent les données par pays de 2001 et correspondent aux tableaux 7 et 8 de la section 4.3.

Le tableau 40 est relatif au coût du capital et au TMarIE au niveau de l'entreprise et présente une comparaison avec les données générales par pays du tableau 7.

Tableau 40 Coût du capital et TMarIE par pays - 2001

- par catégorie d'actif, mode de financement et global

- impôt sur les sociétés uniquement

Pays	Moyenne générale 1999		Moyenne générale 2001		Coût du capital 2001							
	Coût du capital	TMarIE	Coût du capital	TMarIE	Actifs incorporels	Immeubles industriels	Equipement	Actifs financiers	Stocks	Bén. non distribués	Augm. de capital	Emprunt
Autriche	6,3	20,9	5,7	12,6	5,3	5,8	5,2	6,6	5,6	6,6	6,6	4,1
Belgique	6,4	22,4	6,4	22,4	5,2	7,0	5,3	8,0	6,7	8,0	8,0	3,5
Danemark	6,4	21,9	6,4	21,6	4,3	8,1	5,6	6,9	6,9	7,3	7,3	4,6
Finlande	6,2	19,9	6,4	21,3	6,1	6,4	5,6	6,8	6,8	7,3	7,3	4,6
France	7,5	33,2	7,3	31,8	5,2	8,4	8,5	7,6	7,0	8,7	8,7	4,8
Allemagne	7,3	31,0	6,8	26,1	5,4	7,1	6,1	8,2	6,9	8,0	8,0	4,4
Grèce	6,1	18,2	6,0	16,9	6,7	5,1	6,0	5,2	7,1	7,4	7,4	3,5
Irlande	5,7	11,7	5,7	11,7	5,3	6,8	5,2	5,5	5,5	5,9	5,9	5,2
Italie	4,8	- 4,1	4,3	-15,9	2,4	4,0	3,2	7,5	4,4	4,7	4,7	3,6
Luxembourg	6,3	20,7	6,3	20,7	5,2	6,8	5,3	7,7	6,5	7,7	7,7	3,7
Pays-Bas	6,5	22,6	6,5	22,7	5,1	7,0	5,9	7,4	6,9	7,8	7,8	4,1
Portugal	6,5	22,5	6,3	21,0	6,5	6,1	5,1	7,5	6,4	7,6	7,6	4,0
Espagne	6,5	22,8	6,5	22,8	6,5	6,7	5,4	7,4	6,4	7,7	7,7	4,1
Suède	5,8	14,3	5,8	14,3	5,0	6,0	5,0	6,6	6,6	6,7	6,7	4,3
R-U	6,6	24,7	6,7	24,8	5,5	8,3	5,6	6,9	6,9	7,7	7,7	4,8

On voit dans le tableau 40 que 7 Etats membres (la Belgique, le Danemark, l'Irlande, le Luxembourg, les Pays-Bas, l'Espagne et la Suède) ont le même coût du capital en 2001 qu'en 1999. Dans cinq autres Etats membres, les changements sont mineurs. La légère augmentation du coût du capital et du TMarIE est due, dans le cas de la Finlande, au passage du taux de l'impôt sur les sociétés de 28% à 29% et à un surenchérissement mineur de l'impôt foncier et, dans le cas du Royaume-Uni, à un léger accroissement de l'impôt foncier. La France, la Grèce et le Portugal connaissent un léger recul du coût du capital et du TMarIE. Dans le cas de la France, ce recul est dû à la diminution du taux de l'impôt sur les sociétés qui est passé de 40% à 36,43%, ce qui est en partie compensé par une réduction de 0,25% du coefficient de l'amortissement dégressif. En Grèce et au Portugal, la réduction s'explique par la diminution du taux de l'impôt sur les sociétés qui passe respectivement de 40% à 37,5% et de 34% à 32%. On remarquera que le Danemark a le même coût du capital en 2001 qu'en 1999 et un TMarIE en très légère diminution, donc pratiquement inchangé. Cette situation est due à la combinaison d'une réduction du taux de l'impôt sur les sociétés qui est passé de 32% à 30% et d'une réduction des déductions pour amortissement de l'équipement, cette dernière compensant pratiquement la première.

En ce qui concerne l'Allemagne, l'Autriche et l'Italie, les écarts entre 2001 et 1999 sont plus substantiels.

Les raisons de la réduction du coût du capital et du TMarIE en Allemagne ont été largement commentées dans la section 4 à l'occasion de l'analyse des effets de sa réforme fiscale. Comme on a déjà eu l'occasion de le souligner, cette réforme n'a qu'un effet relativement limité sur le classement de l'Allemagne.

En 2000, l'Autriche a procédé à une réforme de l'impôt sur les sociétés en adoptant l'impôt dual sur le revenu. Cette réforme comprenait une réduction du taux de l'impôt sur les sociétés de 34% à 25% applicable aux bénéfices réputés provenir d'une augmentation de capital. En 2001, l'Autriche a également modifié le taux de l'amortissement linéaire sur les immeubles pour le faire passer de 4 à 3%. Globalement, le coût du capital et le TMarIE ont sensiblement décru en Autriche. Le but poursuivi lors de l'adoption du système dual était une plus grande homogénéité de traitement entre les financements par fonds propres et par emprunt, comme c'est le cas du système (dual) italien d'imposition des revenus. Lorsqu'on compare le TMarIE des différents modes de financement en 1999 (voir tableau 7) et en 2001, on remarque que la réduction du TMarIE en Autriche résulte de la réduction du TMarIE du financement par les bénéfices non distribués ou par augmentation de capital, car le TMarIE du financement par emprunt est pratiquement inchangé. La réforme ne semble donc pas engendrer un traitement plus homogène des différents modes de financement.

En Italie, la réduction du coût du capital et du TMarIE en 2001 est le résultat de la diminution du taux de l'impôt sur les sociétés de 37% à 36% et, plus encore, de l'augmentation de l'assiette de fonds propres utilisée pour le calcul de l'affectation de l'impôt dual sur le revenu qui est passée de 100 à 120% en 2000 et à 140% en 2001. Il est remarquable de constater que, suite aux élections du printemps 2001, le nouveau gouvernement italien a "gelé" le système dual à la date du 30 juin 2001 et a adopté d'autres formes de stimulants fiscaux. Il est donc particulièrement difficile, en ce moment, de définir précisément le code fiscal à appliquer aux investissements italiens en 2001.

Dans l'ensemble, on constate qu'en 2001 un certain nombre d'Etats membres ont un coût du capital et un TMarIE plus faibles suite aux modifications apportées à leur code fiscal dans le but de réduire le taux de l'impôt sur les sociétés ou d'adopter ou modifier le système dual d'imposition. Ces changements n'affectent pas fondamentalement le classement des Etats membres et ne réduisent pas la dispersion des TMarIE dans l'UE. Le changement le plus frappant est la remarquable réduction de la pression fiscale effective en Autriche, qui place maintenant cet Etat dans la partie basse du classement en compagnie de l'Italie, de l'Irlande et de la Suède.

En ce qui concerne l'imposition de l'investissement en différentes catégories d'actifs ou selon différents modes de financement, la situation de 2001 n'est guère différente de celle de 1999. Il n'y a que l'Autriche et l'Italie, du fait de la mise en oeuvre ou de la modification du système dual, qui semblent avoir en 2001 une fiscalité plus équilibrée des différents modes de financement. Néanmoins, du fait de la réduction des taux nominaux d'imposition dans un certain nombre d'Etats membres, l'avantage du financement par emprunt diminue en proportion de la diminution de la valeur des déductions.

Le tableau 41 est une synthèse, pour chacun des Etats membres en 2001, des taux moyen d'imposition effectifs d'un investissement dont le rendement réel avant impôt est de 20%. Ceux-ci sont comparés aux taux globaux par pays du tableau 8.

Sachant que le TMoyIE est plus étroitement lié au taux nominal d'imposition que ne le sont le coût du capital ou le TMarIE, on constate sans surprise que l'importante diminution du taux nominal d'imposition en Allemagne induit la plus grande chute du TMoyIE moyen, malgré la diminution des

abattements. En matière de réduction du TMoyIE moyen, l'Allemagne est suivie par la France qui a réduit son taux nominal d'un peu plus de 3,5 points de pourcentage.

Par contre, c'est le TMarIE, plutôt que le TMoyIE, qui change le plus dans le cas du système dual d'imposition de l'Italie et de l'Autriche. C'est pourquoi, bien que la modification (en Italie) ou l'introduction (en Autriche) du système dual d'imposition fassent fléchir le TMoyIE, l'effet n'est pas aussi important que sur le TMarIE. Le TMoyIE de l'Irlande et de la Suède (qui sont inchangés par rapport à 1999) restent donc les plus faibles du classement.

En conséquence, avec un rendement avant impôt fixé à 20%, les écarts dans l'UE se réduisent en 2001 essentiellement du fait de la réduction de la pression fiscale effective en Allemagne et en France tandis que le taux irlandais reste le taux moyen effectif le plus bas. En dehors de cette réduction de l'intervalle des taux d'environ 4 points de pourcentage, la situation globale de 2001 en termes de positionnement des pays dans la partie haute ou dans la partie basse du classement et de principal déterminant de l'impôt est fondamentalement inchangée par rapport à 1999.

Tableau 41 Taux moyen d'imposition effectif par pays - 2001

- par catégorie d'actif, mode de financement et global

- impôt sur les sociétés uniquement

Pays	**Global 1999**	**Global 2001**	Actifs incorporels	Immeubles industriels	Equipement	Actifs financiers	Stocks	Bén. non distribués	Augm. de capital	Emprunt
Autriche	29,8	27,9	26,4	28,2	26,2	30,9	27,6	30,7	30,7	22,6
Belgique	34,5	34,5	30,7	36,1	31,0	39,2	35,3	39,1	39,1	25,8
Danemark	28,8	27,3	19,9	33,3	24,7	29,3	29,3	30,7	30,7	21,0
Finlande	25,5	26,6	25,7	26,6	23,9	28,3	28,3	30,0	30,0	20,2
France	37,5	34,7	27,8	38,2	38,4	35,6	33,8	39,0	39,0	26,8
Allemagne	39,1	34,9	30,8	36,0	33,0	39,2	35,4	38,7	38,7	27,7
Grèce	29,6	28,0	33,3	28,5	31,3	11,9	34,8	32,4	32,4	19,7
Irlande	10,5	10,5	8,9	15,8	8,2	9,8	9,8	11,7	11,7	8,2
Italie	29,8	27,6	22,5	27,1	24,9	35,1	28,4	28,7	28,7	25,5
Luxembourg	32,2	32,2	28,6	33,7	29,2	36,6	32,9	36,6	36,6	24,0
Pays-Bas	31,0	31,0	26,7	32,6	29,2	34,2	32,5	35,2	35,2	23,3
Portugal	32,6	30,7	31,3	30,1	26,9	34,4	30,9	34,8	34,8	23,0
Espagne	31,0	31,0	31,1	31,8	27,4	34,2	30,7	35,2	35,2	23,3
Suède	22,9	22,9	19,6	23,4	19,7	25,7	25,7	26,0	26,0	17,1
R-U	28,2	28,3	24,2	34,0	24,7	29,3	29,3	31,8	31,8	21,7

Pratiquement tous les changements intervenus entre 1999 et 2001 en matière d'imposition des sociétés ont eu pour conséquence une diminution des impôts exigibles. Dans deux des cas concernés, l'Autriche et l'Italie, les réformes avaient pour but de réduire la pression fiscale sur les investissements marginaux. C'est ainsi que les réformes de ces deux pays ont eu un plus grand effet sur le TMarIE que sur le TMoyIE.

Six autres pays ont néanmoins réduit leur taux nominaux d'imposition, bien que ce soit dans une mesure relativement faible (la principale exception étant l'Allemagne qui a réduit son taux de 40% à 25%). Dans certains de ces pays, les autorités ont contrebalancé les réductions de taux en diminuant en même temps les déductions (ce fut, à nouveau, particulièrement le cas en Allemagne). De manière générale, les réductions du TMarIE ont donc été relativement faibles, et celles du TMoyIE relativement plus importantes.

Le constat qui est fait ici est cohérent par rapport à une tendance générale à la diminution des taux nominaux d'imposition et, partant, des TMoyIE dans la plupart des cas, particulièrement dans les pays qui pratiquent des taux d'imposition élevés. Il est fort possible que ce recul de la pression fiscale effective soit une conséquence de la concurrence fiscale que se font les Etats membres pour attirer les investisseurs.

11. COMPARAISON DES RESULTATS AVEC CEUX DES RAPPORTS RUDING ET BAKER &McKENZIE

Durant la dernière décennie, un certain nombre d'études ont été consacrées aux comparaisons internationales de pression fiscale effective sur les entreprises. Pour les raisons décrites sommairement dans la Section 3, les approches les plus couramment utilisées pour établir des comparaisons internationales s'inscrivaient dans un cadre général prospectif partiellement semblable à l'approche retenue pour cette étude. Au niveau européen, les études les mieux connues sont le Rapport du Comité Ruding en 1992 (auquel le mandat donné à la Commission par le Conseil se réfère explicitement) et l'étude de Baker & McKenzie commandée par le Ministre des finances néerlandais en 1999.

Cette section a pour objet de comparer les résultats principaux de ces deux études avec ceux décrits dans l'analyse faite plus haut.

Comme on l'a déjà expliqué dans la Section 3, la mise en oeuvre de l'approche prospective, commune à toutes ces études, produit des indicateurs synthétiques des pressions fiscales effectives qui se basent sur des situations hypothétiques. En pratique, il s'agit de définir un investissement hypothétique identique pour tous les pays et de lui appliquer les différentes législations fiscales nationales. Cette approche "isole" les éléments fiscaux des autres facteurs qui influencent les pressions fiscales effectives et permettent donc de déterminer quels sont les déterminants fiscaux les plus importants de celles-ci et de leurs écarts.

Les résultats obtenus de la mise en oeuvre de cette approche dépendent donc des postulats et des hypothèses qui sous-tendent la définition de l'investissement hypothétique étudié et le contexte économique.

En conséquence, lorsqu'on compare les différentes études qui font appel à cette méthodologie, on ne peut jamais perdre de vue que le but de ces approches n'est pas d'aboutir à des valeurs universellement valables de la pression fiscale effective de chaque pays mais de permettre les comparaisons entre ceux-ci sur base du même investissement. En fait, les indicateurs des pressions fiscales effectives pris individuellement dépendent des hypothèses spécifiques retenues pour la mise en oeuvre du modèle. C'est pourquoi il faudra toujours garder présentes à l'esprit les différences d'hypothèses sous-jacentes lors de la comparaison des résultats de ces différentes études.

11.1. Comparaison de la méthodologie et des hypothèses avec celles des rapports Ruding et Baker & McKenzie

A) Le rapport Ruding

Le mandat reçu par le Comité Ruding en 1990 recoupe certains des aspects auxquels cette étude s'intéresse: en particulier, les effets des différences de fiscalité des entreprises sur les motivations à investir et la manière de diminuer les distorsions qui résultent des écarts d'imposition des entreprises.

En vue d'étudier l'effet global de la fiscalité sur les motivations de procéder à un nouvel investissement dans chacun des pays, soit localement soit à l'étranger, le rapport Ruding décrivait une analyse qui se fondait sur des indicateurs prospectifs associés à l'imposition d'un investissement prospectif. Elle ne portait que sur le cas d'un investissement marginal et donc les calculs révélaient le coût du capital et les taux marginaux d'imposition effectifs des 12 Etats membres de la Communauté européenne de 1992 et de certains de ses principaux partenaires économiques, sur base des données de base hypothétiques décrites plus haut. Le rapport évaluait également, par le jeu de simulations, la contribution d'éléments

particuliers de la fiscalité sur le manque de neutralité des systèmes d'imposition par rapport aux flux de capitaux.

Le présent rapport a été au-delà de cette approche pour prendre également en considération les taux moyens d'imposition effectifs tant d'investissements hypothétiques que résultant du comportement décisionnel d'une entreprise type hypothétique.

En ce qui concerne les postulats et hypothèses, le rapport Ruding décrivait les résultats associés à un investissement simple dans le secteur manufacturier qui prenait en compte les effets des impôts sur les entreprises et ignorait tous les impôts des particuliers, mais intégrait l'imputation des crédits d'impôt. Le rapport Ruding a tenu compte de trois types d'actifs (l'équipement, les immeubles et les stocks) alors que la présente étude prend en compte deux types d'actifs supplémentaires: les immobilisations incorporelles et les actifs financiers. L'imposition personnelle des pourvoyeurs de fonds a également été examinée dans les simulations. Le présent rapport a étudié les effets de l'imposition globale des entreprises (taux d'imposition statutaires, contributions complémentaires et impôts locaux) sur un investissement simple dans le secteur manufacturier et inclut, séparément, les effets de l'imposition des revenus des particuliers en matière de dividendes, intérêts et plus-values.

En ce qui concerne les autres paramètres fiscaux utilisés dans les calculs, le rapport Ruding et le présent rapport ont une structure comparable.

B) L'étude de Baker & McKenzie

Comme c'est le cas de la présente étude, l'objet de celle effectuée par Baker & McKenzie était de calculer les écarts de pression fiscale effective sur les entreprises des pays de l'UE dans le but de désigner les principaux déterminants fiscaux de ceux-ci.

L'étude de Baker & McKenzie se base sur la méthodologie de King & Fullerton consacrée à la fiscalité d'un investissement hypothétique. Elle ne portait que sur le cas d'un investissement marginal et faisait état des taux marginaux d'imposition effectifs des 15 pays de l'UE sur base de la législation fiscale en vigueur en 1998. Les taux marginaux d'imposition effectifs ont été calculés pour chacun des 15 pays dans le scénario domestique. Un investissement transnational a également été analysé mais pour les seuls cas de l'Allemagne, du Royaume-Uni et des Pays-Bas. Le rapport ne tentait pas d'évaluer au moyen de simulations la contribution de certains éléments spécifiques de la fiscalité au manque de neutralité de celle-ci.

En ce qui concerne les hypothèses, elles sont très semblables à celles de la présente étude pour ce qui concerne l'investissement hypothétique. La différence principale est que l'étude de Baker & McKenzie a retenu un taux de rendement avant impôt de 10%, alors que la présente étude a adopté un taux de rendement après impôt de 5%, comme dans le rapport Ruding, et que le taux d'inflation était de 1,1% contre 2% ici.

Le rapport de Baker & McKenzie a étudié un investissement simple composé de 5 catégories d'actifs dans le secteur manufacturier en prenant en compte les effets des impôts sur les sociétés, et, de manière séparée, des impôts sur le revenu des particuliers.

Le cadre qui suit décrit succinctement les différences principales de suppositions et hypothèses des trois études comparées dans cette section.

Encadré 13 Comparaison des hypothèses de l'étude de la Commission (2001) et des rapports Ruding (1992) et Baker & McKenzie (1999)			
	Etude de la Commission (2001)	Rapport Ruding (1992)	Etude de Baker & McKenzie (1999)
Méthodologie	Devereux & Griffith: Indicateurs marginaux et moyens	King & Fullerton: Indicateurs marginaux	King & Fullerton: Indicateurs marginaux
Type d'analyse	Analyse domestique Analyse transfrontalière (tous les pays de l'UE)	Analyse domestique Analyse transfrontalière (tous les pays de la Communauté de 1992 plus sélection de partenaires)	Analyse domestique Analyse transfrontalière (R-U, All. et P-B seulement)
Année (code fiscal)	1999 (et 2001)	1990	1998 (et 2001)
Simulations de réformes hypothétiques	Oui	Oui	Non
Secteur	Manufacturier Analyse de sensibilité pour les services	Manufacturier	Manufacturier Analyse de sensibilité pour les services
Catégories d'actifs	Immobilisations incorporelles, équipement, immeubles, actifs financiers, stocks	Equipement, immeubles, stocks	Immobilisations incorporelles, équipement, immeubles, actifs financiers, stocks
Pondération des catégories d'actifs	1/5 chacun	Equipement: 50% Immeubles: 28% Stocks: 22%	Equipement: 70,49%;Immeubles: 12,99%;Stocks: 29,84%;Incorporels: 1,43%;Actifs financiers: 38,25%
Mode de financement	Augmentation de capital, bénéfices non distribués, emprunt	Augmentation de capital, bénéfices non distribués, emprunt	Augmentation de capital, bénéfices non distribués, emprunt
Pondération des modes de financement	Augmentation de capital: 10% Bénéfices non distribués:55% Emprunt: 35%	Augm. de capital: 10%; bénéfices non distribués 55%;Emprunt: 35%	Augmentation de capital: 10% Bénéfices non distribués: 55% Emprunt: 35%
Taux d'inflation	2% pour tous les pays	3,1% pour tous les pays	1,1% pour tous les pays
Taux de rendement	Taux après impôt:5%	Taux après impôt:5%	Taux avant impôt:10%
Paramètres fiscaux	Taux globaux d'imposition des entreprises comprenant les contributions complémentaires et les impôts locaux; Impôts fonciers des sociétés, impôts nets sur la fortune et autres impôts sur la fortune non basés sur les bénéfices; Crédit d'impôt associé aux dividendes et à la taxe d'égalisation; Taux d'imposition du revenu des particuliers comprenant les retenues à la source sur les dividendes, intérêts et plus-values; Impôts nets sur la fortune des particuliers portant sur la détention d'actions et sur les prêts ; Retenues à la source sur les dividendes et intérêts ; Traitement des dividendes et intérêts étrangers reçus par les sociétés mères ; Déductions pour amortissement des immeubles industriels, de l'équipement et des immobilisations	Taux d'imposition statutaire des sociétés; Retenues à la source sur les dividendes et intérêts ; Traitement des dividendes et intérêts étrangers reçus par les sociétés mères (uniquement dans les simulations) ; Déductions pour amortissement des immeubles industriels, de l'équipement et des immobilisations incorporelles.	Taux globaux d'imposition des entreprises comprenant les contributions complémentaires et les impôts locaux; Impôts fonciers des sociétés, impôts nets sur la fortune et autres impôts sur la fortune non basés sur les bénéfices; Crédit d'impôt associé aux dividendes et à la taxe d'égalisation; Taux d'imposition du revenu des particuliers comprenant les retenues à la source sur les dividendes, intérêts et plus-values; Impôts nets sur la fortune des particuliers portant sur la détention d'actions et les prêts ; Retenues à la source sur les dividendes et intérêts ; Traitement des dividendes et intérêts étrangers reçus par les sociétés mères ; Déductions pour amortissement des immeubles industriels, de l'équipement et des immobilisations incorporelles. Traitement fiscal des

	incorporelles. Traitement fiscal des actifs financiers et des stocks.		actifs financiers et des stocks.

11.2. Comparaison des résultats dans le scénario domestique

Les Tableaux 42 et 43 présentent une comparaison des pressions fiscales effectives des trois études sous revue. Le rapport Ruding ne comprend que des indicateurs du coût du capital. C'est pourquoi le Tableau 42 compare le coût du capital présenté dans la Section 4 de cette étude avec ceux calculés dans le cadre du rapport Ruding. L'étude de Baker & McKenzie ne comprend que des taux marginaux d'imposition effectifs. Le Tableau 43 compare donc le TMoyIE décrit dans la Section 4 de ce rapport avec ceux de l'étude de Baker & McKenzie.

TABLEAU 42 Coût du capital de l'investissement domestique:
- Rapport Ruding (1992) et étude de la Commission (2001)
- impôt sur les sociétés uniquement

PAYS	ETUDE DE LA COMMISSION (2001)									RAPPORT RUDING (1992)						
	COÛT DU CAPITAL									COÛT DU CAPITAL						
	Moyenne générale	Acctifs incorporels	Immeubles industriels	Machines	Actifs financiers	Stocks	Bénéfices non distribués	Augmentation de capital	Emprunt	Moyenne générale	Immeubles	Machines	Stocks	Bénéfices non distribués	Augmentation de capital	Emprunt
Autriche	6,3	5,9	6,1	5,9	7,3	6,3	7,5	7,5	4,0	5,3	5,4	4,0	8,3	6,8	6,8	2,6
Belgique	6,4	5,2	7,0	5,3	8,0	6,7	8,0	8,0	3,5	5,4	5,4	4,2	8,3	6,9	6,9	2,8
Danemark	6,4	4,2	8,1	5,4	7,1	7,1	7,5	7,5	4,4	5,8	6,0	5,3	6,8	7,2	7,2	3,2
Finlande	6,2	6,1	6,1	5,6	6,8	6,8	7,2	7,2	4,5	-	-	-	-	-	-	-
France	7,5	5,2	8,5	8,4	8,0	7,4	9,0	9,0	4,6	5,4	5,4	4,6	7,3	7,0	3,5	3,5
Allemagne	7,3	5,4	7,2	5,8	10,0	7,9	9,7	7,6	3,2	5,6	5,1	5,2	6,9	8,8	2,2	1,4
Grèce	6,1	6,8	5,1	6,1	5,1	7,4	7,6	7,6	3,4	5,1	5,0	4,8	5,9	7,1	2,7	2,7
Irlande	5,7	5,3	6,8	5,2	5,5	5,5	5,9	5,9	5,2	5,1	4,9	5,0	5,5	5,4	5,0	4,6
Italie	4,8	2,9	4,6	3,8	7,7	5,0	5,5	5,5	3,6	6,0	6,7	5,5	6,3	8,8	2,6	2,6
Luxembourg	6,3	5,2	6,8	5,3	7,7	6,5	7,7	7,7	3,7	6,2	6,9	4,9	8,4	7,8	7,8	3,4
Pays-Bas	6,5	5,1	6,9	5,9	7,4	6,9	7,7	7,7	4,1	5,7	6,0	5,2	6,2	7,0	7,0	3,2
Portugal	6,5	6,7	6,2	5,2	7,7	6,5	7,9	7,9	3,9	5,7	6,1	5,2	6,4	7,3	7,3	2,9
Espagne	6,5	6,5	6,7	5,4	7,4	6,4	7,7	7,7	4,1	6,1	5,7	5,5	7,9	7,5	7,5	3,5
Suède	5,8	5,0	6,0	5,0	6,6	6,6	6,7	6,7	4,3	5,0	5,1	4,5	6,3	6,4	4,3	3,1
R-U	6,6	5,5	8,2	5,6	6,9	6,9	7,7	7,7	4,8	5,9	5,8	5,2	7,4	7,4	4,7	3,7

Le Tableau 42 donne une image assez contrastée des deux études. Globalement, le coût du capital est plus faible dans les données chiffrées qui proviennent du rapport Ruding et le classement des Etats membres est différent. Les différences de paramètres fiscaux retenus peuvent avoir une grande incidence sur les résultats, notamment sur les niveaux de coût du capital observés. Comme on l'a montré dans l'Encadré 11, la présente étude examine un grand nombre d'impôts auxquels les entreprises sont soumises tandis que le rapport Ruding ne tient compte que du taux d'imposition nominal. La Section 4 de cette étude a mis en évidence le poids que les impôts autres que l'impôt sur les sociétés peuvent avoir sur la pression fiscale effective, dans certains pays en particulier. On ne peut donc conclure de la seule comparaison des résultats du Tableau 42 que le coût du capital est globalement plus élevé aujourd'hui qu'il y a dix ans.

Il est intéressant de remarquer que les écarts dus aux différences d'actifs et à leur pondération semblent jouer un moindre rôle dans la détermination des écarts de résultats. En fait, la Section 5 (analyse de sensibilité) a montré que les résultats de la présente étude ne seraient pas notablement influencés par l'utilisation de la même pondération que celle utilisée dans le rapport Ruding. Par contre, si on utilisait la pondération du rapport Ruding pour les sources de financement, le coût du capital de la présente étude serait légèrement plus faible (voir l'analyse de sensibilité numéro 5 dans la section 5.1).

Le fait que le classement des Etats membres soit différent peut être dû, d'une part, aux différences de paramètres fiscaux utilisés et, d'autre part, au nombre de réformes fiscales entreprises par les Etats membres cette dernière décennie. Il est difficile, sur la seule base des résultats du Tableau 42, de déduire quelle est la part relative de ces deux facteurs dans l'explication des différences entre la situation actuelle telle que décrite et celle qui prévalait il y a dix ans. Il est évident que les réformes fiscales nationales ont un impact considérable sur l'évolution du classement.

Une manière utile de lire les résultats du Tableau 32 est de tenter de déterminer si globalement l'influence des systèmes fiscaux sur la motivation des investisseurs a évolué depuis le début des années 1990.

L'analyse de la Section 4 concluait que les systèmes fiscaux avaient tendance à provoquer une mauvaise allocation des ressources en privilégiant certaines catégories d'actifs et certains modes de financement. Ces tendances se retrouvent dans les chiffres de 1992. Bien que les écarts de pression fiscale entre les différentes formes d'investissement et modes de financement soient plus faibles qu'il y a dix ans, ils sont toujours considérables. On pourrait en déduire que les réformes fiscales entreprises durant la dernière décennie ont en partie contribué à rendre la fiscalité plus neutre par rapport à la mise en oeuvre des investissements domestiques. La persistence de grande différences relance le débat sur les effets potentiels de distorsion de la fiscalité sur l'allocation des ressources au sein de l'UE et sur la frustration possible des politiciens par rapport à leurs buts d'équité lorsqu'ils sont mis en présence de montages financiers qui résultent d'arbitrages fiscaux.

Lorsqu'on compare la taille des écarts entre les Etats membres, force est de constater que l'amplitude de la variation du coût du capital entre les pays n'a pas diminué. Au contraire, l'intervalle entre les valeurs les plus hautes et les plus basses est plus grand. Au niveau de l'entreprise, la rapport Ruding présentait une gamme de coûts moyens du capital par pays qui s'étendait de 5% à 6,2%. Le présent rapport arrive à une fourchette qui va de 4,8% à 7,5%. Il faut cependant souligner une fois de plus que l'étude actuelle tient compte d'un éventail plus large d'impôts sur les sociétés et que les Etats membres qui présentent le coût du capital le plus élevé sont ceux qui lèvent des impôts non basés sur les bénéfices des entreprises relativement importants. La différence par rapport à la situation d'il y a dix ans est qu'il semble y avoir maintenant un groupe de pays "clés" qui ont un coût du capital très proche.

Le Tableau 43 compare les taux marginaux d'imposition effectifs calculés par Baker & McKenzie avec ceux de la présente étude.

A nouveau, les différences d'hypothèses sont déterminantes dans l'explication des différences de données par pays.

TABLEAU 43 TMoyIE de l'investissement domestique:
Rapport Baker & McKenzie (1999) et étude de la Commission (2001)
- impôt sur les sociétés uniquement

PAYS	ETUDE DE LA COMMISSION (2001) (Code fiscal de l'année 1999)									RAPPORT BAKER & MCKENZIE (1999) (Code fiscal de l'année 1998)								
	TMOYIE									TMOYIE								
	Moyenne générale	Acctifs incorporels	Immeubles industriels	Machines	Actifs financiers	Stocks	Bénéfices non distribués	Augmentation de capital	Emprunt	Moyenne générale	Acctifs incorporels	Immeubles industriels	Machines	Actifs financiers	Stocks	Bénéfices réservés	Augmentation de capital	Emprunt
Autriche	20,9	15,2	18,0	15,2	31,5	20,6	33,3	33,3	-25,0	27,0	28,4	25,4	23,7	28,2	28,2	38,1	38,1	6,1
Belgique	22,4	3,8	28,6	5,7	37,5	25,4	37,5	37,5	-42,9	23,5	10,9	30,2	8,4	26,3	26,3	37,9	37,9	-3,9
Danemark	21,9	-19,0	38,3	7,4	29,6	29,6	33,3	33,3	-13,6	22,8	-17,8	35,9	14,9	22,3	24,5	34,5	34,5	0,7
Finlande	19,9	18,0	18,0	10,7	26,5	26,5	30,5	30,5	-11,1	18,1	18,4	17,3	12,0	18,4	21,8	27,8	27,8	-0,3
France	33,2	3,8	41,2	40,5	37,5	32,4	44,4	44,4	-08,7	40,7	25,9	47,2	37,3	39,4	42,3	52,4	52,4	18,4
Allemagne	31,0	7,4	30,6	13,8	50,0	36,7	48,4	35,5	-56,2	37,0	20,8	34,7	26,7	40,4	40,4	54,2	54,2	4,4
Grèce	18,2	26,5	02,0	18,0	2,0	32,4	34,2	34,2	-47,1	13,7	23,1	5,9	18,0	5,2	25,2	27,3	27,3	-11,9
Irlande	11,7	5,7	26,5	3,8	9,1	9,1	15,2	15,2	3,8	22,3	21,1	29,1	15,5	21,0	25,1	33,1	33,1	1,7
Italie	-4,1	-72,4	-08,7	-31,6	35,1	0,0	10,0	10,0	-38,9	17,7	8,9	24,5	4,9	17,7	22,8	27,3	27,3	-0,5
Luxembourg	20,7	3,8	26,5	5,7	35,1	23,1	35,1	35,1	-35,1	23,5	12,5	18,3	16,1	26,6	26,6	38,1	38,1	-4,2
Pays-Bas	22,6	2,0	27,5	15,2	32,4	27,5	35,1	35,1	-21,9	23,2	23,1	26,0	18,0	22,9	25,2	35,2	35,2	0,3
Portugal	22,5	25,4	19,3	3,8	35,1	23,1	36,7	36,7	-28,2	22,5	24,8	19,9	16,5	24,5	24,5	35,8	35,8	-2,6
Espagne	22,8	23,1	25,4	7,4	32,4	21,9	35,1	35,1	-21,9	32,8	35,0	35,6	23,7	34,5	34,5	43,3	43,3	12,8
Suède	14,3	0,0	16,7	0,0	24,2	24,2	25,4	25,4	-39,5	17,2	6,2	17,5	7,6	18,4	21,7	27,0	27,0	-1,4
R-U	24,7	9,1	39,0	10,7	27,5	27,5	35,1	35,1	-25,0	22,3	14,5	35,2	14,6	20,3	24,3	32,8	32,8	2,5

La principale différence entre le rapport de la Commission et celui de Baker & McKenzie est que le premier utilise un rendement après impôt constant (le taux d'intérêt réel) tandis que le second a retenu un rendement avant impôt. Il faut savoir que les résultats des approches quantitatives sont fonction de l'hypothèse de taux retenue comme étant un taux d'intérêt réel, qui correspond au taux de rendement après impôt. On a retenu pour l'étude un taux de rendement après impôt de 5% comme scénario de base de référence pour les décisions réelles d'investissement et les calculs de l'ensemble des taux d'imposition effectifs ont été faits avec ce taux de rendement après impôt constant. L'étude de Baker & McKenzie, contrairement à une pratique établie, utilise un taux de rendement avant impôt arbitrairement fixé au taux supérieur de 10% et calcule l'ensemble des taux d'imposition effectifs pratiqués à ce taux de rendement avant impôt. Cette différence explique pour bonne part les écarts dans les résultats chiffrés des deux études.

Les écarts de valeur produits par les deux calculs sont également dus, pour partie, aux différentes hypothèses en termes d'investissement étudié et de paramètres fiscaux.

En dépit de ces différences, les conclusions générales tirées sur base des deux approches sont remarquablement proches.

Tout d'abord, le classement des pays est comparable dans ce sens que, même si la position individuelle des pays peut être différente (par exemple la France a le TMoyIE le plus élevé dans l'étude de Baker & McKenzie et le deuxième plus élevé dans la présente étude), on retrouve les mêmes groupes de pays en haut et en bas de l'échelle (à l'exception de l'Irlande). Il faut souligner que quand les pays ont un coût du capital très proche (voir tableau précédent), le moindre changement d'hypothèses ou de paramètres est susceptible d'influencer leur place dans le classement.

Malgré la différence de position relative de l'Irlande due à l'important écart de taux d'imposition retenu, les pays qui ont le TMoyIE le plus faible sont l'Italie, la Suède, la Grèce et la Finlande et ceux qui ont le TMoyIE le plus élevé sont la France, l'Allemagne et l'Espagne. Les résultats des deux études donnent un écart considérable d'environ 30 points entre les valeurs les plus élevées et les plus basses. En outre, l'étude de Baker & McKenzie a mis en évidence que le principal déterminant fiscal de ces différences est le taux général d'imposition des entreprises et que l'assiette fiscale peut jouer un rôle important dans certaines situations individuelles spécifiques. La présente étude aboutit aux mêmes conclusions.

Les deux études déterminent des écarts de pression fiscale effective comparables selon les catégories d'actifs ou les modes de financement, ce qui fait qu'on peut en tirer des conclusions semblables. Il faut également noter que l'étude de Baker & McKenzie a utilisé un taux d'inflation de 1,1%, contre 2% dans la présente étude. Un taux d'inflation plus élevé accentue les écarts entre les financements par emprunt et par fonds propres. Les taux d'intérêts nominaux sont en effet supposé croître en ligne avec l'inflation; comme ils sont déductibles dans le cas du financement par l'emprunt, le TMoyIE chute.

De manière générale, les deux études font une analyse semblable de l'éventail des écarts d'imposition, du classement des pays et des raisons de ces écarts.

Baker & McKenzie ont récemment publié une version actualisée de leur étude, en se basant sur les codes fiscaux des Etats membres en vigueur pour l'année 2001. Cette version actualisée utilise également d'autres paramètres économiques et fiscaux. Par rapport à l'étude de 1999, la version actualisée prend en compte un éventail plus large d'impôts non basés sur les bénéfices, notamment les impôts sur les salaires. En outre, dans le cas de l'Irlande, c'est le taux de 12,5% (qui ne sera en vigueur qu'en 2003) qui est retenu dans la version de 2001, contre 28% dans celle de 1999. Et le taux d'inflation des fixé à 2% (contre 1,1% dans la version de 1999).

Comme dans l'étude de 1999, les calculs sont faits sur base d'un taux de rendement avant impôt de 10%. L'étude comprend une analyse de sensibilité pour différents niveaux de taux de rendement avant impôt. Pour rappel, la présente étude a retenu un taux de rendement avant impôt constant de 5% comme scénario de référence de base.

Le tableau suivant donne les taux marginaux d'imposition effectifs calculés par Baker & McKenzie pour l'année 2001 avec un taux de rendement avant impôt respectivement de 10% et de 6%. Ces chiffres sont comparés aux taux marginaux d'imposition effectifs calculés dans notre étude avec un taux de rendement avant impôt de 5%.

Tableau 44 TMarIE de l'investissement domestique: Rapport de Baker & McKenzie (2001) et étude de la Commission (2001) - impôt sur les sociétés uniquement

	Rapport BAKER & McKENZIE (2001) Code fiscal de l'année 2001		**Etude COMMISSION (2001)** Code fiscal de l'année 2001
	TAUX DE RENDEMENT AVANT IMPÔT (p)		TAUX DE RENDEMENT APRES IMPÔT (r)
	10%	6%	5% (scénario de base)
PAYS			
Autriche	18,25	20,42	12,6
Belgique	18,89	17,22	22,4
Danemark	18,81	19,79	21,6
Finlande	18,09	18,58	21,3
France	30,11	36,84	31,8
Allemagne	25,20	23,80	26,1
Grèce	6,76	4,89	16,9
Irlande	9,43	10,64	11,7
Italie	13,74	11,54	-15,9
Luxembourg	18,98	17,12	20,7
Pays-Bas	20,67	19,94	22,7
Portugal	18,15	16,55	21,0
Espagne	18,30	16,56	22,8
Suède	15,73	15,53	14,3
Royaume-Uni	20,83	23,40	24,8

Du fait des différences d'hypothèses (taux de rendement avant impôt constant contre taux de rendement après impôt constant), les résultats de l'étude de Baker & McKenzie et ceux de la présente étude ne sont pas directement comparables. Le scénario où le taux de rendement avant impôt est fixé à 6% est le plus proche de celui retenu pour notre étude où le taux de rendement après impôt est de 5%. C'est sur base de ces deux situations que la comparaison va donc se faire.

Les écarts dans les résultats individuels des deux études sont dus non seulement aux différentes hypothèses de taux avant et après impôt mais également aux différences relatives à un certain nombre d'autres hypothèses.

L'étude de Baker & McKenzie de 2001 comprend un éventail plus large d'impôts non basés sur les bénéfices en ce compris ceux sur les salaires et retient le taux (d'imposition) de 12,5% pour l'Irlande alors que le taux en vigueur en 2001 est de 10% dans le secteur manufacturier. En outre, le système de "dual income" en vigueur en Italie a été appliqué de manière différente dans les deux études. Les systèmes fiscaux de "dual income" italiens partagent l'assiette fiscale des bénéfices en deux composants, auxquels des taux différents sont appliqués. En gros, le rendement ordinaire déterminé par l'application d'un taux d'intérêt sur les capitaux investis dans l'entreprise est imposé au taux de 19% et le reste du bénéfice au taux de 37%. Cependant, une ancienne règle abolie en 2000 prévoyait également que, quel que soit le résultat de l'application du système du "dual income", le taux moyen d'imposition (résultant de l'application de deux taux différents selon qu'il s'agissait du bénéfice déterminé par la méthode du financement ou du solde) ne pouvait être inférieur à 27%. Notre étude n'a pas pris en compte ce taux d'imposition global "minimum" des entreprises de 27% et dans le scénario marginal (pas de bénéfices complémentaires), c'est le taux de 19% qui a été appliqué. L'étude de Baker & McKenzie applique par contre un taux "minimum" de 27%. En conséquence, le TMarIE de notre étude est plus faible que celui de l'étude de Baker & McKenzie. Finalement, la pondération des cinq catégories d'actifs qui composent l'investissement hypothétique est différente dans les deux études.

Malgré ces différences, les conclusions générales relatives à la situation de 2001 sont remarquablement proches, comme c'était le cas de la situation de 1999. Les conclusions tirées de la comparaison de 1999 sont donc valables pour les résultats de 2001.

11.3. Comparaison des résultats dans le scénario transnational

Le rapport de Baker & McKenzie n'a calculé les taux marginaux d'imposition effectifs que de trois pays (All., P-B et R-U) pour le scénario transnational. Cette section ne va donc pas effectuer une comparaison des résultats de la présente étude avec ceux de l'étude de Baker & McKenzie. La comparaison n'est faite qu'avec les résultats du rapport Ruding.

La présente étude a montré, dans la section 6 (Tableaux 17 à 19), qu'il y a une grande variation dans la manière dont chaque Etat membre traite les autres. Chaque tableau donnait le coût du capital moyen de chaque pays pour les cinq catégories différentes d'actifs et les trois modes de financement de la société mère et analysait séparément les trois modes de financement de la filiale.

Le Tableau 45 donne le coût du capital de l'investissement transnational analysé dans le rapport Ruding. Il produit le coût moyen du capital dans chaque Etat membre pour les trois modes de financement et les différentes catégories d'actifs en prenant également une moyenne des trois modes de financement de la filiale.

TABLEAU 45 : Rapport Ruding (1992) : Coût du capital des investissements transnationaux[48] - impôt sur les sociétés uniquement

	Source (investissement en/au(x))											
	Belgique	Danemark	Allemagne	Grèce	Espagne	France	Irlande	Italie	Luxem-bourg	Pays-Bas	Portugal	R-U
Résidence (investissement provenant de)												
Belgique	5,4	6,7	6,2	5,4	7,5	7,0	5,6	7,2	6,5	6,1	7,2	6,4
Danemark	6,6	5,8	6,1	6,5	5,6	6,5	5,3	6,7	6,4	5,9	5,7	5,9
Allemagne	7,7	7,5	5,5	4,9	7,2	7,7	6,1	9,5	6,9	7,4	8,1	6,9
Grèce	6,7	9,3	6,5	5,1	8,8	10,3	9,1	7,4	6,5	6,4	8,4	7,0
Espagne	6,6	6,7	6,4	6,5	6,1	7,2	6,7	7,0	6,7	6,3	6,0	6,7
France	6,2	6,0	5,2	6,0	7,2	5,4	5,4	6,7	6,5	6,2	6,5	6,4
Irlande	6,6	6,7	6,4	11,7	14,2	7,3	5,1	6,	7,0	6,8	14,0	7,3
Italie	7,2	7,7	5,4	7,2	8,5	9,5	9,6	6,0	8,0	8,3	7,6	9,0
Luxembourg	6,4	6,5	6,4	6,5	7,0	7,0	5,5	7,1	6,2	6,3	7,7	6,2
Pays-Bas	6,1	6,2	6,4	5,7	7,0	7,0	5,5	6,3	6,7	5,7	8,4	6,2
Portugal	6,6	6,7	6,4	10,9	7,0	7,6	8,4	7,1	9,5	11,1	5,7	7,0
R-U	5,9	6,0	5,9	5,9	6,9	7,0	7,0	6,1	6,5	6,2	6,6	5,9

48 La filiale est supposé financée à raison d'un tiers par non distribution de ses bénéfices, d'un tiers par augmentation de capital souscrite par sa maison mère et d'un tiers par un prêt que cette dernière lui accorde; l'investissement est fait dans une moyenne pondérée des catégories d'actifs; l'inflation est de 3,1% partout; le taux d'intérêt réel de 5% partout; les impôts sur le revenu des particuliers sont au taux zéro; la société mère se finance par une moyenne d'emprunt, d'augmentation de capital et de bénéfices non distribués.

Les Tableaux 17 à 19 et le Tableau 45 ne sont pas directement comparables, et cela pour trois raisons principales. La première est que, comme dans le scénario d'investissement domestique, les différences dans les paramètres utilisés, et notamment le nombre d'impôts auxquels les entreprises sont assujetties, peuvent expliquer une partie des différences de résultats des deux études.

La deuxième raison est que les réformes fiscales de la dernière décennie et particulièrement celles relatives aux régimes fiscaux peuvent expliquer les différences de résultats d'Etats membres pris individuellement lorsqu'on compare la situation de 1999 avec celle qui prévalait dix ans auparavant.

La troisième est que ces matrices font une synthèse des éléments domestiques et internationaux de la fiscalité ce qui fait qu'il est très difficile, en comparant des chiffres des deux études, d'attribuer à un facteur ou à un autre l'origine des écarts de résultat.

Ceci étant dit, on peut cependant faire deux constatations. Les Tableaux 17 à 19 montrent que les filiales qui sont situées dans certains pays d'accueil, dont notamment l'Irlande et l'Italie, ont toujours un coût du capital plus faible que celles qui sont situées dans d'autres pays d'accueil. A l'opposé, les filiales situées en Allemagne et en France ont toujours le coût du capital le plus élevé. Le Tableau 45 donne une image plus nuancée et il est impossible d'en conclure que certains pays d'accueil sont systématiquement plus ou moins attrayants.

En ce qui concerne l'ampleur de la variation, l'image qui ressort des Tableaux 17 à 19 est que les variations au sein des lignes et colonnes sont considérables. C'est ainsi que, d'une part, la motivation pour les entreprises à choisir des localisations favorisées sur le plan fiscal est considérable et, d'autre part, que la pression fiscale effective sur une filiale dépend largement du pays d'origine de sa maison mère. Lorsqu'on examine le Tableau 42, il ne semble pas que les incitants aient diminué par rapport à la situation d'il y a dix ans.

Le Tableau 46 compare les chiffres du rapport Ruding à ceux de la présente étude pour ce qui concerne l'évaluation de la mesure dans laquelle le traitement fiscal des investissements transnationaux est un incitant à entreprendre une investissement transnational plutôt que domestique.

TABLEAU 46 Coût moyen du capital par pays
- rapport Ruding et étude de la Commission
- investissements domestiques, entrants et sortants (moyenne)
- impôt sur les sociétés uniquement
- moyenne des modes de financement de la filiale

	Etude de la Commission (2001)					Rapport Ruding (1992)				
Coût du capital	Moyenne UE			Ecart-type UE		Moyenne UE			Ecart-type UE	
%	Domestiques	Entrants	Sortants	Entrants	Sortants	Domestiques	Entrants	Sortants	Entrants	Sortants
Autriche	6,3	6,5	7,1	0,2	0,6	5,3	6,7	6,7	1,1	0,5
Belgique	6,4	6,7	6,3	0,3	0,6	5,4	6,6	6,5	0,5	0,7
Danemark	6,4	6,6	6,3	0,3	0,6	5,8	6,9	6,1	0,9	0,4
Finlande	6,2	6,4	6,3	0,3	0,6	-	-	-	-	-
France	7,5	7,7	6,2	0,3	0,5	5,4	7,6	6,2	1,1	0,5
Allemagne	7,3	7,0	6,3	0,3	0,6	5,6	6,1	7,3	0,4	1,1
Grèce	6,1	6,4	6,6	0,3	0,6	5,1	7,0	7,9	2,1	1,3
Irland	5,7	5,9	6,4	0,4	0,6	5,1	6,7	8,6	1,5	2,9
Itealy	4,8	5,0	6,5	0,3	0,4	6,0	7,1	8,0	0,8	1,1
Luxembourg	6,3	6,5	6,7	0,3	0,6	6,2	7,0	6,6	0,9	0,5
Pays-Bas	6,5	6,6	7,1	0,2	0,6	5,7	7,0	6,5	1,5	0,8
Portugal	6,5	6,7	6,3	0,3	0,6	5,7	7,9	8,0	2,1	1,6
Espagne	6,5	6,7	6,3	0,3	0,6	6,1	8,0	6,6	2,1	0,3
Suède	5,8	6,0	6,3	0,3	0,6	5,0	6,4	6,5	1,5	0,5
Royaume-Uni	6,6	6,8	6,4	0,3	0,5	5,9	6,8	6,4	0,8	0,4

Comme maintenant, la neutralité par rapport aux exportations et aux importations de capitaux n'existait pas il y a dix ans. Le rapport Ruding faisait état d'écarts de coût du capital des investissements domestiques, entrants et sortants supérieurs à ceux dont notre étude se fait l'écho. En outre, les écarts-types du coût du capital des investissements entrants et sortants étaient également plus importants. Il semble donc que les réformes entreprises durant la dernière décennie ont eu une influence positive en réduisant, en moyenne, les stimulants à réaliser des investissements domestiques plutôt que transnationaux.

Mais, comme on l'a déjà montré, les moyennes rapportées dans la présente étude dissimulent de larges écarts entre toutes les combinaisons possibles de pays d'origine et d'accueil. Une grande quantité d'information est perdue, particulièrement la variation selon les pays et les modes de financement. Il y a en réalité un considérable intervalle de variation de pression fiscale effective sur les filiales selon les pays d'accueil où elles se situent et entre les filiales établies dans un même pays.

Il faut en outre souligner une fois de plus que les situations différentes que les deux études dépeignent est le résultat de systèmes d'imposition en évolution et d'hypothèses et de paramètres économiques qui sous-tendent les calculs différents.

Une différence importante entre les résultats des deux études est que, alors qu'il y a dix ans tous les Etats membres avaient un coût du capital de l'investissement domestique inférieur à celui de l'investissement sortant, il y a aujourd'hui quelques Etats membres où l'investissement sortant est moins lourdement imposé que l'investissement domestique. Il s'agit des Etats membres qui ont les taux d'imposition des bénéfices les plus élevés. A l'opposé, les Etats membres qui ont les taux domestiques les plus faibles accordent un avantage significatif à l'investissement domestique.

11.4. Comparaison des résultats des simulations de réformes fiscales hypothétiques

Les résultats des simulations de la section 7 de notre étude sont généralement en conformité avec l'incidence des réformes hypothétiques simulées dans le rapport Ruding.

En particulier, l'importance de l'harmonisation des taux d'imposition statutaires des entreprises pour accroître le degré de neutralité de la fiscalité par rapport à la localisation est une des principales conclusions du rapport Ruding. Celui-ci démontrait en outre que "l'harmonisation de certains aspects de l'assiette fiscale pris isolément n'augmentait pas toujours la neutralité ".

L'impact limité de l'abolition des retenues à la source sur les payements d'intérêts transfrontaliers est souligné dans le rapport Ruding, comme l'est l'incidence positive portentiellement importante de l'abolition des retenues à la source sur les payements de dividendes entre sociétés apparentées. Il est probable que de nouveaux progrès en cette matière, au-delà de ceux apportés par la directive mère-fille, seraient un pas en avant pour ce qui concerne la neutralité de la localisation.

Sur l'adoption possible par tous les Etats membres de l'UE d'un système d'exonération commun du revenu étranger, le rapport Ruding indiquait qu'elle améliorerait la neutralité par rapport aux exportations et aux importations de capitaux. Notre étude (voir simulation 10 dans la section 7) prétend le contraire pour ce qui concerne la neutralité par rapport aux exportations de capitaux. De même, pour ce qui concerne l'adoption d'un système de crédit d'impôt commun, le rapport Ruding en attendait indiscutablement des résultats positifs, tant en matière de neutralité par rapport aux exportations que par rapport aux importations de capitaux, alors que la simulation 9 dans la section 7 conclut à un recul en matière de neutralité par rapport aux importations de capitaux.

Finalement, la conclusion, dans le rapport Ruding, selon laquelle l'adoption d'un système classique commun d'imposition des entreprises ou d'un système commun d'imputation n'augmenterait pas le degré général de neutralité fiscale de la localisation diffère légèrement des conclusions de notre étude. La simulation 12 dans la section montre en effet qu'un système classique commun pourrait améliorer la neutralité générale de l'allocation dans l'UE.

11.5 Résultats d'autres études

Le calcul des effets de l'impôt des sociétés sur le coût du capital est un moyen "standard" d'évaluer l'impact potentiel de cette imposition sur les investissements.

Au cours des dernières années un certain nombre d'études ont présenté des estimations de taux effectifs d'imposition des sociétés, tant au niveau domestique qu'international, en appliquant des approches similaires à celle utilisée dans la présente étude.

En particulier, le Sénat français (1999) a publié un rapport sur la concurrence fiscale en Europe qui présente, entre autre, une comparaison des taux d'impositions effectifs des sociétés au niveau domestique et international pour les Etats membres de l'UE en 1998. Plus récemment, Bond et Chennels (2000) ont publié une étude comparative des taux effectifs d'imposition des sociétés pour un groupe de sept pays (cinq Etats membres de l'UE, Etats Unis et Japon) dans le but d'étudier l'évolution de l'imposition effective des sociétés au cours des dernières trente années.

Comme souligné supra, les résultats numériques et, par conséquent, le classement des pays, découlant de l'application de méthodologies prospectives peuvent être différents selon les différentes hypothèses retenues quant à l'environnement économique dans lequel l'investissement est réalisé et aux caractéristiques spécifiques de l'investissement considéré.

Une analyse détaillée des résultats numériques des études publiées ces dernières années nécessite de la sorte une évaluation précise des hypothèses retenues dans celles-ci et dépasse les objectifs de ce rapport. Il demeure utile de comparer les conclusions générales de ces études afin de comprendre si des applications différentes des modèles prospectifs peuvent néanmoins fournir des explications cohérentes quant au rôle potentiel de la fiscalité sur les investissements.

Les résultats quantitatifs présentés dans le rapport du Sénat français montrent des différentiels d'imposition effective aussi élevés que ceux découlant des calculs dans cette étude. Ils confirment l'absence de neutralité à l'exportation et à l'importation des capitaux et le fait que les valeurs moyennes de chaque pays cachent des variations bilatérales considérables. Ils montrent aussi que les régimes fiscaux actuels avantagent fortement le financement par endettement et qu'ils tendent à favoriser les investissements en machines (les biens immatériels n'étant pas inclus dans l'investissement considéré).

Les comparaisons présentées dans l'étude de Bond et Chennels confirment, elles aussi, la taille des différentiels et la nature des déséquilibres. De plus, elles montrent qu'au cours de trente dernières années il y a eu une baisse et une convergence remarquable des indicateurs du coût du capital.

12. CONCLUSIONS

C'est la première fois qu'une étude d'ensemble analyse une telle variété d'indicateurs de la pression fiscale effective sur les entreprises, tant marginale que moyenne, dans les Etats membres de l'Union

européenne. Ces différents indicateurs sont le reflet de différentes hypothèses relatives à la méthodologie sous-jacente, de même qu'à la localisation domestique ou internationale de l'investissement, à sa rentabilité ou celle de la société étudiée et à la taille et au comportement décisionnel des entreprises. Les calculs ont été complétés d'"analyses de sensibilité" qui mesurent l'incidence des différentes hypothèses sur les résultats.

La grande quantité de données qui ont fait l'objet des calculs n'a pas pour vocation de donner des "valeurs universellement valables" de la pression fiscale effective dans les différents pays, mais plutôt de produire des indicateurs, ou d'illustrer des corrélations, dans une série de situations appropriées. En réalité, les taux d'imposition effectifs peuvent varier en fonction des caractéristiques du projet spécifique d'investissement concerné.

Un certain nombre de conclusions générales concernant tant les différences de pression fiscale effective et l'isolation des déterminants fiscaux les plus pertinents de celle-ci peuvent néanmoins être tirées sur base des résultats. C'est ainsi que des explications cohérentes peuvent être fournies de la manière dont les régimes fiscaux des Etats membres constituent des stimulants à l'allocation des ressources. La caractéristique la plus frappante de l'analyse quantitative de l'étude est que, à travers l'éventail de situations différentes, les conclusions et interprétations qu'on peut en tirer restent relativement constantes.

Notre étude n'a pas pour but de quantifier l'incidence des différences de taux d'imposition effectifs sur la localisation effective des investissements. Les données provenant de la modélisation des principes et hypothèses qui sous-tendent cette étude donnent une mesure sommaire des stimulants (ou des freins) à la réalisation de différents investissements mais ne fournissent pas de preuve empirique de l'influence de la fiscalité sur les décisions économiques réelles. Les études empiriques qui ont tenté d'appréhender la réalité des considérations fiscales dans les décisions d'investissement montre qu'il y a, à des degrés divers, une corrélation négative entre le fardeau d'imposition et les décisions de localisation. Certaines faiblesses méthodologiques et l'insuffisance de données dont souffrent ces études ne permettent pas d'isoler "l'indicateur" qui résume sommairement cette relation.

En ce qui concerne les investissements domestiques (voir section 4), l'analyse pour 1999 montre qu'il y a une variation de la pression fiscale effective à laquelle les investisseurs résidents des différents Etats membres de l'UE sont confrontés qui dépend du type d'investissement et de son mode de financement. Les codes fiscaux des Etats membres ont cependant tendance à privilégier les mêmes formes d'investissement par catégories d'actifs et modes de financement.

L'éventail des écarts de taux domestiques d'imposition effectifs des entreprises, sans tenir compte de l'imposition des revenus des particuliers, est d'environ 37 points dans le cas d'un investissement marginal (entre –4,1% pour l'Italie et 33,2% pour la France) et d'environ 30 points dans le cas des investissements plus rentables (entre 10,5% pour l'Irlande et 39,1% pour l'Allemagne en appliquant la méthodologie de l'investissement hypothétique et entre 8,3% pour l'Irlande et 39,7% pour la France en utilisant le modèle "Tax Analyser"). Selon ce dernier, la France connaît une pression fiscale effective supérieure à celle de l'Allemagne (qui occupe la deuxième place dans le classement) car il intègre un grand nombre d'impôts non basés sur les bénéfices, ce qui est particulièrement pertinent en France.

L'Allemagne et la France se retrouvent systématiquement dans la partie supérieure des classements et l'Irlande est, en général, dans leur partie inférieure, sauf dans le cas de l'investissement marginal où l'Italie affiche un taux marginal d'imposition effectif considérablement plus faible. L'avantage du régime fiscal italien dans le cas d'un investissement marginal est en bonne partie attribuable à son système d'imposition du "dual income". A la marge, le régime italien d'imposition des entreprises subsidie l'investissement. Mais lorsque la rentabilité de l'investissement s'améliore, la pression fiscale

effective augmente; c'est ainsi que la pression fiscale italienne sur un investissement infra marginal se situe au milieu du classement. En général, il n'y a cependant pas de différences substantielles dans le classement des Etats membres selon qu'il porte sur des indicateurs marginaux ou infra marginaux.

L'analyse montre que dans pratiquement chaque situation analysée, d'une part, les systèmes fiscaux ont tendance à privilégier les investissements en actifs incorporels et en équipement et, d'autre part, que l'emprunt est de loin le mode de financement le plus efficace d'un point de vue fiscal dans tous les Etats membres.

La prise en compte de l'imposition des revenus des particuliers accroît les pressions fiscales effectives et les écarts mesurés. Le classement des Etats membres selon le critère de la pression fiscale effective est alors très différent de celui où seule l'imposition des entreprises est prise en compte. En outre, il n'est plus vrai que l'emprunt est toujours le mode de financement qui minimise le taux d'imposition effectif, même si, dans une majorité d'Etats membres, l'emprunt est toujours le mode de financement privilégié.

Il faut noter que les valeurs de pression fiscale effective de chaque Etat membre peuvent varier selon la définition des variables et paramètres économiques qui sous-tendent la mise en oeuvre de la méthodologie et, comme on l'a déjà noté, il n'existe pas de valeur unique par pays. L'analyse de sensibilité de la section 5 montre cependant que le classement des Etats membres n'est pas modifié par des modifications des hypothèses du scénario de base.

Les écarts de pression fiscale effective entre Etats membres de l'UE peuvent être importants pour deux raisons. D'abord, ils peuvent modifier la compétitivité internationale des entreprises situées dans différents Etats membres qui y sont confrontés dès le moment où elles sont en concurrence sur un même marché: deux sociétés différentes, en concurrence sur le même marché, seraient soumises à deux taux d'imposition différents. Ensuite, si les entreprises multinationales ne sont confrontées qu'au taux d'imposition du pays où l'activité est organisée, alors les différences de taux d'imposition effectifs entre les pays sont susceptibles d'intervenir dans les choix de localisation des activités prises individuellement. Une telle situation peut résulter soit des dispositions de la législation fiscale internationale, lorsque par exemple le rapatriement des bénéfices sous forme de dividende payé par la filiale à sa mère n'induit pas d'imposition complémentaire parce que le dividende est exonéré, soit de la planification fiscale. Une entreprise multinationale serait ainsi confrontée à des taux d'imposition différents selon l'endroit où se situent ses activités.

L'UE au sens large ne se réduit pas à une seule caractéristique des systèmes d'imposition domestiques. L'analyse montre cependant que les différents taux domestiques d'imposition des bénéfices (taux d'imposition statutaires, contributions complémentaires et impôts locaux) expliquent la majeure partie des différences de taux d'imposition effectifs entre Etats membres.

C'est pourquoi, bien que les régimes fiscaux aient été conçus comme des systèmes plus ou moins intégrés (en général des taux élevés d'imposition des bénéfices semblent corrélés avec une assiette fiscale étroite et inversement), les écarts de taux d'imposition pèsent plus lourd que les différences d'assiette fiscale. Ce sera particulièrement le cas lorsqu'on analyse les effets compensatoires sur la pression fiscale effective d'une assiette fiscale généreuse comparée à un taux d'imposition relativement bas.

L'analyse quantitative montre également que le poids relatif des taux dans la détermination de la pression fiscale effective sur les entreprises augmente avec l'augmentation de la rentabilité de l'investissement et qu'en conséquence les effets compensatoires sur la pression fiscale effective d'une assiette fiscale plus étroite dans les pays qui ont des taux d'imposition élevés tendent à disparaître avec l'augmentation de la rentabilité.

En ce qui concerne les investissements transnationaux (voir section 6), les données pour 1999 qui viennent de l'analyse quantitative montrent une variation dans la manière dont chaque Etat membre traite les investissements vers ou en provenance d'autres pays. Ainsi, la pression fiscale effective sur la filiale d'une entreprise d'un pays dépend considérablement de la localisation de cette filiale. L'ampleur des variations de pression fiscale effective sur les filiales situées dans différents pays d'accueil peut dépasser les 30 points indépendamment de leur mode de financement. Elle constitue donc un formidable incitant pour les entreprises à choisir les localisations les plus favorisées sur le plan fiscal pour leurs investissements, lesquelles ne seraient pas nécessairement les plus favorables en l'absence de fiscalité. De même, les filiales établies dans un pays donné sont confrontée à une pression fiscale effective différente selon la localisation de leur société mère. Même dans ce cas l'ampleur de la variation peut dépasser les 30 points.

L'analyse de la pression fiscale effective sur l'investissement transnational permet également une évaluation des effets de la fiscalité internationale sur l'allocation (des ressources) en déterminant la mesure dans laquelle le traitement fiscal de l'investissement transnational constitue un incitant à le réaliser plutôt que de rester au niveau domestique. Les données montrent qu'en moyenne, dans l'UE, les investissements sortants et entrants sont plus lourdement imposés que les investissements locaux identiques. Les composantes additionnelles du système transnational pèsent donc quelque peu sur les taux d'imposition effectifs des investissements.

Cependant, dans la mesure où les entreprises sont libres de choisir la forme de financement la plus favorisée sur le plan fiscal, la fiscalité internationale fait en sorte que les multinationales étrangères établies dans un pays d'accueil sont susceptibles de connaître une pression fiscale effective moindre que celle subie par les entreprises domestiques. Cela se vérifie même lorsqu'on compare le traitement réservé aux multinationales avec celui plus favorable des petites et moyennes entreprises domestiques (voir sections 6 et 9).

Les écarts mesurés entre les taux d'imposition effectifs dans l'analyse internationale sont le résultat d'interactions complexes entre régimes fiscaux différents et ne peuvent s'expliquer par un seul élément de la fiscalité. Mais, comme dans le cas de l'investissement domestique, l'analyse montre que l'élément pertinent qui induit des distorsions dans la localisation transfrontalière et dans les décisions de financement est, par dessus tout, le taux général d'imposition domestique. Il est en général le déterminant le plus important des stimulants fiscaux au choix d'un mode de financement particulier ou d'une localisation spécifique. L'assiette fiscale a cependant une incidence plus grande dans certaines situations spécifiques – par exemple lorsqu'un Etat membre applique un régime d'amortissement particulièrement favorable comme c'est le cas en Grèce, et, dans une moindre mesure, en Finlande et en Suède.

Il est intéressant de noter que dans l'éventail des indicateurs domestiques et transfrontaliers de la pression fiscale effective au niveau de l'entreprise, il y a une remarquable constance dans la position relative des Etats membres, particulièrement dans les parties supérieures et inférieures du classement. En général, l'Allemagne et la France connaissent les pressions fiscales les plus élevées tandis que l'Irlande, la Suède et la Finlande ont tendance à se retrouver dans la partie basse du classement. (La situation particulière de l'Italie dans le scénario marginal a fait l'objet de commentaires plus haut).

La réforme fiscale allemande entrée en vigueur le 1.1.2001 est indiscutablement une réforme importante qui comprend une diminution substantielle du taux d'imposition des entreprises et des taux d'imposition des revenus partiellement financée par l'élargissement de l'assiette fiscale, ce qui inclut l'abolition des systèmes du double taux et de l'imputation. Cependant, malgré ces changements et la considérable diminution de la pression fiscale effective moyenne sur les entreprises, la réforme fiscale allemande n'a que des effets mineurs sur la position relative de l'Allemagne dans le classement des pays de l'UE. En

réalité, le taux domestique général d'imposition des entreprises demeure élevé au standard de l'UE. En conséquence, la pression fiscale effective reste parmi les plus élevées de l'UE.

Lorsqu'on étudie le rôle de caractéristiques spécifiques des systèmes fiscaux en simulant l'impact de scénarios politiques hypothétiques sur les indicateurs de taux d'imposition effectifs par le biais de l'harmonisation d'éléments particuliers de la fiscalité pris isolément (voir section 7), les résultats de la mise en oeuvre des deux méthodologies qui sous-tendent cette étude montrent que:

- L'adoption d'un taux nominal d'imposition commun dans l'UE aurait une incidence considérable du fait de la réduction de la dispersion – à la fois entre sociétés mères et entre filiales – des taux d'imposition effectifs des Etats membres. Dans la mesure où le facteur fiscal est important, une telle réforme serait susceptible de constituer une étape dans la réduction des inefficiences qui résultent de la localisation au sein de l'UE.

- En comparaison, aucun autre scénario n'aurait une incidence aussi marquée. L'adoption, par exemple, d'une assiette fiscale commune ou l'application de la définition de l'assiette fiscale du pays d'origine à l'ensemble des bénéfices européens d'une multinationale aurait tendance à peser sur la dispersion des taux d'imposition effectifs si les taux d'imposition étaient maintenus constants. Deux remarques doivent cependant être faites à propos de ces résultats. La première est que les méthodologies mises en oeuvre n'intègrent pas tous les éléments de l'assiette fiscale. Le modèle "Tax Analyzer", dont les résultats sont semblables à ceux qui résultent des simulations d'investissement hypothétique, prend cependant en compte un nombre considérable d'éléments de l'assiette fiscale. La seconde est que les avantages qui résulteraient soit d'une assiette fiscale consolidée commune soit de la généralisation de l'approche de l'assiette fiscale du pays d'origine tels que la consolidation des pertes et la simplification des prix de transfert ne peuvent être modélisés en utilisant les méthodologies retenues pour ce rapport.

- L'adoption d'une forme commune d'intégration des impôts des sociétés et des revenus des particuliers, autre qu'un système classique pur, ne réduirait pas la dispersion des taux d'imposition effectifs des Etats membres.

Il convient de noter que ces conclusions résultent d'une analyse statique. En conséquence, elles n'évoluent pas les effets dynamiques et les réactions possibles induites par l'harmonisation isolée d'éléments spécifiques des systèmes fiscaux. Les distorsions potentielles dans l'allocation des ressources mises en évidence dans l'analyse des investissements transnationaux indiquent que, pour les entreprises, les incitants à adapter leur comportement décisionnel en vue de minimiser leur pression fiscale globale peuvent être considérables. C'est pourquoi l'étude a analysé quelques exemples typiques de stratégies d'optimisation fiscale qui font intervenir une société financière intermédiaire, en se concentrant sur les effets probables de l'abolition de ces montages financiers à vocation fiscale (voir section 8). L'étude montre que la prévention de telles stratégies d'optimisation fiscale ne contribuera pas, en tant que telle, à résoudre le problème des mauvaises allocations des ressources qui trouvent leur origine dans la fiscalité. Si on garde à l'esprit que l'élément le plus déterminant des écarts de pression fiscale effective est le taux général d'imposition, on voit bien que les entreprises situées dans des pays à "fiscalité élevée" auront la possibilité de compenser la suppression des intermédiaires financiers par l'exploitation des possibilités d'arbitrage fiscal qui résultent de ces écarts de taux.

L'ampleur des écarts et leur dispersion dans l'UE telles qu'elles résultent des mesures effectuées dans le cadre de cette étude méritent l'attention. Leur déterminant principal est, par dessus tout, le taux domestique général d'imposition des entreprises. Bien que l'existence d'imperfections de marché puisse justifier un certain niveau d'écarts d'imposition de manière à compenser ces externalités, la taille des écarts mesurés dans cette étude est susceptible d'avoir une incidence sur l'efficience économique. La

mesure de la perte d’efficience qui peut être associée à des différences entre les taux effectifs d’imposition des sociétés dans l’Union européenne n’a pas été effectuée dans cette étude.

Mais la fiscalité implique finalement des choix politiques et peut induire un arbitrage entre l’efficience économique pure et d’autres buts et préférences politiques nationaux légitimes. Dès lors, il est clair, par exemple, que l’objectif de neutralité des systèmes fiscaux au sein du Marché intérieur doit être examiné dans le contexte de l’autonomie nationale en matière de fiscalité.

PARTIE III:
ENTRAVES FISCALES A L'ACTIVITE ECONOMIQUE TRANSFRONTALIERE DANS LE MARCHE INTERIEUR

1. INTRODUCTION

Le mandat donné à la Commission par le Conseil définit "les obstacles fiscaux qui freinent encore les activités économiques transfrontalières sur le Marché intérieur" comme "les dispositions fiscales susceptibles de freiner les activités économiques transfrontalières au sein du Marché unique". Cette description des obstacles fiscaux est passablement large. C'est pourquoi la présente étude se concentre sur les impôts ou les charges de mise en conformité complémentaires qui résultent de l'organisation d'une activité économique dans plus d'un Etat membre et qui, par là même, constituent une barrière au commerce, à l'établissement et à l'investissement transfrontalier.

La cause sous-jacente de ces impôts et charges de mise en conformité complémentaires est l'existence au sein du Marché intérieur de 15 systèmes fiscaux séparés. En premier lieu, le fait que chaque Etat membre soit un "territoire fiscal" distinct a un certain nombre de conséquences, dont notamment:

- les entreprises sont obligées d'allouer les bénéfices à chaque "territoire fiscal" sur une base de "pleine concurrence" moyennant un enregistrement comptable distinct, c'est-à-dire transaction par transaction;

- les Etats membres sont réticents à permettre la compensation des pertes subies par des sociétés liées dont les bénéfices échappent à leur compétence fiscale;

- les opérations transfrontalières de restructuration qui entraînent une perte de matière fiscale pour un Etat membre sont susceptibles d'être soumises à une imposition sur les plus-values et à d'autres charges;

- il peut y avoir double imposition du fait des conflits entre les droits nationaux.

En outre, chaque Etat membre a son propre jeu de règles, en particulier les lois et normes comptables, les règles qui déterminent le bénéfice imposable, les dispositions relatives à la collecte et à la gestion de l'impôt ainsi que son propre réseau de conventions de double imposition. L'élargissement imminent de l'UE rend d'autant plus urgente la nécessité de traiter les problèmes sous-jacents.

La nécessité de se conformer à une multiplicité de règles différentes induit des coûts de mise en conformité considérables. La perspective d'affronter cette multiplicité d'approches à tous niveaux constitue un obstacle important à l'activité économique transfrontalière qui implique non seulement des coûts financiers, internes et externes, mais également des pertes induites par les frictions entre ces règles et des ralentissements. Les coûts et les risques associés à la mise en conformité avec plus d'un système peuvent même décourager les petites et moyennes entreprises de s'engager dans une activité transfrontalière.

Ces problèmes fondamentaux font que les sociétés multinationales européennes se retrouvent dans une position concurrentielle plus difficile que les entreprises de pays tiers, en particulier si celles-ci pénètrent le marché européen pour la première fois car elles sont alors libres de choisir leur implantation et de développer une structure optimisée sur le plan fiscal. Ce n'est pas un hasard si les entreprises américaines, une fois établies dans l'UE, se plaignent également d'avoir à composer avec 15 systèmes

fiscaux différents et plaident, dans le cadre du Dialogue Transatlantique des Affaires pour un système européen plus simple.

Dans une perspective plus large, les entraves fiscales au Marché intérieur peuvent également induire, en termes économiques, une perte potentielle de productivité dans l'UE. Parce qu'elles constituent un incitant fiscal en faveur de l'activité économique domestique, elles portent atteinte au principe de base de neutralité tel qu'expliqué dans la partie I de cette étude. Elles peuvent même être à l'origine d'une situation économique générale de l'UE et de ses citoyens moins efficiente, moins équitable et moins efficace qu'elle ne pourrait l'être et donc amoindrir le bien-être général. Pour déterminer l'ampleur de ces effets sur le bien-être, il serait notamment nécessaire de quantifier les coûts de mise en conformité inhérents à l'existence de 15 systèmes fiscaux différents dans le Marché intérieur ou, en d'autres termes, la pénalisation fiscale des activités internationales.

Aucun travail n'a été fait dans ce domaine dans l'UE jusqu'à présent, et il y a là matière à recherche économique dans l'avenir. La présente étude ne pouvait envisager de se lancer dans un exercice de cette ampleur. Les études disponibles[49][50] dans le domaine des coûts de mise en conformité concernent principalement les Etats-Unis, le Canada et l'Australie, c'est-à-dire des pays qui sont, d'un point de vue économique, globalement comparables aux économies de l'UE. Il est difficile de tirer des conclusions certaines et suffisamment précises de ces études. Cependant, elles démontrent cependant que les coûts de mise en conformité fiscale des activités internationales et transfrontalières sont substantiels. Ils sont en outre dégressifs par rapport à la taille, ce qui veut dire que, toutes autres choses restant égales, ils touchent relativement plus les petites et moyennes entreprises que les plus grandes.

Dans ce contexte, l'analyse des entraves fiscales qui suit se concentre sur les questions fiscales auxquelles sont confrontés les groupes d'entreprises actifs dans dans le Marché intérieur. Cela comprend les règles fiscales qui s'appliquent aux fusions et acquisitions, l'imposition des plus-values, les prix de transfert, la compensation transfrontalière des pertes de même que l'imposition de toutes les formes de flux de revenus transfrontaliers, dont notamment les dividendes. Les obstacles fiscaux auxquels les entreprises sont confrontées dans le Marché intérieur sont aussi les entraves à l'activité économique transfrontalière qui résultent de la fiscalité de certaines formes de rémunération (entre autres, les options sur actions) et de travailleurs détachés ou migrant dans l'UE (pour ce qui concerne notamment les pensions de retraite complémentaires). Finalement, la situation spécifique des petites et moyennes entreprises et des sociétés de personnes sera analysée et une section consacrée à la taxe sur la valeur ajoutée complètera le tableau général des entraves fiscales à l'activité économique transfrontalière. On ne tentera pas d'établir une typologie détaillée des obstacles décrits. Une indication sera cependant donnée, le cas échéant, de l'éventuelle relation entre un obstacle et certaines mesures ponctuelles ou permanentes et on tentera d'entrer dans le détail de ses effets concrets en matière de bien-être.

---

49 Pour une discussion plus large sur la compétitivité des systèmes fiscaux dans l'Union Européenne, voir Lodin S.-O., The Competitiveness of EU Tax Systems. European Taxation, Mai 2001.

50 On trouvera une revue des études disponibles dans ce domaine dans l'Annexe 2.

2. LA FISCALITÉ DES DIVIDENDES

Une des préoccupations de base des entreprises établies dans le Marché intérieur est relative au maintien d'une juste imposition des flux de revenus entre sociétés liées qui ne devraient pas être grevés d'impôts supplémentaires.

Les payements d'intérêts et de redevances entre sociétés liées d'Etats membres différents sont encore trop souvent soumis à des retenues à la source qui, dans les faits, créent des situations de double imposition. La Commission a déjà présenté une proposition de directive en la matière [COM(1998)67], et on peut s'attendre à ce qu'elle soit adoptée dans le cadre du "paquet fiscal". L'utilité de la directive sera cependant affaiblie du fait de sa portée relativement limitée. Alors que la proposition de la Commission portait sur les participations directes ou indirectes de 25% ou plus, le Conseil a décidé de limiter la portée de la directive aux détentions directes.

Les payements de dividendes transfrontaliers continuent à poser certains problèmes qui sont abordés en détail ci-après. Bien que certains progrès aient été accomplis au niveau de l'UE, les entreprises considèrent que ces problèmes constituent une gêne majeure pour le développement des activités transfrontalières dans l'UE.

2.1. La double imposition des bénéfices et des dividendes versés aux entreprises et aux particuliers

Il existe un risque général de double imposition (économique) inhérent au versement de dividendes. Les dividendes sont versés sur base de bénéfices qui ont normalement été soumis à l'impôt sur les sociétés. Au niveau de l'actionnaire, ils sont ensuite assujettis à l'impôt sur le revenu des particuliers ou des sociétés. Cela signifie, sauf dans les cas où il existe l'une ou l'autre forme de déduction, que les bénéfices auront été imposés deux fois: au niveau de l'entreprise et au niveau de l'actionnaire.

Les dividendes distribués à des sociétés d'un Etat membre par des sociétés d'un autre Etat membre tombent en principe dans le champ d'application de la directive du Conseil 90/435/CEE (la "directive mères-filiales"), qui prescrit que la double imposition doit être évitée soit par l'exonération des dividendes soit par l'octroi d'un crédit d'impôt équivalent à l'impôt déjà payé sur les bénéfices distribués. La directive s'applique aux dividendes versés à des sociétés liées, ce qui implique que la société qui reçoit les dividendes doit détenir au moins 25% du capital de la société qui les distribue. Cependant, lorsque les dividendes sortent du champ d'application de la directive, par exemple lorsque la détention est inférieure à 25%, il n'y a aucune obligation pour les Etats membres d'éviter la double imposition. Ces dividendes peuvent toujours être soumis à des retenues à la déduction fiscale source qui elles-mêmes génèrent des coûts financiers (pour la période qui précède la déduction fiscale par l'autre état) et qui, dans certaines circonstances, sont même définitives. Dans tous les cas, elles génèrent des coûts de mise en conformité et sont préjudiciables à l'efficience de l'allocation.

Les versements de dividendes entre sociétés sont donc soit soumis à la directive, soit ne le sont pas. Les dividendes payés aux particuliers sont toutefois totalement en dehors du champ d'application de la directive. Comme la présente étude concerne spécifiquement la fiscalité des entreprises, la question principale est celle des dividendes versés à des sociétés liées. Les dividendes payés à des particuliers ne peuvent cependant être totalement ignorés car leur sort fiscal peut avoir une incidence sur les décisions des entreprises. C'est ainsi que les deux situations font l'objet d'un examen détaillé ci-après.

Encadré 14:
Dispositions principales de la Directive » mères-filiales »

Champ d'application

1. La Directive s'applique aux distributions de bénéfices.
2. Les distributions de bénéfices doivent être effectuées entre sociétés liées d'Etats membres différents.

a) Distributions qui tombent dans le champ d'application de la Directive

Les distributions de bénéfices doivent répondre à toutes les conditions qui suivent:

- elles doivent être effectuées entre sociétés d'Etats membres différents;
- elles doivent être le fait de sociétés soumises à l'impôt des sociétés et effectuées au profit de sociétés qui le sont également;
- elles doivent être le fait de sociétés qui ont une des formes légales reprises dans l'Annexe de la Directive;
- elles doivent être faites à des sociétés liées qui détiennent une participation d'au moins 25% dans le capital de celles qui payent les dividendes. Les Etats membres peuvent ne pas appliquer la Directive si la condition de détention de 25% minimum n'est pas remplie pendant une période d'au moins deux ans.

b) Distributions de bénéfices qui sortent du champ d'application de la Directive

Les règles fiscales de la Directive ne s'appliquent pas:

- aux distributions de dividendes entre sociétés du même Etat membre;
- aux distributions de dividendes à des sociétés de personnes non soumises à l'impôt sur les sociétés;
- aux dividendes payés entre sociétés soumises à l'impôt des sociétés dont l'une n'a pas adopté une des formes légales reprises dans l'Annexe à la Directive;
- si la société qui reçoit les dividendes à une participation inférieure à 25% dans le capital de la société qui les paie. Les participations indirectes via d'autres sociétés du même groupe ne sont pas prises en considération;
- si la participation de 25% n'est pas maintenue pendant une période ininterrompue d'au moins deux ans. Cependant, bien que les Etats membres puissent choisir de ne pas appliquer la Directive si la participation minimum a été maintenue pendant une période de moins de deux ans à la date du payement du dividende, ils doivent l'appliquer rétroactivement si la participation est toujours détenue à l'issue de la période de deux ans (Décision de la Cour de Justice, 17 Octobre 1996, Affaires jointes C-283, 291 et 292/84 *Denkavit, Vitic et Voormeer*).

Les Etats membres peuvent aussi décider de ne pas appliquer la Directive dans les cas de fraude ou d'abus.

Règles fiscales de la Directive

1. Pour les Etats membres de la société qui verse les dividendes
   L'Etat membre de la filiale qui paye les dividendes ne peut pas procéder à une retenue à la source sur ceux-ci. Des mesures transitoires ont existé dans les cas de la Grèce, du Portugal et de l'Allemagne, mais elles ne sont plus d'application.
2. Pour l'Etat membre de la société qui reçoit les dividendes
   Il y a deux possibilités:

(a) les dividendes reçus peuvent être exonérés d'impôt des sociétés;

(b) les dividendes reçus peuvent être imposés mais un crédit d'impôt équivalent à l'impôt des sociétés payé par la filiale sur les bénéfices distribués à sa mère doit être octroyé. Le crédit d'impôt ne peut excéder le montant de l'impôt dû sur les dividendes.

Les Etats membres peuvent également exclure des bénéfices imposables de la société mère les frais de gestion relatifs à sa participation. Ils peuvent être déterminés sur base d'un taux forfaitaire sans toutefois excéder 5% des dividendes.

2.2. Dividendes qui sortent actuellement au champ d'application de la Directive « mères-filiales »

L'imposition des versements de dividendes n'a pas encore été harmonisée au niveau de la Communauté. Il existe traditionnellement deux systèmes d'imposition, le système dit "classique" et la méthode de « l'imputation". Il existe également un certain nombre de variétés de ces deux systèmes mais les problèmes de base peuvent déjà faire l'objet d'une analyse intéressante en examinant uniquement les effets des deux méthodes fondamentales.

2.2.1. Les différentes méthodes d'imposition des dividendes[51]

Dans le système d'imputation, l'actionnaire inclut les dividendes qu'il reçoit dans son assiette imposable à l'impôt des entreprises ou sur le revenu mais il reçoit un crédit d'impôt équivalent à tout ou partie de l'impôt des sociétés payé par la société qui verse le dividende sur les bénéfices dont ceux-ci proviennent.

Le système classique, quant à lui, ne neutralise pas la double imposition car les actionnaires qui reçoivent les dividendes sont imposés sur ceux-ci sans se voir accorder un crédit d'impôt pour compenser l'impôt de sociétés déjà subi par les bénéfices dont les dividendes proviennent. Cependant, dans certains Etats membres, des systèmes modifiés sont appliqués et la double imposition est atténuée en appliquant aux dividendes un taux d'imposition plus faible, en ne les imposant qu'en partie ou accordant un crédit d'impôt spécifique imputable dont le montant est un pourcentage du dividende reçu (système "d'allégement au niveau de l'actionnaire").

De plus les pays scandinaves appliquent un « double système d'impôt sur le revenu » qui prévoit généralement un taux d'imposition progressif pour les revenus du travail et impose les revenus du capital séparément, à un taux proportionnel plus bas. Les divers systèmes co-existent dans la Communauté. La tendance actuelle est cependant celle d'un passage partiel ou total du système d'imputation au système classique modifié ou au système « d'allégement au niveau de l'actionnaire ». Cependant, indépendamment du système particulier utilisé par un Etat membre, les dividendes versés aux actionnaires sont souvent imposés différemment selon qu'ils sont domestiques ou transfrontaliers, autrement dit étrangers. Deux exemples pour illustrer cette situation. Considérons tout d'abord le cas de l'actionnaire de deux sociétés différentes, l'une domestique, l'autre étrangère. Lorsqu'il reçoit un dividende de la société domestique, il peut soit bénéficier d'un crédit d'impôt (système d'imputation), soit d'une forme quelconque d'allégement fiscal (système classique modifié), mais lorsque le dividende provient de la société étrangère, le crédit d'impôt peut être inexistant ou n'être que partiellement utilisable ou remboursable (système d'imputation) et l'allégement fiscal inexistant ou réduit (système classique modifié). Imaginons ensuite deux actionnaires résidents de deux états différents qui détiennent des actions de la même société. Ils peuvent être imposés différemment, l'un faisant usage du crédit d'impôt, l'autre dans l'impossibilité de le faire ou recevant un remboursement partiel (système d'imputation) ou l'un bénéficiant d'un allégement fiscal, l'autre pas ou n'en bénéficiant que partiellement (système classique modifié). On pourrait considérer que ces différences sont discriminatoires dans leur principe, et donc une entrave au Marché intérieur.

2.2.2. Obstacles liés au système d'imputation

Habituellement, le crédit d'impôt n'est octroyé aux actionnaires qui reçoivent des dividendes que s'ils sont établis dans le même Etat membre ou s'ils y ont un établissement stable. L'actionnaire établi dans

---

51 Pour une comparaison détaillée, voir par exemple: Gangemi, B., *Imputation versus Classical System: How to avoid Discrimination between Taxation of Domestic and Foreign Shareholders*, contribution au Forum CFE 2000, Bruxelles 2000

un autre Etat membre ou résident de celui-ci ne peut normalement pas imputer ce crédit d'impôt sur son propre impôt "local". Lorsque c'est le cas, les Etats membres font valoir que l'impôt a été payé dans un autre Etat membre. L'actionnaire n'est pas non plus en mesure d'obtenir un remboursement de l'Etat qui a perçu l'impôt. Les Etats membres font ici valoir que cela se justifie par le fait que les résidents sont imposables sur les dividendes et bénéficient d'un crédit d'impôt alors que les non résidents ne le sont pas et de ce fait ne peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt.[52]

Les systèmes d'imputation sont donc souvent – dépendant de leur conception même - à l'origine d'inégalités de traitement entre actionnaires résidents et non-résidents que beaucoup d'observateurs considèrent discriminatoires.[53]

Encadré 15:
Exemple de fonctionnement du système d'imputation

Une société française détient des actions d'une autre société française et d'une société danoise qui toutes deux versent un dividende de 100. En 1999, l'impôt sur les sociétés était de 40% en France (contributions additionnelles comprises) pour les grandes entreprises. Aucune retenue à la source n'est prélevée sur les dividendes versés. En 1999, le crédit d'impôt accordé par la France était égal à 45% du dividende reçu si l'actionnaire était une personne morale.

La société française va payer l'impôt sur les sociétés suivant sur les dividendes qu'elle a reçus:

- Sur le dividende de 100 reçu de la société française: 100 + 45 (crédit d'impôt) = 145. Impôt brut = 145x 40% (taux de l'impôt sur les sociétés) = 58. Impôt net à payer = 58 – 45 (crédit d'impôt) = 13.
- Sur le dividende de 100 reçu de la société danoise: 100 x 40% = 40.

Il faut noter que la France a entre-temps modifié ce système, notamment par la réduction du crédit d'impôt (25% en 2001; 15% en 2002), comme elle a majoré les contributions à la sécurité sociale.

Il est exact que certaines conventions de double imposition prévoient dans certains cas, généralement sur base de réciprocité, un crédit d'impôt ou un remboursement des actionnaires étrangers. Ce n'est cependant pas la règle et bien souvent le crédit d'impôt ou le remboursement octroyé est plus faible que celui reçu par les actionnaires résidents du même pays que la société concernée. Et, lorsque les conventions de double imposition étendent le bénéfice du crédit d'impôt à l'étranger, cela implique habituellement des procédures complexes et lentes qui constituent en elles-mêmes un frein et un obstacle à l'investissement à l'étranger. En outre, ce système ne constitue pas un traitement égalitaire au sein du Marché intérieur; il crée même des inégalités en ce sens que certains actionnaires étrangers d'une société donnée reçoivent un crédit ou un remboursement d'impôt et d'autres pas.

Il est clair qu'une telle divergence de traitement et les effets économiques qui en résultent sont difficiles à expliquer aux actionnaires qui ne reçoivent pas de crédit ou de remboursement d'impôt et qui ont, par ce fait même, un incitant très net à investir dans les Etats membres qui accordent l'une ou l'autre forme d'allégement fiscal.

---

52 Pour une évaluation plus détaillée de ces argumentaires, et également à la lumière d'une jurisprudence récente de la CEJ, voir, par exemple, Lupo, A., *Reliefs from Economic Double Taxation on EU Dividends: Impact of the Baars and Verkooijen cases*, European Taxation, Juillet 2000

53 Voir, par exemple, Lodin, S.-O., *The Imputation Systems and Cross-Border Dividends - need for new solutions*, in: International Studies in Taxation – Law and Economics, liber amicorum for Leif Mutèn (pp.199-242), Kluwer, 1999 (également publié dans EU Tax Review 1999)

Par contre, lorsque la situation des contribuables non-résidents est identique à celle des contribuables résidents, le crédit d'impôt doit leur être octroyé dans les mêmes conditions (comme confirmé par l'arrêt de la Cour de Justice du 28 janvier 1986 dans l'affaire 270/83).

Encadré 16:
Arrêt de la Cour de Justice du 28 janvier 1986 dans l'affaire 270/83

Résumé de la question

Les compagnies d'assurances ayant leur siège social en France, y compris les filiales françaises de compagnies étrangères, reçoivent un crédit d'impôt sur les dividendes versés par des sociétés françaises. Les établissements stables de compagnies d'assurances ayant leur siège social dans un autre Etat membre ne bénéficient pas de ce crédit d'impôt.

Décision de la Cour

Le code fiscal français ne fait pas de distinction entre les sociétés qui ont leur siège social en France et les établissements stables ou les succursales établis en France de sociétés dont le siège se situe dans d'autres pays pour la détermination de l'assiette fiscale de l'impôt sur les sociétés. En traitant les deux formes d'établissement de la même manière sur le plan fiscal, le législateur a reconnu qu'il n'existe pas de différence objective entre leurs situations qui pourrait justifier un traitement différent. Il n'est donc pas possible de traiter les sociétés et les établissements stables différemment en ce qui concerne l'octroi d'un crédit d'impôt sans créer une discrimination contraire au principe de la liberté d'établissement.

Cette différence de traitement peut également sérieusement défavoriser les fusions et échanges d'actions transfrontaliers car on peut s'attendre à ce que les actionnaires d'une société située dans un Etat membre soient réticents à accepter une fusion qui aurait pour conséquence que les dividendes de leurs nouvelles actions proviennent d'un autre Etat membre et ne bénéficient ainsi d'aucun (ou d'un moindre) crédit d'impôt. Il s'agit d'un problème pratique important dont la conséquence en termes économiques est une prise de décision des entreprises suboptimales qui entraînent des pertes d'efficience globale pour la Communauté.

Encadré 17:
Le système d'imputation et les fusions transfrontalières: exemples

Le groupe d'experts a étudié une série de cas concrets mettant en évidence l'incidence des systèmes de report d'imposition des dividendes à l'occasion des fusions et autres opérations de restructuration transfrontalières. Par exemple, l'offre publique d'achat amicale (moyennant une fusion par échange d'actions) d'une société italienne par un concurrent allemand, qui avait l'accord de principe de toutes les parties et était tout à fait judicieuse sur le plan commercial, a échoué pour la seule raison que le système d'imputation allemand qui était en vigueur avant 2000 n'accordait aucun crédit d'impôt aux investisseurs étrangers, ce qui aurait eu pour conséquence que les actionnaires italiens auraient subi des pertes disproportionnées sur les dividendes versés par la nouvelle société holding allemande.

Dans la fusion finno-suédoise de Merita Bank et de Nordbanken, il a été dit que le système d'imputation finnois a obligé la nouvelle MeritaNordbanken à mettre son siège social, au moins initialement, en Finlande plutôt qu'en Suède, au détriment d'un choix purement commercial. De même, lors de la fusion entre Daimler-Benz et Chrysler, il n'y avait d'autre possibilité du point de vue fiscal que d'établir le siège en Allemagne, faute de quoi, à cause du système d'imputation allemand, les actionnaires allemands n'auraient pu bénéficier du crédit d'impôt. Dans la fusion Rhône-Poulenc/Höchst, cette difficulté a pu être surmontée parce que la convention de double imposition franco-allemande contient une (très rare) disposition d'extension transfrontalière du bénéfice du crédit d'impôt.

2.2.3. Entraves liées aux systèmes classiques

Dans ces systèmes, les dividendes font partie des bénéfices imposables et aucun crédit d'impôt n'est octroyé. Il existe cependant des moyens de limiter la double imposition tels que l'application aux

dividendes d'un taux plus faible que celui appliqué normalement ou l'octroi d'un abattement sur les dividendes (système d'allégement au niveau de l'actionnaire).

Ces dispositions fiscales ne s'appliquent cependant parfois qu'aux participations domestiques et pas aux dividendes en provenance d'actions étrangères. Ce genre de discrimination, lorsqu'elle existe, touche surtout les particuliers mais peut parfois s'appliquer aux dividendes payés à des entreprises. Comme l'a confirmé la Cour européenne de Justice dans son arrêt du 6 juin 2000 dans l'affaire C-35/98 *(Staatssecretaires van Financien v. Verkooijen)*, ces modalités ne sont pas compatibles avec la libre circulation des capitaux.

Encadré 18:
L'arrêt Verkooijen

Résumé de la question
La législation hollandaise dispense d'impôt sur le revenu les premiers 1 000 NLG de dividendes versés par les sociétés hollandaises (2 000 NLG pour les couples mariés). Ce dégrèvement ne s'applique pas aux dividendes versés par les sociétés établies dans d'autres Etats membres.

Arrêt de la Cour
Une telle disposition est une restriction à la libre circulation des capitaux.

2.3. Les dividendes qui entrent dans le champ d'application de la Directive « mères-filiales »

2.3.1. Evaluation de l'application pratique de la directive

Le champ d'application étroit de la directive

Les dispositions de la directive mère-filiales ont été généralement bien accueillies par les entreprises et semblent relativement bien fonctionner. Bien que celle-ci puisse être améliorée, elle élimine effectivement la double imposition des dividendes versés à des sociétés liées d'Etats membres différents. Les entreprises partagent l'idée qu'il n'y a pas de nécessité de modifications radicales. Cependant, comme la directive fusions (voir à ce propos la section 3 ci-après), la directive mères-filiales ne s'applique actuellement qu'aux opérations entre sociétés assujetties à l'impôt sur les sociétés pour qui cet assujettissement n'est pas une option et qui revêtent l'une des formes légales reprises dans la liste annexée à la Directive.

Par voie de conséquence, certains versements de dividendes échappent au champ d'application de la Directive même si les sociétés concernées sont totalement assujetties à l'impôt sur les sociétés et versent ou reçoivent des dividendes. Les sociétés qui ont choisi une forme légale apparue après 1990 (par exemple les sociétés par actions simplifiées en France) ou qui, pour une raison ou une autre, ne font pas partie de la liste de 1990 (par exemple les sociétés coopératives belges, certaines sociétés bancaires irlandaises) sont exclues du bénéfice de la Directive.

De même les sociétés de personnes qui, dans certains Etats membres, sont assujetties à l'impôt sur les sociétés ou peuvent choisir de l'être, échappent au champ d'application de la Directive même si la législation nationale et les conventions bilatérales de double imposition font que les bénéfices qu'elles distribuent aux sociétés auxquelles elles sont liées sont considérés (fiscalement) comme des dividendes.

Pour résoudre ce problème, la Commission a présenté le 26 juillet 1993 une proposition de directive (COM(93) 293 final) en vue d'amender la Directive mères-filiales de 1990 en l'étendant à toutes les

sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés, indépendamment de leur forme légale. Les discussions au sein du Conseil sont arrivées à une impasse à la mi-1997 ce qui signifie que certaines sociétés sont toujours injustement exclues de son champ d'application.

Les situations triangulaires et calcul du seuil

La Directive ne s'applique en outre pas aux participations détenues par des établissements stables. Comme ceux-ci versent ou reçoivent souvent des intérêts ou des redevances, leur situation tombe généralement dans le champ d'application de la proposition mentionnée plus haut relative à ces versements d'intérêts ou de redevances.

Bien qu'il soit rare que des établissements stables détiennent des participations qui entrent dans le champ d'application de la Directive, cela peut néanmoins arriver (cfr. l'affaire C-307/99 *Compagnie de Saint-Gobain contre Finanzamt Aachen-Innenstadt*). Les avis sont partagés quant à la manière d'appliquer la Directive aux établissements stables tandis que les législations nationales ont des approches divergentes. Il s'agit donc d'un domaine qu'il serait utile de clarifier.

La Directive « mères-filiales » est actuellement d'application quand la société mère détient directement 25% du capital d'une filiale implantée dans un autre Etat membre. Cela peut être à l'origine de problèmes transfrontaliers, particulièrement dans le cas des restructurations, car les participations indirectes ne sont pas comprises dans le calcul du seuil de la Directive. Comme on l'explique plus en détail ci-après, cela peut avoir des implications non souhaitables sur l'organisation interne des groupes et contrarier les opérations de restructuration. Certains Etats membres appliquent des seuils de 5% ou de 10%, qui sont inférieurs à celui de 25% de la Directive, mais pas tous.

Crédit d'impôt et exonération

Si la filiale d'une société est à son tour la société mère d'une autre (sous-)filiale, la question se pose de savoir, lorsque la méthode d'imputation est d'application, si la société mère peut se prévaloir du crédit de l'impôt payé par la sous-filiale ou si son crédit d'impôt est limité, comme en dispose actuellement la directive, à l'impôt payé par sa filiale directe.

Dans ce dernier cas, l'objectif d'éliminer la double imposition n'est pas atteint. L'impôt dû au niveau de la filiale est réduit par application de la directive mères-filiales aux dividendes versés par la sous-filiale ce qui a pour effet de diminuer le crédit d'impôt que la société mère peut imputer sur l'impôt dû au titre des dividendes versés par la filiale.

L'article 2 de la proposition de directive du 26 juillet 1993 mentionnée plus haut a pour but de remédier à cette situation en modifiant l'article 4 de la version actuelle de la directive mères-filiales de manière à ce que le crédit d'impôt octroyé à la société mère comprenne également l'impôt dû par les sous-filiales lorsqu'elles payent des dividendes à la filiale qui tombent dans le champ d'application de la directive. Cependant, malgré l'accueil positif des Etats membres à cet article de la proposition, celle-ci n'a toujours pas été approuvée.

Les Etats membres peuvent admettre la déductibilité de frais de gestion en relation avec le revenu de dividende imposable. Ceux-ci peuvent être calculés sur base d'un taux forfaitaire, mais le montant des frais qui en résulte ne peut excéder 5% des dividendes (article 4 (2) de la directive). Le fait que des frais de gestion soient déductibles du revenu auquel ils se rapportent est généralement accepté. Toutefois, lorsque c'est la méthode du taux forfaitaire qui est adoptée, elle fait parfois l'objet de critiques dans la

mesure où les sociétés qui exposent des frais de gestion inférieurs à 5% ne peuvent pas déduire leurs frais réels.[54]

2.3.2. Problèmes relatifs à la mise en oeuvre de la directive par les Etats membres

Il semble y avoir dans certaines législations nationales des dispositions dont la compatibilité avec la directive mères-filiales est discutable. Tel est particulièrement le cas de celles qui appliquent la clause "anti-abus" de la directive. L'article 1(2) de la directive n'exclut pas l'application de dispositions nationales ou conventionnelles destinées à prévenir les abus ou la fraude, mais la mise en oeuvre de ces dispositions n'est pas toujours cohérente.

Certaines législations nationales soumettent l'application de la directive mères-filiales à des conditions qui ne sont pas prévues par celle-ci. Ainsi, par exemple, les dispositions de la directive peuvent ne pas être applicables quand le capital d'une société de la Communauté est détenu par des résidents étrangers à la Communauté. Il y aurait présomption d'évasion ou de fraude fiscale et la directive ne trouverait à s'appliquer que quand la preuve du contraire est apportée. L'existence de dispositions aussi restrictives dans la législation nationale réduit la portée de la directive.

2.4. Conclusion

La fiscalité des dividendes au sein de l'UE n'est pas encore totalement cohérente avec les exigences du Marché intérieur. Il existe des exemples indiscutables de double imposition à la fois économique et juridique qui touchent tant les entreprises que les actionnaires personnes physiques. La directive mères-filiales semble remplir raisonnablement son rôle mais dans une acception limitée. Elle n'est pas applicable à toutes les sociétés auxquelles elle pourrait s'appliquer et ne recouvre pas toutes les situations qu'elle devrait. Sa traduction dans le droit national des Etats membres suscite des questions, particulièrement pour ce qui concerne les clauses anti-abus spécifiques. Outre le fait que l'obstacle de "double imposition" subsiste, l'obtention d'un remboursement, lorsqu'il est possible, implique des coûts de mise en conformité inutilement élevés. Certaines décisions économiques telles que les fusions ou les investissements sont faussées et l'efficience au niveau de l'UE s'en trouve potentiellement réduite.

3. FISCALITÉ DES OPÉRATIONS TRANSFRONTALIÈRES DE RESTRUCTURATION D'ENTREPRISES

3.1. Régimes fiscaux qui font obstacle aux opérations transfrontalières de restructuration d'entreprises

Comme on l'a évoqué plus haut, de nombreuses entreprises européennes ont entamé de profondes restructurations en vue d'adapter leur structure organisationnelle au Marché intérieur. Les représentants du monde des entreprises dénoncent cependant le fait que les régimes fiscaux constituent souvent des obstacles à une organisation de leur entreprise qui soit conforme à la seule logique de ses impératifs commerciaux.[55]

Les restructurations transfrontalières sont un des rares domaines de la fiscalité directe à avoir connu une harmonisation au niveau de la Communauté. L'instrument communautaire en la matière est la Directive

---

54 On trouvera une revue détaillée des dispositions prises par les Etats membres dans Fédération des experts comptables européens, *Study on the allocation of expenses related to cross-border dividend income covered by the parent-subsidiary directive*, Bruxelles 1999

55 Voir prises de position de l'UNICE, Obstacles to cross-border business integration, Bruxelles, 1999; The lack of community action and its attendant costs for European business and industry, Bruxells, 1996

du Conseil 90/434/CEE concernant le régime fiscal commun applicable aux fusions, scissions, apports d'actifs et échanges d'actions intéressant des sociétés d'Etats membres différents, plus connue sous l'appellation "directive fusions". D'autres aspects importants relatifs aux restructurations transfrontalières d'entreprises ne sont pas couverts par la législation communautaire. La section suivante traite de ces deux aspects.

Encadré 19:
Dispositions principales de la directive fusions

Champ d'application

Sociétés concernées:
Sociétés d'Etats membres différents impliquées dans des opérations de restructuration. Ces sociétés doivent
- être assujetties à l'impôt sur les sociétés;
- revêtir une des formes légales énumérées dans l'Annexe à la Directive;
- avoir leur domicile fiscal dans un Etat membre.

Sont exclues de la directive:
- les opérations de restructuration qui concernent des sociétés du même Etat membre;
- les opérations de restructuration qui concernent des sociétés qui ne sont pas assujetties à l'impôt sur les sociétés (sociétés de personnes, personnes physiques, etc);
- les sociétés qui sont assujetties à l'impôt sur les sociétés mais dont la forme légale n'est pas reprise dans la liste annexée à la Directive.

Opérations de restructurations concernées:
- fusions de sociétés;
- scissions de sociétés;
- apport: opération par laquelle une société apporte une ou plusieurs branches de son activité à une autre société moyennant la remise de titres représentatifs du capital social de la société bénéficiaire de l'apport;
- échange d'actions: opération par laquelle une société acquiert la majorité des droits de vote d'une autre société moyennant l'attribution aux actionnaires de celle-ci de titres représentatifs du capital de la première société en échange de leurs actions.

Dans les cas de fusions et de scissions, les actifs et passifs doivent rester en relation avec l'établissement stable de la société bénéficiaire de l'apport situé dans l'Etat membre de la société apporteuse.

La Directive ne s'applique pas:
aux opérations qui n'impliquent pas d'échanges d'actions, en particulier celles qui comprennent des versements en espèces, telles que les ventes, même si elles sont effectuées au sein du même groupe de sociétés;
aux opérations de restructuration qui n'impliquent pas la création d'un établissement stable dans l'Etat membre de la société apporteuse: fusions et scissions qui n'entrainent pas la création d'un établissement stable dans l'Etat membre de la société apporteuse (fusions et scissions de sociétés holding, fusions et scissions qui font suite à un arrêt d'activité dans l'Etat membre de la société apporteuse).

Règles fiscales de la Directive

Fusions, scissions et apports d'actifs

Pas d'imposition des plus-values sur les actifs apportés

Les Etats membres ne peuvent pas imposer les plus-values sur les actifs apportés. La société bénéficiaire de l'apport doit cependant calculer ses amortissements et les plus-values conformément aux règles qui auraient été d'application à la société apporteuse si la fusion, la scission ou l'apport d'activité n'avait pas été effectué.

Les opérations triangulaires sont soumises à des règles particulières (fusions, scissions et apports d'activité par une société ayant un établissement stable dans un autre Etat membre).

Pas d'imposition des provisions ou réserves

Ces provisions ou réserves ne sont pas imposées au moment où la fusion, la scission ou l'apport d'activité sont effectués. La société bénéficiaire doit cependant reprendre les droits et obligations de la société apporteuse pour ce qui concerne la réincorportation des ces provisions ou réserves dans les bénéfices imposables.

Transfert des pertes

Les Etats membres doivent faire en sorte que les opérations transfrontalières qui entrent dans le champ d'application de la directive soient soumises aux mêmes règles nationales relatives au transfert des pertes de la société apporteuse à la société bénéficiaire que celles qui s'appliquent aux fusions, scissions et apports d'acitivité domestiques.

Echanges d'actions

Il ne peut y avoir d'imposition au moment de l'échange d'actions mais les Etats membres peuvent imposer les gains qui résultent de l'aliénation ultérieure des actions obtenues en échange, de la même manière qu'ils auraient imposé les plus-values résultant de l'échange des actions.

Clauses anti-abus

Les Etats membres peuvent choisir de ne pas appliquer la Directive ou d'en exclure les bénéfices:

- si la fusion, la scission, l'apport d'activité ou l'échange d'actions a pour principal but la fraude ou l'évasion fiscale;
- si l'opération a pour but d'empêcher la représentation des travailleurs dans les institutions de l'entreprise.

3.2. Limites des solutions fiscales apportées par la directive fusions

Bien que la Directive fusions ait amélioré la situation, celle-ci n'est toujours pas totalement satisfaisante car elle ne permet pas aux entreprises d'envisager des opérations de restructuration transfrontalières de la manière qu'elles voudraient. Malgré la Directive, les opérations de restructuration transfrontalières peuvent toujours impliquer des coûts fiscaux considérables.

3.2.1. Absence de législation communautaire en matière de droit des sociétés

Bien que les régimes fiscaux qui s'appliquent aux opérations transfrontalières de restructuration qui tombent dans le champ d'application de la Directive existent depuis 1990, la Directive sur le droit des sociétés, qui est destinée à permettre et à réglementer les fusions transfrontalières d'entreprises n'a toujours pas été approuvée (on en est à la dixième proposition de directive du Conseil sur les fusions transfrontalières des sociétés par actions (COM(84) 727 final du 8 janvier 1985), du fait des difficultés rencontrées sur la question de la participation des travailleurs.

En conséquence, les fusions et scissions transfrontalières sont toujours confrontées au fait que certaines législations nationales ne permettent pas l'absorption ou la scission par des sociétés étrangères. Si les fusions ou les scissions transfrontalières de sociétés ne sont pas réalisables juridiquement, la Directive fiscale de 1990 est alors sans objet. L'absence de progrès en matière de droit des sociétés est regrettable. L'impossibilité de procéder à des fusions est bien sûr à l'origine de coûts supplémentaires pour les entreprises qui ne sont pas en mesure d'améliorer leur organisation. Aujourd'hui, il n'y a que les apports d'actifs et les échanges d'actions qui soient réalisables dans tous les Etats membres

L'adoption du statut de la société européenne va cependant changer la situation et très clairement pousser à l'adaptation du corps législatif existant tant au niveau de l'UE que dans les Etats membres, pour ce qui concerne la fiscalité des entreprises. Il y a donc de bonnes raisons de croire que les carences dans le domaine du droit des sociétés relatif aux fusions ne seront bientôt plus un problème: dès 2004, les fusions transfrontalières sont possibles en adoptant la forme de société européenne.

3.2.2. Le champ d'application étroit de la Directive

A l'heure actuelle, certaines opérations de restructuration d'entreprises n'entrent pas dans le champ d'application de la Directive « fusions » bien que les entreprises concernées soient totalement assujetties à l'impôt sur les sociétés. Les sociétés qui revêtent une forme légale créée après 1990 (par exemple les sociétés par actions simplifiées en France) ou les formes de société qui pour des raisons diverses ont été omises de la liste de 1990 annexée à la Directive (sociétés coopératives belges, certaines sociétés bancaires irlandaises, etc.) sont exclues. De même, les sociétés de personnes qui, dans certains Etats membres, sont assujetties – ou peuvent l'être - à l'impôt sur les sociétés, sont exclues du champ d'application de la Directive.

La Commission a présenté une proposition de Directive [COM(93)293] pour remédier à cette situation. Cette proposition modifierait la Directive fusion de 1990 pour en étendre la portée à toutes les entreprises assujetties à l'impôt sur les sociétés quelle que soit leur forme légale. Les discussions au sein du Conseil à la mi-1997 ont cependant abouti à une impasse. Le problème principal était l'extension du champ d'application de la Directive aux sociétés de personnes. Il y a donc toujours des entreprises assujetties à l'impôt sur les sociétés qui sont exclues, sans raison valable, du champ d'application de la Directive. Les conclusions du Conseil ECOFIN des 26 et 27 novembre 2000 indiquent que priorité devrait être donnée à la mise à jour de la liste. Il va sans dire que la nouvelle liste devra comprendre le statut de société européenne.

Encadré 20:
Exemple de problèmes résultant de la non adaptation de la liste annexée à la Directive

La SAS (société par actions simplifiée) a été instituée en France en 1993, c'est-à-dire après l'adoption des directives fusion et mères-filles; elle ne figure donc pas dans la liste des sociétés annexée à la Directive. Elle est très semblable à la société anonyme qui figure sur la liste mais a des règles de fonctionnement simplifiées; ainsi elle ne peut procéder à des émissions publiques de valeurs mobilières. Cette forme de société est très répandue dans les groupes lorsqu'il s'agit de constituer des filiales qui n'auront pas d' actionnaires minoritaires. Elle est toujours exclue du champ d'application de la Directive de 1990 au seul motif qu'elle n'existait pas à cette époque et que l'on n'est pas parvenu à un accord pour mettre la liste à jour. La France accorde unilatéralement les avantages de la Directive à la société par actions simplifiée.

Les sociétés de personnes n'entrent pas dans le champ d'application de la Directive si elles ne sont pas assujetties à l'impôt sur les sociétés et que leurs bénéfices sont imposés au niveau des associés. Une restructuration transfrontalière de telles entreprises impliquerait une charge fiscale extrêmement lourde pour ceux-ci. De plus, les apports d'activité à une société effectués par des personnes physiques dont l'entreprise n'est pas organisée sous forme de société commerciale, et qui sont faits en échange d'actions de cette société, échappent au champ d'application de la Directive.

3.2.3. Le champ d'application de la Directive est trop restreint en matière d'opérations de restructuration

La question se pose de savoir si la "filialisation" des succursales d'une entreprise entre ou non dans le champ d'application de la Directive fusions. Cette opération implique le transfert par voie d'apport

d'activité au sens de la Directive d'un établissement stable situé dans un Etat membre à une société nouvelle constituée dans le même Etat membre. Il s'agit par exemple du cas d'une société ayant son siège dans l'Etat membre A et un établissement stable dans l'Etat membre B qui voudrait transformer cet établissement stable en société du pays B. Si l'article 4 de la Directive, qui s'applique aux apports d'actifs selon l'article 9, est d'application littérale, ces opérations échappent au champ d'application de la Directive. L'article 4 de la Directive conditionne, en effet, le report de l'imposition des plus-values au maintien des actifs dans un établissement stable situé dans l'Etat membre de la société apporteuse, c'est-à-dire l'Etat A dans notre exemple.

La Commission est d'avis, compte tenu des objectifs de la Directive, que l'article 4, qui a été rédigé dans le but de s'appliquer aux fusions et scissions de sociétés, ne pouvait exclure intentionnellement la transformation d'établissements stables en filiales du champ d'application de la Directive. La transformation d'une succursale en filiale ne change rien aux droits en matière d'imposition de l'Etat où l'ancien établissement stable était situé et ne peut s'interpréter comme une exclusion du principe de neutralité fiscale de la Directive.

De manière générale, l'objectif de la Directive de 1990 était de garantir la neutralité fiscale des opérations de restructuration qui entraient dans son champ d'application, et, corrélativement, de préserver les intérêts financiers des Etats membres. En conséquence, en ce qui concerne les fusions, scissions et apports d'actifs, les actifs transférés par la société absorbée, la société scindée ou la société apporteuse doivent demeurer affectés à un établissement stable de la société bénéficiaire des apports situé dans l'Etat membre de la société absorbée, de la société scindée ou de la société apporteuse. En l'absence d'un tel établissement stable, la directive n'est pas d'application.

Encadré 21:
Exemple de restructuration transfrontalière qui sort du champ d'application de la directive

Un groupe industriel dispose en Europe, pour la fabrication de produits de même nature, de plusieurs sociétés de fabrication et de plusieurs sociétés de distribution situées dans différents Etats membres de la Communauté. Afin de rationaliser l'activité de l'entreprise, la production est centralisée dans une seule entité de production implantée dans un seul Etat membre et l'activité de distribution soit est réalisée par cette même entité de production, soit est confiée à des sociétés externes au groupe.

Le régime de neutralité prévu par la directive "fusions" est inapplicable dès lors que la restructuration ne se traduit pas par un transfert d'actifs avec maintien d'un établissement stable dans l'Etat membre de la société qui transfère les actifs. Aucune activité n'est en effet maintenue dans les Etats membres où la production ou la commercialisation est définitivement abandonnée. Il n'en demeure pas moins que la clientèle (fonds de commerce) des activités de production et de commercialisation est transférée à la société unique qui assure la production et dans certains cas la distribution des produits. Les sociétés qui transfèrent leur clientèle peuvent donc devoir l'impôt sur les plus-values sur la valeur de la clientèle transférée au profit de la société, située dans un autre Etat membre, qui conserve l'activité.

Les fusions et scissions de sociétés holdings qui ne débouchent pas sur la création d'un établissement stable dans l'Etat membre de la société concernée échappent également au moyennant de champ d'application de la directive. De même, les transferts moyennant des espèces entre sociétés du même groupe mais situés dans des Etats membres différents ne peuvent en général bénéficier de l'exonération de l'impôt sur les plus-values alors qu'il arrive souvent que, dans le contexte de la fiscalité des groupes localisés dans les Etats membres, de tels transferts ne se soldent pas par l'imposition des plus-values.

3.3. Les Résultats insatisfaisants de l'application de la directive "fusions"

Même lorsque les opérations de restructuration peuvent se réaliser, les résultats ne sont pas toujours satisfaisants. Une brève analyse des mesures qui résultent de la transposition dans les droits nationaux de la directive "fusions," révèle d'importantes divergences. Il y a à cela deux raisons différentes.

Dans certains cas, les législations nationales semblent avoir adopté des mesures de transposition dont la conformité à la directive parait discutable. Dans d'autres, les différences de législation proviennent du silence de la directive sur certains points, pourtant particulièrement importants. Sans qu'il y ait, a priori, mauvaise interprétation de la directive, il n'en demeure pas moins que l'existence de différences significatives dans les législations est préjudiciable.

3.3.1. Compatibilité discutable de certaines législations nationales avec la directive

Il n'est pas question de faire ici une analyse exhaustive de la transposition de la directive. Les entraves suivantes à l'activité économique transfrontalière sont cependant assez évidentes.

La clause anti-abus

Certaines législations nationales subordonnent l'application de la directive "fusions" à des conditions que celle-ci ne prévoit pas. Ces conditions reposent, selon les Etats membres concernés, sur les dispositions de l'article 11(1)(a) de la directive qui permettent de refuser d'appliquer celle-ci ou d'en refuser le bénéfice lorsque l'opération de fusion, de scission, d'apport d'actifs ou d'échange d'actions a comme objectif principal ou comme un de ses objectifs principaux la fraude ou l'évasion fiscale ("clause anti-abus ").

Le cas le plus souvent cité porte sur les obligations imposées par plusieurs Etats membres de conserver pendant un certain temps – qui varie de trois à sept ans – les actions reçues en contrepartie d'un apport d'actifs ou d'un échange d'actions. La revente rapide des actions reçues suite à un apport d'actifs ou à un échange d'actions pourrait être un des cas d'abus au sens de l'article 11 de la directive. Cependant, la Cour de justice a estimé, dans son arrêt relatif à l'affaire C-28/95 *Leur Bloem* (1997), que l'abus doit s'apprécier au cas le cas. Le fait d'écarter, dans tous les cas, l'application de la directive en cas de cession des actions reçues avant un certain délai, sans que le contribuable n'ait la possibilité de démontrer que la cession ne présente pas un caractère abusif, pourrait ne pas être conforme à la directive. Par ailleurs, des délais de conservation particulièrement longs – jusqu'à cinq ou sept ans après l'opération initiale – semblent difficiles à justifier sur la seule base de la prévention des abus.

Echange d'actions

L'article 8(1) de la directive "fusions" prévoit que l'échange d'actions au sens de la directive ne peut entraîner aucune imposition pour la société liée qui remet ses actions à l'échange. Cependant, l'article 8(2) prévoit que les Etats membres ont le droit d'imposer ultérieurement la plus-value résultant de la cession de celles-ci de la même manière qu'ils auraient imposée celle résultant de la cession des titres existant avant l'opération d'échange.

Dans certains Etats membres, l'actionnaire qui a échangé ses actions de la société acquise contre des actions de la société acquérante, est imposé avant la cession des actions reçues de la société acquérante, en particulier lors de la cession des actions de la société acquise par la société acquérante, si cette cession intervient avant que l'actionnaire n'ait cédé les actions de la société acquérante. Cette manière de procéder parait discutable au regard des dispositions de l'article 8 de la directive "fusions" qui ne

prévoient pas la possibilité de procéder à une quelconque forme d'imposition avant que l'actionnaire n'ait cédé les actions de la société acquérante reçues en échange de ses actions de la société acquise.

Encadré 22:
Exemple d'imposition d'un échange d'actions avant la vente des actions provenant de l'échange

La société A de l'Etat membre A détient des actions de la société X. La société A procède à un échange de ses actions de la société X au profit de la société B située dans l'Etat membre B, et reçoit en échange des actions de la société B. L'article 8(1) de la directive stipule que l'échange des actions X contre des actions B ne peut donner lieu à imposition pour l'associé A qui remet ses actions. Toutefois, l'article 8(2) prévoit que l'Etat membre de la société A conserve le droit d'imposer les plus-values de cession des actions B cédées par A de la même manière que la plus-value qui aurait résulté de la cession des titres X existant avant l'échange d'actions.

L'imposition par l'Etat membre A de la plus-value sur les titres X qui n'a pas été imposée lors de l'échange d'actions, avant que la société A n'ait cédé les actions B reçues en échange, est discutable. Ce serait pas exemple le cas si la société A était imposée par l'Etat membre A au moment où la société B procédait à la cession des actions X alors même qu'elle n'aurait pas cédé les actions B reçues lors de l'échange d'actions.

3.3.2. Problèmes non résolus par la directive

Double imposition des plus-values

Certains Etats membres ont introduit, dans leur législation nationale, des dispositions relatives aux apports d'actifs prévoyant l'obligation de calculer les plus-values de cession des actions reçues en contrepartie dudit apport à partir de la valeur comptable que les actifs apportés avaient à la date de l'apport.

De même, en cas d'échange d'actions, certains Etats membres prévoient l'obligation pour la société acquérante de calculer, lors de la cession des actions de la société acquise, les plus-values sur ces actions à partir de la valeur comptable qu'elles avaient pour l'actionnaire à la date de l'échange.

En conséquence, la même plus-value dégagée lors de l'apport d'actifs ou de l'échange d'actions peut, dans les deux cas qui suivent, être imposée deux fois au niveau de deux actionnaires différents:

- En cas d'apport d'actifs: d'une part, la société bénéficiaire de l'apport est imposée sur les plus-values réalisées au moment de l'apport d'actifs, lors de la revente des actifs qui lui ont été transférés; d'autre part, la société apporteuse est imposée sur ces mêmes plus-values d'apport qui ont été neutralisées, lors de la revente des titres reçus en contrepartie de l'apport d'actifs.

- En cas d'échange d'actions: d'une part, l'actionnaire est imposé sur la plus-value dont l'imposition a été reportée lors de la revente des actions de la société acquérante qu'il a reçues en échange de ses actions de la société acquise; d'autre part, la société acquérante est imposée sur cette même plus-value lors de la revente des actions de la société acquise.

Encadré 23:
Exemple de double imposition dans le cas d'un apport d'actifs

La société X, qui a ses activités dans l'Etat membre A, fait un apport d'actifs à la société Y située dans l'Etat membre B. Suite à cet apport d'actifs, les activités apportées se retrouvent dans l'établissement stable de la société Y situé dans l'Etat membre A. La société X reçoit en contrepartie de son apport des actions de la société Y. Les actifs apportés par X à Y ont une valeur nette comptable de 100. Au moment de l'apport, ils en valent 300. La plus-value sur les actifs apportés est donc 300 - 100 = 200. La société X reçoit des actions de la société Y qui ont une valeur correspondant à l'apport d'actifs, soit 300.

L'article 4(1) de la directive interdit à l'Etat membre A d'imposer la société X sur la plus-value de 200 réalisée lors de l'apport d'actifs. Toutefois, lors de la revente des actifs apportés par la société X, l'établissement stable de la société Y situé dans l'Etat membre A peut se voir imposer la plus-value de la même manière que la société X aurait été imposée si l'apport n'avait pas été effectué, y compris sur la plus-value de 200 qui n'a pas été imposée lors de l'apport.

Si l'Etat membre A impose la plus-value de cession des actions Y sur base de la valeur comptable des actifs apportés (100), et non leur valeur d'acquisition de 300, il va imposer la plus-value de 200 qui n'a pas été imposée lors de l'apport d'actifs deux fois: 1. lorsque la société Y revend les actifs apportés et 2. lorsque la société X revend les actions Y reçues en contrepartie de l'apport d'actifs.

Cette double imposition ne semble pas aller directement à l'encontre du texte de la directive dès lors que celui-ci ne précise pas la valeur fiscale qui doit être attribuée aux actions reçues par la société apporteuse en contrepartie d'un apport d'actifs ou, dans le cas d'un échange d'actions, aux actions de la société acquise reçues par la société acquérante. Il n'en demeure pas moins que dans les cas décrits plus haut la même plus-value est imposée deux fois, même s'il s'agit de deux contribuables différents. Cette situation n'est pas acceptable du point de vue du Marché intérieur et contrevient à l'esprit de la directive.

Pertes antérieures à l'opération de restructuration

L'article 6 de la directive "fusions" oblige seulement les Etats membres à appliquer aux opérations transfrontalières de fusion, de scission et d'apport d'actifs leur législation applicable aux mêmes opérations réalisées dans un cadre purement domestique. Or, la plupart des législations nationales, soit n'admettent pas le transfert des pertes de la société absorbée à la société absorbante, soit l'admettent moyennant un certain nombre de restrictions. L'impossibilité de transférer les pertes reportables de la société absorbée à la société absorbante constitue indiscutablement un frein à la réalisation d'opérations de restructuration. C'est ainsi que certaines entreprises de l'UE sont susceptibles de renoncer aux opérations de restructuration qu'elles envisageaient ou de les reporter, ce qui ne peut qu'influencer négativement leur situation concurrentielle.

Autres impôts associés aux apports

La directive 69/335/CEE du 17 juillet 1969, modifiée, relative aux impôts indirects frappant les rassemblements de capitaux ne permet plus, depuis 1986, de soumettre les opérations de fusion à un droit d'apport. Toutefois, l'article 12(1)(b) autorise, par dérogation, les Etats membres à percevoir des droits de mutation, y compris des taxes de publicité foncière, sur l'apport de biens immeubles ou d'activités à des sociétés. Dans son arrêt du 11 décembre 1997 (affaire C-42/96 *SIF*), la Cour de justice a reconnu que cette disposition permet la perception de droits d'enregistrement, de transcription (hypothécaire) et d'inscription lors de l'augmentation de capital d'une société par apport de biens immobiliers à la condition que ces droits ne soient pas supérieurs à ceux applicables à des opérations similaires dans l'Etat membres qui les prélèvent.

L'imposition de tels droits, qui peuvent parfois atteindre 10% de la valeur des immeubles apportés dans le cadre des fusions de sociétés ou des apports d'actifs, est de nature à renchérir le coût des opérations de restructuration qui entrent dans le champ d'application de la directive "fusions" ou à empêcher leur réalisation. Le groupe d'experts qui a assisté la Commission pour cette partie de l'étude insiste sur l'importance et sur la portée pratique de ce problème.

Encadré 24:
Exemple de coût d'une opération de restructuration transfrontalière

Le cas réel dont la description suit d'un grand groupe multinational européen a été soumis à la Commission par des représentants du monde des affaires. On ne peut en faire état que de manière anonyme. Ce groupe a calculé le coût fiscal qu'aurait pour lui la réorganisation de ses activités européennes au sein d'une seule société disposant d'établissements stables dans différents Etats membres. Ce coût serait encore plus élevé si la directive "fusions" n'existait pas.

On a, comme situation de départ, une société holding néerlandaise qui détient le capital de cinq sous-holdings nationales situées dans différents Etats membres qui détiennent elles-mêmes chacune trois sociétés opérationnelles situées dans le même Etat membre. L'objectif est d'arriver à une structure où la société holding faîtière reste la même mais ne détiendrait des actions que d'une seule société "européenne" qui aurait cinq établissements stables. Les cinq sous-holdings et les 15 sociétés opérationnelles disparaîtraient. La manière d'arriver à cette situation serait la suivante:

1. Création de la nouvelle société "européenne".
2. Apport des actifs des 15 sociétés opérationnelles à la société "européenne" contre remise d'actions de cette nouvelle sociétés aux 15 sociétés opérationnelles.
3. Les 15 sociétés opérationnelles vendent leurs actions de la société "européenne" à la société holding mère du groupe.

Selon les dispositions des directives existantes, cette opération aurait les coûts suivants:

- Coût des apports d'actifs à la société "européenne": droits d'apports (sur les immeubles en particulier), coût fiscal lié au démantèlement d'une structure de groupe: 28 millions d'€ au total. Impôt sur les plus-values de cession des titres de la société "européenne" à la société mère du groupe: 217 millions d'€. Coût total: 245 millions d'€.
- Si l'opération s'arrête au premier stade (sans cession des actions) le coût de 217 millions d'€ est évité mais un coût annuel de 23 millions d'€ vient s'y substituer du fait des retenues à la source sur les dividendes versés par la société "européenne" aux 15 anciennes sociétés opérationnelles (la directive "mère-filiales" ne s'applique pas, le seuil de détention de 25% n'étant pas atteint). Le coût de la restructuration est donc dans ce cas de 28 millions d'€ plus un surcoût annuel de 23 millions d'€.

Implications pour la directive "mères-filiales"

La directive "mères-filiales" n'est applicable que lorsque la société qui perçoit les dividendes détient au moins 25% du capital de la société qui les verse (article 3 (1)(a) de la directive). Comme on l'a déjà relevé, les difficultés engendrées, en cas de restructuration, par la seule prise en compte, pour le calcul du seuil d'application de la directive, des participations détenues directement sont souvent mises en avant. Cette seule prise en compte des participations directes peut bloquer la réalisation d'opérations de restructuration.

Ainsi, une société pourrait, par exemple, renoncer à effectuer un apport d'actifs transfrontalier au profit d'une société dont le capital est détenu par une autre société du même groupe si les actions à recevoir en contrepartie de cet apport représentent moins de 25% du capital de la société bénéficiaire des apports. En effet, les dividendes qu'elle recevrait de cette société ne pourraient pas bénéficier de la directive "mères-filiales", alors même que la filiale serait intégralement détenue par d'autres sociétés d'un même groupe.

De même, un apport d'actifs pourrait avoir pour effet de diluer la participation détenue dans la société bénéficiaire des apports par les autres sociétés du groupe et de faire ainsi tomber leur participation en-dessous du seuil de détention de 25%, leur faisant ainsi perdre le bénéfice de la directive "mères-filiales". Une telle situation constitue également un obstacle aux restructurations.

Encadré 25:
Exemple d'opération de restructuration et d'imposition des dividendes

La société A située dans l'Etat membre A et qui fait partie du groupe de sociétés A détient 26% du capital de la société B située dans l'Etat membre B. Les dividendes versés par la société B à la société A tombent dans le champ d'application de la directive "mères-filiales". La société A détient 100% du capital de la société C située dans l'Etat membre C. La société C apporte des actifs à la société B et reçoit en contrepartie 10% du capital d'origine de la société B, soit 9,09% de son capital après l'augmentation de celui-ci (10% x 100/110). A la suite de cette augmentation de capital, la participation de la société A dans la société B est réduite à 26% x 100/110 = 23,63%.

L'apport d'actifs a les conséquences suivantes:

1. Les dividendes versés par la société B à la société C n'entrent pas dans le champ d'application de la directive "mères-filiales" puisque la société C ne détient que 9,09% du capital de la société B. La participation d'autres sociétés du groupe dans le capital de la société B, en l'occurence celle de la société A, n'entre pas en ligne de compte.
2. La participation de la société A dans la société B est réduite de 26 à 23,63%. En conséquence, les dividendes versés par la société B à la société A n'entrent plus dans le champ d'application de la directive "mères-filiales". La participation de C dans B n'entre pas en ligne de compte par rapport au seuil de 25%, bien que la société A détienne 100% de C.

3.4. Conclusion

Bien que la directive "fusions" ait amélioré la situation, elle reste loin d'offrir un contexte fiscal qui permette aux entreprises de procéder à des opérations de restructuration transfrontalières comme elles le souhaiteraient. Malgré la directive, les opérations de restructuration transfrontalières peuvent toujours entraîner des coûts fiscaux considérables. Elle ne couvre ni toutes les sociétés, ni toutes les situations ni tous les types d'imposition qu'elle devrait en principe couvrir. Sa traduction par les Etats membres soulève des questions, particulièrement en ce qui concerne les clauses anti-abus.

La transformation de structures d'entreprises existantes, qui sont encore dans une large mesure fondée sur une logique "nationale", en structures adaptées au Marché unique crée des obligations fiscales qui n'auraient pas existé dans un contexte purement domestique. Elle peut induire une double imposition et des coûts considérables de mise en conformité, ainsi qu'un coût d'opportunité lié à l'adoption de structures sub-optimales. Tous comptes faits, les opérations de restructuration sont considérablement plus difficiles si elles impliquent plus d'un pays et, lorsqu'elles sont possibles, génèrent des obligations fiscales plus importantes que dans un contexte purement domestique. Cette situation est en contradiction avec une des conditions de base du Marché intérieur et conduit à la mise en place de structures inefficientes et à des pertes de productivité pour la Communauté toute entière.

4. COMPENSATION TRANSFRONTALIÈRE DE PERTES

La compensation des pertes en général et les difficultés rencontrées par les entreprises en ce domaine sont un élément-clé de l'analyse des obstacles entravant l'activité économique transfrontalière dans le Marché intérieur. Les experts qui ont assisté les services de la Commission pour cette partie de l'étude sont arrivés à la conclusion que l'absence de compensation transfrontalière des pertes ou de consolidation fiscale complète au niveau de l'UE était un des obstacles majeurs et justifiait à ce titre une action prioritaire[56]. Les questions qui s'y rapportent font donc l'objet d'un examen quelque peu détaillé. Etant donné la grande complexité de celles-ci, on commencera par donner quelques explications sur les

56 Voir également: Position de l'UNICE *on the consolidation of losses*, Bruxelles 1990

possibilités techniques de compensation transfrontalière des pertes et sur la situation actuelle dans les Etats membres.

4.1. Traitement fiscal des pertes domestiques et des pertes étrangères en provenance d'établissements stables et de filiales

4.1.1. Pertes domestiques

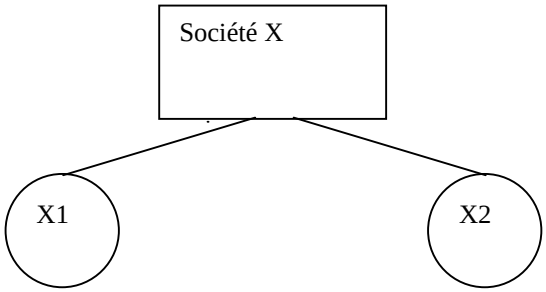
Les règles relatives à la compensation des pertes diffèrent substantiellement selon qu'elles portent sur des sociétés qui font partie d'un groupe (c'est-à-dire de sociétés constituées ayant leur propre personnalité juridique) ou qu'elles portent sur des entités séparées non constituées en société (c'est-à-dire des succursales). Dans les grandes lignes, les participations dans d'autres sociétés sont des filiales tandis que des entités distinctes d'une même société situées à l'étranger sont des établissements stables.

La possibilité d'imputer les pertes sur les bénéfices pour évaluer la charge fiscale d'une seule société domestique est un élément de base de n'importe quel régime d'imposition des entreprises. Au niveau domestique, cette possibilité existe dans tous les Etats membres et inclut, par définition, les pertes des succursales domestiques. Les conditions précises d'imputation diffèrent cependant substantiellement d'un pays à l'autre. La législation fiscale de tous les Etats membres reconnaît le report des pertes, mais la durée de celui-ci varie. Seuls quelques Etats membres admettent l'imputation sur des exercices antérieurs. Le fonctionnement de base de ces mécanismes est illustré dans le cadre qui suit.

Encadré 26:
Compensation au niveau domestique

Une société domestique détermine son revenu imposable au titre d'un exercice fiscal donné en tenant compte des tous les bénéfices et de toutes les pertes du siège et de toutes les succursales situées sur le territoire national. L'entité est imposée comme une seule société et la compensation des pertes est donc intégrale.

Etat membre A



Si le résultat global de l'exercice est négatif, la perte peut être reportée sur les exercices fiscaux futurs (ou imputée sur les exercices antérieurs) ce qui réduit donc les bénéfices imposables d'autres années.

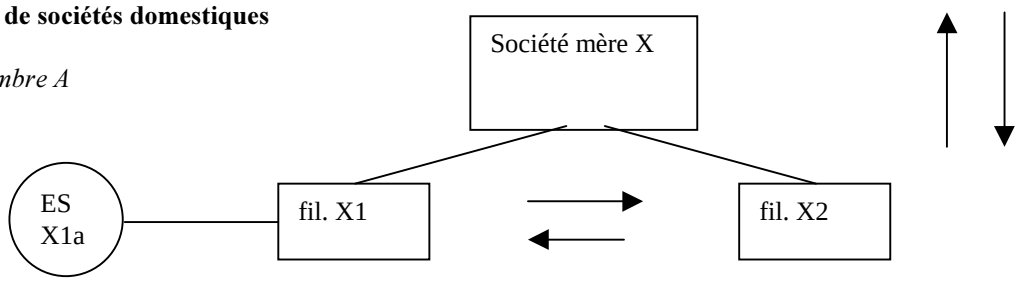
La plupart des Etats membres reconnaissent la fiscalité des groupes au niveau domestique (consolidation des bénéfices) mais lorsqu'on entre dans les détails, les différences sont substantielles, par exemple pour ce qui concerne les seuils de détention ou la possibilité ou non d'amalgamer participations directes et indirectes. Il y a cependant trois Etats membres (Belgique, Grèce, Italie) qui ne connaissent rien de tels régimes et où seule une organisation en succursales permet la "consolidation" fiscale. Le fonctionnement de base de ces régimes est illustré dans le cadre qui suit:

Encadré 27:
Consolidation des bénéfices au niveau domestique

Les régimes de fiscalité des groupes domestiques ou d'imposition consolidée permettent une consolidation intégrale des bénéfices et des pertes. L'impôt est calculé pour l'ensemble du groupe et non pour chaque société individuelle qui en fait partie. C'est ainsi que les pertes de la société mère peuvent être imputées sur les bénéfices des filiales (compensation verticale vers le bas) et inversement (compensation verticale vers le haut) et si, par exemple, la société mère ne fait ni bénéfice ni perte ou si ses bénéfices ne sont pas suffisants pour absorber complètement les pertes, les pertes d'une filiale peuvent être imputées sur les bénéfices d'une autre filiale (compensation horizontale).

Groupe de sociétés domestiques

Etat membre A



4.1.2. Pertes des établissements stables

En ce qui concerne les situations transfrontalières, la plupart des Etats membres permettent, sous réserve de certaines conditions, l'allégement fiscal pour pertes des établissements stables. L'allégement immédiat est possible selon deux méthodes différentes –

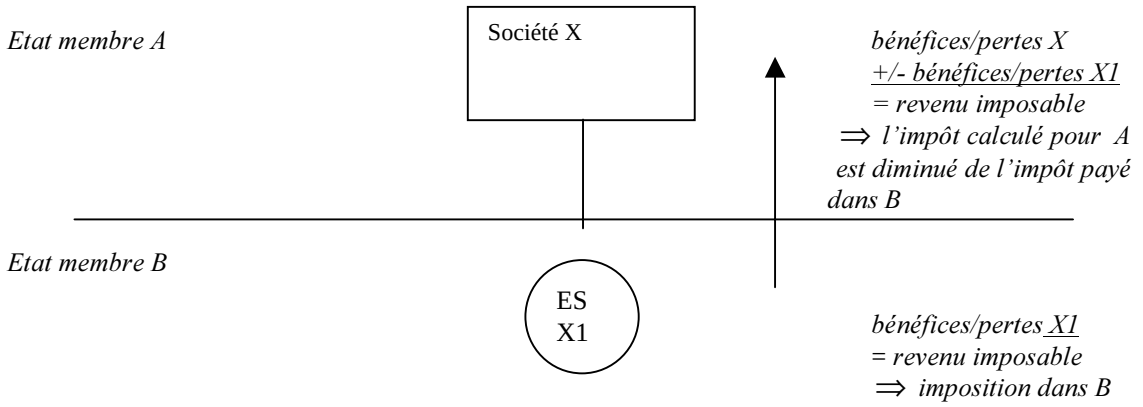
Méthode du crédit d'impôt/de l'imputation

Les pertes de l'établissement stable sont englobées dans les résultats du siège et ce sont les bénéfices nets qui sont imposés. Si l'établissement stable réalise des bénéfices, tout impôt payé est imputable sur l'impôt à payer par le siège. Le fonctionnement de base de cette méthode est illustré dans l'encadré ci-après:

Encadré 28:
Traitement des pertes des établissements stables (succursales étrangères) – méthode du crédit d'impôt

Une société domestique simple a une (des) succursale(s) étrangère(s)/établissement(s) stables(s).

La société de tête globalise le revenu (positif ou négatif) de ses établissements stables et bénéficie d'un crédit d'impôt équivalent à l'impôt payé par le (ou les) établissement(s) stable(s).

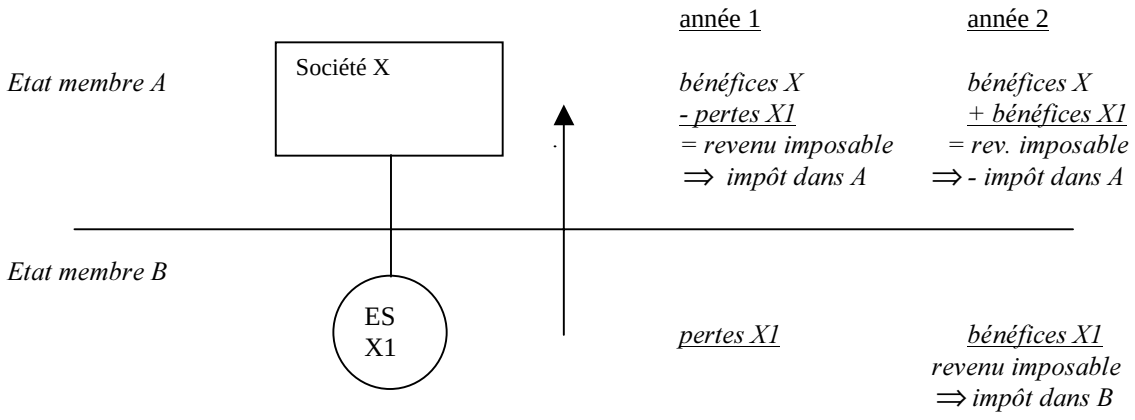


Méthode de la déduction/réintégration

La méthode est semblable à la première mais il n'y a pas de crédit pour l'impôt dû par l'établissement stable. Le fonctionnement de base de cette méthode est illustré dans l'encadré qui suit:

Encadré 29:
Traitement des pertes des établissements stables (succursales étrangères) – méthode de la déduction/réintégration

Les pertes réalisées par l'établissement stable (ou la succursale) d'une société lors d'un exercice fiscal donné donnent droit à une déduction. Les bénéfices de l'établissement stable (ou de la succursale) réalisés lors des années qui suivent font également partie de l'assiette fiscale de la société.

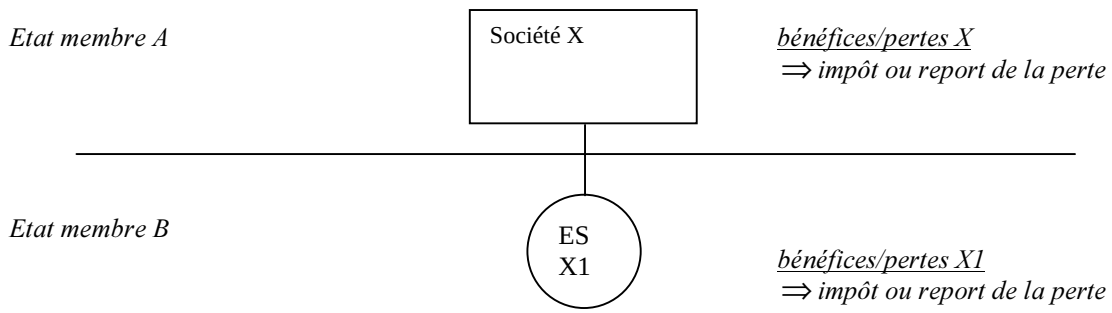


Dans ces deux cas, les pertes de l'établissement stable sont effectivement reconnues au niveau du siège social au moment de leur réalisation, comme le sont les bénéfices ultérieurs.

Les règles sont souvent complexes et diffèrent selon les Etats membres. Ainsi par exemple, seule une partie des Etats membres permettent de reporter la partie "inutilisée" des déductions et donc si l'établissement stable réalise des bénéfices sur lesquels il est imposé et que la charge fiscale cumulée du siège et de l'établissement stable est inférieur à l'impôt dû par ce dernier, une partie des déductions sera éventuellement perdue. La plupart des Etats membres limitent la déduction au montant de l'impôt domestique théorique qui aurait été dû par l'établissement stable si celui-ci avait été une succursale locale plutôt qu'un établissement stable étranger.

Il existe une troisième méthode appliquée par certains Etats membres qui permet un dégrèvement différé des pertes: il s'agit de la méthode de l'exonération. Ni les bénéfices, ni les pertes ne sont reconnus au niveau du siège. Toutefois, sachant que dans beaucoup de cas un nouvel établissement stable va réaliser des pertes les premières années et des bénéfices les années suivantes, cette méthode sera en général moins intéressante que les deux autres puisque ces dernières reconnaissent les pertes immédiatement. Le fonctionnement de base du système est illustré dans l'encadré suivant:

Encadré 30:
Traitement des pertes des établissements stables (succursales étrangères) – méthode de l'exonération



4.1.3. Pertes dans les filiales

Seuls deux Etats membres (DK, F) étendent le bénéfice immédiat de la déduction fiscale transfrontalière pour pertes aux filiales (à nouveau, sous certaines conditions), tout deux selon la méthode de déduction/réintégration.

Certains Etats membres ont une mesure de déduction fiscale selon laquelle une société mère peut déduire fiscalement la réduction de valeur qu'elle opère sur la valeur de sa filiale dans ses livres suite aux pertes que celle-ci a subies. Cette déduction est limitée à la valeur comptable (résiduelle) au bilan, et n'est possible qu'après la réalisation effective de la perte (et sous réserve que la perte de valeur soit considérée comme définitive).

Dans la plupart des cas, aucune disposition ne prévoit la prise en compte des pertes subies par une filiale étrangère. Il peut ainsi arriver que les pertes de la filiales soient supérieures aux bénéfices de la société mère, et donc que le groupe soit en situation de perte globale, et qu'un impôt soit cependant exigible suite à l'impossibilité dans laquelle la société mère se trouve confrontée d'imputer les pertes sur ses bénéfices, ce qui la conduit à déclarer un bénéfice imposable.

4.1.4. Le calcul des pertes

Il est important de savoir qu'en l'absence d'un quelconque rapprochement des règles des Etats membres, ce qui est considéré comme une perte par un Etat membre ne l'est pas nécessairement par un autre, du fait qu'il n'y a pas de définition commune des "pertes" et que les approches de base diffèrent. Dans certains Etats membres, c'est le droit civil qui prévaut tandis que dans d'autres ce sont des concepts économiques et fiscaux qui sont appliqués. Cette question est intrinsèquement liée à l'approche qu'ont les différents Etats membres en matière de normes comptables. Lorsque la compensation transfrontalière des pertes est possible, il est donc très important de savoir de quel pays les règles doivent être appliquées: celles du pays de la société mère ou celles du pays de la filiale ou de l'établissement stable? A l'heure actuelle, les Etats membres ont tendance à appliquer également leurs propres règles aux pertes étrangères.

Encadré 31:
Définition des "pertes"

Assez logiquement, la question de la compensation des pertes ne peut être examinée séparément de celle de la détermination de l'assiette fiscale et du revenu imposable qui se solde par une perte. Les règles en la matière sont très différentes selon les Etats membres. Elles portent sur divers aspects: la définition des différentes catégories de revenu, la reconnaissance fiscale de certaines dépenses de l'entreprise, les relations entre certains éléments de l'assiette fiscale (positifs ou négatifs) et la déductibilité de la perte globale. Dans ce cadre, il est également important de s'assurer que les pertes ne sont pas déduites (ou compensées) deux fois, dans deux pays différents.

Les questions qui suivent illustrent les difficultés et les différences qui existent en cette matière:
- Les plus- et moins-values entrent-elles dans la définition de la "perte"?
- Qu'en est-il des coûts répartis (par exemple le revenu théorique de la location d'une maison occupée par son propriétaire)?
- Les frais de représentation sont-ils déductibles? Dans quelles limites?
- Les produits de toutes natures peuvent-ils être compensés par des charges de toutes natures ou y a-t-il des limites (par exemple selon que les revenus sont "actifs" ou "passifs")?
- A quel exercice fiscal se rapportent les produits et les charges déductibles?
- Quand les recettes et dépenses (bénéfices et pertes) sont-elles réputées effectives, c'est-à-dire comptabilisées fiscalement?
- Quel portée territoriale faut-il donner aux recettes et aux dépenses (bénéfices et pertes)?

Malgré les différences de traitement selon les Etats membres, il faut quand même noter qu'un certain rapprochement de facto a vu le jour ces dernières années pour une part significative des aspects énoncés ci-avant. La prise en compte de certaines pertes reste cependant très controversée (par exemple les moins-values) .

4.1.5. Consolidation des bénéfices et des pertes

En fin de compte, il existe, au sein même des Etats membres, un certain nombre de schémas de consolidation fiscale ou d'approche de la fiscalité des groupes. Dans certains d'entre eux, les sociétés mères peuvent globaliser leurs revenus avec ceux de leurs filiales et être imposées sur cette base ; dans d'autres, les pertes peuvent être "transférées" à d'autres sociétés du groupe. Comme on l'a vu plus haut, il y a au moins deux Etats membres où les dispositions relatives à la fiscalité des groupes sont élargies aux filiales étrangères, par une sorte d'extension transfrontalière de la déduction fiscale des pertes (Danemark, France). Au Danemark, il est d'application pour les filiales tandis qu'en France, il s'agit en fait d'une acception différente du principe de territorialité.

La compensation domestique des pertes à un niveau inférieur dans les groupes, c'est-à-dire la compensation horizontale des pertes et profits entre filiales, est en principe d'application dans presque tous les Etats membres. Cela veut dire qu'une fois qu'un "groupe" s'est constitué, une des sociétés (en général la société mère) peut acquitter l'impôt pour l'ensemble du groupe. Toutefois, même si le principe de consolidation des résultats imposables des diverses sociétés distinctes qui composent un groupe est reconnu, certaines règles de détail peuvent poser problème. Les règles relatives aux seuils de détention peuvent être différentes, de même que celles relatives à la compensation verticale ou horizontale. Il n'existe pas de compensation transfrontalière horizontale des pertes généralisée à l'UE (ce qui impliquerait que les groupes de sociétés pourraient désigner au niveau de l'UE une de celles-ci pour compenser les résultats des autres membres du groupe).

Au sein d'un même Etat membre, le fait que les pertes puissent être compensées tant vers le haut que vers le bas (compensation verticale) ou latéralement (compensation horizontale) est probablement moins pertinente, pour un groupe de sociétés domestiques, que la nature et l'importance des pertes qui peuvent l'être. La consolidation intégrale n'existe que si les pertes reportées peuvent également être compensées, ou transférées; autrement, l'allégement fiscal n'intervient que quand la société qui a subi les pertes

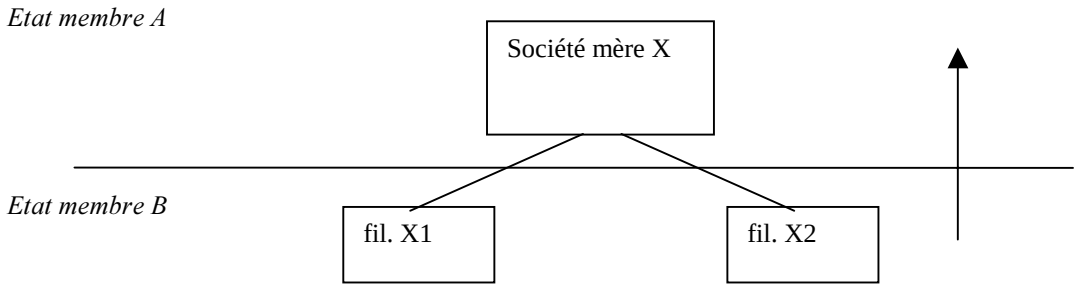
redevient bénéficiaire. De même, si le montant des pertes qu'une filiale peut transférer à sa maison mère est limité aux bénéfices ordinaires de celles-ci, cela ouvre des perspectives potentiellement importantes.

Les mêmes principes sont d'application aux opérations transfrontalières, et, lorsqu'il s'agit d'apprécier l'efficacité des diverses techniques disponibles à l'heure actuelle de compensation transfrontalière des pertes, ces mêmes facteurs doivent être pris en compte.

Le fonctionnement de base de la consolidation est illustré dans le cadre qui suit:

Encadré 32
Consolidation transfrontalière des bénéfices et des pertes

Les régimes de consolidation existant permettent la consolidation verticale vers le haut, ce qui veut dire que les pertes des filiales sont prises en compte au niveau de la société mère (l'inverse n'étant pas vrai).



4.2. Problèmes résultant de l'absence de consolidation transfrontalière des pertes

4.2.1. Les régimes de compensation reportée des pertes comme facteurs de décision pour les localisations

Incidence sur la prise de décision commerciale

L'éventail des différentes dispositions domestiques relatives à la compensation des pertes (tant celles qui proviennent des activités domestiques que celles qui résultent des investissements étrangers) peut être considéré comme une gêne au bon fonctionnement du Marché intérieur et peut se révéler être un obstacle, au sens large du terme, à l'activité économique transfrontalière. Il en va de même, du moins en principe, des différents régimes de fiscalité des groupes dont il ne fait pas de doute que les particularités sont un élément de la prise de décision relative à la localisation des entreprises. Ces différences se reflètent sans nul doute dans la structure des groupes et dans la préférence donnée aux établissements stables par rapport aux filiales. Ceci est vrai, bien sûr, de toutes les différences dans les systèmes d'imposition des entreprises des Etats membres. La compensation des pertes est toutefois un élément particulièrement important de ceux-ci et les différences de traitement fiscal futur des pertes éventuellement subies sur les investissements dans différents Etats membres influencent grandement les décisions d'investissement. C'est ainsi que les sociétés situées dans des pays dont les règles sont plus généreuses en matière de compensation transfrontalière des pertes se trouveront dans une situation concurrentielle plus favorable que celles qui ne le sont pas. Dans ce contexte, il est important de savoir que les sociétés américaines bénéficient, sous réserve des règles fédérales appropriées de consolidation, d'un régime de compensation intégrale des pertes sur leur territoire.

En ce qui concerne les régimes domestiques de compensation des pertes, le report et l'imputation sur des exercices antérieurs sont des critères importants au moment de décider d'une prise de risque économique dans un pays. Les petites entreprises sont particulièrement pénalisées par l'impossibilité de reporter des pertes sur les exercices antérieurs, et les entreprises en démarrage sont particulièrement exposées au risque de perdre le bénéfice des pertes qu'elles ne peuvent reporter suffisamment longtemps pour pouvoir les imputer sur des bénéfices (ou seulement quand leur valeur aura effectivement diminué). Selon les dires du groupe d'experts qui a assisté les services de la Commission pour cette partie de l'étude, l'importance grandissante des centres de frais (qui impliquent le partage/groupement de frais ou le versement de redevances) dans les organisations modernes par succursales à l'échelle de l'UE a tendance à aggraver ces problèmes. Les centres de frais pour la R&D en sont un bon exemple. Et il ne faudrait pas perdre de vue, dans ce contexte, que les centres de frais, qu'ils soient organisés sous forme de filiale ou d'établissement stable, donnent aussi souvent lieu à des problèmes de prix de transfert, point qui est examiné plus loin.

Distorsions en faveur de l'investissement domestique et dans les plus grands Etats membres

La situation actuelle incite aussi clairement les entreprises à investir dans les pays où les bénéfices futurs seront suffisants par rapport aux pertes futures qui pourront les compenser. En l'absence de déduction transfrontalière, les investissements dans des pays où il y a déjà une assiette fiscale, particulièrement les Etats membres les plus grands, vont nécessairement être privilégiés. En outre, les dispositions actuelles sont préjudiciables à l'investissement étranger par rapport à l'investissement domestique. La compensation des pertes est en général possible au niveau domestique mais pas toujours dans les situations transfrontalières et, même quand c'est le cas, les conditions générales (moment, réalité des bénéfices, etc.) sont moins généreuses qu'au niveau domestique. Lorsque, du fait des dispositions mentionnées précédemment et de leurs interactions, les pertes qui ne peuvent être absorbées localement (soit immédiatement, soit sur des exercices ultérieurs par le jeu de report) ne peuvent être imputées sur les bénéfices des sociétés du même groupe, il y a double imposition économique. Quand l'allégement fiscal pour pertes n'est possible que dans le futur, lorsqu'une activité devient rentable, il n'y a pas double imposition mais dans des situations transfrontalières, les pertes étrangères sont compensées plus tard que les pertes domestiques. Le coût financier qui en résulte pour les entreprises concernées est considérable et de portée tout à fait pratique.

Encadré 33:
Fiscalité des groupes et compensation des pertes:
Acquisition d'une société en démarrage localement et à l'étranger

Nb: Les dispositions décrites ci-après proviennent du code fiscal d'un Etat membre spécifique mais des exemples semblables peuvent être élaborés pour d'autres Etats membres.

La société A détient toutes les actions de la société B qu'elle a acquises pour un montant de 500.000 €. A réalise un bénéfice de 1.000.000 € une certaine année tandis que B, société en démarrage, subit une perte de 600.000 €. Si B est résidente du pays où A a son siège social, dans un régime de consolidation fiscale, les deux sociétés sont traitées comme un seul contribuable (sous certaines conditions, par exemple si A détient au moins un certain pourcentage des actions de B). L'assiette fiscale consolidée du groupe est le produit de la somme des éléments des assiettes fiscales, soit 400.000 € dans ce cas. Les pertes de la filiale domestique sont donc entièrement prises en compte dans le calcul des bénéfices de la société mère. L'éventuel excédent de pertes peut être reporté pendant dix exercices fiscaux.

Cette imposition de groupe n'est possible que si toutes les sociétés résident fiscalement dans le même pays. Si ce n'est pas le cas de B, son assiette fiscale de - 600.000 € ne sera pas reconnue par le droit fiscal du pays de B. A pourra toutefois, dans certains Etats membres, constituer une provision à concurrence de la perte de valeur des actions de B. En général, une telle provision (comptable) ne sera déductible dans le cas d'actions cotées en bourse que si la valeur de marché est inférieure au prix d'acquisition. Pour les titres non cotés, la provision est déductible à concurrence de la différence entre les valeurs théoriques de début et de fin de période de chaque exercice fiscal concerné. Dans les deux cas, la provision maximum est normalement limitée au prix d'acquisition des actions (c'est-à-dire que la perte de valeur est limitée au coût). En conséquence, l'assiette fiscale de A s'élève à 500.000 €, soit le bénéfice de 1.000.000 € diminué de la provision de 500.000 €. Si la filiale n'est pas domiciliée fiscalement dans le pays de sa maison mère, les pertes sont prises en compte par le biais de provisions déductibles fiscalement limitées à la valeur d'acquisition des actions. L'excédent ne peut être reporté.

Même lorsque les pertes des succursales étrangères (établissements stables) sont immédiatement transférables au siège central, le contexte fiscal global continue à être en faveur des succursales locales. Ainsi par exemple, dans les pays qui ont adopté une méthode de crédit d'impôt pour les établissements stables, les pertes des succursales étrangères (établissements stables) font partie intégrante de l'assiette fiscale du siège comme le font celles de n'importe quelle succursale locale. Cependant, quand les pertes sont réalisées dans le pays du siège et les bénéfices imposables dans le pays de la succursale étrangère, ceux-ci viendront souvent en déduction des pertes reportables dans le pays d'origine, même si un impôt a déjà été payé dans le pays de l'établissement stable. Ceci nous ramène à une réelle double imposition du même revenu dans les deux Etats membres concernés, qui ne peut être évitée que si le crédit d'impôt octroyé par l'Etat du siège pour compenser l'impôt étranger peut être reporté sur des exercices fiscaux ultérieurs. Cette possibilité n'est pas de pratique courante dans les régimes fiscaux actuels des Etats membres.

Le problème de base est illustré par l'exemple de l'encadré qui suit:

Encadré 34:
Exemple de compensation des pertes: Pertes dans une succursale locale et pertes dans une succursale étrangère

Une société belge établit une succursale à Rotterdam. Les pertes de la société en Belgique peuvent être reportées et imputées sur les bénéfices futurs, mais seulement après avoir été réduites à concurrence des bénéfices des succursales étrangères (même si ceux-si ont été imposés à l'étranger). Si la succursale avait été établie à Anvers, les montant des pertes du siège social qui auraient pu être imputée sur les bénéfices futurs sont les mêmes que dans le cas où la succursale est établie à Rotterdam mais cette fois les bénéfices ne sont pas imposés. Cette situation met également bien en évidence les raisons pour lesquelles les représentants du monde industriel reviennent avec insistance sur la nécessité de permettre que les bénéfices des établissements stables soit imputables sur les pertes du siège social.

Relation avec les conventions visant à éliminer les doubles impositions.

En général, la possibilité très variable de procéder à la compensation des pertes est en relation avec les dispositions des conventions visant à éliminer les doubles impositions et les méthodes d'allégement de celle-ci (exonération ou crédit d'impôt) qui sont appliquées. Cette compensation pourra donc être différente même dans le cas d'opérations identiques au départ d'un même pays, ce qui provoque des distorsions de concurrence entre entreprises qui ont leurs activités sur les mêmes marchés de l'UE. Les avantages et inconvénients respectifs des méthodes d'exemption et de crédit d'impôt étranger ne seront pas analysés ici. Il y a cependant matière à réflexion. L'exemple qui précède, qui compare la situation des succursales locales avec celle des succursales étrangères, met en exergue les particularités des systèmes de crédit d'impôt. D'autre part, lorsque c'est un système d'exonération qui est d'application, il est logique de prétendre que, dès le moment où les bénéfices des succursales étrangères ne sont pas soumis à l'impôt dans le pays du siège, les pertes ne doivent pas non plus y être prises en compte. Dans tous les cas, il s'agit d'une entrave à l'expansion transfrontalière puisque l'avantage des pertes des sociétés en démarrage est perdu (ou elles ne peuvent être compensées qu'après une longue période lorsqu'elles ont perdu de leur valeur).

Il découle de ce qui précède que les dispositions qui ont pour effet de reporter la compensation des pertes influencent non seulement les décisions d'implantation mais également la manière dont l'investissement sera réalisé. Cela résulte par exemple des différents traitements des pertes étrangères des établissements stables (qui peuvent être immédiatement transférées à la "société mère") et des filiales (qui ne peuvent en général pas venir en déduction des bénéfices de la société mère). Lorsqu'une nouvelle activité est entreprise à l'étranger dont les pertes prévisibles au démarrage sont substantielles, la possibilité offerte par les succursales (qui constituent des établissements stables) de procéder à la compensation transfrontalière des pertes va inciter les entreprises à opter pour cette possibilité reconnue légalement plutôt que de procéder à la constitution immédiate en société de l'activité étrangère (sous forme de filiale), même si cette dernière possibilité peut paraître préférable pour d'autres raisons. Il s'ensuit qu'il n'est pas rare de voir des établissements stables transformés en filiales lorsqu'ils deviennent rentables (l'activité est dans un premier temps organisée sous forme d'établissement stable de manière à pouvoir compenser ses pertes au niveau du siège et, lorsque la rentabilité est au rendez-vous, l'établissement stable est transformé en filiale). A cela s'ajoute le fait que, dans beaucoup de cas, les entreprises n'ont pas le choix entre les deux formes juridiques possibles d'organisation d'une activité étrangère, que ce soit pour des raisons spécifiques à certains secteurs d'activité (par exemple la banque, la vente de détail, etc.) ou pour d'autres raisons.

Encadré 35:
Compensation transfrontalière des pertes des établissements stables:
les affaires Futura Participations et AMID

La Cour de justice européenne a été saisie pour la première fois de la question des pertes transfrontalières dans l'affaire C-250/95 Futura Participations; elle a estimé que le Luxembourg était fondé à exiger que le lien soit établi avec son territoire pour prendre en compte les pertes de l'établissement stable d'une société de droit français. La contrainte était réputée justifiée parce que le Luxembourg pratiquait seulement l'imposition en fonction de la source. La Cour a estimé que, compte tenu du fait que les résidents assujettis à l'impôt ne bénéficiaient pas d'un traitement plus favorable, cette exigence était conforme aux dispositions de l'article 52 du Traité en ce sens qu'elle respectait le principe de territorialité de l'impôt.

La deuxième fois que la Cour de justice a été confrontée à cette question remonte au 14 décembre 2000 lorsqu'elle a rendu son arrêt dans l'affaire C-141/99 Algemene Maatschappij voor Investering en Dienstverlening NV (AMID) contre l'Etat belge. Dans cette affaire, la Cour a été amenée à étudier la situation suivante: la législation fiscale belge prévoit un ordre d'imputation des pertes qui avait pour effet dans le cas d'AMID que les pertes du siège devaient être compensées par les bénéfices de l'établissement stable luxembourgeois, bien que ceux-ci soient exonérés d'impôt belge en application de la convention de double imposition belgo-luxembourgeoise. Ces pertes n'étaient donc plus utilisables pour compenser les bénéfices ultérieurs de la société en Belgique, et n'ont effectivement jamais été déduites des bénéfices imposables en Belgique. Si par contre l'établissement stable avait été belge, les pertes du siège auraient pu être compensées par les bénéfices de celui-ci. Malgré le fait que la législation concernée pouvait aussi générer des situations avantageuses pour une entreprise (dans le cas où le siège est bénéficiaire et que l'établissement stable luxembourgeois a subi des pertes, celles-ci pourraient être imputées tant sur les bénéfices du siège dans le cadre de la fiscalité belge que sur ses bénéfices ultérieurs dans le cadre de la fiscalité luxembourgeoise), la Cour a estimé que AMID souffrait d'une inégalité de traitement par rapport aux sociétés qui n'avaient pas d'établissement stable en dehors de la Belgique. Comme il n'y avait pas de différence objective par rapport à ces sociétés, et qu'il n'y avait pas de justification au traitement discriminatoire que cette situation générait, celle-ci constituait un obstacle à la liberté d'établissement garantie par l'article 52 du Traité et la législation qui la générait contraire à celui-ci. L'affaire AMID illustre l'application du principe de non-discrimination en ce qui concerne la fiscalité des établissements stables. Elle pourrait avoir des implications plus larges dans une situation où les pertes subies par les filiales étrangères ne sont actuellement pas imputables sur les bénéfices domestiques, tandis que celles tant des établissements stables étrangers que des filiales domestiques le sont.

La Cour de justice n'a pas été saisie d'autres affaires en cette matière. Elle n'a donc notamment pas eu à déterminer si l'état de résidence qui applique la méthode du crédit d'impôt (et donc soumet à l'impôt les bénéfices étrangers) doit prendre en compte les pertes étrangères encourues dans un autre Etat membre.

4.2.2. Coût de l'absence de compensation transfrontalière des pertes

Les entreprises européennes actives au plan international sont souvent confrontées aux mêmes problèmes. Ainsi, par exemple, une enquête récente de la Fédération des Entreprises suédoises révèle que pour 96% des sociétés qui y ont participé et qui ont connu des pertes transfrontalières, l'imputation de celles-ci sur les bénéfices d'autres sociétés du groupe n'a pas été possible ou ne l'a été que partiellement. Toujours selon les résultats de l'enquête, dans 56% des cas concernés, il y a eu double imposition définitive au moins jusqu'à un certain point.

Selon les informations fournies par divers membres du groupe d'experts qui ont assisté la Commission pour cette partie de l'étude, les charges dont les multinationales basées dans l'UE auraient pu faire des économies considérables si elles avaient été autorisées à imputer les pertes subies par les filiales situées dans d'autres Etats membres sur les bénéfices de la société mère (ou même au sein du groupe dans son ensemble). Les économies qui auraient résulté d'une telle possibilité se situent principalement au niveau des coûts financiers, du fait d'une compensation des pertes accélérée par rapport à la situation actuelle. Il n'y a pas de doute qu'un grand nombre de groupes situés dans l'UE paient des impôts considérables dans certains Etats membres alors que leur résultat global au niveau de l'ensemble de l'UE est négatif. L'UNICE donne l'exemple d'une entreprise dont les pertes globales réparties dans divers Etats membres de l'UE atteignaient 880 m. d'ECU sur la période 1993-1995 alors que ses bénéfices imposables dans

d'autres Etats membres s'élevaient à 870 m. ECU, ce qui lui a valu de payer des impôts dans ces pays à hauteur de 320 m. ECU. Il est clair que la compensation transfrontalière intégrale des pertes aurait évité cette charge fiscale. L'UNICE cite encore le cas d'une entreprise qui était globalement bénéficiaire en Europe mais qui subissait des pertes dans certains Etats membres tout en réalisant des bénéfices dans d'autres. La perte totale reportée de cette entreprise atteindrait 820 m. ECU (1996) ce qui donne une idée des économies de coûts financiers qu'aurait permis la compensation immédiate des pertes.

Les dispositions relatives à la compensation des pertes ont également une grande importance dans les cas de fusions - acquisitions. Il est évident que lorsque des entreprises procèdent à des opérations de restructuration transfrontalières, elles tiennent à préserver leurs pertes restant à reporter et à s'assurer du maintien actuel et futur de leur déductibilité. Dans certains pays, les coûts qui résultent de l'investissement en capital à l'étranger et de la détention de participations ne sont en général pas déductibles ou ne le sont que dans une mesure limitée, ce qui peut conduire à une lourde imposition des bénéfices supposés. Dans certaines circonstances, toutefois, la situation post-fusion peut offrir plus d'opportunités de compensation des pertes que la situation antérieure (par exemple lorsque deux sociétés liées ne peuvent, avant la fusion, faire état de pertes qu'à travers la constitution de provisions, alors que, dans beaucoup d'Etats membres, l'établissement stable qui apparait suite à la fusion permet une compensation transfrontalière intégrale des pertes).

Encadré 36:
Enquête relative aux pertes sur activités transfrontalières au sein de l'UE par la Fédération des entreprises suédoises[57]

Organisation de l'enquête

La Fédérations des entreprises suédoises a fait une enquête auprès de ses membres pour évaluer l'ampleur de cette entrave spécifique. Elle compte environ 600 entreprises membres dans les secteurs manufacturier, du transport, des télécommunications et des technologies de l'information. Celles-ci représentent environ 90% des exportations industrielles suédoises. L'enquête s'est faite par envoi d'un questionnaire relatif à la fréquence des pertes sur activités transfrontalières et la mesure dans laquelle il avait été possible d'imputer celles-ci sur des bénéfices réalisés dans d'autres Etats membres. La question était également posée de savoir dans quelle mesure les difficultés rencontrées avaient eu une incidence sur leurs activités et/ou sur l'organisation de leur entreprise. La questionnaire a été envoyé à toutes les sociétés membres (ou groupes de sociétés liées) qui employaient plus de 25 personnes, soit au total 1086 sociétés (un seul questionnaire par groupe de sociétés). Sur 1086 sociétés, 706 (soit 65%) ont répondu au questionnaire. L'enquête téléphonique aléatoire qui a été faite auprès d'un nombre limité de sociétés qui n'avaient pas répondu indique que la raison principale de l'absence de réponse est que ces sociétés n'avaient de lien avec aucune autre société dans d'autres Etats membres que la Suède. Elles avaient donc estimé que le questionnaire ne les concernait pas.

Commentaire des résultats de l'enquête

- Sur les 706 sociétés qui ont répondu, 216, soit 30%, ont une activité dans d'autres Etats membres. 46% d'entre elles sont détenues par des étrangers et 54% par des suédois. Certaines sociétés, bien que n'ayant pas d'activité dans d'autres pays de l'UE, ont cependant répondu à certaines des questions qui suivent, ce qui explique que le nombre total de réponses dépasse parfois 216. Il en a été tenu compte dans l'analyse.
- Près de 50 % des sociétés qui ont répondu ont une activité dans plus de cinq Etats membres, ce qui signifie que la société moyenne a des activités internationales très importantes au sein de l'Union européenne. 33 % des sociétés n'ont une activité que dans un ou deux Etats membres.
- Sur les 216 sociétés ayant également des activités dans d'autres Etats membres, 172, soit 81%, ont subi des pertes dans un ou plusieurs de ceux-ci. 1/3 d'entre elles ont connu des pertes à plusieurs reprises.
- Dans 166 sociétés, où 96% des sociétés ayant subi des pertes transfrontalières, il n'a pas été possible d'imputer ces pertes sur les bénéfices d'autres sociétés du groupe, ou cette imputation n'a pu être que partielle. Dans 56 % des cas, cette situation a impliqué une double imposition définitive, au moins partielle. Conjointement aux réponses fournies aux autres questions, cela montre que 77% des sociétés qui ont une activité transfrontalière au sein de l'Union européenne ont subi une pression fiscale accrue à cause des difficultés d'imputer les pertes sur les bénéfices dans d'autres Etats membres.

57 publié dans: Lodin, S. & Gammie, M. *Home State Taxation* (IBFD Publications, Amsterdam, 2001).

Dans plus de 50% des cas, la conséquence a été un double imposition définitive, à tout le moins partielle, et dans les autres cas une moindre liquidité et des pertes de revenus d'intérêts.

- Parmi les sociétés qui ont connu des pertes sur leurs activités transfrontalières, 73 ont indiqué que les difficultés rencontrées pour imputer les pertes sur les bénéfices réalisés dans d'autres Etats membres ont eu une incidence sur l'organisation ou la structure de leurs activités.
- Une ventilation des chiffres selon qu'ils proviennent de petites (moins de 100 salariés), de moyennes (100-500 salariés), ou de grandes entreprises (plus de 500 salariés) a été effectuée. Elle montre que les petites entreprises ont une moindre activité transfrontalière que les grandes: seules 13% d'entre elles sont concernées. Les petites entreprises ont cependant été confrontées à de plus grandes difficultés pour imputer les pertes sur les bénéfices réalisés dans d'autres Etats membres. Ces difficultés n'ont cependant pas eu une grande incidence sur leur organisation (assez logiquement puisqu'elles ont moins de possibilités de s'organiser différemment).

Commentaire des sociétés participantes

Les sociétés étaient invitées à émettre leurs commentaires sur les causes et les conséquences des difficultés relatives à la compensation transfrontalière des pertes. Au total, les commentaires de 114 d'entre elles ont pu être recueillis. Ils ont été répartis en dix catégories différentes.

- Selon 29 d'entre elles, les problèmes de pertes transfrontalières sont à la base d'un choix organisationnel dont la logique est fiscale (par exemple sous-groupes nationaux, structures impliquant des sociétés holdings) plutôt qu'inspirée de concepts commerciaux, comme par exemple l'organisation en fonction des secteurs d'activité. Dans certains cas, c'est une organisation en succursales qui a été choisie plutôt que l'organisation des activités étrangères en filiales distinctes qui aurait été la plus spontanément retenue.
- 21 sociétés indiquent que les problèmes de pertes transfrontalières ont occasionné une charge fiscale globale supérieure pour leurs activités européennes et avaient également provoqué des problèmes de liquidité et réduit leurs possibilités d'expansion. La survie de l'entreprise avait même été menacée. Dans deux cas, ces problèmes avaient même provoqué la mise en liquidation de l'entreprise.
- 16 d'entre elles ont indiqué que les problèmes liés aux prix de transfert étaient une des raisons principales de leurs problèmes de pertes transfrontalières.
- 12 d'entre elles estiment qu'un système de fiscalité des groupes au sein de l'Union apporterait une solution aux problèmes des pertes transfrontalières.
- 8 d'entre elles estiment que les problèmes de pertes transfrontalières sont à l'origine d'une organisation plus complexe et plus onéreuse de leur entreprise.
- 9 d'entre elles considèrent que la disparité des régimes fiscaux européens est la source de graves problèmes pour les entreprises européennes et dans leur organisation.
- Selon 9 d'entre elles, les réorganisations et autres restructurations sont rendues plus difficiles par les problèmes des pertes et d'autres obstacles fiscaux. La directive "fusions" ne fonctionne pas de manière satisfaisante.
- 6 d'entre elles indiquent que leurs activités ont été organisées moyennant l'intervention d'une société mère intermédiaire localisée au Danemark, parce que ce pays reconnaît la consolidation internationale et permet la compensation des pertes étrangères.
- Selon 6 d'entre elles, les problèmes de TVA sont très importants.
- 1 d'entre elles considère que la limite temporelle à la déductibilité des pertes qui existe dans certains Etats Membres est à la base de sérieux problèmes.

4.3. Conclusion

La situation actuelle dans l'UE induit une imposition des bénéfices des sociétés qui n'est pas conforme au résultat global de leur activité dès le moment où elles ont investi à l'étranger. Dans certains cas, cela conduit à un traitement discriminatoire. L'impossibilité de procéder à la compensation transfrontalière des pertes ou les limites de celle-ci se traduisent par une double imposition ou une surimposition économique. Quand une compensation transfrontalière limitée est possible, elle exige souvent des structures d'entreprises spécifiques qui ont une incidence sur le plan des décisions commerciales. Les entreprises estiment qu'il s'agit d'un des plus sérieux obstacles aux activités économiques transfrontalières et qu'il y a là une contradiction par rapport au concept même de Marché intérieur.

Il semble en outre que les indices soient suffisants pour prétendre que, d'une manière générale, le droit fiscal des Etats membres applicable aux entreprises est trop souvent favorable aux investissements domestiques, constituant ainsi un obstacle indirect au développement d'activités économiques transfrontalières. Tel est particulièrement le cas des plus grands Etats membres, parce que leur marché domestique est suffisamment important pour satisfaire une grande entreprise, alors qu'une entreprise de la même taille qui organiserait son activité au départ d'un plus petit Etat membre serait immédiatement confrontée à l'absence de compensation transfrontalière des pertes générées par ses activités dans d'autres Etats membres.

Les effets des dispositions mentionnées ci-avant conduisent à ce que nombre d'observateurs les considèrent comme des violations du droit élémentaire à la liberté d' établissement (c'est le cas par exemple des problèmes économiques qui résultent d'un traitement différent des établissements stables et des filiales).

5. LES PRIX DE TRANSFERT

5.1. Importance croissante des prix de transfert en tant que problème de fiscalité internationale des entreprises et dans le Marché intérieur

Il va presque sans dire que les questions relatives aux prix de transfert doivent faire partie de l'étude des obstacles fiscaux potentiels à l'activité économique transfrontalière dans le Marché intérieur. Les acteurs du marché soulignent l'importance sans cesse croissante de cette question, faisant état de coûts de mise en conformité exorbitants ainsi que de cas indubitables de double imposition. Certains ont même posé la question plus fondamentale de savoir si la répartition des recettes fiscales entre Etats membres, sur base du principe de libre concurrence et de la séparation comptable sur lesquels se fondent les prix de transfert, est toujours le moyen le plus approprié de "partage du gâteau fiscal » à l'intérieur de l'EU.

Il est un fait que, dans le Marché intérieur, avec l'intégration croissante du marché ainsi qu'avec l'augmentation de l'importance des actifs immatériels, il est de plus en plus difficile de répartir les bénéfices sur une base traditionnelle reposant sur les transactions.

En principe, les « prix de transfert » basés sur le « principe de pleine concurrence » représentent un concept cohérent et sain pour établir l'attribution correcte des bénéfices des sociétés entre différents pays. Par ailleurs, l'exigence de faire respecter la législation fiscale à travers des moyens tels que les exigences en matière de documentation et les contrôles fiscaux, n'est pas en cause.

Cependant, beaucoup d'experts s'interrogent sur le fait de savoir si ces moyens traditionnels, tels qu'ils sont appliqués par les administrations fiscales dans le domaine des prix de transfert dans le Marché intérieur, sont encore les plus appropriés et les plus efficaces. De plus en plus, ils aboutissent à des

résultats peu concluants ou même contradictoires avec un coût élevé ; les problèmes potentiels et les voies potentielles pour les résoudre sont analysés ci-après.

Le rapport Ruding de 1992 considérait que les prix de transfert était un des domaines les plus importants pour l'avenir en matière de fiscalité internationale et pour le Marché intérieur et émettait quelques recommandations dont notamment, mais elle n'était pas la seule, celle de ratifier la Convention d'arbitrage de l'UE. Le rapport Ruding n'a cependant fait aucune analyse détaillée du problème des prix de transfert dans le contexte du Marché intérieur. Comme on l'a indiqué dans la première partie de cette étude, l'achèvement du Marché intérieur ainsi que d'autres évolutions internationales telles que la croissance quasi exponentielle du commerce transfrontalier intra-groupes requiert aujourd'hui une analyse plus fouillée. Cette section se penche de manière plus approfondie sur la question de savoir si et comment les dispositions fiscales relatives aux prix de transfert constituent une entrave au Marché intérieur.

Etant donné le but poursuivi par l'étude, cette section n'étudie cependant pas explicitement les problèmes de prix de transfert en relation avec des pays tiers. Les prix de transfert sont toutefois un problème au niveau mondial: double imposition, coûts élevés de mise en conformité, etc. sont des obstacles au commerce transfrontalier, à la fois au sein du Marché intérieur et au-delà de ses frontières. Il est cependant important de souligner que les Etats membres ont l'obligation de remettre en cause les dispositions fiscales existantes, en ce compris celles qui influencent les prix de transfert, lorsqu'elles constituent une entrave au fonctionnement harmonieux du Marché intérieur. En s'attaquant à ces obstacles, il y a lieu cependant de faire attention à ce que le consensus international sur les prix de transfert ne soit pas remis en question.

5.2. Concepts de base des prix de transfert et Marché intérieur

La fiscalité des prix de transfert est une des matières les plus complexes de la fiscalité internationale[58]. Il semble donc utile, en introduction à l'analyse qui suit, d'expliquer certains principes de base relatifs à ceux-ci et d'examiner leur situation particulière dans le cas du Marché intérieur.

5.2.1. Subtilités techniques des prix de transfert et recommandations de l'OCDE

Le principe de pleine concurrence

Il est généralement admis que des sociétés liées qui ont des activités transfrontalières doivent traiter, sur le plan fiscal, dans des conditions de marché, c'est-à-dire comme si les activités étaient dirigées par des entités indépendantes. Le prix facturé pour les biens et services – le prix de transfert – doit donc être conforme au principe dit de pleine concurrence. Celui-ci se fonde sur une approche d'entité séparée, ce qui veut dire que chaque société membre d'un groupe doit être considérée, sur le plan fiscal, comme une entité distincte et imposée individuellement comme si elle traitait avec les autres membres du groupe sur une base de pleine concurrence. Dans le Marché intérieur, cela signifie qu'une entreprise doit tenir une comptabilité distincte pour chacun des 15 Etats membres (ou au moins pour chaque Etat membre où elle a une activité).

L'approche de l'entité séparée et le principe de pleine concurrence sont des principes généralement admis dans le domaine de la fiscalité internationale. Le principe de pleine concurrence est évoqué dans l'article 9[59] du Modèle de convention fiscale de l'OCDE[60], et a été revu et mis à jour dans l'édition de

58 On trouvera par exemple une réflexion générale sur les questions de base in Plasschaert, S., *Transfer pricing and Taxation*, United Nations Library on Transnational Corporations, Vol. 14

59 For permanent establishments the principle is established in Article 7 of the OECD Model Tax Convention.

1995 des Principes directeurs de l'OCDE sur les prix de transferts (Principes directeurs)[61]. L'application pratique du principe de pleine concurrence est complexe et les Principes directeurs fournissent des conseils sur son application par les administrations fiscales et par les contribuables.

Comme on l'a déjà indiqué, l'application du principe de pleine concurrence est en général fondé sur la comparaison des conditions des transactions entre sociétés liées (transactions contrôlées) avec celles des transactions entre sociétés indépendantes. Ces dernières sont en général appelées transactions comparables. Celles-ci peuvent soit être internes (c'est-à-dire entre la société du groupe et un tiers) ou externes (c'est-à-dire entre tierces parties). Les Principes directeurs comprennent un grand nombre de conseils en vue de déterminer si une transaction entre parties indépendantes est suffisamment comparable. Les facteurs qui déterminent la comparabilité comprennent les caractéristiques du bien transféré ou des services fournis, les prestations effectuées, les risques assumés, les termes contractuels, les circonstances économiques et les stratégies d'entreprise. Les Principes directeurs reconnaissent explicitement que l'analyse de comparabilité n'est pas une science exacte et font appel au bon sens.

Différentes méthodologies sont utilisées pour déterminer si les transactions contrôlées sont conformes au principe de libre concurrence. Elles sont généralement appelées méthodes des prix de transfert. Les Principes directeurs font explicitement état de cinq méthodes de prix de transfert qui sont réparties en deux catégories; il s'agit des méthodes traditionnelles appelées méthodes fondées sur les transactions et des "autres" méthodes ou méthodes basées sur les bénéfices transactionnels.

---

60 OCDE, *Modèle de convention fiscale sur le revenu et la fortune*, Paris, publié pour la première fois en 1992 et périodiquement mis à jour depuis lors.

61 OCDE, *Principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales*, Paris, 1995

Encadré 37:
Méthodes des prix de transfert[62]

Les méthodes traditionnelles fondées sur les transactions (appelées ci-après méthodes fondées sur les transactions) sont la méthode du prix comparable sur le marché libre (Comparable Uncontrolled Price - CUP), la méthode du prix de revente (Resale Price Method - RPM) et la méthode du prix de revient majoré (Cost Plus - CP). La méthode CUP compare le *prix* pratiqué pour le transfert de biens ou de services dans une transaction contrôlée au prix pratiqué lors d'une transaction comparable entre entités libres. Si elle est applicable, la méthode CUP est probablement la plus directe et la plus fiable et est à ce titre préférée à toutes les autres. La méthode RPM se fonde sur le prix auquel un produit acheté auprès d'une entreprise liée est revendu à une entreprise indépendante. La marge brute de la transaction contrôlée est comparée à celle obtenue d'une transaction entre entités libres. Le prix de revente à un tiers est alors diminué de la marge sur le prix de revente et le solde est réputé être le prix de pleine concurrence auquel le produit a été acheté à la société liée. La méthode RPM compare donc des *marges brutes*. La méthode CP se base sur les charges brutes du fournisseur de biens ou du prestataire de services dans une transaction contrôlée. Une marge est ajoutée à ce coût de manière à positionner le prix au niveau auquel le produit aurait été vendu lors une transaction non contrôlée. La majoration doit être cohérente par rapport aux majorations constatées dans des transactions libres comparables. Le méthode CP compare donc des *marges brutes* comparables par rapport aux coûts. Cette méthode est particulièrement adaptée aux sociétés industrielles et aux prestataires de services. Les "autres" méthodes ou méthodes fondées sur les bénéfices sont les méthodes fondées sur les bénéfices transactionnels (méthodes fondées sur les bénéfices) qui prennent en compte les bénéfices générés par les transactions contrôlées. Les Principes directeurs mentionnent explicitement deux de ces méthodes, la méthode du partage des bénéfices (Profit Split Method - PSM) et la méthode transactionnelle de la marge nette (Transactional Net Margin Method - TNMM). La méthode PSM détermine le bénéfice global d'une transaction contrôlée à répartir entre entreprises liées et le partage entre celles-ci sur une base économiquement valable qui est le reflet de ce qu'auraient été les conditions d'un contrat de pleine concurrence. Il faut remarquer que la méthode PSM se démarque de toutes les autres méthodes de prix de transfert, en ce compris la méthode TNMM, en ce qu'elle ne fait pas nécessairement appel à des transactions comparables, et ce conformément aux Principes directeurs. La méthode PSM est également d'un usage particulièrement pertinent lorsque une ou plusieurs des parties détiennent d'importants actifs immatériels. La méthode TNMM considère la *marge bénéficiaire nette* par rapport à une base appropriée (par ex. les coûts, le chiffre d'affaires ou les actifs) que le contribuable obtient d'une transaction contrôlée. La méthode TNMM est donc très semblable aux méthodes RPM et CP, la différence étant que la première compare des marges nettes et la dernière des marges brutes. La méthode TNMM est apparue récemment dans les Principes directeurs et présente l'avantage, par rapport aux méthodes RPM et CP, qu'elle n'exige pas de rassembler la même quantité d'informations sur les prix de base, c'est-à-dire les coûts directs et les coûts indirects. D'autres méthodes basées sur les bénéfices, en plus des cinq explicitement citées (CUP, RPM, CP, PSM & TNMM) peuvent également être utilisées, bien que cela ne soit pas spécifié dans les Principes directeurs, à condition qu'elles soient cohérentes par rapport aux méthodes spécifiques basées sur les bénéfices (PSM et TNMM). L'exemple le plus représentatif de ces méthodes est la méthode dite des bénéfices comparables (Comparable Profit Method - CPM) en provenance des Etats-Unis. La méthode CPM est fort semblable à la méthode TNMM, la différence étant que la méthode TNMM met l'accent sur les bénéfices par opération (ligne de produits, etc.) tandis que la méthode CPM peut s'utiliser sur une base plus agrégée. On prétend souvent que les méthodes TNMM et CPM sont en pratique identiques, bien qu'en réalité la méthode TNMM soit une version restreinte de la méthode CPM. La méthode CPM est souvent utilisée par les sociétés américaines[63].

Les méthodes transactionnelles (CUP, RPM et CP), lorsqu'elles sont applicables, sont préférables aux méthodes basées sur les bénéfices (PSM, TNMM, etc.). Ces dernières sont donc des méthodes de dernier ressort, et cela pour deux raisons principales. Tout d'abord, il arrive rarement, pour ne pas dire jamais, que des parties indépendantes fixent leur prix au moyen d'une méthode fondée sur les bénéfices. Ensuite, les marges bénéficiaires ou leur partage – et par là le prix de transfert – peuvent être également

62 Pour plus de détails, voir, par exemple, Hamaekers, H., *Taxation vis-à-vis international relations and the use of new technologies - Transfer Pricing at the beginning of the XXI century*, Inter-American Center of Tax Administrations, Septembre 1999

63 On trouvera une comparaison détaillée des règles américaines par rapport aux principes directeurs de l'OCDE dans Lodin, S.-O., *Current Transfer Pricing Issues. Documentation Requirements under US and Foreign Tax Laws – a Comparison between US Regulations and the OECD Transfer Pricing Guidelines*, Tax Notes International, Decembre 1998

déterminées par des facteurs qui n'ont rien à voir avec la fixation des prix de transfert, tels que, par exemple, l'(in)efficience de la gestion.

Les Principes directeurs ont introduit ce qui a été appelé l'intervalle de pleine concurrence. Cela signifie que les transactions comparables se sont faites selon des conditions qui tiennent dans un intervalle, qui est relativement fiable, et que les autorités fiscales ne devraient pas procéder à des redressements si les prix de transfert se situent dans cet intervalle. C'est une manière de reconnaître que l'application du principe de pleine concurrence n'est pas une science exacte. Ce principe d'"intervalle" de pleine concurrence est également applicable aux méthodes fondées sur les transactions mais il est particulièrement pertinent en cas d'utilisation des méthodes fondées sur les bénéfices.

Selon les Principes directeurs, "l'expérience pratique a montré que dans la majorité des cas il était possible d'appliquer les méthodes traditionnelles basées sur les transactions". Les Principes directeurs écartent l'utilisation de méthodes globales de ventilation qui répartissent les bénéfices d'une entreprise multinationale entre chaque entité de celle-ci sur une base consolidée en fonction d'une clé de répartition déterminée à l'avance.

Exigences en matière de documentation

Une question clé est celle du type de documentation qu'une société qui fait partie d'un groupe doit préparer pour démontrer l'application du principe de pleine concurrence. Les Principes directeurs soutiennent que "*on ne peut exiger du contribuable qu'il fournisse une documentation plus abondante que celle requise pour permettre aux administrations fiscales de vérifier les prix de transfert et l'application du principe de pleine concurrence.*" Les Principes directeurs sont, de manière générale, destinés à préserver un équilibre entre le droit des administrations fiscales d'obtenir des contribuables le plus d'information possible en vue de déterminer si le prix respecte ou non le principe de pleine concurrence et les coûts de mise en conformité pour le contribuable qui sont associés à toute exigence de documentation. Les Principes directeurs admettent que le contribuable devrait consentir un effort raisonnable, au moment de la fixation du prix de transfert, pour s'assurer du respect du principe de pleine concurrence, et que les autorités fiscales peut attendre et exiger des contribuables de conserver la documentation nécessaire pour en attester. Le volume et le type de documentation exigée devrait cependant être à la mesure de chaque cas concerné. Dans ce cadre, les Principes directeurs énoncent l'important concept de "gestionnaire prudent". Ce concept implique que le processus relatif à l'établissement des prix de transfert devrait respecter les mêmes principes de prudence dans la conduite des affaires que ceux qui prévalent lorsqu'il s'agit de prendre une décision dont la complexité et l'importance sont du même ordre.

Les Principes directeurs comprennent une liste d'éléments qui sont susceptibles d'être utiles dans la plupart des situations et une revue d'autres types d'information qui seront souvent utiles mais ils ne reprennent pas la liste exhaustive des documents que le contribuable devrait préparer. Les Principes directeurs précisent explicitement que les entreprises ne sont pas tenues d'utiliser plus d'une méthode de prix de transfert et qu'il ne devrait pas y avoir d'exigence de concomitance dans la préparation de la documentation, que ce soit au moment de la fixation des prix ou au moment de l'envoi de la déclaration des bénéfices (ce qui signifie que la préparation de la documentation au moment de la requête de l'administration fiscale est acceptable).

5.2.2. Questions fiscales fondamentales en relation avec les prix de transfert dans le Marché intérieur

Influence sur la prise de décision dans le domaine commercial et sur les problèmes économiques

La législation des Etats membres impose aux transactions intra-groupes domestiques de respecter le principe de pleine concurrence. En pratique, cependant, les prix de transfert sont surtout une question transfrontalière qui génère des coûts de mise en conformité et implique un risque de double imposition. Les entreprises multinationales qui procèdent à des transactions transfrontalières se trouvent confrontées à un certain nombre de difficultés qui sont analysées en détail ci-après:

- des exigences (parfois considérables) en matière de documentation,
- le risque d'amendes et de double imposition économique,
- les coûts associés au financement d'une double charge fiscale et
- l'augmentation des contrôles des autorités fiscales.

Le problème général des entreprises multinationales dans ce domaine est celui de l'absence de certitudes. Il semble pour les entreprises qu'il y a un risque de voir une structure d'entreprise qui a éventuellement été mise en place il y a un certain nombre d'années, soudainement mise en cause par les autorités fiscales qui ne vont plus l'accepter fiscalement pour des raisons liées aux prix de transfert. En outre, selon les représentants des entreprises auprès du groupe d'experts, il n'est pas rare qu'une structure et/ou des prix de transfert (ou l'utilisation d'une méthode spécifique) soient admis dans un Etat membre et pas dans un autre.

Les prix de transfert représentent une charge pour une société établie dans un Etat membre de mettre en place une relation ou de faire affaires avec une entreprise liée située dans un autre Etat membre, favorisant ainsi les transactions et les investissements domestiques. En outre, comme les entreprises indépendantes ne sont pas soumises aux réglementations relatives aux prix de transfert, elles se retrouveront dans un situation plus favorable que les entreprises multinationales. Les prix de transfert peuvent également avoir une incidence sur les investissements transfrontaliers. Toutes autres choses restant égales, une entreprise sera moins encline à établir une filiale ou une succursale dans un autre Etat membre qui a une politique très stricte en matière de prix de transfert que dans un autre dont les règles sont plus clémentes.

Les petites et moyennes entreprises peuvent être particulièrement touchées par ces problèmes. Il arrive souvent qu'elles ne soient même pas familiarisées avec les concepts de base de prix de transfert et qu'elles ne disposent pas des ressources et structures appropriées pour traiter les problèmes associés, par exemple, à la constitution d'une première filiale à l'étranger.

La définition de prix de transfert intra-groupes conforme à l'approche des entités séparées et au principe de pleine concurrence ne correspond pas nécessairement aux prix déterminés par des critères d'entreprise (efficacité, indicateurs de performance, etc.). Ce n'est pas un phénomène nouveau. Cependant, les représentants des entreprises affirment que le concept même du principe de libre concurrence va se détacher du raisonnement commercial sous-jacent. La raison à cela est que les grandes entreprises, dans la perspective de leur réorganisation à l'échelle de l'UE, adoptent ce qu'on appelle des prix européens. Comme on l'a esquissé dans la Partie I, du fait de la convergence de prix attendue dans le cadre de la monnaie unique, il n'y a plus qu'un seul prix de transfert par produit (intermédiaire) "harmonisé" dans un même groupe pour l'ensemble de l'Europe, indépendamment de l'usine dont il provient. Les entreprises prétendent que, d'un point de vue de gestion, cela évite les différends relatifs aux niveaux de prix au sein du groupe et que cela permet d'optimiser les structures.

Encadré 38:
Les prix de transfert en tant qu'outil de gestion[64]

Les entreprises multinationales sont généralement organisées par entités relativement autonomes qui sont responsables des décisions commerciales (non stratégiques). Cela comprend souvent la responsabilité de la direction de l'entité sur ses propres résultats (structure par centres de profit). Cette responsabilité implique, d'une part, que chaque entité doit être en mesure de décider si elle achète tel produit (semi-fini) auprès d'un tiers ou auprès d'une autre entité du groupe. Il faut cependant s'assurer, d'autre part, que l'objectif de rentabilité d'une entité ne se fasse pas au détriment des mêmes objectifs des autres entités du groupe, voire de celui-ci dans son ensemble. Un système de prix de transfert d'une entreprise multinationale qui aurait atteint sa pleine maturité devrait se révéler motivant pour les directeurs des entités et pour le personnel, permettre au siège d'évaluer la performance de gestion de ces entités tout en établissant un lien entre celle-ci et la rémunération de ses dirigeants, être reconnu comme correct tant par les entités de vente que celles dédiées aux achats et permettre une allocation optimale des ressources au sein du groupe. Il est souvent assez difficile de déterminer un prix de transfert qui rencontre l'ensemble de ces objectifs. Ainsi par exemple, s'il y a dans le groupe des installations inutilisées, il serait logique, du point de vue de l'ensemble du groupe, de donner instruction à l'unité d'approvisionnement de transférer sa production à la société liée qui est en aval (et où se trouvent ces installations) au coût marginal ou uniquement sur base des coûts variables, ce qui a bien sûr pour conséquence que le fournisseur ne couvre plus ses coûts fixes et qu'il subit une perte sur la transaction. C'est ainsi que l'objectif de maximisation des intérêts du groupe entre en conflit avec celui de maximisation du bénéfice de l'entité concernée. De nombreuses pages ont été consacrées à cette matière dans les ouvrages et articles relatifs à la gestion des entreprises. Il semble donc bien que les prix de transfert qui sont déterminés sur la base de critères commerciaux ne sont pas nécessairement identiques à ceux qui respectent le principe de pleine concurrence dont le respect est exigé pour des raisons fiscales.

Les entreprises multinationales sont également incitées à appliquer des prix qui ne répondent pas au principe de pleine concurrence aux transactions avec des sociétés affiliées qui se trouvent dans des Etats membres qui ont adopté une attitude "stricte" dans le domaine des prix de transfert. En accordant à ces sociétés liées des revenus qui sont supérieurs à ce qu'exige le respect du principe de pleine concurrence, elles évitent les problèmes de prix de transfert avec les autorités fiscales de ces pays.

Déplacement de bénéfices par le biais des prix de transfert

Il faut maintenant aborder la question des transferts de bénéfices. Les prix de transfert peuvent évidemment servir d'outil de planification fiscale, non seulement pour déplacer des bénéfices vers les Etats membres qui ont une attitude "dure", mais également pour transférer des bénéfices des pays lourdement fiscalisés vers des pays qui le sont moins en pratiquant des prix qui ne sont pas de pleine concurrence. Il est toutefois malaisé d'évaluer dans quelle mesure les prix de transfert sont systématiquement utilisés à des fins de transfert de bénéfices.

Le rapport Ruding indique que la manipulation des prix de transfert devenait, au début des années 1990, moins répandue du fait du passage des multinationales d'un concept de centre de coûts à un concept de centres de profit, ce qui rendait la manipulation des prix plus difficile et du fait de l'intérêt croissant porté par les autorités fiscales à cette question. La tendance reste la même. L'enquête de Ernst & Young décrite ci-après - un document établi par une société privée de consultants fiscaux, qui représente la seule étude d'ensemble à grande échelle disponible sur le sujet - défend la thèse que les prix de transfert ne sont pas systématiquement utilisés pour déplacer les bénéfices. Selon cette enquête, les entreprises considèrent les prix de transfert plus comme un devoir de mise en conformité que comme un outil de planification fiscale. Les prix sont fixés en vue de maximiser les bénéfices, pas pour diminuer la charge fiscale.

64 On trouvera des explications plus détaillées dans, par exemple,: Plasschaert, Sylvain, Transfer Pricing for Managerial Purposes in relation to Fiscal Parameters, IBFD - ITPJ, Vol. 4 No.5, Septembre 1997

Un certain rétrécissement de l'intervalle des taux d'imposition effectifs des entreprises dans les différents Etats membres cette dernière décennie peut aussi être à l'origine d'une moindre motivation à utiliser les prix de transfert comme outil de planification fiscale ou de déplacement délibéré des bénéfices. Au lieu de cela, lorsqu'il arrive que des transactions intra-groupes ne soient pas conformes au principe de pleine concurrence, c'est plutôt à cause de la complexité des règles relatives aux prix de transfert, des difficultés à trouver des transactions comparables, ou parce qu'aucune tentative n'a été faite de s'assurer que les prix intra-groupes sont bien conformes au principe de pleine concurrence.

L'adoption de nouvelles structures d'entreprise – dans le cadre d'une reconfiguration globale de celle-ci – qui implique qu'une société liée d'une multinationale voit ses fonctions ou ses risques réduits, peut, pour certaines administrations fiscales, avoir été motivée principalement ou exclusivement par des buts fiscaux. Ce sera particulièrement le cas de réorganisations qui impliquent le transfert de fonctions et de risques vers des sociétés liées qui sont situées dans des paradis fiscaux ou dans des endroits qui bénéficient de régimes fiscaux privilégiés. Les entreprises prétendent que leurs réorganisations sont faites essentiellement pour des raisons économiques et non pour diminuer leur charge fiscale et que les autorités fiscales devraient normalement les accepter comme telles. Dans ce cadre, il est important de remarquer que les possibilités d'utiliser ces instruments de planification fiscale seront considérablement moindres du fait des tentatives actuelles de l'UE et de l'OCDE d'éliminer les mesures fiscales dommageables.

Toutefois, contrairement à l'enquête faite par Ernst & Young, des études exhaustives conduites par quelques chercheurs américains montrent que, dans un contexte américain, les prix de transfert sont fréquemment utilisés pour transférer des bénéfices d'endroits où ils sont lourdement imposés vers d'autres où ils le sont moins. Le renforcement des règles américaines relatives aux prix de transfert au début des années 1990 se fondait sur des études qui mettaient en évidence que ceux-ci étaient largement utilisés dans un but d'évasion fiscale aux Etats-Unis. Il y a également quelques preuves de l'existence de transferts de bénéfices au sein de l'UE.[65]. Les études disponibles ne donnent cependant pas des résultats uniformes dans ce domaine. En résumé, on peut conclure que, bien qu'il y ait de toute évidence des entreprises qui aient pratiqué des prix de transfert "agressifs", il y a également une légitime préoccupation chez celles qui tentent de bonne foi de se conformer aux règles complexes et parfois conflictuelles des différents pays.

Rôle des administrations fiscales

Bien qu'il ne s'agisse pas directement d'une entrave au Marché intérieur, le fait que les prix de transfert soient également un problème pour les autorités fiscales mérite d'être mentionné. Celles-ci subissent également les coûts élevés de mise en conformité aux prix de transfert. Le contrôle des prix de transfert diffère des contrôles ordinaires en ce qu'il est complexe et coûteux, et nécessite de faire appel à des contrôleurs très qualifiés. Il mobilise des ressources importantes qui, dans beaucoup de cas, ne peuvent qu'être soustraites à d'autres missions de contrôle. Un Etat membre peut, bien sûr, diminuer ces "difficultés" – certains l'ont fait – en adoptant des règles strictes en matière de prix de transfert, notamment sous forme d'exigences de documentation (au départ) très contraignantes assorties d'amendes pour non-respect de celles-ci, transférant ainsi la charge aux entreprises et aux autres administrations fiscales.

---

65 Voir, par exemple: Bartelsman, Eric and Beetsma, Roel, 'Why pay more? Corporate Tax Avoidance through transfer pricing in OECD countries', CES ifo Working Paper Series, Working Paper No. 324, CES ifo Institute, Munich, Août 2000

Il est important de souligner que les aspects décrits plus haut doivent être considérés dans le contexte d'un intérêt croissant des Etats membres pour les prix de transfert. La plupart d'entre eux ont consenti des efforts de contrôle accrus en matière de prix de transfert. Ceux-ci, avec d'autres mesures, s'inscrivent dans une démarche par laquelle les Etats membres veulent s'assurer d'avoir une part équitable du "gâteau fiscal global". Ils se sont trouvés face à une situation où ils n'avaient d'autre choix que d'émettre des exigences en matière notamment de documentation, sinon l'impôt aurait été perçu par les pays ayant des exigences plus strictes, des amendes plus élevées, etc. Il y a un risque que tout cela conduise à une sorte de **course au sommet** entre les Etats membres, dont les entreprises, le Marché intérieur et le commerce international en général ne peuvent être que les perdants.

Le cadre suivant met en évidence l'intérêt croissant porté à cette question par les autorités au cours des cinq dernières années.

Encadré 39:
Evolution des règles relatives à la documentation des prix de transfert dans les législations nationales et en pratique

1995	2000	
Etats-Unis	Etats-Unis	Royaume-Uni
Australie	Australie	France
	Mexique	Danemark
	Brésil	Belgique
	Canada	
	Corée du Sud	Pays-Bas
	Pologne	

Un autre problème est celui de l'application différente des règles relatives aux prix de transfert dans les Etats membres. Les Principes directeurs n'éliminent en effet pas toutes les différences de règles en ce domaine dans les Etats membres.

L'analyse montre qu'il ne fait pas de doute que les prix de transfert constituent actuellement une entrave à l'exploitation complète des avantages du Marché intérieur, en ce que cela représente une charge significative de mise en conformité qui ne se rencontre pas dans un contexte domestique.

L'analyse qui suit est consacrée à une analyse plus détaillée des diverses caractéristiques techniques de celle-ci.

5.3. Les frais élevés de mise en conformité en relation avec les règles relatives aux prix de transfert

5.3.1. L'absence de transactions comparables comme raison des difficultés d'appliquer le principe de pleine concurrence

Difficultés pratiques pour trouver des transactions "comparables"

Un des aspects les plus essentiels en matière de prix de transfert est qu'il faut trouver des transactions comparables pour servir d'étalon, le concept de pleine concurrence étant lui même bâti sur le postulat de l'existence de celles-ci. Comme on l'a vu dans la première partie, on estime généralement, qu'au milieu des années 1990, 60% du commerce mondial se réalisait au sein des groupes de sociétés. La mondialisation croissante, qui a provoqué un accroissement du nombre de fusions et acquisitions, fait que ce pourcentage est encore plus élevé aujourd'hui. Cette tendance est également alimentée par des changements caractéristiques dans l'organisation des entreprises qui passent de structures horizontales à des structures verticales, avec un nombre moindre (mais) de plus grosses entités de production. Dans le passé, les filiales locales assumaient toutes les fonctions de l'entreprises (achats, production et vente, etc.), ce qui est moins le cas aujourd'hui. L'ampleur des échanges au sein des groupes s'est donc accru. C'est ainsi que l'hypothèse doit être faite que les possibilités de trouver des transactions entre parties indépendantes sont limitées et ont tendance à diminuer.

Un autre aspect des choses est que les groupes multinationaux peuvent organiser leur activité différemment de ce que peuvent faire des sociétés indépendantes ce qui peut constituer un problème pour trouver des transactions comparables. Un exemple type est celui de l'utilisation de certains types d'actifs incorporels, par exemple le savoir-faire, dont les entreprises gardent jalousement le secret et qui ne sont

donc pas accessibles à des entités indépendantes. D'autres exemples types sont les frais généraux du siège central (par exemple, les services administratifs et techniques), qui, par leur définition même, n'existent pas dans le cas de sociétés indépendantes, ou la répartition des coûts. Il existe de nombreux autres exemples, tels que par exemple les fabricants contractuels ou les sociétés de R&D sous contrat – qui ne prennent guère de risques et peuvent donc être rémunérées sur une base "cost plus" (prix de revient majoré). Les entreprises multinationales font un appel beaucoup plus fréquent à ces co-contractants que les sociétés indépendantes. Lorsque la configuration globale des entreprises multinationales se démarque aussi fondamentalement de celle des sociétés indépendantes, on peut raisonnablement supposer qu'il est difficile de trouver des transactions comparables. En somme, l'importance accrue des immobilisations incorporelles fait qu'il devient plus difficile de trouver des transactions comparables. Le recours accru à ces actifs immatériels (tant au niveau de la production que du marketing) trouve son origine dans les nouvelles structures d'entreprise, les nouvelles technologies (Intranet etc.) et dans le fait que les produits sont devenus plus complexes.

Toutes ces contraintes structurelles conditionnent la recherche de transactions comparables et la qualité de celles qui ont (éventuellement) été identifiées. Comme on l'a mentionné plus haut, les méthodes basées sur les transactions sont généralement préférées à celles qui sont basées sur les bénéfices et elles dépendent dans une grande mesure de l'existence dans les entreprises multinationales de transactions comparables internes. Il arrive souvent que ces entreprises n'aient pas fait de transactions avec des intervenants indépendants autres que l'utilisateur final lors de la vente du produit et que, si elles en ont fait, elles ne soient pas réellement comparables, par exemple parce qu'elles ont été faites sur des marchés marginaux, qu'elles portent sur de faibles volumes, etc.

Solutions pragmatiques à l'absence de transactions "comparables"

Les entreprises n'ont souvent pas d'autre choix que de partir à la recherche de transactions comparables dites "externes", c'est-à-dire qui ont été faites entre parties indépendantes et dont les caractéristiques sont conservées dans des bases de données commerciales[66]. Outre le fait que les bases de données commerciales présentent l'inconvénient que la plus grosse partie des échanges mondiaux ont lieu à l'intérieur des groupes, il est généralement admis que leur utilisation peut s'avérer délicate. Il en est ainsi, d'abord parce que l'information qu'on y trouve est très agrégée, ce qui veut dire que les données relatives aux lignes de produit, par exemple, ne sont pas reprises, et ensuite parce qu'il n'y a pas de définition commune aux différents Etats membres des éléments fondamentaux des coûts, par exemple ce que sont les charges brutes ou les charges opérationnelles.

En pratique, les entreprises multinationales n'auront donc d'autre possibilité que de recourir à l'étalon des transactions comparables basées sur les bénéfices. Ce recours suscite régulièrement des conflits avec les autorités fiscales, soit parce qu'elles le contestent tout simplement, soit parce qu'elles n'acceptent pas la manière de l'utiliser (en ce compris le choix entre les différentes méthodes basées sur les bénéfices), soit parce qu'une autorité fiscale particulière ne reconnaît pas la méthode retenue (ce qui est souvent les cas de la méthode CPM). Un autre problème associé au recours aux bases de données commerciales est évidemment son coût, ainsi que celui des recherches.

En résumé, il est difficile pour les entreprises de trouver des transactions comparables parce que celles qui sont disponibles ne sont en général pas les transactions internes avec les caractéristiques commerciales que les autorités fiscales espèrent le plus souvent trouver. Ce ne sont en effet que des transactions comparables externes basées sur les bénéfices qu'on trouve dans les bases de données commerciales ce qui est à la base de conflits avec et entre les autorités fiscales.

---

66 Par exemple Amadeus, GlobalVantage, Kompass, Moody's Company Data et Worldbase.

Transactions "comparables" et méthodes des prix de transfert

On prétend souvent que la méthode TNMM est beaucoup plus utilisée que ce à quoi on s'attendrait généralement, notamment par les entreprises multinationales. Dans ce cadre, il est remarquable de constater que certaines administrations fiscales – qui sont surtout les membres anglo-saxons de l'OCDE qui ont plus d'expérience dans le domaine des prix de transfert – prétendent que les entreprises ont, à travers les bases de données commerciales, un accès aisé à une partie de l'information nécessaire à l'utilisation de la méthode TNMM, mais qu'elles ne respectent pas les Principes directeurs et préfèrent retenir une approche plus rudimentaire. Comparée aux méthodes basées sur les transactions, la méthode TNMM est en effet d'un recours plus simple (moins onéreux). On y fait même souvent appel alors que les méthodes basées sur les transactions pourraient (moyennant quelques adaptations) effectivement être utilisées. Une autre raison mentionnée de l'usage de la méthode TNMM est sa ressemblance avec la méthode CPM, qui est souvent utilisée aux Etats-Unis

Il y a cependant de bonnes raisons de croire que la situation des Etats membres de l'UE est toujours assez différente de celle des Etats-Unis en cette matière et que les méthodes basées sur les bénéfices n'y sont pas utilisées. L'enquête de Ernst & Young montre qu'en pratique les méthodes basées sur les transactions – particulièrement les méthodes CUP et CP – sont en fait les plus couramment utilisées pour tous les types de transactions et qu'elles sont largement préférées aux méthodes basées sur les bénéfices. Il semble donc que les entreprises se sont généralement arrangées, jusqu'à présent, pour surmonter les problèmes théoriques associées au fait de trouver et d'utiliser des transactions comparables internes (ou externes) pour déterminer leurs prix de transfert. Il faut cependant relever que l'enquête ne donne aucune indication de la qualité de ces transactions comparables. On ne peut par exemple exclure que les entreprises, lorsqu'elles font appel à la méthode CP, appliquent une "marge standard" de par exemple 5-15% sans aucune référence à des sociétés ou à des transactions indépendantes. On peut s'attendre, et c'est plus important, à ce que les problèmes fiscaux associés aux prix de transfert soient en augmentation à l'avenir. Les discussions relatives aux méthodes utilisables et aux conditions de leur utilisation deviendront progressivement plus régulières au sein de l'UE.

5.3.2. Applications différentes des Principes directeurs de l'OCDE et des règles relatives aux prix de transfert

Les Principes directeurs de l'OCDE établissent le cadre général des prix de transfert pour tous les Etats membres. La nouvelle version des Principes directeurs forme un corps de "règles" communes qui sont généralement appliquées. Les Principes directeurs sont cependant le fruit du compromis auquel les 29 pays membres de l'OCDE sont arrivés et ne sont pas d'une grande clarté dans tous leurs aspects, ce qui laisse une large place à des applications et à des interprétations différentes par les Etats membres (et les entreprises). Les régimes relatifs aux prix de transfert des Etats membres ne sont pas identiques et les entreprises sont donc confrontées à 15 régimes différents. Comme les prix de transfert font par définition intervenir deux parties, des règles différentes dans le domaine des prix de transfert seront la cause de conflits entre Etats membres, de double imposition des entreprises et auront des répercussions sur les coûts de mise en conformité de celles-ci.

Les exemples d'application différente des Principes directeurs par les Etats membres sont nombreux. En outre, un certain nombre d'entre eux n'ont pas émis de principes directeurs propres ni d'instructions précisant leur position spécifique dans les domaines où les Principes directeurs méritent d'être clarifiés. Un exemple de traitement différent est celui relatif aux services intra-groupes et celui de la question de savoir si le prestataire de service doit tirer un bénéfice des services fournis ou simplement voir ses frais couverts. En pratique, c'est souvent une approche de type "cost-plus" qui est retenue pour les services intra-groupes, et ce particulièrement pour l'encadrement apporté par le siège central. La question vient donc souvent de savoir si le prestataire de service (souvent le siège) doit compter une marge sur les

services fournis aux sociétés liées étrangères (qui sont souvent des filiales). Les Principes directeurs de l'OCDE traitent de la question des services dans le Chapitre VII.

Dans le paragraphe 7.2. des Principes directeurs, il est indiqué que la plupart des groupes multinationaux d'entreprises fournissent un large éventail de services à leurs membres, particulièrement dans les domaines administratif, technique et financier, ce qui peut comprendre les fonctions de direction, de coordination et de contrôle pour l'ensemble du groupe. Les Principes directeurs traitent de la question du bénéfice par rapport au coût dans les paragraphes 7.33, 7.34 et 7.37. En règle générale, le prestataire de service doit réaliser un bénéfice, puisqu'une partie indépendante n'exécuterait pas cette prestation au prix coûtant (7.33). Il y a cependant des exceptions (7.33 et 7.34), par exemple lorsque la valeur du service presté n'excède pas son coût. En ce qui concerne par exemple les prestations du siège central– qui touchent l'ensemble du groupe y compris le siège lui-même –, on peut souvent se demander si la valeur de la prestation est supérieure au coût de celle-ci ou si la "prestation" n'est en réalité qu'un partage des frais.

Certains Etats membres estiment que le prestataire de service doit réaliser un bénéfice puisqu'un prestataire indépendant ne travaillerait pas au prix coûtant. Ce sera également le cas lorsque le prestataire utilise lui-même les services concernés (ce qui sera souvent le cas du siège central). D'autres Etats membres estiment que si le prestataire des services les utilise lui-même, il faut considérer qu'il s'agit de dispositions relatives au partage des coûts et qu'il n'y a pas lieu d'ajouter une marge. L'argument est que toutes les parties, en ce compris le prestataire du service, vont en tirer bénéfice par la réduction des coûts. La première approche ne parait pas plus correcte que la seconde, et inversement. Il y a parfois moyen de contourner le problème, par exemple en créant une entité distincte, ce qui va cependant avoir pour effet de majorer les coûts et de compliquer inutilement l'organisation de l'entreprise.

Il y a encore d'autres domaines importants où les Principes directeurs manquent de clarté et/ou sont difficiles à appliquer en pratique. Il s'agit, par exemple, des services intra-groupes en général, des associations de frais et de la contribution à ceux-ci, des pertes, de l'application précise des méthodes basées sur les bénéfices et des questions relatives à la pénétration des marchés. Dans le cadre de cette étude, il faut se poser la question de savoir si les Etats membres de l'UE ne devaient pas avoir une position commune dans ces domaines.

5.3.3. Exigences de documentation

Comme on l'a déjà mentionné, les représentants des entreprises insistent sur le fait que les exigences de documentation des prix de transfert sont de plus en plus onéreuses et génèrent des coûts de mise en conformité excessivement élevés. Ils estiment généralement que ces exigences vont au-delà de ce qui est nécessaire à la comptabilité de gestion, ce qui est générateur de coûts de mise en conformité substantiels et en continuelle augmentation pour les entreprises (et les administrations fiscales) qui ont des activités transfrontalières. Ils prétendent également que certains Etats membre ne se conforment pas aux Principes directeurs de l'OCDE et qu'il existe de substantielles différences dans les exigences de documentation entre ceux-ci.

Comme on l'a vu précédemment, les exigences de documentation se sont globalement accrues au sein de l'UE en ce sens que certains Etats membres, soit par voie législative, soit par voie de lettres circulaires, ont adopté des règles de documentation totalement neuves ou allourdies les exigences en vigueur. Cette tendance va probablement se poursuivre. La majorité des Etats membres n'ont pas (encore) pris de telles initiatives. Cela ne veut pas nécessairement dire que les exigences de documentation ne se sont pas accrues dans ces Etats membres puisque l'accroissement peut aussi se traduire dans le processus de contrôle.

5.3.4. Estimations concrètes des coûts de mise en conformité qui en résultent

Selon l'information fournie par les représentants des entreprises, les coûts de mise en conformité associés à la fiscalité des prix de transfert sont très réels. Ces coûts proviennent de l'obligation qu'ont les entreprises de déterminer quels sont les prix qui peuvent être considérés comme conformes au principe de pleine concurrence, en ce compris la recherche de transactions comparables, le rassemblement de la documentation qui s'y rapporte et la défense de ces prix lors des contrôles, etc. Selon certaines estimations, les entreprises multinationales de taille moyenne dépensent environ 1 à 2 millions d'€ par an pour se conformer aux règles relatives aux prix de transfert. Ces estimations ne comprennent pas les coûts et les risques de double imposition qui résultent des contestations relatives à ces prix. D'autres estimations à l'initiative de représentants des industries manufacturières font état de chiffres encore plus élevés.

5.4. Données chiffrées relatives aux prix de transfert

Les points de vue de la communauté des entreprises et des administrations fiscales sur les problèmes critiques de fiscalité des prix de transfert sont radicalement différents. Les représentants des entreprises prétendent que les cas de double imposition et les contestations qui s'en suivent relèvent pratiquement du quotidien, alors que les administrations fiscales affirment que les cas de réelle double imposition sont relativement rares et toujours résolus. Selon les praticiens de la fiscalité, cette différence de perception trouve une partie de son explication dans l'absence de possibilités suffisantes de recours pour les entreprises, elles "abandonnent" et subissent une double imposition qu'il serait trop onéreux et consommateur de ressources d'éliminer, à supposer que cela soit effectivement possible. Par ailleurs, la différence de perception peut aussi en partie provenir du fait que les règles relatives aux prix de transfert doivent être appliquées sur la base d'une auto-évaluation. Même si seulement une petite proportion des sociétés sont contrôlées sur les prix de transfert en calculant les bénéfices et en tenant à jour la documentation nécessaire en cas de contrôle. Ainsi, les coûts de mise en conformité ne dépendent pas du fait qu'il y a un contrôle ou (même s'il y a un contrôle) un litige sur la politique de prix de transfert.

Les services de la Commission ont tenté d'obtenir les témoignages les plus neutres possible dans ce domaine. Il y a cependant fort peu d'information quantifiée sur les questions relatives aux prix de transfert qui soit utilisable pour cette étude. Il est donc difficile de trouver des données brutes suffisamment complètes sur les liens entre prix de transfert et fonctionnement harmonieux du Marché intérieur; la lecture de cette analyse et des conclusions du rapport devra en tenir compte. Une enquête récente et très complète menée par Ernst & Young fournit cependant une information factuelle sur le sentiment du monde des affaires à l'endroit de la question des prix de transfert. Pour tenter d'obtenir plus d'information, les services de la Commission ont en outre envoyé dans le courant de l'année 2000 un questionnaire aux Etats membres relatif aux mécanismes de règlements des conflits relatifs aux prix de transfert. Les réponses à l'enquête et au questionnaire apportent quelques enseignements.

5.4.1. L'enquête de Ernst & Young sur les prix de transfert

Ernst & Young a publié sa dernière enquête sur les prix de transfert à la fin de l'année 1999[67]. Elle porte sur 19 pays dont 9 Etats membres: l'Argentine, l'Australie, le Brésil, le Canada, le *Danemark, la Finlande, la France, l'Allemagne, l'Italie*, le Japon, la Corée, le Mexique, les *Pays-Bas*, la Norvège, l'*Espagne,* la *Suède*, la Suisse, le *Royaume-Uni* et les Etats-Unis. Elle a été effectuée par Consensus Research International, un bureau d'enquête basé à Londres, et comprend des interviews des personnes

67 Enquête de Ernst & Young: *Transfer pricing 1999 Global Survey: Practices, Perceptions, and Trends for 2000 and beyond*. Des enquêtes semblables ont été publiées précédemment. L'enquête de 1997 porte sur 12 pays.

en charge des questions fiscales dans des entreprises multinationales de premier plan. Au total 582 interviews ont été effectuées auprès de sociétés mères ainsi que 124 entretiens téléphoniques auprès de 124 filiales de sociétés étrangères. Cette étude qui a été commandée par une firme de consultants privés, représente le seul travail à grande échelle disponible dans ce domaine et ses conclusions donnent des signes sur la perception du sujet par les entreprises.

Il ressort de l'enquête que les entreprises considèrent que les prix de transfert sont *la* question de fiscalité internationale la plus importante pour l'avenir. Un des motifs est qu'elles établissent une relation évidente entre les prix de transfert et la double imposition. Selon les entreprises, *42% des cas d'ajustement ont entraîné une double imposition.* La cause principale est que les entreprises ne recourent pas aux procédures amiables parce qu'elles considèrent qu'elles sont trop longues et mobilisent trop de ressources par rapport aux enjeux. Les accords de prix préalables sont de plus en plus considérés comme une solution potentielle pour éviter la double imposition.

Comme lors de l'enquête de 1997, les entreprises continuent d'indiquer que c'est la maximisation de leur performance opérationnelle qui est l'élément le plus important de leur politique en matière de prix de transfert et non des mécanismes d'optimisation fiscale (c'est-à-dire de planification fiscale); la majorité d'entre elles ne considèrent donc pas que les prix de transfert sont un instrument de planification fiscale, mais plutôt essentiellement un devoir de mise en conformité.

Il ressort également de l'enquête que le nombre de contrôles relatifs aux prix de transfert s'est globalement accru. Près des deux-tiers des entreprises multinationales qui ont leur siège social dans les 12 pays et qui ont participé à l'enquête de 1997 rapportent dans celle de 1999 que leurs prix de transfert ont fait l'objet d'un examen par les autorités fiscales (et 40% des entreprises multinationales dans les 7 pays qui se sont ajoutés), et 75% des entreprises multinationales s'attendent à subir un contrôle sur leurs prix de transfert dans les deux prochaines années.

Comme les administrations fiscales concentrent de plus en plus leur attention aux prix de transfert (y compris par l'adoption de règles relatives à la documentation, par des contrôles renforcés, etc.), les entreprises sont également plus enclines à reconnaitre les avantages d'une approche globale dans la détermination et la documentation des prix de transfert. Les prestations intra-groupes sont considérées par les entreprises, comme en 1997, comme les transactions les plus susceptibles de faire l'objet de contestations relatives aux prix, suivies de près par les ventes de produits finis.

Les entreprises multinationales, comme en 1997, préfèrent les méthodes de prix de transfert fondées sur les transactions (CUP, RPM, et CP) à celles fondées sur les bénéfices (TNM, PSM et CPM). Il subsiste cependant quelques incertitudes quant à l'utilisation des méthodes et un certain nombre d'entreprises perpétuent les usages antérieurs ou les méthodes basées sur les coûts (c'est-à-dire sans prise en compte des bénéfices) dans les mécanismes de fixation des prix.

5.4.2. Questionnaire des services de la Commission relatif au règlement des conflits dans le domaine des prix de transfert

En juin 2000, les services de la Commission ont transmis un questionnaire relatif aux prix de transfert aux administrations fiscales des Etats membres[68]. 14 Etats membres sur 15 ont répondu au questionnaire. Dans la *1ère partie du questionnaire*, on demandait aux Etats membres de communiquer leur expérience dans le domaine des procédures amiables (dans le contexte des conventions de double imposition) durant la période 1995-1999. Les questions comprenaient: le nombre de procédures amiables auxquelles leur

---

68 Pour plus de détails voir annexe 3.

administration avait participé, le nombre de celles-ci qui avaient trait à un autre Etat membre, le nombre de requêtes émanant des contribuables qui avaient connu une suite favorable, si les procédures amiables avaient été initiées par l'Etat membre ou par le partenaire à la convention, dans quelle mesure un accord était possible, la durée des procédures (en moyenne, au maximum et au minimum), la raison de l'échec des procédures amiables, et les domaines dans lesquels les administrations fiscales avaient le plus de difficulté à aboutir à un accord. Les Etats membre étaient invités à compléter un tableau.

Des questions semblables étaient posées dans la *2è partie* en rapport avec la Convention d'arbitrage ainsi que des questions relatives à la seconde phase (recours à des arbitres) de la Convention. La *Partie III* était relative aux questions administratives en matière de coopération avec les autres administrations fiscales, l'imposition d'amendes et les possibilités de différer la perception de l'impôt en cas de rectification des revenus.

Les réponses aux deux premières parties sont résumées dans les trois tableaux qui se trouvent à la fin de cette sous-section. Il en ressort que 127 cas d'ajustements de prix de transfert au sein de l'UE ont donné lieu à un recours aux procédures amiables ou à la convention d'arbitrage de l'UE au cours de la période 1995-1999 (le nombre total de cas, y compris ceux qui impliquaient un pays tiers, est de 413). Cela donne une moyenne d'environ 25 redressements pas an au sein de l'UE (dont 83 faisant intervenir un pays tiers), soit environ 2 ajustements par Etat membre. Ces chiffres paraissent tout sauf alarmants. En outre, bien que le nombre d'ajustements se soit accru de plus de 100% entre les périodes 1995-1996 et 1997-1999, cette évolution semble avoir trouvé un terme en 1998.

Il faut cependant noter que le questionnaire des services de la Commission relatif aux ajustements de prix de transfert ne concerne pas tous les ajustements de ces prix, puisque ceux qui ont été acceptés par le contribuable ou ont fait l'objet d'une procédure d'appel nationale n'en font pas partie. L'enquête de Ernst & Young montrait que 42% de tous les redressements résultaient en une double imposition et que la raison en était que les entreprises ne recouraient pas à la procédure amiable. On pourrait tirer de cela que les chiffres mentionnés plus haut pourraient être doublés.

L'écrasante majorité des recours à la procédure amiable ont été approuvés par les Etats membres et le taux de réussite, c'est-à-dire les cas où la double imposition a été allégée, est estimé à 90%. Toutefois, le ratio des cas acceptés et reconnus comme acceptables est probablement inférieur à 90%; une estimation d'un taux de réussite de 85% ne parait pas irréaliste. Les opinions seront partagées sur le point de savoir si 85-90% représentent un taux satisfaisant. En ce qui concerne les durées, on a calculé que la procédure amiable au sein de l'UE durait en moyenne 20 mois.

Dans le contexte de la Convention d'arbitrage de l'UE, pratiquement aucun cas n'a été rejeté, et aucun Etat membre ne rapporte avoir fait usage de la clause dite « de pénalité grave » prévue à l'article 8. Le questionnaire ne donne pas d'indications sur la durée moyenne des règlements dans le cadre de la Convention d'arbitrage de l'UE parce qu'on s'attendait à ce que la majorité des cas soient résolus dans les 2-3 ans. Ce n'est cependant pas le cas. Il n'y a que 67% des affaires de 1995 qui ont été résolues (1996: 48%, 1997: 48%), ce qu'on peut considérer comme plutôt décevant. En outre, aucune affaire jusqu'à présent – malgré le fait qu'un certain nombre d'entre elles datent de plus de deux ans – n'a atteint la seconde phase en ce sens qu'aucun comité consultatif n'a été constitué jusqu'à présent (un Etat membre fait état de 3 cas qui en sont au début de la seconde phase). Les données ne permettent pas de savoir dans quelle mesure la longueur des procédures peut être attribuée par exemple à un recours aux procédures d'appel auprès des pouvoirs judiciaires nationaux. Malgré cela, il semble qu'on puisse conclure à bon droit que l'objectif d'une durée de maximum trois ans n'a pas été atteint, et que – on ne sait pour quelle raison – les Etats membres ne prennent pas l'initiative de s'engager dans la seconde phase après la fin de la période de négociation de deux ans.

Tableau 47
Procédures amiables (PA)[69]

Période	Nombre total nouveaux cas	Procédure entamée		Terminée avec succès		Affaires terminées
		Oui	Non	Oui	Non	
1995	22 (74)	22 (73)	0 (1)	17 (60)	5 (13)	18 (63)
1996	15 (75)	15 (75)	0 (0)	12 (60)	3 (15)	12 (67)
1997	26 (76)	25 (75)	1 (1)	11 (40)	14 (35)	13 (43)
1998	41 (111)	40 (110)	1 (1)	12 (40)	28 (70)	12 (40)
1999	31 (85)	30 (84)	1 (1)	10 (38)	20 (45)	14 (42)
TOTAL I	135 (421)	132 (417)	3 (4)	62 (238)	70(178)	69 (255)
TOTAL II	67[70] (354[71])	64 (350)	3 (2)	31 (119)	35 (89)	35 (228)

Période	Taux de réussite en %			Durée (en mois)		
	Des nouveaux cas	Des procédures entamées	Des procédures terminées	Moyenne	La plus courte	La plus longue
1995	77 (82)%	77 (82) %	94 (95) %			
1996	80 (80) %	80 (80) %	100 (90) %			
1997	42 (53) %	44 (53) %	85 (93) %			
1998	29 (36) %	30 (36) %	100 (100)%			
1999	32 (49) %	33 (45) %	71 (90)%			
Total I/II	46% (57%)	47% (57%)	90% (93%)	18 (21)	1 (1)	60 (72)

69 Les chiffres entre parenthèses sont des totaux, càd qu'ils comprennent également des Etats qui ne sont pas membres de l'UE.

70 Total I cas UE/ 2. Pour tenir compte du fait qu'une procédure amiable enregistrée dans deux Etats membres est en fait le même cas.

71 Total I nouveaux cas –Total II cas UE = 421 – 67 = 354.

Tableau 48
La Convention d'arbitrage de l'UE

Période	Nombre total de nouveaux cas[72]	Procédure entamée		Nombre de cas toujours en première phase	Fin de la première phase	
		Oui	Non		Réussite	Echec
1995	18 (19)	18	0	6	12	0
1996	25 (26)	22	3	10	12	0
1997	40 (44)	39	1	18	19	2
1998	36 (43)	36	0	24	11	1
1999	47 (54)	47	0	38	9	0
Total I	166(186)	162	4	96	64	3
Total II	83 (93)	81	4	48	32	-

Période	Seconde phase			Taux de réussite en %	
	Entamée	En cours	Réussie	des cas introduits	des cas engagés
1995	0	0	0	67%	67%
1996	0	0	0	48%	55%
1997	2	0	0	48%	48%
1998	1	0	0	31%	31%
1999	0	0	0	19%	19%
Total I	3[73]	0	0	30%	40%
Total II[74]	3	0	0	39%	40%

72 Les cas entre parenthèses comprennent 20 cas dans deux Etats membres. L'information en provenance de ces Etats n'était pas suffisamment détaillée pour être reprise dans le reste du tableau; ainsi par exemple aucune indication n'était donnée quant à savoir quels étaient les cas de 1995 qui avaient été résolus ou qui avaient échoué.

73 Le même Etat membre fait état de 3 cas. Aucun autre Etat membre n'a fait état de cas qui avaient atteint la seconde phase.

74 Pour tenir compte du fait qu'un cas enregistré dans deux Etats membres est en fait le même cas.

Tableau 49
Ensemble des procédures amiables (Convention d'arbitrage de l'UE comprise) dans les Etats membres

Période	Nombre total de nouveaux cas
1995	30 (82)
1996	31 (91)
1997	52 (104)
1998	71 (141)
1999	68 (122)
Total I	254[75] (540[76])
Total II	127[77] (413[78])

Les Parties I et II du questionnaire permettent dans une certaine mesure de savoir si les Etats membres considèrent que l'application des règles relatives aux prix de transfert pose problème. Il faut entendre par là: différents quant à l'utilisation de transactions comparables, les transactions qui font intervenir des actifs incorporels, le fait que des accords amiables portent sur des périodes antérieures, pour lesquelles les entreprises ne disposaient pas d'une information aussi détaillée que celle dont elles disposent aujourd'hui, l'utilisation des méthodes basées sur les bénéfices (particulièrement dans les cas où l'ensemble d'un groupe est déficitaire) et l'absence d'information adéquate Un Etat membre a souhaité une approche coordonnée pour procéder à une analyse fonctionnelle.

La Partie III contenait des informations sur la coopération entre administrations fiscales, les règles relatives aux pénalités, etc. En ce qui concerne la coopération entre administrations fiscales, un certain nombre d'Etats membres ont fait expressément état de ce qu'ils ne procédaient pas à des contrôles simultanés. Certaines Etats membres ont rapporté qu'ils coopéraient dans le domaine des prix de transfert (par exemple, en matière d'échange d'information, d'action simultanée dans le domaine des contrôles, etc.). Les réponses étaient cependant très générales. L'impression générale qu'on peut en tirer est que les Etats membres sont conscients des possibilités (et parfois ils peuvent avoir conclu des accords de coopération ou autres) mais que le niveau actuel des contrôles simultanés et autres est modeste.

---

75 Total I PA EU + Total I CA – Total RU CA (les cas du RU étaient renseignés à la fois comme cas de PA et de CA) = 135 + 186 – 67 = 254.

76 Total PA + Total CA – Cas RU UE = 421 + 186 – 67 = 455.

77 Pour tenir compte du fait qu'un cas enregistré dans deux Etats membres est en fait le même cas.

78 Total I nouveaux cas – Total cas UE II = 540 – 127 = 413.

Les Etats membres étaient invités à expliquer les principes qui prévalaient lors de l'imposition de pénalités à l'occasion d'ajustements de prix de transfert, et à dire si ces pénalités étaient automatiquement appliquées en cas d'ajustement. Seuls quatre Etats membres semblent appliquer des pénalités au sens strict du mot dans les affaires de prix de transfert. La plupart des autres Etats membres réservent l'imposition d'amendes aux cas impliquant de la fraude fiscale ou de grosses négligences, et rapportent qu'en pratique il n'y a pas d'amendes qui soient imposées dans les affaires relatives aux prix de transfert.

En ce qui concerne la possibilité de sursoir à l'exigibilité de l'impôt, on peut – avec une certaine réserve – conclure des réponses de certains des Etats membres qu'ils sursoient à l'exigibilité de l'impôt s'il est fait appel de l'ajustement. L'application pratique de ce genre de règle est cependant tout sauf certaine. Dans les cas de recours aux procédures amiables, la suspension de l'exigibilité est rarement possible.

5.5. Double imposition et mécanismes de règlement des conflits

5.5.1. Nécessité d'éviter ou au moins de faire disparaître rapidement la double imposition dans le domaine des prix de transfert

La double imposition est une sérieuse entrave au Marché intérieur. Celle qui résulte des règles relatives aux prix de transfert (même si elles sont légales) devrait par principe être évitée. Si cela s'avère impossible en pratique, il faut alors impérativement mettre en oeuvre des mécanismes de règlement des conflits qui atténuent cette double imposition le plus rapidement et le plus efficacement possible, dans autant de situations que possible et aux coûts les plus faibles pour les entreprises et les administrations fiscales.

Lorsqu'une administration fiscale procède à un (premier) ajustement de revenu (vers le haut), l'entreprise multinationale subit immédiatement une double imposition. Elle peut être compensée si, soit les autorités fiscales de l'autre état acceptent un ajustement (équivalent) de revenu (vers le bas), ou si les autorités fiscales qui ont procédé au premier ajustement procèdent ensuite à l'ajustement inverse. Il y a un problème supplémentaire qui vient du fait que certaines législations, en vue de rendre l'attribution actuelle des profits cohérente avec l'ajustement primaire, peuvent créer des opérations par détermination de la loi (tels que des dividendes, des prêts, des dotations en fonds propres). La deuxième opération peut conduire à une imposition à la source ou influence la possibilité de déduire des pertes. Cet ajustement secondaire peut ne pas être accepté par l'autre juridiction fiscale concernée.

Il est fondamental que la double imposition soit neutralisée, mais il y a d'autres questions importantes dans ce contexte, dont notamment:

- la double imposition devrait être neutralisée dans des délais raisonnables;

- la perception des impôts dûs devrait être suspendue jusqu'à ce que le problème de double imposition soit résolu;

- les coûts financiers (ou les payements qui s'y apparentent) relatifs à l'impôt additionnel qui résulte du premier ajustement ne devraient pas être supérieurs aux intérêts versés lors du remboursement qui résulte de l'ajustement équivalent;

- les ressources mobilisées par les entreprises pour neutraliser la double imposition devraient rester modestes.

5.5.2. Mécanismes existants de règlement/d'évitement des litiges

Il existe quatre mécanismes de règlement ou d'évitement des litiges permettant de résoudre les problèmes de double imposition des prix de transfert. Ce sont:

1. Le recours aux cours et tribunaux nationaux.

2. Les Procédures Amiables (PA) qui constituent un mécanisme particulier de règlement des litiges prévu dans les conventions bilatérales de double imposition.

3. La Convention d'arbitrage de l'UE[79] qui est un mécanisme de règlement des litiges spécifique à l'UE. Elle ne porte que sur les prix de transfert, c'est-à-dire sur les litiges relatifs au respect ou non du principe de pleine concurrence dans les échanges intra-groupes.

4. Les Accords Préalables de Prix (APP). Ces accords sont un moyen pour le contribuable d'obtenir de(s) (l')administration(s) fiscale(s) un rescrit ("ruling") qui engage celle(s)-ci quant au traitement futur de transactions impliquant la détermination de prix de transfert.

Ces différentes approches seront plus ou moins appropriées selon les pays de l'UE concernés.

Les litiges relatifs au prix de transfert ne devraient pas être portés devant les tribunaux nationaux car les prix de transfert ne relèvent pas du domaine juridique mais essentiellement du domaine économique ("analyse fractionnaire") et parce que ces affaires sont souvent très factuelles tout en s'appuyant sur d'abondants volumes d'information. Les affaires qui portent sur des litiges relatifs aux prix de transfert traînent donc en longueur. En outre, le procès est une approche unilatérale qui ne fait intervenir le point de vue que d'un seul des ressorts. Il ne constitue donc pas une garantie d'élimination de la double imposition. Au contraire, si la double imposition ne peut être (totalement) neutralisée par le recours aux tribunaux nationaux, la possibilité de l'éliminer par le biais d'un recours ultérieur à une procédure amiable s'en trouvera réduite. Il y a cependant un nombre considérable d'affaires relatives à des litiges sur les prix de transfert qui sont en souffrance devant les cours et tribunaux nationaux.

En outre, les actions qui portent sur des litiges relatifs aux prix de transfert sont souvent fort onéreuses tant pour les entreprises que pour les administrations fiscales. On trouve quelques indications sur ces coûts de procédures dans le cadre des rencontres de l'OCDE. En tout cas, toutes les données chiffrées disponibles montrent que les coûts pour les entreprises (ou pour les administrations fiscales de l'UE) de la préparation et du suivi d'une action judiciaire dans une affaire de prix de transferts sont substantiels. Le mécanisme universel de règlement des litiges de l'espèce n'est donc probablement pas l'action judiciaire.

Les accords préalables de prix se différencient des autres mécanismes de règlement des litiges en ce qu'ils ont pour but de les éviter. Les APP ne sont pas très courants dans l'UE. Ils sont analysés plus en détail ci-après comme un solution possible.

La comparaison des procédures amiables dans le contexte des conventions bilatérales de double imposition (relatifs aux problèmes de prix de transfert) et de la convention d'arbitrage, qui se fonde essentiellement sur les mêmes mécanismes, met en évidence que la convention d'arbitrage a la

---

79 Convention relative à l'élimination des doubles impositions en cas de correction des bénéfices d'entreprises associées [COM(90/436/CEE]. L'extension de la Convention à l'Autriche, la Finlande et la Suède [JO C 26 du 31/1/1996] est toujours en attente de ratification par certains Etats membres de même que la prolongation de la convention via un protocole signé le 25/5/1999 au Conseil Ecofin [JO C 202 du 16/7/1999]

préférence dans le cadre européen. La Convention d'arbitrage de l'UE s'apparente aux PA, notamment par le droit qu'elle accorde au contribuable de prendre l'initiative du processus de négociation entre autorités compétentes. La Convention définit en outre un délai de maximum deux ans à ce processus de négociation et institue une procédure d'arbitrage lorsque les autorités compétentes ne parviennent pas à s'accorder pour trouver une solution[80]. Ses deux objectifs les plus importants sont des décisions à l'intérieur d'un délai fixé et la garantie de la neutralisation de la double imposition. A ce titre, la Convention d'arbitrage de l'UE devrait être le mécanisme de règlement des litiges auquel il est fait le plus souvent recours dans l'UE.

Les entreprises reconnaissent généralement que la mise en oeuvre de la Convention d'arbitrage de l'UE constitue un progrès majeur par rapport aux PA, essentiellement à cause de la phase d'arbitrage qui permet de régler tous les cas où les autorités compétentes ne peuvent s'accorder pour trouver une solution. La Convention d'arbitrage de l'UE comporte toutefois quelques anomalies comme on va le voir ci-après[81].

---

80 Il faut cependant noter que dans certaines conventions de double imposition, l'article relatif à l'accord amiable prévoit un recours à l'arbitrage.

81 Pour plus de détails, voir: Confédération fiscale européenne, *Prise de position - Extension de la convention d'arbitrage*, Bonn 1997

Encadré 40: ***La Procédure amiable (PA) conformément à l'article 25 du Modèle de convention fiscale de l'OCDE***	
Introduction –base légale	La plupart des conventions de double imposition contiennent une disposition identique ou semblable à celle de l'article 25 de la convention fiscale type de l'OCDE qui prévoit une procédure amiable. Il faut cependant noter que les conventions entre Etats membres peuvent s'écarter des dispositions de l'article 25 de la convention fiscale type de l'OCDE.
Les prix de transfert en font-ils partie?	Les Etats membres admettent généralement que les litiges relatifs aux prix de transfert peuvent être réglés par recours à la PA.
Droit pour le contribuable d'entamer la PA	Le contribuable a en général le droit d'entamer la procédure.
Quand le contribuable peut-il entamer la PA?	Le contribuable peut entamer la procédure avant qu'une première rectification lui soit notifiée; il suffit qu'elle soit probable. Il doit recourir à la procédure dans les trois ans de la première rectification.
Qui le contribuable doit-il contacter?	L'autorité à laquelle le contribuable doit s'adresser est celle dénommée "autorité compétente" par la convention de double imposition. Cette autorité est en général une section de l'administration fiscale centrale. Elle ne procède normalement pas à des contrôles.
Description de la PA	La PA comprend en principe deux phases/étapes. Dans la *phase initiale,* l'autorité compétente contactée par le contribuable doit réexaminer le cas. La seconde étape est la *phase de négociation* entre les deux autorités compétentes.
Obligation de négocier uniquement mais pas d'aboutir à un accord!	La PA ne fait qu'obliger les autorités compétentes à négocier, mais pas à aboutir à une solution. De même, la PA ne prévoit pas de limite de durée pour parvenir à un accord.
Les règles relatives aux délais excluent-elles la mise en oeuvre d'un accord?	Non, la PA prévoit qu'un accord qui aurait été trouvé dans son cadre peut être mis en oeuvre indépendamment des prescriptions nationales en matière de délais. Il faut cependant noter que cinq Etats membres ont exprimé des réserves par rapport à cette règle.
Liens avec l'action judiciaire	La PA est complémentaire à l'action judiciaire au niveau national. La PA et l'action judiciaire peuvent être conduites en parallèle. Certaines autorités compétentes doivent cependant se conformer aux décisions judiciaires. Si une affaire est pendante auprès d'un tribunal national, la mise en oeuvre de l'accord amiable sera souvent subordonnée au retrait par le contribuable de son action judiciaire.

Encadré 41: ***La Convention d'arbitrage de l'UE – comparaison avec les procédures amiables des conventions de double imposition***	
Introduction – base légale	La convention d'arbitrage de l'UE est une convention entre les Etats membres. Sa base légale est l'article 293 (ex 220) du Traité CE. Elle n'est pas encore applicable en Autriche.
En général, les mêmes procédures que la PA – mais une procédure d'arbitrage en sus	La convention d'arbitrage de l'UE prévoit dans une large mesure les mêmes procédures que celles reprises dans les dispositions relatives à la procédure amiable des conventions de double imposition. Cependant – le plus important – si les autorités compétentes ne parviennent pas à s'accorder pour éliminer la double imposition, l'affaire est portée devant ce qui a été appelé la commission consultative (commission d'arbitrage). C'est ainsi que l'élimination de la double imposition est en général garantie. Les sections qui suivent sont consacrées à l'énumération des caractéristiques principales de la convention d'arbitrage de l'UE (par rapport à la procédure amiable normale).
Quatre phases/étapes	Phase initiale – L'autorité compétente contactée réexamine le cas 1ère phase - Négotiation entre autorités compétentes – elles ont deux ans pour aboutir à un accord. A défaut d'y arriver, elles doivent constituer une commission consultative (commission d'arbitrage) 2ème phase – La commission consultative analyse le cas – elle doit rendre une décision dans les 6 mois 3ème phase – Quand la commission consultative a rendu sa décision, les autorités compétentes ont un nouveau délai de 6 mois pour aboutir à un accord. A défaut, la décision de la commission consultative est définitive et les autorités compétentes doivent s'y soumettre.
Quand la période de deux ans de la 1ère phase démarre-t-elle?	Les Etats membres ont des opinions divergentes sur la question du moment précis du début de la période. Si une action judiciaire est intentée suite à l'ajustement, la période de deux ans de la 1ère phase ne commence pas avant que l'arrêt de la juridiction d'appel de dernier ressort ait été rendu.
Clause pénale	Les Etats membres ne sont pas tenus d'entamer la procédure amiable ou de constituer la commission consultative si une des entreprises concernées est passible d'une pénalité grave. Si la procédure relative à celle-ci est en instance, les autorités compétentes peuvent suspendre le déroulement de la procédure d'arbitrage jusqu'à ce que celle de la pénalité ait abouti. Les Etats membres ont défini individuellement, dans une annexe à la Convention, ce qu'ils entendent par "passible d'une pénalité grave".
Autres liens avec les actions judiciaires nationales	La Convention d'arbitrage de l'UE est, à l'instar de la procédure amiable, complémentaire aux actions judiciaires nationales. Si la législation propre à un Etat membre ne permet pas à l'autorité compétente (de cet état) de se démarquer des décisions de ses autorités judiciaires, l'Etat membre concerné n'est cependant pas obligé de constituer une commission consultative, à moins que l'entreprise de cet état ne renonce à son recours judiciaire. Certains Etats membres font usage de cette faculté.
La phase de la commission (consultative)	La Convention d'arbitrage de l'UE établit les règles de constitution de la commission et certaines de ses règles de fonctionnement, par exemple l'information, le droit des contribuables de se présenter ou d'être représentés devant la commission consultative, les frais, etc. Elle ne définit cependant aucune règle relative à l'organisation du travail de la commission.

Les décisions de la commission consultative sont-elles publiées?	La publication des décisions des commissions consultatives n’est par obligatoire, elle requiert l’accord tant des autorités compétentes que du contribuable.
Y a-t-il un recours possible auprès de la CJCE?	Non. Aucune compétence n’a été attribuée à la CJCE ni à aucune autre institution de l’UE par la Convention d’arbitrage.

5.5.3. Anomalies de la Convention d'arbitrage

Suspension du recouvrement de l'impôt

Les Etats membres rendent normalement immédiatement exigible l'impôt résultant d'un ajustement. La Convention d'arbitrage ne contient aucune disposition relative à une suspension du recouvrement de l'impôt, pas plus que la PA. Les entreprises multinationales parviennent parfois à éviter temporairement de devoir financer deux fois la "même" charge fiscale en ayant recours aux cours et tribunaux. Cela suscite cependant d'autres problèmes. Selon l'article 7 (2), point deux, lorsqu'une action judiciaire est intentée au niveau national, la période de deux ans prévue pour la première phase ne commence à compter qu'à dater du jour où l'arrêt de la dernière juridiction d'appel a été rendu. En outre, comme on l'explique ci-après, dans certains cas, la deuxième phase prévue par la Convention d'arbitrage ne peut être entamée que si l'entreprise renonce à la possibilité de faire appel de la décision devant les tribunaux. En résumé, les entreprises multinationales sont confrontées au dilemme de soit renoncer à leur droit de faire suspendre le recouvrement de l'impôt, soit réduire leurs chances d'éliminer la double imposition.

Les affaires relatives aux prix de transfert se démarquent des autres litiges fiscaux en ce sens que la question n'est pas de savoir si le contribuable (c'est-à-dire l'entreprise multinationale) doit payer l'impôt ou non, mais plutôt si celui-ci doit être payé dans l'état A ou dans l'état B. Les Principes directeurs de l'OCDE relatifs aux prix de transfert reconnaissent l'existence du problème qu'ont les entreprises de devoir (temporairement) payer deux fois le même impôt. Ils recommendent aux états d'adopter des règles permettant de suspendre l'exigibilité des dettes fiscales ou des insuffisances de payement:

"Un premier problème tient au fait que le recouvrement du montant du redressement peut intervenir avant l'achèvement de la procédure d'ajustement corrélatif, en l'absence de mécanisme interne permettant de suspendre le recouvrement. De ce fait, le groupe multinational risque de payer deux fois le même impôt en attendant que son affaire soit réglée. Il est souhaitable que les pays n'ayant pas de procédure permettant de suspendre le recouvrement au cours d'une procédure amiable mettent en place une telle procédure si leur droit interne le permet, sous réserve qu'ils puissent se prémunir contre le risque de défaut de paiement du contribuable"[82]

Frais financiers et payements complémentaires

Un problème en relation étroite avec la question de la perception des impôts exigibles est celui des frais financiers – ou les débours complémentaires qui s'y apparentent – sur ces impôts. Comme en font état les Principes directeurs de l'OCDE en matière de prix de transfert[83], des règles incompatibles en matière d'intérêts (en ce compris des pratiques différentes pour ce qui concerne la détermination de l'exercice fiscal relatif à l'ajustement primaire et à l'ajustement correspondant) des deux territoires fiscaux concernés peuvent générer un coût additionnel (ou un bénéfice) pour le groupe multinational. Dans certains cas de procédures très longues, il peut même arriver que les frais financiers soient supérieurs au redressement. Qui plus est, certains Etats membres comptent un taux d'intérêt plus élevé (ou d'autres frais complémentaires) sur l'impôt exigible que celui qu'ils versent lors d'un remboursement d'impôt.

---

82 Paragraphe 4.64. Il faut noter que certains pays de l'OCDE hors UE ont adopté des règles de suspension telles que celles-là. C'est par exemple le cas des Etats-Unis.

83 Paragraphes 4.65 et 4.66

La clause pénale

Selon la clause dite pénale de l'article 8 de la Convention, les Etats membres ne sont pas obligés d'entamer la procédure amiable ou de constituer la commission consultative lorsqu'il est décidé définitivement, par une procédure judiciaire ou administrative, qu'une des entreprises concernées, par des actes donnant lieu à une correction des bénéfices, est passible d'une pénalité grave. Lorsqu'une procédure judiciaire ou administrative est entamée dans cette perspective (de pénalité grave), en même temps qu'une des procédures visées par la Convention, les autorités compétentes peuvent suspendre le déroulement de ces dernières procédures jusqu'à l'aboutissement de ladite procédure judiciaire ou administrative.

Selon le questionnaire des services de la Commission relatif aux prix de transfert dont question plus haut, les Etats membres n'ont pas (encore) fait usage de cette clause de "pénalité grave" pour refuser le recours à la Convention d'arbitrage de l'UE. Cela ne peut cependant vouloir dire qu'on peut en conclure que cette clause pénale ne restreint pas l'usage de la Convention. La question de savoir si une entreprise est susceptible ou non d'une pénalité aura fait l'objet d'une décision distincte de la question de la correction de bénéfice. Les entreprises qui connaissent un ajustement de leur revenu imposable et sont sujettes à des pénalités graves ne peuvent requérir l'application de la Convention, et l'autorité compétente n'a même pas besoin de spécifiquement la leur refuser[84].

Les Etats membres ont énuméré ce qu'ils considéraient être une pénalité grave par des déclarations individuelles annexées à la Convention. Ces définitions diffèrent selon les Etats membres. Par exemple, certains Etats membres ne reprennent que les cas intentionnels tandis que d'autres prévoient également la négligence. Une autre approche consiste à inclure les cas où l'entreprise s'est vu infliger une amende supérieure à un certain seuil.

La clause pénale est problématique en ce sens que la question des pénalités ne devrait pas être liée à celle de la possibilité de voir la double imposition éliminée, puisque l'effet de la double imposition est en elle-même une pénalité. Les Etats membres sont libres, sous réserve des restrictions du Traité des CE, de pénaliser le non-respect des réglements relatifs aux prix de transfert. Cela devrait cependant se passer de manière ouverte et transparente, et non être caché ou déguisé en double imposition. En outre, le fait que les définitions – et les pratiques – des Etats membres relatives à la clause pénale soient incompatibles constitue un problème en soi puisqu'il induit un traitement inégal des entreprises de l'UE.

Point de départ de la période de deux ans

Les entreprises prétendent que les interprétations des Etats membres du point de départ de la période de deux ans sont considérablement différentes. Elles prétendent également que certains Etats membres ont adopté une position qui n'est pas conforme à la Convention d'arbitrage de l'UE, en ce qu'ils sont d'avis que la période de deux ans ne commence pas tant que l'autre Etat membre n'a pas formellement notifié qu'il n'acceptait pas l'ajustement.

Selon le questionnaire des services de la Commission relatif aux prix de transfert, seul un Etat membre a adopté cette position, alors que trois autres estiment que la période de deux ans commence lorsque les autorités fiscales ont reçu un requête du contribuable. C'est également la position de deux autres Etats membres qui, cependant, sont d'avis qu'une requête ne peut être introduite tant que les autorités fiscales

84 En outre, les nouvelles règles relatives aux prix de transfert du Royaume-Uni qui prévoyaient des pénalités pour non respect des règles en matière de documentation ne sont pas entrées en vigueur avant 1999. Le Royaume-Uni n'a pas un régime de pénalité spécifique aux prix de transfert. Les règles applicables sont les règles générales relatives au non-respect du droit fiscal.

n'ont pas effectivement procédé à l'ajustement puisqu'aucune double imposition n'existe avant cela. Un Etat membre estime que la période de deux ans ne commence pas tant que les autorités fiscales n'ont pas reçu toute l'information nécessaire. Les réponses au questionnaire confirment donc les positions différentes, et un nombre significatif d'Etats membres ajoutent encore qu'ils aimeraient que ce point soit clarifié.

Questions d'interprétation

Outre la question du début de la période de deux ans de la première phase, il y a d'autres exemples de manque de clarté de la Convention d'arbitrage de l'UE. Ainsi un Etat membre aimerait que soit clarifiée la question de savoir si les règles de sous-capitalisation sont comprises, et un autre Etat membre aimerait disposer d'un ensemble de règles d'application de la phase de la commission consultative, en ce compris l'établissement de cette commission.

En outre, selon l'article 3 (2) de la Convention, toute terminologie non définie dans la Convention aura, sauf si le contexte rend cela impossible, la signification qu'elle a dans la convention de double imposition des Etats membres concernés. Parmi les termes non définis, on trouve "entreprise", "établissement stable" ou le fait que des sociétés soient "liées". La Convention telle qu'elle est ne garantit donc pas l'élimination de la double imposition si les Etats membres ont une interprétation différente de ces termes. Les problèmes concrets que cela peut générer sont les suivants.

Le réseau de conventions entre Etats membres n'est pas complet. Dans le cas potentiel où il n'y a pas de convention de double imposition entre les Etats membres, il n'y a donc aucune certitude quant à savoir si ces termes seront interprétés conformément au Modèle de convention de l'OCDE ou selon la législation nationale. En outre, des définitions clés dans les conventions de double imposition ne se trouvent pas toujours dans la convention elle-même, mais font référence à la législation nationale de chaque Etat membre[85]. Le terme "entreprise" et le fait que des sociétés soient "liées" peuvent ainsi trouver leur définition dans la législation interne de chaque Etat membre. Cette absence de définition du mot "lié" peut s'avérer problématique si les Etats membres le définissent différemment dans leur législation nationale. Certains Etats membres définissent un seuil strict pour les participations directe et indirecte dans le capital et/ou les droits de vote; le seuil "normal" est de 25%, mais dans certains Etats membres il est plus élevé (51% par exemple). D'autres Etats membres tiennent compte des faits et circonstances propres à chaque cas, et appliquent une sorte de contrôle de facto. Ainsi, si un Etat membre (qui applique un seuil de 25% conformément à ses règles nationales) procède à un ajustement dans le cas où une société mère détient 45% du capital de sa filiale, alors que l'autre Etat membre applique un seuil de 51% selon sa réglementation, le risque existe que ce deuxième Etat membre ne considère pas que les entreprises sont liées et estime en conséquence que la Convention n'est pas d'application.

Absence d'indications relatives à la phase de la commission

Seul un Etat membre[86] fait état de (trois) cas qui sont arrivés au niveau de la deuxième phase (commission). Dans sa réponse au questionnaire des services de la Commission relatif aux prix de transfert, cet Etat membre suggère que la phase d'arbitrage devrait faire l'objet d'explications plus détaillées. Les procédures de mises en place de la commission consultative, et particulièrement la désignation de son président[87], devraient être reprises dans un code des meilleures pratiques. La Convention d'arbitrage de l'UE comprend quelques règles de procédure, relatives notamment à l'information, aux droits des entreprises d'être entendues ou de se faire représenter devant la commission

85 Selon l'article 3 (2) du Modèle de convention de l'OCDE, les termes non définis par la convention le seront, sauf si le contexte l'en empêche, selon la législation (fiscale) nationale de chaque état concerné. En général, les conventions de double imposition ont une disposition identique à celle de l'article 3 (2) du Modèle de convention de l'OCDE.

consultative, aux frais, etc. Elle précise également que la commission consultative doit rendre son avis “dans un délai de six mois à compter de la date à laquelle elle a été saisie”. Il y a cependant de nombreuses questions sans réponse, dont certaines énoncées ci-après.

Une d’entre elles est celle du moment précis où la période de 6 mois commence à courir. Le moment qui parait le plus évident est la date butoir de la période de deux ans de la première phase, sachant qu’il appartient aux Etats membres concernés d’entamer rapidement la procédure prévue pour la deuxième phase. On pourrait cependant également relever qu’un cas ne peut être soumis à une commission consultative que quand il est (finalement) reconnu.

Il faut également remarquer que la Convention ne prévoit pas de règles relatives à l’organisation du travail de la commission. Comme par exemple de savoir qui devrait convoquer les réunions, avec quels préavis, etc. Le délai de 6 mois est très serré (mais rien n’est prévu en cas de non respect de ce délai); il parait donc important d’établir des règles qui augmenteraient la probabilité que ce délai soit respecté.

La commission consultative n’est pas permanente; une nouvelle commission est constituée pour chaque cas. Comme les différentes commissions ne sont pas tenues de prendre en compte les décisions que d’autres commissions ont prises, et comme la publication de ces décisions n’est pas obligatoire, il existe un risque de traitements différents. Cela veut également dire qu’il n’y a aucune possibilité d’établir une “jurisprudence” commune et que les enseignements des cas précédents sont perdus.

Le droit à réparation des contribuables

La Convention d’arbitrage de l’UE accorde aux entreprises le *droit* de recourir aux procédures qu’elle institue. Il n’y a cependant aucune disposition qui traite des cas de refus ou d’ajournement sans motif par les Etats membres. Dans sa réponse au questionnaire des services de la Commission relatif aux prix de transfert, un Etat membre rapporte que la raison principale d’échec de la procédure dans sa première phase est le défaut de réponse de l’autre Etat membre endéans le délai de deux ans (deux cas). Un autre Etat membre concerné par quatre cas a répondu que ceux-ci étaient toujours à l’étude en vue de déterminer si la (première phase de la) procédure devait être entamée. Il semble en outre que la deuxième phase n’est pas automatiquement entamée et mise en oeuvre par les Etats membres, alors que la période de deux ans de la première phase est arrivée à son terme.

Comme on l’a déjà mentionné, selon l’article 7(3) de la Convention, les Etats membres dont la législation interne ne permet pas à l’autorité compétente de déroger aux décisions de leurs instances judiciaires ne sont pas obligés de constituer la commission, sauf si l’entreprise de cet état renonce à son recours judiciaire. Le Royaume-Uni et la France, dans les Déclarations unilatérales relatives à l’article 7, ont déclaré qu’ils feront application des dispositions de l’article 7(3). Le Danemark et apparemment la Belgique appliquent également cette disposition[88].

---

86 Il est surprenant qu’aucun autre Etat membre ne semble être “l’autre partie” dans ces trois cas.

87 La commission se compose de 2 représentants désignés par chaque Etat membre concerné et d’un nombre pair d’experts indépendants, ainsi que d’un président désignés par ses membres. Il n’existe pas de règles pour les cas où la commission ne parvient pas à se mettre d’accord sur la désignation d’un président.

88 Les autres Etats membres ne semblent pas avoir fait usage de cette clause.

40 JO C26 du 31/1/1996.

41 par un protocole signé au Conseil Ecofin du 25/5/1999 ; JO C202 du 16/7/1999.

Problèmes de ratification

A la différence des instruments juridiques de droit communautaire, la Convention d'arbitrage doit être ratifiée par les Parlements de tous les Etats membres. Comme il a déjà été indiqué, le rapport Ruding a déjà évoqué ce problème et poussé les Etats membres d'accélérer la procédure de ratification, parfois très longue. Il est intéressant de noter qu'actuellement à la fois l'extension de la Convention à l'Autriche, la Finlande et la Suède[(40)] et la prolongation de la Convention au delà de sa date d'expiration initiale, en 2000[(41)] ne sont toujours pas ratifiées par tous les Etats membres. C'est pourquoi, les litiges sur les prix de transfert qui sont nés depuis 2000 ne peuvent pas actuellement être traités par application de la Convention d'arbitrage. Cela sera seulement possible, rétroactivement, quand la prolongation de la Convention aura été ratifiée par tous les Etats membres. Evidemment, cette situation conduit à augmenter les frais de mise en conformité et les problèmes généraux liés à l'incertitude pour les opérateurs économiques. Il doit être noté, cependant, que le protocole prévoyant la prolongation de la Convention contient une clause qui, pour l'avenir, prévoit une prolongation automatique de la Convention s'il n'y a pas d'objection soulevée, dans les délais prévus, par un Etat membre.

5.6. Conclusion

Les prix de transfert ne sont pas seulement une question majeure dans l'arène fiscale internationale; ils sont aussi un problème de fiscalité spécifique et important dans le Marché intérieur. L'application du principe de pleine concurrence est de plus en plus difficile et les règles et pratiques relatives à ceux-ci diffèrent considérablement selon les Etats membres. Une caractéristique commune de leurs administrations fiscales est cependant qu'elles se focalisent de plus en plus sur la question, moyennant des exigences accrues en matière de documentation et des contrôles renforcés.

Les conséquences sont une double imposition pour les entreprises et, ce qui est très grave, des coûts de mise en conformité élevés associés à des règles de pénalité. Bien que la Convention d'arbitrage de l'UE constitue un progrès majeur par rapport aux procédures amiables traditionnelles prévues dans les conventions de double imposition, elle est assortie de nombreuses difficultés techniques et contient quelques dispositions dissuasives à l'endroit des entreprises. En résumé, beaucoup d'aspects du traitement fiscal des prix de transfert forment un obstacle important au Marché intérieur qui gênent l'efficience, l'efficacité, la transparence et la simplicité.

6. LES CONVENTIONS DE DOUBLE IMPOSITION

6.1. L'obligation d'éliminer la double imposition dans le Marché intérieur

L'article 293 du Traité prévoit que les Etats membres "engageront entre eux, en tant que de besoin, des négociations en vue d'assurer, en faveur de leurs ressortissants […] l'élimination de la double imposition à l'intérieur de la Communauté". Le but de cette disposition est de s'assurer que les activités transfrontalières ne sont pas désavantagées par rapport aux activités nationales. De manière générale, aucune discrimination ni double imposition qui résulterait du caractère transnational d'une opération ne peut être tolérée dans le Marché intérieur. C'est ce qui constitue une différence importante par rapport à des pays qui ne font pas partie d'un marché intégré et qui ont conclu une convention de double imposition. Les conventions de double imposition sont conçues pour traiter les problèmes de double imposition, mais en cas d'interprétations divergentes ou de problèmes similaires, il n'y a pas de traité d'un rang "supérieur" qui puisse forcer les pays concernés à trouver une solution. Toutefois, les Etats membres de l'UE doivent en outre respecter les exigences du Marché intérieur relatives à la non-

discrimination et les quatre libertés fondamentales dont le Traité de l'UE prévoit le respect. Le cadre qui suit passe en revue les articles du Traité qui sont d'application dans ce domaine.

Le réseau existant de conventions de double imposition entre les Etats membres permet d'atteindre une partie de ces objectifs. Ces conventions sont cependant loin de suffire pour répondre aux exigences du Marché intérieur. La section suivante analyse les obstacles fiscaux et les cas de double imposition qui restent intrinsèquement non résolus. Etant donné la complexité et la variété des questions que cela implique, il n'est pas possible de procéder à une analyse complète de tous les détails techniques. L'essence même des différentes entraves à l'activité économique transfrontalière dans le Marché intérieur qui trouvent leur origine dans les problèmes créés par les conventions de double imposition (ou que celles-ci ne parviennent pas à éliminer) est toutefois identifiée.

Encadré 42:
Articles du Traité CE qui imposent des obligations concernant la non-discrimination et les libertés fondamentales du Marché intérieur

- L'article 10 requiert des Etats membres qu'ils prennent toutes mesures générales ou particulières propres à assurer l'exécution des obligations découlant du présent traité ou résultant des actes des institutions de la Communauté.
- L'article 12 du Traité interdit toute discrimination exercée en raison de la nationalité.
- L'article 39 garantit la libre circulation des travailleurs à l'intérieur de la Communauté, en ce compris l'abolition de toute discrimination fondée sur la nationalité.
- L'article 43 interdit les restrictions à la liberté d'établissement des ressortissants d'un Etat membre dans le territoire d'un autre Etat membre.
- L'article 48 prévoit que les sociétés constituées en conformité de la législation d'un Etat membre et ayant leur siège statutaire, leur administration centrale ou leur principal établissement à l'intérieur de la Communauté sont assimilées aux personnes physiques ressortissantes des Etats membres.
- L'article 49 interdit les restrictions à la libre prestation des services à l'intérieur de la Communauté.
- Article 56 interdit les restrictions aux mouvements de capitaux entre les Etats membres et entre les Etats membres et les pays tiers, sous réserves de certaines dispositions de l'article 58.
- L'article 94 requiert du Conseil qu'il arrête des directives pour le rapprochement des dispositions législatives, réglementaires et administratives qui ont une incidence directe sur l'établissement ou le fonctionnement du Marché intérieur
- L'article 211 requiert de la Commission de prendre des initiatives, en ce compris l'émission de réglementations et la formulation d'avis, en vue d'assurer le fonctionnement et le développement du marché commun.
- L'article 294 requiert des Etats membres qu'ils accordent le traitement national en ce qui concerne la participation financière des ressortissants des autres Etats membres au capital des sociétés.

6.2. Le caractère incomplet et la portée insuffisante du réseau de conventions dans l'UE

Le réseau de conventions bilatérales de double imposition des revenus et du capital entre Etats membres de l'Union européenne est toujours incomplet. Il y a actuellement environ 97 conventions bilatérales de double imposition des revenus et du capital qui sont en vigueur entre les Etats membres, parmi lesquelles figure une convention multilatérale entre trois d'entre eux. Le maximum possible est de 105.

Il est vrai que, même en l'absence de conventions de double imposition du revenu et du capital, beaucoup d'Etats membres appliquent un système de prévention de la double imposition qui fait partie

de leur législation nationale. Beaucoup d'entre eux, par exemple, appliquent le même système de crédit d'impôt étranger aux revenus en provenance de pays avec lesquels ils n'ont pas de convention qu'à ceux qui proviennent de pays avec lesquels ils en ont une. Certains pays ne font cependant qu'appliquer une déduction dans ces circonstances (c'est-à-dire que le revenu est imposé mais déduction faite de l'impôt étranger payé), ce qui limite l'allégement fiscal et constitue donc une discrimination à l'endroit de l'investissement étranger.

En outre, les conventions de double imposition ne trouvent pas leur utilité uniquement dans la mise en oeuvre d'un crédit d'impôt étranger. Elles servent également à éviter ou à limiter l'imposition du pays de la source qui, si elle est élevée, ne sera pas totalement compensée par le crédit d'impôt étranger dans les cas où il existe. La raison est que les impôts du pays de la source sont ordinairement appliqués sur le revenu brut, alors que l'imposition du pays de résidence s'applique sur le revenu net, après déductions.

En outre, il n'y a toujours que moins de 30 conventions de double imposition qui s'appliquent aux droits de succession et de donation sur un total possible de 105. Le rapport Ruding indiquait que l'absence d'accords relatifs à ces droits constituait un obstacle à la libre circulation des personnes au sein de la Communauté, surtout des propriétaires d'entreprises, et plus particulièrement de petites et moyennes entreprises. Les membres du groupe d'experts qui ont assisté les services de la Commission dans cette partie de l'étude ont également mis en évidence cette question, insistant sur le fait que les problèmes fiscaux d'héritages transfrontaliers augmentent avec l'accroissement du nombre de transferts d'entreprises. Comme on va le voir ci-après, ce problème concerne principalement les petites et moyennes entreprises.

En général, l'inexistence de certaines conventions de double imposition signifie qu'il y a des écarts substantiels d'imposition dans un Etat membre entre les contribuables d'un autre Etat membre avec lequel une convention a été conclue et ceux des Etats membres avec lesquels aucune convention n'a encore été conclue. Il y a là un risque de discrimination.

6.3. Cas de double imposition non résolus par les conventions

Conventions de double imposition et exigences du Marché intérieur

Même dans les cas où les conventions de double imposition existent, il y a un certain nombre de domaines où elles ne sont pas en mesure de répondre aux exigences du Traité instituant la CE, particulièrement en ce qui concerne le respect des quatre libertés et l'élimination de la double imposition. Le fait que certaines conventions soient anciennes ne fait évidemment qu'aggraver le problème. Sur les 97 conventions de double imposition du revenu et du capital en vigueur entre les Etats membres, 36 datent de plus de 20 ans et certaines d'entre elles, à tout le moins, ne sont plus conformes au droit fiscal des deux pays concernés.

Comme on l'a mentionné plus haut dans le cadre des conflits relatifs aux prix de transfert, la procédure amiable des conventions de double imposition n'oblige pas les Etats membres signataires à éliminer la double imposition. Alors que cette procédure, qui est prévue par l'article 25 du Modèle de convention de l'OCDE et qui est reprise dans la plupart des conventions, doit être entamée dans tous les cas de double imposition, elle ne requiert pas des administrations concernées d'aboutir à un accord. Cet instrument est donc incapable, en pratique, de résoudre tous les cas de double imposition, ce qui est incompatible avec le Marché intérieur et constitue de fait une entrave à l'activité économique transfrontalière à l'intérieur de ses frontières.

Un problème plus général est celui causé par la complexité croissante des dispositions des traités qui sont à la base d'interprétations divergentes de même que d'incertitude pour les entreprises. Les clauses complexes relatives au chalandage fiscal (« treaty shopping »), aux règles anti-abus et exceptions aux

règles générales relatives par exemple aux exonérations de retenue à la source ou au crédit d'impôt étranger rendent difficiles pour les entreprises de déterminer précisément les avantages de la convention auxquels elles ont droit. En outre, les évolutions technologiques et les effets de la mondialisation décrits dans la Partie I de cette étude remettent en cause des concepts fondamentaux tels que celui de la définition d'un "établissement stable". Cette matière fait l'objet de fervents débats à la tribune plus large de l'OCDE. Elle est à l'origine de coûts élevés de mise en conformité pour les entreprises concernées.

En outre, la formulation des conventions bilatérales de double imposition n'est pas toujours conforme au traitement national et aux principes d'égalité de traitement qui proviennent du Traité instituant la CE. La Cour de Justice des Communautés européennes a déjà mis en évidence certaines conséquences de l'application de ces principes. Ainsi, il est clair que les règles prévues par le Traité qui interdisent la discrimination ont des répercussions profondes et ont un impact sur beaucoup d'aspects des conventions bilatérales de double imposition. Ceci est particulièrement vrai en ce qui concerne les personnes qui doivent se voir attribuer le bénéfice des conventions et la formulation des dispositions anti-abus telles que les limitations à l'accès aux dispositions des conventions, les dispositions qui préservent l'application des règles applicables en cas de sous-capitalisation et les règles relatives aux sociétés étrangères contrôlées.[89]

On peut donc légitimement prétendre que le principe de traitement égalitaire consacré par le Traité instituant la CE rend de plus en plus difficile de justifier les inégalités de traitement entre les particuliers ou les entreprises résidents et non-résidents qui se trouvent dans la même position par rapport à un même traité. Ces propos ne signifient pas que toute différence de traitement de résidents de l'UE qui résulte de l'application des conventions de double imposition constitue automatiquement une violation des droits de base consacrés par le Traité. Dans beaucoup de situations, cependant, la question peut légitimement se poser.

Situations triangulaires et pays tiers

Plus spécifiquement, le principe d'égalité de traitement peut influencer non seulement la mesure dans laquelle les conventions fiscales des Etats membres peuvent être différentes l'une de l'autre mais aussi et notamment la mesure acceptable des différences entre les conventions conclues par les Etats membres avec des pays tiers. Il faut noter dans ce contexte que le rapport Ruding suggérait, dans une de ses annexes, que si les Etats membres exportateurs de capitaux octroyaient des crédits d'impôt fictifs (imputations fictives) sur les revenus bénéficiant d'un incitant fiscal particulier dans un autre Etat membre, ils devraient l'octroyer à tous les Etats membres qui se trouvent dans une situation économique semblable.

En outre, les conventions fiscales bilatérales ne sont normalement pas en mesure de traiter les situations triangulaires ce qui peut avoir pour conséquence que la double imposition n'est pas évitée. Un exemple d'une telle situation est celui d'une société de droit d'un Etat membre, dirigée et contrôlée dans un deuxième et dont les revenus proviennent d'un troisième. La difficulté provient de ce que deux conventions de double imposition sont concernées – celle conclue entre le premier Etat et le troisième et celle conclue entre le deuxième et le troisième. Le troisième Etat peut procéder à une retenue à la source sur base des dispositions d'une des deux conventions et cette retenue ne donnera pas lieu à un crédit d'impôt par un des deux autres Etats parce qu'il appliquera l'autre convention qui ne prévoit pas de retenue à la source.

---

89 On trouvera plus de détails et une analyse plus large dans, par exemple, Lehner, M., *Limitation of the national power of taxation by the fundamental freedoms and non-discrimination clauses of the EC treaty*, European Taxation, Janvier 2000

Selon les représentants des entreprises, ces problèmes complexes (tant du point de vue juridique que pratique) se résument finalement à une question à la fois très fondamentale et très simple. Imaginons que l'Etat membre A, du fait de sa position privilégiée au moment de la négociation, ait obtenu une clause avantageuse dans sa convention bilatérale de double imposition avec un état tiers. L'Etat membre B, de son côté, a dû concéder une solution moins avantageuse dans ce domaine dans sa convention bilatérale avec ce même état tiers. Est-il réellement conforme aux exigences du Marché intérieur que les entreprises résidentes de A puissent bénéficier de cet avantage alors que celles qui sont résidentes de B ne le peuvent pas? Quelle est la situation des établissements stables que les entreprises de B peuvent avoir dans A? Malgré leur complexité juridique sous-jacente, on ne peut nier le bien-fondé de ces questions fondamentales puisque, après tout, les Etats membres de l'UE ont adopté une politique commune unique dans le domaine du commerce des biens (et, selon le Traité de Nice, de certains services également) par rapport au reste du monde[90]. En outre, il ne fait aucun doute que la situation actuelle en la matière influence considérablement le comportement des entreprises et leurs décisions dans le domaine des investissements, avec pour conséquence que celles-ci ne sont pas optimales d'un point de vue économique et de prospérité générale. L'existence de "voies toutes tracées" de chalandage fiscal (« treaty shopping ») dans la conception de l'organisation des relations commerciales avec les Etats-Unis est assez révélatrice de cette problématique.

Encadré 43:
L'affaire triangulaire "Saint-Gobain" – répercussions profondes sur les conventions de double impostion

L'"affaire Saint-Gobain " (C-307/97) qui était relative à la justification de la distinction entre établissements stables et filiales à des fins fiscales est l'exemple même d'une question où la Cour de Justice des Communautés européennes a tranché mais où les conventions s'avèrent toujours peu cohérentes.

Compagnie Saint-Gobain est la succursale allemande de Compagnie de Saint-Gobain SA, société de droit français, gérée et contrôlée par la France. La législation allemande et les conventions fiscales conclues par l'Allemagne avec les Etats-Unis et la Suisse, accordent certains avantages fiscaux aux entreprises résidentes allemandes qui reçoivent des dividendes étrangers qui ne sont pas accessibles aux établissements stables établis en Allemagne de sociétés de droit d'un autre Etat membre. La Cour a considéré que la situation des sociétés non résidentes en Allemagne mais qui y ont des établissements stables était objectivement comparable à celle de sociétés résidant en Allemagne. En conséquence, le refus d'octroyer les avantages fiscaux en question aux établissements stables impliquait que ceux-ci étaient traités différemment des sociétés résidentes ce qui revenait à restreindre la liberté des entreprises quant au choix de la forme (juridique) de leurs établissements secondaires.

De nombreux observateurs et spécialistes estiment que cet arrêt aura des répercussions profondes sur les conventions fiscales des Etats membres. Il découle de cette décision que la liberté d'établissement consacrée par l'article 43 du Traité implique que toute distinction pour quelque raison fiscale que ce soit entre les filiales et les établissements stables n'est plus acceptable. Il est déjà clair, depuis "l'affaire de l'avoir fiscal " (270/83), que les Etats membres doivent accorder aux établissements stables situés sur leur territoire les mêmes avantages fiscaux que ceux qu'ils accordent aux sociétés résidentes. L'affaire Saint Gobain constitue cependant un pas en avant supplémentaire. Elle a pour conséquence qu'un établissement stable doit bénéficier des avantages accordés par les conventions fiscales conclues par l'Etat où il est établi, y compris celles conclues avec des pays tiers.

90 Il est exact que les accord commerciaux de l'UE et la politique commerciale commune prévoient des clauses d'exception fiscale, mais du point de vue des entreprises, il ne s'agit que d'une explication, pas d'une justification des problèmes décrits.

Effet dérogatoire de la législation européenne

Le fait que les directives CE et la Convention d'arbitrage aient une primauté sur les conventions fiscales bilatérales qui ne soit pas mentionnée dans les dispositions de ces dernières est également générateur de complications et de difficultés d'interprétation pour les contribuables. Les nouvelles propositions de l'UE qui touchent à la fiscalité des entreprises, telles que celle relative aux intérêts et redevances et celle sur l'assistance mutuelle en matière de recouvrement devraient, une fois en vigueur, se refléter dans les conventions fiscales bilatérales, de même que les dispositions du Code de bonne conduite dans le domaine de la fiscalité des entreprises.

Certains commentateurs vont même jusqu'à prétendre que l'application des dispositions anti-report ou anti-abus au revenu qui trouve sa source dans un autre Etat membre où il a été imposé à un taux faible conformément à un régime d'aide d'état approuvé est également illicite. Les conventions fiscales comprennent souvent une clause qui permet l'application de ces dispositions anti-abus en dépit d'autres clauses de ces conventions qui, autrement, auraient été interprétées comme l'interdisant. Ici encore, cependant, cette question n'a jamais été portée devant la Cour de justice.

De manière générale, et bien qu'il ne fasse pas de doute, en tout état de cause, que le Traité et les décisions de la Cour européenne de Justice aient la primauté sur les conventions fiscales bilatérales, il subsiste un manque de clarté dans ce domaine qui n'est pas acceptable si on veut que le potentiel du Marché intérieur soit pleinement exploité.

Finalement, les conventions fiscales bilatérales qui se fondent sur le Modèle de convention de l'OCDE pour prévenir les doubles impositions ne sont pas en mesure, le plus souvent, de résoudre toutes les situations de double imposition qui ont été étudiées dans les autres sections de cette partie de l'étude. Elles n'apportent pas de solution au problème de la compensation transfrontalière des pertes, ou de solution définitive aux coûts et aux risques de double imposition résultant des litiges relatifs aux prix de transfert. Certaines conventions fiscales, mais elles sont peu nombreuses, comprennent une clause de déduction fiscale des cotisations transfrontalières de pension payées par les travailleurs détachés à l'étranger (voir section 7.2 ci-après). Elles ne comprennent en général aucune disposition relatives au traitement fiscal des options d'achat d'actions (voir section 7.3 ci-après). Le Modèle de convention de l'OCDE et la plupart des conventions fiscales bilatérales ne prévoient pas de procédures pour garantir que le traitement plus favorable qui découle d'accords bilatéraux par rapport aux règles domestiques soit appliqué rapidement et avec un minimum de complexité administrative, de manière à faciliter l'investissement transfrontalier.

6.4. Conclusion

L'analyse a montré qu'il y a un nombre considérable de questions de double imposition qui ne sont pas correctement traitées par les conventions fiscales bilatérales conclues entre Etats membres ou par les dispositions fiscales nationales. Il en est ainsi parce qu'elles ne couvrent pas toutes les relations bilatérales entre Etats membres, qu'elles ne parviennent pas à abolir complètement soit la discrimination soit la double imposition et, en particulier, qu'elles n'offrent jamais de solutions uniformes aux relations triangulaires ou multilatérales entre Etats membres. Le nombre et l'étendue des complexités et des difficultés dans ce domaine va augmenter avec l'élargissement de l'Union européenne. En outre, lorsque des conventions fiscales existent, il existe de nombreux conflits et incohérences entre leurs dispositions et celles du Traité et des Directives CE relatives à la fiscalité.

Les associations professionnelles ont à maintes reprises demandé avec insistance une clarification des règles conflictuelles dans ce domaine de même que l'élimination des problèmes de double imposition non couverts par les conventions fiscales bilatérales. De nombreux commentateurs, en ce compris certains membres du groupe d'experts qui a assisté les services de la Commission lors de cette étude, ont

été jusqu'à suggérer que les différences entre les conventions fiscales conclues entre Etats membres et celles conclues entre ceux-ci et des pays tiers créaient des distorsions et de sérieux problèmes de chalandage fiscal (« treaty shopping »). En conséquence, le comportement économique des entreprises de l'UE est excessivement faussé et, globalement, la prospérité de l'UE s'en trouve réduite.

7. COÛTS SALARIAUX EN RELATION AVEC LA FISCALITÉ

7.1. Les coûts salariaux liés à la fiscalité en tant qu'entrave fiscale au Marché intérieur

Les activités économiques transfrontalières induisent souvent un accroissement des coûts salariaux liés à la fiscalité. Outre les coûts directs associés au respect des obligations les plus récentes imposées aux employeurs des différents Etats membres, la grande variété des systèmes fiscaux engendre, directement et indirectement, des charges supplémentaires pour les entreprises dans leur rôle d'employeur:

- *Directement*, puisqu'elles doivent prendre de multiples dispositions pour se conformer à la législation fiscale de chaque Etat membre où elles ont une activité ou des salariés.
- *Indirectement*, puisque les entreprises qui veulent déplacer un salarié d'un Etat membre à un autre vont généralement être confrontées à des demandes de compensation pour tous les coûts additionnels, en ce compris la fiscalité, auxquels ce salarié sera exposé du fait de son déplacement.

Il faut en outre savoir que chaque question relative aux conventions fiscales à laquelle le salarié sera confronté générera normalement des problèmes de mise en conformité pour l'employeur. Parmi les divers coûts salariaux liés à la fiscalité qui résultent d'activités transfrontalières, il faut distinguer entre les deux catégories suivantes:

- *les coûts relatifs aux plans de retraite professionnelle*, car ils sont sans doute les coûts individuels les plus importants; et
- *les coûts des régimes d'actionnariat des salariés*, car ces régimes se sont largement répandus ces dernières années.

En outre, les risques de double imposition sont, dans les deux cas, considérables.

Il existe peu de témoignages empiriques sur l'importance relative de ces problèmes mais, à la fois l'analyse juridique et les indications fournies par les représentants des diverses parties concernées, c'est à dire les employeurs, les salariés et les administrations fiscales, soutiennent l'idée que les coûts liés à ces problèmes sont substantiels. Etant donné le caractère relativement récent des phénomènes qui sous-tendent ces problèmes, il est de plus tout à fait logique que les bases de données économiques empiriques soient quelque peu limitées.

7.2. Coûts relatifs aux plans de retraite professionnelle dans les situations transfrontalières

Comme de plus en plus d'entreprises et de salariés s'efforcent de profiter pleinement des avantages du Marché intérieur, ce qui induit une mobilité accrue de la main-d'oeuvre[91], les problèmes en relation avec

91 Dans le " Rapport du groupe haut niveau sur la libre circulation des personnes" – souvent appelé "Rapport Simone Veil" présenté à la Commission européenne le 18 Mars 1997 (page 4), il a été estimé qu'au moins 150.000 salariés étaient détachés dans d'autres Etats membres pour aider à la mise en place ou au fonctionnement de succursales ou de filiales. Selon d'autres estimations de la même époque, le nombre de personnes détachées aurait été d'environ 300.000. Les statistiques actuelles nous apprennent qu'il y a environ 5,1 millions de citoyens européens de 15 ans et plus qui résident dans un Etat membre différent de celui de leur naissance (source: base de données New Cronos d'Eurostat, domaine Enquête sur la main-d'oeuvre).

les plans de retraite professionnelle connaissent une importance croissante. Les entreprises se plaignent souvent de ce que la diversité, la complexité et la spécificité des dispositions qui sont apparues au fil des années au niveau national sont telles qu'elles constituent une entrave majeure à l'activité transfrontalière.

Dans beaucoup de cas, la législation fiscale des Etats membres interdit de facto l'adhésion à un plan de retraite professionnelle étranger. Il en résulte que la société, ou le groupe de sociétés, qui a des activités dans plusieurs Etats membres doit mettre en place des plans de retraite professionnelle distincts dans chaque Etat où il exerce lesdites activités. Les coûts qui en résultent peuvent être substantiels. Des estimations faites par les entreprises indiquent que le coût de la mise en oeuvre et de la gestion de caisses de retraite distinctes peut totaliser environ 40 millions d'€ par an pour une grande entreprise pan-européenne[92].

Les problèmes sont loin de se limiter aux grandes entreprises multinationales; par rapport aux ressources nécessaires pour s'y attaquer, ils sont probablement encore plus graves pour les petites et moyennes entreprises dont l'activité transfrontalière s'exerce à plus petite échelle. Les problèmes résultent principalement de la difficulté que rencontrent l'employeur et/ou l'employé pour obtenir la déduction fiscale des cotisations aux régimes complémentaires de retraites professionnelles.

Il existe, dans certains Etats membres, des plans de retraite où seuls les résidents de l'Etat où le plan a été constitué sont admis. Outre les aspects fiscaux, cela signifie qu'il peut arriver que des salariés ne puissent, en pratique, plus rester affiliés à leur ancien plan de retraite dès le moment où ils se rendent dans un autre Etat membre sur une base plus ou moins permanente.

C'est le moment de se souvenir que selon la Directive du Conseil 98/49/EC[93] , qui devra être totalement d'application pour le 25.7.2001, *les travailleurs détachés* (tels que définis dans le Règlement 1408/71) auront le droit reconnu par la loi de rester affilié à leur ancien plan de retraite dans leur Etat de résidence. Pourtant, une grande majorité d'Etats membres ne font toujours pas bénéficier les cotisations transfrontalières payées par ou pour compte des travailleurs détachés des mêmes avantages fiscaux que les cotisations domestiques.

Les effets réciproques peu cohérents des dispositions fiscales nationales seront souvent la source d'une double imposition puisque les salariés risquent d'être imposés sur les cotisations de retraite qu'ils payent ou que leur employeurs versent pour leur compte, tandis que les prestations de retraite seront également imposées, bien que plus tard. Les entreprises sont souvent amenées à compenser cette charge fiscale additionnelle qui pèse sur leurs salariés (même si elle intervient à différents moments dans le temps). Elles peuvent également être amenées à accorder des compensations dans le cas où certains droits aux prestations de retraite sont perdus du fait de longues périodes de stage ou parce que les salariés ne sont pas autorisés à maintenir leur affiliation à leur ancien plan de retraite.

---

92 L'estimation a été faite par British Petroleum.

93 Directive du Conseil 98/49/CE du 29 juin 1998 relative à la sauvegarde des droits à pension complémentaire des travailleurs salariés et non salariés qui se déplacent à l'intérieur de la Communauté, JO 25.7.1998 L 209 p.46

Encadré 44:
Coûts de mise en conformité associés à la fiscalité des frais de personnel

Les employeurs qui ont des activités transfrontalières sont confrontés au problème de se tenir informés de toutes les obligations qui leur sont imposées par les Etats membres dans cette qualité d'employeur et de se conformer à celles-ci. Cela comprend l'obligation de payer des cotisations de sécurité sociale et des impôts non affectés sur les salaires de même que celle de procéder aux retenues à la source sur les salaires et de payer celles-ci. Pour déterminer ses obligations par rapport aux impôts sur les salaires, l'employeur doit savoir avec certitude où ses salariés sont assujettis à l'impôt sur le revenu de leur salaire. Pour mieux appréhender les difficultés auxquelles l'employeur est confronté dans ces domaines, on trouvera ci-après un court résumé des différentes règles applicables.

Cotisations de sécurité sociale

Au niveau communautaure, c'est le Règlement du Conseil CEE/1408/71 qui fixe les règles relatives à l'application des régimes de sécurité sociale aux travailleurs qui se déplacent à l'intérieur de la Communauté. La règle principale est que c'est l'endroit où s'exerce l'activité salairiée qui détermine le régime qui est applicable. Il n'y a ainsi aucune différence pour l'employeur selon qu'il engage des personnes d'une nationalité ou d'une autre. Normalement, les mêmes règles seront donc d'application à tous les travailleurs qui sont employés sur le même lieu de travail. Selon le Règlement 1408/71, le terme "travailleur frontalier" désigne tout travailleur salarié ou non qui exerce son activité professionnelle sur le territoire d'un Etat membre et réside sur le territoire d'un autre Etat membre où il retourne en principe chaque jour ou au moins une fois par semaine. Ce travailleur frontalier se verra appliquer la règle principale mais il bénéficie de quelques droits additionnels dans l'Etat membre dont il est résident.

Cependant, les travailleurs qui sont détachés dans un autre Etat membre selon les conditions énoncées à l'article 14(1) du Règlement, se voient appliquer des règles particulières: ils restent soumis au régime de sécurité sociale de l'Etat membre d'où ils ont été détachés, c'est-à-dire celui où ils exercent normalement leur activité. La limite dans le temps énoncée à l'article 14(1) peut, conformément à l'article 17, être étendue selon les termes d'un accord à conclure entre les Etats membres concernés. En pratique, les accords désignés à l'article 17 prévoient souvent des durées qui vont jusqu'à 60 mois. L'obligation de payer des cotisations de sécurité sociale découle indirectement de ces règles de la Communauté; ces cotisations sont donc payables à l'Etat membre dont le régime est applicable au travailleur en question. Certains Etats membres ont des exigences très strictes quant au payement de ces cotisations. Bien qu'elles soient les mêmes pour les entreprises locales et étrangères, ces dernières sont confrontées au problème additionnel de composer avec deux régimes, voire plus. Elles risquent donc de devoir se ménager les services de conseillers spécialisés, ce qui implique un coût supplémentaire.

Impôts non affectés sur les salaires

Des "contributions au titre de la sécurité sociale" existent dans un certain nombre de pays. Elles constituent une part non négligeable des coûts salariaux indirects et pourraient donc intervenir dans la décision de la localisation d'une entreprise.

Détermination de l'Etat membre dans lequel le salaire d'un salarié est imposable et, corollairement, obligation de l'employeur de procéder aux retenues à la source sur salaire et de verser celles-ci

Le partage des "droits fiscaux" entre Etats membres est normalement régi par les conventions de double imposition: des 105 relations bilatérales possibles, 98 sont actuellement couvertes par de telles conventions. En général, le partage des droits fiscaux en rapport avec les activités salariées (c'est-à-dire les salaires et autres rémunérations qui résultent de l'emploi de personnes) est conforme au Modèle de convention fiscale de l'OCDE. Lorsque le salarié est rattaché à un établissement stable dans l'autre Etat membre, ce qui sera normalement le cas, sa rémunération sera imposable dans cet Etat membre (dans la mesure où elle résulte d'activités exercées dans celui-ci). Dans le cas exceptionnel où le travailleur n'est pas rattaché à un établissement stable dans l'autre Etat membre, la règle des 183 jours du Modèle de convention fiscale de l'OCDE pourrait jouer. Si la prestation est au maximum de 183 jours, le travailleur (qui serait considéré comme détaché par la législation relative à la sécurité sociale) reste assujetti à l'impôt dans son Etat de résidence (d'origine). Dans les nouvelles conventions fiscales, le comptage des jours se fait normalement par rapport à douze mois consécutifs, mais il existe encore un certain nombre de conventions où le comptable se fait par rapport à l'année calendrier. Lorsque le détachement, du fait d'événements imprévisibles, est prolongé au-delà des 183 jours, le droit d'imposer revient normalement, avec effet rétroactif, à l'Etat membre où l'activité est exercée (l'Etat membre du détachement). Il arrivera souvent que cette situation soit à l'origine de problèmes pour l'employeur pour ce qui concerne les impôts retenus sur le salaire. Tous les Etats membre, à la seule exception de la France, obligent les employeurs à procéder à une retenue à la source sur les salaires et à payer l'impôt correspondant. Les montants varient selon la pression fiscale sur les revenus de travail.

Si le droit d'imposer passe de la France à un autre Etat membre, du fait de la prolongation du séjour, la situation qui peut arriver est que l'employé ait à demander le remboursement des impôts payés à la France tandis que l'employeur se trouvera dans l'obligation de payer l'impôt sur les salaires dans l'autre Etat membre.

Autant le partage des droits d'imposer les travailleurs détachés est relativement semblable dans les conventions fiscales existantes, autant l'imposition des travailleurs qui traversent régulièrement la frontière peut considérablement varier. Les pays voisins conviennent souvent de dispositions particulières pour ce type de travailleurs lorsqu'ils concluent une convention de double imposition. Ces dispositions sont en général liées à des notions géographiques telles que le lieu de résidence du travailleur et son lieu de travail; il y a des conditions relatives à la fréquence (quotidienne ou, parfois, hebdomadaire) selon laquelle le travailleur doit rentrer dans son Etat de résidence pour que les règles particulières soient applicables. On parle souvent de travailleurs frontaliers mais, pour ce qui concerne les conventions de double imposition, cette notion de travailleur frontalier ne sera le plus souvent pas différente de celle l'acquis communautaire dans le domaine de la sécurité sociale (voir plus haut).

A l'avenir, des questions complètement nouvelles vont surgir du fait de l'évolution des technologies de communication (internet, courriers électroniques, télé-travail, video conférences, etc): Comment les mouvements transfrontaliers traditionnels vont-ils évoluer et quels critères va-t-on utiliser pour créer des catégories de travail transfrontalier "virtuel"?

7.3 Plans d'options sur actions

Les problèmes fiscaux des *plans d'options sur actions* ont fait l'objet d'une attention accrue ces dernières années, ce qui est dû

- à un usage accru de ces régimes comme moyen de recruter et/ou de motiver le personnel tout en apportant du capital-risque aux entreprises;
- à l'adoption de législations fiscales spécifiques dans les Etats membres *et*
- à l'absence de règles explicites dans les conventions de double imposition.

L'octroi d'options sur actions crée un lien entre le personnel et l'entreprise puisqu'il lui donne un intérêt dans celle-ci et qu'il est directement associé à son succès. L'entreprise en tire un avantage complémentaire en ce sens qu'elle trouve ainsi des moyens d'économiser de l'argent lorsqu'elle est au début de sa croissance, qui seront ensuite traduits en bénéfices.

Les entreprises qui recourent, ou qui souhaitent le faire, aux régimes d'options sur actions sont en pratique confrontées à des problèmes fiscaux à deux niveaux différents:

- *en premier lieu,* il y a le traitement fiscal des frais pour l'entreprise qui résultent des options sur actions lui-même,
- *en second lieu,* il y a le traitement fiscal des options détenues par les salariés qui peut, indirectement, avoir une sérieuse incidence sur les charges de la société en tant qu'employeur.

Règles différentes selon les Etats membres

La majorité des 15 Etats membres ont adopté des règles spéciales en matière d'imposition des options sur actions à destination des salariés (Janvier 2001). Elles peuvent porter sur le traitement fiscal des coûts de mise en place et de maintien d'un régime d'actionnariat des salariés et/ou sur le traitement fiscal des options sur actions que les salariés ont reçues. Certains Etats membres font une distinction à des fins fiscales, entre les options sur actions exercées et les options non-exercées. Dans la majorité des cas, ces règles ont été adaptées ou modifiées au cours des trois dernières années. Les Etats membres qui n'ont pas de régime fiscal particulier s'en réfèrent aux règles fiscales générales relatives au revenu du travail pour ce qui concerne l'imposition des options sur actions au niveau des salariés.

Les frais de tenue des registres, financiers, juridiques et autres associés à la mise en place et à la gestion d'un régime d'options sur options ne posent normalement pas de problème pour ce qui concerne leur déductibilité, au moins lorsque la société qui les subit est en même temps l'employeur.

Les pratiques semblent cependant être plus divergentes dès qu'il s'agit de savoir si l'employeur peut déduire un montant correspondant à l'avantage imposé au niveau du salarié. Le fait, par exemple, que les actions octroyées dans le cadre du régime aient été émises spécifiquement à cette fin peut être déterminant. En tout état de cause, le domaine est loin d'être clairement défini. Outre les problèmes de mise en conformité que cela peut générer, la déductibilité ou la non-déductibilité des avantages octroyés peut avoir un rapport avec les conventions de double impositon; ce sera particulièrement le cas lorsque des options sur actions sont octroyées aux employés d'un établissement stable.

Finalement, lorsque les avantages sont déductibles, il peut encore y avoir une discordance entre le droit à la déductibilité pour l'employeur et l'imposition de l'avantage au niveau de l'employé.

Le traitement fiscal des options sur actions au niveau des employés peut être différent selon qu'elles sont offertes à un grande nombre d'entre eux ou qu'elles le sont sur une base plus sélective.

Bien que les options sur actions portent en général sur des actions de la société qui est l'employeur ou d'une société du même groupe, il peut arriver qu'elles portent sur des actions détenues par l'employeur ou un membre de son groupe. Les dispositions fiscales peuvent être différentes selon les titres sur lesquels les options portent. Comme les options sur actions constituent une part croissante de la rémunération des salariés et que ceux-ci sont amenés à se déplacer plus fréquemment d'un Etat membre à un autre, la double imposition ou l'absence d'imposition sont possibles dans la mesure ou il existe pratiquement autant de régimes d'imposition des options sur actions que d'Etats membres. C'est un réel problème pour les entreprises européennes, tant en termes de coûts que de freins à la libre circulation de leurs salariés. Les différences de traitement fiscal sont largement dues au fait que les Etats membres appliquent (i) des faits générateurs d'imposition différents et (ii) des calculs du revenu imposable différents, bien que d'autres facteurs puissent également jouer un rôle.

Encadré 45:
Exemple d'options sur actions

X et Y se voient octroyer des options sur actions par leur employeur, la société Z, qui a des usines en Belgique, en Finlande et en Suède. L'attribution de ces options est assortie de certaines conditions: la période de blocage est de deux ans, ce qui veut dire qu'elles ne peuvent être exercées que deux ans après leur attribution. En outre, X et Y doivent toujours être au service de Z lorsqu'ils exerceront leurs options, c'est-à-dire lorsqu'ils obtiendront effectivement les actions.

Au moment de l'attribution des options, X travaille et réside en Suède, et Y en Belgique. Vers la fin de la période de blocage, X est muté en Finlande, tandis que Y va en Suède pour remplacer X. Après trois ans, X et Y décident d'exercer leurs options, et à ce moment X travaille et réside en Belgique, et Y en Finlande. Après une nouvelle année, X et Y décident (sans avoir changé de résidence) de vendre leurs actions, qui ont gagné considérablement en valeur.

X ne sera pas imposé du tout: quand il a reçu les options, ils vivait en Suède, pays qui n'impose normalement les options qu'au moment de leur exercice, mais qui, en cas de changement de pays de résidence, que ce soit pour entrer en Suède ou pour en sortir, ne calcule un impôt que si la personne est résidente au moment où les options auraient pu être exercées pour la première fois, c'est-à-dire au moment de leur dévolution. A ce moment, X résidait cependant en Finlande, pays qui ne calcule un impôt qu'au moment de l'exercice effectif des options. Au moment de celui-ci, X était en Belgique, pays qui lui calcule l'impôt au moment de l'attribution des options. En outre, la vente des actions ne déclenche aucune imposition puisque la Belgique n'impose pas les plus-values.

Y, de son côté, risque d'être imposé trois fois: en Belgique puisque ce pays soumet les options à un impôt au moment de leur attribution; en Suède puisque les options auraient pu être exercées au moment où Y y résidait; et finalement, Y pourrait également être imposé en Finlande, puisque ce pays calcule un impôt au moment de l'exercice effectif des options. Y devrait cependant bénéficier de certains abattements puisque la plus-value sera répartie en fonction du temps, ce qui veut dire que Y ne devrait être imposé que sur le gain en valeur correspondant à son séjour en Finlande. Finalement, il sera imposé sur la plus-value résultant de la vente des actions.

La situation de Y soulève bien sûr la question de savoir si les conventions de double imposition entre les Etats membres concernés ne devraient pas lui procurer un allègement fiscal. Et c'est là que le problème de l'absence de dispositions spécifiques aux options sur actions dans les conventions apparait, auquel s'ajoute celui de la chronologie des événements.

Comme les options sur actions ne sont exerçables que sous réserve d'être resté au service de l'employeur, on pourrait prétendre que l'avantage ne résulte pas uniquement du service actuel ou passé de l'employeur mais également de la période de blocage de deux ans ou peut-être de toute la période qui précède l'exercice de l'option. En outre, selon l'article 15, consacré aux "personnes dépendantes", du modèle de convention de l'OCDE, le droit d'imposer du pays de la source n'est pas formellement limité au revenu obtenu pendant la période où l'employé y réside, mais porte sur la "rémunération reçue au titre de l'emploi exercé dans cet Etat".

Des questions importantes surgissent, tant dans le régime du crédit d'impôt que dans celui de l'exonération, telles que celle de savoir comment prendre en compte un(e partie d'un) avantage qui a probablement été déterminé selon d'autres règles, qui sera imposé lors d'un exercice fiscal ultérieur ou qui l'a été lors d'un exercice antérieur, dans un autre Etat membre.

Le fait générateur de l'imposition

Il y a diverses possibilités. Une d'entre elles est d'imposer les options sur actions des salariés *au moment de leur attribution*. Lorsque les options sont assorties de conditions, l'imposition peut être différée jusqu'à ce qu'elles soient remplies, c'est-à-dire jusqu'à leur *dévolution*. Une autre approche est celle d'imposer les options pour la première fois au moment de leur *exercice*, c'est-à-dire lorsqu'elles sont effectivement utilisées pour acquérir des actions. Par ailleurs, il est possible de n'imposer que *la vente des actions acquises* par l'exercice de l'option. Enfin, les Etats ont la possibilité de considérer que le fait de quitter le pays par un salarié détenant des options sur actions constitue un fait générateur de l'imposition.

En pratique, il semble qu'aucun des Etats membres de l'UE (au moins aucun de ceux qui ont mis en place des dispositions spéciales) ne considère la vente des actions acquises par le biais de l'exercice

d'une option comme la seule et unique opération imposable. En d'autres termes, lorsque l'option en tant que telle est réputée avoir une valeur, elle sera imposée avant son exercice. En cette matière, il faut noter que les règles fiscales britanniques sont conçues de manière telle que, lorsque les conditions du traitement fiscal favorable des options sur actions des salariés sont réunies, aucun avantage n'est réputé octroyé, et que c'est pour cette raison qu'il n'y aura d'imposition qu'au moment de la vente des actions.

Dans la plupart des Etats membres, c'est donc l'exercice de l'option qui déclenche l'imposition. Cependant, lorsque l'option est négociable ou inconditionnelle, ou lorsque la période de blocage est très longue, certains Etats membres appliqueront une imposition au moment de l'attribution. Dans un Etat membre (la Belgique), l'attribution est le principal élément déclencheur de l'imposition. En outre, quelques Etats membres, dont le Danemark, les Pays-bas et la Suède, ont des règles spéciales relatives aux transferts de résidence fiscale, à l'entrée comme à la sortie (janvier 2001). Sur cette base, le risque de non-imposition semble actuellement être quelque peu plus fréquent que celui de double-imposition.

Calcul du revenu imposable

Le calcul du revenu imposable est nécessairement lié à la définition du fait générateur de l'imposition et est donc variable. Si les options sont imposées au moment où elles sont *attribuées*, leur valeur doit normalement être estimée sur base de la valeur des actions sous-jacentes à ce moment (sous déduction des sommes éventuellement payées pour les acquérir). L'évaluation des options qui ne sont pas cotées en bourse peut s'avérer extrêmement difficile. L'imposition à ce moment peut s'avérer favorable si la valeur des actions augmente, mais elle implique également un risque aux yeux du contribuable qui ne peut être certain qu'il sera un jour intéressant d'exercer effectivement l'option.

Si les options sont imposées au moment de leur *exercice*, l'avantage imposable peut être équivalent à la valeur des actions acquises (moins les sommes éventuellement payées pour les acquérir, soit le prix d'exercice).

Si l'imposition a lieu au moment où les actions sont vendues, le montant obtenu est imposable (sous déduction du prix d'exercice ou de tout montant imposé comme revenu en rapport avec les options). Il faut remarquer à ce propos que les Etats membres de l'UE font normalement la distinction entre l'imposition de la valeur de l'option et celle liée à la vente des actions elles-mêmes.

Cotisations sociales

Lorsque, selon les règles d'un Etat membre, l'option elle-même est réputée avoir une valeur imposable, celle-ci parait être imposée sans exception en tant que revenu. Des cotisations de sécurité sociale seront, ou ne seront pas, prélevées sur ce revenu.

Lorsque les actions acquises par le biais des options sont vendues, les plus-values pourront être imposées dans les pays qui les imposent. Parmi les Etats membres qui ont un impôt sur les plus-values, certains prévoient une exonération si les actions ont été détenues pendant un certain temps.

Conventions de double imposition

Le partage du droit d'imposer les options sur actions n'a jusqu'à présent jamais été expressément réglementé dans aucune des différentes conventions de double imposition conclues. Les conventions fiscales actuelles ne constituent donc aucunement une garantie d'absence de double imposition ou d'imposition des options sur actions reçues par des salariés dans un pays et exercées dans un autre.

Il y a tout d'abord les problèmes associés au moment de l'imposition selon les différents systèmes pratiqués par les Etats membres comme on l'a vu plus haut. Il y a ensuite les problèmes qui résultent des définitions des différentes catégories de revenu selon les conventions de double imposition:

En général, le revenu sera considéré comme rémunération pour services rendus. En tant que tel, le revenu est soumis à l'article 15, intitulé "professions dépendantes", du modèle de convention de l'OCDE (ou, s'il s'agit d'administrateurs, à l'article 16, Tantièmes). Une autre possibilité est que l'avantage (ou le gain en capital) résultant de l'attribution de l'option sur actions soit considéré, en tout ou en partie, comme une plus-value selon l'article 13; l'argument pour ce faire est que la détention et l'exercice de l'option constituent un placement de capitaux.

Si le revenu est considéré comme la rémunération d'une personne dépendante, la question se pose, dans le cas d'une personne transférée (ou l'ayant été) d'un pays à un autre, de savoir si l'avantage est lié aux prestations passées ou futures (à prester par le salarié pendant la durée de vie de l'option), ou, peut-être, aux deux. Il s'agit là d'un aspect décisif pour le partage du droit d'imposer entre les états contractants.

Etant donné les divers facteurs impliqués, il est concevable qu'un employé qui est transféré entre Etats membres échappe totalement à l'imposition alors qu'un autre pourrait, à l'extrême, être imposé trois fois (ou même quatre si on tient compte d'une imposition sur les plus-values) pour les mêmes options sur actions. Il n'existe en outre aucune garantie que l'Etat membre qui a imposé les options sur actions à un certain moment accepte de tenir compte des impôts payés précédemment ou par la suite à d'autres Etats membres sur les mêmes options sur actions.

7.3. Conclusion

L'incompatibilité des systèmes d'imposition des Etats membres, tant en ce qui concerne les *retraites professionnelles* que les *plans d'options sur actions des salariés*, constitue une sérieuse entrave aux activités économiques transfrontalières. La situation est aggravée par les risques de double imposition. En ce qui concerne en outre le domaine des régimes de retraites professionnelles, la difficulté d'obtenir un abattement fiscal sur les cotisations transfrontlières est douteuse du point de vue du droit communautaire; sauf à ce qu'il soit justifié, un traitement fiscal discriminatoire est contraire au principe de libre circulation des travailleurs et donc au droit d'établissement; en outre, du point de vue des gestionnaires de caisses de retraite, cela signifie une remise en cause de leur liberté de prestation de services.

8. LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

L'analyse des entraves fiscales au Marché intérieur se doit d'étudier la situation particulière des petites et moyennes entreprises sous différents angles. Tout d'abord, le fait même de la taille des petites et moyennes entreprises peut induire un effet différent ou plus important sur elles. En deuxième lieu, elles ont fréquemment adopté la forme de sociétés de personnes qui échappe souvent au champ d'application de l'impôt sur les sociétés. Troisièmement, l'importance des entraves fiscales pour les petites et

moyennes entreprises ne peut être évaluée correctement qu'en examinant les effets cumulatifs de l'organisation actuelle de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA).

8.1. La situation particulière des petites et moyennes entreprises

Il n'y a pas de définition *fiscale* commune des petites et moyennes entreprises. Au niveau européen, on considère souvent qu'il s'agit d'entreprises qui emploient moins de 250 salariés et dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 40 millions d'€ ou dont le total du bilan ne dépasse pas 27 millions d'€, et dont en outre aucune entreprise(s) qui ne soit elle même une petite ou moyenne entreprise ne détient 25% ou plus du capital ou des droits de vote[94]. En 1998, plus de 99,8% des 17,9 millions d'entreprises de l'UE étaient des petites et moyennes entreprises selon cette définition. Elles employaient 66% de la main-d'oeuvre du secteur privé et généraient 56,2% de son chiffre d'affaires total[95].

Les "petites et moyennes entreprises" recouvrent une grande variété d'activités, allant de l'artisan traditionnel qui fait occasionnellement commerce avec l'étranger aux sociétés internationales en démarrage créées par de grandes multinationales (bien que ces dernières n'entrent pas dans la définition européenne au sens strict). Les petites et moyennes entreprises sont souvent constituées sous forme de sociétés de personnes qui ne sont pas assujetties à l'impôt sur les sociétés (cet aspect sera examiné séparément ci-après). Comme on l'a déjà perçu dans la Partie I de l'étude, par rapport à la situation du début des années 1990, les petites et moyennes entreprises doivent aujourd'hui "prendre le chemin de l'international" beaucoup plus tôt, ce qui aggrave leurs problèmes potentiels spécifiques de fiscalité transfrontalière.

Toutes les entraves fiscales étudiées précédemment touchent également les petites et moyennes entreprises dans leurs activités transfrontalières. Leur importance relative et leur évaluation peuvent cependant être différentes. Du fait d'une plus faible taille, certains obstacles fiscaux peut être plus conséquents que d'autres. La nature souvent spécifique de leur activité économique peut faire que certaines des entraves fiscales transfrontalières gênent particulièrement les petites et moyennes entreprises (ce sera en particulier le cas des sociétés en démarrage dans les secteurs liés à la technologie). Outre cela, la plupart des Etats membres appliquent au niveau national des dispositions particulières aux petites entreprises dont il faut tenir compte. Ces dispositions portent essentiellement sur le calcul de l'assiette fiscale, l'application de taux uniformes ou des méthodes simplifiées de détermination du bénéfice imposable. Certains Etats membres accordent également des taux spécifiques plus bas. Le cumul de ces deux effets – l'importance particulière des entraves fiscales pour les petites et moyennes entreprises et les régimes fiscaux privilégiés au niveau domestique – ne peut qu'accroître la difficulté d'entamer une activité transfrontalière pour celles-ci.

Les entraves fiscales à l'activité transfrontalière des entreprises qui ont été identifiées jusqu'à présent sont en général plus lourdes pour les petites et moyennes entreprises que pour les plus grandes. C'est simplement dû à la taille plus réduite de leur activité et aux moindres ressources économiques et humaines que cela implique, ce qui naturellement limite leur capacité à contourner certains de ces obstacles fiscaux. En général, ces entreprises éprouvent des difficultés particulières à supporter les coûts de mise en conformité associés à la nécessité de devoir gérer jusqu'à 15 régimes fiscaux différents. Cela ne peut que sembler évident aux praticiens de la fiscalité. Les études scientifiques et quantitatives en témoignent également puisque, comme on l'a vu précédemment, toutes les études connues montrent que

---

94 Recommendation de la Commission aux Etats membres, à la Banque européenne d'investissement et au Fonds européen d'Investissement concernant la définition des petites et moyennes entreprises; JO L 107 du 30.4.1996, p.4.

95 Commission européenne, Quatrième Rapport sur la coordination des activités en faveur des PME et de l'artisanat, publié en 1998

le coût de mise en conformité décroît avec la taille, ce qui fait supporter aux petites et moyennes entreprises une charge disproportionnée voire prohibitive par rapport à celle des plus grandes entreprises[96].

Ce sont plus spécifiquement le manque de transparence et la diversité des législations fiscales nationales (et pas seulement celles relatives à l'impôt sur les sociétés), les structures et exigences administratives, en ce compris les différences en matière de comptabilisation et de tenue des livres, de même que les fréquentes modifications de ces législations qui font que les coûts de mise en conformité sont particulièrement lourds. Il y a en outre beaucoup d'aspects administratifs du droit fiscal des entreprises qui ont un impact direct sur leurs flux de trésorerie. Les coûts des écarts temporaires entre l'encaissement du revenu et le payement des impôts qui le frappent de même que les délais pour obtenir les remboursements d'impôts en sont d'importants exemples. Il existe des problèmes de remboursement similaires qui découlent d'une imposition abusive ou erronée par les autorités fiscales. Il en va de même pour les impôts qui doivent être remboursés suite à des décisions de justice. Du fait de réserves plus limitées, les petites et moyennes entreprises sont particulièrement touchées par les délais qui existent généralement en matière de remboursements et de restitution d'impôts prélevés par erreur (cela concerne également la TVA). Les services de la Commission connaissent des cas concrets où des administrations fiscales nationales contestent la déductibilité de dépenses professionnelles jusqu'à ce que les comptes de l'entreprise étrangère et tous les documents justificatifs leur soient présentés sous forme de traduction agréée dans la langue de l'Etat membre concerné. De tels coûts sont très difficilement supportables par des petites et moyennes entreprises et remettent en question l'intérêt commercial d'avoir une activité économique dans un tel Etat.

Les effets de la concurrence fiscale, comme on l'a déjà évoqué, semblent souvent jouer en défaveur des petites et moyennes entreprises parce qu'elles ne se trouvent en général pas en situation de pouvoir tirer parti des opportunités offertes par certains régimes fiscaux spécifiques. Elles n'ont en général pas les mêmes possibilités de planification fiscale que les grandes entreprises[97]. Un exemple est celui de la fiscalité des dividendes: d'habitude, dans les systèmes d'imputation, les crédits d'impôt ne sont accordés que sur les dividendes qui sont versés dans l'Etat membre concerné. Les actionnaires étrangers importants peuvent contourner cet inconvénient en faisant appel à des pratiques relativement complexes qui sont souvent hors de portée des petites et moyennes entreprises (en recourant par exemple au démembrement des actions).

Parmi les questions prioritaires dans l'analyse des entraves fiscales à l'activité économique transfrontalière dans le Marché intérieur, la compensation transfrontalière des pertes est sans nul doute la plus importante pour les petites entreprises. Etant donné leurs faibles moyens propres, il est particulièrement important pour elles de pouvoir reporter les pertes sur les exercices antérieurs. En outre, les pertes sont en général subies au début d'une activité à l'étranger, c'est-à-dire typiquement lorsqu'il s'agit encore d'une petite entreprise. Il faut à nouveau souligner que les grandes entreprises ont en général la possibilité de s'arranger pour que les pertes soient déduites de bénéfices imposables, ce qui est loin d'être le cas des petites et moyennes entreprises. C'est d'ailleurs le moment de se souvenir que les entreprises en démarrage sont, quasiment par définition même, des petites et moyennes entreprises.

Finalement, les petites et moyennes entreprises sont confrontées à des problèmes transfrontaliers qui résultent d'autres impôts que l'impôt sur les sociétés. La TVA est par exemple un problème

---

96 voir Annexe 2.

97 Dans certains cas spécifiques, il se peut cependant que ce soit les petites entreprises qui, si elles sont bien conseillées sur le plan fiscal, sont en situation de pouvoir retirer discrètement des avantages en matière d'abattement fiscal qui sont inaccessibles aux grandes entreprises soumises à l'examen public.

particulièrement aigû pour elles. La cession des ces entreprises qui sont en général des entreprises familiales suscite également un certain nombre de problèmes fiscaux qui sont souvent plus difficiles et plus onéreux à gérer que pour les grandes entreprises cotées à une bourse de valeurs. Les sorties de fonds au titre des droits de succession et de donation en sont un bel exemple. Il existe des cas reconnus de petites et moyennes entreprises qui se sont installées dans d'autres Etats membres essentiellement pour s'assurer que la transmission ultérieure de l'entreprise aux héritiers familiaux ne provoque pas une charge fiscale qui serait perçue comme étant disproportionnée, voire confiscatoire. Ces problèmes échappent au cadre de cette étude et ne seront donc pas analysés en détail. Ils ne devraient cependant pas être sous-estimés[98].

En résumé, l'évaluation des entraves fiscales est dans une certaine mesure différente pour les petites et moyennes entreprises. On se souviendra cependant que le rapport Ruding concluait que la fiscalité des entreprises dans l'UE était plutôt neutre par rapport à la taille de l'entreprise. Les stimulants fiscaux spécifiques aux petites et moyennes entreprises ne modifient pas ces conclusions. Les réflexions qui précédent ne sont en aucune manière une raison de remettre en cause cette analyse.

8.2. Entraves résultant de l'impôt sur les sociétés et sociétés de personnes

L'importance relative des sociétés de personnes est éminemment variable selon les Etats membres. Ainsi, en Allemagne, +/- 85% de toutes les entreprises, dont certaines sont de grandes entreprises multinationales, sont constituées dans une des diverses formes légales de "société de personnes" prévues par le droit allemand alors que dans d'autres Etats membres, il n'y a que de petites associations d'entrepreneurs ou de très petites entreprises pour choisir cette forme de société. Depuis peu, elle prend une importance croissante dans le cas d'entreprises en démarrage de la "nouvelle économie" et/ou d'associations en participation de larges entreprises multinationales dans le domaine de la R&D, des télécommunications, du commerce électronique et d'autres domaines commerciaux apparentés[99]. Ceci est fait, entre autres choses, avec l' intention de répartir les pertes initiales (entre sociétés qui sont dans des pays différents) puisque ces "associations de succursales" (« joint branches ») permettent de partager les pertes avec un autre partenaire et la compensation transfrontalière de celles-ci[100]. Plus traditionnellement, des associations momentanées sont souvent constituées dans le cadre de la coopération d'entreprises de construction lors de gros chantiers. Dans tous les Etats membres, les sociétés de personnes (de formes diverses) sont une forme très répandue d'associations de personnes occupant des professions intellectuelles et libérales (qui n'entrent pas directement dans le cadre de cette étude).

En général, on peut définir les sociétés de personnes comme des entités économiques constituées par plus d'un entrepreneur et dont au moins certains des partenaires ont une responsabilité illimitée. Les diverses formes légales sont très différentes au sein des Etats membres et selon ceux-ci. La définition de la "société de personnes" dans les divers Etats membres est très complexe et loin d'être homogène. Il arrive fréquemment que ce qui est considéré comme une "société de personnes" dans un Etat membre soit considérée comme une "société de capitaux" dans un autre. Ainsi par exemple, il est inimaginable,

---

98 Référence est faite à l'enquête de la FEE sur le Traitement fiscal du transfert des petites et moyennes entreprises; Fédération des Experts Comptables Européens, 2000.

99 De toute évidence, ces entreprises n'entrent pas dans la définition européenne mentionnée supra de la petite et moyenne entreprise au sens strict des termes.

100 A condition de choisir une forme de société de personnes qui soit reconnue comme telle dans le pays de la société mère.

en droit, disons, italien qu'une forme légale hybride telle que la *'GmbH & Co KG'* allemande soit considérée comme une société de personnes (ce qu'elle est selon le droit des sociétés allemand). Un accord sur une définition précise parait pratiquement impossible car ces termes sont profondément ancrés dans la culture juridique des entreprises et dans les traditions du droit civil. Par contre, les sociétés anonymes et les autres formes de société à responsabilité limitée peuvent assez aisément être définies et il est globalement possible de les distinguer par catégories pour l'ensemble de l'UE.

- SOCIÉTÉS AU SENS DU DROIT CIVIL – dans certains Etats membres qui ont une tradition de droit civil, toute association de personne dans un but commun qui n'adopte pas une forme légale spécifique est une telle société au sens du droit civil qui peut, selon la nature de ses activités, générer un revenu imposable;

- SOCIÉTÉS EN NOM COLLECTIF OU SOCIÉTÉS SIMPLES – tous les associés ont une responsabilité illimitée, comme des entrepreneurs pris individuellement;

- COMMANDITES SIMPLES – certains des partenaires ont une responsabilité illimitée, d'autres seulement une responsabilité limitée; dans certains pays, il n'est pas rare que l'associé qui a une responsabilité limitée soit une société à responsabilité limitée;

- "SILENT PARTNERSHIPS"/"STILLE GESELLSCHAFT"/ ''SOCIETE EN PARTICIPATION'' – l'entreprise n'agit pas en tant que telle vis-à-vis des tiers; au moins un des associés a une responsabilité illimitée; les autres ont soit une responsabilité limitée soit une responsabilité illimitée;

- "SLEEPING PARTNERSHIPS" – le bailleur de fonds ("sleeping partner") n'est pas connu des tiers;

- GROUPEMENT EUROPÉEN D'INTÉRÊT ÉCONOMIQUE (GEIE) – instrument de droit communautaire[101] destiné à faciliter la coopération entre sociétés établies dans un certain nombre d'Etats membres.

Dans la plupart des pays, les sociétés de personnes sont traitées commes des entités "transparentes", c'est-à-dire qu'elles ne sont pas des entités imposables mais qu'elles sont utilisées pour calculer le revenu imposable à imputer aux associés. La part de bénéfice qui est attribuée à chaque associé individuellement est alors soumise à l'impôt (dans la plupart des cas progressifs) sur le revenu, ou à l'impôt sur les sociétés lorsque l'associé est une société de capitaux[102]. Dans certains Etats membres toutefois (par exemple, la Belgique, l'Espagne et le Portugal), les sociétés de personnes qui ont une activité commerciale sont soumises à l'impôt sur les sociétés, tandis qu'en France, elles ont la possibilité de choisir un type d'imposition ou l'autre.

L'imposition domestique des sociétés de personnes est complexe et diffère considérablement d'un Etat membre à l'autre dès qu'on entre dans les détails. Ainsi par exemple, la déclaration fiscale est déposée parfois par l'entité, parfois par les associés. L'impôt peut être évalué par rapport au revenu de l'entité elle-même ou par rapport au revenu qui revient à l'associé. Le revenu des partenaires peut appartenir à des catégories différentes: revenu de placements, revenu professionnel ou autre. Le taux applicable peut être déterminé sur base de l'entité ou sur base de la situation des associés. Le revenu de l'entité peut être imposé (ou ne pas l'être) lorsqu'il est distribué (sous forme de dividende ou tout autre forme de distribution). Il ne s'agit là que de quelques critères pour décrire le traitement fiscal des sociétés de personnes dans les Etats membres.

---

101 Règlement du Conseil (CEE) No 2137/85 du 25 juillet 1985 sur le Groupement européen d'intérêt économique (GEIE), OJ L 199, 31/07/1985 p.1 - 9.

102 Les plus-values réalisées lors de la cession des parts de la société de personnes ne sont cependant pas "transparentes".

Dès le moment où ces sociétés de personnes ont des activités transfrontalières, le risque de double imposition est très important[103]. Les Etats membres peuvent considérer la société de personnes comme une société au sens de leurs conventions fiscales ou non. Et même si cette société de personnes fait partie de la même catégorie pour le pays de résidence que pour le pays de la source, comme on l'a déjà vu, le traitement fiscal peut encore être différent. La reconnaissance de la résidence fiscale par les Etats membres au sens de leurs conventions de double imposition peut aussi être différente selon qu'ils considèrent la société elle-même ou ses associés. En ce qui concerne la fiscalité des associés non-résidents, le fait que la société soit considérée comme "transparente" au plan fiscal ou imposable est déterminant car il peut avoir pour conséquence la double imposition (imposition du revenu tant au niveau de la société que de ses associés). De même, il peut y avoir double imposition des opérations effectuées entre la société et ses associés. Un bon exemple d'une telle situation est celui du traitement des intérêts du prêt accordé par un associé à la société: en principe, le revenu d'intérêt est imposable au niveau de l'associé et devrait être déductible du revenu imposable de la société; si ce n'est pas le cas, il y a double imposition. Il a également d'autres problèmes associés aux crédits d'impôt.

Il découle clairement de ce qui précède que les sociétés de personnes doivent être prises en considération dans l'étude des mesures ciblées ou globales qu'il serait possible de prendre pour remédier aux diverses entraves fiscales. Il est intéressant de savoir que l'OCDE étudie ces différentes questions dans la perspective d'une éventuelle modification de son modèle de convention fiscale. Elle a d'ailleurs émis un rapport global sur le sujet[104].

8.3. Effet cumulatif des difficultés rencontrées par les petites et moyennes entreprises en matière de TVA

La taxe sur la valeur ajoutée (TVA), stricto sensu, sort du cadre de l'analyse des entraves au Marché intérieur qui résultent de l'impôt sur les sociétés. Certains des problèmes de base rencontrés par les entreprises en cette matière sont cependant semblables et/ou liés à des questions d'impôt sur les sociétés. Il pourrait en outre paraître quelque peu étrange d'écarter la TVA dont l'application est tellement liée au fonctionnement technique du Marché intérieur. L'incidence des difficultés spécifiques des petites et moyennes entreprises en matière de fiscalité directe, en particulier, ne peut être évaluée correctement qu'avec les effets cumulatifs qui résultent de la structure actuelle de la TVA. En règle générale, les impôts indirects sont relativement plus importants dans les secteurs des services et du commerce de détail. Mais toutes les entreprises sont assujetties à la TVA et donc potentiellement confrontées à l'un ou l'autre problème que son application peut provoquer du fait d'une activité économique transfrontalière dans l'UE. Les petites et moyennes entreprises sont cependant particulièrement en butte à de tels problèmes.

Contrairement aux grandes multinationales, les petites et moyennes entreprises n'ont en général pas d'établissements stables ni aucune activité économique permanente à l'étranger. Leurs activités d'exportation impliquent des obligations spécifiques relatives à la TVA dans les Etats membres "étrangers". Les activités internationales des petites et moyennes entreprises prennent souvent la forme d'une sous-traitance qui requiert le respect de règles spécifiques (et complexes) relatives à la TVA. En général, les coûts fixes qui résultent de ces obligations constituent une part importante du chiffre d'affaires relativement faible de ces petites et moyennes entreprises par rapport aux plus grandes. C'est

---

103 Voir, par exemple, Confédération fiscale européenne, Letter submitted by the C.F.E. to the European Commission concerning tax treatment of partnerships in an international context, Bonn 1999

104 OCDE, Questions de fiscalité internationale No.6, Application du modèle de convention fiscale de l'OCDE aux sociétés de personnes, Paris 1999

pour cette raison que les problèmes spécifiques de TVA des petites et moyennes entreprises sont maintenant abordés. Cela ne signifie pas que les grandes entreprises ne soient pas confrontées aux mêmes problèmes ou à des problèmes semblables, mais en pratique elles peuvent tirer parti d'une infrastructure plus importante pour les gérer.

Comme pour la fiscalité directe, les petites et moyennes entreprises sont confrontées, en matière de TVA, non pas à un marché unique mais – malgré le degré d'harmonisation atteint en ce domaine - à 15 territoires et à 15 ensembles de règles différents. En matière de TVA, cependant, leurs difficultés apparaissent encore plus rapidement, puisque pratiquement toutes les livraisons de biens et prestations de services transfrontalières sont soumises aux règles de la TVA. Leur complexité, qui nécessite un recours aux services particulièrement onéreux de spécialistes en la matière et génère des coûts élevés de mise en conformité, constitue des barrières à la mise en place par les petites et moyennes entreprises d'une activité dans ou avec un autre Etat membre[105].

Lorsqu'elles envisagent la fourniture de biens ou de services dans un autre Etat membre, les petites et moyennes entreprises doivent tout d'abord déterminer de quel territoire elles doivent respecter les règles de TVA. Celui-ci est déterminé par le lieu où les opérations imposables sont effectuées[106]. Dans le système actuel, il y a environ 25 règles différentes pour déterminer le lieu d'imposition des opérations imposables. Les différents seuils d'application de règles spécifiques de la 6ème Directive TVA ont en plus été transposées différemment dans les différents Etats membres.

C'est donc au moment où elles prennent conscience qu'elles vont affronter la jungle des règles fiscales complexes que les petites et moyennes entreprises ont besoin d'un conseil fiscal professionnel. Dès ce moment, et avant même de réaliser le moindre bénéfice, elles doivent consentir de considérables efforts financiers pour acquérir cette connaissance fiscale spécifique, ce qui crée une barrière à la réalisation d'affaires dans, ou avec, un autre Etat membre. Cette barrière est importante, car les frais associés à l'acquisition de cette connaissance sont considérables.

La livraison de commandes par correspondance à des personnes non assujetties établies dans un autre Etat membre, telles que les clients particuliers ou les autorités publiques expose les petites et moyennes entreprises à un risque important de non conformité à cause des règles spéciales sur les ventes à distance. En effet, la gestion des « seuils » qui sont différents selon les Etats membres concernés, est un exercice virtuellement impossible.

S'il y a plus d'un Etat membre concerné, le coût des conseillers fiscaux peut facilement doubler ou tripler. En effet, lorsque la nature de la prestation change (par exemple, plus de réparations, moins de livraisons de biens), le lieu d'imposition de la transaction peut également changer, ce qui nécessite un nouveau recours aux conseillers fiscaux. Une fois le lieu d'imposition déterminé, il faut comprendre les obligations fiscales qui en résultent (représentation fiscale, facturation, déclarations, payements, procédures de déduction ou de remboursement, etc.). Et même à ce stade, on se rendra compte que la pratique des administrations fiscales concernées est très différente sur un bon nombre de questions techniques, ce qui fait subsister un risque important de non-conformité pour les petites et moyennes entreprises.

---

105 Voir Verwaal, Ernst and Cnossen Sijbren, "Europe's New Border Taxes", OCFEB Research Memorandum 0008, 2000, qui fait apparaitre que le coût de mise en conformité qui résulte des exigences du système de TVA européen de 1992 représente en moyenne 5% de la valeur du commerce intra-communautaire des entreprises néerlandaises.

106 TITRES VI et XVIa de la 6ème Directive TVA.

Encadré 46:
Difficultés pour les petites et moyennes entreprises pour appliquer correctement le système actuel de TVA de l'UE

Une petite entreprise néerlandaise en croissance (A) décide de prospecter dans les autres Etats membres en vue de distribuer des systèmes d'alarme et de surveillance contrôlés à distance, ainsi que d'offrir une assistance technique et juridique pour tirer le meilleur parti de ces systèmes (négociations avec les compagnies d'assurances, les syndicats, etc.).

Si A vient présenter ses marchandises et services à un client potentiel situé dans un autre Etat membre, elle va exposer des dépenses professionnelles (carburant, nourriture, chambres d'hôtel) dans celui-ci. La récupération de la TVA sur ces dépenses ne pourra se faire que moyennant des procédures longues et compliquées.

Si A parvient à trouver un client dans un autre Etat membre, elle devra déterminer quel est le lieu où la TVA sera due pour les produits qu'elle commercialise. Elle devra s'enregistrer dans un ou plusieurs Etats membres et/ou s'offrir les services d'un conseiller fiscal pour avoir une vue claire des règles qui sont d'application.

S'il s'avère que les produits qu'elle commercialise sont imposables en dehors du territoire des Pays-Bas, elle devra – au moins actuellement – désigner un représentant fiscal dans le ou les pays où ses livraisons sont effectuées. Même si A n'est pas tenu à ces obligations, la complexité des règles est telle qu'elle n'aura d'autre choix que de payer les services d'un conseiller fiscal pour se conformer aux règles applicables dans le pays de livraison (facturation, déclaration fiscale, payement de la taxe, etc.).

C'est ici que la barrière d'accès au commerce transfrontalier apparaît pleinement aux petites et moyennes entreprises. Lorsqu'une représentation fiscale est obligatoire (par exemple, pour l'entretien des immeubles et les autres services relatifs aux bâtiments, en ce compris la fourniture de stands dans les expositions et les foires, ce qui constitue un domaine dans lequel beaucoup de petites et moyennes entreprises sont présentes), son coût correspond souvent, voire est supérieur, au bénéfice qui peut être tiré d'une activité dans un autre Etat membre. Cette obligation, toujours d'application dans certains Etats membres, va cependant bientôt disparaître[107].

Même lorsque la représentation fiscale dans un autre Etat membre n'est pas obligatoire, les coûts supplémentaires associés à la production de pièces justificatives d'opérations commerciales avec des personnes établies dans un autre Etat membre sont énormes. Les Etats membres exigent énormément de pièces justificatives pour exonérer la livraison intra-communautaire de biens; les petites et moyennes entreprises sont confrontées à des exigences supplémentaires considérables en matière de tenue de registres et de déclarations (numéro d'identification propre, listings, numéros d'identification des clients, fourniture d'informations relatives à l'expédition, au transport et aux mouvements de biens au-delà des frontières intra-communautaires, Intrastat, exigences supplémentaires en matière de facturation, etc.), qui augmentent les coûts administratifs de ce genre d'opérations. En effet, la conservation de certaines données relatives au commerce avec d'autres Etats membres exige souvent de recourir à des solutions logicielles sophistiquées pour leur enregistrement et à du personnel correctement formé pour les utiliser. Ces coûts administratifs additionnels sont souvent égaux ou supérieurs aux bénéfices attendus.

De même, les coûts des pièces justificatives des acquisitions intra-communautaires de marchandises sont considérables (déclarations, numéros d'identification, identification du fournisseur, Intrastat, etc.) et souvent égaux ou supérieurs à l'avantage retiré du moindre prix des importations en provenance d'autres Etats membres.

107 A l'adoption de la directive 2000/65/CE du 17/10/2000, cette obligation sera abolie au 01/01/2002.

Les conditions et les exigences de justification pour obtenir la restitution des taxes d'amont en application de la 8ème Directive TVA sont une autre barrière coûteuse pour les petites et moyennes entreprises. Les procédures diffèrent d'un Etat membre à l'autre, les temps de traitement sont longs et les barrières linguistiques importantes lorsqu'il s'agit de récupérer les taxes payées en amont. Cette situation crée souvent de nouveaux besoins de conseil fiscal et augmente les coûts ainsi que les problèmes de trésorerie. Les petites et moyennes entreprises connaissent ainsi d'énormes problèmes de trésorerie lorsque la TVA est calculée sur une base estimative et que son payement est dû avant d'avoir obtenu le règlement du client.

8.4. Conclusion

Du fait de leur taille et de leurs ressources plus limitées, les petites et moyennes entreprises sont particulièrement en butte aux divers obstacles qui résultent de la fiscalité des entreprises qui ont été identifiés jusqu'à présent. Elles supportent en outre des coûts disproportionnés de mise en conformité de leurs activités économiques transfrontalières. Les pertes globales de bien-être qu'implique la nécessité de traiter avec une multiplicité de territoires fiscaux sont durement subies par les petites et moyennes entreprises qui sont souvent dissuadées de faire commerce dans le Marché intérieur, alors que la pression économique qu'elles subissent pour justement s'y livrer est en augmentation constante. Les charges administratives et les problèmes en relation avec la compensation transfrontalière des pertes sont les obstacles les plus importants dans ce cadre.

Les problèmes de TVA sont une préoccupation particulière des petites et moyennes entreprises. Ils aggravent considérablement l'incidence globale des obstacles liés à l'imposition des sociétés sur leurs activités transfrontalières. L'utilisation de sociétés de personnes dans un contexte international est source de nombreux et complexes problèmes fiscaux. Tel est particulièrement le cas pour l'application des conventions de double imposition. La question se pose en outre de savoir si certaines dispositions spécifiques aux sociétés par actions de l'UE ne devraient pas être également d'application aux sociétés de personnes et si oui, dans quelles conditions.

PARTIE IV:
SOLUTIONS AUX ENTRAVES RÉSULTANT DE L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS DANS LE MARCHÉ INTÉRIEUR

IV.A
Structure générale des solutions possibles

1. L'OPPORTUNITÉ D'ÉTUDIER À LA FOIS DES MESURES CIBLÉES ET GLOBALES

Il existe en principe deux types de mesures pour tenter de remédier aux entraves fiscales identifiées. La première possibilité est d'essayer, sur base d'une analyse séparée de chacune des entraves, de trouver un solution à chaque problème spécifique. Il s'agit donc d'identifier un certain nombre d'actions correctrices spécifiques en vue de réduire les entraves prises individuellement. La seconde possibilité est de concevoir des approches plus globales, plus larges qui auraient pour effet de réduire, ou de faire disparaître complètement, les obstacles de façon plus homogène. Cette dernière approche est, du moins en principe, plus conforme à la philosophie d'un Marché unique. Son concept sous-jacent représente une ambition légitime et un but final d'évolution de la fiscalité des entreprises dans l'UE. Ces deux approches de base ne sont pas mutuellement exclusives mais elles requièrent la définition de priorités. On trouve de nombreuses suggestions concrètes dans les études qui y ont été consacrées.

Il y a, d'une part, de bonnes raisons de croire que certaines des mesures ciblées sont importantes qu'il y ait ou non un recours à des solutions plus globales. Certaines des entraves fiscales précitées sont, pour des raisons diverses, d'une nature telle qu'il est pratiquement impossible de s'y attaquer par des méthodes globales (par exemple, celles relatives aux options sur actions ou aux sociétés de personnes). C'est pourquoi il faudra en tout état de cause recourir à quelques mesures ciblées. En outre, comme on va le voir, la plupart des approches globales peuvent être conçues comme des régimes optionnels appliqués en sus du système traditionnel national d'imposition des sociétés. Les entreprises qui n'y auraient pas recours resteraient donc confrontées à au moins une partie des obstacles. Certains types d'entreprises, par exemple dans certains secteurs particuliers, seraient probablement exclus des régimes globaux. Finalement, il n'est pas impossible que ces régimes constituent, dans une certaine mesure et dans une phase transitoire, un problème en eux-mêmes et que, peut-être, ils ne soient pas en mesure de tenir compte des relations entre entreprises qui s'inscrivent dans des régimes globaux mais différents (dans le cas de fusions, par exemple). Ces réflexions ne sont en aucune manière une remise en cause de la valeur et des avantages potentiels des approches globales. Elles ne font qu'attirer l'attention sur le fait que des mesures ciblées complémentaires seront toujours nécessaires, même si les approches globales se concrétisent.

D'autre part, même si toutes les mesures ciblées voyaient le jour, le régime fiscal des entreprises dans l'UE souffrirait toujours d'énormes carences. Ainsi, le problème fondamental et le coût endémique de devoir composer avec 15 régimes fiscaux différents seraient toujours bien présents. Par ailleurs, certaines des mesures ciblées pourraient peut-être constituer une partie des fondements d'approches stratégiques globales.

Il découle de ce qui précède qu'il est nécessaire d'analyser dans cette étude tant les approches de base que les diverses idées et suggestions techniques qui les sous-tendent. La détermination

finale de la meilleure des approches ou de l'intérêt de retenir une combinaison des deux ne peut, bien sûr, être faite qu'après s'être livré à l'analyse. Il est cependant tout aussi évident que seule une réelle approche globale peut finalement rencontrer les exigences du Marché intérieur.

Avant de commencer l'étude des deux approches de base en vue de concevoir des mesures correctives détaillées, il faut encore examiner deux questions générales d'importance: le rôle de la Cour européenne de justice et l'incidence potentielle des normes comptables par rapport aux solutions à trouver aux obstacles fiscaux dans le Marché intérieur.

2. LE RÔLE DE LA COUR EUROPÉENNE DE JUSTICE PAR RAPPORT AUX SOLUTIONS À TROUVER AUX OBSTACLES FISCAUX DANS LE MARCHÉ INTÉRIEUR

Indépendamment de l'approche de base dans la recherche de solutions, il est utile, dans la perspective d'une évaluation correcte de celles-ci, de s'informer des indications et des limites que l'on peut trouver dans la jurisprudence de la Cour européenne de justice. En l'absence de solutions politiques, les contribuables n'ont eu d'autre choix que de recourir à l'action judiciaire pour se prémunir contre les règles discriminatoires et contourner les autres obstacles. C'est ainsi que la Cour de Justice des Communautés européennes (CJCE) a constitué une vaste jurisprudence en matière de compatibilité des règles fiscales nationales avec le Traité. Les cours et tribunaux nationaux sont également de plus en plus sollicités dans ce domaine. Comme on l'a maintes fois répété dans l'analyse, depuis la publication du rapport Ruding, la législation relative à la fiscalité directe a évolué à un rythme sans précédent, et on peut dire aujourd'hui que la jurisprudence de la CJCE a une influence considérable sur presque tous les aspects de la législation relative à l'imposition des sociétés. Il y a de bonnes raisons de croire que cette influence va continuer à augmenter. Bien que la CJCE ait indiscutablement eu une contribution significative à la levée des obstacles fiscaux pour les entreprises, il est peu probable que la seule interprétation du Traité permette de faire disparaître toutes les entraves fiscales à l'activité transfrontalière.

Ces évolutions récentes ont deux implications pour cette partie de l'étude. La première est que toute solution potentielle aux entraves fiscales existantes devra tenir compte des décisions de la CJCE. La seconde est qu'il est nécessaire d'analyser dans quelle mesure la jurisprudence de la Cour de justice pousse à plus de coordination entre Etats membres, c'est-à-dire si elle va au-delà de la simple correction des infractions au Traité.

On remarquera que cette section contient – et c'est inévitable – une certain nombre de "recoupements" avec d'autres sections de l'étude qui font référence à des décisions spécifiques de la Cour européenne de Justice.

2.1. La situation particulière du droit communautaire et de la Cour européenne de Justice

Pour tenter de comprendre le rôle de la Cour européenne de Justice, que ce soit dans le cadre de l'élimination des entraves aux activités économiques transfrontalières ou dans n'importe quel autre cadre, un point de départ naturel est d'aller voir comment son rôle et sa compétence sont définis dans le Traité des CE. Le droit communautaire est un système juridique distinct, bien qu'il y soit étroitement lié, à la fois du droit international et des systèmes juridiques des

Etats membres[108]. Depuis la création des Communautés européennes, la nature hybride du droit communautaire appelle des éclaircissements par une institution indépendante et apolitique. Dans le Traité, ce rôle est attibué à la Cour qui, selon l'article 220, remplit les deux tâches prioritaires d'interpréter le droit communautaire et de garantir son application uniforme dans l'ensemble de la Communauté.

En assumant ces tâches, la Cour a activement contribué à l'évolution du droit communautaire. Outre les questions de droit qu'elle a tranchées, la Cour a reconnu et confirmé qu'un certain nombre de principes généraux de droit sont inhérents à l'ordre juridique de la Communauté. Les plus fondamentaux de ces principes généraux sont de loin la suprématie et l'effet direct du droit communautaire. Le principe de suprématie garantit la primauté du droit communautaire sur le droit national avec lequel il serait en conflit, tandis que le principe de l'effet direct signifie que les personnes physiques peuvent directement invoquer leurs droits communautaires devant les cours et tribunaux nationaux[109].

Ces deux principes que la Cour a dérivés du Traité sont des éléments essentiels de l'*acquis communautaire* (l'état du droit communautaire à ce jour) et la raison pour laquelle le rôle de la Cour dans l'ordre légal communautaire a été et continue à être si important. Ils constituent une protection complète et effective des droits de la Communauté et le contexte de l'examen par les cours et tribunaux nationaux de toutes les mesures nationales qui tombent dans le dispositif du droit communautaire. Sans eux, le droit communautaire serait d'une bien moindre importance.

Le rôle de la Cour peut être étudié sous beaucoup d'angles différents, mais cette section se concentre sur sa jurisprudence, particulièrement celle qui a examiné la compatibilité des règles fiscales nationales avec le droit communautaire. Comme la Cour contribue à l'évolution du droit communautaire et que son interprétation est en dernier ressort de sa seule compétence, son rôle a souvent été assimilé à celui d'une cour suprême ou constitutionnelle par rapport aux systèmes juridiques nationaux. Sa jurisprudence constitue un certain nombre de précédents auxquels non seulement elle se réfère et avec lesquels elle préserve la cohérence, mais qui sont des exemples pour les cours et tribunaux nationaux lorsqu'ils appliquent le droit communautaire et au détriment des règles nationales, conformément au principe de suprématie.

Une part importante de la jurisprudence de la Cour est relative aux dispositions du Traité qui établissent le Marché intérieur: "les quatre libertés" (libre circulation des biens, des services, des personnes et des capitaux). A elles quatre, elles couvrent toutes les formes d'activité et d'investissement transfrontaliers et, conjointement avec un autre principe central de l'*acquis communautaire* qui est celui du traitement égalitaire, elles interdisent les dispositions fiscales qui constituent des entraves à l'activité économique transfrontalière dans le Marché intérieur.

---

108 Voir Van Gend en Loos, Affaire C-26/62, dans laquelle la Cour a estimé que les traités établissant les Communautés européennes avaient créé un nouvel ordre légal de droit international. Voir également Costa v. ENEL, affaire C-6/64, où la Cour a estimé que, contrairement aux traités ordinaires, le Traité créait sont propre système légal.

109 Van Gend en Loos, affaire C-26/62, où la Cour a estimé que les Etats membres avaient restreint leur droit de souveraineté, quoique dans des domaines limités, et que le droit communautaire avait pour but de conférer des droits aux personnes qui deviennent une partie de leur patrimoine juridique. C'est ainsi que le droit communautaire non seulement impose des obligations et confère des droits aux Etats membres, mais peut également être une référence pour les personnes physiques devant les cours et tribunaux nationaux.

Les quatre libertés priment sur les dispositions contradictoires du droit national (en ce compris les conventions de double imposition) et elles ont également un effet direct.

Le point de rencontre du droit communautaire et des droits nationaux en matière de fiscalité directe est le fruit de l'application conjuguée des quatre libertés et du principe d'égalité de traitement. En 1986, la Cour a élargi sa jurisprudence relative aux quatre libertés au domaine de la fiscalité directe lorsqu'elle a rendu son arrêt dans l'affaire C-270/83 *Commission/France*, communément appelée *"avoir fiscal"*. La Cour a jugé que le droit fiscal national qui refusait aux établissements stables de sociétés étrangères (non résidentes) le droit d'imputer un crédit d'impôt sur dividendes, alors qu'il l'accordait aux sociétés résidentes, était en contradiction avec le droit communautaire. Il n'est pas surprenant que cette décision ait créé une grande perplexité chez les praticiens du droit fiscal international à une époque où ils n'avaient pratiquement jamais vu des résidents et des non-résidents soumis au même traitement.

Depuis la décision rendue dans l'affaire de l'*avoir fiscal*, la jurisprudence a rapidement évolué en ce domaine et on peut probablement dire que, de toutes les institutions communautaires, la Cour est certainement celle qui s'est montrée la plus efficiente à éliminer les entraves fiscales aux activités économiques transfrontalières à l'intérieur de la Communauté. La suite de cette section reproduit des thèmes récurrents de la jurisprudence de la Cour de manière à évaluer les avancées dont elle est à l'origine et à étudier comment on peut encore progresser.

2.2. Le principe d'égalité de traitement et les quatre libertés

Non discrimination

Le principe d'égalité de traitement, que la Cour a tiré en partie du Traité[110] mais également des législations nationales des Etats membres, a eu une influence décisive sur l'interprétation du Traité lui-même. Il est particulièrement important par rapport aux dispositions du Traité qui établissent le Marché intérieur et constitue un élément fondamental de celles-ci. Comme on l'a souvent répété, les violations du principe de traitement égalitaire sont à la base d'entraves fiscales à l'activité économique transfrontalière dans le Marché intérieur.

On peut en général définir la discrimination comme le fait de traiter des situations semblables de manière différente, ou des situations différentes de manière semblable. Cette définition ressort tant du droit communautaire[111] que du droit fiscal international mais la notion de discrimination inscrite dans le droit communautaire diffère de celle du droit fiscal international. Selon le droit communautaire, il suffit que des situations soient matériellement semblables, tandis que le droit fiscal international se fonde sur l'hypothèse que les résidents et les non-résidents sont dans une situation différente et peuvent ainsi être légitimement soumis à un traitement différent[112]. La différence entre ces deux approches est le fruit de la différence entre les objectifs principaux respectifs des dispositions du droit communautaire qui sont

110 Le principe de traitement égalitaire trouve son expression dans un certain nombre de dispositions du Traité (voir par exemple les articles 12, 34, 39, 43, 49, 56 et 58).

111 Voir, par exemple, l'affaire C-279/93 Schumacker, où la Cour a dit que la discrimination ne résulte que de l'application de règles différentes à des situations semblables ou de l'application de la même règle à des situations différentes.

112 Sauf interdiction spécifique prévue par une disposition d'une convention de double imposition.

d'application et du droit fiscal international. Alors que les dispositions relatives aux quatre libertés ont pour but de faire disparaitre autant que possible les frontières entre les Etats membres, pour ce qui concerne les activités économiques intra-communautaires, la raison d'être du droit fiscal international est l'existence même desdites frontières.

Les "quatre libertés"

En droit communautaire, l'interdiction de la discrimination est le fil rouge des dispositions relatives aux quatre libertés (libre circulation des personnes, des biens et des capitaux, libre prestation de services et droit d'établissement). Elles donnent une expression spécifique à l'interdiction de la discrimination sur base de la nationalité contenu dans l'article 12 du Traité, qui est lui-même une manifestation du principe général d'égalité de traitement. La nationalité est un concept habituellement attribué aux personnes physiques mais l'article 48 du Traité en fait également bénéficier les sociétés constituées conformément à la législation d'un Etat membre et qui ont leur siège social, leur administration centrale ou leur siège principal d'activité dans la Communauté. En conséquence, une société est considérée comme ressortissante de l'Etat membre dans lequel elle a son siège.

L'article 43 du Traité interdit donc à un Etat membre d'imposer des restrictions discriminatoires à la liberté des entreprises d'autres Etats membres de s'établir sur son territoire par le biais d'une succursale ou d'une filiale. Les restrictions à la libre prestation de services sont interdites par l'article 49. L'article 56, conjointement avec l'article 58, interdit les restrictions discriminatoires à la libre circulation des capitaux et des payements. Les affaires que la Cour a dû traiter jusqu'à présent dans le domaine de la fiscalité directe restaient dans le cadre des dispositions du Traité relatives aux quatre libertés et l'interdiction de la discrimination qu'elles comprenaient s'est donc avérée suffisante. Jusqu'à présent, la Cour n'a pas eu à examiner le droit fiscal des Etats membres à la lumière de l'article 12 du Traité, relatif à l'interdiction générale de la discrimination dans le droit communautaire.

Dans un contexte fiscal, les différences de traitement comprennent l'accroissement de la pression fiscale (due à un taux plus élevé ou à une assiette élargie) et les désavantages qui résultent des procédures, par exemple en matière de calcul ou de perception de l'impôt. Dans sa jurisprudence, la Cour a reconnu que des résidents et des non-résidents pouvaient se trouver dans des situations matériellement dissemblables du fait des différences dans les droits d'imposer auxquels ils sont soumis. Il reste cependant à voir si les différences sont réellement matérielles. Conformément aux objectifs du Traité, la Cour a adopté une interprétation étroite des dérogations aux principes fondamentaux de libre circulation et a donc estimé qu'il était suffisant que les situations et les entreprises des personnes physiques résidentes et non résidentes soient substantiellement les mêmes. Ainsi par exemple, l'habituel refus d'avantages aux établissements stables consignés dans les règles nationales et les conventions de double imposition a été considéré comme discriminatoire même s'il existe des différence de traitement entre les établissements stables et les filiales. Il suffit que les deux soient assujettis à l'impôt sur les sociétés[113].

Discrimination dissimulée et discrimination ouverte

La notion de discrimination en droit communautaire comprend non seulement la discrimination ouverte sur base de la nationalité, mais également la discrimination

113 Voir l'affaire C-270/83 Avoir Fiscal, et l'affaire C-307/97 Compagnie de Saint-Gobain.

dissimulée[114]. La portée de l'interdiction de la discrimination en droit communautaire est particulièrement importante en relation avec les règles de fiscalité directe car, en principe, aucun Etat membre n'exprime son droit d'imposer en regard de la nationalité des contribuables mais font usage d'un concept de résidence. En droit communautaire, le traitement d'un certain groupe de personnes qui n'est pas défini par un critère de nationalité, mais qui est susceptible de comprendre une part importante d'étrangers, constitue une discrimination dissimulée puisqu'il a en fait le même effet qu'une mesure dirigée ouvertement vers les étrangers. Dans un contexte fiscal, cela signifie, au moins en principe, que les différences de traitement des non résidents, qui sont principalement des étrangers, sont susceptibles d'être considérées comme discriminatoires.

Justifications

Le principe de traitement égalitaire ne peut être ignoré que si la règle nationale discriminatoire peut se justifier sur base d'"exigences impérieuses d'intérêt public" (de facteurs objectifs autres que la nationalité) et si le traitement défavorable est proportionnel aux objectifs poursuivis par ladite règle[115]. Pour que le traitement défavorable puisse satisfaire au critère de proportionnalité, il faut qu'il soit nécessaire au sens qu'il n'y a pas d'autre moyen, moins restrictif, de préserver l'intérêt public en question. Un examen de la jurisprudence relative aux règles nationales de fiscalité directe montre que la Cour a fait respecter très strictement le principe de non discrimination. Conformément aux principes généraux développés indépendamment du domaine fiscal, la Cour a rejeté un certain nombre de justifications aux mesures discriminatoires avancées par les Etats membres, et pour certaines d'entre elles, de manière répétée. Cela comprend par exemple:

- le besoin, en l'absence d'harmonisation, de tenir compte des différences entre les législations fiscales nationales;
- le fait qu'un non résident pourrait avoir évité la discrimination par exemple en constituant une filiale plutôt qu'en établissant une succursale;
- les buts économiques de protection des recettes fiscales;
- l'absence de réciprocité;
- l'existence de procédures discrétionaires ou équitables permettant un traitement fiscal approprié.

La Cour a expressément refusé d'accepter les arguments basés sur le traitement général factuel d'un contribuable étranger en comparaison des ressortissants d'un Etat membre. Par exemple,

---

114 Voir l'affaire C-152/73 Sotgiu où la Cour a estimé que les dispositions du Traité qui établissent les quatre libertés non seulement interdisent la discrimination reconnue sur base de la nationalité mais également toutes les formes cachées de discrimination qui, par application d'autres critères de différenciation, conduisent dans les faits au même résultat.

115 Certaines exigences impératives qui protègent des intérêts d'ordre public apparaissent expressément dans les dispositions du Traité. Par exemple, l'article 46 du Traité dispose que les prescriptions du chapitre relatif à la liberté d'établissement et les mesures prises en vertu de celles-ci ne préjugent pas l'applicabilité des dispositions législatives, réglementaires et administratives prévoyant un régime spécial pour les ressortissants étrangers, et justifiées par des raisons d'ordre public, de sécurité publique et de santé publique. Certaines autres exigences ont été émises par analogie par la Cour dans sa jurisprudence, sur base des dispositions du Traité.

dans l'affaire de l'*avoir fiscal*[116], la Cour a estimé que le traitement défavorable (non attribution d'un crédit d'impôt sur les dividendes reçus) ne peut se justifier par le fait qu'on peut considérer que le système fiscal contient des avantages qui compensent les désavantages attribués aux règles discriminatoires. Néanmoins, lorsqu'on examine si le traitement défavorable peut se justifier, on peut tenir compte de la situation du contribuable dans les deux (dans tous les) Etats membres concernés. Ainsi par exemple, comme l'a estimé la Cour dans l'affaire *Schumacker*, l'abattement fiscal (total) accordé aux contribuables personnes physiques résidents d'un Etat membre peut être refusé à un contribuable non résident si celui-ci a droit à un tel abattement dans l'Etat membre dont il est un ressortissant.

La Cour a généralement été réticente à accepter les justifications fondées sur les difficultés administratives associées à la prévention efficace de la fraude fiscale. Elle estime que les Etats membres devraient, le cas échéant, se fournir mutuelle assistance pour surmonter ces difficultés. Dans deux affaires plus anciennes (dont l'une est en générale connue sous le nom de *Bachmann*), la Cour a reconnu qu'une disposition discriminatoire pouvait se justifier au titre de l'intérêt public lorsqu'elle préservait la cohérence du système fiscal d'un Etat membre[117]. Dans ces affaires qui toutes deux avaient trait à la fiscalité belge, la Cour a considéré que le critère de proportionnalité était respecté et a accepté la justification sur base du fait qu'il était nécessaire que la déductibilité fiscale des primes d'assurance vie soit assortie de l'imposition finale des prestations qui résultent de la police concernée.

Ces deux affaires ont cependant fait l'objet de nombreuses critiques et la Cour a entre temps fait preuve d'une grande réticence à reconnaître la cohérence fiscale de ce type d'argument. La Cour a commencé à limiter impérativement le champ d'application du principe de cohérence fiscale depuis 1995[118] et nombreux sont les observateurs qui aujourd'hui se demandent si ce principe est toujours acceptable sur le plan juridique. Comme on l'a encore vu plus récemment à travers les thèses défendues par les avocats généraux dans les affaires *Verkooijen*[119] et *Guipúzcoa*[120], l'argument de la défense dans l'affaire *Bachmann* n'est applicable que dans les situations où la règle discriminatoire qui consiste à refuser la déduction d'un payement se justifie par l'impossibilité d'imposer son bénéficiaire. C'est pourquoi, la justification d'une mesure discriminatoire sur base du principe de "cohérence fiscale" requiert l'existence d'un lien direct entre la déductibilité et l'imposition par le même régime fiscal et, comme l'a exprimé la Cour dans l'affaire *Eurowings*[121] en se référant à l'affaire *Bachmann*, un "inconvénient fiscal …[*doit être*] compensé par un avantage fiscal correspondant à l'égard du même ressortissant".

Dans les règles nationales, il y a rarement une corrélation stricte entre déductibilité et avantages. Et c'est encore moins le cas si on tient compte des conventions bilatérales. Comme la Cour l'a précisé dans l'affaire *Wielockx*[122], "par l'effet des conventions contre les doubles impositions qui suivent le modèle de la convention type de l'OCDE, l'Etat impose toutes les

---

116 Affaire 270/83 précitée.

117 Voir l'affaire C-204/90 Bachmann; et l'affaire C-300/90 Commission contre la Belgique.

118 C-80/94 Wielockx; C-279/93 Schumacker; C-484/93 Svensson; C-107/94 Asscher; C-264/96 ICI.

119 Affaire C-35/98.

120 Affaires conjointes C-400/97 et C-402/97.

121 C-294/97 Eurowings

122 C-80/94, précitée.

pensions perçues par les résidents sur son territoire, quel que soit l'Etat où les cotisations ont été payées, mais, à l'inverse, il renonce à soumettre à l'impôt les pensions perçues à l'étranger, même si elles ont pour origine des cotisations, versées sur son territoire, qu'il a considérées comme déductibles".

Exemples de jurisprudence

L'archétype de la forme de discrimination que la Cour considère comme illégale résulte de situations où le traitement fiscal des ressortissants d'un Etat membre est plus favorable que celui auquel sont soumis les non-ressortissants de cet Etat membre. Ainsi par exemple, la Cour a, à maintes occasions, estimé que le traitement fiscal moins favorable réservé par un Etat membre à l'établissement stable d'une société ressortissante d'un autre Etat membre était discriminatoire et incompatible avec les libertés garanties par le Traité[123].

Bien qu'une partie importante de la jurisprudence concerne des non résidents qui sont des ressortissants d'un autre Etat membre, le Traité protège également les personnes des mesures adoptées par leur propre Etat membre qui limitent l'exercice des libertés du Traité. Ainsi, par exemple, la Cour a confirmé que les mesures fiscales destinées à permettre à des groupes de sociétés d'être imposés, au sens large comme si elles n'étaient qu'une seule entité d'un même Etat membre (dégrèvement de consortium et déductibilité fiscale des apports d'actifs entre sociétés d'un même groupe) ne peuvent être conçues de manière à discriminer les structures de groupe dans lesquelles certaines sociétés ont leur siège social dans d'autres Etats membres[124].

D'autre part, les Etats membres sont autorisés par le droit communautaire à conclure des conventions de double imposition. Cependant, comme l'a montré l'arrêt de la Cour dans l'affaire *Compagnie de Saint-Gobain*[125], ce droit ne signifie pas que les Etats membres peuvent soumettre les ressortissants d'autres Etats membres à des mesures discriminatoires.

Dans ce cadre, les mesures nationales suivantes ont été considérées, parmi d'autres, comme incompatibles avec les libertés garanties par le Traité:

- un crédit d'impôt sur dividende attribué à des sociétés résidentes en France mais refusé à la succursale d'une société ayant son siège dans un autre Etat membre;

- un remboursement par le Luxembourg d'un excédent d'impôt sur le revenu qui était refusé aux contribuables qui déménageaient dans un autre Etat membre durant l'exercice fiscal;

- les dégrèvements au profit des personnes physiques que l'Allemagne accorde à ses résidents mais qu'elle refuse aux non résidents même s'ils ne peuvent bénéficier des mêmes types d'abattement dans leur Etat de résidence;

- un dégrèvement (déduction fiscale des transferts à une provision pour pensions) que les Pays-Bas accordent aux entreprises résidentes mais qu'ils refusent à celles qui ne le sont pas;

---

123 Voir, par exemple: Affaires 270/83 Avoir fiscal, C-307/97 Compagnie de Saint-Gobain, C-311/97 Royal Bank of Scotland,

124 Voir les affaires C-264/96 ICI et C-200/98 XAB and YAB

125 Voir l'affaire C-307/97.

- la limitation par la France de la déductibilité des dépenses de recherche effectuées sur son territoire;

- le rejet par le Royaume-Uni des pertes et autres dégrèvements des consortiums dont les filiales sont essentiellement situées dans d'autres Etats membres;

- l'imposition plus lourde que fait subir l'Allemagne à une société qui loue des biens à une société irlandaise sur base du fait que la société de crédit-bail est soumise à un taux d'imposition plus faible dans la République d'Irlande;

- le refus par les Pays-Bas de l'exonération des dividendes versés par une société ayant son siège social dans un autre Etat membre alors qu'elle est accordée dans les cas de participations domestiques;

- le refus par la Belgique de la compensation des pertes d'un exercice fiscal antérieur à cause des bénéfices réalisés la même année par un établissement stable établi dans un autre Etat membre;

- refus par l'Allemagne des avantages relatifs aux dividendes résultant d'une convention de double imposition (résultant de conventions avec des pays tiers) à la succursale d'une société ayant son siège dans un autre Etat membre.

Au-delà de la discrimination?

Les dispositions relatives aux libertés du Traité font généralement référence à des "restrictions" à l'exercice de celles qu'elle garantissent. Dans sa jurisprudence non fiscale, la Cour a estimé à plusieurs reprises que les restrictions non discriminatoires à la libre circulation des biens étaient illégales sauf à être justifiées par des exigences impérieuses précises d'intérêt public. Déjà en 1974, par son arrêt dans l'affaire *Dassonville*[126], la Cour a estimé que toutes les règles relatives au commerce qui étaient susceptibles de gêner directement ou indirectement, effectivement ou potentiellement, les échanges intra-communautaires étaient en contradiction avec l'article 28 du Traité.

Lors de son arrêt auquel il est souvent fait référence dans l'affaire *Cassis-de-Dijon*[127], la Cour a considéré que de telles restrictions (qui avaient un effet négatif sur les échanges) étaient compatibles avec les libertés garanties par le Traité lorsqu'elles sont nécessaires à la préservation de certains intérêts publics, tels que le contrôle fiscal, la santé publique et la protection des consommateurs. Ainsi, par exemple, les règles applicables aux produits domestiques ne peuvent être appliquées aux produits importés d'autres Etats membres, même si elles ne sont pas discriminatoires protection des consommateurs ou la protection de l'environnement. Dans l'affaire *Säger*[128], La Cour a étendu cette "approche fondée sur les restrictions" à la libre prestation, sauf si cela se justifie par des raisons impérieuses telles que la libre concurrence, la de services.

Dans le domaine de la fiscalité directe, la Cour n'a jusqu'à présent appliqué cette analyse de manière non équivoque qu'aux questions de mise en conformité (telles que les exigences

---

126 Affaire 8/74

127 Affaire 120/78

128 Affaire C-76/90 Säger.

comptables imposées aux succursales pour apporter la preuve des pertes subies[129]). Il y a cependant des indices d'une extension de cette approche et la tendance perçue à travers les analyses de la Cour va bien dans le sens d'une approche restrictive. Cette tendance peut être démontrée par une interprétation généralement étroite des justifications aux règles restrictives nationales, mais elle est encore beaucoup plus claire dans la décision prise récemment dans l'affaire *Safir*[130]. Dans son arrêt, la Cour a jugé illégale les restrictions à la libre prestation de services découlant des:

- règles nationales (suédoises) qui avaient pour effet de rendre la prestation de services entre Etats membres (au départ du Royaume-Uni) plus difficile que la prestation de services à l'intérieur d'un seul Etat membre (la Suède).

Il reste à voir jusqu'où la Cour souhaite aller en adoptant une telle analyse dans le domaine de la fiscalité directe, mais si elle devait être étendue de manière non équivoque à ce domaine, la disparition de la nécessité de la discrimination élargirait certainement le nombre d'obstacles tombant dans le champ d'application des dispositions du Traité.

Questions non résolues

Comme indiqué ci-avant, il subsiste une question importante de portée générale pour laquelle des éclaircissements n'ont pas encore été fournis: il s'agit de savoir dans quelle mesure les restrictions non discriminatoires à l'exercice des libertés garanties par le Traité seront considérées comme illégales. Un domaine particulièrement délicat en cette matière est celui de l'interprétation de la libre circulation des capitaux prévue par les articles 56 et 58 car ce dernier fait expressément référence à des restrictions non discriminatoires acceptables tout en interdisant les discriminations arbitraires et les restrictions déguisées.

Il y a plus précisément un certain nombre de questions dont la réponse dépend de l'évolution de l'analyse du type de restriction dans le domaine de la fiscalité directe. On peut s'attendre à obtenir plus d'indications dans des domaines tels que les restrictions à certains services transfrontaliers, la possibilité pour les Etats membres de maintenir leur droit d'imposer après des réorganisations transfrontalières, la compatibilité des retenues à la source sur les intérêts et redevances et l'imposition des dividendes transfrontaliers.

En ce qui concerne la question du traitement fiscal des dividendes transfrontaliers dans des systèmes qui prévoient l'imposition de l'investissement direct à la fois au niveau de la société et à celui de l'actionnaire (mais uniquement au niveau domestique), les choses sont déjà un peu plus claires suite à la décision prise dans l'affaire *Verkooijen*[131]. Dans cette affaire, la question était posée de la légalité des règles néerlandaises qui exonéraient (jusqu'à certains seuils) les dividendes reçus de sociétés néerlandaises. Le gouvernement néerlandais prétendait que l'exonération avait pour but de réduire la double imposition économique et que la limitation du bénéfice de l'exonération des dividendes aux seules sociétés de droit néerlandais se justifiait par la nécessité de préserver la cohérence de son système fiscal.

---

129 Voir l'affaire C-250/95 Futura Participations.

130 Affaire C-118/96 précitée.

131 Affaire C-35/98

Le refus de la Cour d'accepter l'argument de cohérence ne fut pas une grande surprise suite à l'évolution de sa jurisprudence depuis l'arrêt rendu dans l'affaire *Bachmann*[132]. La Cour motivait sa décision par le fait que c'était la cohérence vis-à-vis d'un seul et même contribuable qui devait être examinée: la cohérence fondée sur différents contribuables (actionnaires et sociétés) ne pouvait justifier la discrimination comme en atteste la jurisprudence claire et constante de la Cour. Cette décision peut avoir de profondes conséquences sur tous les régimes fiscaux qui intégrent le traitement fiscal de l'investissement direct à la fois au niveau de la société et au niveau de ses actionnaires. Elle conforte certainement la thèse que la co-existence de l'élimination totale ou partielle de la double imposition économique au niveau national et du maintien de cette double imposition dans les situations transfrontalières par un Etat membre constitue une restriction (discriminatoire) à l'investissement transfrontalier intra-communautaire direct.

Une autre question potentielle est celle de la mesure dans laquelle les Etats membres de l'UE sont obligés de considérer que les régimes fiscaux applicables dans d'autres Etats membres sont adéquats et corollairement de s'abstenir de faire appel à des mesures anti-abus pour contrecarrer l'usage de sociétés relais et de canalisateurs financiers. Pour que de telles mesures soient compatibles avec le principe de liberté d'établissement consacré par l'article 43 du Traité, elles doivent apparaître comme justifiées et proportionnées aux buts poursuivis.

Une autre série de questions ouvertes concerne les points qui se trouvent en général repris dans les conventions de double imposition bilatérales ou multilatérales entre territoires fiscaux indépendants. Parmi celles-ci figure l'importante question de savoir si l'échec d'un Etat membre dans la prévention de la double imposition entraîne une discrimination ou une restriction contraire aux libertés garanties par le Traité. Une autre question non résolue est celle de la mesure dans laquelle le Traité limite les prérogatives externes des Etats membres en matière de conclusion de conventions de double imposition avec d'autres Etats membres ou avec des pays tiers. Il n'y a à ce jour encore aucune décision relative à la possibilité pour un Etat membre d'octroyer des avantages différents à des ressortissants d'autres Etats membres dans le cadre de ses conventions bilatérales avec ces Etats ou si le Traité leur impose d'offrir à ces ressortissants le traitement de la nation la plus favorisée qui résulte des conventions conclues avec des pays tiers.

Une jurisprudence récente a traité de questions relativement proches[133] mais on ne peut cependant toujours pas déterminer si toutes les différences qui subsistent entre les conventions fiscales les rendront incompatibles avec le principe d'égalité de traitement. On peut en particulier prétendre que le principe d'égalité de traitement n'autorise pas les concessions réciproques qui vont au-delà de la simple attribution de droits d'imposer, telles que des différences dans les attributions qui ont pour but d'éviter la double imposition économique (remboursement ou imputation de crédits d'impôt).

---

132 Voir discussion sur cette question supra.

133 Voir les affaires Gilly et Compagnie de Saint-Gobain. Dans l'affaire Gilly, il était demandé à la Cour si l'attribution différente de droits d'imposer différentes catégories de travailleurs selon la convention franco-allemande était compatible avec l'article 39 du Traité. La Cour a répondu qu'en l'absence de mesures d'unification ou d'harmonisation au niveau communautaire, les parties contractantes étaient compétentes pour définir entre elles les critères de répartition de leurs pouvoirs d'imposer dans le but d'éliminer la double imposition. Dans l'affaire Compagnie de Saint-Gobain, la Cour a jugé inacceptable le refus par l'Allemagne du bénéfice de la convention de double imposition (qui se basait sur des conventions de double imposition conclues avec des pays tiers) à la succursale d'une société qui avait son siège dans un autre Etat membre.

2.3. Conclusions

Nonobstant le fait que la fiscalité directe est un domaine qui ressort toujours de la souveraineté des Etats membres, il peut s'avérer que des dispositions fiscales nationales soient incompatibles avec les exigences du Traité, et de ce fait, nulles de plein droit. Cela résulte de l'incidence des dispositions du droit communautaire et des principes généraux de droit qui découlent de ces dispositions et des systèmes juridiques nationaux des Etats membres. Il est arrivé que la Cour, tout en étant consciente des conséquences de ses décisions par rapport aux schémas établis de droit international, n'hésite pas à interpréter le droit communautaire en faveur de l'intégration européenne.

La Cour a adopté une interprétation très restrictive des dérogations aux principes fondamentaux de libre circulation des personnes, de liberté d'établissement et de libre prestation de services dans le domaine de la fiscalité directe. L'attitude relativement peu complaisante qui ressort de la jurisprudence récente se retrouve dans les arrêts de la Cour qui fixent les limites à l'application de la justification sur base du principe de "cohérence fiscale". Il s'agit d'une évolution qui a cependant nécessité un certain temps et qui a causé une grande confusion quant au sens à donner à l'interdiction de la discrimination dans le domaine de la fiscalité directe. Il semble également y avoir une tendance à une analyse restrictive dans la jurisprudence de la Cour relative aux règles de fiscalité directe des Etat membres.

Malgré le pouvoir considérable de la Cour dans le domaine de la suppression des entraves existantes aux activités économiques transfrontalières, il est clair qu'on ne peut s'y attaquer exclusivement par les actions judiciaires devant la Cour. Les arrêts de la CJCE sont limités aux affaires qui lui sont présentées et ne concernent que certains aspects individuels d'une question plus générale. La traduction pratique des arrêts rendus est du ressort des Etats membres qui ne retiennent pas toujours les enseignements plus généraux qui en découlent.

Par ailleurs, la jurisprudence en matière de fiscalité directe n'a pas encore atteint sa pleine maturité et l'ensemble des conséquences pour les règles fiscales nationales restent incertaines. Il y a de nombreuses raisons à cela mais la plus importante d'entre elles est probablement liée aux limites à la compétence de la Cour. La jurisprudence qui touche à la fiscalité directe provient le plus souvent d'actions qui ont d'abord été intentées devant une juridiction nationale laquelle est tenue de saisir la Cour selon l'article 234 du Traité. Il n'y a que très peu d'affaires ayant été portées devant la Cour qui sont des actions directes contres les Etats membres. Les incompatibilités potentielles des législations fiscales nationales avec le droit communautaire n'ont donc pas été systématiquement détectées et examinées. De même, les compétences d'attribution de la Cour ne lui permettent pas de prendre des décisions en dehors des question spécifiques de droit qui lui sont soumises.

Il y a beaucoup de questions importantes relatives à la fiscalité directe qui n'ont pas fait l'objet d'une interprétation par la Cour et, notamment à cause de cela, l'ensemble des implications de la jurisprudence n'a pas été traduite de manière cohérente et uniforme dans le droit national. Les limites du processus judiciaire en tant que moyen exclusif de promouvoir l'intégration du Marché intérieur par la levée des obstacles à l'activité économique transfrontalière mettent en évidence le besoin de coordination aux niveaux politique et technique de manière à prolonger et à renforcer les avancées imputables à la Cour. Il semble donc y avoir matière pour adopter un cadre communautaire pour organiser des échanges de vue sur les implications des arrêts importants de la CJCE. La Commission, par-delà son rôle de gardien du Traité d'engager des procédures d'infraction dans les cas où cela s'avère nécessaire, pourrait promouvoir une application plus uniforme du droit en émettant des avis

sur les conclusions qu'elle considère qu'il faudrait tirer des décisions importantes de la Cour, sous forme de communications ou de recommandations. Cette approche semble nécessaire, du point des vue des Etats membres, pour permettre à la Cour d'arrêter de démanteler les régimes fiscaux nationaux. L'adoption d'une législation positive par les Etats membres, préalablement aux décisions de la Cour est donc la seule manière constructive de progresser. Les domaines qui sont particulièrement importants sont examinés de manière plus détaillée dans les sections qui suivent de cette partie de l'étude.

3. IMPORTANCE DE LA COMPTABILITÉ POUR REMÉDIER AUX OBSTACLES FISCAUX AU MARCHÉ INTÉRIEUR

L'analyse des entraves fiscales a montré que beaucoup d'entre elles découlaient de la multiplicité des règles des 15 systèmes fiscaux qui est, à son tour, le fruit – dans une mesure variable – des normes comptables différentes. Par ailleurs, et pour de multiples raisons qui n'ont pas trait à la fiscalité, l'harmonisation comptable est toujours à l'ordre du jour au niveau international. Avant d'imaginer des solutions purement "fiscales", il est donc utile d'examiner en détail les liens avec la comptabilité et d'étudier comment une harmonisation devrait ou pourrait contribuer à remédier aux obstacles fiscaux.

Dans tous les Etats membres, les dispositions relatives au calcul de l'assiette fiscale sont, dans une certaine mesure, liées au normes comptables. Celles-ci se basent sur les mêmes principes dans l'ensemble de l'UE, mais lorsqu'on entre dans le détail, elles font preuve de grandes différences d'un Etat membre à l'autre. Même les règles formelles de tenue des comptes sont différentes. Depuis l'émission du rapport Ruding, il y a cependant eu une considérable évolution en ce domaine.

De manière générale, il est important de faire la distinction entre la "comptabilité générale", c'est-à-dire les comptes statutaires que les sociétés doivent établir et publier régulièrement pour informer le public, et la "comptabilité de gestion" interne, c'est-à-dire par exemple les calculs de prix de revient qui interviennent dans le processus de fixation des prix. En pratique, les deux types de comptabilité se fondent dans une large mesure sur les mêmes données et la tenue des comptes se fait sur base de procédures semblables et est faite par les mêmes personnes. La "comptabilité fiscale" est nécessaire pour fournir les données comptables qui interviennent dans la détermination de l'impôt exigible de la société. L'approche comptable de base d'opérations identiques peut donc être très différente selon les Etats membres. Les prix de transfert en sont un bon exemple.

3.1. Approches fondamentalement différentes selon les Etats membres

En général, la fiscalité incite à minimiser les revenus pour limiter l'impôt exigible ou le reporter dans le temps tandis que la comptabilité incite souvent à les maximiser ou à les lisser pour satisfaire les actionnaires. Les Etats membres font preuve d'attitudes différentes face à cette dichotomie. Dans l'UE, il existe deux structures radicalement différentes de relations

entre la comptabilité et la fiscalité. La première peut être désignée par le vocable “indépendance” et la seconde “dépendance”[134].

L’indépendance signifie que le calcul du bénéfice à des fins comptables est en principe indépendant du calcul à des fins fiscales. Les entreprises peuvent adopter des méthodes comptables différentes selon la finalité poursuivie et le recours à des dispositions fiscales particulières ne requiert pas de traduire celles-ci dans la comptabilité générale. L’ « indépendance » n’est cependant jamais totale: les normes comptables vont tenir compte de schémas qui ont été mis en oeuvre pour des raisons fiscales et inversement. La séparation des comptabilités fiscale et générale est dans une certaine mesure le fait des pays dont le régime juridique est celui de la « common law » et qui privilégient la notion d’ »image fidèle » dans leur législation comptable.

La dépendance signifie soit que la comptabilité générale se conforme aux règles fiscales, soit que le revenu imposable est fonction des règles retenues à des fins de comptabilité générale. Cela implique que le calcul du revenu imposable est généralement cohérent par rapport aux normes comptables et aux principes relatifs à la tenue d’une comptabilité régulière[135]. Les rapports entre comptabilité et fiscalité peuvent être encore plus étroits si on subordonne l’adoption d’une règle comptable reconnue par le droit fiscal à l’adoption de cette même règle en comptabilité générale[136]. Cette correspondance entre comptabilités fiscale et générale est dans une certaine mesure l’apanage des pays dont le droit de base est le droit civil. L’idée sous-jacente est d’empêcher les sociétés de se présenter sous des jours différents selon leur interlocuteur (c’est-à-dire de montrer des bénéfices confortables aux actionnaires et investisseurs potentiels et de maigres résultats aux autorités fiscales), et ce particulièrement lorsqu’elles ont pu tirer avantage de régimes fiscaux privilégiés.

La dépendance ne se conçoit normalement que pour les comptes des sociétés prises individuellement puisque les comptes consolidés servent rarement de base à la détermination du revenu imposable. Les entreprises peuvent cependant retenir les mêmes principes pour les comptes de chacune des sociétés et les comptes consolidés. Les comptes consolidés peuvent donc être influencés par les règles fiscales dans les pays qui se caractérisent par la dépendance. En général, cependant, les sociétés mères s’efforcent de présenter des comptes consolidés qui soient le moins possible influencés par la fiscalité .

Dans l’UE, l’indépendance entre la comptabilité et la fiscalité se retrouve au Danemark, en Irlande, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, tandis que la dépendance est observée à des degrés divers dans les autres Etats membres; le lien le plus fort entre comptabilité et fiscalité est en Allemagne. Vu l’énorme pression en faveur de normes comptables mondiales, on observe depuis peu une tendance dans beaucoup d’Etats membres à déserrer ce lien, mais il y a également eu récemment des mouvements en sens contraire.

---

134 Pour plus de détails et une discussion générale sur la distinction entre comptabilité fiscale et comptabilité commerciale, voir Hulle, K. Van, *Convergences in accounting rules and income tax legislation - A European point of view*, in: "Tax Policy and the Impending Economic and Monetary Union, Abraham, F., Stuyck, J. and Vanistendael, F. (Eds.), Leuven Law Series 12, Leuven University Press (pp. 117-126), 1999

135 Il est souvent fait référence dans ce contexte au principe allemand de “ Maßgeblichkeit” (autorité) et au “ Grundsätze ordnungsmässiger Buchführung".

136 On parle souvent du principe de “ umgekehrte Maßgeblichkeit” (autorité inverse).

Dans ce contexte, les premières directives comptables européennes apparaissent essentiellement comme un compromis entre les principes comptables anglo-néerlandais, d'une part, et ceux de l'Europe continentale et de l'Allemagne d'autre part. La fiscalité ne comptait pas parmi les principales préoccupations au moment de leur adoption.[137]. Bien qu'il y ait un certain nombre d'articles relatifs aux conséquences fiscales dans la 4ème directive relative aux comptes sociaux des sociétés[138], c'est essentiellement pour des raisons fiscales que celle-ci n'a toujours pas été sérieusement modifiée. Les modifications auraient eu une incidence sur les recettes fiscales de beaucoup d'Etats membres. L'approche de base de la 7ème directive sur les comptes consolidés[139] était semblable: les Etats membres peuvent choisir de donner une "connotation fiscale" aux règles comptables[140]. Ainsi on pourra procéder à un amortissement accéléré dans les comptes de la société mère et à un amortissement normal dans les comptes consolidés.

Encadré 47:
Comment les entreprises multinationales composent-elles avec les règles comptables différentes des 15 Etats membres et au-delà?

Selon les représentants des entreprises qui faisaient partie du groupe d'experts, la réconciliation des comptabilités fiscale et générale dans un groupe de sociétés n'est qu'un des multiples problèmes pratiques auxquels on est confronté lorsqu'il faut traiter avec 15 autorités fiscales distinctes. Cela génère cependant de considérables coûts de mise en conformité. ICI, par exemple, se conforme aux seules normes comptables britanniques. Les comptes locaux sont ensuite rendus conformes aux règles locales. Le problème le plus important en cette matière ne provient pas des autres pays de l'UE (avec lesquels les différences sont relativement mineures) mais des Etats-Unis. Un résultat comptable britannique de 150 peut correspondre à un résultat comptable américain de +/- 110.

Unilever est une entreprise qui a des sièges sociaux dans deux Etats membres; elle est donc confrontée à la fois aux règles comptables des Pays-Bas et à celles du Royaume-Uni. Comme elle est cotée au NYSE, elle doit également se conformer aux normes comptables américaines, mais elle fonctionne toujours avec un seul jeu de normes comptables internes.
Les données financières sont utilisées pour tenir les comptes selon les normes comptables britanniques. A quelques différences près (par exemple les actions autodétenues) qui nécessitent une comptabilisation distincte, ces comptes sont utilisés tant au Royaume-Uni qu'aux Pays-Bas. Aux Etats-Unis, cependant, il faut procéder à un retraitement complet du bilan et du compte de pertes et profits.

3.2. Nouvelles évolutions depuis la publication du rapport Ruding

Au milieu des années 1990, la Commission a présenté une nouvelle stratégie dans le domaine comptable qui consistait à intégrer l'harmonisation européenne dans une harmonisation internationale plus large. Dans sa Communication relative à cette question[141], elle proposait

137 Pour une analyse détaillée de la relation entre comptabilité et fiscalité dans les directives européennes relatives à la comptabilité, voir la contribution précitée du Prof. Karel Van Hulle.

138 Quatrième Directive du Conseil (78/660/CEE) du 25 juillet 1978 sur les comptes annuels de certains types de sociétés; J. O. L222 du 14 août 1978.

139 Septième Directive du Conseil (83/349/CEE) du 13 juin 1983 sur les comptes consolidés; J.O. L193 du 18 juillet 1983.

140 L'art. 29 de la Directive autorise une société mère à utiliser pour ses propres comptes annuels des règles qui sont différentes de celles utilisées pour ses comptes consolidés. Il s'agit d'une option pour les Etats membres.

141 Communication de la Commission relative à l'harmonisation comptable: Une nouvelle stratégie au regard de l'harmonisation internationale, COM(95) 508, Novembre 1995.

aux Etats membres de permettre aux multinationales de présenter leurs comptes consolidés conformément aux normes comptables internationales (International Accounting Standards - IAS). Dans sa communication générale relative à la comptabilité[142] et sa proposition de règlement relative à l'application des normes comptables internationales[143], la Commission franchit une étape supplémentaire par rapport à la stratégie adoptée en 1995. Elle propose que toutes les sociétés cotées présentent leurs comptes consolidés conformément aux normes IAS.

Compte tenu de la dimension planétaire de cette question, cela n'a pas de sens de concevoir un concept comptable européen distinct. Il ne fait pas de doute que l'évolution internationale est largement déterminée par les Etats-Unis qui constituaient, jusqu'à la mise en place de l'Union économique et monétaire, le plus grand marché des capitaux du monde. Celui-ci attire beaucoup d'entreprises multinationales européennes à la recherche de nouveaux capitaux. Cependant, aux Etats-Unis comme dans beaucoup d'autres pays anglophones, la préférence est donnée à un cadre conceptuel de la comptabilité orienté vers l'investisseur qui met en évidence les bénéfices futurs de l'entreprise. Les autorités fiscales sont négligées en tant que partie prenante.

De même, les normes IAS ont été conçues de manière telle qu'elles sont neutres sur le plan fiscal. Leur application aux comptes individuels des entreprises n'est en principe pas possible dans de nombreux Etats membres car cela aurait de fâcheuses conséquences sur le plan fiscal[144].

Dans l'UE, les rapports entre comptabilités fiscale et générale seront considérablement influencés par la création d'un marché des capitaux européen qui sera la conséquence de l'Union économique et monétaire. Tant que les normes comptables sont différentes, la publication des rapports annuels des sociétés appartenant à la même zone euro donnera une fausse impression d'harmonisation. Les marchés poussent très fort dans le sens de l'harmonisation des normes comptables. Cette tendance sera encore renforcée par la création imminente de bourses de valeurs pan-européennes pour les +/- 7000 sociétés cotées de l'UE. Il y a de bonnes raisons de croire que ces mouvements vont augmenter la pression en faveur d'un cadre comptable qui favorise les investisseurs (avec les effets qui l'accompagnent en matière de comptabilité fiscale). Il doit cependant être clair que la décision de séparer les comptabilités fiscale et générale est loin d'être prise et qu'on pèse encore le pour et le contre.

Le Conseil a récemment adopté une directive[145] qui autorise les Etats membres à permettre ou imposer une comptabilité d'"image fidèle" pour certains actifs et passifs. Cette nouvelle

---

142 Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen: Stratégie de l'UE en matière d'information financière: la marche à suivre, COM(2000)359, Juin 2000.

143 Proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil sur l'application des normes comptables internationales [COM(2001)80] du 13 février 2001.

144 Les Etats membres où il n'y a pas de liens entre fiscalité et comptabilité trouveront bien sûr pratique de permettre également l'application des normes IAS aux comptes individuels. Au niveau domestique, sept Etats membres permettent déjà à certaines sociétés (principalement des sociétés cotées) de se démarquer des normes nationales en matière de consolidation de manière à présenter les comptes consolidés conformément aux normes IAS ou aux normes américaines (US Generally Accepted Accounting Principles - GAAP).

145 Adoption le 31 Mai 2001 de la proposition de directive du Parlement européen et du Conseil modifiant les Directives 78/660/CEE et 83/349/CEE en ce qui concerne les règles d'évaluation applicables aux comptes annuels et aux comptes consolidés de certaines formes de sociétés, COM(2000)80, février 2000 [la directive approuvée n'a pas encore été publiée].

approche va essentiellement se substituer au principe traditionnel de “réalisation” (qui veut que les bénéfices ne sont comptabilisés qu’une fois “matérialisés” à l’occasion d’une transaction). La comptabilité se fonde ainsi sur le changement de valeur plutôt que sur la transaction; les instruments financiers sont donc évaluées à leur valeur de marché (plutôt qu’au coût historique). Les interactions entre comptabilité fiscale et comptabilité générale deviennent donc virtuellement impossibles.[146]

Les auteurs ont même de plus en plus tendance à recommander l’adoption d’une comptabilité d’”image fidèle” pour d’autres actifs et passifs. Certains enseignants estiment que le compte de pertes et profits traditionnel n’est pas le reflet de la réalité économique de l’entreprise. Les placements immobiliers, par exemple, sont acquis pour des raisons d’investissement mais ne sont pas comptabilisés à leur valeur de marché. Leurs changements de valeur pourraient être ajoutés aux revenus et résultats des opérations dans le compte de pertes et profits, ou y apparaître séparément; de toute manière la question se pose de savoir comment on mesure le bénéfice: faut-il y introduire ou en exclure les changements de valeur? Une possibilité est de produire un “bilan des résultats financiers” pour répondre à ce besoin. Ces points de vue ne sont bien sûr pas partagés par tout le monde. Ainsi on tire argument de la volatilité des valeurs de marché, particulièrement dans le cas des actions. En outre, une comptabilité d’”image fidèle” est réputée pousser une prise de décision purement financière ce qui est en général une évolution plutôt négative.

3.3. Conclusions et exemples pratiques

De manière générale, on peut dire qu’il n’y a aucune perspective de réconciliation complète de la comptabilité fiscale et de la comptabilité générale. Au contraire, la comptabilité selon le principe de l’”image fidèle” et l’évolution récente des règles relatives aux marchés des capitaux sont des étapes qui vont dans le sens d’éloigner plus encore les deux mondes. La comptabilité selon le principe de l’”image fidèle” va certainement s’imposer pour les comptes consolidés des multinationales européennes et il y a de bonnes raisons de croire que les normes IAS orientées vers l’investisseur vont devenir la norme. Dans l’ensemble, la nécessité de plus d’harmonisation pour garantir une meilleure comparabilité des états financiers des entreprises européennes implique une rupture entre comptabilités fiscale et générale, à moins que les Etats membres ne soient prêts à modifier considérablement leur comptabilité fiscale. Il est cependant intéressant de constater qu’une évolution récente dans certains Etats membres montre que la séparation de la comptabilité fiscale et de la comptabilité générale n’implique pas obligatoirement que les deux deviennent étrangers. Les normes IAS sont parfois également utilisées à des fins fiscales.

Les conséquences de ces mouvements se ressentent d’abord et avant tout dans les comptes consolidés, mais, à un certain moment, elles existeront également dans les comptes individuels (par exemple, au niveau des filiales des entreprises multinationales) qui, dans beaucoup d’Etats membres, apportent une information comptable utile au plan fiscal. La dépendance entre comptabilité générale et comptabilité fiscale continuera donc à être remise en question car les interrelations entre les deux rendent extrêmement difficiles le changement et la modernisation des normes comptables (du fait des conséquences fiscales implicites).

---

146 A l’heure actuelle, les points de vue divergent substantiellement au sein de l’UE sur l’application pratique du principe de réalisation. La traduction des opérations en devise étrangère en est un bon exemple.

On peut tirer deux conclusions de l'analyse des entraves potentielles au Marché intérieur que constitue la fiscalité des sociétés. La première est que, dans la mesure où ces entraves tiennent à l'assiette imposable, c'est-à-dire aux divers composants du revenu imposable, il est clair que l'harmonisation comptable ne contribuera pas au rapprochement des assiettes fiscales des entreprises de l'UE. La deuxième est qu'il y a de bonnes raisons de croire que le nombre des options, y compris fiscales, va continuer à s'accroître à l'avenir car, malgré la tendance décrite plus haut, la plupart des Etats membres semblent vouloir maintenir certains liens entre comptabilité fiscale et comptabilité générale.

Finalement, si l'on considère les entraves fiscales identifiées dans la Partie III de cette étude, il est important de noter que même si l'indépendance entre la comptabilité générale et la comptabilité fiscale devient le schéma dominant dans l'UE, les interrelations de fait et les problèmes resteront. Ainsi par exemple, le traitement fiscal des actifs incorporels est déterminé dans tous les Etats membres par la manière dont ils sont comptabilisés. Un autre exemple est celui du traitement fiscal du crédit-bail qui se base généralement sur la distinction entre bail d'exploitation et bail financier et qui diffère selon les Etats membres. Comme on peut le voir dans le cadre ci-après, celle-ci a une forte incidence sur l'amortissement (fiscal)[147].

Encadré 48:
Le traitement fiscal des contrats de crédit-bail

Un traitement fiscal différent des actifs incorporels (à savoir les écarts d'acquisition, les marques commerciales et le savoir-faire) constitue un obstacle majeur aux restructurations transfrontalières d'entreprises, particulièrement dans les cas où les incorporels sont vendus/acquis dans le cadre d'une cession d'actifs. Dans certains Etats membres, l'amortissement fiscal des actifs incorporels acquis est possible, dans d'autres non. Lorsque c'est le cas, les régimes d'amortissement autorisés sont différents selon les Etats membres. En outre, dans beaucoup d'Etats membres, les plus-values qui résultent de l'aliénation d'actifs incorporels sont imposables. Comme la délocalisation d'un actif incorporel d'un Etat membre où la plus-value sur celui-ci est imposable à un autre où il ne peut-être amorti peut avoir un coût prohibitif, la différence de traitement fiscal est une question dont il y aurait lieu de s'occuper.

De même, le traitement fiscal du crédit-bail n'est pas uniforme au sein de l'UE: il va du simple amortissement des actifs à la déduction complète et immédiate des loyers. Les problèmes transfrontaliers résultent donc essentiellement des différences de qualification des contrats comme bail d'exploitation ou bail financier dans le pays du bailleur et dans le pays du preneur. Cela touche donc tant la localisation que la décision du financement. Les entreprises peuvent parfois tirer parti de la coexistence de règles différentes pour une même type de crédit-bail à des fins de planification fiscale (dans des cas de contrat-bail portant sur des avions ou de grandes usines ou d'équipements en général) mais, en général, le crédit-bail constitue un authentique problème fiscal transfrontalier. Le crédit-bail est de plus en plus utilisé en matière d'infrastructure et d'équipements de haute technologie et les différences de traitement fiscal peuvent être décisives par rapport à la conclusion ou non d'un contrat.

Un autre exemple pratique où la comptabilité générale a une influence sur les questions de fiscalité des entreprises est celui du traitement des fusions et acquisitions.

147 Il faut cependant remarquer que le crédit-bail est l'objet d'un nouveau débat dans le monde des experts comptables et que la distinction actuelle entre bail d'exploitation et bail financier sera peut-être remplacée par une approche où tous les droits seront traduits au bilan. Le bailleur et le preneur feront donc apparaitre leurs droits respectifs au bilan.

Encadré 49:
Influence des normes comptables sur les décisions des entreprises: les fusions et acquisitions

La comptabilisation des fusions et acquisitions peut être déterminante pour leur traitement fiscal et les décisions financières qui s'y rapportent. Le choix entre la "méthode de l'absorption" et la "méthode de la mise en commun d'intérêts" pour les rapprochements d'entreprises en est un bon exemple car cette dernière méthode est reconnue fiscalement dans certains Etats membres alors que d'autres ne l'acceptent qu'au niveau de la comptabilité générale. Il faut également savoir que certaines entreprises de l'UE ne se feraient coter au NYSE que parce que cela leur permet d'acheter des sociétés américaines et d'appliquer la "méthode de la mise en commun d'intérêts".

Selon la "méthode de l'absorption", la filiale (la société acquise) est intégrée dans les comptes consolidés de sa maison mère (la société acquérante) comme si ses différents actifs et passifs avaient été acquis individuellement. Ils sont valorisés à leur "juste valeur de marché" et le total est comparé aux capitaux propres selon la valeur comptable de la filiale. L'éventuelle différence est répartie entre les différentes rubriques du bilan ou y apparaît sous un intitulé d'écart d'acquisition ("goodwill" ou "badwill"). Les coûts de la fusion sont activés.

En termes généraux, la "mise en commun" est la fusion de deux sociétés par laquelle la future société mère échange au moins 90% des actions de la filiale contre (principalement) des actions propres nouvellement émises. Dans la "méthode de la mise en commun d'intérêts", la participation dans le capital de la filiale n'est valorisée qu'à sa valeur nominale. Dans les comptes consolidés, la valeur comptable de la participation de la société mère est simplement compensée par les fonds propres de la filiale. Tous les autres actifs et passifs sont évalués à leur valeur comptable et simplement additionnés. Les coûts de la fusion peuvent être immédiatement déduits.

Comme les "réserves latentes" n'apparaissent pas lorsqu'on emploie la méthode de la "mise en commun", cela évite leur imposition à la valeur de marché. Il est intéressant de savoir qu'il y a d'importantes pressions politiques aux Etats-Unis en vue d'abolir cette méthode au niveau domestique et de ne plus l'accepter au niveau international.

Le débat imminent qui doit avoir lieu au niveau européen sur la séparation de la comptabilité fiscale de la comptabilité générale constitue une opportunité pour un nouveau rapprochement des assiettes fiscales des Etats membres. Dans la mesure où la comptabilité fiscale évoluerait indépendamment de la comptabilité générale, les Etats membres seraient obligés de définir des règles autonomes en matière de comptabilité fiscale. Cette démarche peut constituer une opportunité de coordination et de coopération pour démarrer sur la base de règles communes, plutôt que chaque Etat membre n'essaie de trouver des solutions individuelles.

IV.B
Mesures ciblées dans certains domaines

4. CONTROLE DE L'APPLICATION UNIFORME DE LA LEGISLATION FISCALE DE L'UE APPLICABLE AUX SOCIETES

L'analyse faite dans la IIIè Partie de cette étude montre clairement que beaucoup d'entraves fiscales aux fusions et acquisitions portant sur la fiscalité des dividendes sont simplement imputables à une mise en oeuvre différente de la directive fusion et de la directive mères-filiales par les Etats membres. Ces différences sont bien sûr dans une certaine mesure inhérentes à l'instrument légal qu'est une "directive" mais l'analyse a mis en exergue un certain nombre de questions qui méritent un examen plus approfondi.

Autant une certaine divergence dans la mise en oeuvre et l'interprétation d'une directive par les Etats membres lorsqu'ils traduisent celle-ci dans leur droit national paraît inévitable, autant des différences significatives quant aux conditions requises pour prétendre à ses avantages posent problème. En outre, les différences substantielles dans la mise en oeuvre du droit européen par les Etats membres accroît encore les coûts de mise en conformité qui résultent de la co-existence de 15 systèmes fiscaux différents au sein du Marché intérieur. Une application plus uniforme de la législation fiscale (existante et future) de l'UE applicable aux sociétés serait une étape importante dans la voie de la réduction de ces coûts et garantirait que, là où le droit fiscal de l'UE est d'application, des situations comparables soient traitées de manière comparable. Par la même occasion, la nécessité de recourir aux procédures judiciaires s'en trouverait réduite.

Un moyen d'atteindre ces objectifs et de s'attaquer aux divers problèmes liés à une application différente par les Etats membres des directives fiscales (existantes et futures) de l'UE est l'instauration d'un système de suivi collectif de la mise en oeuvre de ces directives. Ce système comprendrait un mécanisme d'échange des meilleures pratiques et/ou des évaluations réciproques. Après discussion avec les Etats membres, la Commission pourrait émettre des recommandations sur l'interprétation à donner à certaines dispositions importantes des directives.

Dans cette matière, il est important de noter que les différences de mise en oeuvre des directives sont souvent liées à des traditions et à des concepts juridiques différents. Ainsi, par exemple, une part importante des difficultés transfrontalières qui résultent de l'application des deux directives concernant la fiscalité directe ne sont dues qu'à une compréhension différente de la notion d'"évasion fiscale" et des dispositifs anti-abus[148]. Le mécanisme proposé constituerait une opportunité d'évoluer vers une meilleure compréhension commune de ces notions et d'autres concepts importants des régimes européens de fiscalité des entreprises. A long terme, l'élaboration, par exemple, de recommandations impératives concernant, entre autres, des périodes de détention minimum des actions pour l'application de la directive fusion, aiderait à trouver des solutions aux entraves qui seraient respectueuses des intérêts légitimes des administrations fiscales de tous les Etats membres.

A la lumière de l'expérience passée, on pourrait envisager la constitution d'une équipe de travail formée par les chefs des administrations fiscales nationales (fiscalité directe) pour s'atteler à ce travail. L'ancien groupe de travail constitué par les Chefs des Administrations fiscales (HOTA) constitue un précédent possible. Une autre possibilité serait de suivre l'approché de la 6ème directive TVA qui prévoit explicitement la constitution d'un Comité TVA en tant qu'institution chargée de son interprétation[149].

Compte tenu de l'importance des problèmes en question, le "suivi collectif" semble être un moyen particulièrement approprié pour traiter ce type d'entraves au Marché intérieur qui résulte de la fiscalité des sociétés. On trouvera plus de détails ci-après sur certains éléments potentiels d'un tel suivi à l'occasion de l'examen d'autres mesures ciblées.

---

148 Pour plus de détails concernant ces problèmes, voir Michelutti, R., *The anti-avoidance provisions in the merger directive and the parent-subsidiary directive*, IFA 2000 et Tiberghien, S. C., *The EU dividend and merger directives with emphasis on the anti-abuse provisions*, IFA 2000

149 Titre XVII, Art. 29 de la 6ème directive TVA.

5. MESURES CIBLEES DANS LE DOMAINE DE LA FISCALITE DES DIVIDENDES

5.1. Le système classique par rapport au système d'imputation

L'analyse faite dans la Partie III des obstacles dans le domaine de la fiscalité des dividendes a montré que les différences de traitement fiscal des actionnaires résidents et non résidents ainsi que de l'investissement étranger et domestique doivent être éliminés car ces différences constituent des incitations en faveur de l'investissement domestique.

Le système classique évite l'écueil de la différence de traitement mais conduit – tant pour les actionnaires domestiques que pour les actionnaires étrangers – à la double imposition économique des bénéfices de l'entreprise, au niveau de cette dernière et au niveau de son actionnaire. Il existe cependant un certain nombre de moyens pour au moins limiter sérieusement les effets de cette double imposition, par exemple l'application d'un taux réduit aux dividendes ou leur imposition partielle uniquement. De toute manière, cette forme de double imposition n'est pas un problème fiscal transfrontalier.

Le système d'imputation supprime le problème de la double imposition, moyennant l'octroi d'un crédit d'impôt approprié, mais uniquement pour les actionnaires résidents. De nombreux observateurs prétendent que cette différence de traitement constitue une infraction aux droits de libre établissement et de libre circulation des capitaux. Indépendamment de l'évolution de la jurisprudence en la matière, la meilleure solution du point de vue du Marché intérieur serait, si les systèmes d'imputation étaient conservés, que les Etats membres étendent le bénéfice de l'imputation des crédits d'impôt, d'une part aux actionnaires non résidents, ou, d'autre part, aux revenus étrangers. Etant donné que la plupart des Etats membres ne pratiquent pas les systèmes d'imputation, cela ne pourrait cependant pas être fait sur une base de stricte réciprocité. Les systèmes d'imputation tendent, de manière générale, à être l'exception plutôt que la règle dans l'UE.

Le choix entre le système d'imputation et le système classique par où des systèmes « d'allègement de la fiscalité des actionnaires », fait intervenir un certain nombre de considérations techniques et politiques complémentaires (par exemple, les interactions entre le taux d'imposition applicable, le traitement des "petits" actionnaires et la conception précise du système). Néanmoins, du point de vue du Marché intérieur pris en considération par cette étude, on peut conclure que la conception actuelle des systèmes d'imputation est à l'origine d'entraves fiscales aux activités économiques transfrontalières auxquelles seul un changement fondamental du système peut porter remède.

A ce propos, le cadre général de l'étude des implications de la jurisprudence de la CJCE en cette matière, brièvement décrite dans la section IV.A 2 supra, peut être particulièrement utile pour s'attaquer à ce problème de parti pris en faveur de l'investissement domestique de certains régimes d'imposition des entreprises, dont notamment les systèmes d'imputation. La jurisprudence de la Cour est particulièrement importante dans ce domaine. Des décisions récentes, en particulier dans l'affaire *Verkooijen*, montrent que les régimes fiscaux qui constituent un frein à l'activité ou à l'investissement transfrontalier peuvent attenter aux dispositions du Traité relatives aux libertés fondamentales. De telles décisions soulèvent des questions importantes dans le domaine de la conception des régimes fiscaux des Etats membres pour lesquels un certain encadrement parait nécessaire au niveau européen.

5.2. Mesures correctrices relatives à la directive « mères-filiales »

5.2.1. Modifications qu'il serait souhaitable d'apporter à la directive

Champ d'application de la directive

Sur base de l'analyse faite dans la Partie III, la refonte complète des dispositions de la directive « mères-filiales » relatives à la double imposition ne paraît pas nécessaire. Bien que la directive puisse être améliorée, le système de prévention de la double imposition des dividendes entre sociétés liées de différents Etats membres fonctionne relativement bien et fait l'objet d'une large approbation. Un certain nombre d'améliorations aiderait cependant à porter remède aux entraves fiscales identifiées dans la Partie III et faciliterait les opérations de restructurations d'entreprises transfrontalières. Compte tenu de l'importance des problèmes concernés, il semble qu'il faudrait réserver le bénéfice de l'urgence aux mesures destinées à améliorer l'efficacité de la directive.

La Commission reste convaincue des mérites de sa proposition de directive de 1993 qui couvre toutes les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés, quelle que soit leur forme juridique. Une reprise des discussions du Conseil sur l'adoption de cette proposition, après leur interruption en juin 1997 pour permettre celles relatives au très prioritaire "paquet fiscal", serait d'une grande aide. Il faut bien convenir qu'une majorité d'Etats membres préféreraient que la liste des formes de sociétés soit mise à jour plutôt que de voir le champ d'application de la directive étendu à toutes les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés. Mais, même si c'était cette solution qui devait être retenue, il y aurait toujours le même besoin pressant de reprendre les discussions sur cette question. Dans sa réunion des 26-27 Novembre 2000, le Conseil ECOFIN considérait que la mise à jour de la liste était une priorité. L'accord auquel était parvenu le Conseil européen de Nice à propos du Statut de société européenne nécessite également l'adaptation de la liste, ne fût-ce que pour y inclure la nouvelle société européenne (Societas Europeae).

Situations triangulaires

La directive pourrait également déterminer le droit applicable aux relations triangulaires qui font intervenir des établissements stables. Comme dans la proposition de directive sur les intérêts et redevances, la directive « mères-filiales » pourrait, par application des mêmes principes, être applicable aux situations dans lesquelles les actions sont détenues par un établissement stable établi dans un Etat membre autre que celui où la société a son siège social. Une telle solution dissiperait les incertitudes actuelles et ferait disparaître les divergences d'approche des Etats membres.

Seuil de participation

Comme on l'a indiqué plus haut, la directive "mères-filiales" s'applique actuellement aux cas de détention directe de 25% ou plus du capital d'une société située dans un autre Etat membre qui verse des dividendes. La seule prise en compte des participations directes est susceptible de nuire à l'organisation interne des groupes et à leurs opérations de restructuration. Certains Etats membres appliquent d'ailleurs déjà des seuils moins élevés. Il existe deux options pour améliorer le fonctionnement de la directive et résoudre ces problèmes.

La première est d'élargir la définition des participations prises en compte en faisant intervenir les détentions indirectes dans le seuil de 25%. Cela apporterait une solution aux problèmes relatifs à l'organisation et à la réorganisation des groupes, mais les administrations fiscales

nationales devraient prendre en compte et calculer les participations indirectes. La seconde est de continuer à ne tenir compte que des participations directes mais d'abaisser sensiblement le seuil de 25%, ce qui aurait le mérite de ne par rendre l'application de la directive plus complexe pour les administrations fiscales nationales tout en éliminant la plupart des difficultés relatives à l'organisation des groupes. La recherche de la simplicité milite pour cette dernière solution. Il ne faut en effet pas oublier que plusieurs Etats membres appliquent déjà la directive "mères-filiales" avec des seuils plus faibles de 5% ou de 10% du capital de la filiale, de manière à limiter la double imposition des dividendes reçus.

Méthodes pour éliminer la double imposition

L'existence de deux méthodes d'élimination de la double imposition (exonération et crédit d'impôt) génère beaucoup de complexité. L'abolition de ce système optionnel au profit d'une seule méthode pour éviter la double imposition simplifierait l'application de la directive au sein de la Communauté. De nombreux commentateurs estiment que la philosophie du Marché intérieur plaide en faveur de la méthode de l'exonération qui est réputée assurer la neutralité des importations de capitaux. Si l'UE était réellement un seul Marché intérieur au plan fiscal, les discussions relatives à la NEC-NIC décrites dans la Partie II seraient théoriquement sans objet et seraient plutôt un débat interne sur la répartition régionale des nouveaux investissements. Dans ce sens, on peut prétendre que la méthode du crédit d'impôt crée un *obstacle* contraire à l'esprit de la liberté d'établissement. Lorsque l'état d'origine lève un impôt complémentaire pour arriver à une imposition totale égale à son propre niveau d'imposition, les entreprises qui ont des activités dans un état à travers un établissement stable sont plus imposées que celles qui y ont établies. De ce point de vue, la "neutralité par rapport aux importations de capitaux" que procure la méthode de l'exonération devrait devenir la règle générale au sein du Marché intérieur. L'impôt serait alors prélevé au taux de l'état de l'établissement stable et les sociétés non résidentes opéreraient à armes égales par rapport aux entreprises domestiques en ce qui concerne la fiscalité.

Certains Etats membres cependant prévoient presque toujours l'octroi de crédits d'impôt dans leurs conventions bilatérales de double imposition tandis que d'autres s'en tiennent assez systématiquement au système d'exonération. Cela rend d'autant plus difficile l'obtention d'un accord sur une méthode commune. Qui plus est, les équations "NEC = méthode du crédit d'impôt" et "NIC = méthode de l'exonération" paraissent extrêmement réductrices et ne correspondent pas au fonctionnement complexe des deux méthodes qui, en tout état de cause, pourraient être améliorées.

Les Etats membres peuvent décider d'exonérer les coûts de gestion relatifs aux participations et les exclure de la détermination des bénéfices imposables. Ces coûts peuvent être déterminés sur base d'un taux forfaitaire, mais ce montant forfaitaire ne peut dépasser 5% des bénéfices distribués par la filiale (article 4(2) de la directive). L'avantage d'un système de taux fixe est sa simplicité. Les entreprises devraient cependant être autorisées, sous réserve d'en fournir les justifications, à se prévaloir des coûts réels de gestion de leurs participations plutôt que du montant forfaitaire si ces coûts réels sont plus faibles que ces coûts forfaitaires.

Dans sa proposition de 1993 susmentionnée, la Commission a proposé de modifier la directive "mères-filiales" de manière à ce que le crédit d'impôt octroyé à la société mère comprenne l'impôt payé par les sous-filiales lorsqu'elles versent elles-mêmes à la filiale des dividendes qui entrent dans le champ d'application de la directive. Les Etats membres ont accueilli relativement favorablement ces dispositions de la proposition de 1993. De nouvelles discussions devraient permettre de régler ce point.

5.2.2. Contrôle plus strict de la mise en oeuvre de la directive

L'analyse faite dans la Partie III montre qu'il y a lieu de contrôler plus en profondeur la conformité de la transposition de la directive dans le droit national, et plus particulièrement les dispositions qui découlent de sa clause relative à l'évasion/la fraude fiscale. Cet examen concernerait (principalement mais pas uniquement) les pays dont la législation considère que la détention d'actions d'une société de la Communauté par des actionnaires non-résidents de celle-ci constitue une présomption d'évasion ou de fraude fiscales.

Comme on l'a mentionné dans la section III 3.3.1 ci-avant, la Cour de Justice, dans son arrêt relatif à l'affaire C-28/95 (*A. Leur-Bloem v Inspecteur der Belastingdienst/ Ondernemingen Amsterdam 2*), a estimé que l'évasion/la fraude fiscales doivent être jugées au cas le cas. Bien que cette jurisprudence s'applique à la directive fusion, l'analyse de la Cour paraît applicable à la directive "mères-filiales.

Tout d'abord, le fait de considérer que la directive n'est pas d'application lorsque les sociétés qui versent ou reçoivent des dividendes sont contrôlées par une ou plusieurs sociétés extérieures à la Communauté, sans permettre aux contribuables d'apporter la preuve du contraire, ne paraît pas, de prime abord, compatible avec la directive.

Ensuite, pour ce qui concerne l'établissement d'une présomption de fraude ou d'évasion fiscale, l'arrêt rendu dans l'affaire *Leur-Bloem* permet aux Etats membres de considérer que certaines opérations constituent une présomption de fraude ou d'évasion fiscale pour autant que le contribuable ait la possibilité d'apporter la preuve du contraire. Une présomption globale d'évasion ou de fraude fiscale parait cependant excessive. Elle conduirait à une situation où toute participation de non résidents dans le capital d'une société de la Communauté constituerait une présomption de fraude ou d'évasion fiscale. Corollairement, le simple fait d'avoir des actionnaires extérieurs à la Communauté ne peut constituer une base suffisante à la présomption de fraude ou d'évasion fiscale.

6. MESURES DESTINÉES À REMÉDIER AUX ENTRAVES FISCALES AUX OPÉRATIONS DE RESTRUCTURATION D'ENTREPRISES TRANSFRONTALIÈRES

6.1. Relance des travaux sur l'adoption d'une législation communautaire en matière de droit des sociétés

L'absence de progrès dans l'adoption d'une législation à l'échelle de la Communauté en matière de droit des sociétés est regrettable. Les travaux concernant la dixième proposition de directive du Conseil sur les fusions transfrontalières de sociétés anonymes devraient reprendre de manière à ce que le droit communautaire permette finalement les fusions et les scissions de sociétés dans l'ensemble de l'Europe. L'accord obtenu sur le statut de société européenne devrait faciliter la reprise de ces travaux qui devraient rendre juridiquement possibles les fusions et scissions transfrontalières de sociétés. Seule l'adoption d'une telle législation est en mesure de donner toute sa mesure à la direction "fusions" de 1990. L'accord sur le statut de société européenne pourrait également être l'opportunité de relancer les discussions prévues en matière de transfert de siège social d'une Etat membre à un autre.

6.2. Mesures correctrices relatives à la directive “fusions”

6.2.1. Modifications qu’il serait souhaitable d’apporter à la directive

La Partie III de l’étude a mis en évidence un certain nombre de carences de la directive “fusions”. La Commission reste convaincue des mérites de sa proposition de directive de 1993 qui couvre toutes les sociétés assujetties à l’impôt sur les sociétés, quelle que soit leur forme juridique. En outre, bien qu’elle ne considère pas qu’il soit impératif d’un point de vue juridique de modifier la directive pour qu’elle couvre la transformation des succursales en filiales, il serait utile que cette question soit clarifiée à l’occasion d’une future modification.

Pour éviter le risque de double imposition, il serait logique de modifier la directive “fusions” de manière à ce que, en cas de ventes d’actions reçues à l’occasion d’un apport d’actifs, la plus-value imposable soit calculée sur base de la valeur réelle des actions reçues au moment de l’apport d’actifs. Cela aurait notamment pour mérite d’éviter que la fiscalité des plus-values n’empêche la réalisation de telles opérations. Il n’y aurait aucune imposition au moment de la vente si les plus-values sur actions reçues en échange d’un apport d’actifs étaient calculées sur base de leur prix de revient à la date de l’apport plutôt que sur la valeur comptable des actifs transférés.

De même, en cas d’échange d’actions, les plus-values sur actions de la société acquise reçues par la société acquérante devraient être calculées sur base de la valeur réelle des actions de la société acquise à la date de l’échange.

La directive pourrait être utilement modifiée pour obliger les Etats membres – en cas de fusion, de scission ou d’apport d’actifs – à transférer les pertes inutilisées de la société apporteuse à la société bénéficiaire de l’apport. Dans ce cas, il faudrait analyser plus finement si et dans quelle mesure les Etats membres pourraient, sur base de l’article 11(1)(a) de la directive, refuser, au cas le cas, ces transferts de pertes lorsque l’opération de restructuration a de toute évidence pour but l’évasion ou la fraude fiscales. L’arrêt de la Cour du 17 juillet 1997 dans l’affaire *Leur-Bloem* (C-28/95) apporte quelques arguments dans ce sens.

Clairement, toutes les modifications précitées devraient être rédigées de manière à faire en sorte qu’elles ne créent pas de nouvelles possibilités d’évasion fiscale (par exemple, la possibilité de se vendre des pertes entre des groupes non liés).

6.2.2. Contrôle plus strict de la mise en oeuvre de la directive

La Commission examinera en détail la transposition de la directive fusion par les Etats membres. Bien qu’il ne soit pas possible dans le cadre de cette étude d’établir une liste exhaustive des mesures nationales de transposition de la directive fusion, il y a deux aspects qui doivent être mis en évidence ici.

Sur base de la clause “anti-abus” contenue dans l’article 11(1)(a), certains Etats membres conditionnent, par exemple, l’application de la directive à l’obligation de conserver les titres reçus au moment de l’apport d’actifs ou de l’échange d’acctions. Ces dispositions doivent faire l’objet d’un examen attentif à la lumière de la décision de la Cour dans l’affaire *Leur-Bloem* (C-28/95). Il faut bien convenir qu’une cession rapide des actions reçues suite à un apport d’actifs ou un échange d’actions pourrait en principe entrer dans le champ d’application de l’article 11 de la directive. Celui-ci autorise les Etats membres à considérer, sur base de certains critères, que des opérations spécifiques constituent une présomption d’”abus”. La décision prise dans l’affaire *Leur-Bloem* implique cependant que l’”abus” se

présume sur base d'un examen au cas le cas. Le refus global d'appliquer la directive en cas de cession des actions reçues avant qu'un certain délai ne se soit écoulé, sans accorder au contribuable la possibilité de démontrer que la cession n'est pas abusive, ne semble pas conforme à l'esprit de ladite directive. Les longues périodes de blocage de cinq à sept ans ne paraissent pas non plus compatibles avec la possibilité de présumer l'évasion ou la fraude fiscale lorsque les actions reçues sont vendues aussi longtemps après l'apport d'actifs ou l'échange d'actions d'origine.

Encadré 50:
Arrêt de la Cour du 17 juillet 1997 (affaire C-28/95 Leur-Bloem)

Résumé de la question
La législation néerlandaise n'applique pas les dispositions de la directive "fusions" aux échanges d'actions lorsque la société acquérante n'a pas elle-même une activité opérationnelle ou lorsqu'une personne physique qui est à la fois actionnaire unique et directeur de la société acquise devient actionnaire unique et directeur de la société acquérante. Les autorités néerlandaises prétendent que ces dispositions sont destinées à prévenir les abus.

Réponse de la Cour
Même dans le scénario décrit plus haut, l'opération doit être considérée comme un échange d'actions. En ce qui concerne les arguments relatifs au risque d'abus, l'article 11 de la directive 90/434 doit être interprété en ce sens que, pour vérifier si l'opération envisagée a comme objectif principal ou comme l'un de ses objectifs principaux la fraude ou l'évasion fiscales, les autorités nationales compétentes doivent procéder, dans chaque cas, à un examen global de ladite opération. Un tel examen doit pouvoir faire l'objet d'une contrôle juridictionnel. Conformément à l'article 11, paragraphe 1, sous a), de la directive, les Etats membres peuvent prévoir que le fait que l'opération envisagée n'est pas effectuée pour des motifs économiques valables constitue une présomption de fraude ou d'évasion fiscales. Il leur appartient de déterminer les procédures internes nécessaires à cette fin dans le respect du principe de proportionnalité. Cependant, l'institution d'une règle revêtant une portée générale excluant automatiquement certaines catégories d'opérations de l'avantage fiscal, sur la base de critères tels que ceux mentionnés dans la seconde réponse sous a), qu'il y ait ou non effectivement évasion ou fraude fiscales, irait au-delà de ce qui est nécessaire pour éviter une telle fraude ou une telle évasion fiscales et porterait atteinte à l'objectif poursuivi par la directive.
La notion de motif économique valable au sens de l'article 11 de la directive doit être interprétée comme allant au-delà de la recherche d'un avantage purement fiscal, tel que la compensation horizontale des pertes.

Dans certains Etats membres, les actionnaires qui échangent leurs actions de la société acquise contre des actions de la société acquérante sont imposés avant que ces dernières ne soient vendues, particulièrement dans le cas où les actions de la société acquise sont cédées par la société acquérante avant que les actionnaires ne cèdent eux-mêmes leurs actions (de la société acquérante).

Cette approche paraît peu compatible avec l'article 8 de la directive "fusions", qui ne prévoit en principe aucune forme d'imposition avant que l' actionnaire ne vende les actions de la société acquérante qu'il a reçues en échange des actions de la société acquise.

Encadré 51:
Article 8 de la directive "fusions"

1. L'attribution, à l'occasion d'une fusion, d'une scission ou d'un échange d'actions, de titres représentatifs du capital social de la société bénéficiaire ou acquérante à un associé de la société apporteuse ou acquise, en échange de titres représentatifs du capital social de cette dernière société, ne doit, par elle-même, entraîner aucune imposition sur le revenu, les bénéfices ou les plus-values de cet associé.

2. Les Etats membres subordonnent l'application du paragraphe 1 à la condition que l'associé n'attribue pas aux titres reçus en échange une valeur fiscale plus élevée que celle que les titres échangés avaient immédiatement avant la fusion, la scission ou l'échange d'actions.

6.3. Mesures correctrices relatives aux opérations de restructuration qui n'entrent pas dans le champ d'action de la directive "fusions"

6.3.1. "Gel" de l'impôt exigible lors de l'apport transfrontalier d'actifs

Les opérations de restructuration transfrontalières qui n'entrent pas dans le champ d'application de la directive sont principalement celles qui n'impliquent pas la constitution d'un établissement stable dans l'Etat membre où les actifs se situaient avant le processus de restructuration. Cette situation se présente essentiellement dans deux cas:

- Les fusions et scissions de sociétés qui n'impliquent pas la création d'un établissement stable dans l'Etat membre de la société apporteuse, comme c'est par exemple le cas des fusions et scissions de sociétés holdings.

- Certaines opérations transfrontalières qui impliquent l'apport d'un fonds de commerce contre du "liquide" entre sociétés du même groupe, notamment de le cas de regroupements qui s'accompagnent de fermetures de sites dans un ou plusieurs Etats membres et de la récupération du fonds de commerce par une société d'un autre Etat membre.

Le texte actuel de la directive ne prévoit pas ces situations car il est difficile de préserver les intérêts financiers de l'Etat membre de la société apporteuse (c'est-à-dire la société qui est absorbée ou scindée) lorsqu' aucune activité ou élément d'actif imposable ne subsiste dans cet Etat après l'opération.

Il devrait cependant être possible de traiter ce problème en différant l'imposition des plus-values dans les conditions prévues par la directive et de préserver, en même temps, les droits financiers de l'Etat membre en question. Cela impliquerait bien sûr de modifier la directive pour tenir compte du fait que toutes les activités et tous les éléments d'actifs imposables disparaissent de l'Etat qui reporte l'imposition des plus-values. Un schéma aussi nouveau et innovateur devrait s'accompagner d'exigences spécifiques de déclaration. Celles-ci pourraient être authentifiées par les autorités de l'Etat membre qui accueille les actifs en question et mettre en évidence que ceux-ci portent une imposition diférée et qu'ils n'ont pas été vendus.

Par conséquent, un apport d'actif qui s'assortit d'un report d'imposition des plus-values requérrait des mécanismes d'assistance mutuelle dans la gestion et le recouvrement de la créance fiscale de manière à s'assurer que l'Etat membre de la société apporteuse d'origine perçoive effectivement l'impôt lorsque les actifs sont vendus ou transférés. Il faut reconnaitre

que cette idée peut être perçue comme “radicale” et, en un sens, qu’elle brise un “tabou”. La poursuite des discussions techniques avec les Etats membres devrait cependant permettre de l’affiner et d’éviter les malentendus.

6.3.2. Implications des réorganisations d’entreprises pour la directive sur le droit d’apport

Dans son arrêt dans l’affaire 1/93 *Halliburton*, la Cour de Justice a estimé que la liberté d’établissement interdisait à un Etat membre de réserver les exonérations des droits d’enregistrement sur les transactions immobilières, qui sont normalement dûs dans le cas d’une réorganisation au sein d’un groupe de sociétés, aux seuls cas où la société bénéficiaire de cette exonération acquiert des biens immeubles auprès d’une société constituée conformément au droit national et refuse cet avantage lorsque la société aliénatrice est constituée selon le droit d’un autre Etat membre.

Néanmoins, lorsque cette discrimination n’existe pas, et dans la mesure où les opérations transfrontalières et domestiques sont imposées selon les mêmes conditions, la perception de ces impôts n’est pas contraire à la directive 69/335/CEE du 17 juillet 1969 (directive sur le droit d’apport).

L’existence de droits d’apport et de transfert, qui peuvent atteindre jusqu’à 10% de la valeur des biens immeubles, est toutefois un obstacle important aux réorganisations d’entreprises. Il serait donc logique, à tout le moins dans les cas de fusion, de scission et d’apport d’actifs qui entrent dans le champ d’application de la directive “fusions”, d’exonérer automatiquement de ces droits les apports de biens immeubles qui interviennent dans le cadre d’une opération de restructuration.

7. MESURES CORRECTRICES EN VUE DE PERMETTRE LA COMPENSATION TRANSFRONTALIÈRE DES PERTES

Les problèmes fiscaux décelés dans la Partie III relatifs à l’absence de compensation transfrontalière effective des pertes constituent un obstacle important aux activités transfrontalières dans le Marché intérieur. Selon le groupe d’experts qui a assisté les services de la Commission, ces problèmes constituent un obstacle considérable (parfois insurmontable) aux activités économiques transfrontalières et sont en contradiction flagrante avec les principes de base du Marché intérieur. D’un point de vue économique, les groupes de sociétés de l’UE devraient généralement être imposés sur base de leur bénéfices consolidés à l’échelle de l’UE. Cela comprendrait automatiquement la compensation des pertes et cela ferait disparaître par la même occasion un certain nombre d’entraves fiscales.

La section suivante est consacrée à des solutions plus ciblées qui se concentrent uniquement sur le problème spécifique de compensation des pertes et examine si celles-ci constituent des étapes raisonnables et prometteuses. Elle reprend d’abord les solutions techniques mises en avant dans la proposition de directive de la Commission de 1991. Elle analyse ensuite les diverses questions fondamentales qui nécessitent une prise de décision dans le cadre de la conception de schémas (ciblés) de compensation transfrontalière des pertes.

7.1. La proposition de directive de la Commission (1991)

En 1991, la Commission a émis une proposition de directive relative à l'imputation des pertes étrangères[150] qui traite une partie significative des problèmes sus-mentionnés. Cette proposition n'a cependant fait l'objet que d'une seule discussion entre Etats membres dans le groupe de travail compétent du Conseil. Elle est toujours sur la table du Conseil.

La directive s'appliquerait à toutes les entreprises résidentes d'un Etat membre et qui sont assujetties à l'impôt sur les sociétés ou sur le revenu (des particuliers) dans un autre Etat membre. Globalement, les Etats membres seraient obligés de reconnaître et d'admettre la déductibilité des pertes subies par les établissements stables et filiales situées dans un autre Etat membre. Pour ce qui concerne la définition du mot "entreprise", la proposition se réfère à la législation interne des Etats membres. L'établissement stable est en général défini comme une installation fixe d'affaires par l'intermédiaire de laquelle une entreprise d'un Etat membre exerce tout ou partie de ses activités. Pour ce qui concerne la notion de "filiale", il faut que deux conditions soient réunies: la détention d'au moins 75% du capital (ce qui constitue l'indication d'une influence suffisante sur la gestion de la filiale) et de la majorité des droits de vote. Si les avantages prévus par la directive devaient être octroyés par les Etats membres à des établissements stables et à des filiales situés en dehors de l'UE, leurs conditions ne pourraient pas être plus favorables que celles accordées au sein de l'UE.

La proposition prévoit deux méthodes de compensation des pertes des établissements stables: la méthode du crédit d'impôt (ou de l'imputation) et la méthode de déduction des pertes et de réincorporation des bénéfices subséquents (méthode de déduction/réintégration). Ces méthodes, qui ont été expliquées en détail dans la Partie III, sont d'ores et déjà de pratique courante pour les établissements stables dans la plupart des Etats membres. En ce qui concerne les filiales, la proposition ne permet, en principe, que la dernière méthode, mais les Etats membres peuvent adopter d'autres méthodes telles que la méthode de la consolidation. S'il y a une modification du niveau de détention, les pertes et profits d'une filiale sont calculés en fonction de la détention la plus faible au cours de l'exercice fiscal. Le choix de la méthode est généralement contraignant et les provisions constituées par la société mère pour déprécier la valeur d'actif de la filiale ne sont pas déductibles. Le revenu de l'établissement stable ou de la filiale est calculé conformément aux règles de l'Etat membre où ils se situent. Si l'établissement stable ou la filiale sont vendus ou transformés respectivement en filiale ou en établissement stable, ou si la participation dans le capital de la filiale tombe en-dessous de la limite, la reprise des pertes est possible. Les Etats membres peuvent exercer un droit de reprise de tout allègement fiscal pour pertes qu'ils ont accordé si des bénéfices équivalents aux pertes n'ont pas été réalisés au cours des 5 années suivantes.

Si on examine la proposition avec les yeux d'aujourd'hui et en tenant compte des évolutions fondamentales décrites dans la Partie I de l'étude, il apparait qu'il serait utile de revoir certains de ses aspects techniques[151]. Compte tenu de l'expérience acquise avec la directive

---

150 Proposition de directive du Conseil relative à un régime de prise en compte par les entreprises des pertes subies par leurs établissements stables et filiales situés dans d'autres Etats membres (COM (90) 595), voir J.O. C 53 du 28 février 1991, p. 30.

151 Voir également le mémorandum de l'UNICE, *Proposal for a Council Directive concerning arrangements for the taking into account by enterprises of the losses of their permanent establishments and subsidiaries in other Member States*, Bruxelles 1991 et Confédération fiscale européenne, *Opinion Statement on the proposal for a Council Directive concerning arrangements for the taking into account by enterprises of*

fusion, il serait par exemple souhaitable de prévoir une définition de l'"entreprise" conforme à celle de la directive "fusions" et de prévoir certains garde-fous (destinés à éviter la possibilité de compenser les pertes des filiales non résidentes de l'UE par les bénéfices de sociétés mères de l'UE). Comme on l'a vu précédemment, les mesures générales destinées à combattre l'évasion fiscale ne se sont pas avérées très efficaces que ce soit celles prévues par la directive fusion ou celles de la directive "mères-filiales" et peuvent faire l'objet de critiques juridictionnelles sur base de la jurisprudence de la Cour de Justice. En outre, la question de la réintégration des pertes suite à la vente ou à la liquidation de l'établissement stable ou de la filiale ou encore de la transformation de l'établissement stable en filiale devrait être traitée de manière plus précise.

Qui plus est, la proposition ne donne aucune indication sur le calcul de la perte dans les cas où une entreprise a (i) à la fois un établissement stable et des filiales ou (ii) plusieurs filiales dans un autre Etat membre. Dans la version actuelle, ces calculs doivent être faits selon les règles précises des Etats membres relatives à l'élimination de la double imposition (c'est-à-dire les méthodes de crédit d'impôt ou d'exonération). Finalement, la proposition ne précise pas si on peut prétendre à la déduction des pertes sur une base globale ou par pays, comment traiter le problème des exercices fiscaux qui peuvent être différents selon les Etats membres, comment déterminer le taux de change applicable pour exprimer les pertes dans la devise du pays dont l'entreprise est résidente ou quel est l'ordre d'imputation selon lequel les bénéfices de l'établissement stable doivent être réincorporés dans le revenu imposable de l'entreprise.

7.2. Questions fondamentales relatives aux schémas de compensation transfrontalière des pertes

Dans cette section, il sera parfois fait référence à la proposition de la Commission susmentionnée, mais les questions examinées sont toutes de portée générale. Certaines d'entre elles ne seront qu'évoquées et nécessitent une analyse plus approfondie.

7.2.1. Seuil de participation et participation indirecte

En ce qui concerne les filiales, il faudrait pouvoir déterminer quelles sont celles qui peuvent bénéficier de la compensation transfrontalière des pertes.

Le seuil de 75% de participation directe qui figure dans la proposition de directive est souvent considéré comme trop élevé, ce d'autant que le mémorandum explicatif de la proposition précise que la majorité des droits de vote est le critère décisif. La proposition a donc été faite de fixer le seuil à 50% plus une action. D'autres intervenants considèrent qu'il est trop bas, sachant que les seuils applicables aux groupes de sociétés résidentes d'un même pays sont en général plus élevés[152]. On pourrait rendre l'adoption de la proposition de directive plus aisée en prévoyant un seuil plus élevé qui pourrait ensuite être progressivement abaissé. Les implications en matière de recettes fiscales des Etats membres seraient ainsi limitées au départ.

La proposition ne spécifie pas non plus comment la déduction des pertes doit s'effectuer, le cas échéant, dans le cas de participations indirectes (bien que son champ d'application soit

---

the losses of their permanent establishments and subsidiaries situated in other Member States (COM(90)595 final), Bonn 1991

152 DK 100%; L et P-B 99%; F 95%; E, P, FIN, S 90%; R-U, IRL, Aut. 75%; All. 51%.

limité à la société mère au premier degré), c'est-à-dire quel est le traitement des pertes des filiales de filiales. Les entreprises plaident pour la prise en compte des participations directes et indirectes dans le calcul du seuil de détention, qu'il soit fixé à 75% ou 51% ou à n'importe quel autre niveau. En ce domaine, il est cependant de la plus haute importance de s'assurer que les mêmes pertes ne puissent être déduites deux fois.

Il semble que la définition de seuils relativement élevés et le refus de prise en compte des participations indirectes soit en général motivés, au niveau des Etats membres, par des considérations relatives aux recettes fiscales et aux comportements abusifs. Les administrations fiscales prétendent souvent que les participations indirectes sont difficiles à vérifier et à contrôler. Elles souhaitent donc qu'il y ait des garde-fous dans toute proposition relative à la compensation transfrontalière des pertes, notamment pour éviter les situations de double déduction ("double-dip", c'est-à-dire la déduction de la même perte dans deux territoires fiscaux différents). C'est ainsi, pour être pragmatique, qu'il faudra trouver un équilibre entre l'acceptabilité politique et un raisonnement fondé sur des considérations plus économiques (qui vise à déterminer le contrôle effectif ou la majorité des droits de vote).

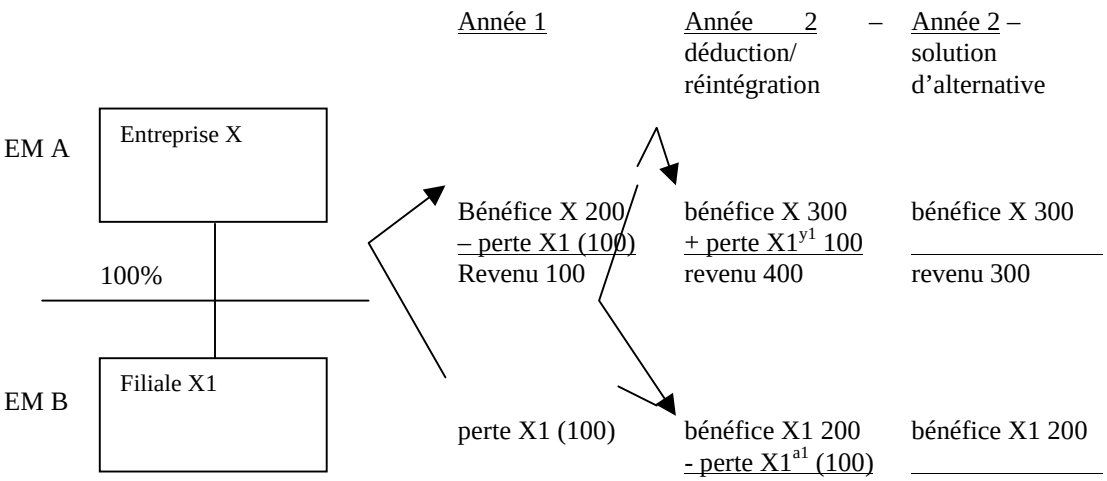
7.2.2. Réintégration des pertes

Un autre problème général est celui de la réintégration des pertes qui ont été déduites lorsque la société devient bénéficiaire. Il est important de faire une distinction claire entre les cas où l'établissement stable ou la filiale commence à faire des bénéfices et ceux où tel n'est pas le cas. D'un point de vue politique, il parait correct d'affirmer que l'Etat membre de la filiale ou de l'établissement stable devrait, à condition que l'entreprise devienne bénéficiaire, "financer" la perte. En ce qui concerne les filiales, la méthode pour y arriver, comme on l'a vu plus haut et comme le prévoit la proposition de directive, est celle de la déduction/réintégration. Son fonctionnement est expliqué dans l'Encadré 52 ci-après.

Dans d'autres cas, il semble légitime de se demander pourquoi il y aurait une réintégration dans l'Etat où se trouve le siège social. De toute évidence, la déduction des moins-values devrait aller de pair avec l'imposition correspondante des plus-values.

Encadré 52:
Réintégration des pertes -
quel Etat membre doit supporter l'effet de réduction des recettes fiscales résultant de la perte de la filiale?

Dans la proposition de directive, les pertes subies par une filiale lors d'un exercice déterminé sont créditées. Lors des années qui suivent, les bénéfices de la filiale sont également inclus dans le revenu imposable de sa maison mère mais la filiale peut alors imputer la perte qu'elle lui a précédemment transférée (et la maison mère réintègre alors ladite perte dans son bénéfice). L'autre solution est de ne faire d'ajustement que lors de l'année 2, quand la filiale réalise un bénéfice. Dans le premier cas, c'est le pays de la filiale qui, finalement, subit de moindres rentrées fiscales du fait des pertes (l'Etat membre B), et dans le second cas, c'est le pays de la société mère (l'Etat membre A).



La proposition de directive permet en outre aux Etats membres d'obliger les sociétés à réintégrer les bénéfices à la fin de la cinquième année qui suit l'année où la perte devient déductible dans les cas où les bénéfices ultérieurs ne sont pas supérieurs aux pertes. Cette période de 5 ans parait quelque peu arbitraire, car le report des pertes prévu par les différentes législations nationales a une durée très variable selon les Etats membres[153]. Le renvoi à la durée du report permise par la législation nationale éviterait toute discrimination entre filiales domestiques et étrangères et/ou établissements stables. Cette référence à la législation domestique pourrait, lorsque elle existe, comprendre l'imputation sur des exercices antérieurs également. Une telle approche présenterait cependant l'inconvénient d'un manque d'homogénéité, ce qui serait regrettable dans le sens où il y a de bonnes raisons juridiques et économiques pour privilégier un report illimité des pertes domestiques. Il ne semble

153 Illimitée en B, au D, en IRL, au L, aux P-B, en S et au R-U; 10 ans en E et en FIN; 7 en Aut.; 6 au P et 5 au DK, en G, en F et en I.

cependant pas qu'il s'agisse d'un élément déterminant en matière de compensation transfrontalière des pertes. Ce qui est fondamentalement important, c'est que le report (suffisant) des pertes soit possible. En ce qui concerne la réintégration des pertes, il ne s'agit pas d'une modalité très répandue dans les régimes fiscaux domestiques des Etats membres.

7.2.3. Compensation horizontale et compensation verticale des pertes

Les entreprises regrettent l'exclusion de la compensation horizontale des pertes (les pertes d'une filiales peuvent par exemple être imputées sur les bénéfices d'une autre filiale), mais il faut remarquer que tous les Etats membres ne la prévoient pas au niveau domestique. Il est cependant exact que les dispositions qui ne permettent que la compensation des pertes vers le haut au niveau de la société mère comportent le risque de "perdre" des pertes lorsque celle-ci ne dégage pas suffisamment de bénéfices pour permettre une absorption complète.

On peut aussi trouver de sérieux arguments pour prendre en compte la situation où il existe des bénéfices dans l'Etat membre de l'établissement stable et des pertes dans l'Etat membre où se trouve la filiale. La seule compensation verticale des pertes est réputée défavorable aux plus petits Etats membres car les plus grands offrent évidemment plus de possibilités de compensation immédiate des pertes dans le marché domestique de la filiale. Cependant, la compensation transfrontalière horizontale des pertes serait particulièrement défavorable aux recettes fiscales des Etats membres qui comptent un assez grand nombre de filiales.

En outre, la compensation transfrontalière horizontale des pertes crée de nouveaux problèmes par essence même. Si, par exemple, une entreprise multinationale ayant son siège dans un Etat membre et des filiales dans sept autres, subit des pertes dans trois d'entre elles qu'elle ne peut absorber par ses propres résultats, la question se pose de savoir laquelle des quatre autres filiales devrait absorber le solde des pertes, et comment celui-ci pourrait être réintégré. Il y a un autre problème général de compensation transfrontalière des pertes qui est particulièrement aigu dans le cas de la compensation horizontale: la "création" ou le "déplacement" opportun de pertes pourrait offrir des perspectives non souhaitables d'évasion (ou même de fraude) fiscales. Ces questions mettent également en exergue les difficultés inhérentes à toute solution en cette matière qui ne relève pas d'une consolidation complète des pertes et profits au niveau de l'UE.

7.2.4. Quelles règles appliquer pour le calcul des pertes?

Il y a un problème général qui se distingue des autres qui est celui du choix du pays dont les règles doivent s'appliquer pour déterminer la perte déductible.

Alors que la proposition de directive prévoit que les pertes doivent être calculées selon les règles du pays où elles sont réalisées, beaucoup proposent d'appliquer les règles du pays de la société mère pour déterminer le montant de la perte déductible (ou le revenu à réincorporer) de la filiale étrangère ou de l'établissement stable. Cette dernière proposition contribuerait à une approche plus cohérente et éviterait que les Etats membres doivent accepter que, dans certaines circonstances, le calcul des pertes étrangères soit plus généreux que celui des pertes domestiques. En outre, il ne faut pas sous-estimer le fait que le calcul des pertes selon les règles du pays où elles sont subies pourrait offrir de nouvelles possibilités de planification fiscale à des groupes multinationaux qui pourraient s'organiser de manière à ce que les frais soient toujours exposés dans les territoires fiscaux où ils sont déductibles.

Nonobstant ces objections de principe, l'approche qui consiste à appliquer les règles du pays d'origine de la société mère ou du siège social parait attrayante pour des raisons pratiques. Il

faut encore noter que, lorsqu'ils appliquent la méthode du crédit d'impôt aux revenus des établissements stables, les Etats membres ont généralement tendance à recalculer les bénéfices étrangers (et les pertes) selon leurs propres règles et à limiter le crédit d'impôt octroyé au montant de l'impôt qui aurait été exigible en appliquant leur taux aux bénéfices calculés selon leurs règles. C'est ainsi que leur souhait d'éviter de devoir calculer les pertes étrangères de manière plus favorable que les pertes domestiques est en parfait accord avec leur pratique actuelle.

7.2.5. Problèmes connexes

Il existe un certain nombre d'autres domaines posant problème en relation avec la compensation transfrontalière des pertes qui méritent d'être brièvement cités. Tout d'abord, les dispositions des conventions de double imposition, particulièrement pour ce qui concerne les établissements stables. Comme on l'a expliqué précédemment, les différences entre conventions de double imposition sont susceptibles de créer des problèmes, notamment dans le cas de situations triangulaires. Les mesures correctrices potentielles sont décrites dans la section IV. B 9 ci-après.

Il faudrait ensuite examiner si les sociétés de personnes peuvent être traitées de la même façon que les sociétés de capitaux lorsqu'elles se trouvent dans des situations semblables face à des pertes étrangères. Bien que cela paraisse hautement souhaitable, les difficultés techniques qui y sont associées ne permettent pas de tirer de conclusion précise. C'est ainsi que la proposition de directive englobe explicitement les "sociétés de personnes" dans son champ d'application alors que cette étude énonce certains arguments qui incitent à la prudence en la matière. Sachant quelle est la situation actuelle, il semble se justifier de se concentrer en priorité sur les pertes des filiales et des établissements stables et d'étudier séparément le problème des pertes des sociétés de personnes.

Finalement, comme cela a déjà été mentionné, le traitement des pertes antérieures à l'acquisition ou à la fusion ne peut être perdu le vue. L'idée de "geler" l'impôt exigible théorique au moment de la fusion et de reporter celui-ci jusqu'au moment où les éléments concernés sont vendus ou qu'une opération de démantèlement du groupe soit organisée parait constituer une étape prometteuse. Cette idée a déjà été développée précédemment, dans la section consacrée aux mesures correctrices potentielles relatives aux opérations de restructuration transfrontalières.

7.3. Pistes possibles

Sur base de l'analyse qui précède, il est possible de déterminer la voie dans laquelle devrait s'engager une initiative ciblée dans le domaine de la compensation transfrontalière des pertes. Il serait tout d'abord logique de revoir la proposition de directive existante de la Commission. Il faudrait ensuite explorer les idées reposant sur les différentes approches qui s'inspirent des expériences actuelles (de certains) des Etats membres.

7.3.1. La révision etl'amélioration de la proposition de 1991

Après être restée dix ans sur la table du Conseil, la proposition de directive actuelle de la Commission nécessite une révision et une mise-à-jour.

On peut cependant mettre en doute la réelle faisabilité de ces améliorations techniques. Un grand nombre de difficultés relatives à la proposition de directive de 1991 tiennent aux différentes définitions et au concept de "perte" dans les différents Etats membres. On peut

donc prétendre qu'un rapprochement ou une harmonisation en cette matière est indispensable avant de mettre en oeuvre la compensation transfrontalière des pertes. Qui plus est, en l'absence d'un tel rapprochement ou d'une telle harmonisation, les conséquences en matière de recettes fiscales pour les Etats membres seraient considérables, du fait à la fois de l'effet recherché en matière de compensation transfrontalière des pertes et de celui qui ne l'est pas d'un accroissement considérable des possibilités de déplacement des bénéfices et des pertes et de planification fiscale.

Pour traiter ce problème, on pourrait s'inspirer d'une ancienne proposition de directive de la Commission datant de 1984[154] qui prévoyait la possibilité d'imputer les pertes sur les trois exercices fiscaux antérieurs et un report en avant illimité de celles-ci dans la législation des Etats membres. Il serait sans doute opportun de reprendre cette proposition, de concevoir des règles harmonisées en matière de définition des pertes et de délais de compensation (des pertes) et, après adoption de celles-ci, de construire sur cette base la seconde étape de la compensation transfrontalière des pertes telle que prévue dans la proposition de 1991. La Commission a cependant retiré sa proposition de 1984 au motif que les dispositions relatives à la compensation domestique des pertes relèvent de la compétence des Etats membres (principe de subsidiarité). Il est également peu probable qu'il soit techniquement et politiquement possible de ne rapprocher que la seule définition des pertes au niveau de l'UE, car celle-ci ne peut être détachée des autres éléments de l'assiette fiscale.

On ne peut donc éviter une refonte plus fondamentale des éléments essentiels de la proposition. Ce sont en particulier les dispositions relatives au choix du pays dont les règles seront d'application pour déterminer les pertes qui posent poblème. L'application des règles du pays de la société mère ou du siège social serait de nature à apaiser la plupart des inquiétudes des Etats membres et résoudrait un certain nombre de problèmes pratiques. Une telle approche constituerait en outre une solution pratique aux autres problèmes susmentionnés, tels que la détermination du seuil de participation. En l'absence de règles communes, il faudrait étudier l'application des règles différentes des états d'origine.

Dans la majorité des cas, les approches et définitions différentes des Etats membres en ce domaine devraient être gérables par les entreprises puisque la plupart des multinationales fonctionnent déjà dans ce contexte et recalculent leurs pertes et profits selon des règles fiscales et comptables différentes. S'il est vrai que les coûts de mise en conformité résultant de la coexistence de 15 régimes fiscaux différents dans le Marché intérieur persisteraient, les avantages de la compensation transfrontalière semblent l'emporter sur cet inconvénient.

7.3.2. Une consolidation plus générale des pertes dans l'UE

Les problèmes relatifs à (l'absence de) la compensation transfrontalière des pertes peuvent se résumer à la question de base qui consiste à savoir si un "groupe" de sociétés peut ou doit être reconnu comme tel à des fins fiscales à l'échelle de l'UE. Si la réponse est oui à la base, et si le Marché intérieur présuppose cette réponse, il faudrait réfléchir aux moyens techniques de la concrétiser. Indépendamment des différences dans le vocabulaire technique et dans les régimes, la consolidation des pertes et profits au niveau de la société mère est une caractéristique essentielle de toutes les régimes fiscaux des entreprises. Du point de vue des

154 COM(84)404: Proposition de directive concernant l'harmonisation des législations des Etats membres relatives au régime fiscal du report des pertes des entreprises, JO C 253, 20.091984, p.5 [retirée le 20.11.1996 (JO C 2, 04.01.1997, p.6)]

entreprises, il est évident que la solution idéale au problème de compensation transfrontalière des pertes (entre autres choses) serait une assiette fiscale consolidée commune pour l'ensemble de leurs activités européennes.

Comme on l'a déjà mentionné, deux Etats membres prévoient des schémas de consolidation transfrontalière qui, en pratique, se concentrent sur le traitement fiscal des pertes. La France a un système d'imposition du revenu mondial consolidé des entreprises qui est appliqué de manière très restrictive et qui est soumis à l'approbation du Ministre des Finances. Les règles de ce régime sont en générale considérées comme très complexes et, en pratique, seuls quelques grands groupes français ont obtenu un accord formel pour en bénéficier. Le Danemark applique un système comparable qui semble moins complexe et plus accessible. Le milieu des affaires estime que l'approche danoise constitue un pas en avant prometteur[155].

Le système danois avait pour but initial de résoudre de nombreux problèmes, mais, après de multiples modifications, ses avantages portent maintenant essentiellement sur la compensation transfrontalière des pertes. Dans un contexte transfrontalier il permet effectivement la compensation des pertes des filiales. Il ne reconnait que les règles danoises, c'est-à-dire les règles fiscales du pays de la société mère, en matière de définition et de calcul des pertes, des seuils de participation, etc., ce qui constitue une différence majeure par rapport à la proposition de directive de la Commission de 1991. Cette dernière s'appliquait en effet également aux pertes des établissements stables ce qui n'est pas le cas du système danois d' "imposition commune". Ce dernier permet par contre au pays de la société mère d'imposer les bénéfices de la filiale.

Le système danois d'"imposition commune" est décrit dans l'encadré ci-après.

155 Voir: Luther, S., *Unternehmensbesteuerung im Binnenmarkt - Behinderung von grenzüberschreitenden Aktivitätten europäischer Unternehmen*, rédigé pour le Forum CFE 2000, Bruxelles

Encadré 53:
Caractéristiques de base du système danois d'"imposition commune"

Une société danoise peut faire une demande d'imposition commune avec l'ensemble de ses filiales danoises et étrangères détenues à 100%. Dans ce régime, la somme totale nette des bénéfices imposables de chacune des sociétés, calculés conformément aux règles danoises, constitue l'assiette fiscale de la société mère danoise. Les conditions principales d'accès à ce régime sont les suivantes:

- Les filiales danoises doivent être détenues à 100% par la société mère, directement ou à travers d'autres filiales.
- La société mère doit détenir directement ou avec d'autres filiales 100% des actions d'une filiale étrangère ou le pourcentage maximum autorisé par la législation du pays étranger concerné.
- Toutes les sociétés soumises à l'imposition commune doivent avoir le même exercice fiscal.
- Les actions des filiales qui sont dans le régime d'imposition commune doivent avoir été détenues pendant toute la durée de l'exercice financier. Les sociétés nouvellement constituées peuvent être reprises dans le système d'imposition commune à partir de la date de leur constitution.
- La demande d'imposition commune avec une filiale étrangère sera cependant rejetée si plus de 50% du capital de celle-ci a été acquis d'une société liée. Les mêmes règles sont d'application pour les filiales qui ont été étrangères mais qui sont actuellement considérées comme résidentes au Danemark parce que leur direction effective a été déplacée au Danemark. L'imposition commune sera toutefois acceptée si la société mère danoise a détenu directement ou indirectement plus de 50% du capital social de la filiale étrangère pendant toute la période durant laquelle les deux sociétés ont été liées.
- Toutes les filiales d'un groupe ne doivent pas participer au régime d'imposition commune. Il est également possible d'exclure de ce régime, lors d'un exercice donné, une filiale qui en a précédemment fait partie. La réinsertion ultérieure de la filiale dans le régime n'est normalement pas possible.

La somme totale nette des bénéfices imposables de chacune des sociétés, calculés selon les règles danoises, constitue le bénéfice imposable des sociétés comprises dans le régime d'imposition commune. L'impôt est dû par la société mère danoise. Les impôts étrangers payés par les filiales qui font partie du régime d'imposition commune peuvent être imputés sur l'impôt danois par la méthode du crédit d'impôt. Celle-ci s'applique indépendamment des dispositions éventuelles d'exonération des conventions de double imposition. Les sociétés imposées en commun sont assujetties individuellement et collectivement aux impôts relatifs aux exercices financiers où elles ont été imposées conjointement. Les avantages principaux de l'imposition conjointe sont que les pertes fiscales des sociétés danoises et des filiales et étrangères peuvent être imputées sur les bénéfices d'autres sociétés danoises.

En vue de garantir que l'utilisation des pertes fiscales qui proviennent de filiales étrangères imposées conjointement n'ait pas d'autre effet que le report de l'impôt, des règles complexes de reprise de ces pertes fiscales ont été établies. En général, le retrait de filiales étrangères de l'imposition conmmune danoise aura pour effet une reprise intégrale des déductions pour pertes fiscales qui ont été imputées sur le revenu imposable d'autres sociétés qui participent au régimes d'imposition commune et qui ne sont pas compensées par des bénéfices ultérieurs, à moins que:

- l'imposition commune ne cesse du fait de la vente des actions à une société non liée;
- l'imposition commune ne cesse du fait de la faillite ou de la mise en liquidation sans transfert des actifs à des sociétés liées.

Dans ces derniers cas, la reprise est limitée à la plus-value calculée sur la vente fictive des actifs à leur valeur de marché majorée des distributions et des plus-values exonérées sur la vente d'actions de la filiale durant les cinq dernières années. Si la société mère danoise reçoit des dividendes exonérés ou des plus-values exonérées, la reprise des pertes fiscales continuera jusqu'à leur total épuisement. La récupération intégrale des pertes fiscales s'opérera également si les activités de la filiale étrangère sont vendues à des sociétés liées, si la société mère danoise devient résidente d'un autre pays ou si elle reprend le contrôle de sa filiale endéans les 5 ans. La reprise des pertes fiscales ne sera pas effectuée en cas de fusion de deux filiales imposées en commun ou de fusion de la société mère danoise avec une autre société danoise, sous réserve de certaines conditions. Finalement, il existe une règle qui empêche la double déduction de la même perte lorsqu'une filiale étrangère peut participer à un régime étranger de fiscalité de groupes.

On pourrait concevoir un régime européen semblable à l'approche danoise pour ce qui concerne les pertes (et profits) des filiales et le compléter par des règles relatives aux pertes des établissements stables. Dans ce cas, comme on l'a vu plus haut, la compensation des pertes est immédiate lorsqu'on fait usage de la méthode du crédit d'impôt. L'exigence d'une participation de 100% constitue cependant une restriction importante.

Comme on l'a vu plus haut, il peut y avoir un problème spécifique lié au revers de la médaille, quand l'établissement stable réalise des bénéfices. Si le crédit d'impôt étranger qui est associé à ces bénéfices ne peut être utilisé lors d'un exercice financier déterminé parce que la société tête de groupe est en situation de perte (et ne paie pas d'impôt) ou que son impôt exigible est plus faible que le crédit d'impôt, ce dernier peut être "perdu". Ce problème peut être résolu dans les cas où les crédits d'impôt étranger peuvent être reportés, ce qui est cohérent avec la possibilité de reporter les pertes des établissements stables et ce qui garantit que des situations domestiques et internationales comparables seront traitées de manière comparable. Les effets d'une telle approche sur bon nombre d'Etats membres seraient bien moins dramatiques qu'on ne pourrait le croire de prime abord. Beaucoup d'entre eux octroyent déjà un crédit d'impôt aux établissements stables. S'ils ne le font déjà, ils devront permettre le report de ces crédits d'impôt.

L'octroi d'un crédit d'impôt aux filiales également, qui est implicite dans le système danois est donc bien moins révolutionnaire qu'on ne pourrait a priori le croire. Le "partage des revenus" entre les Etats membres sur cette base serait "équitable" en ce sens qu'aucun d'entre eux n'aurait à renoncer à son droit de prélever des impôts localement. Comme on ne prévoit pas de compensation horizontale générale des pertes, cela devrait être de nature à rassurer ceux qui craignent les pertes de revenus consécutives aux manipulations. A l'évidence, les pays faiblement imposés ne devraient pas connaître de recul sensible de leurs recettes fiscales. Il faut encore ajouter que de plus grandes possibilités de compensation transfrontalière des pertes vont normalement de pair avec une plus grande coopération entre administrations fiscales nationales en vue de prévenir les abus .

Dans cette approche, qui doit de toute évidence être complétée, les entreprises de l'UE seraient effectivement autorisées à pratiquer une compensation verticale vers l'amont de toutes leurs pertes et le problème de base des "pertes" serait résolu. Cela ne résoudrait cependant pas les autres problèmes de fiscalité des groupes. Il pourrait même y avoir quelques coûts additionnels de mise en conformité: la filiale pourrait être amenée à tenir deux comptabilités (selon les règles des deux Etats membres concernés). Il reste en outre beaucoup de détails techniques à régler.

Indépendamment des particularités techniques de la solution (transfert de pertes "traditionnel" selon les modalités de la proposition de la Commission ou imposition commune "innovante" des pertes et profits), il s'agit bien d'une question qui appelle une prise en charge puisqu'il s'agit d'une des plus importantes entraves fiscales au Marché intérieur liée à l'imposition des sociétés.

Il faut encore savoir que les Etats-Unis ont choisi une approche radicalement différente pour traiter les problèmes provenant des règles différentes de compensation des pertes des filiales et des établissements stables. Cette approche – fort controversée – qui consiste à octroyer aux entreprises concernées une simple option est décrite dans l'encadré ci-après. Le groupe d'experts consulté par les services de la Commission pour cette partie de l'étude y était très favorable. Certains des experts ont estimé que cette procédure pourrait être une réponse pratique aux attentes des entreprises européennes en matière de compensation transfrontalière

des pertes. Le fait que les entreprises aient la faculté d'organiser une activité nouvelle, déficitaire, en tant qu'établissement stable pendant, disons, les trois à cinq premières années, et en tant que filiale lorsque les bénéfices seront présents, ultérieurement est exemplaire à cet égard. De telles situations pourraient également se solutionner moyennant une procédure selon laquelle le contribuable pourrait choisir de faire traiter sa filiale comme un établissement stable à des fins fiscales pendant cinq ans. Il s'agit là d'une solution moins ambitieuse qui permettrait de résoudre beaucoup de problèmes dans l'éventualité où les Etats membres ne seraient pas prêts à adopter la proposition de directive de la Commission.

Encadré 54:
La méthode "Check-the-box" – comment les Etats-Unis s'assurent-ils que les pertes des filiales étrangères sont compensées comme si elles provenaient d'établissements stables étrangers – un exemple pour l'UE?

Selon un règlement entré en vigueur au début de 1997, les sociétés de personnes et les sociétés par actions américaines peuvent choisir d'être considérées à des fins fiscales soit comme des sociétés par actions, soit comme des sociétés de personnes. Ce choix est en principe également accessible aux sociétés étrangères, mais un certain nombre d'entre elles, dont la liste a été établie, sont obligatoirement considérées comme des sociétés par actions. Ainsi, par exemple, l'*Aktiengesellschaft* allemande est nécessairement considérée comme une société par actions selon la loi américaine (elle est reprise sur la liste), tandis que la *Gesellschaft mit beschränkter Haftung,* qui est une société assujettie à l'impôt sur les sociétés allemand, peut opter pour le statut de société de personnes et être ainsi traitée comme la succursale d'une société américaine à des fins fiscales (américaines). L'idée de base derrière cette possibilité de choisir est d'éviter les multiples problèmes de classification en "sociétés de personnes" et/ou "sociétés de capitaux" dans les divers territoires fiscaux. Et cela permet effectivement aux entreprises américaines, en cochant simplement une case de leur déclaration fiscale, de permettre que les pertes étrangères soient prises en compte dans le calcul de leur bénéfices imposables. La pratique courante relativement complexe du "check-the-box" aboutit à une réelle consolidation mondiale (des bénéfices) pour les entreprises américaines. Il faut cependant noter que cette caractéristique "généreuse" de la fiscalité américaine s'inscrit dans un environnement qui est généralement considéré comme extrêmement soucieux des abus potentiels.

8. MESURES CORRECTRICES RELATIVES AUX PROBLÈMES FISCAUX GÉNÉRÉS PAR LES PRIX DE TRANSFERT DANS LE MARCHÉ INTÉRIEUR

Dans la Partie III, on a démontré que les problèmes fiscaux liés aux prix de transfert dans le Marché intérieur consistaient essentiellement en (i) des coûts de mise en conformité élevés et (ii) le risque de double imposition. Compte tenu de la grande complexité des problèmes, les différentes solutions ciblées envisageables doivent être analysées en détail et cette section est une tentative d'examen de *toutes* les possibilités, indépendamment de leur chance de succès, vu l'importance de la question.

Cette section commence par l'étude de l'intense activité déployée par l'OCDE en ce domaine qui constitue un cadre pour la recherche de solutions au niveau de l'UE. Elle examine ensuite plusieurs possibilités tout d'abord aux entraves qui génèrent des coûts de mise en conformité et ensuite celles qui génèrent une double imposition. C'est aussi l'occasion d'analyser les mécanismes de règlement des litiges relatifs aux prix de transfert entre Etats membres.

A divers moments, cette section se réfère aux enquêtes faites par Ernst & Young en 1997 et en 1999 sur les prix de tranfert pratiqués par les entreprises et au questionnaire relatif à ceux-ci qui a été établi et envoyé aux entreprises par les services de la Commission en 2000. On trouvera plus de détail à ce sujet dans la Partie III.

8.1. Rapports entre l'OCDE et les activités éventuelles de l'UE dans le domaine des problèmes fiscaux liés aux prix de transfert

Le travail de l'OCDE

L'OCDE a approuvé une série très complète de nouveaux principes directeurs applicables en matière de prix de transfert en 1995[156]. Ils sont le fruit du compromis auquel sont parvenus tous les pays membres de l'OCDE et sont une base commune pour les gouvernements, les administrations fiscales et les entreprises multinationales. Ils sont également appliqués par un certain nombre de pays non membres de l'OCDE.

Leur niveau élevé d'acceptation indique que ces principes directeurs sont un outil essentiel pour éviter tant la double imposition que la "non imposition" involontaire. Ils contribuent donc à la promotion du commerce international et à l'investissement dans un contexte mondial mais, bien sûr, également dans le Marché intérieur. Il est donc important que toute solution ciblée tienne compte de ces principes directeurs et n'applique pas des solutions divergentes sans avoir soigneusement étudié ce qu'en seraient les implications pour les relations des Etats membres avec les pays tiers. Pour des raisons d'économie de ressources et de délais, il est également important de ne pas refaire le travail de l'OCDE.

Encadré 55:
Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert – et travaux futurs

Les principes directeurs comprennent les principaux chapitres suivants:

- Chapitre I: Le principe de pleine concurrence
- Chapitre II: Méthodes traditionnelles fondées sur les transactions
- Chapitre III: Autres méthodes
- Chapitre IV: Méthodes administratives destinées à éviter et à régler les différends en matière de prix de transfert
- Chapitre V: Documentation
- Chapitre VI: Considérations particulières applicables aux biens incorporels
- Chapitre VII: Considérations particulières applicables aux services intra-groupe
- Chapitre IX: Accords de répartition des coûts
- Annexe 1: Lignes directrices pour le processus de suivi relatif aux principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert et implication des milieux d'affaires
- Annexe 2: Exemples illustrant les principes applicables en matière de prix de transfert
- Annexe 3: Principes pour la conclusion d'accords préalables en matière de prix dans le cadre de la procédure amiable ("APP PA")

156 Le Conseil de l'OCDE a approuvé le 13 juillet 1995 la publication de nouveaux principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales. Ces principes directeurs sont une révision et une compilation de rapports précédents du Comité des Affaires fiscales (CFA) et remplacent le rapport précédent du CFA relatif à la question des prix de transfert. Il s'agit de "Prix de transfert et entreprises multinationales" (de 1979), "Prix de transfert et entreprises multinationales – Trois études fiscales" (de 1984) et "La sous-capitalisation" (1987).

Les principes directeurs ne sont pas statiques, ils sont constamment mis à jour, modifiés et complétés. Les travaux actuels se concentrent dans les domaines suivants:

En premier lieu, fournir des indications pour l'application des principes généraux des lignes directrices à des situations complexes telles que les établissements stables, les services financiers, les transactions mondiales et la faible capitalisation. Ceci devrait donner lieu à la production de nouveaux chapitres.

En second lieu, assurer le suivi de l'application pratique des principes et modifier et mettre à jour les instructions existantes données à la lumière de ce suivi. La communauté des affaires, à travers le Comité Consultatif Economique et Industriel (BIAC) auprès de l'OCDE est associé à cette activité. Le processus de suivi est exposé dans l'Annexe 2 des Principes directeurs. Celle-ci prévoit que les procédures de suivi seront mises en oeuvre par le biais de quatre projets connexes:

- Examens d'évaluation mutuelle des pratiques des pays Membres; le but est d'obtenir une information délaillée sur la législation, les pratiques et les expériences des pays Membres,

- Identification et analyse de problèmes-types; le but est d'identifier des schémas types de difficultés et des catégories de problèmes pouvant être illustrés par des exemples concrets et qui font obstacle à une application cohérente des méthodes de prix de transfert ainsi que de suivre les aspects sur lesquels les Principes s'avèrent ne pas fournir d'indications ou fournissent des indications inadéquates,

- Revue des modifications apportées aux textes de loi, règlements et pratiques administratives des pays Membres; les pays Membres feront également rapport sur l'évolution de leur législation, règlements et pratiques administratives,

- Elaboration de nouveaux exemples pratiques pour illustrer l'application du principe de pleine concurrence.

La mesure dans laquelle les instructions existantes sur les prix de transfert sont applicables au commerce électronique fait également l'objet d'un examen.

En troisième lieu, améliorer les procédures administratives. Les différentes méthodes de règlement des différends, c'est-à-dire la procédure amiable et l'arbitrage sont en cours d'examen.

En quatrième lieu, par l'organisation de séminaires multilatéraux, encourager les pays extérieurs à l'OCDE à s'associer aux principes directeurs et à les appliquer.

Initiatives possibles de l'UE

Toute solution ciblée devrait donc s'appuyer sur le principe fondamental qui sous-tend les Principes directeurs, à savoir que les entreprises multinationales doivent respecter le principe de pleine concurrence dans leurs affaires et s'organiser pour être en mesure de démontrer aux autorités fiscales que c'est bien le cas. Cela n'implique cependant pas qu'il soit impossible pour les Etats membres de s'accorder, dans le respect de ces principes, sur d'autres solutions ciblées visant à mettre en oeuvre un fonctionnement harmonieux du Marché intérieur.

A la base, les Etats membres devraient bien sûr toujours agir conformément aux Principes directeurs. Ceux-ci ne fournissent cependant pas toujours tous les détails nécessaires et

peuvent faire l'objet d'interprétations complémentaires et d'indications quant à leur application. C'est par exemple le cas des exigences de documentation, ce qui n'est guère une surprise, puisque les principes directeurs sont le fruit d'un compromis entre tous les pays membres de l'OCDE. Il devrait donc être possible pour les 15 Etats membres de pousser ce compromis plus loin dans certains domaines et par là de réduire les coûts de mise en conformité en donnant des indications plus claires et plus précises aux administrations fiscales de l'UE et aux entreprises quant à l'application de ces principes directeurs. De plus, il y a des cas où les principes directeurs émettent des recommandations qu'il appartient ensuite aux Etats membres de suivre. C'est par exemple le cas de la mise en oeuvre de certains aspects des mécanismes de règlement des différends, du recours à des contrôles simultanés, des accords préalables de prix et des 'régimes de protection'.

Il découle de ce qui précède qu'il ne serait sans doute pas sage de recommander une approche rigide de l'UE en matière d'identification et d'élimination de toutes les différences (potentielles) d'application des principes directeurs de l'OCDE en matière de prix de transfert entre les Etats membres. Les implications tant en ce qui concerne les moyens à mettre en oeuvre qu'en ce qui concerne les délais seraient considérables tandis que la reproduction des travaux de l'OCDE ou les interférences par rapport à ceux-ci n'ont pas de raison d'être. Il est tout aussi important de ne pas mettre en péril les compromis auxquels on est arrivé au niveau de l'OCDE. Il y a cependant des domaines où une approche européenne se justifie; plus encore, une action coordonnée au niveau de l'UE parait bien nécessaire.

Lorsque les entreprises se conforment à leurs obligations de coopération avec les administrations fiscales compétentes, elles ne devraient pas être pénalisées par des coûts de mise en conformité anormalement élevés. Selon la "philosophie" du Marché unique, les entreprises qui ont des activités internationales ne devraient pas être exposées à des coûts de mise en conformité considérablement plus élevés que ceux subis par les entreprises qui restent au niveau domestique et il faudrait par ailleurs s'occuper des situations de double imposition. Ce dernier point est d'application tant en ce qui concerne les prix de transfert que d'autres aspects de la fiscalité des entreprises.

8.2. Réduction des coûts de mise en conformité relatifs à la fiscalité des prix de transfert

Comme on l'a vu dans la Partie III, les coûts de mise en conformité relatifs aux prix de transfert découlent essentiellement de l'obligation de rasssembler la documentation appropriée et de trouver des transactions comparables. Ces questions sont examinées plus en détail ci-après. Sachant que la plupart des Etats membres en sont toujours à une "phase d'apprentissage" pour ce qui concerne la mise en oeuvre des principes applicables en matière de prix de transfert et des exigences de documentation et compte tenu de la complexité de cette matière, une meilleure coopération entre eux parait être la solution la plus séduisante pour apporter des réponses en la matière. Une section est d'ailleurs spécialement dédiée aux possibilités pour les administrations fiscales d'étendre leur coopération dans ce domaine.

8.2.1. Exigences de documentation

L'enquête de 1999 de Ernst & Young sur les prix de transfert montre clairement que les entreprises multinationales sont en principe favorables à une documentation intégrée au niveau mondial. 68% d'entre elles accordent une priorité modérément élevée à une approche mondiale. La raison principale évoquée est qu'une approche intégrée permet une documentation cohérente (51%). Parmi les autres raisons figurent les opportunités de planification fiscale (31%) et les économies d'échelle (30%). L'enquête a cependant

également montré que les entreprises multinationales n'avaient en pratique que rarement (19%) une approche mondiale. Une des raisons principales à cela est probablement à rechercher dans les exigences différentes en matière de documentation (en ce compris les problèmes linguistiques). L'existence de prescriptions européennes communes en matière de documentation serait probablement un incitant majeur pour les entreprises à constituer une documentation européenne, et, pour autant que de besoin, mondiale. En outre, de telles prescriptions sur des règles de documentation communes pour l'U.E. aideraient à aboutir à un accord sur les prescriptions en matière de documentation dans un contexte international, et pas le moindre au niveau de l'OCDE.

Le concept important de gestionnaire prudent repris dans le chapitre relatif à la documentation des principes directeurs de l'OCDE (5.4) est une autre raison de souhaiter une approche commune à l'UE en ce qui concerne les exigences en la matière. Ce concept dispose que le processus de fixation des prix de transfert doit suivre les mêmes règles de gestion prudente que lorsqu'il s'agit d'évaluer une décision d'une complexité et d'une importance similaires. Cela signifie que les administrations fiscales ne peuvent exiger des contribuables qu'ils consacrent plus de ressources à fixer les prix de transfert conformes au principe de pleine concurrence qu'ils n'en consacrent à d'autres aspects de leurs affaires, ce qui a bien sûr une incidence sur l'ampleur de la documentation que les administrations fiscales peuvent raisonnablement attendre. L'application pratique du principe du gestionnaire prudent est difficile, ce qui rend d'autant plus importante une approche commune à tous les Etats membres.

Le temps d'adopter une approche commune semble venu. S'il y a un certain nombre d'Etats membres qui ont récemment édicté des exigences formelles de documentation, la majorité d'entre eux n'en sont pas encore là, mais sont susceptibles de le faire prochainement. En outre, certains des Etats membres qui ont exprimé leurs exigences en matière de documentaiton n'ont pas encore édicté de règles précises quant à l'application pratique de ces exigences.

Les entreprises multinationales sont souvent présentes à la fois dans les pays de l'UE et dans les autres pays (de l'OCDE). Il est donc important que ces exigences de documentation n'interfèrent pas avec les principes directeurs de l'OCDE en matière de prix de transfert. On ne voit cependant pas très bien comment un tel problème pourrait surgir. Outre la fourniture aux contribuables de conseils en matière de documentation, l'objectif principal du chapitre qui est consacré à ce sujet dans les Principes directeurs est de maintenir un juste équilibre entre le droit des administrations fiscales d'obtenir du contribuable toute l'information nécessaire pour démontrer que le prix respecte le principe de libre concurrence et les coûts de mise en conformité exposés par ledit contribuable pour fournir cette information. En règle générale, les Etats membres de l'UE ont des exigences en matière de documentation moins sévères que les autres pays de l'OCDE. Il faut savoir que l'OCDE n'a donné aucune indication quant à une éventuelle intention de revoir le chapitre consacré à la documentation.

Il est évident qu'une telle initiative a d'importantes implications en termes de ressources et de délais. Les ressources auxquelles les Etats membres devront avoir recours seront probablement importantes ce qui augure d'un processus relativement long. Il faudra aussi soigneusement planifier la coordination avec les travaux de l'OCDE sur les prix de transfert. Il ne s'agit toutefois pas de difficultés fondamentales. Le processus devrait donc faire l'objet d'un examen plus concret dans un forum des Etats membres au niveau de l'UE. Ce serait l'occasion d'examiner l'ensemble des problèmes de prix de transfert de l'UE.

8.2.2. Transactions comparables

Une des difficultés majeures pour remplir les exigences de documentation sur les prix de transfert est d'identifier une transaction (ou une entreprise) comparable dans des conditions de pleine concurrence. Ce problème de trouver des transactions comparables qui respectent le principe de pleine concurrence pour fixer le prix des transactions intragroupes n'est pas simple à résoudre. Une tendance à un nombre accru de transactions intragroupes et à un nombre moindre de transactions entre firmes indépendantes, des structures de groupe plus complexes, une utilisation plus importante des biens incorporels, etc. ont pour effet de réduire le nombre de transactions aisément et clairement comparables tant du point de vue des entreprises que de celui des administrations fiscales. Plusieurs propositions ont été faites pour tenter de résoudre ces problèmes au niveau de l'UE.

On pourrait se demander s'il serait utile que la Commission (ou une autre institution européenne) prenne l'initiative de constituer une base de données européenne. Comme on l'a déjà mentionné, il existe un certain nombre de bases de données commerciales en ce compris quelques unes au niveau paneuropéen. Aucune d'entre elles cependant n'a été conçue pour les prix de transfert et les données financières qu'elles rassemblent sont trop agrégées. Ces dernières ne sont en général pas cohérentes car les normes comptables et les exigences relatives aux états financiers varient selon les Etats membres, voire même au sein de ceux-ci (dans nombre d'entre eux, les entreprises ont le choix entre différentes règles).

On pourrait constituer une base de données européenne des prix de transfert en se basant sur l'information existante, c'est-à-dire sans changer les exigences d'information financière. On pourrait ainsi enrichir les bases de données existantes en reprenant plus d'entreprises, des descriptions plus détaillées de leurs activités, plus d'information spécifique relatives aux marchés, etc. Un autre avantage serait que les entreprises et les autorités fiscales utiliseraient beaucoup plus la même source d'information. On pourrait même envisager la constitution d'un forum des prix de transfert où les autorités fiscales et les entreprises pourraient procéder à des recherches dans les bases de données. S'il y avait la possibilité de procéder à des recherches communes, cela améliorerait la coopération et la compréhension entre les différentes administrations fiscales et entre les administrations fiscales et les entreprises.

Outre les difficultés associées à la mobilisation des ressources nécessaires à la constitution et à l'alimentation d'une telle base de données, il y a également d'autres inconvénients potentiels. L'un de ceux-ci est qu'une base de données de transactions comparables qui serait fondée sur le niveau actuel de l'information disponible ne reprendrait "que" des transactions comparables au niveau du profit (principalement méthode transactionnelle de la marge nette (TNMM) et méthode des bénéfices comparables (CPM)). Le recours à des transactions comparables sur base des bénéfices est très mal accepté par les administrations fiscales (particulièrement dans l'UE), et est souvent à la base de différends relatifs aux prix de transfert ou à l'échelle des prix de transfert. On pourrait d'autre part alléguer qu'une transaction insuffisamment comparable est préférable à l'absence totale de transaction comparable et, qu'en pratique, la plupart des autorités fiscales européennes acceptent un prix de transfert dûment documenté et justifié même s'il fait référence à une transaction comparable au niveau du bénéfice. Une autre problème est celui de la tendance à la détériotation de la situation actuelle lorsque certaines administrations fiscales européennes exigent du contribuable qu'il produise une transaction comparable faisant intervenir une contrepartie indépendante même dans les cas où un entrepreneur prudent n'aurait normalement pas recours à la recherche d'une telle transaction comparable.

Il n'est pas certain que les avantages potentiels d'une telle initiative en compenseraient les inconvénients, notamment si l'on tient compte de la mobilisation de ressources qu'elle implique, tant que l'information (financière) disponible n'est pas de meilleure qualité. C'est pourquoi on peut croire que toute initiative de créer une nouvelle base de données européenne des prix de transfert devrait être associée à une amélioration de la qualité de l'information (financière) par rapport à ce qui existe actuellement dans les bases de données commerciales. Cela présuppose bien sûr la mise en place de normes comptables et d'exigences en matière d'états financiers harmonisées et plus précises.

En conclusion, il parait raisonnable, dans un premier temps, d'approfondir l'idée d'une base de données européenne des transactions comparables au niveau d'un groupe de travail approprié qui pourrait ensuite, si les participants le souhaitent, se transformer en un forum de recherche commun. Il y a cependant d'autres mesures correctrices destinées à faire disparaître les entraves liées aux prix de transfert qui sont, en comparaison, plus importantes.

8.2.3. Travaux relatifs à la mise en oeuvre de diverses méthodes de calcul des prix de transfert

A l'heure actuelle, toutes les méthodes de calcul des prix de transfert ne sont pas acceptées par l'ensemble des Etats membres. Un accord sur les modalités précises de recours aux méthodes basées sur les bénéfices constituerait donc un progrès considérable. Les Etats membres n'acceptent en général pas le recours aux méthodes basées sur les bénéfices (méthode transactionnelle de la marge nette (TNMM), méthode des bénéfices comparables (CPM) et méthode du partage des bénéfices (PSM)) pour la détermination précise des prix de transfert. Il est vrai que la plupart d'entre eux n'ont encore que très peu d'expérience de ces méthodes. Un forum d'échange des meilleures pratiques en la matière organisé au niveau de l'UE permettrait d'améliorer cette situation. Il faut savoir à ce propos que l'OCDE a entamé des travaux pour déterminer comment (et quand) ses membres devraient recourir aux méthodes basées sur les bénéfices. Ce processus devrait permettre une application plus uniforme des méthodes.

Certains commentateurs ont émis l'idée qu'il faudrait désigner la méthode précise qui devrait être appliquée à chaque type de transaction et donc mettre en place une certaine typologie (contraignante). Cette proposition ne fait pas l'unanimité et il existe aussi une inquiétude au sujet d'un risque de concurrence fiscale dommageable. D'une part, il y aurait évidemment un gain en termes de simplicité et de certitude au niveau du choix de la méthode, mais, d'autre part, il y aurait un risque à créer un cadre de règles trop rigides applicables à des situations comparables mais qui diffèrent dans leurs détails. Ceci renforce donc la conviction que l'utilisation des diverses méthodes de détermination de transactions comparables pourrait utilement être étudiée par les Etats membres.

Finalement, la tendance à la mise en place de structures d'entreprises réellement paneuropéennes implique la centralisation de certaines fonctions telles que les fonctions de services comme le marketing, les services généraux et la recherche et développement. Dans la plupart des cas, les coûts de ces services – qui peuvent être substantiels – seront répartis entre les différentes sociétés des groupes. Les principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert fournissent de nombreuses indications sur les conventions de services et de répartition de frais. Néanmoins, compte tenu de l'importance de cette question, une application uniforme des lignes directrices serait souhaitable et il serait utile qu'elle fasse l'objet d'un débat entre les Etats membres.

8.2.4. Coopération entre administrations fiscales

De manière un peu inattendue, même les représentants des entreprises sont favorables à une meilleure collaboration (en ce compris au niveau des contrôles) entre les administrations fiscales des Etats membres dans le domaine des prix de transfert. Il est vrai qu'une telle collaboration aurait des effets positifs tant pour les administrations concernées que pour les contribuables.

Les principes directeurs de l'OCDE en matière de prix de transfert consacrent une section très complète au contrôles fiscaux simultanés (Chapitre IV, D). Ils recommandent un recours accru à ceux-ci, car ils sont à l'avantage tant des administrations fiscales que des contribuables. L'OCDE a également approuvé une convention type sur les contrôles fiscaux simultanés qui comprend des orientations sur ses aspects juridiques et pratiques. Le 23 juillet 1992, l'OCDE a recommandé aux pays membres d'utiliser cette convention type.

Les principaux avantages des contrôles fiscaux simultanés sont les suivants:

- Ils permettent de meilleurs contrôles fiscaux.
- Ils permettent aux administrations fiscales d'avoir une meilleure compréhension et une meilleure connaissance des activités générales d'une entreprise multinationale.
- Ils favorisent généralement la compréhension et la confiance mutuelle entre les administrations fiscales.
- Ils permetttent de déceler rapidement les différends potentiels en matière de prix de transfert et donc d'éviter le recours à l'action judiciaire.
- Comme les contrôles fiscaux simultanés ne sont pas une démarche unilatérale mais multilatérale, ils multiplient les occasions d'éviter la double imposition.
- Les entreprises font également l'économie de pertes de temps et de ressources mobilisées, du fait par exemple de la possibilité pour les administrations fiscales de coordonner leurs requêtes et d'éviter les double-emplois.

Malgré tous ces avantages, le questionnaire des services de la Commission relatif aux prix de transfert met en évidence le fait que les Etats membres ont rarement recours à des contrôles fiscaux simultanés. Un recours plus fréquent à ceux-ci au sein de l'UE devrait donc être envisagé. On pourrait progresser en ce domaine en s'inspirant de l'expérience très positive du programme FISCALIS qui a été conçu pour encourager les contrôles fiscaux simultanés et les programmes de formation commun en matière de fiscalité indirecte. Les services de la Commission ont déjà mentionné cette opportunité aux Etats membres dans le groupe de travail approprié et vont s'assurer de son suivi à l'avenir. Certains Etats membres se trouvent cependant toujours dans l'impossibilité légale de participer à des contrôles conjoints.

L'échange d'information entre administrations fiscales est un autre moyen d'obtenir des informations autrement que du contribuable, ce qui réduit donc les coûts de mise en conformité des entreprises. L'amplification des échanges d'informations entre administrations fiscales devrait donc être encouragée. Cela s'inscrirait d'ailleurs dans une tendance générale qui fait suite aux travaux de l'OCDE dans le domaine de la fiscalité internationale. Il faut savoir à ce propos que les groupes de travail du Conseil consacrés au code de conduite en

matière de fiscalité des entreprises a récemment constitué un sous-groupe dont la tâche est d'examiner les possibilités d'échange d'information dans le domaine des prix de transfert.

8.3. Comment éviter et supprimer la double imposition provenant des prix de transfert

La double imposition (tout autant que la non imposition involontaire) ne devrait pas exister dans le Marché intérieur. Même temporaire, la double imposition est, en principe, incompatible avec le Marché intérieur, ce d'autant qu'elle a souvent des effets économiques non négligeables sur le contribuable (flux de trésorerie, perte d'intérêts, etc.). La moindre des choses serait donc que, lorsqu'il y a double imposition, des mécanismes existent qui permettent son élimination rapide et effective.

C'est pourquoi il est de la plus haute importance, outre les autres initiatives suggérées dans le domaine des prix de transfert, de garantir la mise en place de mécanismes appropriés de règlement des différends. La Convention d'arbitrage de l'UE constitue un progrès majeur par rapport aux procédures amiables traditionnelles (PA) parce qu'elle prévoit une phase d'arbitrage pour les cas où les autorités compétentes ne parviennent pas à s'accorder sur une solution. La IIIème Partie de cette étude a cependant décelé quelques faiblesses dans cette convention. Si l'intention est de faire de la Convention le principal mécanisme de règlement des différends, ces faiblesses doivent être éliminées.

La section suivante est consacrée à ces deux aspects, à savoir, (i) la prévention de la double imposition dès le départ et (ii) si elle survient, son élimination aussi rapide que possible par le recours à cet instrument de l'UE qu'est la convention. Les relativement récents accords préalables de prix font également partie de l'étude.

8.3.1. L'introduction de mécanismes destinés à prévenir la double imposition dans la Convention d'arbitrage

Accord préalable ou consultation

La Convention d'arbitrage (de même que les conventions bilatérales de double imposition) n'oblige pas les autorités fiscales d'un Etat membre à se mettre d'accord avec les autorités fiscales de la société affiliée sur un prix de transfert approprié avant qu'il n'y ait eu un redressement fiscal[157]. Un tel accord serait le plus souvent le seul moyen d'éviter la double imposition. Les entreprises considèrent que les différends relatifs aux prix de transfert sont en réalité des litiges entre (deux) administrations fiscales dont les multinationales sont le plus souvent l'"otage". Elles estiment donc qu'il faudrait prévoir dans la Convention des mécanismes par lesquels les administrations fiscales ne peuvent procéder à un ajustement primaire tant qu'elles ne sont pas parvenues à un accord sur le prix de transfert "correct" avec l'autre administration fiscale concernée. Cette approche constituerait une "solution parfaite" selon les entreprises.

Une telle procédure (selon laquelle une administration fiscale ne peut procéder à un ajustement primaire tant qu'elle n'est pas parvenue à un accord sur le prix de transfert "correct" avec l'autre administration fiscale concernée) est de nature à apporter une réponse à

157 L'article 5 (1) de la Convention d'arbitrage n'oblige l'administration fiscale qu'à informer la société à temps de manière à lui permettre d'informer à son tour la société affiliée qui pourra alors s'adresser à l'administration fiscale de l'autre Etat.

la plupart des préoccupations susmentionnées des entreprises, c'est-à-dire la double imposition elle-même, les coûts associés au double financement de la même charge fiscale, les coûts administratifs associés aux démarches destinées à obtenir un dégrèvement consécutif à la double imposition, etc. Cette procédure serait également un moyen d'inciter les Etats membres à ne procéder qu'à des ajustements dûment justifiés.

Les administrations fiscales pourraient cependant avancer qu'une telle règle dépasse le cadre de la Convention et qu'elle rendrait les ajustements primaires particulièrement difficiles dans la mesure où l'autre Etat membre n'est pas incité à accepter l'ajustement. Cela accrotrait les charges administratives des autorités fiscales, encouragerait la planification fiscale, et induirait l'obligation d'étendre considérablement les périodes de dépôt des déclarations fiscales, etc. Ces arguments ne doivent pas être pris à la légère, mais ils ne peuvent faire accepter l'existence d'une double imposition au sein du Marché intérieur. L'idée de base de l'"accord préalable" mérite donc un examen plus détaillé.

Une autre solution, plus pragmatique, est celle d'une procédure de consultation par laquelle les autorités fiscales de l'autre Etat membre doivent être interrogées avant de procéder à un ajustement. Même si une telle procédure n'offre pas de garantie quant à la résolution préalable du problème de double imposition, elle présenterait tout de même certains avantages par rapport à la situation actuelle parmi lesquelles figurent la résolution préalable de certains cas, la possibilité d'établir rapidement le dialogue (ce qui évite que les négociations ne commencent alors que les positions sont déjà figées), une meilleure collaboration entre administrations fiscales, etc. Il n'y a pas de raison de croire qu'une telle procédure de consultation induise une charge de travail accrue pour les administrations fiscales. Certains cas seraient résolus d'avance et les autres impliqueraient simplement le déplacement de la charge de travail avant l'ajustement plutôt qu'après. Une telle approche aurait donc, au contraire, tendance à réduire la charge de travail des administrations plutôt qu'à l'augmenter. Globalement, cependant, une telle procédure de consultation, bien qu'elle présente des avantages pratiques indéniables, n'est pas de nature à résoudre le problème de base de la double impositon.

Finalement, un autre solution consisterait à adopter une procédure d'accord ou de consultation pour certains types de transactions, d'ajustements ou de contribuables, pour lesquels ceci serait particulièrement important. Il s'agit par exemple de cas où l'ajustement repose sur une méthode fondée sur les bénéfices, de cas concernant le commerce électronique, de cas où les ajustements dépassent un certain seuil ou de cas concernant des petites et moyennes entreprises. On pourrait à tout le moins mettre en place un modèle utilisable sur une base volontaire auquel les Etats membres intéressés pourraient avoir recours dans le cadre d'une procédure d'accord ou de consultation.

Suspension de payement

Comme on l'a déjà mentionné dans la Partie III, l'absence d'une règle, dans la Convention d'arbitrage, prévoyant la suspension du recouvrement de l'impôt exigible constitue un obstacle important. Le moyen le plus simple de l'éviter, si on ne parvient pas à une procédure d'approbation à part entière, serait d'inclure une disposition dans la Convention prévoyant la suspension du recouvrement de l'impôt lorsque le contribuable recourt à l'arbitrage prévu par ladite convention. Sous réserve des garde-fous nécessaires, ce modeste pas en avant apporterait une amélioration significative à la Convention. Une autre option serait de modifier la Convention de manière à ce que la suspension du recouvrement de l'impôt soit acquise dans les mêmes conditions que lorsqu'un recours est exercé devant les cours et tribunaux nationaux suite à un ajustement. Ceci serait cependant moins efficace et poserait également certains problèmes techniques dans les cas où les règles des Etats membres dans le domaine de la suspension du recouvrement prévoient une détermination au cas par cas.

Il existe un problème qui est intimement lié à la question du recouvrement de l'impôt exigible, celui des intérêts de retard – ou des payements complémentaires qui s'y apparentent – qui viennent s'ajouter à l'impôt exigible. A nouveau, en l'absence d'une procédure d'accord préalable, la définition de règles types pourrait atténuer ce problème, par exemple en interdisant que les intérêts réclamés relatifs aux paiements insuffisants ne soient supérieurs aux intérêts reçus pour paiements excédentaires ou en imposant que l'ajustement primaire et l'ajustement corrélatif se fassent dans le même exercice fiscal (par exemple celui où intervient un accord). Si on peut faire en sorte que la Convention fonctionne de manière plus efficace, c'est-à-dire si la double imposition est supprimée dans un court laps de temps, le problème diminue en importance. Il reste cependant une question importante d'équité et dans les cas où les montants en jeu sont importants, les payements d'intérêts peuvent représenter d'importants débours de trésorerie.

8.3.2. Amélioration des procédures de règlement des différends de la Convention d'arbitrage

Pour les raisons exposées dans la Partie III, il faudrait envisager la suppression de l'article 8 de la Convention d'arbitrage. Cette suppression aurait cependant, par définition, pour conséquence de faire disparaître un incitant pour les entreprises à se conformer aux règles relatives aux prix de transfert, en ce compris celles portant sur les exigences de documentation. Un incitant de substitution pourrait être l'adoption par les Etats membres d'un régime de pénalisation approprié. Une autre solution serait l'adoption dans la Convention d'une définition unique de ce qui constitue une pénalité grave. Dans ce domaine également, il serait utile de mettre en place un groupe de travail au niveau de l'UE qui pourrait utilement contribuer à une telle définition.

Les Etats membres ont une vision différente du point de départ de la période de deux ans de la première phase. Cet aspect devrait donc être clarifié, ce qui ne devrait pas passer par une modification de la Convention. Il est cependant évident que si celle-ci devait être modifiée pour d'autres raisons, ce serait une occasion d'introduire une telle clarification dans la Convention.

Il faudrait en outre qu'il soit clair que les règles concernant la sous-capitalisation sont couvertes, ce qui ne devrait en principe pas non plus exiger une modification de la Convention. Il y a de nombreuses manières différentes de traiter ce problème, de même que celui des autres termes qui ne sont pas définis dans la Convention (par exemple, 'entreprise', 'établissement stable' ou la question d'association). Une approche serait de renvoyer les problèmes d'interprétation à la Cour de Justice ou à la Commission européenne.

L'inconvénient serait évidemment que cela allongerait les délais de règlement des différends puisque les problèmes d'interprétation devraient être résolus avant la question des prix de pleine concurrence. Une autre piste serait de traiter les problèmes d'interprétation et la question des prix de pleine concurrence en parallèle, ce qui impliquerait une extension des compétences du comité consultatif instauré par la Convention.

Une approche plus pragmatique serait simplement de tenter d'identifier certains des principaux domaines qui posent problème et de les résoudre dans le cadre de la Convention. Ainsi par exemple, dans les cas où il n'existe pas de convention de double imposition entre les Etats membres concernés, on pourrait se référer au modèle de convention fiscale de l'OCDE. Pour ce qui concerne la question de savoir ce qu'il faut entendre par sociétés associées, une solution serait de se reporter aux règles et pratiques de l'Etat membre qui procède à l'ajustement primaire. Certains Etats membres pourraient prétendre que cette solution pourrait être déséquilibrée, mais comme le nombre d'ajustements est modeste, ce ne devrait pas être un réel problème. Une autre solution serait d'essayer de s'accorder sur une définition commune des entreprises liées.

Certains de ces problèmes sont peut-être théoriques et n'ont sans doute pas d'importance pratique immédiate. L'avenir montrera cependant si c'est toujours le cas. La constitution d'un groupe de travail au niveau de l'UE permettrait de dégager des solutions appropriées qui profiteraient tant aux entreprises qu'aux Etats membres.

La phase d'arbitrage devrait être décrite avec plus de précision et il faudrait prévoir plus de précisions sur son fonctionnement. En outre, la Convention ne prévoit pas la possibilité de constituer une jurisprudence commune en matière de prix de transfert. Cet aspect pourrait être résolu en incluant des règles qui imposent la publication des décisions du comité consultatif (et peut-être des accords amiables entre autorités compétentes), ce qui créerait une base de connaissance commune en la matière.

Le respect d'une certaine confidentialité est évidemment à prendre en considération dans certains cas, mais il ne semble pas y avoir d'obstacles fondamentaux pour y parvenir. De toute manière, dans certains Etats membres, les décisions de justice sont pour la plupart dans le domaine public.

La Convention ne contient pas de dispositions relatives au refus ou au report injustifié par les Etats membres d'un recours par les entreprises aux procédures qu'elle instaure. Pour éviter que de telles situations ne se présentent à l'avenir, il faudrait permettre aux entreprises d'en référer à la Cour de Justice ou à la Commission de l'UE. Il y a un réel fondement juridique à donner aux parties concernées les voies de recours appropriées et autres moyens d'obtenir réparation.

Plus fondamentalement, il est important de s'assurer que les dispositions de la Convention peuvent être soumises à l'interprétation de la Cour. Il faudrait donc qu'une future version de la Convention soit adoptée sous forme de directive. Ceci résoudrait également les problèmes actuels de ratification d'une manière plus cohérente que peut le faire l'insertion d'une clause conditionnelle de prorogation automatique de la convention.

8.3.3. Les accords préalables de prix

A la base, les accords préalables de prix APP sont un moyen pour le contribuable de requérir auprès des administrations fiscales une décision qui les lie quant au traitement d'une transaction future qui implique la détermination de prix de transfert. L'inconvénient est que ces accords ne peuvent être obtenus que moyennant une longue et coûteuse procédure qui ne les rend intéressants que dans le cas d'enjeux très importants. Les accords préalables en matière de prix de transfert sont plus précisément définis dans les Principes directeurs de l'OCDE[158] comme: *"un accord qui fixe, préalablement à des transactions entre entreprises associées, un ensemble approprié de critères (concernant, par exemple, la méthode de calcul, les éléments de comparaison, les correctifs à y apporter et les hypothèses de base concernant l'évolution future) pour la détermination des prix de transfert appliqués à ces transactions au cours d'une certaine période*". Selon le nombre d'Etats membres qui accordent un accord préalable de prix, celui sera unilatéral, bilatéral ou multilatéral. Comme les APP unilatéraux n'empêchent pas nécessairement la double imposition du fait de leur portée exclusivement domestique, l'OCDE privilégie les APP bilatéraux ou multilatéraux.

Seuls quelques Etats membres ont élaboré des programmes formels d'APP[159]. Dans la plupart des autres Etats membres, cependant, il est possible d'obtenir, dans une certaine mesure, des APP par le biais d'autres procédures générales telles que les procédures de rescrit et/ou dans le cadre des accords amiables prévus par les conventions de double imposition. La majorité des APP bilatéraux ou multilatéraux conclus par les entreprises multinationales (et les administrations fiscales) font intervenir un Etat extérieur à l'UE qui est souvent les Etats-Unis. Les Principes directeurs de l'OCDE en matière de prix de transfert ont d'ailleurs récemment été complétés par une annexe qui fournit certaines indications relatives à la mise en oeuvre d'APP dans le cadre des procédures amiables prévues par les conventions fiscales.

L'enquête de 1999 de Ernst & Young relative aux prix de transfert fait état d'un intérêt croissant des entreprises pour les APP; 45% des entreprises interrogées envisagent d'y avoir recours à l'avenir (contre 36% dans l'enquête de 1997). Parmi les entreprises multinationales que souhaitent conclure un APP, ce sont les italiennes (64%), les danoises (62%) et les néerlandaises (56%) qui sont les plus susceptibles d'y avoir recours à l'avenir (en 1997, les Etats-Unis et le Canada occupaient la tête de liste). L'enquête montre également que 12% des entreprises qui y ont répondu ont eu recours à un APP (contre 14% dans l'enquête de 1997).

On considère en général que le recours effectif aux APP (ou à des instruments comparables) est souvent plus laborieux que ce que la législation permettrait de croire de prime abord. Du côté du contribuable, les préoccupations se trouveront probablement surtout au niveau de la complexité des procédures et de l'ampleur des coûts et des délais. Ainsi les administrations fiscales vont généralement exiger que les entreprises multinationales préparent la même documentation (si pas plus encore) que ce qu'elles auraient exigé dans des cironstances "normales". Le caractère confidentiel de l'information fournie dans le cadre des APP peut également constituer un frein pour certaines entreprises multinationales. Du côté des

---

158 OCDE (1995a): Principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales, IV-41.

159 Voir également Gangemi, B., *Advance Pricing Agreements in Europe*, in: Europees Belastingsrecht – Droit fiscal européen, liber Amicorum in honour of Jean-Pierre Lagae (pp.459-476), Ced. Samson, 1998, qui reprend également une description détaillée des règles américaines, et Fédération des experts comptables européens, *Survey on Advance Tax Rulings*, Bruxelles 2000

administrations fiscales, les préoccupations se situeront au niveau des coûts et des ressources mobilisées et, pour certaines d'entre elles, il y a également le problème du manque d'expérience en ce domaine. En conséquence, les grandes entreprises multinationales ont principalement recours aux APP dans des cas qui impliquent des questions complexes (par exemple, des biens incorporels, des partages de frais, etc.) et/ou pour des transactions portant sur des montants importants et dans lesquelles intervient souvent un Etat non membre de l'UE.

L'enquête de Ernst & Young montre cependant que les entreprises se soucient moins des coûts, de la longueur des procédures, etc. que ce qu'on pourrait le penser. Parmi les 39% d'entre elles qui n'envisageraient pas de recourir à un APP dans l'avenir, 48% estiment que cette procédure n'est pas nécessaire, 38% n'en donnent pas la raison et 25% ont répondu que le processus soit prenait trop de temps, soit était trop onéreux ou trop compliqué. Seules 1% de ces entreprises ont mentionné le fait de devoir donner trop d'information! Il faut cependant remarquer que l'enquête ne permet pas de savoir dans quelle mesure les coûts, la longueur des procédures, etc. constituaient également une préoccupation des entreprises multinationales qui avaient exprimé leur intention de recourir à un APP à l'avenir; mais à tout prendre, il ne faut probablement pas surestimer le problème.

Même si les procédures associées au recours à un APP bilatéral ou multilatéral – en ce compris ceux qui ont été conclus après la parution de l'annexe 3 des Principes directeurs de l'OCDE – peuvent être compliquées, onéreuses et prendre beaucoup de temps aux entreprises (et aux administrations fiscales), cela paraît difficilement évitable. Une réflexion pourrait également être engagée pour développer des procédures administratives simplifiées sous la forme de "mini APP" disponibles pour les PME sur des bases de minimis. Par ailleurs, pour que les administrations fiscales soient convaincues lorsqu'elles donnent leur accord préalable sur une méthode de détermination des prix de transfert, par exemple, il n'est pas illogique que le processus fasse intervenir certains garde-fous et que les contribuables soient invités à produire une information suffisamment détaillée pour permettre auxdites administrations de se faire une opinion.

Dans ce cadre, il faudrait clairement encourager les Etats membres à fournir aux entreprises la possibilité d'obtenir un APP dans des conditions raisonnables dans les situations faisant intervenir des prix de transfert qui le justifient. Les Etats membres tireraient profit de l'échange des meilleures pratiques en la matière, du fait notamment que les cas et les circonstances dans lesquels l'obtention d'un APP est souhaitable paraissent assez semblables (par exemple, le nombre de cas où intervient un pays tiers), ce qui n'est pas nécessairement le cas de tous les pays membres de l'OCDE. Au stade actuel de l'analyse, il parait cependant prématuré d'émettre un jugement sur l'utilité de produire des orientations spécifiquement européennes en matière d'APP multilatéraux.

8.4. Conclusion

Cette section était consacrée à l'examen de diverses mesures destinées à traiter les problèmes de coûts de mise en conformité et de double imposition dans le domaine des prix de transfert. Le Marché intérieur nécessite clairement des normes plus strictes en cette matière que dans d'autres.

L'application pratique de la Convention d'arbitrage pourrait certainement être améliorée et ses dispositions devraient pouvoir être interprêtées par la Cour de Justice. Les Etats membres devraient en outre être incités à introduire et à développer les programmes d'accords préalables de prix bilatéraux ou multilatéraux. Ces instruments, bien que coûteux, sont un

moyen effectif de gérer l'incertitude associée aux prix de transfert. Une mesure plus ambitieuse, qui devrait être assortie de garde-fous en vue d'éviter la planification fiscale aggressive, serait d'instituer un cadre permettant d'obtenir un accord préalable ou une consultation des administrations fiscales avant que celles-ci n'appliquent des ajustements des prix de transfert.

Globalement, les coûts de mise en conformité et l'incertitude pourraient être réduits moyennant une meilleure coordination entre Etats membres en ce qui concerne les exigences de documentation et l'application des diverses méthodes, par exemple par l'échange des meilleures pratiques. Cette coordination pourrait se concrétiser par la constitution d'un groupe de travail européen et devrait s'appuyer sur les travaux de l'OCDE en la matière, pour les compléter. Il existe déjà un début de coordination en ce domaine dans le cadre du groupe chargé du code de conduite. Il serait possible de faire encore évoluer ce processus pour prendre en compte les préoccupations des entreprises. L'établissement par la Commission d'un forum conjoint sur les prix de transfert comprenant à la fois des représentants des autorités fiscales et des entreprises pourrait permettre de réconcilier des points de vue qui sont actuellement conflictuels. Alors que d'une part les administrations fiscales considèrent que les prix de transfert sont un moyen courant d'évasion ou de fraude fiscales et une source de concurrence dommageable entre Etats membres, les entreprises, de leur côté, estiment que les autorités fiscales imposent des coûts de mise en conformité disproportionnés. Cette étude a mis en évidence que les deux parties ont leurs préoccupations légitimes auxquelles il est nécessaire de trouver une solution équilibrée à travers le dialogue au niveau de l'UE. Une approche plus uniforme des Etats membres de l'UE leur donnerait une position plus forte dans leurs relations avec les pays tiers.

9. COORDINATION DES CONVENTIONS DE DOUBLE IMPOSITION

9.1. Nécessité de conventions européennes de double imposition coordonnées

Certains commentateurs et le groupe d'experts qui a assisté les services de la Commission dans le cadre de cette partie de l'étude ont retenu trois approches principales en vue de résoudre les problèmes de double imposition dans le Marché intérieur et les contradictions par rapport au droit communautaire qui ne sont pas correctement traitées par les conventions fiscales bilatérales. Il s'agit:

- de la conclusion d'une convention fiscale multilatérale entre tous les Etats membres de l'UE;

- de l'élaboration d'un modèle de convention de l'UE, basé sur celui de l'OCDE mais qui prendrait en compte les exigences du Traité CE et qui pourrait être utilisé par les Etats membres dans le cadre de leurs futures négociations avec les autres et avec les pays tiers;

- dans le cadre de l'OCDE, de travailler sur les concepts spécifiques à l'UE (tels que la définition de la "résidence" ou de la "non discrimination") pour déboucher sur une recommandation aux Etats membres ou leur accord pour reprendre ces concepts dans leurs relations avec les autres Etats membres et avec les pays tiers.

Toutes ces approches reviennent en fait à une coordination à des degrés divers, dans un cadre communautaire, des politiques des Etats membres dans le domaine des conventions de double imposition. Il parait important d'insister sur le fait que tout exercice de coordination devrait être conçu pour préserver l'harmonie avec les travaux de l'OCDE en la matière. Il est clair que

le modèle de convention de l'OCDE et plus généralement son travail dans le cadre des conventions de double imposition forment le cadre des travaux éventuels – plus spécifiques – de l'UE en ce domaine.

Indépendamment de l'approche retenue, il faudrait s'assurer que les obligations qui découlent du Traité, des directives fiscales existantes et de la Convention d'arbitrage, ainsi que de leurs interactions avec les dispositions fiscales nationales et internationales des Etats membres soient clarifiées de manière à voir disparaître les incertitudes juridiques actuelles. Les diverses approches sont étudiées en détail ci-après.

Il est important de noter en passant que la Cour de Justice devra s'inspirer du droit international, de la doctrine et d'autres commentaires, en ce compris le Modèle de convention de l'OCDE et son commentaire, lorsqu'elle aura à interpréter les interactions des dispositions du droit communautaire avec les conventions fiscales bilatérales et les règles nationales. Dans un domaine aussi technique et complexe, un cadre communautaire contribuerait à garantir la cohérence et l'homogénéité des décisions de la Cour ce qui serait tout bénéfice tant pour les autorités fiscales que pour les contribuables.

Le Comité Ruding a déjà estimé qu'il était nécessaire de coordonner la politique des Etats membres au niveau de la Communauté dans la perspective d'un rapprochement des dispositions de leurs conventions fiscales dans les domaines qui tombent dans le champ d'application du droit communautaire (comme les retenues à la source sur les dividendes, intérêts et redevances, par exemple) et d'éviter les conflits avec les dispositions du Traité. Il recommandait que la Commission entame une action en accord avec les Etats membres pour définir une attitude commune en ce qui concerne la politique relative aux conventions de double imposition entre eux mais également avec les pays tiers. Les membres du groupe d'experts qui ont assisté les services de la Commission approuvent les recommandations du Comité Ruding. Beaucoup d'entre eux ont exprimé avec force leur conviction que les conventions fiscales bilatérales ne prenaient plus adéquatement en compte les structures multilatérales de plus en plus complexes des entreprises et qu'il fallait maintenant prévoir une convention multilatérale entre les Etats membres de l'UE.

Il semble également qu'il existe un certain appui au niveau des Etats membres pour plus de coopération au niveau communautaire dans le domaine des conventions fiscales. Le groupe de haut niveau des représentants personnels des Ministres des Finances de l'UE, qui s'est rencontré un certain nombre de fois après les discussions qui ont eu lieu lors du Conseil ECOFIN informel de Vérone en avril 1996 relatif à une nouvelle approche globale de politique fiscale, a désigné des domaines de politique où l'échange d'informations au niveau communautaire serait utile. Une des propositions était relative à l'étude du rôle, du fonctionnement et de l'éventuelle coordination des conventions de double imposition.

9.2. Instruments possibles

9.2.1. La convention multilatérale[160]

L'idée d'une convention fiscale multilatérale entre les Etats membres de l'UE existe depuis un certain temps. La CE a d'abord émis un projet d'une telle convention qui traitait des impôts

160 Référence est ici faite à la publication innovante *Multilateral Tax Treaties - New Developments in International Tax Law*, édité par M. Lang, publié par Linde Verlag Wien. Voir également: Confédération fiscale européenne, *Opinion Statement - Multilateral tax treaty*, Bonn 1998

sur le revenu et sur le capital il y a plus de trente ans; ce projet a été discuté avec les six Etats membres d'alors dans un groupe de travail de la Commission[161]. Les discussions n'ont pas permis d'aboutir à un quelconque accord sur le texte.

Depuis lors, il y a eu une augmentation importante du nombre des conventions fiscales ainsi que du nombre d'Etats membres. Avec cette augmentation, qui coïncide avec celle des activités transfrontalières des entreprises, il est devenu clair que le caractère bilatéral des conventions fiscales n'était pas toujours compatible avec le caractère multinational complexe des relations économiques et les exigences du Marché intérieur. Il est clair, par exemple, comme on l'a vu dans la Partie III, que les conventions fiscales bilatérales ne traitent pas correctement les problèmes triangulaires. En outre, avec l'accroissement du nombre de conventions fiscales bilatérales, le droit fiscal devient de plus en plus complexe, et bien que beaucoup de conventions fiscales soient assez anciennes, le processus de leur révision prend beaucoup de temps, vu leur nombre. A cela s'ajoute le fait que les effets des décisions des tribunaux relatives à une convention fiscale bilatérale sur d'autres conventions semblables mais pas identiques ne sont pas toujours certains.

C'est pour cette raison que de nombreux commentateurs estiment qu'une convention fiscale multilatérale est maintenant nécessaire dans l'Union européenne. Il existe déjà une convention multilatérale entre trois Etats membres de l'UE – la "Multilateral Nordic Convention for the Avoidance of Double Taxation with respect to Taxes on Income and Capital" a été signée en 1983 par le Danemark, la Finlande, la Suède, l'Islande et la Norvège. L'expérience parait globalement positive. Une convention multilatérale peut traiter des problèmes qui ne peuvent pas l'être par des conventions bilatérales, ce qui crée plus de sécurité juridique et réduit la complexité. Ce devrait être particulièrement le cas d'un Marché intérieur tel que l'UE. Certains commentateurs vont même jusqu'à prétendre que le contribuable européen devrait pouvoir prétendre aux avantages de la convention fiscale la plus favorable conclue par l'Etat membre dont il est un résident ou par celui dont il tire ses revenus.

Le rapport Ruding considère, dans son annexe 6, qu'il est "absolument inacceptable dans le Marché unique que des conventions fiscales bilatérales entre Etats membres accordent un traitement fiscal préférentiel aux entreprises d'un ou plusieurs Etats membres et non à celles des Etats membres restants". Il prétend également que le fait qu'un Etat membre applique un taux de retenue à la source différent aux intérêts payés à une entreprise résidente d'un deuxième Etat membre de celui appliqué aux intérêts payés à une entreprise résidente d'un troisième, en application d'accords fiscaux différents avec ces deuxième et troisième Etats membres, est en contradiction avec les dispositions anti-discrimination du Traité de Rome. Le même raisonnement pourrait être tenu à propos des mesures spéciales d'incitation fiscale telles que l'extension d'un crédit d'impôt ou d'un crédit d'impôt fictif à des contribuables résidents dans certains Etats membres et pas aux autres[162]. Si les libertés fondamentales consacrées par le Traité instituant la CE sont reproduites dans les conventions fiscales

---

161 Le texte de ce projet de convention a été publié dans Regul (ed), Steuern und Zölle im Gemeinsamen Markt (15th Amendment 1969) V B/2.

162 Certains commentateurs prétendent cependant aussi qu'un traitement fiscal différent qui découle de conventions fiscales différentes n'est, finalement, pas discriminatoire. Si, par exemple, un taux plus élevé de retenue à la source selon les termes d'une convention est compensé par un allègement fiscal correspondant dans une autre, le traitement est différent, mais pas discriminatoire.

bilatérales, il y un mouvement implicite dans la voie de la “multilatéralisation” de ces conventions.

Il y a cependant également certains arguments en défaveur de la conclusion d’une convention multilatérale de double imposition. La Convention nordique est presque constamment modifiée par des protocoles. Nombreux sont ceux qui prétendent en outre que les conventions bilatérales sont plus à même de traduire les rapports particuliers qui existent entre les Etats membres ainsi que leurs intérêts spécifiques. La dernière tentative d’accord relative à une convention multilatérale de double imposition au sein de l’UE a d’ailleurs échoué. Il existe de très nombreuses différences entre les systèmes d’imposition des entreprises des Etats membres. S’il est si souvent difficile de résoudre les problèmes d’interaction de ces différents systèmes dans un contexte bilatéral, qu’en serait-il dans un contexte multilatéral? La disparité des relations économiques entre Etats membres crée des besoins spécifiques qu’il est plus aisé de rencontrer dans une convention bilatérale que dans le cadre d’une approche multilatérale. Les déséquilibres entre pays importateurs de capitaux (qui ont des flux importants de dividendes sortants) et pays exportateurs de capitaux (dont les flux de dividendes sortants sont très peu importants) ont souvent pour conséquence, par exemple, que les premiers souhaitent procéder à une retenue à la source sur les dividendes, ce qui ne sera pas le cas des seconds.

Il n’est pas du tout évident qu’une telle convention multilatérale puisse être mise en place sans devoir recourir à un certain nombre de protocoles et autres appendices pour composer avec les situations spécifiques de pays différents et leurs relations économiques bilatérales particulières. La complexité ne s’en trouverait pas réduite par rapport à la situation actuelle qui fait intervenir pas moins de 94 conventions fiscales bilatérales. En outre, avec l’expérience de ce qu’implique la conclusion d’un accord en matière de directives, il n’est pas sûr qu’il soit possible de mettre en place une convention multilatérale dans des délais acceptables par rapport aux nécessités du Marché intérieur ou, qu’une fois la convention conclue, que sa mise à jour ou sa modification soit réalisable dans de tels délais.

9.2.2. Modèle de convention de la CE

Un autre possibilité serait que les Etats membres approuvent un modèle de convention spécifique à la CE qu’ils utiliseraient dans le cadre des négociations relatives aux conventions fiscales à conclure entre eux ou avec des pays tiers. Cette approche à long terme présenterait l’avantage de permettre aux Etats membres de continuer à gérer leurs problèmes strictement bilatéraux dans des conventions fiscales bilatérales. Contrairement à une convention multilatérale mais à l’image de la convention de l’OCDE, elle pourrait prendre une forme non impérative.

Quoi qu’il en soit, elle ne devrait pas prétendre à remplacer le Modèle de convention de l’OCDE ou à “concurrencer” celui-ci, mais plutôt à fournir des solutions plus claires là où le modèle de l’OCDE ne propose actuellement que des options.

9.2.3. Travaux relatifs à des concepts spécifiques à l’UE

Cette approche serait limitée aux domaines qui présentent un intérêt majeur pour la Communauté, tels que par exemple ceux relatifs aux dispositions du Traité qui ont été clairement interprétées par la jurisprudence. Elle permettrait par exemple de donner des lignes directrices en matière de résidence et de non discrimination, et les Etats membres seraient libres de les reproduire soit dans leurs conventions fiscales soit dans leur droit domestique. Elle apporterait un début de réponse, sans probablement apporter de solution complète, au

problème de la complexité des règles des conventions fiscales par rapport aux législations nationales dont les associations professionnelles se plaignent fréquemment.

Encadré 56:
Exemples d'articles du Modèle de convention de l'OCDE qui justifieraient une modification des conventions fiscales bilatérales conclues entre Etats membres afin de les rendre conformes au Traité

Article 2. (Impôts visés)

L'article 293 du Traité de la CE implique que les conventions fiscales bilatérales entre Etats membres devraient s'appliquer aux impôts qui viennent s'ajouter à ceux sur le revenu et la fortune, et plus particulièrement les impôts sur la fortune, les successions et héritages qui viennent s'ajouter aux impôts nationaux et locaux.

Article 7 (Bénéfices des entreprises)

Conformément au principe qui veut que les établissements stables soient traités de la même manière que les sociétés résidentes, la détermination de leurs revenus devrait se faire comme pour ceux des sociétés filiales. Les règles qui ne permettent que la déduction des frais généraux et des pertes *directement* liées aux opérations de l'établissement stable sont trop restrictives. Une solution pratique pourrait être celle de la répartition. Les bénéfices avant déduction des frais du siège sont un autre critère éventuellement envisageable. L'imposition d'une partie des frais du siège dans le pays où celui-ci est établi pourrait également être envisagée.

Article 9 (Entreprises associées)

On devrait retrouver ici une traduction des dispositions de la Convention d'arbitrage. Il serait également utile de voir apparaitre des règles communes relatives aux accords de prix préalables.

Article 10 (Dividendes)

L'article 10 devrait être en harmonie avec la Directive mères-filiales.

En ce qui concerne les articles 10, 11 et 12, il faudrait éviter que n'existent des taux de retenue à la source différents dans les différentes conventions entre Etats membres et entre Etats membres et pays tiers. L'extension de la possibilité d'imputer des crédits d'impôt à certains pays de l'UE ou à des pays tiers, mais pas à certains autres pays de l'UE peut en outre s'avérer discriminatoire. Les articles 10, 11 et 12 devraient également comprendre des règles qui prévoient le remboursement des retenues à la source dans des délais raisonnables.

Articles 11 et 12 (Imposition des intérêts et redevances)

Ces articles devraient être conformes à la proposition de directive sur les intérêts et redevances.

Article 24 (Non-Discrimination)

Cet article devrait être conforme aux principes fondamentaux de non discrimination du Traité. Ceci implique :
- que nationalité et résidence confèrent les mêmes droits,
- que les établissements stables doivent être traités de la même manière que les filiales résidentes,
- que les dispositions applicables à des groupes de sociétés dans un Etat membre doivent également l'être lorsqu'un des membres du groupe est résident d'un autre Etat membre.

Toute mention selon laquelle la législation anti-abus n'est pas interdite par cet article devrait être conforme aux restrictions aux législations anti-abus qui découlent du Traité de la CE. Toutes les autres règles particulières que les Etats membres auraient éventuellement ajoutées dans les articles 23 et 24 et relatives à la fiscalité des revenus qui auraient été imposés à un taux faible dans un autre pays doivent être mises en conformité avec le Traité.

Article 25 (Procédure amiable)

Cet article doit être modifié pour être rendu conforme aux dispositions de la Convention d'arbitrage applicables aux différends relatifs aux prix de transfert. Il serait également judicieux, en vue d'éliminer complètement la double imposition, de prévoir l'arbitrage de la Cour de Justice dans les autres litiges et cas liés à la double imposition qui ne tombent pas dans le champ d'application du traité de double imposition tels que les situations triangulaires. Cette disposition était reprise dans le projet de convention multilatérale de la CE et se retrouve dans la convention de double imposition autro-allemande.

Article 26 (Echange de renseignements)

Il faudrait ici faire référence à la Directive sur l'assistance mutuelle qui prime sur cet article.

9.2.4. Les conventions fiscales avec les pays tiers

La question des conventions fiscales entre chaque Etat membre et les pays tiers doit être traitée séparément. L'annexe 6 du rapport Ruding considère que "afin de garantir une

concurrence loyale, les mêmes principes ou du moins des principes similaires devraient être applicables également aux conventions fiscales que concluent individuellement les Etats membres avec des pays tiers, et spécialement avec les principaux partenaires de la Communauté sur le plan du commerce et des investissements, comme les Etats-Unis, le Japon et les autres Etats membres de l'OCDE". Le groupe d'experts qui a assisté les services de la Commission dans cette partie de l'étude confirme qu'il faudrait plus de coordination dans ce domaine. C'est très ambitieux. Il est cependant exact que les clauses anti-abus des conventions fiscales conclues entre Etats membres ne devraient pas être discriminatoires à l'endroit des contribuables des autres Etats membres. Les clauses relatives à l'usage abusif des conventions de double imposition ("limitation des bénéfices") qu'on retrouve dans les conventions entre beaucoup de pays de l'UE et les Etats-Unis devraient faire l'objet d'un examen de ce point de vue.

9.3. Conclusion

Cette étude a mis en évidence un certain nombre d'entraves qui relèvent du traitement discriminatoire et de la double imposition qui ne sont pas prises en compte par le réseau actuel de conventions de double imposition et a analysé certaines mesures correctrices potentielles. Il va sans dire qu'il faudrait impérativement cibler les quelques lacunes qui subsistent dans ce réseau européen de conventions sur le revenu et la fortune. Les conventions existantes pourraient en outre être améliorées de manière à les rendre conformes aux principes du Marché intérieur, particulièrement pour ce qui concerne leurs conditions d'accès. Il faudrait également une meilleure coordination des politiques en matière de conclusion de conventions avec les pays tiers. L'étude a aussi permis de se rendre compte qu'il y avait un besoin d'arbitrage contraignant lorsque des différends surgissent entre signataires d'une convention quant à l'interprétation de celle-ci[163] qui peuvent induire une double imposition ou une absence d'imposition. La solution la plus radicale à ces problèmes serait la conclusion, conformément aux dispositions de l'article 293 du Traité, d'une convention fiscale multilatérale entre les Etats membres qui rendrait la Cour de Justice compétente en matière d'interprétation des conventions bilatérales. Une autre possibilité, qui ne porterait pas atteinte au système bilatéral actuel, serait la mise en oeuvre d'une version spécifique à l'UE du Modèle de convention de l'OCDE et de son commentaire (ou de certains de ses articles) qui rencontrerait les exigences spécifiques du Marché intérieur.

Quels que soient les moyens de progresser, il est clair qu'il y a un réel besoin de coordination au sein de l'UE en la matière. Il faut faire un choix entre laisser la Cour détecter les vices de forme des conventions des Etats membres et tenter de s'accorder sur des règles d'interprétation communes des interactions existant entre le Traité de la CE et les conventions fiscales bilatérales qui fourniraient à la Cour des lignes directrices et aux entreprises la sécurité juridique dont elles ont besoin. Cette coordination permettrait de résoudre les problèmes de répartition des charges de fonctionnement du siège social (des entreprises) et des frais généraux qui est actuellement très restreint par la législation fiscale nationale. Elle aurait également l'avantage de permettre d'aborder de manière plus uniforme le problème des clauses de limitation des bénéfices des conventions lors de leur négociation avec les pays tiers concernés, ce qui conférerait plus d'efficacité à la directive mères-filiales. Finalement, et ce ne

---

163 Voir également la proposition faite par: Raad, K. van, *Solving International Divergence in Tax Treaty Interpretation and Application*, in: Report of Proceedings of the First World Tax Conference: Taxes Without Borders, p. 30:1 - 30:7., Canadian Tax Foundation, Toronto, 2000 (également publié in: Kirchof, Lehner, Raupach & Rodi (eds.), *Staaten und Steuern*, Festschrift für Klaus Vogel, pp. 1091 – 1103, Schmidt, Frankfurt, 2000)

serait pas le moindre de ses avantages, cette coordination éliminerait les obstacles résultant de la concurrence fiscale dans les relations entre Etats membres et pays tiers, particulièrement dans le domaine du rapatriement des bénéfices de la Communauté européenne vers lesdits pays tiers. Aucune initiative européenne en ce domaine ne devrait cependant interférer avec les travaux de l'OCDE qui doivent continuer à former le cadre général de l'élimination de la double imposition.

10. MESURES CORRECTRICES DANS LE DOMAINE DES COÛTS SALARIAUX INDUITS PAR LA FISCALITÉ

10.1. Les pensions de retraite

Comme on l'a vu dans la Partie III, les législations fiscales des Etats membres interdisent de facto, dans la majorité des cas, la participation transfrontalière à des plans de retraite professionnelle, ce qui peut induire des charges complémentaires très importantes pour les entreprises qui ont des établissements dans plusieurs Etats membres. En pratique, elles n'ont d'autre choix que de mettre en place des plans de retraite dans chaque Etat où elles ont des salariés et doivent souvent offrir des compensations à ceux-ci lorsque un déplacement dans un autre pays leur fait subir des impôts complémentaires et/ou perdre des droits en matière de pension de retraite.

C'est pour traiter ces problèmes que la Commission a émis, le 19 avril 2001, une communication relative à "l'élimination des entraves fiscales à la fourniture transfrontalière des retraites professionnelles "[164].

Une des conclusions principales de cette communication est que la Commission considère que le traitement fiscal discriminatoire des plans de retraite conclus auprès d'institutions de retraite établies dans un autre Etat membre est contraire aux dispositions du Traité et devrait être aboli. La Commission contrôlera les règles nationales applicables et prendra les mesures qui s'imposent pour garantir le respect des dispositions du Traité CE. En conséquence, les travailleurs migrants devraient pouvoir participer aux plans de retraite conclus auprès d'institutions de retraite établies dans les autres Etats membres, ce qui permettrait aux entreprises européennes d'organiser leurs régimes de retraite de manière centralisée.

10.2. Les options sur actions

Comme on l'a vu dans la Partie III, l'impact sur les entreprises de la fiscalité sur les plans d'options sur actions accordés aux salariés est double:

- *en premier lieu*, il y a l'impact direct du traitement fiscal des charges de l'entreprise au titre dudit régime

- *en second lieu*, il y a l'impact indirect du traitement fiscal de ce régime au niveau des salariés.

---

164 Communication de la Commission au Conseil, au Parlement européen et au Comité économique et social, Elimination des entraves fiscales à la fourniture transfrontalière des retraites professionnelles [COM(2001)214 final]

En ce qui concerme le second point, c'est-à-dire le traitement fiscal des plans d'options sur actions au niveau des salariés, il faut insister, au risque de se répéter, sur le fait qu'il ne s'agit pas d'un problème qui ne touche que le salarié, particulièrement dans les situations transfrontalières. Les entreprises qui souhaitent déplacer un salarié d'une usine (ou d'une société dans le cadre d'un groupe) établie dans l'Etat membre A à une usine (ou vers une autre société du groupe) située dans l'Etat membre B, se trouveront en règle générale confrontées à des demandes de compensation pour les frais complémentaires, en ce compris les impôts, qui résultent de ce transfert. Toute question relative aux conventions de double imposition auquelle le salarié se trouvera confronté entrainera normalement des problèmes de mise en conformité pour l'employeur.

Ces problèmes résultent en fin de compte de la diversité des règles fiscales des Etats membres relatives aux régimes d'options sur actions. Celles-ci ont d'ailleurs connu une évolution particulièrement rapide ces dernières années.

L'évolution des règles d'imposition est la conséquence naturelle d'une utilisation accrue de ces régimes et de leur importance économique. La majorité des Etats membres a maintenant (janvier 2001) adopté une législation spécifique. Dans beaucoup de cas, celle-ci, bien que relativement neuve, a déjà été modifiée ou est en passe de l'être et il est probable que cette tendance se poursuive. Il ne semble malheureusement pas y avoir de tendance à la convergence des règles appliquées par les Etats membres.

Dans les situations transfrontalières, les questions fondamentales sont, comme on l'a déjà vu, la déductibilité des charges des plans d'options sur actions destinés aux salariés et le risque de double imposition des options sur actions au niveau du salarié. Le lien entre ces questions et la possibilité pour les entreprises et leurs salariés de profiter des libertés fondamentales consacrées par le Traité CE est évident.

Il parait donc essentiel que le débat soit porté au niveau de l'UE. Des discussions avec les Etats membres devraient permettre de tester la possibilité d'une meilleure coordination ou d'un rapprochement de leurs règles domestiques et de savoir comment traiter de manière adéquate les problèmes de double imposition et de non imposition,

- *tant* en ce qui concerne la déductibilité des frais exposés par les employeurs pour la mise en oeuvre des régimes en question (coût des actions etc.)

- *qu'*en ce qui concerne l'imposition des options sur actions au niveau des salariés.

Dans ce dernier domaine, le problème particulièrement important à débattre semble bien être celui du *temps*: il s'agit en effet tant du moment de l'imposition, c'est-à-dire du fait générateur de celle-ci, que de la période au cours de laquelle, en fonction des conditions dont les options sont assorties, un impôt sur le revenu est dû.

Si on pouvait parvenir à une meilleure coordination des législations des Etats membres, les risques de double imposition internationale s'en trouveraient réduits à due concurrence. A défaut de coordination complète, il restera cependant toujours certains risques qui devraient donc être circonscrits par le jeu des conventions de double imposition.

Les problèmes de double imposition relatifs aux options sur actions destinées aux salariés pourraient être traités dans le contexte de certaines des solutions envisagées dans la section 9 supra relative aux conventions de double imposition, à savoir la conclusion d'une convention fiscale multilatérale entre tous les Etats membres et/ou l'établissement d'un modèle de

convention de l'UE. Le but poursuivi par ces solutions est précisément de résoudre les problèmes de double imposition dans le Marché intérieur et d'incohérence avec le droit communautaire que les conventions bilatérales ne sont pas encore parvenues à résoudre. Ces problèmes ne se limitent cependant pas à l'UE: ils ont une dimension internationale plus large. Il est donc souhaitable qu'ils fassent également l'objet de discussions au niveau de l'OCDE. C'est justement le cas depuis peu. Le comité de pilotage du Groupe de travail No. 1 a constitué un sous-groupe pour examiner les questions relatives aux conventions fiscales qui résultent des régimes d'options sur actions et préparé des dispositions en vue de leur inclusion dans le Modèle de convention fiscale et ses Commentaires et de traiter ainsi les problèmes identifiés. Aucune tentative n'a cependant été faite à ce jour pour évaluer les conséquences pratiques de ces questions relatives aux conventions fiscales, ni de proposer d'éventuelles solutions.

Comme tous les Etats membres de l'UE, ainsi que la Commission, sont représentés à l'OCDE, une action conjointe devrait permettre de progresser. Tous les débats au niveau de l'UE, dans les domaines précités, devraient idéalement prévoir la possibilité de coordonner les positions des Etats membres à l'OCDE, au fur et à mesure de l'avancement des travaux de l'OCDE.

11. MESURES CORRECTRICES SPÉCIFIQUES EN FAVEUR DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

11.1. Mesures d'allègement fiscal dans le domaine de l'impôt sur les sociétés en faveur des petites et moyennes entreprises

En règle générale, en dépit des deux exceptions relevées dans la Partie III de cette étude, les entraves fiscales à l'activité économique transfrontalière sont les mêmes pour les petites et moyennes entreprises que pour les plus grandes. De l'avis du groupe d'experts qui a assisté les services de la Commission pour cette partie de l'étude, l'impact de beaucoup de ces entraves fiscales est cependant plus fort dans le cas des petites et moyennes entreprises en raison simplement de leur taille plus petite et du fait qu'elles ont moins de moyens et d'expertise en matière fiscale. Il serait donc logique qu'elles soient un peu plus favorisées par des mesures correctrices (par exemple, celles portant sur la compensation transfrontalière des pertes). Toute mesure tendant au rapprochement ou à l'harmonisation d'éléments importants de l'assiette fiscale, notamment pour ce qui concerne les amortissements ou des règles plus uniformes dans le domaine des prix de transfert, réduirait la complexité pour les petites et moyennes entreprises des traitements fiscaux transfrontaliers et accroîtrait la nécessaire transparence. En conséquence, la concurrence fiscale se placerait essentiellement au niveau des taux d'imposition.

On peut en déduire qu'il n'y a en principe, pas de nécessité de mettre en oeuvre des solutions au niveau européen aux différentes entraves qui soient spécifiques aux PME. Il faut cependant s'assurer que les mesures correctrices générales se basent sur des techniques d'imposition qui sont accessibles aux petites et moyennes entreprises, ce qui semble en général être le cas. L'idée de solutions allant plus loin spécifiques aux PME au niveau de l'UE pourrait aussi enfreindre certains principes de bases du droit de l'UE. Dans ce contexte, il faut cependant noter que parmi les solutions globales qui sont analysées en détail ci-après, celle de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence serait particulièrement bénéfique du point de vue des PME.

L'analyse n'a pas encore apporté d'arguments indiscutables en faveur de l'harmonisation des dispositions fiscales nationales spécifiques aux petites et moyennes entreprises ou aux

incitations fiscales développées à leur intention. De même, il ne semble pas utile d'arriver à une définition fiscale spécifique à l'UE des petites et moyennes entreprises (ce qui en tout état de cause serait un exercice très difficile). La recherche de solutions générales aux entraves fiscales devrait profiter relativement plus aux petites et moyennes entreprises qu'aux plus grandes tout en étant plus efficaces que des dispositions fiscales ciblées spécifiques.

En ce qui concerne les problèmes spécifiques des PME qui sortent du contexte de cette étude, on se référera utilement aux recommandations de la Commission concernant la transmission des petites et moyennes entreprises[165] et à la Communication sur l'amélioration de l'environnement fiscal des petites et moyennes entreprises[166]. La plupart des recommendations portent sur des problèmes fiscaux relatifs au statut d'entreprise individuelle, particulièrement dans les cas de transmission de ces petites et moyennes entreprises. La rapport Ruding a également étudié la possibilité de permettre aux entreprises qui sont soumises à l'impôt sur le revenu des particuliers de choisir d'être assujetties à l'impôt sur les sociétés. Cela réduirait les distorsions induites par les différences de taux d'imposition des sociétés et des revenus et offrirait de plus larges possibilités de compensation transfrontalière des pertes. Il est clair cependant que cette approche suscite un certain nombre de questions quant à sa faisabilité et à sa mise en oeuvre pratiques.

Sachant que les frais de mise en conformité comptent parmi les problèmes fiscaux transfrontaliers les plus importants, et sachant en outre que ce problème a une incidence plus forte sur les PME que sur les plus grandes entreprises, il semble qu'il faudrait réfléchir à une action communautaire en ce domaine. En particulier, un formulaire de déclaration fiscale uniforme et simplifié associé à une comptabilité simplifiée qui seraient valables dans l'ensemble de l'UE consitueraient une aide considérable aux entreprises concernées. On pourrait en outre étudier la normalisation des exigences formelles et procédurales (mêmes dates de dépôt, régimes comparables de pénalités et de calcul des intérêts de retard, etc.). Cette initiative devrait paraitre acceptable pour les Etats membres, puisque la plupart d'entre eux appliquent déjà des dispositions fiscales spécifiques aux petites et moyennes entreprises destinées à alléger leurs charges administratives et à peser sur leurs coûts de mise en conformité. De plus, il serait alors possible de développer les idées reprises dans la Communication de la Commission sur l'amélioration de l'environnement fiscal des petites et moyennes entreprises, en particulier celles relatives à la limitation de la complexité administrative en rapport avec les établissements stables des petites et moyennes entreprises (en ce qui concerne les chantiers de construction, par exemple). Ainsi, les mesures correctrices qui sont envisagées devraient être testées quant à leur impact sur les PME. En fonction du type de mesure, les initiatives précitées de simplification ou de normalisation devraient être encouragées au niveau approprié, soit au niveau national, ou, comme par exemple actuellement dans le domaine de la TVA, au niveau de l'U.E.

En ce qui concerne la question de la compensation des pertes et en particulier celles des jeunes entreprises, il existe de nombreuses possibilités de s'en occuper. Certaines des solutions

---

165 Recommendation de la Commission, du 25 mai 1994, concernant le mode d'imposition des petites et moyennes entreprises, JO L 177, p.1-19.; Recommendation de la Commission du 27 juillet 1994 concernant le mode d'imposition des petites et moyennes entreprises, JO L 385, p.14-17.; Communication relative à la Recommandation de la Commission du 7 décembre 1994 sur la transmission des petites et moyennes entreprises, JO C 400, p.1-9.

166 Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen – L'amélioration de l'environement fiscal des petites et moyennes entreprises, COM(94)206, JO C187, p.5-10.

appliquées par les Etats membres au niveau national sont déjà recensées dans la Communication de la Commission concernant le mode d'imposition des petites et moyennes entreprises de mai 1994 (par exemple la constitution de réserves pour pertes futures). A l'heure actuelle, aucune d'entre elles ne semble applicable de manière générale dans l'UE. Une autre idée est celle de l'exonération des bénéfices pendant une période de démarrage limitée, par exemple les deux à cinq premières années. L'impôt différé pourrait ensuite être réparti sur les exercices qui suivent. Ce report d'imposition devrait bien sûr être limité, par exemple aux entreprises dont le chiffre d'affaires à l'étranger ne dépasse pas un certain seuil. On pourrait également envisager de retenir l'approche spécifique reprise dans de nombreuses conventions de double imposition qui consiste à octroyer aux entreprises de construction et d'assemblage une généreuse période transitoire au cours de laquelle elles peuvent être actives à l'étranger sans créer un établissement stable. Ces règles pourraient généralement être étendues à toutes les petites et moyennes entreprises qui auraient ainsi plus de possibilités de se familiariser avec la fiscalité du pays étranger. Il existe cependant un certain risque que les bénéfices retirés de telles règles ne soient compensés par des règles anti-abus, probablement compliquées.

L'objectif à moyen terme est de faire disparaître les anomalies fiscales spécifiques à l'activité économique transfrontalière de manière à ce que celle-ci puisse s'organiser dans le Marché intérieur de la même manière que sur les marchés nationaux. Les petites et moyennes entreprises sont particulièrement réticentes à se lancer dans une nouvelle activité. Si elles ont le choix, elles seront disposées à démarrer sur base de la législation et du système fiscal de leur pays de résidence et à trouver ensuite progressivement leur chemin dans les réglementations de l'autre pays (apprentissage par la pratique). Certains représentants du groupe d'experts qui ont assisté les services de la Commission dans cette partie de l'étude ont plaidé avec force en faveur de dispositions de l'espèce à l'échelle de l'UE. Dans une phase initiale, les entreprises n'auraient donc pas d'autres obligations fiscales que vis-à-vis des autorités fiscales de l'Etat membre dans lequel se situe leur siège social, même si elles sont actives dans un autre Etat membre. Elles continueraient à n'avoir d'obligations en matière comptable, de déclaration et de payement d'impôt que dans leur Etat d'origine[167]. On pourrait tenter de mettre en oeuvre cette solution en rapprochant graduellement les éléments essentiels de l'assiette fiscale des sociétés et les procédures administratives qui s'y rapportent.

Cette approche nécessiterait cependant une définition fiscale spécifique des "petites et moyennes entreprises" et devrait s'accompagner de contrôles fiscaux spécifiques et de mesures anti-abus appropriées. En tant que solution "ciblée", elle pourrait également s'inscrire dans une approche plus globale qui s'adresserait à toutes les entreprises, quelle que soit leur taille.

11.2. Mesures correctrices dans le domaine de la taxe sur la valeur ajoutée

La plupart des problèmes de TVA que rencontrent les entreprises en général et les petites et moyennes entreprises en particulier et qui sont décrits dans la Partie III seraient résolus par un système de TVA fondé sur le principe de la taxation à l'origine. Il réduirait la complexité (un seul territoire fiscal) et augmenterait la simplicité administrative (réduisant ainsi les coûts

167 On retrouve cette approche – bien que les domaines soient quelque peu distants – dans l'article 28b (Partie B) de la Sixième Directive TVA, qui autorise les entreprises à faire imposer leurs ventes par correspondance jusqu'à un certain montant par année civile dans le pays d'origine plutôt que dans le pays de destination.

pour les entreprises). Il faut cependant reconnaître que le climat actuel (notamment le refus des Etats membres d'envisager un nouveau rapprochement des taux et toute réduction des multiples dispositions spéciales, options, dérogations, etc. qui existent, ainsi que la difficulté de mettre au point un mécanisme de redistribution des recettes qui soit perçu comme totalement fiable) n'est guère propice à la réalisation dans un proche avenir de progrès significatifs en vue d'adopter un système définitif fondé sur le principe de la taxation à l'origine.

La Commission n'a aucune intention de remettre en question l'idée d'un système définitif fondé sur le principe de la taxation dans le pays d'origine en tant qu'objectif à long terme de la Communauté. Elle est cependant maintenant engagée dans une nouvelle stratégie qui consiste à améliorer le fonctionnement du système de TVA actuel dans le cadre du Marché intérieur. Celle-ci comprend quatre objectifs principaux, à savoir la simplification et la modernisation des règles existantes, une application plus uniforme des règles existantes et le renforcement de la collaboration administrative[168]. Les deux premiers objectifs sont particulièrement importants par rapport aux problèmes analysés dans cette étude.

Dans ce contexte, la simplification et la modernisation des règles existantes devrait recevoir la priorité. Tout d'abord, pour permettre aux petites et moyennes entreprises de mieux tirer parti du Marché intérieur, il serait nécessaire de diminuer la complexité des règles relatives à la TVA, et plus particulièrement celles qui déterminent le lieu d' imposition[169], ce qui diminuerait les besoins pour ces petites et moyennes entreprises de recourir à un conseil fiscal coûteux. Il faudrait en outre avoir davantage recours à tous les instruments susceptibles d'assurer plus d'harmonisation des pratiques administratives (accords administratifs, décisions communes en matière de procédures et d'application de la loi).

Il faudrait ensuite donner priorité à la réforme des règles de mise en conformité:

- L'adoption de la directive 2000/65/EC du 17/10/2000 implique que l'obligation de désigner un représentant fiscal, qui est toujours d'application dans certains Etats membres, devra être définitivement abolie pour le 1er janvier 2002. C'est la première simplification importante que le Conseil ait adopté suite à la nouvelle stratégie en matière de TVA présentée par la Commission;

- Le projet de proposition d'abolir la procédure de la 8ème directive[170] devrait être adopté par le Conseil. La difficulté d'obtenir des remboursements de taxe des autres Etats membres a été reconnue comme une des principales sources de problèmes pour les petites et moyennes entreprises qui ont une activité dans d'autres Etats membres.

- Une nouvelle harmonisation des exigences en matière de facturation devrait réduire les coûts des petites et moyennes entreprises car elle permettrait d'utiliser des logiciels actuellement sur le marché sans devoir mettre en oeuvre des procédures différentes dans les autres Etats membres. La Commission a adopté, le 17 novembre 2000, la proposition de directive modifiant la directive 77/388/CEE en vue de simplifier, moderniser et

---

168 voir: Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen, Stratégie visant à améliorer le fonctionnement du système de TVA dans le cadre du Marché intérieur ", COM(2000)348 du 07/06/2000.

169 TITRES VI et XVIa de la 6ème Directive TVA

170 COM(98) 377

harmoniser les conditions imposées à la facturation en matière de taxe sur la valeur ajoutée[171]. Son adoption rapide par le Conseil constituerait une réelle amélioration de la situation des petites et moyennes entreprises.

- Dans le cas des livraisons où le fournisseur prend en charge l'assemblage et l'installation, les petites et moyennes entreprises ont été confrontées à des difficultés inutiles résultant de la coexistence de règles relatives à la livraison/acquisition intracommunautaire et de règles imposant la taxation dans l'Etat membre destinataire lorsque le fournisseur livre les marchandises chez son client. Ces dispositions devraient être revues.

- En matière de vente à distance, les petites et moyennes entreprises ne remplissent pas souvent leurs obligations de déclaration et de payement dans l'Etat membre où la taxe est due. Dans ces conditions, il faudrait s'assurer de la révision des seuils d'imposition pour que le régime ne s'applique que lorsqu'il y a une activité réellement importante dans l'Etat membre de destination.

Les initiatives précitées ne sont que quelques unes parmi les multiples initiatives actuelles de la Commission en vue d'apporter des solutions aux entraves au Marché intérieur qui résultent de la TVA. Elles sont reprises ici, comme on l'a déjà souligné, parce qu'elles sont intimement liées aux mesures correctrices dans le domaine de l'imposition des sociétés.

---

171 COM(2000)650

IV.C
Approches relatives à une solution globale

12. INTRODUCTION

12.1. Opportunité d'une approche globale pour s'attaquer aux entraves fiscales au Marché intérieur

La section précédente de cette partie du rapport était consacrée à l'analyse d'une série de solutions ciblées aux entraves actuelles résultant de la fiscalité des entreprises dans le Marché intérieur. Ces solutions sont accueillies très favorablement par les représentants des entreprises[172]. Il y a cependant, en parallèle, un débat en cours relatif aux approches globales de la fiscalité des entreprises dans l'UE, du fait notamment des problèmes susmentionnés qui résultent de l'existence de quinze systèmes d'imposition distincts dans le Marché intérieur. Cette section a pour but d'enrichir le débat en introduisant un certain nombre de possibilités dans le contexte spécifique des entraves décrites dans la Partie III. Bien que l'incidence de celles-ci ne soit pratiquement pas comprise dans l'analyse quantitative de la Partie II, les résultats de la modélisation peuvent cependant apporter leur contribution à l'analyse.

Bien qu'il n'y ait plus eu de propositions de système d'imposition européen des entreprises de la part du monde académique depuis un certain temps[173], tant les entreprises que ledit monde académique ont manifesté un intérêt croissant ces dernières années pour une approche globale spécifique de l'espèce. Une part significative des secteurs intéressés ont assisté les services de la Commission en déléguant des représentants dans les deux groupes d'experts. Divers "laboratoires d'idées" consacrés aux politiques fiscales européennes ont organisé des débats et des recherches en la matière, en ce compris le Centre for European Policy Studies (CEPS)[174], et l'Institute for Fiscal Studies[175]. Des chercheurs basés au Royaume-Uni tels que MM. Devereux et Troup y ont largement participé et le 'Groupe de Stockholm' avec les professeurs Lodin et Gammie ont rédigé un certain nombre d'articles consacrés à une approche dénommée "imposition selon les règles de l'Etat de résidence"[176]. L'UNICE, parmi d'autres, a mis en avant le concept de "base commune" d'imposition à l'ensemble de l'UE et le professeur Plasschaert a étudié le schéma d'un possible 'impôt européen sur le revenu des sociétés'. Les sections suivantes s'inspirent largement de leurs contributions – et de celles d'autres intervenants – en la matière, sans chercher à reproduire leurs avis personnels.

La possibilité de mettre en oeuvre une solution globale va donc être examinée en tant que solution de rechange par rapport à une série de solutions ciblées. Une première chose est de

---

172 Voir, par exemple, in Morton, P. V., *Company Taxation Barriers in the Single Market - obstacles to cross-border activities of European businesses*, contribution au Forum du CFE 2000, Bruxelles

173 Voir par exemple Sterdyniak, Henri et alii, "Vers une fiscalité européenne", Paris, Economica 1991, qui comprend une proposition d'imposition européenne des entreprises.

174 Centre for European Policy Studies, *The Future of Tax Policy in the EU – from 'harmful' tax competition to EU corporate tax reform*, Brussels 1999

175 Bond, S.; L. Chennels, M. Devereux, M. Gammie, E. Troup, *Corporate Tax Harmonisation in Europe: A Guide to the Debate*, The Institute for Fiscal Studies, Londres, 2000

176 Voir Gammie, M. & Lodin, S.-O., *The Taxation of the European Company*, European Taxation, août 1999 et Gammie, M., *Taxation Issues for the European Company*, EC Tax Review 1998

savoir ce qu'elle doit apporter. Certaines des options proposées seront brièvement décrites avec une définition de base et la mise en évidence des caractéristiques essentielles des différentes méthodes. Ces options seront ensuite évaluées, essentiellement par rapport aux entraves existantes, de manière à déterminer les problèmes potentiels et les questions techniques qui peuvent se poser. L'opportunité de prévoir des périodes transitoires lors de la mise en oeuvre sera examinée de même que les méthodes permettant une éventuelle répartition des recettes. Finalement, les effets économiques seront analysés, y compris par référence aux simulations de l'analyse quantitative, ainsi que par l'efficience économique générale de l'UE.

Le débat a surtout porté jusqu'à présent sur les avantages potentiels résultant de l'adoption de l'une ou l'autre des approches globales. Tout en tirant parti des réflexions antérieures, ce rapport se concentre plus sur la question de savoir comment les différentes approches s'attaquent aux entraves spécifiques identifiées par le groupe d'experts et sur certaines questions techniques plus précises résultant de situations hypothétiques particulières, le but principal étant de commencer immédiatement le processus d'évaluation plutôt que de simplement décrire les différentes approches par le menu. Le rapport analyse également en profondeur les différents moyens de mettre en oeuvre une approche globale et les méthodes possibles d'imputation et de répartition de la base imposable ou de l'impôt. En essayant de repérer un maximum de questions à résoudre, ou qui nécessitent une prise de décision, avant la mise en oeuvre de l'une ou l'autre de ces approches, il est cependant important de ne pas perdre de vue les avantages fondamentaux d'une approche globale par rapport à la situation fragmentée actuelle où cohabitent 15 systèmes totalement séparés.

12.2. Que faut-il entendre par approche globale?

Dans la Partie III de ce rapport, on a repéré un certain nombre d'entraves fiscales spécifiques à l'activité économique transfrontalière et dans les premières sections de la Partie IV, on a envisagé des mesures ciblées par rapport à chacune de ces entraves. Une approche globale est différente en ce sens qu'elle tente de remédier aux diverses entraves en une fois en fournissant une solution réellement adaptée au Marché intérieur. Il faut cependant souligner qu'il ne s'agit que d'un changement de méthode de détermination de l'assiette fiscale dont il est question ici. La détermination du taux d'imposition resterait de la responsabilité de chacun des Etats membres. Pour permettre l'étude d'une approche plus globale, il parait logique de commencer par analyser la nature profonde des principales entraves.

Elles sont essentiellement –

- L'existence de 15 ensembles différents de règles, règlements et législations et les questions qui en résultent puisqu'il s'agit de 15 autorités distinctes,
- La répartition des bénéfices (et des pertes) entre eux sur la base de transactions individuelles (prix de transfert),
- L'absence d'un traitement satisfaisant des pertes transfrontalières,
- Les coûts fiscaux associés aux opérations de restructuration des groupes.

Il en découle que, pour être complète, une approche globale devrait, du point de vue des entreprises, idéalement comprendre :

- Un seul ensemble de règles, règlements et lois.

- Un mécanisme simple de répartition des pertes et profits (qui serait également applicable aux pertes transfrontalières et aux réorganisations).

L'existence des 15 systèmes est à l'origine de la majorité des entraves. Si elles veulent avoir une activité dans l'ensemble du Marché intérieur, les entreprises doivent traduire leurs résultats en 15 assiettes fiscales différentes conformément à 15 ensembles législatifs différents. Toutes les approches globales offrent la possibilité de revenir à une seule assiette fiscale, ce qui réduirait les coûts de mise en conformité des entreprises européennes. Même s'il n'y avait qu'une partie des Etats membres qui adoptaient une approche globale, ce qui parait maintenant possible dans le cadre de la coopération renforcée, se serait autant de frais économisés et d'amélioration de la productivité. Cela serait particulièrement favorable aux petites et moyennes entreprises, et le statut de société européenne pourrait être le moyen de procéder à une première expérience en ce domaine.

Outre la diminution des frais de mise en conformité, l'entreprise qui n'aurait plus qu'une seule assiette fiscale n'aurait plus à s'impliquer, de même que les administrations fiscales de l'ensemble du Marché intérieur, dans ce processus complexe, coûteux et qui prend énormément de temps, nécessaire à l'obtention d'un accord sur les prix de transfert de biens et services d'un endroit du Marché intérieur à un autre. Il n'y a aucune création de valeur qui résulte de cette activité et les entreprises tireraient grand profit de sa disparition. Les administrations fiscales en bénificieraient également car elles pourraient concentrer leurs ressources sur les vraies questions transfrontalières relatives aux transactions avec des pays extérieurs à l'UE. Même si les Etats membres parvenaient, grâce à une coopération accrue, à garantir que les règles relatives aux prix de transfert soient appliquées de manière identique dans l'ensemble de l'UE et qu'il n'y ait plus de cas de double imposition, les coûts et les inefficiences actuelles subsisteraient ce qui ne serait pas le cas pour des entreprises avec une assiette fiscale unique.

En outre, bien que les Etats membres reconnaissent que les entreprises devraient être en mesure de compenser leurs pertes et profits, cela s'avère difficile, avec 15 systèmes différents, d'y parvenir sur le plan pratique au-delà des frontières de chaque Etat membre pris séparément. Une assiette fiscale unique définie dans le cadre d'un système global rendrait les choses plus simples en utilisant un système de répartition tandis que les difficultés associées aux questions détaillées de calcul disparaissent dès lors que les entreprises n'utilisent plus qu'un seul ensemble de règles. Bien que cela s'accompagne au départ d'une diminution des recettes fiscales des Etats membres qui reconnaîtraient ainsi des pertes non compensées antérieurement, le refus de leur déduction ne serait pas conforme au concept de Marché unique.

Comme l'approche globale rend la compensation transfrontalière des pertes plus aisée, elle rend également la réorganisation des groupes plus simple. Comme dans le cas des prix de transfert, les coûts découlent du fait que, bien que les activités se situent au sein du Marché intérieur, elles impliquent souvent des interactions complexes entre systèmes fiscaux différents. Il n'y a aucune valeur intrinsèque à rendre ces activités coûteuses et, lorsque les entreprises ne sont plus en mesure de gérer leurs affaires de la manière la plus efficiente à cause de ces coûts, c'est l'ensemble de l'UE qui en pâtit. Comme elles vont de pair avec une assiette fiscale unique, les approches globales garantissent que les restructurations puissent être menées de manière beaucoup plus simple selon un seul ensemble de règles.

Dans l'ensemble, il est clair que le Marché intérieur tirerait grand profit d'une assiette fiscale commune et harmonisée qui permettrait une consolidation transfrontalière effective des pertes. Cela pourrait prendre un certain nombre de formes différentes.

13. CHOIX D'APPROCHES GLOBALES DE LA FISCALITÉ EUROPÉENNE DES ENTREPRISES

Il est possible de concevoir un grand nombre d'approches théoriques différentes de la fiscalité des entreprises et cette section ne prétend pas les explorer toutes. Celles qui sont analysées ici ont été proposées et discutées par le groupe d'experts qui ont assisté la Commission dans cette partie de l'étude. Pour des raisons d'exhaustivité, le concept général d'une assiette imposable harmonisée obligatoire en fait partie. Les approches retenues dans l'étude sont donc les suivantes :

- Imposition selon les règles de l'Etat de résidence,
- Imposition sur une base commune (consolidée),
- Impôt européen sur le revenu des sociétés,
- Assiette unique harmonisée de l'impôt.

Ces différentes approches sont conçues de manière à ce que les Etats membres déterminent le taux d'imposition[29] qu'ils appliqueront à leur part de l'assiette imposable qui leur aura été allouée selon un mécanisme de répartition. Elles requièrent toutes de recourir à un système de répartition pour répartir l'assiette imposable lequel fera l'objet d'une analyse distincte. Chacune de ces approches exigerait aussi une définition claire du groupe de sociétés afin d'opérer la consolidation des profits et des pertes. Cela garantirait le maintien d'une possibilité de concurrence fiscale entre Etats membres. Pour se prémunir contre les effets négatifs de celle-ci, les Etats membres devront sans doute s'accorder sur un taux minimum, ou s'engager à ne pas sortir d'un couloir déterminé autour d'une moyenne européenne de manière à protéger leurs recettes.

13.1. Imposition selon les règles de l'Etat de résidence

L'imposition selon les règles de l'Etat de résidence[177] signifie que tous les Etats membres, ou un groupe d'entre eux, acceptent que l'assiette fiscale de certaines entreprises qui font des opérations dans un certain nombre d'Etats membres soit calculée selon les règles de l'un seul d'entre eux – celui de leur résidence – plutôt que selon les règles des différents codes fiscaux des Etats membres où ces opérations sont effectuées. Ce ne serait donc que la méthode de calcul de l'assiette fiscale qui changerait, chaque Etat membre continuant à définir le taux d'imposition à appliquer à sa part des bénéfices du groupe. Les entreprises qui ont leur siège social et opérationnel dans l'Etat membre A (EM A) auraient donc la possibilité d'adopter le code fiscal domestique de celui-ci pour leurs activités dans les Etats membres adhérents (EM

---

29 L'impôt européen sur le revenu des sociétés était à l'origine conçu comme un régime obligatoire pour les multinationales importantes avec un taux unique d'imposition européen, mais il pourrait également être adapté de telle manière que les Etats membres fixent le taux d'imposition à appliquer sur la partie du bénéfice leur revenant.

177 Lodin, S. & Gammie, M. *Home State Taxation* (IBFD Publications, Amsterdam, 2001) – qui comprend une description complète de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence.

B, EM C, etc.), que celles-ci soient organisées sous forme de filiales ou d'établissements stables.

Pour les entreprises actives dans plusieurs Etats membres, cela représenterait une simplification considérable par rapport à la situation actuelle. L'imposition selon les règles de l'Etat de résidence permettrait aux entreprises de bénéficier de l'assujetissement à un seul système fiscal et de n'avoir qu'une seule assiette imposable. Le groupe de sociétés ne serait confronté qu'à un seul code fiscal et à l'administration fiscale d'un seul Etat membre pour ce qui concerne le calcul de son assiette fiscale. Cela impliquerait l'acceptation par les administrations fiscales des Etats membres, selon une forme ou une autre de reconnaissance mutuelle, de la validité des codes fiscaux des autres Etats membres aux fins de ce calcul initial. La définition de l'état de résidence d'une entreprise mérite une certaine attention car, bien que cela doive être assez évident dans une majorité de cas, il y aura nécessairement un certain nombre de situations individuelles où, en fonction de la définition retenue, il pourrait y avoir plus d'une possibilité. La définition de la notion de groupe devra également faire l'objet d'un accord, comme par exemple sa limitation aux filiales à 100%.

Dans le régime d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, la compensation transfrontalière des pertes s'obtient par application des règles locales existantes de l'Etat de résidence – les filiales étrangères sont traitées comme des filiales domestiques. La compensation des pertes est donc complète ce qui élimine les difficultés résultant des prix de transfert entre les Etats membres participants. A l'heure actuelle, les méthodes qui permettent d'obtenir cet allègement (telles que par exemple la consolidation de l'*Organschaft* à l'allemande ou le dégrèvement de consortium britannique) sont différentes de même que les conditions pour y prétendre (qui sont par exemple des seuils de détention de 90% ou de 75%). A moins d'un meilleur alignement des méthodes des Etats membres participants avant l'adoption de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, cela signifie que des groupes différents seront comme aujourd'hui soumis à des conditions différentes d'allègement fiscal pour pertes selon leur Etat de résidence. Une fois le bénéfice net du groupe déterminé, il pourra être réparti entre les différents Etats membres concernés selon la formule adoptée, ce qui fait que la formule elle-même joue un rôle important. Tous les groupes qui se trouveront dans les Etats participants à l'accord verront leurs bénéfices nets répartis selon la même formule, mais la méthode de détermination des bénéfices "nets" varie selon les règles particulières de l'Etat de résidence concerné. De la même manière, le concept de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence implique que des entreprises en concurrence dans un Etat membre auront une assiette fiscale calculée selon des règles de codes fiscaux différents.

Encadré 57:
Exemple simple de fonctionnement de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence

La société Z, qui a son siège social dans l'Etat membre A (EM A), qui a une filiale à 100% Y dans l'EM B, calcule l'assiette fiscale tant de Z que de Y *selon le code fiscal de l'EM A*. Ces calculs sont soumis au contrôle de l'administration fiscale de l'EM A (pour ce qui concerne l'assiette fiscale). Lorsqu'ils sont approuvés et que l'assiette fiscale est répartie entre les deux Etats membres, Z paie l'impôt calculé au taux de l'EM A à l'EM A tandis qu'y paie l'impôt calculé au taux de l'EM B à l'EM B.

Lorsqu'une entité d'un groupe fournit des biens ou des services à une autre entité de ce groupe située dans un autre Etat membre, il faut procéder à une répartition des bénéfices entre les deux Etats membres. Les mêmes calculs sont faits que dans l'exemple supra et les transactions intragroupes sont traitées comme si les deux entités se trouvaient dans l'EM A. Dans les Etats

membres qui permettent la consolidation, la question qui se pose actuellement des prix de transfert en relation avec la transaction entre l'EM A et l'EM B disparait effectivement. Les bases imposables cumulées de Z et de Y doivent cependant être réparties entre l'EM A et l'EM B, selon la formule agréée. Les différentes méthodes possibles de répartition sont présentées séparément car cette question est commune à plusieurs approches globales.

Il est probable que seuls les Etats membres qui ont une définition de l'assiette fiscale globalement comparable (sans être nécessairement identique) désireront adhérer au système. Il y aura probablement au départ un "groupe de base" d'Etats membres participants. La possibilité de constitution d'un tel groupe qui serait une forme de "coopération renforcée" dépendra des progrès accomplis dans ce domaine de l'évolution institutionnelle après la ratification du Traité de Nice. Une solution de substitution serait la signature par les participants d'une convention multilatérale distincte, comme la proposition en est parfois faite par certains auteurs. Cette solution serait plus rapide à organiser, mais elle ne bénéficierait pas des procédures et pratiques établies de mise en oeuvre de la Communauté, ni de l'interprétation contraignante de la Cour européenne de Justice.

13.2. Imposition sur une base commune (consolidée)

L'imposition sur une base commune (consolidée)[178] partage certaines des caractéristiques de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence. Cependant, plutôt que d'étendre l'application de chacun des codes fiscaux nationaux existants à l'ensemble de l'UE, elle implique l'adoption d'un nouveau code optionnel complémentaire dans l'ensemble de l'UE. Cela signifie que tous les Etats membres, ou éventuellement une partie d'entre eux au départ, adoptent un corps de règles communes pour déterminer l'assiette fiscale de certaines entreprises qui réalisent des opérations dans plusieurs Etats membres (voire même dans un seul d'entre eux). Les entreprises qui ont leur siège social dans l'un quelconque des Etats membres participants auraient la possibilité d'opter pour cette assiette fiscale européenne commune pour toutes leurs activités dans ces Etats membres, qu'elles se fassent par l'intermédiaire de filiales ou d'établissements stables. Le corps de règles européennes communes faisant l'objet de l'accord pourrait prendre comme point de départ les normes comptables européennes approuvées.

Les nouvelles règles fiscales européennes seraient gérées par l'Etat membre où l'entreprise a son siège social et ce pour l'ensemble de ses activités (comme dans le cas de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence) et chaque groupe de sociétés n'aurait qu'une assiette fiscale et une administration fiscale avec qui traiter. Le taux de l'impôt (comme dans le cas de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence) serait fixé par chacun des Etats membres. L'administration fiscale de chacun des Etats membres ne s'occuperait directement que des groupes dont le siège social se situe leur Etat, mais serait compétente pour l'ensemble de leurs activités dans l'UE. La détermination de l'Etat du siège social devrait être relativement simple car le choix n'aurait d'autre implication que de déterminer quel Etat membre devrait appliquer le code commun contrairement à la situation de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence où ce choix implique celui du code fiscal à appliquer aux activités du groupe. Si ce

178 "Home State Taxation and Common Base Taxation" – article non publié soumis par les représentants de l'UNICE & ERT au IIème Groupe d'Experts. Voir également les diverses prises de position précédentes de l'UNICE qui mettent en exergue les problèmes fondamentaux du point de vue des entreprises: Memorandum *on cross-border company taxation obstacles in the Single Market*, Bruxelles 2000;*Company Taxation in the Single Market: A Business Perspective*, Bruxelles, 1998

choix devait également déterminer le système juridique selon lequel les différends doivent être réglés, il pourrait cependant constituer une question plus importante.

Encadré 58:
Exemple simple de fonctionnement de l'imposition sur une base commune (consolidée)

La société Z, qui a son siège social dans l'Etat membre A (EM A), qui a une filiale à 100% Y dans l'EM B, calcule l'assette fiscale tant de Z que de Y *selon le nouveau code fiscal commun (consolidé)*. Ces calculs sont soumis au contrôle de l'administration fiscale de l'EM A (pour ce qui concerne l'assiette fiscale). Lorsqu'ils sont approuvés et que l'assiette fiscale est répartie entre les deux Etats membres, Z paie l'impôt calculé au taux de l'EM A à l'EM A tandis qu'y paie l'impôt calculé au taux de l'EM B à l'EM B.

Comme pour l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, les entreprises ou les groupes actifs dans plusieurs Etats membres bénéficieraient d'une considérable simplification par rapport à la situation actuelle. Très important est également le fait que, comme il s'agit d'une assiette fiscale commune unique plutôt que d'une série d'assiettes fiscales distinctes, les difficultés associées aux prix de transfert dans l'UE n'existeraient plus et les entreprises bénéficieraient immédiatement de la consolidation fiscale. Toutes les entreprises de l'UE qui feraient le choix de participer à ce système seraient imposées sur la même base quels que soient les endroits où elles sont actives. De même, les différences éventuelles de traitement fiscal ne résulteraient pas de la localisation de leur siège social, ce qui serait possible en cas d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence.

L'imposition sur une base commune (consolidée) implique la répartition de celle-ci entre les Etats membres concernés afin de leur permettre d'exercer leur droit d'imposer ce qui nécessite le recours à une formule agréée de la même manière que dans le cas de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence. Les partisans de l'imposition sur une base commune (consolidée) insistent sur le fait que le caractère optionnel, associé au maintien du droit des Etats membres de fixer le taux d'imposition, garantit la préservation d'une possibilité de concurrence fiscale transparente entre Etats membres. Contrairement à l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, la méthode de détermination d'un résultat "consolidé" de groupe, soit d'un bénéfice imposable net des charges déductibles, serait identique pour toutes les entreprises et ne dépendrait donc pas des règles de l'Etat "de résidence" ou du siège social. Cette approche "commune" de la compensation des pertes serait donc suivie de la répartition (de l'assiette fiscale) selon la formule convenue, ce qui signifie que les deux étapes du processus seraient identiques pour toutes les entreprises qui relèvent du régime de la "base commune (consolidée)" contrairement à celui des règles de l'Etat de résidence où les calculs de la première étape peuvent être différents.

Tous les Etats membres désireux d'adopter le nouveau code fiscal pourraient le faire sans devoir modifier leur législation fiscale existante. On peut s'attendre à ce que les codes fiscaux "domestiques" évoluent dans le temps pour converger vers le code commun dans le but de poursuivre la simplification de l'administration domestique mais cela n'a aucun caractère impératif si le l'adoption du nouveau code est une option pour les entreprises. L'introduction d'un nouveau code fiscal au niveau de l'UE exigera sans doute ultérieurement un nouveau réseau de conventions multilatérales de double imposition pour pouvoir en retirer tous les bénéfices, mais ce sujet sera développé plus loin. L'introduction du nouveau code pourrait éventuellement s'inscrire dans le cadre de la procédure de coopération renforcée s'il ne devait pas bénéficier du support unanime du Conseil, mais le recours à une convention multilatérale distincte des institutions de la Communauté est plus difficile à envisager.

13.3. L'impôt européen sur le revenu des sociétés

Une autre variante sur le thème de la "base commune" a également fait l'objet d'une proposition. L'impôt européen sur le revenu des sociétés[179] nécessiterait également d'adopter un nouveau code unique de l'impôt sur les sociétés qui serait d'application dans l'ensemble de l'UE. Dans sa forme la plus pure, il serait administré par une nouvelle autorité unique, avec un taux d'imposition européen unique et les recettes seraient utilisées pour financer les institutions européennes, leur excédent éventuel étant réparti entre les Etats membres selon une formule agréée. Il pourrait cependant aussi être administré par chacun des Etats membres de manière assez semblable à la taxe sur la valeur ajoutée, et chaque Etat membre pourrait aussi appliquer son propre taux d'imposition à la part de l'assiette fiscale qui lui est dévolue.

Du seul point de vue de la technique fiscale, l'impôt européen sur le revenu des sociétés n'est pas différent d'un impôt national, il est simplement appliqué à un niveau européen plutôt que national. Du point de vue politique, il représente un changement fondamental en ce qu'il requiert des Etats membres l'abandon d'une partie de leur souveraineté fiscale en instituant un impôt fédéral européen. On pourrait alléguer que plusieurs Etats membres ont en pratique adopté une approche semblable dans leurs systèmes fiscaux internes – ainsi, par exemple, le Royaume-Uni a un système britannique d'imposition des sociétés et des conventions britanniques de double imposition plutôt qu'un système anglais avec des conventions anglaises de double imposition, plus un système gallois avec des conventions galloises de double imposition etc., et la Belgique a un système d'imposition belge plutôt qu'un système flamand et un système wallon, etc. L'adoption d'un impôt européen sur le revenu des sociétés constituerait cependant une étape majeure vers la création d'une "Europe fédérale", même si on peut se demander si elle serait une évolution dont l'importance est comparable à celle de l'union monétaire.

13.4. Une assiette unique harmonisée de l'impôt

La solution la plus "traditionnelle" serait de proposer une assiette unique harmonisée de l'impôt. Elle consisterait en un code unique de l'impôt sur les sociétés appliqué à l'ensemble de l'UE, pour toutes les entreprises et qui se substituerait aux codes fiscaux domestiques des 15 Etats membres. D'anciennes propositions de la Commission[180] comprenaient, dans une certaine mesure, un mouvement dans le sens de l'harmonisation des assiettes fiscales. Une assiette unique harmonisée de l'impôt constituerait cependant une évolution bien plus grande que ce que prévoyaient lesdites propositions ou que l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence ou sur une base commune ou même que l'impôt européen sur le revenu des sociétés susmentionnés. Elle aurait un caractère impératif en ce qu'elle s'appliquerait à toutes les entreprises indépendamment de leur taille ou de leur activité transfrontalière. Les codes fiscaux existants devraient disparaître et les administrations fiscales des Etats membres appliqueraient le code harmonisé sans qu'il soit nécessaire d'instituer une nouvelle administration centralisée. De cette manière, les entraves de la première catégorie citée, qui

---

179 Voir: Plasschaert, Sylvain, "An EU Tax on Consolidated Profits of Multinational Enterprises", European Taxation (IBFD), Janvier 1997. Ici, un taux unique d'imposition est proposé, établi par l'UE dont le produit bénéficierait totalement ou partiellement à l'UE. Ce régime s'appliquerait à toutes les (grandes) sociétés ayant un niveau élevé d'activités multinationales à l'intérieur de l'UE.

180 Voir Ière Partie, par. 2.1 pour plus de détail ainsi qu'une référence à COM(84)404 & JO C253 20/9/84 p5, nouvelle proposition de directive sur la définition des pertes suite à la proposition retirée en 1996, et COM(90)595 & JO C53 28/2/91 p30, nouvelle proposition de directive sur la compensation transfrontalière des pertes.

relèvent de l'existence même de 15 systèmes différents, disparaîtraient bien que, comme dans le cas de la TVA, certaines différences resteraient au niveau de l'application.

Une assiette unique harmonisée implique nécessairement la consolidation. L'assiette fiscale consolidée de toutes les entreprises européennes devrait donc être répartie entre les Etats membres selon les termes d'un mécanisme préalablement approuvé. Les différentes types de mécanismes et formules possibles font l'objet d'un examen détaillé plus loin, car ils sont également utilisables dans le cadre d'autres approches globales. Sans entrer dans les détails à ce niveau, il semble néanmoins raisonnable de croire que si un accord peut être obtenu sur une assiette unique harmonisée de l'impôt, il devrait être possible de définir une formule pour résoudre les aspects relatifs aux pertes et profits.

Cette approche apporterait une solution aux principales entraves car la plupart des questions examinées dans le cadre des autres approches, telles que le pour et le contre à l'existence d'un système optionnel, le fait de réserver un système à un secteur spécifique, ou à une taille spécifique d'entreprise, ou à un groupe limité d'Etats membres, etc. seraient sans objet.

Toutefois, même cette harmonisation ne parviendrait pas nécessairement à apporter une solution à toutes les entraves ou à les faire disparaître; c'est par exemple le cas de celles où il existe une interaction avec la fiscalité des personnes physiques pour l'imposition des sociétés de personnes. Elle apporterait cependant par sa nature même une solution aux entraves qui résultent des méthodes de calcul de l'assiette fiscale d'une entreprise dans l'ensemble de l'UE ou de la détermination de l'Etat membre qui devrait l'assujettir à l'impôt sur les sociétés. Elle n'apporterait par contre pas nécessairement une solution aux entraves semblables auxquelles serait confrontée une entreprise qui envisage d'investir en dehors de l'UE, mais dans le Marché intérieur les distorsions et inefficiences potentielles seraient réduites.

14. COMPARAISON DES CARACTÉRISTIQUES DISTINCTIVES DE MÉTHODES CONCEPTUELLEMENT DIFFÉRENTES

14.1. Comparaison de la 'base' déterminée selon les règles de l'Etat de résidence, de la base commune (consolidée) et de la base harmonisée.

La description de base de chacune des méthodes précitées montre qu'elles apporteraient toutes une réponse à la préoccupation fondamentale les entreprises, en ce sens que celles qui sont actives dans plus d'un Etat membre[181] pourraient faire le choix de ne se conformer qu'à un seul corps de règles, réglements et législations. Moyennant l'association à une méthode adéquate de répartition, les problèmes relatifs aux prix de transfert et à la double imposition économique qui s'ensuit cesseraient d'exister et la consolidation transfrontalière des pertes et profits imposables serait possible pour tous, contrairement à ce que permet l'actuel réseau complexe et incomplet d'allègements possibles.

En cette matière, les représentants des entreprises dans le groupe d'experts qui ont assisté les services de la Commission lors de cette étude ont mis en évidence que l'adoption d'un corps de règles unique, c'est-à-dire d'une assiette fiscale unique, était de la plus haute importance.

---

[181] L'analyse est principalement dirigée vers des groupes de sociétés de l'UE qui sont actifs dans plusieurs membres de l'UE. Cependant, les sociétés mères de pays de pays tiers, comme une société mère américaine exerçant des activités dans plusieurs Etats membres de l'UE, pourraient aussi en bénéficier en créant un sous-groupe avec une "société-mère" européenne.

La manière d'y parvenir est secondaire dès le moment où la participation est optionnelle, ce qui, en association avec le maintien du contrôle par les Etats membres du taux d'imposition, garantirait l'existence d'une certaine concurrence fiscale.

Comme on le verra de manière plus détaillée ci-après, l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence se fonde sur la reconnaissance mutuelle. Elle ne prévoit pas l'adoption d'un nouveau code fiscal, mais bien d'appliquer ceux qui existent. Elle est essentiellement une réponse pragmatique à la question de savoir comment adopter une approche "européenne" commune de l'imposition d'une entreprise européenne, sans effectivement introduire un nouveau code fiscal "européen". En évitant la difficulté de produire un tout nouveau code, elle constitue une solution réalisable dans des délais relativement brefs et qui, dans une certaine mesure, élude les questions de souveraineté nationale en matière de fiscalité. Elle n'est pas proposée comme une solution "parfaite", mais plutôt comme une étape intermédiaire, qui préserve l'équilibre entre les besoins et préoccupations des entreprises et des autorités et qui permet aux Etats membres qui ont déjà des systèmes fiscaux raisonnablement semblables de présenter une solution conjointe aux entreprises.

L'approche fondée sur une base commune (consolidée) franchit une étape supplémentaire en ce sens qu'elle implique de faire un projet de nouveau code fiscal et de l'approuver. Elle permet de conserver intacts les systèmes fiscaux domestiques des Etats membres participants pour ce qui concerne les activités domestiques tout en requérant desdits Etats membres d'adopter une démarche harmonisée en ce qui concerne les activités transfrontalières. Les entreprises participantes ayant des activités dans plus d'un Etat membre seraient mises sur un pied d'égalité tandis que les mécanismes précis de consolidation des pertes, par exemple, n'auraient à être définis que dans un seul code fiscal commun, au contraire de ce qui se passe lorsqu'il y a imposition selon les règles de l'Etat de résidence où la consolidation des pertes est fonction des systèmes existants de chaque Etat membre, sauf si des dispositions spécifiques aux pertes sont prévues dans l'accord relatif à l'adoption du système. L'impôt européen sur le revenu des sociétés présenteraient les mêmes avantages mais les aspects complémentaires d'administration centralisée ou d'adoption simultanée d'un taux d'imposition européen unique en font une question politique d'une autre dimension.

Le caractère optionnel ou partiel de ces approches entraîne un certain nombre de questions relatives aux différentes manières de restreindre ou d'étendre les conditions pour y recourir ce qui n'est pas le cas de l'assiette unique harmonisée de l'impôt qui les élude proprement puisqu'elle serait applicable à toutes les entreprises dans tous les Etats membres. On peut cependant craindre que cette approche ne corresponde pas au niveau actuel de l'évolution institutionnelle au sein de l'UE. Les Etats membres devraient en fait abandonner leur faculté de définir les règles relatives à la fiscalité des entreprises pour ne conserver que le droit de déterminer les taux d'imposition. C'est pourquoi cette approche n'est pas analysée plus en détail, bien qu'en analysant les difficultés potentielles liées aux autres approches, les avantages pratiques d'une telle approche sont à souligner.

Toutes les approches globales présenteraient des avantages fondamentaux. La résolution des problèmes plus techniques qui découleraient de leur mise en oeuvre est à considérer comme le prix à payer pour les obtenir. Un nouveau système, tel que par exemple l'imposition sur une base commune (consolidée), serait préférable en ce sens qu'il pourrait être conçu pour apporter une solution dans tous les domaines particuliers qui présentent des difficultés. La mise en oeuvre de l'imposition selon les règles de l'Etat d'origine est cependant potentiellement plus rapide puisqu'elle s'appuie sur des systèmes existants; ses avantages fondamentaux seraient donc accessibles plus rapidement.

Encadré 59:
Comparaison des approches globales

	Impos. selon règles Etat résid.	**Base commune (cons.)**	**Impôt européen s/revenu soc.**	**Assiette unique uniformisée de l'impôt**
Base	Reconnaissance mutuelle	Harmonisation	Harmonisation	Harmonisation
Code fiscal	Existant	Nouveau	Nouveau	Nouveau
Application	Optionnelle	Optionnelle	Obligatoire ou Optionnelle	Obligatoire
Participation (en principe)	Toutes ou certaines entr.	Toutes ou certaines entr.	Toutes ou certaines entr.	Toutes les entreprises
Mise en place	Eventuellement hors cadre institutionnel de l'UE	Dans le cadre institutionnel de l'UE	Dans le cadre institutionnel de l'UE	Dans le cadre institutionnel de l'UE
Nombre de systèmes fiscaux	15 existants	15 existants plus un	15 existants plus un	Un seul
Traitement commun de tous les participants	Non – potentiellement 15 Etats "de résidence"	Oui	Oui	Oui
Consolidation des pertes .	Oui ou non selon règles Etat membres	Oui	Oui	Oui
Prix de transfert	Résolu entre participants	Résolu entre participants	Résolu entre participants	Résolu
Taux fixé par Etat membre .	Oui	Oui – possibilité de taux 'spécial'	Oui, mais pourrait être taux UE	Oui
Nécessité méth. répart.	Oui	Oui	Concevable	Oui
Mise en oeuvre par un groupe d'Etats membres	Oui – supposée	possible	Possible	Possible (coopération renforcée)

Conventions double impos.*	Existantes, si revenu hors UE exclu	Existantes, si revenu hors UE exclu.	Existantes, si revenu hors UE exclu mais convention multilatérale pour obtenir plein bénéfice	Existantes, si revenu hors UE exclu mais convention multilatérale pour obtenir plein bénéfice
Commentaires spécifiques	Potentiellement le + rapide Moyen Pragmatique pour obtenir bénéfices sans recours à 'harmonisation'	Domaines dans lesquels le système juridique des Etats membres sera d'application pour régler différends à éclaircir	Originellement conçu comme un impôt européen	Ne correspond pas au niveau actuel de l'évolution institutionnelle
.		Conforme à philosophie du Marché unique	Conforme à philosophie du Marché unique	Conforme à philosophie duMarché unique
	Mise en oeuvre pour PME et sociétés europ. pourrait être particulièrement appropriée.	Importance trav. associés création nouvelle assiette fiscale rend essai limité coûteux	Importance trav. associés création nouvelle assiette fiscale rend essai limité coûteux	Importance travaux associés à création nouvelle assiette fiscale rend essai limité coûteux

* En ce qui concerne les intérêts, redevances et revenus en provenance d'établissements stables extérieurs à l'UE, la filiale qui perçoit le revenu aura généralement un crédit d'impôt correspondant à la retenue à la source conformément à sa convention de double imposition. Si le revenu concerné est réparti selon la formule agréée entre un certain nombre d'Etats membres, la filiale qui reçoit le revenu pourrait bien bénéficier du crédit d'impôt mais pas du revenu (imposable) correspondant.

Conceptuellement, une approche globale peut se fonder soit sur le principe de la reconnaissance mutuelle (imposition selon les règles de l'Etat de résidence), soit sur celui de l'harmonisation (imposition sur une base commune (consolidée), impôt européen sur le revenu des sociétés ou assiette unique harmonisée de l'impôt). En théorie, il est plus aisé de parvenir à la reconnaissance mutuelle et celle-ci peut constituer une étape préparatoire à une éventuelle harmonisation. Elle implique que les Etats membres soient prêts à reconnaître les systèmes fiscaux des autres états et qu'ils leur accordent le même statut qu'au leur. Elle instaure la possibilité d'une approche par étapes avec chacun des Etats membres qui s'inscrirait dans une situation de reconnaissance mutuelle possible. L'harmonisation au contraire implique que les Etats membres adoptent un système commun unique plutôt qu'une série de systèmes particuliers.

Pour y parvenir, il faut qu'il y ait un certain niveau de convergence[182] ou de rapprochement entre les codes fiscaux par rapport aux résultats obtenus, ce qui ne signifie pas que la méthode pour les obtenir doive nécessairement être la même. Il y a par exemple un certain nombre de

182 Il faut souligner que les écrits traitant de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence présument que le système ne serait adopté, au moins initialement, que par les Etats membres dont les systèmes fiscaux sont déjà relativement semblables et nécessiterait peu de modifications.

méthodes possibles pour calculer un amortissement déductible mais, pour autant que le résultat final, c'est-à-dire le montant, et dans une certaine mesure l'étalement, des déductions soient comparables, il n'est pas nécessaire d'appliquer exactement la même méthode.

14.2. Niveau de comparabilité existant

L'analyse qualititative de la Partie II qui compare certaines autres catégories de règles fiscales permet de tirer des conclusions plus nettes. Les codes fiscaux peuvent être particulièrement différents dans certains domaines et il faudrait les modifier d'une manière ou d'une autre pour que la reconnaissance mutuelle puisse dépasser le stade du simple regroupement des Etats membres participants.

Des codes fiscaux différents peuvent être relativement semblables dans certains domaines distincts si ceux-ci poursuivent les mêmes buts. Ainsi, l'amortissement déductible des installations et équipements a généralement pour but de permettre de reconnaître la perte de valeur des actifs dans le temps consécutive à l'usure et/ou à l'obsolescence. Même dans ce cas, les complications surgissent dès que des dispositions particulières sont adoptées en tant qu'incitant fiscal. Dans certains cas, certaines catégories d'actifs sont traitées de manière très différente. Les écarts d'acquisition sont amortissables dans certains Etats membres, mais pas dans d'autres et il est difficile dans ces cas de trouver une solution adaptée. De la même manière, autant il est logique que si un Etat membre impose les plus-values sur vente d'actions il permette de déduire les moins-values, autant il est difficile de réconcilier cette approche avec celle d'un autre Etat membre qui ignorerait tant les plus- que les moins-values. Les implications de ces différences sont examinées plus en détail ci-après.

14.3. Distinction entre reconnaissance mutuelle et harmonisation

La reconnaissance mutuelle porterait sur les codes fiscaux dans leur ensemble plutôt que sur chacun de leurs aspects individuels; il ne serait donc pas nécessaire qu'il y ait un accord spécifique pour chacun de ceux-ci. L'harmonisation, par contre, implique inévitablement un accord à un niveau de détail beaucoup plus fin. Les partisans d'un système de reconnaissance mutuelle mettent en avant cet avantage de pouvoir procéder à une évaluation relativement générale lorsqu'il s'agit de déterminer si les codes fiscaux des Etats membres sont suffisamment proches les uns des autres. Il y a évidemment aussi des inconvénients à un tel système qui permet que les bénéfices imposables de deux entreprises comparables et qui sont en concurrence l'une avec l'autre soient calculés selon des méthodes différentes. Les modifications des textes législatifs qui seraient nécessaires se limitent à ce qui est indispensable pour rendre le code fiscal d'un Etat membre acceptable par les autres, ainsi que bien sûr à permettre l'application des codes des autres Etats membres pour déterminer l'assiette fiscale. En d'autres termes, le nombre de textes de lois et de règlements à modifier ne représenterait qu'une faible part de la législation fiscale totale d'un Etat membre. Si des changements plus conséquents s'avéraient nécessaire dans un Etat membre particulier, on peut se poser la question de l'opportunité pour celui-ci d'adopter une approche de reconnaissance mutuelle. C'est ainsi qu'on considère généralement que l'adoption initiale de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence ne serait le fait que d'un groupe limité d'Etats membres.

14.4. La reconnaissance mutuelle en tant que préparation à l'harmonisation?

On considère souvent que la reconnaissance mutuelle serait une étape préliminaire à une éventuelle harmonisation en ce sens que les changements législatifs nécessaires pour rendre

les codes fiscaux plus semblables, c'est-à-dire à les rendre susceptibles de reconnaissance mutuelle, doivent nécessairement les rapprocher et peut-être faciliter leur éventuelle harmonisation. Ces changements peuvent cependant tout autant constituer un frein aux évolutions ultérieures vers une harmonisation car, dans une certaine mesure, ils "bloquent" les codes fiscaux des Etats membres participants. Tout accord de reconnaissance mutuelle devrait donc contenir des définitions très précises des codes eux-mêmes ce qui imposerait inévitablement des contraintes aux Etats membres participants en matière de modification et d'amélioration de leur propre législation fiscale, en ce sens qu'ils devraient requérir une certaine "approbation" préalable des autres "participants".

Une approche qui serait conçue pour être adoptée relativement simplement, sans passer par une harmonisation détaillée, avec un minimum de mise en commun de souveraineté, implique donc une volonté de limiter autant que possible les modifications car elles impliquent nécessairement la réouverture des débats sur la reconnaissance éventuelle. Sachant l'importance potentielle des modifications législatives nécessaires à la reconnaissance mutuelle, si celle-ci devait être suivie d'avantages significatifs, il pourrait y avoir certaines pressions pour simplement les "thésauriser" et ne pas procéder à de nouveaux changements s'ils n'étaient pas susceptibles de s'accompagner de nouveaux bénéfices importants. A l'inverse, si lesdits avantages significatifs n'étaient pas présents, il pourrait y avoir une plus grande opposition à l'adoption des nouveaux changements nécessaires à l'harmonisation du fait des résultats décevants des réformes précédentes liées à la reconnaissance mutuelle.

L'harmonisation franchit une étape supplémentaire en ce sens qu'elle implique un plus grand rapprochement de codes fiscaux actuellement disparates. Son aboutissement logique est que tous les Etats membres partagent le même code fiscal. Un code fiscal se compose d'un certain nombre d'éléments structurels principaux (et de beaucoup d'éléments mineurs) qui doivent tous être harmonisés et tous soulèvent des questions de nature différente. On verra plus loin dans quelle mesure l'harmonisation peut-être découpée en phases ou si on peut planifier une série d'étapes prédéterminées pour faciliter le processus.

L'harmonisation offre une possibilité de concevoir un nouveau système fiscal plutôt que de devoir s'accommoder de la reconnaissance mutuelle. Cette dernière est une forme de coordination fiscale en ce sens qu'elle laisse intacts les codes fiscaux nationaux en n'exigeant que leur rapprochement de manière à définir effectivement les relations entre eux. L'harmonisation, par contre, les remplace potentiellement et, selon la mesure dans laquelle les taux sont également harmonisés, ou au moins comportant une limite inférieure, pourrait considérablement infléchir la concurrence fiscale.

15. APPRÉCIATION ET ÉVALUATION PRÉLIMINAIRE – LES ENTRAVES EXISTANTES ONT-ELLES DISPARU?

Conceptuellement, une approche basée sur l'harmonisation devrait apporter plus facilement des solutions résolvant plus à fond un plus grand nombre d'entraves que celle fondée sur la reconnaissance mutuelle. C'est particulièrement le cas des entraves qui résultent de l'existence de différentes approches dans l'UE puisque l'harmonisation implique un système fiscal commun ou unique. La reconnaissance mutuelle permet plus de variations et par là plus d'entraves potentielles. Les Etats membres sont susceptibles de reconnaître l'ensemble du code fiscal d'autres Etats membres même s'il y avait des incompatibilités spécifiques avec leur propre code dans le cadre du processus de négociation. La tolérance de l'administration en la matière est plus élevée que celle de l'entreprise car cette première peut compenser les effets de certaines différences sur ses recettes par rapport à l'ensemble des entreprises

assujetties, en prenant même éventuellement en compte plusieurs exercices fiscaux. Les entreprises considérées individuellement ne peuvent par contre prendre en compte que leur seule situtation et être sévèrement pénalisées par un aspect particulier d'un code fiscal.

Les mesures potentielles spécifiques à chacune des entraves examinées précédemment sont, dans une certaine mesure, une illustration de certaines des dispositions particulières qui devraient faire partie de toute approche globale fondée sur la mise en oeuvre d'un nouveau code fiscal. Par définition, les changements requis par un système de reconnaissance mutuelle (c'est-à-dire l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence) seraient plus limités. Dans l'hypothèse de sa mise en oeuvre par un groupe d'Etats membres, les entraves ne disparaîtraient que dans ceux qui auraient décidé d'y participer. Dans le cas de l'harmonisation, le but serait d'intégrer les effets des mesures spécifiques dans le code fiscal harmonisé qui serait en théorie adopté par tous les Etats membres en tant qu'option, sans qu'il n'y ait de modifications à leur code existant.

15.1. Frais de mise en conformité

Lorsqu'on tente d'évaluer dans quelle mesure les coûts de mise en conformité seraient réduits par les approches globales, il est important de faire la distinction entre ceux relatifs à leur adoption ou à leur mise en oeuvre initiales et ceux qui sont récurrents. Cette section traite essentiellement de ceux qui seraient récurrents, les frais initiaux étant réputés "amortis" rapidement dès l'apparition des avantages de ces systèmes.

L'imposition selon les règles de l'Etat de résidence permet au contribuable de n'avoir à composer qu'avec un seul code fiscal, et essentiellement une seule administration fiscale. Cette possibilité réduit les coûts dans la mesure où il n'est plus nécessaire de maîtriser tous les systèmes fiscaux concernés. Néanmoins, en fonction de la structure de l'entreprise et du degré de résolution des problèmes relatifs aux conventions de double imposition dont il est question ci-après, il pourrait s'avérer nécessaire, pour les filiales assujetties à la fiscalité de l'Etat de résidence de leur maison mère, de maintenir des relations avec d'autres autorités que celles de leur Etat de résidence, et partant l'expertise pour ce faire. En réalité, s'il faut se livrer à d'importants travaux comptables supplémentaires (pour séparer les activités qui relèvent du "réseau" de l'Etat de résidence des autres), les coûts peuvent augmenter, mais ils resteront toujours plus faibles qu'ils ne le sont actuellement.

Certaines administrations peuvent craindre que leur charge de travail augmente si elles sont en charge d'un grand nombre d'entreprises réputées "résidentes" de leur Etat, mais dans l'ensemble de l'UE cela devrait s'équilibrer. Des économies pourraient résulter de la disparition des enquêtes relatives aux prix de transfert entre états participants, mais le processus de répartition pourrait par contre nécessiter des ressources importantes. Si c'est une approche de type 'micro-économique' qui est adoptée plutôt qu'une approche de type 'macro-économique', ce devrait également être le cas pour les entreprises. En conclusion, l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence est susceptible d'entraîner une réduction importante des frais de mise en conformité, particulièrement pour les entreprises, tandis que les frais des administrations se réduiraient dans une moindre mesure. Pour profiter au maximum de cette approche, les administrations devraient être prêtes à accepter que le contrôle des déclarations fiscales des filiales antérieurement "locales" soit effectué principalement par les administrations de "l'Etat de résidence" (moyennant leur collaboration), sinon chacune d'entre elles devrait se familiariser avec tous les codes fiscaux des Etats "de résidence" participants. La quantification précise de la diminution des coûts pour les administrations est difficile à évaluer pour l'instant.

Les approches fondées sur un système d'imposition harmonisé[183] commun ou unique offrent des avantages similaires aux entreprises prises individuellement car elles réduisent le nombre de codes fiscaux différents auxquels elles doivent se conformer mais, lorsque les codes fiscaux actuels subsistent en parallèle, les administrations doivent, elles, appliquer un système fiscal supplémentaire. Les transactions transfrontalières au sein de l'UE ne devraient plus être à l'origine de coûts spécifiques, mais il est difficile de produire des chiffres précis pour l'instant. Comme dans le cas de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, la conception et le fonctionnement du processus de répartition devrait, dans une certaine mesure, conditionner le niveau des économies réalisées.

L'imposition selon les règles de l'Etat de résidence s'appuyerait sur le cadre juridique, les interprétations et les procédures judiciaires existantes des différents Etats membres participants. Ici aussi, comme dans le cas du contrôle susmentionné, les administrations devraient admettre que tout différend doit rester du ressort de l'"Etat de résidence" concerné. Dans le cas d'une nouvelle base commune, tous ces aspects devraient être institués au niveau de l'UE. Le fait de recourir aux institutions nationales existantes, telles que le système de l'état du siège social du groupe concerné, ne serait pas une solution car il impliquerait le risque d'une application inégale de la nouvelle base commune, ce qui induirait certainement des coûts additionnels à court terme tant pour les administrations que pour les entreprises.

15.2. La fiscalité des groupes

15.2.1. Groupes, fusions et acquisitions

Dans le régime de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, les entreprises sont soumises aux règles domestiques de l'Etat de résidence, lesquelles sont en général plus simples que celles applicables aux activités transfrontalières. Néanmoins, comme on l'a vu plus haut, le traitement est différent selon les Etats membres, et à moins que ces différences ne soient spécifiquement éliminées au moment de la mise en oeuvre de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, elles resteraient des "irritants" potentiels. Les Etats membres qui n'ont aucune forme de consolidation ou d'allègement fiscal des groupes devraient trouver une solution spécifique à ces problèmes. D'autres dispositions plus précises, comme par exemple les périodes minimales de détention ou les seuils pour bénéficier d'un allègement à l'occasion d'une fusion pourraient théoriquement subsister et donc, l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, en tant que telle, ne ferait pas nécessairement disparaître toutes ces entraves. Les entreprises dont l'Etat de résidence présentait un désavantage du fait d'une disposition particulière verraient ce désavantage étendu à l'ensemble de leurs activités plutôt qu'exclusivement limité à celles exercées dans ledit Etat de résidence.

Les approches fondées sur l'harmonisation devraient apporter une solution à ces entraves en ce sens qu'elles se basent sur un code fiscal amélioré applicable dans l'ensemble de l'UE. Une part importante des mesures qui sont perçues comme des entraves sont conçues pour protéger ou préserver les recettes fiscales des Etats membres concernés. La mise en commun de la "matière imposable" devrait leur ôter toute utilité.

---

35 Pour l'évaluation des approches globales – imposition sur une base commune (consolidée), impôt européen sur le revenu des sociétés et assiette unique harmonisée de l'impôt – sont collectivement mentionnées comme des "approches reposant sur une harmonsation". Ceci est destiné à éviter de les mentionner chaque fois toutes les trois pour les distinguer d'une approche basée sur la reconnaissance mutuelle. Cependant, quand ils sont examinés séparément, le niveau de coordination requis pour chacune de ces approches est clairement différent.

Les textes de lois relatifs aux réorganisations sont particulièrement complexes car les Etats membres doivent actuellement s'assurer qu'ils ne sont pas mis dans une situation où ils octroyent un allègement ou une déduction fiscale significative sans pouvoir ensuite avoir leur part dans les revenus tirés de l'investissement concerné. Dans une approche harmonisée, ces préoccupations n'auront plus, en principe, de raison d'être car tant l'allègement que l'imposition se situeront au niveau de l'ensemble de l'Europe par le jeu du processus de répartition. Il reste une difficulté à résoudre qui est celle de la phase transitoire au cours de laquelle les entreprises passeront du système actuel au système harmonisé. Une approche pragmatique serait, tant dans le cas de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence que dans celui de la base commune (consolidée) de geler la situation historique et d'appliquer des conditions strictes à toute décision de quitter le nouveau système.

Les réorganisations dans le cadre de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence qui font intervenir une entité qui se situe en dehors de la zone des Etats membres participants, voire celles qui font intervenir une entité qui fait partie de cette zone mais qui relève d'un autre Etat de résidence, peuvent constituer des situations complexes:

Encadré 60:
Exemple de réorganisation dans le régime de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence

La société Z, dont le siège social se situe dans l'EM A, vend des actions de sa filiale Y à la société X. La société Y, située dans l'EM B a "gelé" les pertes antérieures à l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence (EM B), et les actifs partiellement amortis selon les règles de l'EM A (Etat de résidence). L'acquéreur – la société X – se situe soit dans l'EM C, qui ne fait pas partie du groupe ayant adopté le régime d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, soit dans l'EM D qui fait partie de ce groupe.

Si l'acquéreur n'est pas situé dans un Etat de résidence dont les règles s'appliquent à sa nouvelle filiale, quelles sont les règles fiscales qui sont applicables à celle-ci – celles de l'état d'origine (EM B) où elle paie effectivement un impôt ou celles de son ancien Etat de résidence (EM A)? Si l'acquéreur (la société X) avait eu son siège social dans l'EM A, il n'y aurait eu aucun changement dans l'assiette fiscale de la filiale.

Cet exemple met en évidence les aspects problématiques d'un changement de la méthode selon laquelle une filiale calcule ses impôts. Pour les opérations qui sont effectuées au sein de la zone des Etats participants au système d'imposition, le principe de reconnaissance mutuelle devrait faire que les états tombent d'accord sur une solution, mais si l'acheteur est en dehors de cette zone, les probabilités d'y parvenir sont nettement moins bonnes dans la mesure où il n'y a pas d'accord de reconnaissance mutuelle de l'Etat de résidence pour l'étayer. Comme l'un des principaux buts poursuivis est de faire disparaître, ou au moins de réduire, l'influence de la fiscalité sur les décisions des entreprises, l'arrivée de nouvelles difficultés n'est pas très heureuse et doit être mise en balance avec les avantages reçus. Les fusions comme les ventes et achats d'actions doivent actuellement tenir compte de la fiscalité, mais l'éventualité que ces opérations aient une influence sur l'assiette fiscale équivalente à celle d'un changement de résidence dans le système actuel doit être considéré comme un recul par rapport à l'objectif de neutralité fiscale.

Par contre, dans une approche harmonisée, les réorganisations de groupe et autres ventes de filiales sont plus simples. Pour celles qui s'inscrivent dans le nouveau système, ce sont les règles communes qui sont d'application, et pour celles qui font intervenir des filiales ou des acquéreurs qui sont extérieurs au système harmonisé, la méthode de calcul de l'impôt dû par

la filiale reste inchangée: elle continue à appliquer les règles relatives à la base commune indépendamment du fait qu'elle a maintenant une nouvelle société mère. L'Etat membre en charge de la gestion de sa déclaration fiscale peut changer (dans le cas de la base commune (consolidée), c'est l'Etat membre du siège social qui est réputé en charge de l'administration fiscale de l'ensemble du groupe) mais les règles relatives à la détermination de l'assiette fiscale restent les mêmes.

15.2.2. Compensation transfrontalière des pertes

Dans le système actuel qui comporte 15 corps de textes de loi indépendants les uns des autres, sauf à appliquer la méthode de 'déduction/réintégration' expliquée précédemment, certains Etats membres pourraient estimer qu'ils accordent un allègement fiscal correspondant aux pertes d'une filiale dont elles ne pourront imposer les bénéfices ultérieurs. L'existence de taux d'imposition différents dans l'UE complique encore les choses actuellement, puisque les pertes d'une filiale située dans un Etat à taux faible peuvent être compensées par les bénéfices d'une autre qui se situe dans un Etat qui pratique un taux élevé, alors que les bénéfices ultérieurs de cette première filiale seront imposés à un taux faible.

Dans une approche globale qui prévoit la consolidation des pertes et profits par-delà les frontières existantes, cette 'complication' disparait puisque ce serait le processus de répartition qui déterminerait quel Etat membre peut imposer quel bénéfices. La provenance des bénéfices serait déterminée non par le jeu d'une comptabilité distincte qui serait suivie d'une certaine forme de consolidation mais par la formule elle-même. Ce serait cette formule, ou ces formules, qui répartirai(en)t les résultats globaux consolidés de l'entreprise entre les Etats membres. Corrélativement, il serait théroriquement plus simple de porter remède aux entraves qui résultent de l'absence de compensation transfrontalière des pertes avec une solution globale qu'en ayant recours à une mesure ciblée spécifique, car ce n'est pas la méthode spécifique de consolidation ou de combinaison initiale des résultats des filiales qui déterminerait quel Etat membre subit une diminution de ses recettes du fait des pertes d'une filiale.

Comme on l'a déjà dit précédemment, ceci est réputé être un préalable à la participation au système d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, ce qui fait qu'on peut considérer que l'obstacle est surmonté. Compte tenu néanmoins de la panoplie de méthodes actuellement d'application dans l'ensemble de l'UE, il y a un certain nombre de questions de détail qui pourraient utilement être traitées dès le moment où il existerait un accord pour adopter l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence. La section consacrée aux pertes les examine de façon plus détaillée – il est évident que moins il y aura de différences entre les méthodes permettant la consolidation des pertes, plus cohérente sera l'approche globale.

Dans les Etats membres où il n'existe actuellement aucune consolidation "domestique", la situation de certaines entreprises pourrait s'aggraver si cette dernière ne devait pas être adoptée. Ainsi par exemple une entreprise qui a son siège social dans un Etat membre qui ne permet pas la consolidation et qui a deux filiales dans un autre Etat membre qui la permet pourrait ne plus pouvoir compenser les pertes et profits desdites filiales du fait que l'ensemble du groupe détermine son assiette fiscale selon les règles de l'Etat membre du siège social - l'Etat "de résidence". Comme la consolidation réduit l'intérêt de déplacer les bénéfices par le jeu des prix de transfert, il s'ensuit qu'en son absence, la plupart des difficultés associées auxdits prix de transfert subsisteraient.

15.2.3. Imposition des dividendes

Dans le régime d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, tous les dividendes intragroupes sont traités comme s'ils étaient des dividendes domestiques, mais les problèmes actuels relatifs à certains dividendes transfrontaliers versés par une société (mère) qui se situe dans un état qui pratique le système d'imputation à un actionnaire qui se trouve dans un autre état subsisteraient, sauf si l'accord de participation au système d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence devait apporter une réponse à ce problème. Avec une approche harmonisée, la même situation existerait, à moins que l'harmonisation de la base fiscale ne s'étende aux dividendes. Le problème existant pourrait bien sûr être réglé par la Cour européenne de Justice mais, dans le cas contraire, il subsisterait, à moins qu'il ne soit spécifiquement traité dans l'accord pour établir l'imposition dans l'Etat membre de résidence ou une approche harmonisée.

Une complication supplémentaire pour la gestion des entreprises pourrait exister dans le cas où des filiales assujetties à la fiscalité de l'Etat de résidence de leur maison mère auraient des actionnaires minoritaires, soit dans le même état, soit dans d'autres. La filiale devrait appliquer sa législation domestique aux dividendes payables aux actionnaires domestiques, probablement aux étrangers, et aux minoritaires de l'Etat de résidence[184], et la législation de l'Etat de résidence pour la société mère majoritaire. Une situation similaire pourrait se présenter avec une approche d'harmonisation si l'harmonisation ne s'étendait pas au traitement des dividendes.

15.3. Questions relatives aux prix de transfert

Les questions relatives aux prix de transfert qui résultent de la séparation comptable devraient être éliminées ou disparaître dans les faits pour ce qui concerne les transactions entre parties liées participant à l'une ou l'autre des approches globales qui prévoit la consolidation fiscale puisqu'elles impliquent le recours à une formule de répartition des revenus entre les Etats membres. Les difficultés actuelles d'interprétation et d'application des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert susmentionnées cesseraient dès lors d'exister pour les activités au sein de l'UE. Ce ne serait cependant pas le cas des transactions avec des pays tiers; les entreprises de l'UE devraient donc continuer à appliquer ces Principes à toutes les transactions effectuées avec des entreprises extérieures à l'UE. Etant donné le niveau accru de coopération entre Etats membres requis par la mise en oeuvre de l'une quelconque des approches globales, on peut raisonnablement croire qu'il y aurait de plus en plus d'interprétations et d'applications communes de ces Principes.

Quelle que soit la méthode utilisée de répartition de l'assiette fiscale (ou des recettes dans le cas de l'impôt européen sur le revenu des sociétés), elle nécessiterait une certaine forme de coopération soit au niveau des Etats membres (si les clés de répartition se fondent sur des données macro-économiques), soit au niveau des entreprises et des autorités chargées de la répartition (si ce sont des données micro-économiques qui sont utilisées pour définir lesdites clés).

---

184 Le problème de l''imputation' surgit parce que l'actionnaire minoritaire de la filiale s'attend à ce que le dividende qui lui est versé continue à l'être selon les règles "locales" de la filiale, et non selon les règles de l'Etat de résidence de sa maison mère, ce qui fait que la filiale doit appliquer deux corps de règles différents toutes les fois qu'elle verse un dividende.

La conception du système de répartition devrait viser la simplicité afin d'éviter les problèmes du type de ceux qui surgissent suite aux demandes croissantes de données en matière de prix de transfert, mais cela n'empêcherait cependant pas nécessairement les entreprises de devoir être en relation avec un certain nombre d'administrations. Dans le système d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, l'autorité naturelle principale en charge de la vérification des données nécessaires à l'application de la formule serait l'état du siège social qui appliquerait les nouvelles règles fiscales pour la détermination de l'assiette fiscale. Dans les approches harmonisées, il en irait de même – l'autorité naturelle principale serait l'état du siège social en charge de l'application des nouvelles règles de calcul de l'assiette fiscale. Cependant, sachant l'importance qu'ils accordent aujourd'hui à cette répartition, on peut s'attendre à ce que les Etats membres suivent de près l'application de la formule ainsi que toutes différences potentielles dans son interprétation. Il faudra peut être instaurer certains mécanismes pour s'assurer que cet exercice ne devienne pas aussi ardu que ne l'est le système actuel. La Convention d'arbitrage actuelle, moyennant les modifications nécessaires, pourrait fournir un cadre à ces mécanismes.

15.4. Problèmes fiscaux liés aux coûts salariaux

Les entraves identifiées en relation avec les coûts salariaux peuvent se diviser en deux catégories distinctes, celles qui touchent directement l'entreprise ou l'employeur, et celles qui touchent directement l'employé et ne créent qu'indirectement des problèmes aux activités transfrontalières des entreprises.

Celles qui touchent directement l'entreprise telles que la déductibilité des charges de retraite seraient en principe solutionnées par l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence puisqu'un seul corps de règles serait d'application pour tout un groupe et qu'il ne faudrait qu'un seul régime et une seule caisse de retraite. Il pourrait cependant s'avérer nécessaire, dans le cas de groupes de sociétés existantes ayant des activités dans plusieurs Etats membres, de convertir les plans ou les caisses de retraite de manière à les rendre conformes à ce que l'Etat de résidence reconnait sauf si la reconnaissance mutuelle comprenait la reconnaissance des différents régimes et types de caisse de retraite.

Les entraves qui touchent directement le salarié qui résultent de la législation relative à l'imposition des particuliers des différents Etats membres subsisteraient en cas d'adoption du régime d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence car celui-ci ne porte pas sur la fiscalité des personnes physiques. S'il devait y avoir de nouveaux régimes ou de nouvelles caisses de retraite constitués conformément aux conditions imposées par l'Etat de résidence, ou si les régimes et caisses existants étaient modifiés pour s'y conformer, cela engendrait de nouvelles difficultés pour les salariés puisque ces régimes et caisses sont en général conçus en conformité avec la législation locale (domestique). La même problème peut exister en ce qui concerne d'autres avantages sociaux tels que les options sur actions.

Dans une approche harmonisée, on pourrait espérer trouver une solution satisfaisante pour les entreprises mais une fois de plus, comme les entraves résultent partiellement de la fiscalité des personnes physiques, et que l'harmonisation de celle-ci ne fait pas partie des approches globales, ces entraves ne disparaîtraient pas.

En conclusion, bien que tant l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence qu'une approche harmonisée sont de nature à lever potentiellement les obstacles, elles peuvent être à la base de nouvelles difficultés et il faudrait prévoir des actions ciblées spécifiques pour traiter les questions de fiscalité des personnes physiques.

15.5. Les conventions de double imposition

Les méthodes ciblées susceptibles de lever les obstacles qui résultent de ces conventions relèvent de trois domaines: une convention multilatérale, une convention type de l'UE et des recommandations ou "principes directeurs" de l'UE. Elles impliquent toutes une meilleure coordination entre Etats membres. De nombreuses difficultés disparaîtraient entre les Etats membres qui ont adopté une approche globale dans la mesure où les articles des conventions de double imposition concernés ne devraient plus être appliqués. La levée des obstacles relatifs aux activités qui s'exercent au-delà des Etats membres dépend dans une grande mesure de l'éventuelle modification des conventions existantes. Comme toutes les approches exigent une coopération rapprochée, on peut toutefois s'attendre à une amélioration.

L'imposition selon les règles de l'Etat de résidence pourrait, dans une certaine mesure, être adoptée sans modification ou extension des conventions existantes entre Etats membres participants. Néanmoins, lorsque les activités des entreprises débordent du réseau d'Etats participants, la situation devient plus complexe comme on va le voir plus en détail ci-après ('Nouvelles questions éventuelles et aspects techniques qui s'y rapportent'). D'autres incertitudes juridiques, particulièrement celles relatives aux interactions avec le Traité de l'UE subsisteraient ou augmenteraient. Néanmoins, même en ne modifiant formellement aucune des conventions de double imposition, l'accord instituant un "groupe" d'Etats adoptant l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence pourrait comporter des règles communes d'interprétation qui pourraient quelque peu améliorer la situation actuelle pour ce qui concerne les conventions conclues entre les Etats membres participants; on pourrait par la même occasion traiter la question controversée des interactions avec le Traité de l'UE.

Une approche fondée sur l'harmonisation soulèverait des questions semblables. Néanmoins, compte tenu du niveau d'entente et du volume de travail qui seraient nécessaires pour mettre en oeuvre un nouveau code fiscal, il serait regrettable de restreindre sa portée aux seuls revenus européens (ce qui a été proposé dans le cas de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence). On pourrait espérer que des modifications soient apportées aux conventions existantes de double imposition ou plus probablement qu'une nouvelle convention multilatérale, un modèle de convention de l'UE ou des concepts européens spécifiques soient adoptés, conformément aux principes exposés dans les sections précédentes. Un simple accord sur des règles communes d'interprétation ne serait probablement pas suffisant pour permettre à une approche harmonisée d'être efficacement mise en oeuvre.

En conclusion, l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence pourrait, par elle-même, améliorer la situation actuelle, mais il faut être réaliste, il faudrait de toute manière remédier spécifiquement aux entraves actuelles. Une approche fondée sur l'harmonisation semble exiger une action plus spécifique et on pourrait donc dire que le concept d'harmonisation est réputé apporter solutions et remèdes aux entraves existantes. Cette distinction se fonde cependant sur l'hypothèse que les solutions ciblées ci-avant envisagées feraient partie de l'une quelconque de ces harmonisations. La négociation de nouvelles conventions de double imposition est une opération qu'il ne faudrait pas sous-estimer, particulièrement si les systèmes fiscaux domestiques devaient rester en place, auquel cas toute nouvelle convention, qu'elle soit bilatérale ou multilatérale, devrait permettre aux entreprises de continuer leurs activités dans le cadre de l'approche existante ou de choisir le cadre de la nouvelle.

15.6. Les petites et moyennes entreprises

Les mesures envisagées dans le cadre des approches globales ne sont pas plus destinées, d'un point de vue technique, aux petites et moyennes entreprises qu'aux plus grandes, mais elles

ont toutes des caractéristiques qui les rendent plus ou moins attrayantes pour des entreprises de cette taille.

Pour qu'une approche globale présente un intérêt pour une entreprise, il faut bien sûr qu'elle ait des activités dans plus d'un Etat membre de l'UE. Dans la mesure où il est plus facile d'imaginer un groupe d'Etats membres adoptant l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence qu'une approche harmonisée, cette première est susceptible d'être plus utile à une PME puisque la probabilité que le groupe d'Etats en question englobe l'ensemble de ses activités internationales est plus grand. Les membres du groupe d'experts qui ont assisté les services de la Commission dans cette partie de l'étude estiment cependant que, même lorsqu'une entreprises a des activités qui débordent de ce groupe de pays, et qu'elle doit donc appliquer plus d'un code fiscal, toute réduction du nombre de codes fiscaux applicables est un pas dans la bonne direction et, à ce titre, est donc bénéfique. Comme on l'a expliqué précédemment, l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence devient plus complexe dès lors que les entreprises ont une activité commerciale en dehors des territoires de l'Etat de résidence, ce qui est une fois de plus une difficulté que les petites et moyennes entreprises sont susceptibles de ne pas rencontrer.

La prémisse de base qui postule l'application d'un seul code fiscal, à savoir celui auquel l'entreprise est déjà habituée, est également susceptible de présenter un attrait particulier pour une plus petite entreprise aux ressources limitées. Les coûts initiaux et récurrents de mise en conformité associé à l'organisation d'une activité dans un autre état, qui commencent par la simple compréhension d'une nouveau système fiscal, sont susceptibles d'être proportionnellement plus importants que ceux d'une grande entreprise multinationale.

L'attrait exercé par la simplicité de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence tranche avec les difficultés potentielles associées à une approche harmonisée. L'institution d'une base commune consolidée, par exemple, impliquerait que la petite entreprise abandonne sa seule base de connaissance solide – le code fiscal existant – au profit d'un nouveau code sans aucune interprétation accréditée ni précédents. L'exemple de l'impôt européen sur le revenu des sociétés est pire encore; on considère d'ailleurs souvent qu'il a été conçu principalement pour les grandes entreprises multinationales.

Comme on l'a expliqué dans la Partie III (relative aux entraves), les petites et moyennes entreprises ne sont en général pas confrontées à des entraves différentes de celles des plus grandes. Elles en pâtissent plus du fait de moindres ressources, et de moindres possibilités de les éviter ou de les circonscrire. Les approches globales sont destinées à fournir une réponse globale et lorsqu'elles sont particulièrement attrayantes pour les petites et moyennes entreprises, c'est plus par hasard que du fait de leur conception. On pourrait faire le commentaire final que toutes les approches impliquent la participation des Etats membres à un certain changement et par là une certaine incertitude de départ en ce qui concerne les bénéfices qu'ils pourront imposer. Ces approches pourraient donc se révéler plus appropriées pour les plus petites entreprises en ce sens que les risques relatifs aux recettes des Etats membres sont moindres. Il s'ensuit que la reconnaissance mutuelle, par le biais de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, paraît plus appropriée pour les plus petites entreprises car elle implique moins de changement des codes fiscaux domestiques.

15.7. La fiscalité des sociétés de personnes

Comme les questions relatives aux sociétés de personnes découlent des différences dans leur définition, et, partant, dans leur traitement fiscal par les différents Etats membres, les approches globales n'apportent pas de solution à tous les problèmes relatifs à ces sociétés

repérés dans la Partie III puisqu'elles ne s'intéressent pas à la fiscalité des personnes physiques. S'il devait y avoir un accord sur une approche commune de la fiscalité des entreprises en conséquence d'une mesure spécifique, les approches harmonisées pourraient être appliquées, mais, dans le cas de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, il faudrait également traiter la question de la résidence pour pouvoir identifier l'Etat de résidence.

15.8. La taxe sur la valeur ajoutée

En principe, les approches harmonisées ne s'intéressent pas à la TVA. Si l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence devait être adoptée, il pourrait cependant y avoir des pressions pour étendre la portée de la reconnaissance mutuelle à certains aspects de l'administration de la TVA qui posent problème actuellement, particulièrement pour les petites et moyennes entreprises. De la même manière, si c'était une approche harmonisée qui devait être adoptée, il serait logique d'envisager en même temps des améliorations en matière de TVA mais, comme les approches globales ne s'y intéressent pas explicitement, il faudrait que des actions ciblées complémentaires ou des approches globales en matière de TVA soient envisagées pour porter remède aux entraves qui ont été repérées.

Il est bon de rappeler, à cette occasion, que la Commission concentre ses efforts actuels dans le domaine de la TVA à une nouvelle stratégie destinée à améliorer le fonctionnement du système de TVA dans le cadre du Marché intérieur. Cette stratégie contribue, moyennant de nombreuses initiatives ciblées, à apporter des solutions aux problèmes énoncés dans cette étude. La Commission reste toutefois convaincue que seule une solution globale mettant en oeuvre un système "définitif" ou commun de TVA répondrait aux besoins du Marché intérieur. Il n'y a pas de raison de rappeler les diverses possibilités et propositions en la matière, mais il est important de noter que les problèmes transfrontaliers de TVA qui existent actuellement ne peuvent être définitivement résolus sans mettre en oeuvre une approche globale adaptée au Marché unique.

15.9. "Nouvelles" questions éventuelles et aspects techniques qui s'y rapportent: le revenu étranger et les conventions de double imposition

Le rapport va au-delà de la simple description des approches puisqu'il tente de les évaluer ce qui conduit à énoncer également les nouvelles questions qui risquent de se poser en relation avec les entraves fiscales. Ainsi qu'on l'a déjà vu, si l'application soit de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, soit de la base commune (consolidée) devait être restreinte à

- des entités et des types de sociétés actuellement localisées dans le territoire de l'Etat de résidence[185] ou dans l'UE dans le cas de la base commune (consolidée)[186] , et au
- revenu généré au sein du territoire de l'Etat de résidence ou dans l'UE

il devrait être possible, au moins dans un premier temps, de faire usage des conventions de double imposition existantes et d'éviter les complications éventuelles associées à l'imposition

185 Les revenus en provenance de l'établissement stable d'une filiale qui n'est pas localisé dans ce territoire seraient donc exclus de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence et imposés séparément.

186 Les revenus d'un établissement stable d'une filiale européenne situé en dehors de l'UE devraient donc logiquement être également exclus de l'imposition selon le code fiscal applicable à la base commune et imposés séparément.

du revenu de provenance étrangère. Sans cette restriction, un certain nombre de difficulés surgissent - elles sont examinées par rapport à l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence mais, dans les grandes lignes, les problèmes sont semblables dans le cas de la base commune (consolidée).

Encadré 61:
Exemple d'applicabilité des conventions nationales de double imposition

La filiale Y, située dans l'EM B mais dont l'assiette fiscale est déterminée conformément au code fiscal applicable au groupe auquel elle appartient qui est celui de l'EM A, procède à des transactions avec une autre société du groupe, la filiale X, qui est une société de droit américain. Bien que le code fiscal de l'EM A soit d'application aux transactions avec les autres entités du groupe assujetti à l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, toute discussion relative aux prix de transfert entre les filiales Y et X devront avoir lieu entre les administrations des Etats où elles sont localisées, soit les Etats-Unis et l'Etat membre B, pas l'Etat membre A. La filiale Y reste un contribuable dans l'Etat membre B et les conventions de double imposition de l'Etat membre A ne lui confèrent aucun droit. Il n'y a que la méthode de calcul de l'assiette fiscale qui a changé. La convention de double imposition applicable est celle conclue entre les Etats-Unis et l'Etat membre B. Si les administrations fiscales des Etats-Unis et de l'EM B s'accordent pour procéder à un ajustement suite à un contrôle des prix de transfert, celui-ci ne devrait logiquement pas être repris dans l'assiette fiscale globale du groupe calculée conformément aux règles de l'Etat de résidence, c'est-à-dire le code fiscal de l'EM A: il devrait rester au niveau de la filiale Y dans l'EM B, car autrement tous les EM participants devraient reconnaître le résultat des négociations menées par l'EM B dans le cadre de ses conventions de double imposition. De la même manière, les crédits d'impôt obtenus ou les retenues à la source subies restent "spécifiques à l'entité" et n'entrent pas dans le calcul global et la répartition de l'assiette fiscale établie dans le cadre de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence.

Des difficultés semblables se font jour lorsqu'un groupe a des entités dans des Etats membres qui ont une approche différente en matière de fiscalité des dividendes.

Encadré 62:
Exemple relatif à l'évaluation des crédits d'impôt

La filiale Y de l'exemple précédent, située dans l'EM B mais dont l'assiette fiscale est calculée selon le code fiscal de l'Etat de résidence du groupe (l'EM A), verse un dividende à sa maison mère Z dans l'EM A. L'EM A pratique le crédit d'impôt et l'EM B le système de l'exonération. Le dividende versé par la filiale Y s'accompagne de crédits d'impôt pour l'impôt payé dans l'EM B, et éventuellement dans des pays tiers si elle a des filiales dans ceux-ci.

La question qui se pose est de savoir comment traiter les éventuels crédits d'impôt, et plus particulièrement s'ils doivent ou non faire partie de l'assiette fiscale consolidée soumise à l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence et par conséquent être répartis dans l'ensemble du groupe conformément au système de répartition de ladite assiette fiscale.

Ces questions, comme un certain nombre d'autres qui leur sont semblables, sont mentionnées en tant que domaines qui méritent de poursuivre les travaux de recherche dans la littérature relative à l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence. Elles mettent en évidence que, même si l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence est un concept très simple, elle

soulève des questions complexes qui devraient être résolues avant toute mise en oeuvre. La structure de nombreuses entreprises multinationales peut être très complexe: sept cas de figure ont été repérés qui méritent une analyse complémentaire.

Encadré 63:
Structures à analyser dans le contexte de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence

- Règles de l'Etat de résidence/Filiale hors UE /Succursale dans l'UE
- Règles de l'Etat de résidence/Filiale dans l'UE/Succursale hors de l'UE
- Règles de l'Etat de résidence/Filiale dans l'UE/ Succursale dans l'UE
- Règles de l'Etat de résidence/Filiale dans l'UE/Sous-filiale dans l'UE
- Règles de l'Etat de résidence/Filiale dans l'UE/Sous-filiale hors de l'UE
- Règles de l'Etat de résidence/Filiale dans l'UE/ Sous-filiale hors de l'UE /Succursale dans l'UE
- Règles de l'Etat de résidence/Filiale dans l'UE/ Sous-filiale hors de l'UE /Sous-filiale dans l'UE

Une solution pour certaines de ces difficultées pourrait consister à ce que les sociétés participantes et leurs succursales déclarent leurs activitésen deux catégories séparées: celles qui sont effectuées entre entités et au sein du "territoire" de l'Etat de résidence/de la base commune et les autres – qu'il s'agisse d'états extérieurs à l'UE ou d'états de l'UE qui ne participent pas à l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence ou de la base commune (consolidée). Dans le régime de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidense, une partie de cette analyse devra inévitablement être faite pour chaque filiale "locale", ainsi par exemple si une filiale a un actionnaire minoritaire, les dividendes qui lui sont versés seront toujours soumis au code fiscal local où la filiale est établie. Ceux versés à la société mère devrait être soumis au code fiscal de l'Etat de résidence. Les ajustements relatifs aux prix de transfert relatifs à des transactions effectuées avec des pays qui sont en dehors du territoire de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence resteront, comme on l'a vu plus haut, au niveau de la filiale locale. De même, les crédits d'impôt sur les dividendes ou les crédits d'impôt étranger reçus par ou revenant à la filiale pourront aussi devoir rester à ce niveau "local".

Une analyse complémentaire peut cependant révéler de nouveaux problèmes et le risque existe bien que, autant le régime d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence parait simplifier les affaires fiscales d'un groupe, autant, au niveau de certaines de ses filiales, il peut apporter un nouveau type de difficultés – celle de l'identification des activités et des transactions qui doivent rester à un niveau "local" et ne pas entrer dans le calcul de l'assiette fiscale globale conformément aux règles de l'Etat de résidence qui doit être répartie entre les entreprises des Etats membres participants. L'impôt dû par une filiale se composerait ainsi de deux parties, une relative aux bénéfices qui lui sont alloués en provenance du "pot" résultant du calcul selon les règles de l'Etat de résidence, et l'autre relative aux bénéfices qui sont restés à l'extérieur de ce "pot" en étant assujettis aux règles locales, du fait principalement des conventions locales de double imposition. Il en irait de même dans le cas de la base commune (consolidée). Les partisans des deux approches sont convaincus que les autres avantages

résultant de l’adoption d’une approche globale sont sans commune mesure avec ces tâches administratives complémentaires qui sont le prix à payer pour les obtenir.

Encadré 64:
Imposition selon les règles de l'Etat de résidence et conventions de double impositioin

Dans son étude sur la "Compatibility of the Home State Taxation System with Double Taxation Agreements" publiée in Lodin, S. & Gammie, M. *Home State Taxation* (IBFD Publications, Amsterdam, 2001), l'IBFD a étudié la compatibilité de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence (Home State Taxation - HST) avec les conventions de double imposition (CDI) qui s'inspirent du Modèle de l'OCDE en s'intéressant particulièrement aux structures énoncées plus haut. Ses conclusions provisoires confirment que si les revenus extérieurs à l'UE étaient exclus dès le début, il ne devrait pas y avoir de problèmes fondamentaux. S'ils devaient être inclus, il faudrait procéder à un certain nombre de modifications techniques des CDI. Le principal problème identifié est celui des dividendes en provenance de pays tiers reçus par une filiale qui se trouve dans un état appliquant la méthode du crédit d'impôt et dont l'Etat de résidence serait un état appliquant le système de l'exonération, ce qui ferait que l'état de la filiale devrait, selon la CDI, octroyer un crédit d'impôt alors que le revenu concerné serait exonéré. L'évaluation a retenu deux principes essentiels -

- les Etats membres participants sont présumés marquer leur accord pour ne pas appliquer leur CDI entre eux puisque la formule de répartition répartit effectivement entre eux les droits d'imposition.
- Certaines questions subsistent par rapport aux CDI conclues avec des états non participants. Comme l'accès aux CDI est déterminé par la résidence du contribuable, les entités individuelles d'un groupe imposé selon les règles de l'Etat de résidence sont présumées recourir à leurs CDI "domestiques", même si leur assiette fiscale se calcule selon les règles de l'Etat de résidence de leur société mère.

L'examen portait sur les aspects suivants –

- Article 2 Impôts visés

En principe, pas de problème – la nature de l'impôt ne change pas, ce n'est que la méthode de calcul de l'assiette fiscale qui change.

- Articles 23A & B Elimination de la double imposition: Méthodes d'exemption et d'imputation

Exemple – Société mère imposée selon les règles de l'Etat de résidence avec une filiale pour laquelle c'est également le cas mais qui a une succursale dans un pays tiers.
La société mère applique l'exemption, c'est-à-dire que le revenu étranger de la filiale sera exonéré d'impôt. La filiale est dans un système de crédit d'impôt et la CDI conclue entre le pays de la filiale et celui de sa succursale (pays tiers) prévoit l'octroi à la filiale d'un crédit correspondant à l'impôt payé par sa succursale. La CDI est toujours d'application, indépendamment de tout accord relatif à l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence. Ce n'est que dans le cas où le crédit d'impôt étranger est octroyé par l'état de la filiale en fonction de sa législation domestique et non d'une CDI avec un pays tiers que cet état permettra que le revenu étranger soit traité selon les règles d'exemption de l'Etat de résidence.
Ce problème ne peut en principe être résolu que par la modification des CDI ou par la limitation de l'application des règles de l'Etat de résidence aux revenus qui proviennent du "territoire" d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence.

- Article 5 Etablissement stable & Article 7 Bénéfices des entreprises

Exemple – Société mère imposée selon les règles de l'Etat de résidence avec une filiale dans un pays tiers qui a une succursale (ES) imposée selon les règles de l'Etat de résidence.
La succursale (ES) calcule son assiette fiscale conformément à la législation de l'Etat de résidence et à la formule de répartition. Selon la CDI (Art.5), l'état où se trouve la succursale peut imposer les bénéfices de l'ES (calculés conformément aux dispositions de l'art 7). Mais l'article 7 prévoit expressément que le calcul des bénéfices de l'ES doit se faire selon l'approche de l'entité distincte, alors que ceux-ci sont déterminés par une règle de répartition dans le cadre de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence. Sauf si la répartition est passée dans la pratique, selon la CDI, il faut l'accord du pays tiers pour calculer les bénéfices de l'ES de cette manière. Et pour encore compliquer les choses, le principe général de toute répartition est de produire des chiffres aussi proches que possible de ceux qui résulteraient d'une séparation comptable [bien qu'un tribunal britannique, dans une affaire fiscale (Sun Life v Pearson 1986), ait estimé qu'il ne s'agissait pas de similitude mais d'un certain degré de correspondance].
Un accord sera nécessaire dans une majorité de cas, et les états appliquant l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence auront à convaincre les pays tiers que la formule de répartition donne des résultats suffisamment

similaires - et les pays tiers qui pratiquent un système de crédit d'impôt en vue d'éliminer la double imposition seront attentifs au fait que si la formule conduit à des bénéfices plus importants de l'ES ils devront accorder un crédit d'impôt plus important.

- Article 9 Entreprises associées

(Prix de transfert – prévoit un ajustement correspondant lorsqu'un ajustement de prix de transfert a été opéré)

Exemple - Société mère imposée selon les règles de l'Etat de résidence avec une filiale dont c'est également le cas et une sous-filiale dans un pays tiers.
Les autorités du pays tiers ont procédé à un ajustement au niveau de la sous-filiale.
Selon la CDI conclue entre l'état de la filiale et le pays tiers, l'état de la filiale peut procéder à un ajustement correspondant, de préférence après le processus de répartition. Par analogie, tout ajustement primaire serait fait par l'état de la filiale, pas par l'Etat de résidence de la société mère.

- Articles 10,11,12 Payements de dividendes, intérêts et redevances.

Exemple - Société mère imposée selon les règles de l'Etat de résidence avec une filiale dont c'est également le cas et une sous-filiale dans un pays tiers.
(i) Les payements effectués par la sous-filiale située dans le pays tiers à la filiale peuvent être soumis à une retenue à la source et imposés au niveau de la filiale (susceptible d'allègement de la double imposition comme dit plus haut). L'assiette fiscale de la filiale est cependant calculée conformément aux règles d'imposition de l'Etat de résidence et ne va pas nécessairement reprendre tous les montants (ou ne pas les reprendre du tout s'ils sont exonérés) – susceptibles de se voir octroyer un crédit d'impôt. Ce pourrait être particulièrement le cas d'un état qui connait de substantiels flux de revenus étrangers et octroie des crédits d'impôt conformément à ses CDI mais dont un certain nombre d'entreprises résidentes ont une société mère dans des "états de résidence" potentiels qui appliquent le système d'exonération. L'exclusion de ces dividendes en provenance de pays tiers du système d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence a d'évidentes implications en matière de comptabilité pour les filiales.
(ii) Les payements effectués par la filiale à la sous-filiale située dans le pays tiers peuvent aussi être soumis à une retenue à la source, conformément à la législation de l'état de la filiale et sa CDI – et pas à celle de l'Etat de résidence.

- Article 24 Non Discrimination

Exemple – Société mère située dans un pays tiers ayant un ES dans un état qui pratique l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence.
L'imposition d'un ES 'n'est pas établie d'une façon moins favorable que l'imposition des entreprises de cet autre Etat qui exercent la même activité', mais il peut y avoir dans cet état des entreprises qui sont imposées (plus favorablement) sur base des règles de l'Etat de résidence.
Il devrait être possible de contrer cet argumentation en mettant en évidence que la comparaison avec l'imposition selon les règles de l'état de résidence n'est pas valable en ce sens qu'il ne s'agit pas des "mêmes activités" mais cette clause de la CDI devrait réellement être spécifiquement modifiée.

- Changements potentiels – pour rendre l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence plus efficace

Pouvoirs de rassemblement d'information
Lorsque l'autorité de l'Etat de résidence souhaite contrôler une filiale située dans un pays tiers, ce qui sera par exemple le cas quant elle a une succursale dans un état de son "territoire", il serait préférable que la CDI prévoie cette possibilité plutôt que d'avoir toujours à se référer à la CDI entre l'état de la succursale et le pays tiers, en d'autres termes, il faudrait reconnaitre le rôle de l'autorité de l'Etat de résidence.

- Résidence réputée

A long terme, la solution la plus efficace serait que les CDI conclues entre les états qui pratiquent l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence et les pays tiers permettent que la résidence, et donc l'applicabilité de la CDI, soit déterminée par l'appartenance au groupe "de l'Etat de résidence". Tous ses membres, quelle que soit leur résidence réelle, serait en mesure d'appliquer la CDI de l'Etat de résidence avec les pays tiers plutôt que celles de leur état de résidence effectif.

15.10. Conclusion

Le tableau qui suit fait une synthèse des conclusions de la section:

Encadré 65:
Les approches globales font-elles disparaître les entraves fiscales?

Imposition selon les règles de l'Etat de résidence, imposition sur une base commune (consolidée), impôt européen sur le revenu des sociétés & assiette unique harmonisée de l'impôt.

Entraves -

En général En principe, la plupart des obstacles ont disparu (dans le groupe d'Etats pratiquant l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence ou dans l'UE) ou elles sont considérablement moindres. Dans les systèmes d'harmonisation, c'est en partie dû au fait qu'on attend de l'adoption de tout nouveau code fiscal qu'il traite spécifiquement les entraves au moment de son élaboration.

Coûts de mise en conformité En principe moindres. Les entreprises doivent appliquer un seul code fiscal et les problèmes de prix de transfert ont disparu entre participants. A défaut de nouvelles CDI, il pourrait toujours y avoir des coûts importants pour certaines entreprises. Les formules de répartition pourraient générer des coûts additionnels. Les coûts des administrations qui doivent appliquer deux codes fiscaux différents (pas applicable au système d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence) pourraient augmenter. L'application d'un système fiscal existant, dans le cas de l'adoption des règles de l'Etat de résidence, serait plus simple que celle d'un nouveau code fiscal.

<u>Fiscalité des groupes</u>

Groupes, fusions & acquisitions

Dans le régime d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, le traitement domestique qui serait d'application est en général plus simple, mais il peut avoir pour conséquence de modifier l'assiette fiscale des filiales si elles sont reprises par une nouvelle société mère située dans un autre état. Les approches harmonisées devraient apporter des solutions à ces entraves en prévoyant une méthode commune plus simple.

Compensation transfrontalière des pertes

Condition préalable à la participation à l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence. La simple extension des différentes méthodes actuellement utilisées pourrait s'avérer problématique. En général, beaucoup plus simple à réaliser dans le cadre d'une approche globale qu'actuellement, car c'est le processus de répartition qui détermine comment les pertes sont réparties et compensées.

Imposition des dividences

Subsistance éventuelle des difficultés actuelles/nouvelles, complications avec les systèmes d'imputation et les participations minoritaires. Les approches harmonisées pouraient constituer une solution si elles sont améliorées dans ces aspects spécifiques.

Prix de transfert

Les problèmes sont résolus dans l'UE (ou dans le groupe d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence) car les comptabilités séparées sont remplacées par la répartition de l'assiette fiscale.

Frais de main d'oeuvre Toutes les approches globales peuvent apporter remède à certaines des entraves, mais celles qui résultent de la fiscalité des particuliers subsistent.

Conventions de double imposition Tant le système d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence que celui de la base commune pourraient probablement fonctionner dans le cadre des CDI existantes, mais certains des avantages seraient perdus du fait d'une moindre portée. Sans doute acceptable en tant que réponse "pragmatique" en

	cas d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence ou de la base commune, mais l'harmonisation nécessite réellement une nouvelle CDI multilatérale – en d'autres termes, chacune des entraves reconnues devrait faire l'objet d'une réponse spécifique à cette occasion. Celles qui sont relatives à des questions qui concernent soit le "groupe" des participants au système d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence soit l'UE dans son ensemble selon le cas devraient disparaître ou être plus simples à solutionner.
Petites et moyennes Entreprises	Aucune des approches n'est spécifiquement dédiée aux PME qui sont confrontées aux mêmes obstacles. L'imposition selon les règles de l'Etat de résidence pourrait mieux leur convenir – maintien des codes existants, simplicité, faible risque pour les administrations.
Sociétés de personnes	Pas traité spécifiquement. Dans le régime d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, la définition de la résidence de la société de personnes resterait délicate. En théorie, les approches harmonisées devraient permettre de traiter ces problèmes si on le souhaite.
TVA	Pas traité spécifiquement. Si une approche globale devait être mise en oeuvre, il pourrait y avoir des pressions pour poursuivre de même l'harmonisation des procédures en matière de TVA et autres domaines apparentés
Nouvelles questions éventuelles	Certains revenus étrangers pourraient créer des difficultés et devraient être exclus du nouveau traitement.

Bien que l'analyse des mesures correctrices relatives aux entraves existantes soit dans bien des cas assez complexe, la "récompense", à savoir l'amélioration globale par rapport à la situation fragmentée qui prévaut aujourd'hui et les bénéfices potentiels qui en résultent ne devraient pas être oubliés. Bien qu'elle nécessite des travaux complémentaires, la mise en oeuvre d'une approche globale aurait pour avantage de faire disparaître simultanément un grand nombre d'entraves. L'analyse qualitative décrite dans la Partie II montre en effet qu'il y a déjà des petits groupes d'Etat membres qui ont adopté des dispositions comparables par rapport à un grand nombre d'éléments structurels de l'assiette fiscale. Une approche harmonisée constituerait une entreprise ambitieuse, qui nécessiterait l'adoption d'un nouveau code fiscal, et il faudrait qu'il y ait une sorte de débat élargi pour guider et relancer des recherches complémentaires.

16. GESTION DES QUESTIONS RELATIVES À LA TRANSITION ET À LA MISE EN OEUVRE – ASPECTS DYNAMIQUES : UNE SÉRIE D'ÉTAPES PROGRESSIVES OU LE GRAND SAUT?

16.1. Passage d'un système fiscal à un autre

Toutes les approches comportent des difficultés potentielles de transition qui peuvent durer de nombreuses années. Dans le régime de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, certains aspects de la situation fiscale historique de l'entreprise pourraient être maintenus en dehors des calculs selon les règles de l'Etat de résidence et n'être repris qu'après application du processus de répartition. Les pertes reportées d'une filiale, par exemple, pourraient être conservées et imputées non sur les nouveaux bénéfices de l'ensemble du groupe mais sur ceux qui sont attribués à cette filiale. Cette opération se ferait après détermination de l'assiette fiscale de l'ensemble du groupe selon le code fiscal de l'Etat de résidence et répartition de celle-ci conformément à la formule adoptée. Néanmoins, si le code fiscal local de la filiale faisait la distinction entre les pertes d'exploitation et les moins-values réalisées et limitait leur

imputation en fonction de celle-ci, cela pourrait poser problème dans les cas où le code fiscal de l'Etat de résidence ne ferait pas cette distinction. C'est typiquement le genre de questions qui devraient être traitées lors de l'accord initial de participation au système d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence.

La conservation de données historiques est relativement simple lorsque le code fiscal existant coexiste avec l'approche globale, mais, si c'est une nouvelle approche qui est adoptée, telle que l'assiette unique harmonisée de l'impôt, qui remplace le code existant cela devient plus difficile car les données historiques doivent alors être reprises d'une manière ou d'une autre dans le nouveau système.

16.2. Concurrents soumis à un traitement fiscal différent

Tout parallélisme implique des différences entre systèmes fiscaux qui soulèvent des questions de concurrence. L'imposition selon les règles de l'Etat de résidence réunit inévitablement les conditions qui font que deux entreprises rivales situées dans le même Etat membre mais qui sont filiales de sociétés situées dans des Etats membres différents pourront être imposées sur des bases différentes, ce qui serait donc contraire au principe de neutralité par rapport aux importations de capitaux.

Encadré 66:
Exemple de différences potentielles

Deux points de vente de détail – Z et Y – sont en concurrence dans l'Etat membre A. A l'heure actuelle, bien qu'ils aient des sociétés mères dans des Etats membres différents, ils sont tous deux soumis initialement au code fiscal de l'Etat membre A. Dans le régime d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, l'assiette fiscale de Z peut être déterminée selon le code fiscal de l'Etat de résidence de sa maison mère (EM B), alors que Y ne bénéficie pas de cette possibilité puisque sa maison mère est dans l'Etat membre A. Ils vont tous deux finalement payer leurs impôts à l'EM A, mais comme leur assiette fiscale aura été calculé différemment, leur taux d'imposition effectif pourra aussi être différent. Il pourrait également y avoir un troisième concurrent – X – avec un autre Etat de résidence, par exemple l'EM C.

Dans l'exemple qui précède, trois entités commerciales locales différentes calculent leur assiette fiscale selon trois codes fiscaux distincts et sont donc susceptibles d'avoir des taux d'imposition effectifs différents. Bien qu'on puisse toujours prétendre que la reconnaissance mutuelle présuppose un certain niveau de comparabilité qui fasse que les différences soient négligeables, la question se pose alors de savoir, s'il y a effectivement si peu de différences, pourquoi ne pas adopter une approche totalement harmonisée?

Avec une approche harmonisée

Les activités des entreprises locales pourraient être soumises à deux code fiscaux différents. Par exemple, avec le régime de la base commune (consolidée), des concurrents pourraient utiliser soit la base imposable commune, soit la base imposable locale. Cependant, si les sociétés locales sans activités internationales étaient également autorisées à opter pour la base commune, ceci pourrait alors être évité.

Avec l'imposition selon les règles de l'Etat de résidences

Si la société mère était située dans un état extérieur au "territoire" de l'Etat de résidence, qu'elle soit à l'intérieur ou à l'extérieur de l'UE, la filiale pourrait se plaindre d'une discrimination du fait qu'elle n'avait d'autre choix que de déterminer son assiette fiscale en fonction des règles locales, alors que ses concurrants avaient la possibilité d'opter pour l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence. Avec une approche harmonisée, par exemple la base commune (consolidée), si une telle société était autorisée à adopter le système de la base commune, ceci pourrait être évité.

16.3. Dynamique générale

Sauf en cas d'adoption rapide d'une approche harmonisée obligatoire, les approches globales soulèvent la question de ce qui va se passer après la mise en oeuvre initiale. Conceptuellement, une nouvelle approche peut être adoptée soit par un nombre limité d'Etats membres, soit par un nombre limité d'entreprises. Les conditions qui déterminent quelles sont les entreprises participantes peuvent être définies de différentes manières - taille, secteur, type d'entité, etc. La combinaison des deux facteurs en fait une approche qui est applicable à certaines entreprises de certains Etats membres. La manière et la mesure dans laquelle une "dynamique de participation" est créée soulève la question de la réconciliation entre les incitants à participer et la nécessité d'éviter les distorsions de concurrence.

16.4. Participation des Etats membres – coopération renforcée d'un groupe initial d'Etats membres

16.4.1. Constitution du groupe initial

Une question importante est celle de savoir dans quelle mesure la participation d'un groupe d'Etats membres plutôt que de tous est réalisable. Il existe des précédents au niveau européen: des Etats membres ont choisi d'adhérer à certaines politiques ou de les abandonner de manière permanente ou temporaire. La zone de Schengen s'est progressivement étendue au fur et à mesure de l'adhésion des Etats membres, le Chapitre social ne s'appliquait initialement pas à tous les Etats membres et l'Euro n'a pas été adopté par tous les Etats membres. Le récent Traité de Nice a étendu le concept de "coopération renforcée" et son utilisation est susceptible d'augmenter.

Tout plan global doit donc prévoir la possibilité que tous les Etats membres ne souhaitent pas l'adopter en même temps. En théorie, un groupe initial d'Etats membres pourrait probablement adopter n'importe laquelle des approches globales retenues, mais cela aurait des implications tant au niveau des bénéfices qui en résultent que, potentiellement, sur les relations entre Etats membres participants et Etats membres non participants.

Les approches fondées sur la reconnaissance mutuelle paraissent offrir plus de possibilités de mise en oeuvre partielle de l'espèce, tandis que l'analyse qualitative décrite dans la Partie II donne quelques indications quant aux Etats membres qui pourraient plus facilement adopter cette approche du fait que leurs codes fiscaux ont déjà certaines similarités. Un certain degré de similarité est un prérequis absolu de toute forme de reconnaissance mutuelle. Comme son but est essentiellement de repérer et de reconnaître les similarités existantes, et non de définir un nouveau code fiscal, ce type d'approche semble être prédestiné à une mise en oeuvre par un groupe d'Etats membres.

Il est clair que pour mériter le qualificatif de "global", un regroupement devrait comprendre un certain nombre d'Etats membres, mais les débats du groupe d'experts ont confirmé que, bien que la participation de tous les Etats membres soit préférable, une mise en oeuvre

partielle serait un pas allant dans la bonne direction. De la même manière, la définition d'une base harmonisée par un nombre limité d'Etats membres serait considéré comme un progrès.

16.4.2. Extension du groupe initial

Il n'est pas certain que la constitution d'un groupe initial d'Etats membres participant au système d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence pousse les autres à envisager d'y participer également. On peut s'attendre à ce qu'il y ait une pression en provenance des entreprises dont le siège social se situe en dehors des Etats participants soit pour que leur "propre" Etat membre y participe, soit pour pouvoir déplacer leur siège social dans un desdits Etats. Pour qu'une entreprise envisage de changer d'"Etat de résidence" au profit d'un des Etats participants, il faut qu'elle y trouve un avantage substantiel. Il y a peu de chance que ledit avantage représente une réelle distorsion de concurrence, mais cette question n'est pas nouvelle dans la mesure où il ne fait aucun doute que certaines entreprises ont envisagé de déplacer leur siège social dans le cadre des systèmes actuels dans la perpective de bénéficier d'un traitement fiscal plus avantageux.

La motivation des Etats membres qui ne participent pas au groupe initial de négocier leur "entrée" par la suite dépendra à la fois de l'évaluation des bénéfices qu'en auront tiré les Etats participants, ce qui ne sera sans doute pas évident avant un certain nombre d'années, et la pression en provenance des entreprises qui se sera matérialisée dans leur désir de se relocaliser comme on vient de l'évoquer. Si la raison principale de leur non participation était au départ les différences de structure, il est probable que ce serait l'Etat qui souhaite entrer qui doive adapter son code fiscal pour le rendre acceptable. On voit difficilement le groupe initial conclure un accord officiel dans la précipitation, sauf si le nombre d'entreprises qui cherchent à se relocaliser est très important.

L'imposition selon les règles de l'Etat de résidence a été considérée par certains auteurs comme une étape dans la voie de l'harmonisation, permettant de créer les conditions nécessaires à l'adoption d'une base harmonisée, mais ce n'est pas obligatoirement le cas. S'il n'y a pas de calendrier d'adhésion préétabli des Etats membres, cette phase "transitoire" pourrait bien devenir de fait le système définitif.

L'adoption d'une approche harmonisée telle que la base commune consolidée ou même l'impôt européen sur le revenu des sociétés par un groupe d'Etats membres soulève les mêmes questions. L'adoption de l'harmonisation par un groupe d'Etats membres est peut-être moins probable parce qu'elle requiert une plus grande préparation technique et un consensus plus important que l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence et qu'elle soulève des questions quasi constitutionnelles à propos de l'UE, contrairement à cette dernière qui pourrait être considérée comme une question plus simple du ressort des Etats membres. Ainsi l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence pourrait être mise en oeuvre moyennant une "convention" entre Etats membres participants, tandis que l'harmonisation suppose que les Etats membres s'accordent sur un nouveau système fiscal conjoint ou commun, qu'on peut s'attendre à voir se développer via les procédures de l'UE qui requièrent l'unanimité au Conseil (si tous les Etats membres devaient y participer).

16.5. Régime optionnel ou obligatoire pour les contribuables entreprises?

16.5.1. Participation partielle ou totale?

L'adoption de l'une ou l'autre approche globale implique des dispositions transitoires qui font que certains secteurs ou certains types d'entreprises pourront être traités différemment. Il y a

cependant une question de principe complémentaire: l'approche doit-elle être assortie de l'option d'y participer et si oui qui devrait l'exercer et dans quelles circonstances? La littérature en la matière suggère que les entreprises exercent librement le choix d'y participer, mais que – sous réserve de certaines exceptions à définir avec précision – ce choix soit définitif et irréversible (ou au moins qu'il soit obligatoire pour une période suffisamment longue) de manière à garantir que cela ne devienne pas un instrumant d'évasion fiscale. En définissant quelles entreprises seraient admissibles, les Etats membres exerceraient effectivement un choix en matière d'admissibilité. Pour qu'un choix soit possible, il faut qu'il y ait une alternative, ce qui présuppose que l'approche adoptée soit une approche "parallèle" et que le code fiscal existant reste intact, ce qui ajoute un élément de complexité. Ce choix peut soulever d'éventuels problèmes de discrimination pour les entreprises qui exercent les libertés consacrées par le Traité.

16.5.2. Sélection par secteur et/ou par taille?

On peut concevoir un certain nombre de possibilités de participation partielle. Au niveau de l'entreprise, tant le secteur que la taille pourraient constituer un facteur déterminant. La segmentation par secteur à des fins fiscales est actuellement pratique courante dans l'UE. On peut par exemple citer les secteurs des banques et assurances, des sociétés pétrolières et gazières ou le secteur manufacturier. L'utilisation de la taille à des fins de segmentation fiscale est tout aussi répandue, c'est par exemple le cas des taux spéciaux ou des exigences de conformité pour les petites et moyennes entreprises.

La difficulté consiste à savoir ce qu'il faut faire lorsqu'une entreprise passe d'une catégorie à une autre. Quand c'est le secteur qui est le facteur déterminant, les changements sont plus rares et un changement de traitement fiscal est plus compréhensible lorsque c'est la nature même d'une activité qui change. Lorsque c'est la taille qui est utilisée, que le critère soit le chiffre d'affaires, les bénéfices, le nombre de salariés ou l'importance du commerce transfrontalier, il y aura nécessairement plus de mouvements d'une catégorie à l'autre. En règle générale, la segmentation fiscale sur base de la taille a pour but de fournir une aide ou un stimulant aux plus petites entreprises et on peut comprendre que lorsqu'une entreprise croît, son besoin de bénéficier d'un traitement différent diminue. Il est donc important de savoir si une approche globale particulière est à considérer comme une forme d'assistance temporaire ou un stimulant, ou comme un remède spécifique à une entrave au moment de décider si la taille doit être un facteur déterminant.

Tant le secteur que la taille sont des indicateurs relativement objectifs, tandis que pour les entreprises (ou les Etats membres pour ce qui concerne les critères d'admissibilité), le fait de pouvoir faire un choix entre des systèmes fiscaux comporte un bien plus grand degré d'incertitude. Dans les codes fiscaux existants, il y a toujours des choix à effectuer, tels que par exemple celui que certains Etats membres permettent au niveau des méthodes d'amortissement, mais ils sont relativement mineurs. Certains membres du groupe d'experts qui ont assisté les services de la Commission dans cette partie de l'étude étaient fort en faveur de la possibilité pour les entreprises de choisir de participer ou non, ce qui illustre une des principales difficultés à propos de ce choix. Ni les entreprises ni les Etats membres ne seront favorables à l'idée que les autres puissent qui, choisir un système qui permet de payer moins d'impôt, qui en percevoir plus par le simple fait d'opter pour un système ou d'en sortir. Cela signifie qu'une approche globale optionnelle devrait permettre d'évaluer les motivations, et/ou être suffisamment transparente pour permettre les comparaisons. Si les entreprises bénéficient de la possibilité d'opter pour un système, le droit de faire un autre choix ultérieur devrait être attentivement contrôlé. Si, comme la suggestion en a été faite dans le cas de la base commune

(consolidée), des taux “spéciaux” devaient être d’application, cette question serait d’une moindre importance.

L’avantage principal d’accorder une option à un secteur déterminé ou aux entreprises d’une taille déterminée est qu’il se créerait automatiquement un groupe d’entreprises qui constituerait un groupe “pilote” ou de test. Les entreprises qui ont opté pour le statut de société européenne pourraient à l’évidence constituer un tel groupe, comme les petites et moyennes entreprises, ou les sociétés cotées sur certaines bourses. Ce dernier groupe permettrait un raccord opportun avec la proposition d’harmonisation comptable et son application aux sociétés cotées.

En principe, il est assez difficile de justifier la levée ou la résolution des entraves fiscales au seul bénéfice de certaines catégories d’entreprises. Toute approche globale devrait donc idéalement être accessible à toutes les entreprises. Il y a cependant des arguments pratiques en faveur d’une approche progressive, qui soit d’abord réservée à certaines entreprises pour être étendue aux autres dans un deuxième temps.

Pour les Etats membres, l’extension à l’ensemble des entreprises d’une approche initialement réservée à un secteur spécifique va, dans une grande mesure, dépendre des bénéfices obtenus. L’ampleur des changements structurels exigés par sa mise en oeuvre sera un facteur déterminant. L’adoption initiale de l’imposition selon les règles de l’Etat de résidence pour, disons, les petites et moyennes entreprises, pourrait ne pas exiger trop de changements mais, s’il s’agissait de modifier les conventions de double imposition, une application plus large pourrait être prise en considération. Dans le cas d’une approche harmonisée, il aura fallu mettre en oeuvre un nouveau code fiscal qui pourrait vraisemblablement avoir une portée plus grande que ce qui était prévu à l’occasion de son adoption limitée initiale.

L’introduction du système de répartition commun à la reconnaissance mutuelle et à une approche d’harmonisation et l’ampleur du succès de sa mise en oeuvre pourrait accroître la pression en vue d’étendre une approche à d’avantage de secteurs d’activité (aux entreprises d’autres tailles). Si la répartition devait se révéler simple à appliquer et, que, parallèlement, il y avait de plus en plus d’entreprises des secteurs exclus qui se trouvaient confrontées à des différends en matière de prix de transfert ou à d’autres entraves auxquelles l’approche concernée prétendait porter remède, les Etats membres auraient un motif pour étendre celle-ci.

Du point de vue de l’entreprise, l’adoption d’une approche globale réservée à certains secteurs est sans doute moins susceptible de créer cette dynamique ou de donner cet élan que ne le serait celle qui a une portée plus large. Il y a deux facteurs qui sont susceptibles de créer la pression, l’un est la réduction dans l’absolu des coûts de l’entreprise (moindres coûts administratifs ou impôts effectivement plus faibles), l’autre est la pression concurrentielle qui résulte de l’accès d’un autre acteur à un régime fiscal plus avantageux.

Si plusieurs secteurs étaient concernés, ce deuxième facteur n’existerait pas et la seule poussée serait la perspective d’une économie de charges. Il y a quand même une exception à ce raisonnement qui est le cas des entreprises qui ont des activités qui relèvent de plusieurs secteurs: des pressions pourraient être exercées en vue d’étendre la définition du secteur qui remplit les conditions requises si l’approche devait être considérée comme avantageuse – le manufacturier, par exemple, qui a également des activités qui n’entrent pas dans les conditions requises pourrait chercher à obtenir une extension. En ce cas, il faudrait envisager une extension plus générale afin de rendre son caractère concurrentiel au secteur d’activité qui ne remplit pas les conditions requises.

A plus long terme, si la taille devait être un facteur déterminant, le problème du franchissement par les entreprises de la limite de taille pourrait se résoudre par une extension de la catégorie. Le retrait du bénéfice de l'approche globale au seul motif que l'entreprise a grandi pourrait être perçu comme une rançon excessive du succès. Au fil du temps, s'il s'avère qu'il y a de plus en plus d'entreprises qui débordent de la définition tout en conservant les avantages de l'approche globale, les grandes entreprises du secteur concerné pourraient se poser des questions de distorsion de concurrence si l'extension ne devait pas devenir générale.

16.6. Rapidité de l'évolution

Bien qu'on puisse isoler un certain nombre de facteurs qui seraient à l'origine de pressions pour étendre les approches à un plus grand nombre d'Etats membres et/ou entreprises, la plupart d'entre eux sont à relativement long terme et imprévisibles. Sans programmation initiale ou déclaration d'intention, cette évolution sera probablement très lente, à une exception possible. L'adoption d'une approche réservée avec un groupe pilote ou de test qui serait suivie d'un processus formel d'évaluation pourrait constituer un stimulant. La circonscription de ce groupe pilote pourrait être fondée sur n'importe lequel des facteurs précités quoique le plus simple serait peut-être en fait d'utiliser celui du nouveau statut de société européenne car il ne pose pas de problème de définition. Une autre possibilité serait de circonscrire ce groupe pilote à certaines petites et moyennes entreprises au motif que les risques de diminution des recettes fiscales des Etats membres sont plus faibles et plus gérables.

16.7. Incertitude quant au rendement de l'impôt

L'ampleur de l'incertitude à laquelle seraient confrontés les Etats membre en matière de rendement de l'impôt suite à l'adoption d'une nouvelle approche constitue une difficulté plus générale. C'est le cas de toute réforme fiscale majeure, mais le problème se poserait ici à une toute autre échelle. Sauf en cas d'adoption impérative de l'harmonisation, une introduction par étapes constitue une possibilité qui réduirait le niveau d'incertitude et fournirait un précieux laboratoire d'essai. Si l'approche devait être optionnelle, ce qui a la nette préférence du groupe d'experts qui a assisté la Commission, il y aurait immédiatement un échantillon qui se serait constitué tout seul. Dans cette optique, l'adoption de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence pour les seules petites et moyennes entreprises pourrait être particulièrement judicieuse, et si celles-ci n'ont pas d'activité en dehors du "territoire" de l'Etat de résidence, elles échapperaient à un certain nombre des difficultés précitées.

Les implications en matière de recettes fiscales ne devraient cependant pas être sous-estimées. En théorie, leur diminution devrait se limiter, pour l'ensemble de l'UE, au montant actuel de la double imposition, mais en réalité leur perception serait nécessairement différée dès le moment où les entreprises qui ont des activités dans plus d'un Etat membre auraient la possibilité de compenser leurs pertes transfrontalières plutôt que de devoir, comme c'est actuellement le cas, attendre que les bénéfices soient réalisés dans le "territoire" fiscal concerné. Il y aurait en outre probablement une certaine redistribution de l'assiette fiscale des entreprises entre les Etats membres puisqu'un nouveau système de répartition viendrait se susbstituer aux comptabilités séparées, lequel ne donnerait probablement pas exactement les mêmes résultats.

Outre ces modifications éventuelles de l'assiette fiscale globale, les Etats membres se trouveraient confrontés, dans le cas de l'approche harmonisée, à une pression concurrentielle nouvelle (sauf à adopter tous le même taux d'imposition) puisque le taux d'imposition effectif deviendrait soudain beaucoup plus transparent. Dans le régime d'imposition selon les règles

de l'Etat de résidence, l'identification de l'Etat de résidence d'une entreprise pourrait devenir une question brûlante; il devrait cependant être possible de définir des critères objectifs pour désigner l'Etat approprié, particulièrement dans le cas où la nouvelle approche serait fondée sur une législation existante plutôt que sur des textes qui doivent encore faire leurs preuves.

16.8. La comptabilité

Lors de l'élaboration d'une approche fondée sur la reconnaissance mutuelle, il est difficile de déterminer avec précision le degré de comparabilité requis. La première difficulté résulte de l'absence actuelle d'harmonisation des normes comptables, ce qui constitue une question qui a déjà été traitée dans la section consacrée à la fiscalité des entreprises et à la comptabilité générale. Il y a aujourd'hui une pression beaucoup plus forte pour mener à bien une approche commune en matière de comptabilité qu'en matière fiscale. Il existe d'ailleurs en la matière un certain nombre de propositions formelles qui sont à l'étude. Les traditions juridiques différentes qui prévalent dans l'UE et qui sont relatives au degré d'indépendance entre comptabilité générale et comptabilité fiscale, continueront cependant à être une pierre d'achoppement qui empêche une complète harmonisation. Dans le "camp" comptable, la pression en faveur de l'adoption proposée des normes IAS (International Accounting Standards) est très forte; celles-ci vont plus dans le sens de la préservation des intérêts des investisseurs que ceux de l'administration fiscale. Les débats relatifs à l'éventuelle adoption de la comptabilité à la valeur actuelle ne font qu'accentuer cette tendance. Dans les Etats membres où le degré d'indépendance est élevé, ces évolutions ont relativement moins d'impact potentiel que dans ceux où la comptabilité fiscale est plus dépendante de la comptabilité générale.

Les questions précitées relatives à la comptabilité sont particulièrement critiques pour l'élaboration de toute approche globale. La reconnaissance mutuelle d'un code fiscal ne présuppose pas par elle-même l'harmonisation comptable. Mais comme dans certains Etats membres le traitement fiscal est dépendant du traitement comptable, la question de la comptabilité devient importante. Sauf si la reconnaissance mutuelle des codes fiscaux était étendue de manière à prévoir une compréhension mutuelle de l'approche des autres états relative aux relations entre comptabilités fiscale et générale, ou si une harmonisation fiscale était mise en oeuvre concomitament, certaines filiales devraient mettre en cause leur politique comptable pour bénéficier d'un traitement fiscal particulier. L'harmonisation, en tant qu'approche globale, devrait éviter ces écueils du fait d'un nouveau code fiscal, mais il faudrait là également que les rapports entre comptabilités fiscale et générale soient traités spécifiquement.

La pratique actuelle qui tolère la cohabitation, dans les comptes consolidés d'un groupe – qui sont essentiellement destinés aux investisseurs -, des différentes pratiques comptables des diverses entités imposables qui le composent, est une réponse compréhensive et pragmatique à l'existence de deux traditions juridiques différentes, mais elle ne contribue guère à la simplicité et à la productivité des entreprises. Les avantages qui proviendraient des tendances actuelles à l'harmonisation de la comptabilité seraient donc assez limités du point de vue de la fiscalité. A l'inverse, les progrès dans le domaine fiscal pourraient faciliter l'harmonisation des normes comptables qui est réputée difficile à cause des demandes contradictoires des administrations fiscales des Etats membres.

L'analyse qualitative exposée dans la partie II comprend une comparaison plus ou moins détaillée des "bases" comptable et imposable de chaque Etat membre. Le manque de comparabilité entre les différents systèmes comptables rend cependant la comparaison entre

les Etats membres malaisée puisque les comptabilités elles-mêmes ne sont pas nécessairement comparables. Il serait tentant d'en conclure que, si les normes comptables étaient harmonisées, ce serait un progrès considérable en vue de reconnaissance mutuelle, mais ce n'est pas nécessairemnt le cas. Il n'y a aucune garantie que l'harmonisation des normes comptables provoquent des changements dans les assiettes fiscales du fait des différents "degrés" de dépendance entre comptabilité fiscale et comptabilité générale. Il en va de même pour les approches fondées sur l'harmonisation, mais dans ce cas, compte tenu des nombreuses modifications législatives nécessaires, il est peut-être plus aisé de présumer que les difficultés comptables pourraient être résolues simultanément.

16.9. Le statut de société européenne

Dans son état actuel, la règlementation relative au statut de société européenne ne comprend aucune disposition fiscale spécifique. Les modalités relatives à l'imposition des profits, ou des pertes, d'une société européenne, sont à trouver dans le code fiscal de l'Etat membre concerné et dans les conventions internationales existantes soumises à l'application du droit communautaire actuel. Ainsi par exemple une société européenne qui aurait son siège social en France serait soumise au code fiscal français et aux conventions françaises de double imposition, et s'il se trouve en Allemagne, elle serait soumise au code fiscal allemand et aux conventions de double imposition allemandes, etc. En toute logique, les Directives existantes telles que la Directive mères-filiales et la Directive fusions devraient faire l'objet d'une simple modification pour garantir que les sociétés européennes bénéficient des mêmes droits que ceux dont bénécient les sociétés locales selon les termes desdistes directives. Une société européenne sera donc confrontée aux mêmes entraves fiscales que n'importe quelle autre société commerciale.

Cependant, maintenant que la situation, du point de vue du "droit des sociétés", des entreprises qui souhaitent tirer parti du Marché intérieur s'est ainsi considérablement simplifiée, il ne peut y avoir que plus de pressions pour "trouver" une solution fiscale. Bien que les avantages pour une nouvelle entreprise de se constituer en tant que société européenne soient suffisants par eux-mêmes, la situation des groupes existants n'est pas nécessairement aussi favorable. En échange d'un cadre légal applicable dans l'ensemble de l'UE, l'entreprise constituée peut être soumise à une imposition considérable à l'occasion du transfert de ses filiales européennes existantes dans la nouvelle entité; les pertes des filiales pourraient également être "gelées". Une entreprise pourrait, suite à sa réorganisation, profiter d'une compensation transfrontalière des pertes plus efficiente que précédemment. Ce sera le cas si la nouvelle société européenne organise son activité à travers des établissements stables alors qu'elle opérait précédemment via des succursales, car elle bénéficie ainsi des règles généralement plus avantageuses de traitement des pertes des établissements stables, en comparaison de ce que pourraient permettre des filiales. Elle restera cependant soumise à la même législation fiscale, et sera confrontée aux mêmes entraves, qu'une société locale.

La société européenne pourrait donc être décrite comme une forme de société "européenne" en quête d'une approche européenne de la fiscalité, ce qui donne tout son attrait à une approche globale. L'adoption de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence se ferait dans les mêmes conditions que pour une société "ordinaire". Une approche harmonisée, telle que celle de la base commune (consolidée), pourrait tout autant être retenue. Les règles précisant qui peut constituer une société européenne et dans quelles conditions sont relativement bien établies et la limitation d'une approche globale à ce type de société serait à la fois simple et justifiable. Pour une entreprise existante, les difficultés relatives à la transition subsisteraient, sauf si l'approche devait comporter des dispositions spécifiques à

cette transition. Il serait particulièrement attrayant pour les nouvelles entreprises de pouvoir être soumises dès le premier jour à une fiscalité “européenne”.

17. RÉPARTITION DES REVENUS: LES DIFFÉRENTES MÉTHODES

17.1. Contexte général – séparation comptable et répartition par application d’une formule

Comme on l’a vu dans la section “Que faut-il entendre par approche globale?”, le mécanisme de répartition des pertes et profits est une partie intégrante de toute approche globale. Il est donc examiné tout à fait séparément des options concrètes particulières de chacune des approches globales.

Il va pratiquement sans dire qu’à moins que les impôts sur les sociétés soient calculés et administrés par une seule autorité dans le Marché intérieur, il doit y avoir sous une forme ou sous une autre, une répartition entre les Etats membres. L’approche actuelle de l’UE est celle de la “séparation comptable”. Les activités exercées dans chacun des Etats membres sont comptabilisées séparément et lorsque des entreprises ont des activités transfrontalières, le principe des prix de pleine concurrence est d’application à chaque transaction. Chaque Etat membre évalue et recouvre ensuite l’impôt exigible de chaque entité imposable conformément à son propre code fiscal national et ses propres principes de territorialité. Cette approche peut encore comporter un stade complémentaire en circonscrivant certaines activités spécifiques de manière à stratifier l’assiette fiscale de manière plus détaillée encore, comme ce fut le cas au Royaume-Uni lors de l’adoption de la “Petroleum Revenue Tax” fondée sur les opérations.

En théorie, la séparation comptable n’est pas la solution la plus adéquate en ce sens qu’elle suit une approche de la base au sommet (“bottom up”), chaque transaction faisant l’objet d’un enregistrement distinct dans les comptes respectifs de chaque compétence fiscale de manière à identifier la provenance exacte de chaque bénéfice. La conséquence est que l’UE est constituée d’une série de marchés nationaux individuels plutôt que d’être un marché unique européen. On peut cependant se demander, au fil de l’évolution des modèles de marché et d’entreprises, si cette méthode continue à être la plus appropriée et la plus efficace.

La séparation comptable est également une approche qu’il est de plus en plus difficile d’appliquer car le nombre de transactions intragroupes augmente. Bien souvent, elles ne se limitent pas à des marchandises, pour lesquelles on peut trouver relativement aisément des équivalents auprès de tierces parties, mais comprennent également des services ou des droits d’usage de biens immatériels en provenance du groupe tels que les brevets qui peuvent très bien ne pas avoir d’équivalents aisément identifiables auprès de tiers. Cela soulève la question plus fondamentale de savoir s’il est réellement possible de savoir où se trouve la réelle origine des bénéfices au sein d’un groupe. Lorsque des entreprises ont l’ensemble de leurs activités au sein d’un seul “territoire” fiscal, par exemple une activité de recherche pour mettre au point un produit, une activité de fabrication et une activité de marketing, il n’y a nul besoin, dans la majorité des cas, de répartir, à des fins fiscales, le bénéfice entre les différentes activités. Les entreprises développent des méthodes de répartition des bénéfices à des fins de gestion et les enregistrent dans leurs comptes analytiques.

Si une activité devait être transférée à un autre “territoire” fiscal, et bien qu’au sein de l’entreprise la même répartition continuerait à être appliquée, le principe de pleine concurrence devrait être appliqué à des fins fiscales. La nature évolutive des activités des entreprises fait que ces transferts sont de plus en plus fréquents et, comme les méthodes de

détermination des prix de transfert se multiplient et deviennent plus complexes, il est tentant de se poser la question de la pertinence d'une telle approche au sein d'un Marché unique.

Il n'est donc pas surprenant qu'une des principales entraves identifiées soit relative aux prix de transfert qui sont une caractéristique inhérente à la séparation comptable de chaque transaction. Toutes les approches globales étudiées requièrent dans une plus ou moins grande mesure l'amalgame effectif des assiettes fiscales qui sont actuellement séparées. Elles nécessitent donc de recourir à l'une ou l'autre méthode de répartition ou de ventilation entre les différents Etats membres, ce qui fait que celles-ci sont indissociables de l'examen des différentes approches. En théorie, on pourrait probablement recourir à la séparation comptable pour procéder à la répartition pour des approches telles que l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, l'impôt européen sur le revenu des sociétés, ou la base commune ou harmonisée. Mais comme ce recours aurait pour effet de renier une part importante des avantages pressentis, il aurait plutôt un effet contraire à l'effet recherché. Cette option n'est donc pas analysée ici.

Les transactions avec les Etats extérieurs à l'UE, ou avec les Etats membres qui n'auraient pas adopté une approche globale, continueraient à être traitées dans le cadre international actuel. Dans la majorité des cas, cela voudrait dire l'application de l'approche de séparation comptable de l'OCDE, mais la coexistence de deux méthodes différentes dans les entreprises qui ont des activités dans et hors de l'UE ne devrait pas poser de gros problèmes.

Les méthodes de répartition pourraient être appliquées soit à l'assiette fiscale, soit à l'impôt lui-même. Bien que les implications politiques des deux approches soient considérablement différentes, elles sont semblables sur le plan technique. Toutes les méthodes ont pour simple but de répartir un montant "européen" entre un certain nombre d'Etats membres. La répartition peut se fonder sur des données micro-économiques, c'est-à-dire relatives aux entreprises elles-mêmes, ou sur des données macro-économiques relatives aux Etats membres, ou sur une combinaison des deux.

17.2. Répartition micro-économique – répartition par application formule

La méthode la plus connue (en dehors de la séparation comptable) est dite répartition par application d'une formule[187]. Elle a d'ailleurs parfois été désignée comme une approche globale potentielle en tant que telle[188]. Cependant, bien qu'elle puisse en théorie être appliquée indépendamment si les assiettes fiscales sont suffisamment semblables, elle requiert en pratique d'obtenir d'une manière ou d'une autre une assiette globale à répartir. C'est pourquoi elle ne sera retenue ici que comme outil dans le cadre du processus de répartition plutôt que pour à la fois mesurer et répartir les bénéfices totaux d'une entreprise qui a des activités dans plus d'un Etat membre.

17.2.1. Les exemples des Etats-Unis et du Canada

Encadré 67:
Etats-Unis – Utilisation de la répartition par l'application d'une formule

Etat fédéral comprenant 52 Etats dont la capitale est Washington
Système classique appliqué au revenu consolidé (critère de 80% de détention)
Taux d'imposition fédéral: 33% (< 10 m. $ revenu), 34% (>10 m. $ revenu)
Taux d'imposition des Etats: déterminé par chacun d'entre eux, éventail de 0% à 12%, moyenne de 7%, déductible de l'impôt fédéral, ce qui fait que les taux d'imposition effectifs s'échelonnent de 0% à 8%, avec une moyenne de 4%.
Impôt fédéral plus impôt d'Etat: 33% à 42%
Part de l'impôt total (impôt fédéral plus impôt d'Etat) qui revient aux Etats selon la répartition par l'application d'une formule aux bénéfices: de 0% à 19%.

Les Etats ont le droit de définir l'assiette fiscale, la formule et le taux.
Les règles de calcul de l'assiette fiscale diffèrent d'Etat à Etat, mais le point de départ est en général l'assiette fiscale fédérale qui, après divers ajustements spécifiques, est répartie selon le système de la répartition par l'application d'une formule en fonction de la part de l'activité totale de l'entreprise localisée dans chacun des Etats concernés. Chaque Etat peut déterminer sa propre formule. La grande majorité d'entre eux utilisent trois facteurs, les actifs, les salaires et le chiffres d'affaires, mais leur pondération n'est pas la même partout. La définition des facteurs peut également varier selon les secteurs. La plus commune est la 'Massachusetts Formula' qui accorde un poids égal aux trois, mais le chiffre d'affaires bénéficie de plus en plus d'une double pondération ce qui donne 25%,25%,50%; plutôt que 33%,33%,33%.

Encadré 68:
Canada - Utilisation de la répartition par application d'une formule

187 Pour plus de détails sur la méthode américaine de la répartition par application d'une formule et une réflexion sur son caractère approprié pour l'UE, voir: McLure, Ch. E., Jr. and Weiner, J. M., *Deciding Whether the European Union Should Adopt Formula Apportionment of Company Income*, in: Taxing Capital Income in the European Union. Issues and Options for Reform," (pp. 243-92) ed. Sijbren Cnossen, Oxford: Oxford University Press, 2000 et Weiner, J. M., *Using the Experience in the U.S. States to Evaluate Issues in Implementing Formula Apportionment at the International Level*, OTA paper 83, United States Department of the Treasury, Washington D.C., Avril 1999

188 Pour une réflexion pour détaillée, voir: Bravenec, Lorence L, *Corporate Income Tax in the 21st Century*, European Taxation, Octobre 2000

Etat fédéral, avec 10 provinces et 3 territoires
Système d'imputation modifié appliqué aux sociétés individuelles.
Taux de l'impôt fédéral: 38%, réduit à 28% pour le revenu domestique. Avec une contribution additionnelle de 4%, le taux fédéral effectif est de 29,12%
Taux d'imposition provincial: déterminé par chaque province, va de 14% à 17%, avec une moyenne de 16%; pour l'industrie manufacturière, ce taux est réduit pour s'échalonner de 0% à 10%, avec une moyenne de 6%. Non déductible de l'impôt fédéral.
Administration de l'impôt provincial par l'administration fédérale, sauf pour trois provinces qui s'en chargent elles-mêmes.
Taux fédéral plus taux provincial: 43,12% à 46,12% (secteur manufacturier: 29,12% à 39,12%)
Part de l'impôt total (fédéral plus provincial) qui est perçu par les Provinces sur base de la répartition des bénéfices par application de la formule – de 32% à 37% (0% à 26% pour le secteur manufacturier).

Les Provinces n'ont le droit de définir ni l'assiette fiscale, ni la formule. Uniquement le taux.
Les règles de calcul de l'assiette fiscale provinciale sont harmonisées – elle est égale à l'assiette fiscale fédérale. Elle est répartie par utilisation de la répartition par application d'une formule en fonction de la part de l'activité totale de l'entreprise dans chaque Province. Chaque Province utilise la même formule qui est basée sur deux facteurs, la masse salariale et le chiffre d'affaires.

Tant aux Etats-Unis qu'au Canada, la répartition par application d'une formule est utilisée par chaque état pour déterminer et assujettir à l'impôt sa "part" des bénéfices nationaux des entreprises qui ont des activités dans plusieurs états. Elle est destinée à répartir le revenu en fonction de la part d'activité des entreprises dans chacun des états. Cette part est calculée selon une formule, ou une série de formules, qui est (sont) généralement basée(s) sur une combinaison des ratios chiffres d'affaires local sur chiffre d'affaires total, de masse salariale et relatifs aux immobilisations (au Canada, les immobilisations n'interviennent pas dans la formule). Cette formule est donc en contradiction totale avec les concepts de prix de transfert de pleine concurrence basés sur les transactions qui tentent de déterminer l'origine géographique, et donc le "territoire" fiscal, des revenus.

Le revenu qui fait l'objet de cette répartition se base en général sur l'assiette fiscale fédérale qui est elle-même dérivée directement des comptes des entreprises. Historiquement, la répartition par application d'une formule a été adoptée parce qu'il n'y avait aucune ventilation par état des activités des entreprises dans leur comptabilité. Lorsque les entreprises ont commencé à avoir des échanges commerciaux dans plus d'un état, la question de savoir comment déterminer la part des bénéfices qui devaient être imposés dans un état déterminé s'est posée. Le fait que la répartition par application d'une formule soit devenue la plus répandue a une origine purement pragmatique et n'a pas de réelle justification scientifique.

17.2.2. Différences par rapport à la situation de l'UE

La situation dans l'UE est fondamentalement différente puisqu'il n'y a actuellement rien d'équivalent à l'assiette fiscale fédérale et que toute approche globale doit satisfaire deux étapes bien distinctes, d'abord l'élaboration d'une assiette fiscale européenne consolidée ou commune, et ensuite, la répartition de celle-ci entre les Etats membres. Aux Etats-Unis, le choix de la méthode consiste simplement à choisir la meilleure méthode pour résoudre un problème existant, c'est-à-dire celui de la répartition des bénéfices. C'est pourquoi, bien que les Etats-Unis soient un exemple d'utilisation réussie de la répartition par application d'une formule, ils ne constituent pas nécessairement le meilleur modèle pour déterminer la forme précise de la formule à retenir.

17.2.3. Complications

La situation aux Etats-unis est encore plus compliquée du fait de l'existence, dans certains états, de ce raffinement complémentaire qu'est l'imposition unitaire. L'assiette fiscale fédérale, qui est le point de départ le plus utilisé pour la répartition est en fait une consolidation fondée sur la propriété. La combinaison unitaire a pour but d'élargir cette assiette pour combiner les opérations intégrées d'entités associées, de manière à reprendre les activités qui ont des fonctions communes et en même temps à exclure celles qui, tout en satisfaisant le critère de détention, ne font pas nécessairement partie d'une entité opérationnelle ou commerciale logique. Cette approche implique que différentes activités seront mieux affectées en utilisant d'autres clés de répartition. L'utilisation de la combinaison unitaire est destinée à lutter contre le déplacement des bénéfices d'une entité à une autre par le jeu de transferts de propriété, comme l'adoption d'une réelle compensation transfrontalière des pertes oterait tout intérêt au déplacement de bénéfices d'une territoire fiscal à un autre pour tenir compte des écarts de taux.

Ainsi, par exemple, les activités financières d'un groupe manufacturier pourraient être exclues de l'entité de fabrication et ses bénéfices attribués selon différentes clés plus appropriées aux activités financières. De la même manière, une activité de fabrication qui est exclue de la définition fiscale fédérale de la consolidation dans le même groupe pourrait être remise dans cette entité pour des raisons de répartition.

Il y a une autre difficulté potentielle qui résulte de la mise en oeuvre américaine de la répartition par application d'une formule, c'est le manque de cohérence des formules elles-mêmes. Chaque état est libre de définir ses propres clés de répartition et, bien qu'il y ait des groupes d'états qui appliquent les mêmes clés, il n'y a pas de normalisation. Qui plus est, bien que le point de départ officiel de la répartition soit l'assiette fiscale fédérale, certains états exigent des ajustements avant de procéder à celle-ci.

Donc, ce qui en théorie n'est qu'une simple répartition semble de plus en plus assez complexe. Les bénéfices à répartir peuvent être différents du faits des ajustements opérés à l'assiette fiscale fédérale, les formules qui les répartissent peuvent varier selon les états, le traitement des dividendes intragroupes suscite des problèmes et les actifs immatériels restent difficiles à évaluer dans le cadre de l'application des formules. Les entreprises qui ont un certain nombre d'activités différentes, telles que les conglomérats, peuvent être confrontées, dans le cadre de la combinaison unitaire, à une multiplicité de clés différentes. Il semble donc que pour que l'UE puisse adopter la répartition par formule et/ou la combinaison unitaire, il faudrait arriver à une uniformité assez importante des définitions des assiettes fiscales, des formules de répartition, de la mesure des facteurs de répartition, et des activités unitaires.

17.2.4. Malgré les complications, en pratique, cela fonctionne

Malgré tout cela, la répartition par application d'une formule ne devrait pas être écartée. Dans les approches globales précédemment décrites, les difficultés en relation avec les assiettes fiscales seraient résolues puisqu'elles sont justement conçues pour déterminer celles-ci. L'expérience américaine remonte à longtemps et s'est faite au coup par coup sans décision unique par consentement de tous les états d'adopter cette méthode particulière de répartition. Il parait raisonnable de croire que si les Etats membres devaient décider d'adopter une de ces approches globales, ils tenteraient parallèlement de se mettre d'accord sur les formules, facteurs et définitions appropriées comme faisant partie de la politique globale.

Le niveau comparativement faible des taux d'imposition américains permet une plus grande tolérance vis-à-vis de ces incohérences apparentes dans l'application de la répartition par formule qu'il ne serait possible dans l'UE. La répartition par application d'une formule est utilisée pour déterminer l'assiette fiscale de l'impôt local des états, dont les taux s'échalonnent de 0% à 12% et qui est de toute manière déductible de l'impôt pour le calcul du bénéfice brut imposable au niveau fédéral. Avec un éventail de taux qui vont de 13% à plus de 40% dans l'UE, il y aurait un besoin considérablement plus grand, et par là une volonté, de cohérence.

La situation du Canada est beaucoup plus simple. Toutes les provinces utilisent une définition commune de l'assiette fiscale, des facteurs de répartition communs, et une définition commune de l'entité imposable. L'assiette fiscale est la même que l'assiette fiscale fédérale, les bénéfices sont répartis sur base de la masse salariale et du chiffre d'affaires[189], et, comme pour l'assiette fiscale fédérale, il n'y a pas de combinaison unitaire, ni de consolidation des entités juridiques. En échange des limitations de cette approche, le gouvernement fédéral administre et recouvre l'impôt pour compte des provinces[190]. Il existe également un système assez compliqué de péréquation fiscale, c'est ainsi que plutôt que d'avoir le droit d'accorder des déductions fiscales spécifiques, les provinces ont le droit d'octroyer des crédits d'impôt qui réduisent l'impôt provincial exigible. Les frais de mise en conformité sont réduits au strict minimum du fait de la centralisation et de la normalisation et les conflits interminables sont plus rares qu'aux Etats-Unis. Cette approche présente également quelques défauts, tels que par exemple l'absence de consolidation qui peut faire que certaines entreprises vont essayer d'attribuer leurs bénéfices imposables à des sociétés du groupe situées dans les provinces qui pratiquent les taux d'imposition les plus bas. Le Canada présente cependant une image différente de celle des Etats-Unis et s'il fallait mettre en place un nouveau système, cette approche plus simple avec sa grande uniformité pourrait être adaptée en incluant par exemple la consolidation.

En conclusion, les exemples américains et canadiens montrent que la répartition par application d'une formule peut fonctionner (et peut, dans un contexte international, coexister avec la séparation comptable), et constitue une expérience utile et un précédent au cas où les Etats membres souhaiteraient adopter cette méthode[191]. Il y a cependant assez clairement un risque que l'administration du processus de répartition ne devienne presque aussi difficile et complexe que le système actuel de séparation comptable sauf si les formules, facteurs et définitions devaient être approuvés et appliqués à l'avance par tous les états participants. L'accent devrait être mis sur la simplicité et il faudrait admettre que la répartition des bénéfices ne serait pas nécessairement la même que celle qui résulte de la séparation comptable.

Bien qu'on ait avancé que les facteurs précis utilisés dans la formule avaient moins d'importance que le fait qu'ils doivent être normalisés dans les administrations qui les utilisent, leur choix reste cependant important. Toute formule qui comprend les bénéfices

---

189 Il est intéressant de savoir que lorsque le système actuel a été formellement adopté en 1946, l'utilisation d'une troisième facteur a été rejetée au motif que le Canada ne souhaitait pas être confronté aux complications et controverses associées à l'ajoût du capital comme troisième facteur.

190 Trois provinces ont choisi de s'auto-administrer, mais elles utilisent la même assiette fiscale, les mêmes facteurs et la même définition de l'entité.

191 Plus proche de nous, la taxe professionnelle allemande est répartie entre les municipalités sur base d'une formule relative à la main d'oeuvre (masse salariale).

réintroduit un problème éventuel de prix de transfert. On verra d'ailleurs quelle influence aura le commerce électronique, et plus particulièrement la définition du lieu de la vente, sur l'élément relatif au chiffre d'affaires des formules existantes. Toute formule gardera inévitablement quelques incitants fiscaux en matière de localisation mais il devrait être possible de les minimiser. La mesure dans laquelle ils faussent les décisions de localisation dépendra finalement de la combinaison de la méthode de répartition de l'assiette fiscale et du taux d'imposition.

Encadré 69:
Exemple d'attribution de revenu via la répartition par application d'une formule par rapport à la séparation comptable

Scénario de base
La société X a deux usines: une dans le pays A avec une masse salariale de 3 m. € et une dans le pays B avec une masse salariale de 2 m. €. Le chiffre d'affaires de A s'élève à 6 m. €, et celui de B à 2 m. €. Son siège principal est dans A. Le revenu imposable de A est de 700.000 € et celui de B de 300.000 €. Le taux d'imposition dans A est de 35%, celui de B 15%. Selon le système de "séparation comptable", l'impôt exigible de X est calculé comme suit:
T_A = 0,35 x 700.000 € = 245.000 €
T_B = 0,15 x 300.000 € = 45.000 €
impôt exigible total de X = 290.000 € (ce qui correspond à un taux moyen d'imposition de 29%)

Scénario 1 "répartition par application d'une formule"
En général, dans l'exemple de base des Etats-Unis et du Canada, l'impôt exigible T pour A et B peut être déterminé selon la formule suivante

$$T_i = t_i \; II \; [\; \alpha_i^K \frac{K_i}{K} + \alpha_i^L \frac{L_i}{L} + \alpha_i^S \frac{S_i}{S} \;]$$

avec:

$_i$ =	l'état	
T_i =	Impôt exigible dans l'état $_i$	
t_i =	taux nominal d'imposition dans l'état $_i$	
II_i =	assiette fiscale	
K_i =	Capital (actifs) dans l'état $_i$	K = capital total
L_i =	Main d'oeuvre (masse salariale) dans l'état $_i$	L = main d'oeuvre totale
S_i =	Chiffre d'affaires (recettes brutes) dans l'état $_i$	S = chiffre d'affaires total
α_i^K =	poids du capital dans l'état $_i$	
α_i^L =	poids de la main d'oeuvre dans l'état $_i$ }	$\alpha_i^K + \alpha_i^L + \alpha_i^S = 1$
α_i^S =	poids du chiffres d'affaires dans l'état $_i$	

Dans l'exemple, il n'est pas tenu compte des actifs.
Application d'une formule à deux facteurs de poids identique
T_A = 0,35 x 1.000.000 € x [(0,5 x 3/5) + (0,5 x 6/8)] = 236.250 €
T_B = 0,15 x 1.000.000 € x [(0,5 x 2/5) + (0,5 x 2/8)] = 48.750 €
impôt exigible total de X = 285.000 € (qui correspond à un taux d'imposition moyen de 28,5%)
Application d'une formule à deux facteurs avec une pondération de: 1/3 main d'oeuvre; 2/3 chiffre d'affaires
T_A = 0,35 x 1.000.000 € x [(0,33 x 3/5) + (0,67 x 6/8)] = 245.175 €
T_B = 0,15 x 1.000.000 € x [(0,33 x 2/5) + (0,67 x 2/8)] = 44.925 €
impôt exigible total de X = 290.100 € (ce qui correspond à un taux moyen d'imposition de 29%)
Application d'une formule liée au chiffre d'affaires
T_A = 0,35 x 1.000.000 € x 6/8 = 210.000 €
T_B = 0,15 x 1.000.000 € x 2/8 = 37.500 €
impôt exigible total de X = 247.500 € (ce qui correspond à un taux moyen d'imposition de 24,75%)

Scénario 2 "répartition par application d'une formule"
X décide de déplacer l'intégralité de ses activités de fabrication dans B pour bénéficier d'un taux d'imposition plus faible.
Application d'une formule à deux facteurs de poids identique
T_A = 0,35 x 1.000.000 € x [(0,5 x 0/5) + (0,5 x 6/8)] = 131.250 €
T_B = 0,15 x 1.000.000 € x [(0,5 x 5/5) + (0,5 x 2/8)] = 93.750 €
impôt exigible total de X = 225.000 € (ce qui correspond à un taux moyen d'imposition de 22,5%)
Application d'une formule à deux facteurs avec une pondération de: 1/3 main d'oeuvre; 2/3 chiffre d'affaires
T_A = 0,35 x 1.000.000 € x [(0,33 x 0/5) + (0,67 x 6/8)] = 175.875 €
T_B = 0,15 x 1.000.000 € x [(0,33 x 5/5) + (0,67 x 2/8)] = 74.625 €
impôt exigible total de X = 250.500 € (ce qui correspond à un taux moyen d'imposition de 25%)
Application d'une formule liée au chiffre d'affaires
T_A = 0,35 x 1.000.000 € x 6/8 = 210.000 €
T_B = 0,15 x 1.000.000 € x 2/8 = 37.500 €
impôt exigible total de X = 247.500 € (ce qui correspond à un taux moyen d'imposition de 24,75%)

Cet exemple 'pro-forma' illustre un certain nombre de caractéristiques générales de la répartition par application d'une formule, avec une référence particulière aux Etats-Unis. Le choix de la formule influence la répartition de l'assiette fiscale entre les différents états

d'imposition. Si tous les états utilisent la même formule, il n'y a pas de double imposition ni de non imposition, mais si différentes formules sont utilisées, les deux situations peuvent se produire. Avec des formules communes, il y a toujours une concurrence fiscale, mais uniquement au niveau du taux. Avec différentes formules, la concurrence peut se placer à un certain nombre de niveaux, puisque les formules elles-mêmes peuvent être utilisées, pour attirer certains types d'entreprises, par exemple. La main d'oeuvre et les actifs sont relativement simples à circonscrire et difficiles à manipuler. Les chiffres d'affaires peuvent en théorie être manipulés, moyennant peut-être des transactions intragroupes complexes, mais en comparaison des transferts de bénéfices au sens conventionnel, les montants en cause devraient être conséquents. Cette manipulation serait donc beaucoup plus aisée à détecter en utilisant par exemple des techniques simples de contrôle analytique plutôt qu'en procédant à des contrôles des transactions individuelles.

17.3. Répartition au niveau micro-économique – 'valeur ajoutée'

Une solution de remplacement par rapport à la répartition par application d'une formule est de fonder celle-ci sur la "valeur ajoutée" dans chacun des Etats membres. Bien que cette approche soit semblable à celle qui se base sur les bénéfices, elle présente l'avantage de tenir également compte des frais de main d'oeuvre – qui constituent une assiette importante et relativement stable, et d'exclure les frais financiers, ce qui permet de se retirer d'éventuels problèmes de sous-capitalisation. A l'heure actuelle, cette approche n'est retenue par aucun des pays qui utilisent des formules de répartition, mais c'est probablement imputable au simple fait que sans un système de "TVA" (ce qui est par exemple le cas des Etats-Unis), les données sont difficiles et onéreuses à recueillir.

Cette approche est susceptible de créer des difficultés aux groupes qui ont des établissements stables et des succursales à l'extérieur de l'UE qui n'ont pas pour habitude de constituer de telles données; il s'agit cependant d'un point de détail qui ne concernerait qu'une minorité d'entreprises et qui pourrait être évité si lesdites entreprises étaient exclues de l'approche. Par ailleurs, des problèmes spécifiques à certains secteurs pourraient se poser, comme par exemple dans les secteurs de la banque et de l'assistance qui, en tant que services financiers, sont habituellement exonérés de TVA. Ce qui est plus important, par contre, c'est qu'elle exigerait d'apporter certaines modifications aux données actuelles de la TVA. Le traitement des importations et des exportations[192] devrait être modifié (pour inclure les exportations et exclure les importations) et le concept de l'amortissement devrait être introduit en lieu et place des déductions immédiates des investissements. Il faudrait pour ce faire un système fondé sur l'origine plutôt que sur le régime transitoire actuel d'imposition dans le pays de consommation, ce qui pourrait avoir une incidence sur la TVA elle-même.

Ces changements ne nécessiteraient cependant pas de fournir des informations complémentaires, mais impliquent seulement une présentation différente. Compte tenu de la taille de l'assiette de la taxe sur la valeur ajoutée, les manipulations sur base des prix de transfert seraient plus difficiles et leur détection serait plus facile.

17.4. Répartition au niveau macro-économique

Les autres méthodes possibles se situent plus au niveau macro-économique et brisent généralement le lien entre les entreprises prises individuellement et le processus de répartition.

---

192 Dénommés "acquisitions et livraisons intra-communautaires" dans la 6ème Directive TVA.

Plutôt que de chercher à définir des clés de répartition spécifiques aux entreprises, l'assiette fiscale européenne serait répartie en fonction de données économiques relatives aux Etats membres. L'assiette fiscale nationale de la TVA, éventuellement adaptée, pourrait être utilisée, voire même le produit intérieur brut national. Ces indicateurs présentent l'avantage d'être normalement disponibles sur une base raisonnablement normalisée, mais dans le cas des approches globales qui maintiennent le principe d'imposition des sociétés par chacun des Etats membres, plutôt que celui d'un impôt européen unique, ils peuvent être à l'origine de difficultés du fait de la grande variation des taux d'imposition dans l'UE.

L'entreprise ne devrait plus fournir les données nécessaires à l'application de la réglementation fiscale et la répartition de son assiette fiscale entre les différents Etats membres se ferait par référence à des facteurs qui échappent à son contrôle. De même, la part relative de chaque Etat membre dans l'assiette fiscale des entreprises, et donc finalement de ses recettes fiscales, serait en partie déterminée par la performance économique d'autres Etats membres. Le lien entre le contribuable et l'autorité fiscale serait rompu. Autant cette rupture peut paraître judicieuse dans le cadre d'une approche qui requiert des Etats membres un niveau important d'harmonisation, autant elle ne semble pas opportune dans le cas d'une approche fondée sur la reconnaissance mutuelle qui implique le maintien d'un plus grand niveau de responsabilité individuelle des Etats membres par rapport à leur propre code fiscal. En fait, une répartition qui se ferait à ce type de niveau macro-économique ne pourrait être opportune que si c'était l'impôt lui-même qui faisait l'objet de la répartition, auquel cas le taux d'imposition devrait être commun.

Il existe des précédents à l'utilisation de ces types d'indicateurs macro-économiques pour partager des ressources entre Etats membres: c'est par exemple le cas du calcul des contributions aux "resources propres" de la Communauté; celles-ci représentent cependant d'autres enjeux que ceux de la seule politique fiscale. Dans l'UE, la part de l'impôt des sociétés dans le total des recettes fiscales des Etats membres est extrêmemnt variable. Ceci pourrait créer d'autres difficultés puisque la part de recettes fiscales de chaque Etat membre, dépendant de la performance économique des autres, varierait en conséquence.

18. EFFETS ÉCONOMIQUES À LA LUMIÈRE DES RÉSULTATS DES SIMULATIONS DE L'ANALYSE QUANTITATIVE

Les effets économiquqes qui résulteraient de l'adoption d'une système global sont particulièrement difficiles à quantifier. Même sans prendre en compte les variables associées à l'éventail des approches possibles ni la panoplie de méthodes pour les mettre en oeuvre, une quantification précise dépasse le cadre de la présente analyse. Il serait cependant utile de repérer les domaines où les effets économiques seraient susceptibles d'être ressentis et, en relation avec l'analyse quantitative de la Partie II, d'évoquer ce qu'ils pourraient être.

18.1. Coûts de base

Pour comprendre ce que pourraient être ces effets économiques, il est important de d'abord bien se représenter la situation actuelle. En ce qui concerne le niveau des coûts, bien que les Etats membres soient théoriquement en mesure de déterminer les coûts d'administration de leurs régimes fiscaux actuels, la situation est plus complexe pour les entreprises. La section précédente décrit, autant que faire se peut, la situation actuelle des coûts de mise en conformité et aborde la question controversée de savoir si oui ou non les coûts relatifs à la planification fiscale devraient en faire partie ou en être dissociés.

Par rapport à cela, on ne peut que présumer que l'adoption d'une approche globale, qui serait un nouveau système, induirait des frais transitoires d'"apprentissage" et de mise en oeuvre associés à la réorganisation des administrations et des entreprises. La question de savoir si les frais découlant des éventuelles restructurations d'entreprises en réaction à ces changements doivent ou non être considérés comme des dépenses de mise en conformité ou comme des dépenses de gestion fiscale, est également sujet à discussion.

On peut instinctivement s'attendre à ce que les coûts des entreprises qui n'auraient plus qu'un nombre limité de déclarations fiscales à établir et de systèmes fiscaux à appliquer soient plus faibles que ceux associés à l'application potentielle de 15 systèmes différents. De même, et plus encore si on tient compte des coûts d'une gestion fiscale légitime, on peut croire que la réduction de ces coûts sera proportionnellement plus importante pour les petites et moyennes entreprises que pour les grandes multinationales puisqu'une partie des frais de mise en conformité est plutôt "fixe" que variable et que les coûts de mise en place à des fins de gestion fiscale d'une structure de groupe spécifique sont globalement les mêmes quelle que soit la taille des investissements spécifiques concernés.

Si le niveau actuel du coût des administrations est relativement facile à obtenir, la prévision des coûts futurs l'est beaucoup moins. Il devrait y avoir des économies de ressources puisque certaines questions internationales telles que celles relatives aux prix de transfert en consomment, mais les contrôles complémentaires qui résulteraient de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence ou du processus de répartition devraient également être pris en considération pour évaluer l'éventuelle économie nette.

18.2. Redistribution des recettes fiscales entre Etats membres

La répartition actuelle entre les Etats membres des bénéfices imposables des entreprises est fonction de l'activité actuelle des entreprises mesurée selon le système de séparation comptable qui se fonde sus le principe de pleine concurrence. Dans les approches telles que celle de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence ou de la base commune (consolidée), l'assiette fiscale serait redistribuée en appliquant une formule comme on l'a vu précédemment. La traduction de l'assiette fiscale en recette fiscale serait le résultat du taux d'imposition choisi par les Etats membres. Dans le système de l'impôt européen sur le revenu des sociétés, cette liberté de fixer le taux serait théoriquement perdue au profit d'un taux commun et ce serait les recettes fiscales plutôt que l'assiette qui feraient l'objet de la répartition.

Une répartition basée sur l'application d'une formule créerait inévitablement des écarts qui, selon la part du total des impôts levés par les Etats membres que représente l'impôt sur les sociétés, auraient de plus ou moins grandes implications pour eux. S'il devait s'avérer que ce système induise une répartition plus "équitable" ou plus correcte (des recettes fiscales), on pourrait dire que le changement a simplement pour effet de corriger une situation. Néanmoins, indépendamment de la "correction" de l'éventuelle redistribution, les Etats membres auraient à en gérer les conséquences.

La proposition a été faite, comme on l'a mentionné précédemment, qu'en cas d'adoption de la base commune (consolidée), les Etats membres où il y aurait de grandes variations d'assiette fiscale suite à la mise en oeuvre d'une approche globale puissent, pendant une période transitoire, appliquer un taux d'imposition différent aux entreprises qui adopteraient cette nouvelle approche (tout en conservant le taux "normal" pour celles qui ne le feraient pas). A plus long terme cependant, une fois l'assiette fiscale harmonisée (ou suffisamment proche pour permettre une approche de reconnaissance mutuelle), il faudrait adopter des mesures plus

définitives au cas où un Etat membre ne pourrait se satisfaire de cette situation. En l'absence d'harmonisation du taux d'imposition, c'est en modifiant celui-ci qu'un Etat membre pourrait tenter d'accroître ses recettes fiscales. Selon la situation individuelle de cet Etat membre, et les raisons sous-jacentes de sa faible allocation, il pourrait envisager soit d'augmenter son taux d'imposition en espérant pouvoir préserver une assiette "non mobile" suffisante, soit le diminuer pour attirer une assiette plus "mobile". Cette approche ne serait pas très différente de la situation qui prévaut actuellement, mais elle serait assurément plus transparente et permettrait à ce titre une forme de concurrence fiscale non dommageable plus ouverte. Les effets de tout système de répartition devraient être largement modélisés préalablement à leur mise en oeuvre de manière à permettre à tous les Etats membres d'en apprécier l'ensemble des implications.

18.3. Simulations de l'analyse quantitative – utilité dans le cas d'approches globales

Dans la Partie II de cette étude, on a analysé en détail les taux d'imposition effectifs des entreprises sur base d'une série d'investissements hypothétiques et le comportement d'une entreprise type en mettant un accent particulier sur l'efficience économique globale telle qu'elle résultait de la dispersion des taux des différents investissements dans, vers et en provenance des Etats membres.

Nonobstant les limites des conclusions qu'on peut tirer de modèles théoriques et celles qui résultent de leur application à des exemples spécifiques qui débordent de leur champ d'application (qui est bien décrit dans la Partie II), il y a deux aspects particuliers de l'analyse qui s'appliquent particulièrement à l'examen des approches globales.

- L'extension de l'analyse fondamentale pour la faire porter sur le taux moyen d'imposition effectif (TMoyIE), outre le traditionnel taux marginal d'imposition effectif (TMarIE) ou coût du capital;

- La simulation de divers changements structurels aux calculs d'impôt sous-jacents, en particulier les simulations[193] relatives à une base commune et à l'adoption de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence.

L'utilisation du TMoyIE permet de modéliser différents niveaux de rentabilité avant impôt qui sont proches de ceux qu'obtiennent effectivement des entreprises existantes. La modélisation de certains des changements structurels inhérents aux approches globales produit pour la première fois des données quantitatives indicatives. L'analyse n'est que partielle puisqu'elle ne prend en compte aucun bénéfice (ni aucun coût) qui reviendrait aux administrations ou aux entreprises suite, par exemple, à une réduction des coûts de mise en conformité. Plus important encore, elle ne comprend pas la compensation des pertes ou la consolidation totale et ne peut simuler les bénéfices qui résulterait de la disparition de beaucoup d'entraves dues aux prix de transfert. Elle donne cependant une indication de l'incidence potentielle des approches globales.

Dans le scénario de base et dans les tests de sensibilité à des taux de rentabilité avant impôt de 20% et plus, le taux effectif se situe, dans la plupart des Etats membres, à un niveau proche du

193 L'objectif des tests de sensibilité et des simulations est expliqué dans la Partie II de l'étude – ils ont pour but essentiel de tenter de déterminer les influences respectives des différents aspects du code fiscal sur les dispersions observées.

taux nominal. En moyenne dans l'UE, une entreprise dont la rentabilité avant impôt est de 20% peut estimer son impôt exigible avec une précision de 95% en appliquant simplement le taux nominal, cette précision augmentant à 98% si sa rentabilité est de 40%. Bien que ces calculs se fondent sur le scénario domestique plutôt que transfrontalier, il n'y a pas de raisons de croire que l'extension du modèle donnerait des résultats radicalement différents. L'enseignement qu'il faut en tirer est qu'en moyenne le taux nominal est un déterminant majeur du taux effectif.

Cette conclusion est confirmée par l'application des simulations à des scénarios transfrontaliers. Bien que le but principal des simulations relatives à une base commune (qui était simulée par l'alignement des règles d'amortissement) soit de mesurer la dispersion des taux et par là d'estimer les déviations à l'égard du principe de neutralité par rapport aux importations et aux exportations de capitaux, elles mettent également en évidence que le TMoyIE moyen de l'UE reste très semblable après l'alignement des assiettes fiscales. Le contraste est fort par rapport à la simulation dans laquelle les taux sont identiques et où, c'est sans surprise qu'on constate que le TMoyIE chute lorsqu'on applique un taux inférieur à la moyenne arithmétique.

La simulation relative à l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence met également en lumière la primauté attendue du taux, plutôt que de l'assiette, en tant qu'élément déterminant du TMoyIE: la moyenne de celui-ci pour l'ensemble de l'UE reste semblable à celle du scénario de base. L'effet le plus frappant est celui de la dispersion accrue des taux effectifs (en supposant les taux nominaux inchangés), ce qui indique une nouvelle distanciation à l'égard du principe de neutralité par rapport aux importations et aux exportations de capitaux qui est en partie due à la suppression effective de la déductibilité des intérêts[194]. Outre les facteurs importants susmentionnés qu'il n'a pas été possible d'inclure dans le modèle, il y a également une caractéristique spécifique à l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence qui n'a pas pu être modélisée. Ce système a été conçu comme une réponse pragmatique aux problèmes existants en relation avec le commerce transfrontalier, mais un préalable à la participation est une grande similitude des systèmes fiscaux. Le modèle n'est pas conçu pour déterminer quels sont les Etats membres qui sont "prêts" à une reconnaissance mutuelle, ce qui fait que tous les Etats membres ont été repris.

Si l'exemple de l'investissement hypothétique dans le secteur manufacturier est représentatif, il a un certain nombre d'implications pour les approches globales. Leur adoption ne doit pas changer significativement le niveau global d'imposition des entreprises puisque le TMoyIE est principalement déterminé par le taux d'imposition. Si les taux restent inchangés dans tous les Etats membres, cela aura pour conséquence que les éléments de ces approches qui sont relatifs à l'assiette fiscale seront relativement neutres sur le plan fiscal. Cependant, du fait du caractère limité du modèle déjà souligné[195], nombreux sont les avantages de ces approches globales qui ne sont pas perçus et qui ne sont donc pas repris dans l'analyse quantitative.

---

194 Voir Partie II de cette étude pour des explications plus détaillées

195 Un second modèle a été utilisé dans la partie II, appelé 'Tax Analyzer', qui suivait l'approche de la "firme modèle" plutôt que celle de l'"investissement type" et qui portait sur un plus grand nombre d'aspects de l'assiette fiscale. Il a été appliqué aux cas de cinq Etats membres. En comparant les résultats d'une simulation faite conformément aux règles fiscales normales de détermination de l'assiette fiscale dans chaque Etat Membre (EM) aux résultats obtenus dans le cas où chaque EM applique les normes IAS (International Accounting Standards), il a été possible d'isoler l'effet spécifique des règles fiscales spécifiques de chaque EM. Lorsque les deux résultats sont semblables, cela permet de croire que les deux

L'impact de la méthode de répartition n'est pas non plus mesuré dans l'analyse quantitative alors qu'il est potentiellement important pour certains Etats membres. Alors que des règles communes dans des domaines tels que l'amortissement auraient peu d'incidence (puisque dans les grandes lignes elles sont déjà assez semblables), la "re-répartition" entre Etats membres qui ont des taux d'imposition différents des bénéfices effectifs modifierait le niveau d'imposition global. Le modèle suppose que la répartition reste inchangée, mais, selon les formules retenues, il est probable qu'il y ait des modifications.

Il découle ce que qui précède, qu'outre les questions relatives à la neutralité par rapport aux importations et aux exportations de capitaux et à l'efficience économique (traitées dans la IIème Partie), l'analyse quantitative montre que les principales questions en matière d'approches globales ne sont pas relatives au choix entre reconnaissance mutuelle et harmonisation, ni au contenu précis du nouveau code fiscal adopté, mais à la méthode de répartition elle-même et à la question plus générale des taux d'imposition de chacun des Etats membres et les écarts entre ceux-ci.

19. CONCLUSIONS

Au début de cette section, on a reconnu que les objectifs principaux d'une approche globale était la mise en oeuvre d'un seul corps de règles, règlements et textes de loi auxquels, les entreprises devraient se conformer et un mécanisme plus simple de répartition des pertes et profits au départ d'une assiette fiscale unique ou harmonisée.

Une assiette unique harmonisée de l'impôt satisferait au premier critère et correspondrait à ce que chaque Etat membre a effectivement mis en place, indépendamment, à des fins domestiques. L'entité qui a des activités dans un seul Etat membre est en général confrontée à un système fiscal unique. Par analogie, un tel système appliqué au Marché intérieur est une simple extension des meilleurs pratiques mises en oeuvre dans chacun des 15 Etats membres. Il existe cependant, même au sein de certains Etats membres, des débats relatifs aux besoins spécifiques des différentes régions, zones, etc. Il faut ajouter en outre qu'une telle approche n'est pas réellement en harmonie avec le niveau actuel d'évolution institutionnelle de l'UE.

Une approché fondée sur la reconnaissance mutuelle, telle que l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, parait plus réaliste et s'il semble qu'il y ait un grand nombre de questions auxquelles il n'y ait toujours pas de réponse, c'est en partie dû au fait que cette approche est connue de manière plus détaillée. On pourrait peut-être envisager, moyennant nouvel examen, de l'appliquer à un groupe pilote de petites et moyennes entreprises de certains Etats membres

---

assiettes fiscales le sont également. Cela sous-entend ensuite que les EM qui obtiennent des résultats semblables lorsqu'ils comparent les deux assiettes pourraient adopter soit l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, soit une base commune proche des normes IAS. Les résultats montrent que les règles fiscales de calcul des assiettes fiscales de l'Allemagne, de l'Irlande, des Pays-Bas et du Royaume-Uni sont proches des normes IAS et qu'elles sont relativement proches les unes des autres. Cependant, les règles françaises sont passablement différentes des normes IAS, ce qui rendrait problématique la participation de la France à un groupe pratiquant l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence ou à une groupe qui adopte une base commune proche des normes IAS. Bien que le modèle Tax Analyzer reprenne plus d'éléments de l'assiette fiscale, il n'a cependant été appliqué qu'à 5 EM, et, à l'instar de l'"investissement type", il ne peut prendre en compte des caractéristiques telles que la consolidation, la simplification des prix de transfert, la répartition par l'application d'une formule, etc. ce qui fait que ces simulations ne peuvent prétendre donner des résultats concluants par rapport aux approches globales.

qui ont une législation fiscale comparable dans le cadre d'une tentative de résolution de certains de leurs problèmes pratiques, ce qui permettrait d'acquérir de l'expérience quant à son fonctionnement pratique. Les avantages particuliers qu'en retireraient ces entreprises résulteraient de la simplicité de n'avoir plus qu'une système fiscal unique, tandis que les risques relatifs aux recettes fiscales des Etats membres seraient acceptables. En effet, si l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence s'appliquait initialement uniquement aux petites et moyennes entreprises, il pourrait être possible d'envisager son introduction sans formule d'attribution de la recette fiscale, étant donné la faible proportion de la recette fiscale de l'impôt sur les sociétés que ces entreprises représentent. Les entreprises constituées selon le statut de société européenne pourraient constituer un autre groupe logique pour un tel essai.

Il est plus difficile de tirer des conclusions par rapport aux approches qui se fondent sur une base harmonisée unique ou commune, car elles n'ont pas été développées au même niveau de détail. Cependant, comme tous les Etats membres sont déterminés à exploiter au maximum les possibilités du Marché intérieur, il est certainement opportun de continuer et d'approfondir les travaux en la matière.

La recherche d'un mécanisme plus simple de répartition des pertes et profits est une réaction logique sachant ce que sont les évolutions des entreprises et des marchés, et il y a des exemples d'approches différentes mises en oeuvre par les administrations fiscales. Les deux exemples mentionnés, ceux des Etats-Unis et du Canada, ont cependant une caractéristique distinctive fondamentale par rapport à un éventuel système européen. Ils ont tous deux à la fois un impôt national (fédéral) et un impôt local ou des impôts locaux (au niveau des états aux Etats-Unis et des provinces au Canada).

Cet aspect a des implications importantes car, dans le contexte européen, la répartition est réputée aboutir à un seul impôt dans chacun des Etats membres. Le taux d'imposition qui serait applicable à l'assiette fiscale que chacun d'entre eux se serait vu attribuer va de 10% à plus de 40% actuellement. Aux Etats-Unis, les taux d'imposition des états qui s'y apparentent vont de 0% à 12%, lesquels, du fait de leur déductibilité de l'impôt fédéral (qui est de 34%), s'inscrivent en réalité dans un intervalle de 0% à 8%. Il y a donc un maximum de 19% de la charge fiscale totale d'une entreprise (34% d'impôt fédéral plus 8% de d'impôt d'état) qui dépend de la répartition de ses bénéfices. Au Canada, les taux d'imposition des provinces se situent dans un intervalle de 14% à 17% et l'impôt provincial se cumule avec l'impôt fédéral (dont le taux est de 29%). Il y a donc un maximum de 37% de la charge fiscale globale d'une entreprise (29% d'impôt fédéral plus 17% d'impôt provincial) qui se base sur des bénéfices répartis.

Lorsqu'on compare la situation des Etats-Unis à celle du Canada, on peut en déduire que plus les formules sont normalisées, plus élevée est la part de l'impôt qu'il est raisonnable d'appliquer aux bénéfices répartis par application de le formule plutôt que sur base du principe de pleine concurrence. Les Etats-Unis sont relativement peu "normalisés" et il n'y a qu'au maximum 19% de l'impôt qui est appliqué aux bénéfices déterminés par une "formule"; le Canada est relativement "normalisé" et là, c'est un maximum de 37% de l'impôt qui est appliqué aux bénéfices déterminés par formule. On serait tenter d'en conclure que, dans l'exemple hypothétique européen - 100% de l'impôt prélevé sur les sociétés se baserait sur des bénéfices déterminés par application d'une formule, il faudrait un degré élevé de normalisation des formules appliquées, voire un seul jeu de ces formules qui serait applicable dans l'ensemble de l'UE.

Les comparaisons et l'évaluation du caractère approprié des formules envisagées devront prendre en compte ces considérations. Si les "imperfections" ou les incertitudes sont éventuellement acceptables lorsque le taux d'imposition appliqué à l'assiette fiscale répartie est relativement faible par rapport au montant total de l'impôt, il n'en va pas de même lorsqu'il s'agit de l'intégralité de l'impôt qui, aux taux actuels de l'UE, peut aller jusqu'à 40%. Dans ce cas, le système de répartition doit être très solide. Il devrait se fonder sur des définitions communes mettant l'accent sur la simplicité et la facilité d'accès à des données existantes.

Le fait qu'aux Etats-Unis et au Canada il n'y ait qu'une partie de l'impôt d'une entreprise qui soit déterminé par une répartition formelle de son assiette fiscale soulève une autre question "ouverte", qui est celle de savoir s'il ne faudrait pas envisager un taux d'imposition minimum en vue d'éviter un jeu de "moins-disant fiscal". Toute comparaison avec la situation des Etats-Unis et du Canada devrait cependant tenir compte du fait que l'impôt fédéral dans ces deux pays constitue effectivement un impôt minimum.

Les principes économiques généraux qui devraient sous-tendre un système "idéal" d'imposition des entreprises ont été évoqués dans la Ière Partie sous les titres: i) équité, ii) efficience, iii) simplicité, certitude et transparence, et iv) efficacité. Cette Ière Partie a également abordé les aspects relatifs au bien-être économique des systèmes d'imposition des entreprises, en se fondant sur l'idée que si un de ces systèmes satisfait certains de ces principes, ou l'ensemble d'entre eux, il contribue certainement à plus de bien-être dans l'UE. La résolution de chacune des entraves identifiées dans la Partie IV de cette étude se fonde sur la présomption qu'elle est conforme à ces principes et constitue donc une étape dans l'amélioration du bien-être dans l'UE. Il parait cependant utile de conclure l'examen des approches globales en passant à nouveau en revue ces principes de base qui sont parfois contradictoires, pour voir dans quelle mesure ils sont satisfaits.

19.1. Equité

La dimension verticale du principe d'équité qui est décrite comme la capacité de procéder à une répartition de la pression fiscale entre les contribuables en fonction de leur capacité contributive est satisfaite par les approches globales dans la mesure où la détermination de l'assiette fiscale est considérée comme équitable. La méthode de répartition doit donc au moins être reconnue comme au moins aussi "juste" que le système actuel de séparation comptable. Bien que certains partisans de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence aient exprimé une préférence pour une répartition fondée sur la "valeur ajoutée", les différentes possibilités n'ont pas été suffisamment étudiées dans ce rapport pour déterminer de manière certaine quelle est la formule la plus appropriée. Il n'y a donc pas matière pour différencier les différentes approches globales. Les faiblesses de la séparation comptable ont été examinées en détail mais il n'est pas possible pour l'instant de quantifier les bénéfices d'un changement au profit d'une approche par l'application d'une formule. On ne peut donc tirer aucune conclusion définitive par rapport à cet aspect de l'équité.

Le respect des trois principes d'équité multinationale, à savoir le droit du pays d'origine, la non-discrimination et la réciprocité, peut plus facilement susciter des interrogations lorsqu'il est fait usage d'une système de répartition que dans le cas de la séparation comptable. Les approches globales ré-interprètent en effet le droit du pays d'origine lorsqu'elle redéfinissent cette origine. La formule de répartition qui, par exemple, met l'accent sur les coûts de la main d'oeuvre, va favoriser le pays d'origine dont les coûts salariaux sont les plus élevés. Il est plus

facile de démontrer que les approches globales satisfont aux principes de non-discrimination et de réciprocité puisqu'elles se fondent sur ceux-ci. Néanmoins, autant l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence est explicitement associée à la notion de "réciprocité", autant il est difficile de savoir si elle respecte le principe de non-discrimination puisque des entreprises concurrentes peuvent être soumises à des règles de calcul de leur assiette fiscale différentes. Ce problème potentiel est propre à toutes les approches globales qui permettent à certaines entreprises de participer au système et à d'autres de ne pas le faire, bien que dès le moment où cette participation est le fait d'un choix, l'importance ne soit plus la même.

19.2. Efficience

Un des objectifs principaux des approches globales est de faire que la fiscalité soit le facteur le plus neutre possible par rapport aux décisions d'investissement. Dès le moment où les entreprises ont une méthode unique de calcul de leur impôt, cet objectif est théoriquement rencontré. Tant que les taux sont déterminés par chacun des Etats membres, ce qui serait le cas de toutes les approches globales citées, à l'exception éventuelle d'une variante du système de l'impôt européen sur le revenu des sociétés, il peut cependant subsister des inefficiences entre Etats membres en la matière. Le fait que la plupart des approches reposant sur une harmonisation implique le fonctionnement en parallèle des systèmes domestiques existants et du nouveau système harmonisé, doit aussi être pris en compte. La possibilité pour un Etat membre de s'attaquer à un dysfonctionnement du marché par le jeu d'un incitant fiscal qui prend la forme d'un ajustement de l'assiette fiscale disparaîtrait. Le seul mécanisme qui permettrait encore de procéder à de tels ajustements correctifs passerait par une intervention sur le taux, ce qui serait plus transparent, et réduirait peut-être par la même occasion le risque d'adoption de stimulants injustes ou injustifiés.

L'exception à ce qui précède est l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence qui permet toujours les écarts puisque des entreprises en situation de concurrence sont potentiellement imposées sur des bases différentes. Il faut cependant souligner que la reconnaissance mutuelle implique une grande similarité entre les codes fiscaux des Etats membres participants, ce qui fait que les différences seraient minimes en comparaison de la situation qui prévaut actuellement. Cependant, les commentaires relatifs à une action correctrice destinée à traiter des dysfonctionnements de marché restent valables, car toute modification de la base, dans la mesure où les autres membres participants l'autoriseraient, s'appliquerait dans tout le groupe participant à l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence.

Par définition, le concept de neutralité par rapport aux importations de capitaux est plus difficile à satisfaire dans le système d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence que dans les approches globales fondées sur un principe d'harmonisation. Les investisseurs d'un Etat membre déterminé ne seront pas nécessairement confrontés au même taux de rendement après impôt pour des investissements semblables puisque leur assiette fiscale serait calculée selon les règles de "leur" Etat de résidence. A l'inverse, le principe de neutralité par rapport aux exportations de capitaux serait satisfait, au moins pour ce qui concerne l'assiette fiscale, puisque l'investissement réalisé par une entreprise dans un autre Etat de résidence se ferait dans les mêmes conditions que l'investissement domestique.

19.3. Efficacité

L'efficacité d'un système fiscal donné est fonction de son aptitude à atteindre ses objectifs, à générer les recettes nécessaires et à mettre en oeuvre les incitants souhaités, ce qui dépend partiellement de ses interactions avec les autres systèmes fiscaux. Bien qu'il susbsiste un certain nombre d'assiettes fiscales différentes dans le système d'imposition selon les règles de

l'Etat de résidence, comme ces assiettes ont un lien entre elles en ce sens qu'elles ne peuvent être modifiées sans accord des autres participants, elles fonctionneront d'une manière semblable à celle d'un système unique. Les "autres" systèmes fiscaux des approches globales seraient donc, dans le cas de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence, ceux des Etats membres non participants et ceux des pays extérieurs à l'UE. Dans une approche harmonisée, il s'agirait des systèmes nationaux qui subsiteraient dans la mesure où il y en aurait, et ceux des pays non européens.

Les objectifs d'une approche globale sont semblables à ceux des systèmes existants, avec en outre celui de remédier aux entraves identifées. L'introduction d'une nouvelle approche, et particulièrement sa méthode de répartition, pourrait modifier l'attribution des revenus entre les Etats membres participants et avoir une incidence sur les interactions avec les autres systèmes fiscaux. Il devrait cependant s'agir plus de problèmes de mise en oeuvre que de problèmes récurrents. En ce qui concerne les recettes fiscales des Etats membres pris individuellement, il resterait toujours la possibilité de les influencer en modifiant le taux d'imposition.

19.4. Simplicité, certitude et transparence

Toute nouvelle approche de la fiscalité implique évidemment de la complexité et, partant, des coûts de mise en oeuvre. Une fois celle-ci accomplie, les approches globales devraient offrir une plus grande simplicité, quoique, dans le cas de l'UE dans son ensemble, l'ajout d'un système fiscal, plutôt que le retrait d'un ancien pour le remplacer par un nouveau aura tendance à ajouter de la complexité. La comparaison, sous cet angle, de l'imposition selon les règles de l'Etat de résidence (15), de l'imposition sur une base commune (consolidée) (15+1), et de l'assiette unique harmonisée de l'impôt (1) est relativement aisée.

Le système d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence parait plus simple à appliquer que les autres approches parce qu'il repose sur des codes fiscaux existants, ce qui devrait lui valoir un degré plus élevé de certitude. Les avantages de pouvoir maintenir les textes fiscaux de tous les Etats membres et leur pratique ne doivent pas être sous-estimés; les Etats membres participants devraient cependant être invités à étendre effectivement leur reconnaissance mutuelle aux aspects de pratique juridique des codes fiscaux sous-jacents. Un nouveau système fiscal (et donc une nouvelle assiette fiscale) génère, par contre, un degré élevé d'incertitude quant à son fonctionnement pratique et à son interprétation par les cours et tribunaux.

Il est difficile de se faire une opinion sur l'apport éventuel des approches globales en matière de transparence qui, dans une certaine mesure, est lié à la simplicité et à la certitude. A un extrême, une assiette unique harmonisée de l'impôt, une fois mise en oeuvre, devrait être le système le plus simple, le plus certain et le plus transparent. Cependant, le système plus pragmatique d'imposition selon les règles de l'Etat de résidence pourrait être considéré comme plus transparent dès le départ puisqu'il se fonde sur les systèmes existants plutôt que sur un nouveau système qui n'a pas fait ses preuves. Cette transparence pourrait aussi être considérée comme une simple prévisibilité à court terme alors que, par exemple, une nouvelle base commune, après une période initiale d'apprentissage, pourrait fournir en fait une transparence véritable plus grande.

La question de la simplicité, de la certitude et de la transparence du processus de répartition dépend de la forme finale qui aura été adoptée. C'est au moment de sa conception qu'il faudra poursuivre ces trois objectifs, mais on pourrait bien voir arriver un système extrêmement

complexe, incertain, et opaque. Il pourrait constituer cependant potentiellement une amélioration de la méthode actuelle de répartition, à savoir la séparation comptable.

19.5. Bien-être économique

Les approches globales rencontrent, à des degrés divers, certains ou tous les critères susmentionnés et devraient donc contribuer à plus de bien-être dans l'UE. Dans la mesure où les obstacles sont levés, c'est une évidence, mais comme on l'a évoqué plus haut, l'adoption de l'une quelconque des approches globales implique que certaines entraves fassent l'objet de mesures spécifiques que ce soit dans l'accord realtif à la mise en oeuvre de l'imposition selon règles de l'Etat de résidence ou la conception d'une nouvelle base commune ou harmonisée. Les coûts en termes de bien-être d'une allocation inefficiente des ressources imputable aux différences de taux d'imposition effectifs dans l'UE subsisteraient dans la mesure où les écarts de taux resteraient suffisamment importants pour avoir une influence sur les décisions d'implantation. Comme les taux effectifs seraient plus transparents, particulièrement dans le cas d'une approche harmonisée, cette influence serait moindre qu'elle ne l'est aujourd'hui et se maintiendrait plus difficilement dans un environnement concurrentiel. Les avantages en termes de réduction des coûts de mise en conformité devraient être importants à terme, à condition que les coûts du processus de répartition soient raisonnables.

D'un strict point de vue d'efficience, un système uniforme pour l'ensemble de l'UE serait préférable à des améliorations des systèmes existants. En conséquence, une approche "globale" harmonisée serait meilleure pour le bien-être économique mais la fiscalité implique finalement un choix politique. Les quinze systèmes fiscaux séparés actuels ont été conçus à une époque où il y avait quinze marchés nationaux séparés, mais au fur et à mesure de l'évolution du Marché intérieur, le concept d'approche "globale" commune requiert un examen. Cette section de la Partie IV n'a pas pour objectif de promouvoir une approche particulière mais plutôt de contribuer au débat et d'indiquer les domaines qui doivent faire l'objet de nouveaux examens et analyses pour permettre un choix politique. Les bénéfices potentiels d'une solution globale sont extrêmement importants et l'extension du débat à un cercle plus large de parties intéressées se justifie pleinement.