

## Louvain School of Management

Les stratégies fiscales de quelques multinationales,  
notamment de l'économie numérique et les répliques de  
l'OCDE, de l'Union Européenne et de quelques Etats.

Mémoire recherche réalisé par  
**Adrien Chartier**

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

Promoteur(s)  
**Marcel Gérard**

Année académique 2017-2018



## **Remerciements**

*Je remercie en premier lieu mon promoteur, Marcel Gérard, pour sa disponibilité, ses remarques et conseils au cours de la réalisation de ce mémoire.*

*J'adresse également mes remerciements à Eric Chartier pour ses relectures et ses avis.*

*Enfin, mes pensées vont à mes proches, famille et amis, qui m'ont soutenu et accompagné lors de mes années d'étude académique.*

*Adrien Chartier*

## Table des matières

Introduction .....	1
1. Système de taxation internationale .....	3
2. Problèmes existants inhérents au système de taxation internationale .....	9
2.1. Abus des traités bilatéraux .....	9
2.2. Prix de transfert et le principe « at arm's length » .....	11
2.3. Évitement de la notion d'établissement stable .....	13
2.4. Transfert de dette (Debt Shifting) .....	14
2.5. Arrangements hybrides (hybrid mismatches) .....	15
3. Défis posés par l'économie du numérique .....	17
3.1. Principales caractéristiques de l'économie numérique .....	17
3.2. Stratégies fiscales et défis fiscaux plus larges .....	19
4. BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) .....	25
4.1. Présentation générale et contexte .....	25
4.2. Action 1 : économie du numérique .....	25
4.3. Solutions possibles aux problèmes fiscaux soulevés par l'économie numérique — rapport BEPS .....	27
4.4. Autres solutions possibles aux problèmes fiscaux soulevés par l'économie numérique — littérature .....	32
5. Union européenne .....	35
5.1. Contexte de la fiscalité européenne .....	35
6. Projet ACCIS (Assiette Commune Consolidée pour l'Impôt des Sociétés) .....	37
6.1. Formule de répartition .....	39
6.2. AC(C)IS, enjeux, défis et opportunités .....	42
6.3. Scénarios possibles pour AC(C)IS .....	44
7. Projet de taxe à 3 % sur le chiffre d'affaires et proposition d'une réforme commune des règles de l'UE relatives à l'impôt sur les sociétés applicable aux activités numériques .....	47
7.1. Origines : initiative étatique .....	49

7.2. Autres stratégies courts termes possibles et liens avec ACCIS .....	50
8. Modélisation de l'application sur quelques entreprises types de l'ACCIS et de la taxe à 3 % .....	51
8.1. Méthodologie .....	51
8.2. Résultats .....	55
8.3. Effets court terme — taxe à 3 % .....	56
8.4. Effets moyens à long terme — ACCIS .....	57
8.5. Bilan .....	63
9. Discussions.....	65
9.1. Modifications ACCIS.....	65
9.2. Bien-fondé du projet de la taxe à 3 % .....	68
9.3. Limites.....	69
Conclusion.....	71
Bibliographie.....	75
 <b>Table des annexes</b>	
Annexe 1 : Le double irlandais et sandwich néerlandais .....	78
Annexe 2 : les modèles de l'économie numérique.....	79
Annexe 3 : Principales directives en fiscalité directe.....	84
Annexe 4 : Structure du groupe FAGLONE .....	89
Annexe 4bis : Structure du groupe AIRTENU .....	89
Annexe 5 : Scénarios proposition ACCIS de 2016 .....	90



## **Introduction**

Les pratiques d'optimisation fiscale sont un phénomène connu de ces dernières années dans le paysage complexe de la fiscalité internationale. Nous connaissons les acteurs, les causes et les estimations des conséquences de ces évitements de l'impôt pour les trésors publics de certains États. Un problème majeur lié à un secteur d'activité entier apparaît : l'économie du numérique est mal prise en compte par les règles fiscales actuelles, ce qui laisse à ce secteur d'activité des failles exploitables plus grandes encore que pour d'autres secteurs, cristallisant les défaillances d'un système inadapté aux réalités contemporaines. Pourtant, les législations n'évoluent pas à un rythme suffisant que pour encadrer la fiscalité internationale et limiter au mieux ces pratiques dommageables.

Sur le plan international, l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) tente d'agir au travers du projet BEPS (Base erosion and profit shifting), un projet décliné en 15 actions censées répondre aux principaux problèmes du système actuel. Une action entière (l'action 1) est d'ailleurs consacrée à relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique.

Sur le plan de l'Union européenne (UE) et pour ses différents États membres, plusieurs propositions ont été faites par la Commission européenne pour légiférer sur le sujet. Parmi celles-ci, nous pouvons citer le projet ACCIS (Assiette commune consolidée pour l'impôt des sociétés), qui a pour but de répartir entre les différents États membres une base imposable consolidée pour les sociétés œuvrant en Europe ou plus récemment un projet d'impôt prélevé directement sur les revenus bruts des entreprises, à savoir le chiffre d'affaires des entreprises du numérique, cette économie du numérique échappant le plus aux impôts européens. Mais ici, ces propositions se heurtent au problème de la prise de décision européenne : la nécessité de l'unanimité des pays membres pour les questions fiscales.

Dans ce mémoire, nous détaillerons dans un premier temps le système de taxation international afin d'y découvrir ses principales faiblesses et les abus en découlant. Nous passerons ensuite notre attention sur les défis posés par l'économie numérique qui crucifie ces problèmes existants. Nous parcourrons ensuite en vue les différentes solutions proposées par les différents acteurs que sont l'OCDE, l'Union européenne et ses États membres dans le but de modéliser l'application des propositions européennes, à savoir l'ACCIS et la taxe à 3 % sur le chiffre d'affaires, à deux entreprises fictives, représentatives des entreprises du secteur numérique, et

d'analyser les résultats à court et long terme pour les entreprises et les États. Nous terminerons par une discussion autour de ces résultats avant de conclure ce travail.

## **1. Système de taxation international**

Les évasions fiscales des plus grandes sociétés multinationales font désormais la une des journaux. (PWC, 2014) Ceci est expliqué par un contexte post-crise de 2008 qui a entraîné une austérité pour les gouvernements et leurs citoyens qui se fait encore ressentir aujourd'hui. Le contraste entre cette austérité pour les uns et l'évitement de l'impôt des sociétés (qui devrait correspondre à la juste contribution des entreprises) par certaines multinationales, du numérique en particulier, a du mal à passer dans l'opinion publique.

Cet évitement de l'impôt a plusieurs causes, mais nous pouvons souligner à la base un problème simple (Grinberg I. 2016. p.1137) : les différences entre les régimes de taxation nationaux permettent aux multinationales, opérant dans un cadre international, de comptabiliser leurs revenus dans des pays à faible taxation (voire des paradis fiscaux) tandis qu'elles comptabilisent leurs dépenses dans les pays à haute taxation. Ces opérations permettent de réduire les bases imposables de certains pays à un niveau quasi nul. Là où le bât blesse, c'est que c'est en général dans ces pays à haute taxation que l'on considère que ces multinationales mènent leurs opérations à haute valeur ajoutée et donc engrangent leurs profits. C'est également dans ces pays que l'impôt payé est quasi nul tandis que ces profits transitent par d'autres voies jusqu'à des pays à faible taxation.

Nous verrons plus en détail ces causes dans le point 2. consacré aux problèmes existants, mais nous pouvons déjà partir d'un constat : le système de taxation international n'est pas optimal et permet à certaines multinationales d'éviter l'impôt dans les pays où elles génèrent une partie de leurs profits.

C'est en ce sens qu'en 2012, l'OCDE lance le projet BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) ayant pour but une plus grande efficacité et justice dans le système de taxation internationale (Dover & Robert. 2016. p. 45). Nous reparlerons plus en détail de ce projet dans le point 4.

En parallèle, l'Union européenne a décidé de relancer le projet ACCIS (Assiette Commune Consolidée pour l'Impôt des Sociétés) en 2016, l'idée étant de simplifier les règles au sein de l'UE pour que les entreprises ne doivent plus composer avec les 28 règles en matière de taxation au niveau national des pays membres, mais bien qu'une seule base commune soit calculée à un niveau consolidé. Ce projet va dans le même sens que le projet BEPS et veut aller au-delà avec cet objectif de développer « une norme commune » au sein de l'Union européenne (EPRS. 2017. p.3).

En ce moment, l'Union européenne dévoile son projet de création d'une taxe sur les services numériques (TSN), soit une taxe sur le chiffre d'affaires des multinationales du numérique qui sont souvent au cœur de ces affaires d'évasion fiscale. Cette taxe provisoire (Perrotte, Derek & Hiault, Richard. 2018) a pour but de combler la faible contribution fiscale des multinationales du secteur sur le court terme par une imposition indirecte s'élevant à 3 % du chiffre d'affaires.

Ce sont donc des projets européens qui prennent le devant de la scène, malgré le fait que pour pouvoir légiférer sur ces propositions, la commission et le parlement auront besoin de l'unanimité des 28 pays membres (Art. 223.2 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, TFUE). Et il paraît aujourd'hui compliqué d'obtenir cette unanimité tant les opinions et intérêts divergent entre voisins européens. Cette autonomie fiscale relève de la souveraineté nationale des pays membres face à l'Union européenne dans laquelle ils s'engagent.

Et la taxation ne peut se dissocier de la notion de souveraineté. En effet, celle-ci a joué un rôle certain dans la conception de la compétence d'un État en matière de fiscalité. Pour être une autorité compétente en matière fiscale, il faut qu'il existe un lien légitime entre (OCDE. 2014. p.38) :

- Une personne et l'autorité concernée (allégeance politique), renvoyant à la conception en fiscalité de **système mondial**. La notable exception à la norme, qui se réfère à cette définition se trouve être les États-Unis.
- Un territoire et l'autorité concernée (autorité exercée sur un territoire), renvoyant à la conception de **système territorial**. La très grande majorité des pays de l'OCDE ont opté pour cette définition.

Cette double définition entraîne déjà des conflits dans la question de l'autorité compétente en matière de fiscalité. Lorsque ces liens sont considérés comme légitimes, nous savons dès lors répondre à la question de QUI a le droit de lever un impôt sur QUI.

Deux notions sont utiles en taxation internationale pour répondre à cette question : la notion d'État source et la notion d'État résidence :

- L'**État source** est l'État d'où provient le revenu, où une activité commerciale est exercée : sa source.
- L'**État résidence** est l'État où une entreprise est localisée, d'où elle est originaire : sa résidence.

Bien évidemment, dans un cadre de multinationales opérant sur plusieurs territoires, plusieurs autorités peuvent se réclamer compétentes pour récolter l'impôt dû (l'État de la source du revenu et l'État de la résidence de la compagnie).

Il est donc important ici de rajouter une troisième notion en taxation internationale :

- La notion d'**établissement stable** (ES). Au sens de la convention modèle de l'OCDE (2010), « *l'expression "établissement stable" désigne une installation fixe d'affaires par l'intermédiaire de laquelle une entreprise exerce tout ou partie de son activité.* »

Afin d'éviter les situations où plusieurs pays se réclameraient comme autorité compétente, la plupart des pays se sont engagés dans des conventions bilatérales qui ont pour but d'éviter des cas de double-imposition. « *Les conventions prévoient que les bénéfices des entreprises sont imposables exclusivement par le pays de résidence sauf si l'entreprise conduit ses activités dans l'autre pays au moyen d'un ES situé sur le territoire de ce dernier. Dans ce cas, le pays de la source ne peut imposer que les bénéfices attribuables à l'ES. La notion d'ES est donc utilisée pour définir si un pays contractant est ou non fondé à exercer son droit d'imposition sur des bénéfices d'entreprise perçus par un contribuable non résident.* » (OCDE, 2014, p.42)

Cette question de la double-imposition a toujours été au centre du système de taxation internationale (Vella, 2015) et nous verrons au point 2.1. plus en détail ce que ces traités bilatéraux impliquent. « *Lorsque les conventions fiscales bilatérales donnent la priorité aux droits d'imposition du pays de la source, le pays de résidence doit assurer un allègement de la double imposition. Deux mécanismes sont en règle générale proposés par les conventions bilatérales, à savoir la méthode de l'exemption et la méthode de l'imputation.* » (OCDE, 2014, p.43). La **méthode de l'exemption** consiste pour le pays de résidence à ne plus taxer un revenu déjà taxé dans le pays source tandis que la **méthode de l'imputation** consiste à appliquer un **crédit d'impôt** dans le pays de résidence, une déduction des impôts déjà payés dans le pays source. Nous verrons au point 2.3. que cette notion d'établissement stable et la méthode dite de l'exemption sont au cœur de débats autour de la double non-imposition de revenus.

Mais finalement, quels sont les grands principes fiscaux autour de toutes ces notions ?

Selon l'OCDE (2014), les grands principes fiscaux sont les suivants :

- La **neutralité** : la fiscalité devrait viser à assurer la neutralité et l'équité entre les différentes formes d'activités industrielles et commerciales (...) ceci implique que toutes les formes d'activité soient soumises aux mêmes principes fiscaux et que le

système remédie à tout élément pouvant remettre en cause les notions d'égalité et de neutralité dans l'application de ces principes.

- L'**efficience** : les coûts liés à la fiscalité pour les entreprises et l'administration devraient être réduits autant que possible.
- La **certitude** et la **simplicité** : les règles fiscales devraient être claires et simples à comprendre pour les contribuables assujettis.
- L'**efficacité** : l'imposition devrait procurer le montant approprié d'impôt à la date voulue, tout en évitant la double imposition et la non-imposition involontaire.
- La **flexibilité** : les systèmes d'imposition devraient être flexibles et dynamiques de manière à suivre le rythme de l'évolution des techniques et des transactions commerciales.
- L'**équité** : l'équité entre contribuables (...) recouvre deux composantes principales :
  - L'équité horizontale, qui suppose que les contribuables se trouvant dans la même situation s'acquittent de la même somme lorsqu'ils s'assujettissent à l'impôt.
  - L'équité verticale est un concept plus normatif dont la définition peut varier selon les cas de figure, mais dans l'acceptation générale, elle suppose que les contribuables dont les revenus sont plus élevés doivent payer proportionnellement plus que les autres contribuables.

La notion d'équité peut également renvoyer à l'équité entre les États. (...) (C)ette notion est liée à l'allocation des profits et des pertes à l'échelle internationale et vise à assurer une répartition équitable entre les différents pays de la recette fiscale découlant des bénéfices générés par des activités transnationales (OCDE, 2001)

(OCDE, 2014, p.32-34).

Si nous considérons les pratiques d'optimisation fiscale, et ce avec un focus particulier sur les multinationales du numérique, nous pouvons voir que dans son application, le système de taxation international ne respecte pas ses grands principes. En effet, les fameux GAFAs (Google, Apple, Facebook, Amazon) n'ont cessé de défrayer la chronique par leur faible imposition. Ces compagnies technologiques auraient un taux de taxation effectif équivalent à moins de la moitié de celui d'entreprises plus traditionnelles (Stanley-Smith, 2017). Si l'on compare cette situation avec les grands principes fiscaux énoncés par l'OCDE, ceux-ci sont bafoués sur tous les plans : toutes les formes d'entreprises ne sont pas soumises au même impôt (**neutralité**) ; les coûts liés

à la fiscalité (**efficience**) s'en retrouvent trop élevés (lutte par les Etats, mise en conformité pour les entreprises et contributions plus grandes des autres acteurs économiques) ; les règles fiscales s'en retrouvent plus compliquées et moins certaines (**certitude et simplicité**) ; des cas de double non-imposition (**efficacité**) apparaissent avec les méthodes d'optimisation fiscale de ces multinationales (voir annexe 1) ; le système n'arrive plus à suivre le rythme de l'évolution des techniques et des transactions commerciales (**flexibilité**) ; et enfin l'**équité** ne peut plus être assurée.

Alors avant de s'attaquer plus précisément à ces problèmes du système de taxation international dans le point 2., voyons pourquoi le système fiscal éprouve-t-il aujourd'hui tant de difficultés à assurer ses principes ?

Selon Vela (2014), le système actuel souffrirait de deux maux principaux :

- Le système international de l'OCDE est, encore aujourd'hui, basé sur des modèles datant de 1970 et parfois même de 1920 ! (PWC, 2014) Or, ces modèles à l'époque étaient basés sur un contexte avec peu d'entreprises multinationales et sur des produits physiques, tangibles (de la « brique et du mortier »). Aujourd'hui, nous sommes passés dans nos sociétés à une économie de service, donc moins tangible. Et l'arrivée du numérique a cristallisé les problèmes liés à des **règles en matière fiscale totalement dépassées**. En effet, les services d'entreprises comme Google et Facebook sont dématérialisés et le système d'aujourd'hui a bien du mal à traiter la question de la source de la création de valeur de ces actifs intangibles.
- Le système international doit composer avec tous les gouvernements nationaux qui se mènent une concurrence fiscale, parfois féroce. En effet, chaque État poursuit un triple objectif lorsqu'il établit ses règles en matière fiscale :
  - Obtenir des revenus
  - Attirer les investissements étrangers
  - Protéger les intérêts de ses entreprises nationales

Chaque Etat privilégie une direction parmi ces trois objectifs et va adapter ses règles fiscales en fonction. Partant du postulat que chaque Etat poursuit des objectifs différents, ou en tout cas pas en tout point semblables, les différentes règles nationales forment un terrain de jeu disparate au niveau international, terrain de jeu où les multinationales essaient de tirer le meilleur des différents mondes.



## **2. Problèmes existants inhérents au système de taxation international**

Il existe un certain nombre de stratégies mises en place par des multinationales pour éroder leur base imposable ou déplacer leurs profits (de pays à forte fiscalité vers des pays à faible imposition). Ces stratégies mettent à mal le système de taxation international et nous verrons dans la suite de ce point les problèmes concrets liés à cela.

On peut souvent répartir ces stratégies en quatre grandes catégories (OCDE, 2014) :

- **Réduire ou supprimer l'impôt dans le pays où se situe le marché** (en général un pas à forte pression fiscale). Cette stratégie peut revêtir notamment trois formes :
  - Éviter une présence imposable dans ce pays (voir point 2.3. Évitement de la notion d'établissement stable) ;
  - Minimiser le revenu attribuable à des fonctions, des actifs et des risques dans ce pays ;
  - Maximiser les déductions dans ce pays.
- **Éviter l'impôt à la source** au moyen de chalandage des traités bilatéraux (voir point 2.1. Abus des traités bilatéraux)
- **Supprimer ou réduire l'impôt dans le pays intermédiaire** au moyen de l'application de régimes fiscaux nationaux préférentiels, l'utilisation de dispositifs hybrides ou le versement de paiements déductibles excessifs à des entités liées situées dans des juridictions à fiscalité faible ou nulle.
- **Supprimer ou réduire l'impôt dans le pays de résidence de la société mère effective.** De manière générale, les techniques ci-dessus peuvent également être employées pour réduire ou supprimer l'impôt dans le pays de résidence de la multinationale.

Ces quatre grandes catégories s'appuient sur des problèmes inhérents au système de taxation international que nous développons ci-dessous.

### **2.1. Abus des traités bilatéraux**

Les accords bilatéraux se basent en général soit sur le modèle établi par l'OCDE (2000), soit sur celui préconisé par l'ONU (Organisation des Nations Unies (2011)). Nous nous concentrerons ici sur le modèle de l'OCDE, car c'est celui qui prédomine pour les relations entre pays industrialisés. (El Bakkali & Gérard, 2012)

Celui-ci repose sur trois éléments (El Bakkali & Gérard, 2012) :

- **La comptabilité séparée** (qui implique la taxation séparée). Chaque entité d'une multinationale est taxée sur base de sa comptabilité propre et donc taxée séparément sur son propre profit (Gérard, 2006). Ces entités sont donc considérées comme des entités distinctes d'un point de vue fiscal.
- **Des prix de transfert « at arm's length »**. Au sein d'une multinationale, il s'opère des transactions intragroupes. Celles-ci ne sont pas toujours retranscrites en écriture comptable pour chaque entité contractante, mais doivent néanmoins être valorisées avec des prix de transfert adéquats (Gresik, 2006). Adéquats au sens de l'OCDE signifie « **at arm's length** » ou comme si ces transactions s'étaient opérées dans un cadre de libre marché, entre des parties indépendantes. Nous verrons au point 2.2. consacré aux prix de transfert que ce principe implique d'autres problèmes sous-jacents.
- **Le recours à un mécanisme de prévention de la double imposition**, c'est-à-dire soit un recours à la **méthode de l'exemption**, soit la **méthode de crédit d'impôt** ou **d'imputation** (voir point 1. Système de taxation international).

Bien que le réseau des traités bilatéraux n'ait eu de cesse de croître au fil du temps, il existe toujours certains États non couverts par des traités bilatéraux, souvent en raison d'un État « paradis fiscal <sup>1</sup> ».

Le problème avec ce réseau de traités bilatéraux est qu'il permet aux multinationales d'effectuer un « chalandage de traités », ou « treaty shopping » en anglais, basiquement de s'établir dans un pays tiers au seul bénéfice de retirer les avantages octroyés par le traité bilatéral existant entre ces pays. Ce chalandage de traités est d'ailleurs une des préoccupations majeures du projet BEPS de l'OCDE (Ernst & Young (EY), 2015) et constitue une grande partie du rapport de l'action 6 de ce projet, traitant des questions liées à l'abus de traités.

Par ce « treaty shopping », les traités bilatéraux ne servent plus seulement à empêcher une double-imposition, mais permettent aux multinationales de créer des cas de double non-imposition. Reprenons l'exemple de Vella (2015, p.19-20) à ce sujet :

---

<sup>1</sup> Il n'existe pas de définition législative de ce terme. À cet égard, citons la définition du Larousse :

**Paradis fiscal** : « *pays qui fait bénéficier d'avantages fiscaux les non-résidents qui y placent des capitaux. (Synonyme : refuge fiscal.) Les paradis fiscaux, appelés aussi paradis bancaires ou centres financiers offshore, sont des territoires où les flux de capitaux circulent dans un contexte rendu attractif par le système fiscal – qui peut même être quasiment inexistant pour les non-résidents – et par le secret bancaire, qui les met à l'abri des autorités internationales.* »

(Larousse. (2008). Encyclopédie en ligne. Retrieved from : [http://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/paradis\\_fiscal/76703](http://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/paradis_fiscal/76703))

« Si une société (P) résidant dans une juridiction fiscale élevée (État A) crée une filiale financière (X) dans une juridiction fiscale basse (État B), tout paiement d'intérêts de P vers X servirait à transférer des bénéfices d'un État à haute fiscalité vers une juridiction fiscale basse. Cependant, si l'État A impose des retenues à la source sur les paiements d'intérêts aux non-résidents, l'arrangement ne transmettrait pas les avantages fiscaux souhaités. (...) (L)es États acceptent généralement de réduire ou même d'éliminer les retenues d'impôt sur les paiements d'intérêts dans les conventions de double imposition, mais l'État A et l'État B pourraient ne pas avoir conclu un tel traité (car A peut conclure que B est un paradis fiscal et donc qu'un tel traité conduirait à des abus). Toutefois, si l'État A a conclu un traité de double imposition avec l'État C, l'entreprise multinationale peut utiliser une société intermédiaire (Y) dans l'État C pour obtenir les résultats souhaités. P établirait ainsi Y dans l'État C, qui établirait à son tour X dans l'État B. X accorderait un prêt à Y qui, à son tour, accorderait un prêt à P dans l'État A. Le revenu d'intérêts reçu de P par Y en retour de ce prêt sera majoritairement compensé par la déduction des intérêts payés par Y à X. Les retenues à la source sur les intérêts payés par P vers Y sont réduites ou éliminées par la convention de double imposition entre l'État A et l'État C et les intérêts des paiements entre les X et Y ne seront pas soumis à une retenue à la source en vertu du droit interne de l'État C ou seront réduits ou éliminés par une convention de double imposition entre l'État B et l'État C. Le résultat final est une retenue d'impôt moins élevée que si P payait l'intérêt directement à X. »

Outre la forme de prêts intragroupe, comme dans l'exemple ci-dessus, des redevances permettant des cas de double non-imposition peuvent revêtir la forme de royalties, en échange de concession du droit d'utilisation de brevets ou encore de propriété intellectuelle, telle une marque. C'est d'ailleurs une méthode d'optimisation fiscale plébiscitée par les entreprises du numérique (voir annexe 1).

Nous pouvons constater que ces pratiques d'optimisation fiscale s'appuient sur les trois éléments des conventions bilatérales cités plus haut. L'exemple ci-dessus éclairait plus les éléments 1. et 3. (comptabilité séparée et mécanismes de prévention de la double-imposition), puisque cet exemple peut survenir même dans des cas où le principe de transactions « at arm's length » est respecté (Devereux & Vella, 2014). Dès lors, intéressons-nous plus en profondeur aux prix de transfert !

## **2.2. Prix de transfert et le principe « at arm's length »**

Comme déjà évoquée, la notion de prix de transfert est intrinsèquement liée à la question des multinationales dans un système de taxation internationale. La valorisation de ces prix de

transfert suit le modèle de la convention de l'OCDE (article 9) et repose sur le principe at arm's length, où les transactions entre entités sont évaluées pour établir si elles se produisent à un prix de marché reconnaissable (entre entités non liées).

Le premier problème est que ce principe en soi est fondamentalement incohérent (Morgan, 2017). L'essence même d'une compagnie, a fortiori une multinationale, repose sur le principe de minimisation des coûts et donc des coûts de transactions au sein de l'organisation (Morgan, 2017). Or le principe at arm's length va à l'encontre de ce principe entrepreneurial puisqu'il suppose un prix de transfert équivalent au prix du marché (et donc ne permettant pas une minimisation des coûts). Ces deux principes s'opposent donc et démontrent déjà la faiblesse du principe fondamental des prix de transfert dans son application.

De plus, ce principe repose sur l'existence d'une transaction équivalente dans une situation de libre marché, entre deux entités séparées. Or, entre 60 et 70 % des transactions internationales se déroulent dans un cadre intragroupe (Morgan, 2017), ce qui signifie que la majorité des transactions d'aujourd'hui est intrinsèquement en désaccord avec le principe at arm's length. Prenons l'exemple de Google, qui concède ses droits de propriété intellectuelle (l'utilisation de la marque « Google ») à sa filiale. Si Google ne concède pas ces mêmes droits à une entreprise non liée, il n'existe pas un prix de marché pour cette transaction. Et même si d'autres concessions de droits de propriété intellectuelle existent (pour d'autres marques du secteur), elles ne pourront pas servir de cadre de référence puisque la concession de la marque Google ne vaut probablement pas la même chose qu'une autre marque. C'est un actif intangible dont l'équivalence n'est parfois pas existante.

Une telle approche a nécessairement des difficultés avec les transactions intragroupes, car les comparables ne peuvent être trouvés. Elle ne fournit pas une solution satisfaisante à la division des bénéfices résultant des synergies, qui sont des bénéfices multinationaux qu'un groupe de sociétés agissant de manière indépendante ne créerait pas (Vella, 2015). En particulier, comme le montre notre exemple de Google ci-dessus, les cas des actifs intangibles posent un réel problème à son application. Cette difficulté, ainsi que leur mobilité et leur importance croissante pour la valeur globale de l'entreprise, a donné lieu à de nombreuses stratégies de planification fiscale agressive reposant sur le transfert d'actifs incorporels au sein des sociétés du groupe (Vella, 2015).

La porosité des règles actuelles sur les prix de transfert crée un incitant fiscal pour les multinationales qui localisent leurs bénéfices dans les pays à faible taux d'imposition, en

localisant les activités économiques réelles dans ces pays et en déplaçant les bénéfices à des fins fiscales vers les destinations à faible taux d'imposition (Avi-Yonah, R. S. & Benshalom, I, 2011).

Enfin, les règles d'application du principe at arm's length sont très complexes (Avi-Yonah, R. S. & Benshalom, I, 2011) et imposent des coûts de mise en conformité extrêmement élevés (Vella, 2015). Ces règles ont engendré une énorme industrie d'avocats, de comptables et d'économistes dont le rôle professionnel est d'assister les entreprises multinationales dans leur planification des prix de transfert et leur conformité (PwC, EY, KPMG et Deloitte pour ne citer qu'eux) (Avi-Yonah, R. S. & Benshalom, I, 2011).

### **2.3. Évitement de la notion d'établissement stable**

Pour qu'un État source puisse imposer des revenus d'une société étrangère sur son territoire, il faut au sens de la convention modèle de l'OCDE que cette société ait un établissement stable dans cet État. Cette notion fait alors appel à un niveau d'activité/de présence suffisant de la multinationale. Or, certaines multinationales préfèrent ne pas être taxées dans cet État source (pour des raisons de fiscalité plus forte). Il leur « suffit » dès lors d'éviter de créer dans cet État un établissement stable.

Les différentes stratégies qui peuvent être utilisées par les multinationales pour éviter ce statut d'établissement stable ont été regroupées en quatre catégories par le projet BEPS de l'OCDE (action 7) :

- Évitement artificiel du statut d'établissement stable grâce à des arrangements de commissionnaires et à des stratégies similaires ;
- Évitement artificiel du statut d'établissement stable par le biais des exemptions d'activités spécifiques ;
- La division des contrats ;
- La présence de grandes entreprises dans un État par des compagnies d'assurance sans avoir d'établissement stable dans cet État

(Vella, 2015).

Nous ne nous étendrons pas plus ici sur ces problèmes, car l'évitement de la notion d'établissement stable constitue également une partie des défis spécifiques au numérique et sera donc analysé plus en détail dans le point 3. Défis posés par l'économie du numérique, consacrée aux défis spécifiques du secteur numérique.

À titre illustratif, nous reprendrons l'exemple de Vella (2015, p. 20) :

*« P est une entreprise manufacturière résidant dans un État A, une juridiction fiscale basse. Il établit une filiale, F, dans l'État B, une juridiction fiscale élevée, et conclut avec elle un accord de commissionnaire. En vertu de cet arrangement, F vendra des biens produits par P en son propre nom, mais pour le compte de P, ce qui signifie qu'il ne sera pas considéré comme PE dans l'État B en vertu de l'article 5 (5) du Modèle de l'OCDE.*

*F reçoit une petite commission pour les services qu'il fournit à P, qui est imposée dans l'État B, cependant, cet arrangement conduit à une facture d'impôt moins élevée que si P opérait à travers un PE dans l'État B. »*

#### **2.4. Transfert de dette (Debt Shifting)**

Lorsqu'une entreprise se finance par dettes, elle peut déduire de sa base imposable les intérêts qu'elle paye en retour de ce mode de financement. Cette déduction d'intérêts peut être utilisée par une multinationale pour déplacer ses profits d'une entité basée dans un État à forte pression fiscale vers un autre à faible fiscalité. En effet, les mécanismes de prévention de la double imposition prévus dans les conventions bilatérales que nous avons vus ci-avant prévoient en général l'exemption, dans le pays source, de retenue à la source de ces paiements d'intérêts. Plus particulièrement au sein de l'Union européenne, la directive intérêts-redevances interdit même ce type de taxes entre Etats membres, lors de transferts au sein de sociétés liées, sous réserve de conditions minimales de participation<sup>2</sup>.

Reprenons l'exemple de Vella (2015, p. 18) à ce sujet :

*« Les bénéfices de la société A, résidente de l'État Y, juridiction fiscale élevée, peuvent être transférés à sa société sœur, B, résidente de l'État Z, juridiction fiscale basse, par simple expédient de B consentant un prêt à A. Lorsque A reverse les intérêts à B, il peut utiliser la déduction des intérêts pour réduire ses bénéfices imposables qui auraient été taxés au taux d'imposition élevé de l'État Y. Le paiement reçu par B sera imposé dans son état de résidence, État Z, à son taux d'imposition faible, et non dans l'État de la source, l'État Y, en vertu d'une*

---

<sup>2</sup> La qualité de «société associée» d'une autre société est reconnue, au moins, à toute société i) lorsqu'elle détient une participation directe d'au moins 25 % dans le capital de l'autre société, ou ii) lorsque l'autre société détient une participation directe d'au moins 25 % dans son capital, ou iii) lorsqu'une troisième société détient une participation directe d'au moins 25 % dans son capital et dans le capital de l'autre société. (UE. (2003). DIRECTIVE 2003/49/CE DU CONSEIL du 3 juin 2003 concernant un régime fiscal commun applicable aux paiements d'intérêts et de redevances effectués entre des sociétés associées d'États membres différents)

*convention de double imposition entre les deux qui attribue des droits d'imposition sur les revenus passifs aux États de résidence. »*

Dans cet exemple, la multinationale transfère ces profits d'un État Y où ceux-ci auraient été fortement taxés vers un autre État Z où ils seront au final faiblement taxés, au moyen de déductions d'intérêts.

L'action 4 du projet BEPS (Limiter l'érosion de la base d'imposition faisant intervenir les déductions d'intérêts et d'autres frais financiers) est censée apporter une réponse à ce problème.

Mais les frais financiers ne permettent pas seulement le transfert de la taxation de certains profits, qui conduit certes à une taxation moindre, mais conduit néanmoins à la taxation de ces profits. Ce n'est pas forcément le cas lorsqu'une multinationale a recours à des produits hybrides, comme nous le verrons ci-après, qui permettent de créer à nouveau des cas de double non-imposition.

### **2.5. Arrangements hybrides (hybrid mismatches)**

Selon l'OCDE dans son rapport BEPS, action 2 qui vise à neutraliser les effets des dispositifs hybrides (p.11), *« Les dispositifs hybrides exploitent les différences de traitement fiscal d'une entité ou d'un instrument entre les législations de deux pays ou plus en vue de bénéficier de situations de double non-imposition (voire de double déduction), y compris un report à long terme de l'impôt. Ces dispositifs, dont l'utilisation est répandue, conduisent à une importante érosion des bases d'imposition dans les pays concernés. Ils ont également des incidences négatives sur la concurrence, l'efficacité, la transparence et l'équité. »*

Ces arrangements exploitent donc le fait que différentes juridictions à travers le monde traitent des questions fiscales spécifiques de différentes manières (Vela, 2015), créant des situations opaques pour certaines transactions.

L'exemple de Vela (2015, p.18-19) illustre à nouveau bien ce problème :

*« Une entreprise de l'État A pourrait exploiter cette situation en créant une filiale dans l'État B, considérée comme transparente dans l'État A, mais considérée comme opaque dans l'État B. Si la filiale emprunte auprès d'un tiers, les intérêts qu'elle rembourse pourraient être déductibles des bénéfices imposables deux fois. Du point de vue de l'État A, étant donné que la filiale est transparente, elle considère que l'intérêt a été payé par la société mère dans l'État A, tandis que, selon la perspective de l'État B, la filiale étant opaque, il considère que les intérêts ont été payés par celle-ci. Si la filiale (X) possède alors sa propre filiale — une société*

*d'exploitation dans l'État B (Y), en étant consolidée à des fins fiscales, X peut céder cet avantage fiscal à Y. Cela permet la déduction des différents revenus provenant de l'État A et de l'État B. Une double déduction est ainsi réalisée pour le paiement d'un intérêt. »*

Les instruments hybrides ayant la caractéristique de dette et de capitaux propres, suivant le point de vue de l'État dans lequel on se trouve, ne sont tout simplement pas imposés ou permettent une double déduction.

Par ces cinq sous-points, nous avons un bon tour d'horizon des principaux problèmes que le système de taxation international (sous la houlette de l'OCDE) rencontre et qui paraissent inhérents à ses principes et son fonctionnement. Les abus des traités bilatéraux, les prix de transfert et le principe « at arm's length », l'évitement de la notion d'établissement stable, les transferts de dette et les arrangements de non-compatibilités hybrides (hybrid mismatches) sont d'ailleurs au cœur du projet BEPS, qui entreprend de rectifier ces situations permettant aux multinationales, tous secteurs confondus, de diminuer leur base imposable et de déplacer leurs profits.

Ces faiblesses sont inhérentes au système, car celui-ci n'a pas été créé pour la réalité de l'économie d'aujourd'hui, dans laquelle les entreprises dépendent fortement d'actifs incorporels, de données et d'automatisation difficiles à évaluer, qui facilitent le commerce en ligne transfrontalier sans présence physique (European Commission, 2017).

Le secteur du numérique en tant que tel constitue une action à part entière du projet BEPS (l'action 1), et nous détaillerons au point 3. Défis posés par l'économie du numérique les problèmes que ce secteur met en exergue.

De plus, d'autres problèmes existent, mais ne sont pas uniquement à incomber au système en place. L'Union européenne et les États ont également des parts de responsabilité dans ces défauts. De manière générale, tant que tous les acteurs ne seront pas prêts à collaborer dans une même voie et que la concurrence fiscale restera intensive entre les États, le système de taxation international ne pourra être complet.

### 3. Défis posés par l'économie du numérique

Selon le rapport BEPS, relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique (OCDE, 2014, p.82) « *la meilleure façon d'identifier les enjeux fiscaux et les problèmes de BEPS soulevés par l'économie numérique et d'y répondre, est d'analyser les structures existantes adoptées par les entreprises multinationales (cfr point 2. Problèmes existants inhérents au système de taxation international) en même temps que les nouveaux modèles économiques, d'examiner les principales caractéristiques de l'économie numérique et de déterminer celles qui posent ou aggravent des problèmes fiscaux ou de BEPS, et de mettre au point, enfin, des méthodes pour résoudre ces problèmes.* »

À l'annexe 5, nous analyserons les nouveaux modèles économiques de l'économie numérique. Il est à noter que ces nouveaux modèles sont encore en évolution, se recoupent, s'entremêlent. Il n'est pas à exclure que de nouveaux modèles viennent compléter ce paysage ou que d'autres deviennent obsolètes. Le tableau des modèles économique du numérique n'est certainement pas figé dans la toile et est encore amené à changer dans les années à venir.

Nous distinguerons ici quatre grandes catégories de ces modèles (European Commission, 2017) :

- Les modèles de détaillant en ligne
- Les modèles des réseaux sociaux
- Les modèles de souscription à un abonnement
- Les modèles de plateformes collaboratives

#### 3.1. Principales caractéristiques de l'économie numérique

Après cette présentation générale des modèles économiques du numérique, passons aux caractéristiques importantes de cette économie (OCDE, 2014, p.93) & (EC, 2014) :

- **La mobilité des actifs**, surtout des biens incorporels, plus importants dans l'économie numérique que les biens physiques ; des utilisateurs, qui peuvent se situer à peu près partout dans le monde ; et plus généralement des fonctions de l'entreprise qui sont flexibles (au niveau de la localisation) pour la plupart ou automatisés. Cette mobilité est également due au coût de stockage qui est devenu proche de 0. Une entreprise peut donc parfaitement exercer ses activités depuis un pays et vendre des biens incorporels à un utilisateur dans un autre pays.
- **La gestion de données**, parfois groupées en bande de données, des « big data ». Ces données peuvent alors être utilisées en interne, pour améliorer les produits et services

proposés par l'entreprise ou revendues à d'autres entreprises ou études de marché, souvent à des fins commerciales. Cette gestion de données participe au climat d'innovation rapide et constante dans le secteur.

- **Les effets de réseau**, liés à la participation des utilisateurs, à leur intégration et aux synergies. Une fois devenu un outil majoritaire/référence, un acteur du numérique tire le plein parti de ces effets de réseau.
- **Une tendance au monopole ou à l'oligopole** dans certains modèles d'activité, très dépendant des effets de réseau et de la primauté d'adoption par les utilisateurs sur le marché (comme par exemple les réseaux sociaux) selon un modèle « le gagnant prend tout ». Néanmoins, cette tendance est à relativiser, le marché évolue très rapidement et ces monopoles sont hautement contestés grâce à la volatilité (voir ci-après) due à l'innovation.
- **La volatilité** due à de faibles barrières à l'entrée, à nuancer tout de même avec les deux points précédents, et à la rapidité de l'évolution des technologies. Ces facteurs ont convergé pour encourager l'innovation et le développement constant de nouveaux modèles économiques.

Il est à noter que ce dernier point vient être contrebalancé par la tendance au monopole/à l'oligopole dans certains modèles d'activités. En effet, en raison du rythme rapide de l'innovation, les rares entreprises à avoir connu un succès durable y sont généralement parvenues en investissant des ressources considérables dans la recherche & développement et dans l'acquisition de startups innovantes (par exemple Facebook qui a racheté Instagram et WhatsApp) ; en lançant de nouvelles fonctionnalités et de nouveaux produits ; et en adaptant sans cesse leur modèle afin de profiter de leur position dominante sur le marché et de la maintenir (OCDE, 2014). S'il est donc peut-être plus facile d'innover sur ce marché numérique en raison de cette volatilité, c'est souvent au profit des mêmes « géants du numérique » qui conservent ainsi leur position oligopolistique. Ces géants sont par contre soumis à une pression constante, les forçant à innover pour rester dans ce marché, il n'est par exemple pas possible d'uniquement baser sa stratégie concurrentielle sur une domination par les coûts par exemple, comme cela peut être le cas dans d'autres secteurs (EC, 2014).

- **Un modèle de réinvestissement de l'essentiel des bénéfices plutôt que de distribution de dividendes** qui permet à ces entreprises de capitaliser longtemps sur du cash faiblement taxé (Collin, 2013).

- Enfin, **l'économie numérique est en perpétuelle et rapide mutation**. Ainsi, il est difficile pour les autorités fiscales de voir les points sur lesquels il est possible de lever un impôt, que ce soit les modèles d'affaires vus ci-avant, les actifs créateurs de valeur (intangibles et mobiles) ou les lieux de création de valeur (Collin, 2013).

### 3.2. Stratégies fiscales et défis fiscaux plus larges

Sur base de ces caractéristiques et sur les problèmes existants du système, voyons quelles sont les stratégies fiscales du secteur du numérique.

Les entreprises du numérique ont en moyenne un taux effectif de taxation équivalent à la moitié du même taux d'entreprises de secteurs dits plus traditionnels (Jakurti, 2017) et ce grâce à une combinaison d'éléments, qui repose en partie sur les caractéristiques citées ci-avant (EC, 2014) :

- Les entreprises du numérique sont jeunes et dynamiques, ce qui leur a permis dès le départ de localiser leurs activités et de les structurer d'une manière fiscalement optimale, ou de pouvoir les changer facilement vers une structure fiscale plus intéressante. L'organisation juridique des opérations intègre dès le départ un objectif de minimisation du taux effectif d'imposition pour ces futures multinationales. (Collin, 2013)
- La mobilité, comme vu dans le point 3.1. Principales caractéristiques de l'économie numérique, qui permet aux entreprises du numérique d'éviter une présence imposable dans des États non désirés par l'absence de présence physique (tout se faisant par le net par exemple) ou par la mobilité intrinsèque des moteurs de valeurs pour ces entreprises, des actifs intangibles à savoir les propriétés intellectuelles, brevets, et cetera ; qui par le système actuel permet de valoriser ces actifs dans le lieu de localisation de l'actif choisi par l'entreprise.
- De par la nature même de leurs activités, ces entreprises ont une propension à être des multinationales et les règles internationales en fiscalité sont obsolètes, particulièrement pour ce secteur d'activité qui est « nouveau », du moins comparativement au système de taxation international basé sur des règles datant parfois de 1920 et 1950. L'économie du numérique, elle, a pris son essor avec internet dans les années 1990 et après la crise du dot Com de 2000, à partir de laquelle tout s'est accéléré. Elle s'appuie également sur des modèles nouveaux (voir les modèles décrits plus haut) basés sur des actifs intangibles, donc plus difficiles à valoriser et à localiser.

- Les multinationales du numérique, bien que dominantes aujourd'hui et réalisant des chiffres d'affaires astronomiques, ne dégagent pas toujours des bénéfices (et donc des revenus taxables).
- Ces multinationales exercent souvent une majeure partie de leurs activités en Europe (si on exclut les sociétés chinoises) et sont pour la plupart étrangères, très souvent américaines. Cette situation :
  - Leur permet d'établir un siège social où ils veulent en Europe, bénéficiant des conventions bilatérales, des règles de l'Union européenne et des tax rulings proposés par les États, faisant jouer la concurrence entre États membres.
  - Comme ces multinationales sont d'origine américaine, vu que les systèmes fiscaux américains et européens diffèrent par leur approche (système mondial vs système territorial), les profits européens de ces sociétés américaines ne sont pas sujets à la taxation américaine tant qu'ils ne sont pas rapatriés aux États-Unis. Ceci signifie que si ces sociétés ne distribuent pas/peu de dividende (ce qui est la norme dans le secteur [EC,2014]), cette taxation est différée dans le temps jusqu'à ce que ce cash retourne bel et bien aux États-Unis. Cela peut parfois être long et pendant toute ce temps, l'argent de ces sociétés peut, après plusieurs transits entre filiales européennes, sommeiller dans un paradis fiscal où il n'est pas non plus sujet à taxation. Ces profits générateurs de cash pour l'entreprise ne sont donc pas taxés et les multinationales américaines attendent un geste de l'administration américaine, une réduction spéciale de l'impôt qui les pousseraient à rapatrier cet argent.

Et c'est d'ailleurs chose faite avec l'administration Trump : la réforme fiscale américaine de 2017 introduit une taxe temporaire (15,5 % sur les actifs liquides, comme le cash et 8 % sur les actifs illiquides) sur les actifs étrangers que les entreprises auront l'obligation de payer (Conesa, 2017).

Apple devrait ainsi repayer \$38 milliards étalés sur 8 ans au fisc américain. Rien que cette année, selon l'estimation du Congrès américain, cette taxe de « rapatriement » devrait rapporter 78,6 milliards de dollars (Browning, 2018).
- Les entreprises du secteur numérique sont souvent financées par du capital-risque. Les fonds d'investissement de capital-risque investissent dans beaucoup d'entreprises du numérique. Ces entreprises sont risquées, une grande partie sont des échecs, du coup celles qui réussissent doivent atteindre une valorisation élevée afin de préserver le taux de rendement interne du fond (Collin, 2013), et puis comme vu dans le point 3.1.

Principales caractéristiques de l'économie numérique, il est d'usage pour ce secteur de ne distribuer que très peu de dividende. Cette valorisation élevée passe par un effort particulier dans l'optimisation fiscale, afin de perdre le moins de cash dans l'assujettissement à un impôt.

Les stratégies fiscales employées par les multinationales du secteur reprennent les stratégies générales liées aux problèmes existants inhérents au système de taxation international (cfr. point 2. Problèmes existants inhérents au système de taxation international) en s'appuyant sur l'ensemble des caractéristiques qui leur sont propres et de leurs modèles d'affaires (voir Annexe 5 : les modèles de l'économie numérique). Ceci rend l'optimisation fiscale de ces multinationales encore plus facile à mettre en place. Elle s'articule autour de trois éléments principaux, à savoir (Collin, 2013, p.20) :

- Localiser les entités du groupe dans des États ayant signé des conventions bilatérales afin de bénéficier de clauses avantageuses issues de certaines de ces conventions et de créer des cas de double non-imposition/double déduction ;
- Localiser dans des pays proposant des régimes privilégiés d'imposition directe les actifs incorporels, qui sont à la base de l'essentiel de la création de valeur, notamment dans des régimes dits paradis fiscaux ; pour arriver à des taux effectifs de taxation très faibles ;
- Au sein de l'Union européenne, localiser la vente de services rendus par voie électronique sur le territoire de l'État membre dont le taux de TVA est le plus faible.

Les montages fiscaux derrière ces stratégies sont connus, comme « le double irlandais et sandwich néerlandais » et leurs variantes. Ce montage a été mis en place par tous les GAFAM (GAFA + Microsoft). Reprenons à ce titre l'encadré de Collin & Colin (2013, p.21), décrivant cette stratégie :

*« Le “double irlandais” et “sandwich néerlandais” est une stratégie d'optimisation fiscale mise en œuvre par des groupes américains, qui fait intervenir trois territoires distincts : l'Irlande, les Pays-Bas et un paradis fiscal ne pratiquant pas ou peu d'imposition des bénéfices (les Bermudes, les Îles Caïman ou Gibraltar par exemple). Les droits d'exploitation des actifs incorporels de la maison-mère américaine en dehors des États-Unis font l'objet d'une vente ou d'une concession de licence à une filiale de droit irlandais, dont les fonctions entrepreneuriales sont exercées par un établissement stable localisé dans le paradis fiscal. Tous les bénéfices réalisés en dehors des États-*

*Unis et imputables à ces actifs incorporels seront ainsi déclarés par cette filiale et, sauf à être transférés à la maison-mère américaine, non imposés par l'administration fiscale américaine (système du bénéfice mondial consolidé assorti du dispositif dit "check the box"). La société irlandaise contrôle une autre filiale établie en Irlande ("double irlandais"), qui réalise les ventes en dehors des États-Unis et enregistre le chiffre d'affaires lié. Cette seconde filiale annule en général l'essentiel de ses bénéfices via le paiement d'une redevance de propriété intellectuelle à l'établissement stable de sa maison-mère localisé dans le paradis fiscal. Cette redevance transite par les Pays-Bas ("sandwich néerlandais") pour bénéficier des clauses favorables de la convention fiscale conclue entre l'Irlande et les Pays-Bas et de l'absence de retenue à la source observée par les Pays-Bas y compris lorsque l'État d'établissement de la contrepartie — ici l'établissement stable exerçant les fonctions entrepreneuriales de la société de droit irlandais — est un paradis fiscal. Les bénéfices non imposés sont ainsi thésaurisés dans le paradis fiscal et peuvent être mobilisés pour des opérations d'investissement ou de croissance externe en dehors des États-Unis. En revanche, ils ne peuvent être transférés aux États-Unis, par exemple pour le paiement de dividendes ou pour réaliser des investissements, sauf à y faire l'objet d'un prélèvement de l'impôt sur les sociétés. Certaines périodes exceptionnelles de "tax holiday", ménagées par le Congrès en raison de circonstances exceptionnelles, permettent le rapatriement de bénéfices réalisés dans le reste du monde à des conditions fiscales plus favorables. La plus récente période de "tax holiday" a eu lieu aux États-Unis en 2004 (et avec la réforme fiscale de Trump en 2018) » (Collin & Colin, 2013, p.21). Voir également Annexe 1.*

Ces stratégies fiscales ne diffèrent pas en soi de celles d'autres multinationales, mais le contexte numérique permet d'en décupler les effets. L'économie numérique cristallise donc les problèmes connus par le système de taxation international, ce qui est d'autant plus problématique quand on sait que ce secteur prend une place de plus en plus grande dans l'économie globale. Les nouveaux modèles commerciaux ont permis aux entreprises de décentraliser leurs activités nécessitant autrefois une présence locale, rendant ainsi obsolète les règles fiscales basées principalement sur des biens tangibles et une présence physique.

D'autres aspects de l'économie numérique posent également des défis plus larges que ceux posés par les stratégies des multinationales en général au sein du système de taxation international : principalement les données, plus particulièrement celles des utilisateurs, qui sont au cœur de la création de valeur de ces multinationales du numérique. Cette création de valeur

par les utilisateurs s'apparente à du « travail gratuit » (Collin & Colin, 2013) de ces utilisateurs qui abreuvent la plateforme numérique de leurs données. Parfois même, les utilisateurs sont les créateurs du contenu de la plateforme (comme Wikipédia, voir annexe 5, 3.4 Les modèles de plateformes collaboratives) et le font de manière totalement bénévole. Le défi fiscal est ici double, puisqu'il faut pouvoir valoriser, quantifier et localiser cette création de valeur, une création de valeur issue de travail bénévole ou de données privées. En effet, premièrement, en l'absence de « contrat de travail » entre les utilisateurs d'un service numérique et l'entreprise derrière, cette dernière est difficilement liable légitimement au pays source de son utilisateur. Cet État source n'est donc pas souverain tant que ce lien légitime n'est pas assuré pour lever un impôt sur cette création de valeur.

Deuxièmement, se pose toute la question de la protection des données privées ici commercées. Dans ce cadre, l'Union européenne a réagi avec la réglementation GDPR (General Data Protection Regulation), permettant de donner plus de transparence à l'utilisation faite des données privées collectées par une entreprise et de limiter certaines utilisations, notamment de données dites sensibles.

De manière générale, les principaux défis soulevés par l'économie numérique en matière de fiscalité directe se rattachent à trois grandes catégories (OCDE, 2014, p.135-136) :

- **La notion de lien** : il est clair aujourd'hui que les règles actuelles en fiscalité ne sont plus à même d'établir de lien clair entre un État et une création de valeur dans le contexte numérique. Particulièrement quand cette création de valeur est issue de la collecte de données des utilisateurs d'un pays. Or ce lien est source de légitimité dans le système de taxation international pour qu'un Etat soit à même de pouvoir taxer un revenu.
- **Les données** : des données peuvent être récoltées dans un pays sans nécessairement que l'entreprise les ayant récoltées y ait la moindre présence physique, seulement une présence numérique. Ces données brutes peuvent ensuite être enrichies, agrégées dans des bases de données qui contiennent des données provenant de plusieurs sources. *« Cela pose la question de l'attribution de la valeur découlant de la génération de données par le biais de produits et services numériques, ainsi que celle de la qualification aux fins fiscales de la fourniture de données. »* (OCDE, 2014, p.136)
- **La qualification** qui sera faite de cette création de valeur : ces nouveaux biens et services qui suivent des modèles économiques inédits créent des incertitudes quant à leur qualification appropriée lors de leur remontée vers la société mère (redevances,

honoraires, bénéfiques...), créant notamment des possibilités de cas de produits hybrides (voir point 2.5 Arrangements hybrides [hybrid mismatches]). Cette qualification est importante, car les traitements fiscaux qui lui incombent diffèrent.

Ces défis se posent à tous les niveaux de l'administration fiscale, par exemple en Europe : l'OCDE au niveau global des règles, l'Union européenne pour toutes les réglementations européennes, et les États, qui ont un rôle crucial à jouer dans l'établissement de règles nationales allant dans le même sens que celui donné par les instances précitées.

## **4. BEPS (Base Erosion and Profit Shifting)**

### **4.1. Présentation générale et contexte**

Dans le climat général d'une fiscalité internationale désuète face à des multinationales (notamment du numérique) érodant toujours plus leur base imposable, déplaçant leurs profits par des montages fiscaux toujours plus complexes, l'OCDE en collaboration avec le G20 a développé à partir de 2013 un projet pour lutter contre l'évasion fiscale. Le projet BEPS se veut être un ensemble unique de règles équipant les gouvernements d'instruments nationaux et internationaux afin d'éviter ces évasions fiscales et de s'assurer que les profits soient taxés à l'endroit où sont ceux-ci sont générés et où a lieu la création de valeur.

Pour répondre aux problématiques du système de taxation international (voir point 2. Problèmes existants inhérents au système de taxation international), le projet BEPS comprend 15 actions. Nous ne les détaillerons pas ici, à l'exception de l'action 1, qui nous intéresse le plus, à savoir l'économie du numérique.

### **4.2. Action 1 : économie du numérique**

Sur base des défis posés par l'économie du numérique (lien – données – qualification), une série de problèmes concrets se posent.

La première difficulté renvoie à la définition même d'un établissement stable, notion au cœur du système de taxation international, aux fins des conventions fiscales et aux règles correspondantes en matière d'attribution des bénéfices (OCDE, 2017b). Les règles relatives au concept d'établissement stable peuvent renvoyer non seulement à une présence physique de l'entreprise sur un territoire, mais peut également recouvrir les cas où une entreprise exerce ses activités sans présence physique sur un territoire au travers d'un intermédiaire, appelé agent. Mais à l'heure du numérique, une entreprise peut très bien exercer des activités sur un territoire étranger sans passer par une présence physique ou un agent. En effet, ces règles, si elles ne reposent pas sur une présence physique, reposent sur l'existence d'un contrat (contrats de commissionnaires ou de prestataires de services) liant un agent à l'entreprise (faisant de cet agent un agent dépendant). Seulement comme nous l'avons vu dans le point 3. Défis posés par l'économie du numérique, l'économie du numérique repose en grande partie sur un travail dit « gratuit » (que ce soit des données ou du contenu mis en ligne par des utilisateurs), ne nécessitant pas de contrat de travail. La définition de l'établissement stable n'est donc pas assez large aujourd'hui que pour englober les cas soulevés par l'économie du numérique.

Une deuxième difficulté, liée toujours à cette définition de l'établissement stable, concerne toutes les activités dites auxiliaires ou préparatoires et qui bénéficient à ce titre d'une exemption au statut d'établissement stable (OCDE, 2017b). Ces activités permettent aux entreprises du numérique d'être au plus proche de leurs clients tout en ne créant pas d'établissement stable, synonyme d'imposition. Citons à ce titre les entrepôts qui font partie de ces activités auxiliaires au sens de la définition donnée par l'OCDE et qui permettent par exemple à Amazon de disposer de multitudes d'entrepôts, permettant de livrer plus rapidement leurs clients, sans que ceux-ci constituent en soi une présence imposable. La question est de savoir si cette restriction au statut d'établissement stable est ici légitime et donc voir à redéfinir ces notions d'activités auxiliaires ou préparatoires à la lumière des nouveaux modèles d'activités du numérique.

Mais cette question dépasse le cadre des définitions données par l'OCDE, puisqu'il apparaît que nombre de pays ne considèreraient pas qu'il existe un lien, au sens de leur législation interne, avec ce type d'activités. En conséquence, la question du lien entre un État et des activités, auxiliaires ou non, renvoie aussi aux règles internes des États en matière d'imposition des entreprises non résidentes (OCDE, 2014).

Une troisième difficulté est l'identification et la valorisation des sources de valeurs des entreprises du numérique, surtout lorsqu'il s'agit de l'utilisation de données. En effet, *« il peut s'avérer difficile, dans le cadre de l'analyse des fonctions, des actifs et des risques, d'attribuer une valeur objective aux données brutes elles-mêmes, considérées isolément des processus mis en œuvre pour collecter, analyser et utiliser ces données. »* (OCDE, 2017b, p. 117). Ces données ne sont pas retranscrites telles quelles dans un bilan d'une entreprise, au même titre que les processus les enrichissant et ne rentrent dès lors pas en compte dans le calcul du bénéfice fiscal. Des données étant ce qu'elles sont, leur valeur est très variable et dépendra notamment de leur relevance pour leur utilisateur.

De plus, une autre difficulté liée à cette valorisation est la question du lien qui existe entre la création de valeur et un État. Soit une entreprise X établie dans un pays A, vendant des données collectées dans un pays B, où elle n'a aucune présence physique. Ces données sont enrichies par l'entreprise X au cours de processus dans le pays A. Lors de l'attribution des bénéfices imposables de X, la part à attribuer à chacune de ces fonctions (la collecte des données et leur enrichissement) et la règle de répartition des bénéfices entre ces deux pays posent débat. D'autant plus lorsque ces données proviennent non pas d'un seul pays, mais d'une multitude de sources et sont agrégées en bande de données.

La question de la qualification qui sera faite de ces sources de valeur à des fins fiscales est également une difficulté concrète. C'est une refonte de la logique adoptée pour classer ces revenus qui doit être adoptée ici afin de redéfinir les règles existantes et clarifier leur application. Particulièrement dans le cas de l'économie numérique, il est nécessaire d'avoir des règles appropriées qui se justifient dans la pratique. Cette qualification est d'autant plus importante puisque, comme déjà mentionné dans le point 3.2. Stratégies fiscales et défis fiscaux plus larges, la qualification de ces revenus changera leur traitement fiscal, notamment la question des retenues à la source qui peuvent être faites par un État source. Ces retenues à la source peuvent s'effectuer sans obligation de la présence d'un établissement stable, la qualification faite des revenus pourrait donc circonvenir à la question du lien et des établissements stables.

Le rapport final de l'action 1 du projet BEPS va tenter de remédier à ces problèmes en proposant certaines solutions adaptées au secteur du numérique.

#### **4.3. Solutions possibles aux problèmes fiscaux soulevés par l'économie numérique — rapport BEPS**

Dans le rapport final du projet BEPS de 2015, sur l'action 1 « relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique », il est dit :

*« Compte tenu des importants chevauchements entre les défis relatifs aux questions du lien, des données et de la qualification, au lieu de s'efforcer de cibler chacun d'entre eux individuellement, il a été jugé plus pertinent que les options possibles se concentrent plus généralement sur la capacité des entreprises de l'économie numérique à (i) réaliser des revenus commerciaux dans un pays sans y avoir de présence physique, et (ii) utiliser les contributions d'utilisateurs dans la chaîne de valeur (y compris par la collecte et le suivi de données), et monétiser ces contributions en vendant les données à des tiers, en vendant des annonces publicitaires ciblées, en vendant l'entreprise proprement dite ou de toute autre manière. » (OCDE, 2017b, p.122)*

Dans son rapport intermédiaire de 2014, le groupe de réflexion alors en place a développé quatre options visant à solutionner les problèmes fiscaux soulevés par l'économie numérique (OCDE, 2017b) :

- Modifier les exceptions au statut d'établissement stable ;
- Créer des alternatives aux seuils existants ;

- La mise en place d'une retenue à la source sur certains types de transactions numériques ;
- L'introduction d'un droit d'accise ou d'une autre taxe.

Ces options ont ensuite été approfondies pour le rapport final de 2015 se concentrant sur les deux points (i et ii) ci-dessus. Comme mentionné précédemment, pour ce rapport final l'accent a été mis sur les liens que pouvaient avoir les problèmes posés par l'économie numérique entre eux et ces options ont donc été conçues de façon à pouvoir être intégrées en une solution unique ou être choisies individuellement (OCDE, 2017b).

Comme vu à la fin du point 4.2. supra, une des difficultés concrètes posées dans le contexte du numérique est le concept d'établissement stable dans sa définition actuelle. La partie du problème liée directement à cette définition et notamment la question des activités auxiliaires ou préparatoires est traitée par l'action 7 du projet BEPS, dédiée à ce problème. Les définitions contenues dans l'article 5 (établissement stable) du modèle de convention fiscale de l'OCDE ont été modifiées et approuvées fin 2017 afin d'inclure entre autres toutes les notions nouvelles amenées par l'économie du numérique. Cette option abordée au cours du rapport intermédiaire de l'action 1 (2014) a donc été transférée vers l'action 7 du projet BEPS.

Il reste donc à traiter la question liée au seuil de présence pour établir un établissement stable dans le secteur numérique. Comme nous l'avons vu, les règles en vigueur reposent soit sur une présence physique soit sur des modalités de contrats liant l'entreprise à un agent dépendant concluant des affaires en son nom sur un territoire. Pour les entreprises du numérique, ces seuils sont plus facilement évitables que dans d'autres secteurs et il est donc important d'apporter une solution à ce problème.

La première option analysée ici est celle d'**un nouveau lien fondé sur le concept de présence économique significative** :

*« Cette option vise à créer une présence imposable dans un pays dès lors qu'une entreprise non résidente a une présence économique significative dans ce pays, au regard de facteurs qui démontrent une interaction volontaire, inscrite dans la durée, avec l'économie de ce pays par le biais de technologies et d'autres outils automatisés. »*  
(OCDE, 2017b, p.122)

Le premier facteur proposé par le rapport BEPS est celui basé sur les recettes/revenus qui d'une manière générale sont un bon indicateur d'une présence significative lorsqu'elles sont durables

et substantielles. Ce facteur des revenus ne suffit pas intrinsèquement à établir un lien prouvant une présence économique significative, mais peut servir de base en association avec les autres facteurs ci-après. L'élément fondamental de ce facteur lors de la détermination d'un niveau seuil pourrait être le chiffre d'affaires brut généré dans le pays et pourrait être appliqué sur la base du groupe dans son ensemble plutôt que d'une entité considérée isolément, afin d'éviter le risque que les activités de vente à distance auprès de clients du même pays soient artificiellement fragmentées entre diverses entités d'une multinationale (voir dès lors point 6. Projet ACCIS et point 7. Projet de taxe à 3 % sur le chiffre d'affaires et proposition d'une réforme commune des règles de l'UE relatives à l'impôt sur les sociétés applicable aux activités numériques).

Un deuxième facteur proposé est celui d'un facteur de présence numérique, par exemple un nom de domaine local, une plateforme numérique locale, ou encore des supports de paiement locaux. En effet, bien qu'une entreprise numérique puisse interagir avec des clients d'un pays donné sans passer par ces moyens, il est d'usage pour une multinationale d'investir ces facteurs afin de créer et maintenir avec ses utilisateurs ou clients locaux une relation pertinente et durable mettant ces derniers dans une situation plus confortable.

Un troisième facteur exploré est celui lié aux utilisateurs qui, particulièrement dans les cas de modèles basés sur la collecte de données et dépendants forts d'effets de réseaux (comme les réseaux sociaux), peuvent également être un bon indicateur de participation volontaire et durable d'une entreprise au sein d'un pays. Les critères liés à ce facteur pourraient être par exemple le nombre d'utilisateurs mensuels actifs, la conclusion régulière de contrats en ligne (entre autres au moment où l'utilisateur accepte les « Conditions de service »), ou encore le volume de données collectées. L'accent serait donc mis ici sur le lieu d'origine des utilisateurs et non pas sur le lieu des fonctions de l'entreprise.

La combinaison des facteurs permettant de déterminer avec certitude et exactitude une présence économique significative n'est pas encore déterminée et sera probablement différente d'un marché à l'autre, puisque chaque marché possède des caractéristiques propres. Toutefois, il restera à établir la part du revenu attribuable à cette présence économique significative lors de la refonte des règles existantes (si ce critère de présence économique significative est validé). Deux types de méthodes ont été envisagées dans le rapport à cette fin :

- Les méthodes de la répartition fractionnaire des bénéfices
- Les méthodes fondées sur les bénéfices présumés

« L'application d'une méthode de répartition fractionnaire passerait par trois étapes : (1) la définition de la base d'imposition à partager, (2) la détermination des clés de répartition à utiliser, et (3) la pondération de ces clés de répartition. » (OCDE, 2017b, p.128). Ces méthodes n'ont pas été jugées suffisamment convaincantes pour une étude plus en profondeur du groupe de réflexion BEPS, car celles-ci s'écarteraient des normes internationales en vigueur et aboutiraient à des résultats fiscaux très différents selon que les activités soient effectuées via un établissement stable, une filiale séparée ou le nouveau lien de présence économique (OCDE, 2017b).

Pour les méthodes fondées sur les bénéfices présumés,

*« une approche possible consisterait à considérer que la présence est équivalente à une présence physique grâce à laquelle l'entreprise non résidente exerce des activités commerciales et à déterminer le revenu net présumé en appliquant un ratio des dépenses présumées aux recettes de l'entreprise non résidente provenant des transactions conclues avec des clients se trouvant dans le pays, de sorte qu'il serait aligné sur l'un des facteurs clés de l'option décrite ci-dessus. » (OCDE, 2017b, p.129).*

Le calcul du ratio varierait en fonction de plusieurs critères tels que le secteur d'activité concerné, le degré d'intégration de l'entreprise dans l'économie du pays, et le type de produit et de service fournis (OCDE, 2017b).

Ainsi, avec cette nouvelle notion de présence économique significative, la définition de l'établissement stable délimiterait mieux les cas d'abus possibles.

La deuxième option proposée dans ce rapport pour répondre aux problèmes fiscaux soulevés par l'économie numérique consiste en **une retenue à la source sur les transactions numériques** effectuées par une société étrangère, que cette retenue se fasse sur base brute ou nette. Si cette option était envisagée, il s'agirait dès lors de définir clairement le champ des transactions ainsi couvert. Si l'option sur base brute était choisie, elle présenterait l'avantage de garantir une forme de neutralité entre des formes comparables d'activité commerciale et de réduire les possibilités de litiges (OCDE, 2017b). Ainsi, « l'imposition d'une retenue à la source sur les recettes brutes serait une mesure approximative de l'impôt sur les revenus nets. » (OCDE, 2017b, p.131). Cette imposition sur base brute devrait être fixée à faible taux histoire de refléter les marges bénéficiaires habituellement réalisées (OCDE, 2017b) (voir point 7. Projet de taxe à 3 % sur le chiffre d'affaires).

Si aujourd'hui cette option semble être vivement envisagée par l'Union européenne (voir points 5. à 7.), l'OCDE notait la possibilité de contradictions avec le droit de l'Union européenne, notamment en ce qui concerne les règles contre la discrimination entre les entreprises résidentes et non résidentes. Ces règles interdiraient d'appliquer aux entreprises non-résidentes une retenue à la source finale sur une base brute, même si le taux est fixé à un niveau très bas (OCDE, 2017b).

L'imposition sur base nette quant à elle reposerait sur un lien, celle de la présence économique significative vue ci-avant et serait dès lors plus compliquée à mettre en place et offrirait sans doute plus de possibilités de litiges aux entreprises censées s'y astreindre.

Une troisième option envisagée dans ce rapport est **la mise en place d'une « taxe de péréquation »**, visant à réduire les inégalités entre les entreprises résidentes et non résidentes. Une possibilité consiste par exemple à appliquer la taxe à toutes les transactions conclues à distance avec des clients d'un pays. Une nouvelle fois, cette solution devrait être liée à celle de la présence économique significative et la taxe ne s'appliquerait que si l'entreprise maintient de façon durable cette présence. Il est à noter que pour la solution précédente d'une retenue à la source, le rapport met en garde par rapport au droit européen.

*« (U)ne option possible serait d'imposer à la fois les entités nationales et les entités étrangères. Cependant, si cette approche devait être retenue, il faudrait aussi examiner les moyens d'atténuer l'impact potentiel de la double application de l'impôt sur les bénéfices des sociétés et de la taxe aux entreprises nationales et aux entreprises étrangères imposables en vertu des règles existantes relatives à l'impôt sur les bénéfices des sociétés. » (OCDE, 2017b, p.133)*

Cette possibilité de double imposition pourrait être limitée si cette taxe était structurée de manière à s'appliquer uniquement aux situations dans lesquelles le revenu ne serait pas taxé ou le serait à un taux très faible sans elle. Une autre approche serait de permettre à un contribuable soumis à la fois à l'impôt sur les bénéfices des sociétés et à cette taxe de péréquation d'imputer cette taxe au montant de son impôt sur les bénéfices (OCDE, 2017b).

Ces options ont ensuite été évaluées sur base des principes fiscaux fondamentaux (voir point 1. Système de taxation international), à savoir la neutralité, l'efficacité, la certitude, la simplicité, l'efficacité, la flexibilité et l'équité.

Comme déjà mentionné, l'option qui consiste à modifier les exceptions au statut d'établissement stable, notamment concernant les exceptions des activités dites auxiliaires ou préparatoires, a été mise en œuvre dans l'action 7, dédiée au concept d'établissement stable et des modifications ont été adoptées pour que cette définition ne permette plus des cas d'érosion de la base fiscale ou de déplacements de profits.

En ce qui concerne les autres options, à savoir le nouveau lien sous la forme d'une présence économique significative, la retenue d'impôt sur certains types de transactions numériques et la taxe de péréquation, ces options n'ont pas été recommandées, à ce stade, pour le projet BEPS en tant que norme internationalement acceptée. En effet, celles-ci nécessiteraient une révision en profondeur des normes fiscales internationales fondamentales et impliqueraient des travaux supplémentaires (OCDE, 2017b). Néanmoins, l'OCDE laisse la liberté aux pays d'introduire une de ces options soit dans leur législation nationale, soit dans leurs conventions bilatérales (à condition que le respect des autres règles soit garanti). Les conclusions de ce rapport se veulent attentistes des résultats provoqués par les changements induits par le projet BEPS dans son ensemble.

#### **4.4 Autres solutions possibles aux problèmes fiscaux soulevés par l'économie numérique — littérature**

D'autres solutions ont été envisagées par le reste de la communauté scientifique pour résoudre les problèmes BEPS qui se posent dans l'économie numérique.

À ce titre, citons Marc Bourreau et al. (2017), qui ont établi au cours de leur travail un modèle sur les plateformes numériques basées sur les modèles économiques du numérique dépendant des données utilisateurs et des revenus publicitaires.

Leur première proposition se base sur un modèle dans lequel l'utilisateur ne paye rien (par exemple : les réseaux sociaux) et consiste en **une petite taxe sur la collecte de données**. Cette taxe pourrait néanmoins être contre-productive, car elle est en concurrence avec la TVA (cette taxe générant une diminution des activités soumises à la TVA). Dès lors, Bourreau et al. proposent également **une taxe sur la publicité**. Les effets de ces deux taxes seraient neutres, que cela soit sur le volume des données collectées ou sur le volume de publicités diffusées et permettraient de générer une hausse des revenus générés par les taxes pour les États (Bourreau et al, 2017).

Leur deuxième proposition se base sur un modèle dans lequel l'utilisateur souscrit à un abonnement et consiste à nouveau en **une petite taxe sur la collecte de données**. Ici, cette taxe

devrait induire une augmentation du prix de l'abonnement qui entraînerait une réduction du nombre d'utilisateurs et donc une diminution du volume de données collectées. Les conséquences seraient que le bien-être total et les revenus de la fiscalité s'en retrouveraient diminués. Dès lors, la proposition s'est déplacée sur **une taxe sur la publicité ou sur l'abonnement** qui serait préférable à une taxe sur la collecte de données.

L'introduction d'une taxe sur la collecte de données n'est donc pas concluante si le taux de la TVA est suffisamment élevé. Par contre, une taxe sur la publicité ou sur les abonnements peut lever des revenus fiscaux supplémentaires et serait donc une possibilité à prendre en compte pour les gouvernements (Bourreau et al, 2017).

Dans un autre document de Baez & Brauner (2015), nous pouvons citer leur proposition de créer une taxe sous la forme d'**une retenue à la source sur les transactions numériques dans les transactions B2B** (entreprises à entreprises). Tous les paiements effectués par des entreprises à des bénéficiaires enregistrés devraient être soumis à une retenue à la source finale de 10 %. Ces paiements peuvent être exonérés de la taxe sur présentation des codes d'enregistrement et d'exemption par les bénéficiaires enregistrés. Tous les paiements aux bénéficiaires non enregistrés devraient être soumis à une retenue à la source non définitive de 15 % (Baez & Brauner, 2015). A contrario d'autres taxes qui reflètent les choix politiques nationaux des gouvernements, ces taux devraient être fixés internationalement dû à la nature transfrontalière de ces transactions numériques, et ce afin de garantir l'équité de la division des revenus d'une telle taxe. Ce type de taxe présente l'avantage de la simplicité à mettre en place et une neutralité dans le traitement des entreprises, contrairement à des réformes plus en profondeur, que Baez & Brauner recommandent plus pour le futur. En effet, les taxes de retenue à la source sont pratiques, mais en inadéquation avec le système en place, dominé par la taxation sur revenus nets (Baez & Brauner, 2015).

Enfin, citons un dernier rapport de Bacache et al. Dans ce rapport, il est développé cinq modèles théoriques pour analyser les effets de la fiscalité sur l'économie numérique.

*Le premier modèle, inspiré par les plateformes de réseaux sociaux, traite des externalités de réseau, de la coordination des utilisateurs et de la concurrence en présence de fiscalité spécifique.*

*Le deuxième modèle, axé sur les marchés bifaces<sup>3</sup>, analyse les effets de la fiscalité sur une plateforme mettant en relation utilisateurs et annonceurs publicitaires, et propose une étude comparative de la fiscalité de chaque côté du marché.*

*Le troisième modèle traite de la collecte et de l'exploitation de données personnelles et étudie l'effet de différentes taxes sur le niveau d'exploitation de données.*

*Les deux derniers modèles traitent des répercussions de la disparition des frontières géographiques sur le commerce et analysent comment l'émergence du commerce électronique affecte la concurrence fiscale entre pays qui fixent les taxes à la consommation. Un modèle met l'accent sur l'absence de discrimination par marché géographique avec des plateformes d'échange comme eBay. L'autre modèle met en lumière les effets de substitution entre transfrontaliers. (Bacache et al, 2015, p. 7-8)*

Ces modèles sont développés sur base de quatre caractéristiques de l'économie numérique que le groupe d'auteurs a déterminées comme étant principales, à savoir :

- (i) Un brouillage des frontières géographiques qui rend plus complexe l'attribution d'activités à des juridictions précises,*
- (ii) Des externalités de réseau importantes qui donnent un pouvoir de monopole aux plateformes en raison de problèmes de coordination des utilisateurs,*
- (iii) Ses marchés multiface<sup>3</sup>, car les plateformes sont utilisées pour connecter différents acteurs, et les stratégies de fixation des prix sur les différentes faces de la plateforme sont interdépendantes,*
- (iv) La collecte et l'exploitation de données personnelles téléchargées, comme intrants dans la chaîne de valeur de la plateforme. (Bacache et al, 2015, p. 7)*

De ces modèles, Bacache et al. tirent dans leur rapport une série de recommandations pour répondre à la question de la taxation des activités du numérique.

Premièrement, il est recommandé de mettre en place des mesures statistiques de l'activité des plateformes numériques. Les taxes mises en place par la suite se baseraient sur ces mesures, telles que le nombre d'utilisateurs, le volume de données collectées, l'identité des annonceurs, et cetera.

---

<sup>3</sup> Marchés mettant en relation deux (ou plus) catégories distinctes de clients par l'intermédiaire d'un agent, ou d'une plate-forme.

La deuxième recommandation porte sur la détermination de nouvelles règles de partage des bénéfices des sociétés qui, selon ce rapport, devraient se baser sur le nombre d'utilisateurs dans la juridiction d'une administration fiscale.

En l'absence d'une telle règle de partage des bénéfices des sociétés, il est préconisé un impôt sur base des ventes ou revenus publicitaires générés dans la juridiction de l'administration fiscale.

En l'absence des deux points ci-dessus, il est préconisé de mettre en place une taxe sur base de l'activité de la plateforme (nombre d'utilisateurs, flux de données ou nombre d'annonceurs). Cette solution présente des externalités négatives, de manière similaire au cas Bourreau et al. vu ci-avant, où les utilisateurs voient leurs coûts augmenter et certains quittent donc la plateforme. Elle ne doit donc être employée que lorsqu'une taxation sur les profits ou les revenus est impossible. (Bacache et al, 2015)

Le rapport de Bacache et al. présente encore quatre autres recommandations que nous n'aborderons pas ici.

Ces rapports, que ce soient le rapport final de l'action 1 BEPS de l'OCDE ou les rapports de la littérature scientifique proposent des options pour répondre aux problèmes posés par les multinationales du numérique. Néanmoins, ces options ne cadrent pas avec le système de taxation international d'aujourd'hui, ce qui nous fait dire que ce système doit changer dans le fond (sur quels concepts il se base, notamment celui d'établissement stable et de prix de transfert) et la forme (les définitions et les règles existantes). Les travaux des lectures scientifiques prônent ce changement des normes internationales, tandis que le rapport de l'action 1 du projet BEPS préconise un statu quo en attendant les effets du projet BEPS dans son ensemble. Les options d'autres taxes que nous qualifierons de court-termismes, à savoir des retenues à la source sur les transactions numériques ou des taxes sur les revenus bruts des principaux moteurs de création de valeur du secteur numérique, sont ici envisagées, mais dans leur ensemble déconseillées de par leurs possibles externalités négatives.

## **5. Union européenne**

### **5.1. Contexte de la fiscalité européenne**

L'Union européenne, dont les États membres suivent les modèles de l'OCDE, possède également ses propres traités multilatéraux traitant de questions fiscales au sein du marché intérieur. Les premières dispositions ont vu le jour en même temps que les balbutiements de

cette Union en 1957 au cours du traité de Rome et se retrouvent dans les articles 90 à 94 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union européenne (TFUE). Ces dispositions visent notamment à interdire la discrimination fiscale au niveau des impôts directs et indirects (El Bakkali & Gérard, 2012).

Comme déjà mentionné dans le point 1. Système de taxation international, « *toute règle ou toute condition relatives au régime fiscal des membres ou des anciens membres relèvent de l'unanimité au sein du Conseil* » (Journal officiel de l'Union européenne, 2008, article 223.2). Cela implique que l'harmonisation fiscale au sein de l'Union européenne, en matière de fiscalité directe, passe par des directives européennes transposées en droit national. L'Union européenne ne peut pas légiférer directement des questions de fiscalité sans cette unanimité des États membres, ce qui en pratique signifie qu'elle ne peut a priori jamais légiférer tant il est difficile d'obtenir un consensus de 28 pays membres. La coopération dans ce domaine reste donc difficile à l'heure de grands changements, provoqués notamment par les multinationales du numérique.

En effet, et surtout dans ce domaine du numérique, les intérêts économiques des 28 sont divers et variés. Certains États occupent une position attrayante pour le secteur numérique de par leur position centrale au sein de l'Union, de par leur nombre d'utilisateurs potentiels (population) avec une certaine unité linguistique, ou encore leur nombre d'annonceurs potentiels. Ce sont les « grands pays de l'UE » au sein desquels les sociétés étrangères veulent naturellement investir et à ce titre nous pouvons citer la France, l'Allemagne ou encore l'Italie. En périphérie de ces États se trouvent des États souvent plus petits et donc naturellement moins attrayants. Une manière pour ces États d'attirer les investissements étrangers peut alors prendre la forme de dispositions fiscales intéressantes. À ce titre nous pouvons citer la Belgique, les Pays-Bas, le Luxembourg ou encore l'Irlande. Ces dispositions fiscales intéressantes prennent différentes formes telles que ces pays l'ont politiquement décidées. Cette pluralité a une double conséquence pour les multinationales du numérique :

- Premièrement, une part importante d'énergie et de ressources est employée dans l'administration de ces différentes fiscalités.
- Deuxièmement, une multinationale peut profiter de toutes ces spécificités étatiques pour parvenir à des montages fiscaux intéressants en localisant ses actifs dans les localités où elles seront effectivement le moins taxées.

S'installe alors un contexte d'inefficience et de complexité de la fiscalité européenne dans son ensemble au sein duquel quelques multinationales du numérique tirent parti de ce manque d'harmonisation pour ne payer que très peu d'impôt, deux fois moins que leurs équivalents de secteurs traditionnels (Stanley-Smith, 2017). Ce manque de neutralité entre pays et secteurs instaure un climat de concurrence fiscale au sein de l'Union européenne érodant la base fiscale totale et rendant le consensus des pays membres difficile à trouver. Le rôle de l'Union et de l'OCDE devrait être dès lors d'œuvrer à réconcilier ses conflits d'intérêts inter-États (Morgan, 2017). Mais en ce qui concerne l'Union européenne, les directives en place ne suffisent pas à aller dans ce sens, voir aggravent certaines situations (voir Annexe 6). La solution plébiscitée par l'UE est alors devenue l'adoption d'une base commune aux pays membres consolidée pour l'impôt des sociétés (l'ACCIS). Mais encore une fois, ce genre de dispositions nécessite l'unanimité des pays membres et certains se sont déjà montrés opposés à ce projet.

Cette situation ne convient évidemment pas aux États voulant légiférer sur le sujet et des projets se lancent unilatéralement. C'est par exemple le cas de la taxe sur le chiffre d'affaires à 3 %. L'initiative a d'abord été française et a rapidement trouvé un soutien allemand puis italien (Ducourtieux, 2017). Si bien que l'idée a désormais été adoptée par la commission.

Notons que la concurrence fiscale exacerbée en Europe a poussé à la baisse les taux d'imposition nominaux, passant en moyenne d'un taux de 32 % en 2010 à 23 % en 2016 (Siquier-Delot, 2017).

## **6. Projet ACCIS (Assiette Commune Consolidée pour l'Impôt des Sociétés)**

Dans ces débats européens se trouve le projet ACCIS, un « vieux » projet européen qui ressurgit depuis peu comme réel aboutissement d'une harmonisation fiscale au niveau de l'Union.

L'idée du projet démarre en 2001 lors d'une publication de la Commission européenne présentant les obstacles fiscaux néfastes au bon fonctionnement du marché intérieur. Selon la commission, l'existence d'une pluralité de systèmes fiscaux nationaux différents au sein de l'Union entraînerait des pertes d'efficacité et empêcherait les pleins bénéfices dus au marché unique. L'idée d'une assiette fiscale consolidée germe alors et fait son cheminement jusqu'à une proposition de directive déposée au Parlement européen en 2011 (El Bakkali & Gérard, 2012). Selon le mécanisme ACCIS alors présenté, chaque groupe de sociétés calcule une base taxable européenne en utilisant un seul et unique référentiel au niveau européen (l'assiette commune consolidée) (El Bakkali & Gérard, 2012), et non plus en calculant une base taxable

pour chaque entité établie, la méthode traditionnelle de la comptabilité séparée, dans les différentes juridictions utilisant différents systèmes de taxation. Une fois cette assiette commune consolidée calculée, celle-ci est répartie entre les États membres concernés, c'est-à-dire ceux pour lesquels un lien légitime a été établi avec l'activité de l'entreprise, et chacun d'eux peut alors librement appliquer à la fraction de la base consolidée qui lui revient, le taux de taxation national défini souverainement (El Bakkali & Gérard, 2012).

L'un des avantages majeurs d'ACCIS était de mettre fin aux stratégies fiscales intragroupes, notamment sur les prix de transfert et de réallouer les bénéfices fiscaux de manière plus juste entre les États.

Ce projet a été rejeté en 2012 par le Conseil européen, la proposition étant trop ambitieuse pour parvenir à un accord unanime des États membres, mais réintroduit en 2016 dans une approche en deux temps ;

- Une assiette commune de l'impôt des sociétés, avec un mode de calcul du bénéfice imposable harmonisé au niveau européen,
- Une assiette commune consolidée de l'impôt sur les sociétés pour permettre aux entreprises établies en Europe de compenser leurs pertes et profits au niveau de leur société mère ;

et fait partie du programme européen de réforme de l'impôt des sociétés. Afin de bien différencier les deux propositions dans ce point 6. consacré au projet ACCIS, nous nommerons désormais AC(C)IS la proposition de 2016, en référence à cette idée d'une approche en deux temps, et ce jusqu'à la fin de ce point.

Le plan d'action de la Commission (2015), dans lequel AC(C)IS joue un rôle central, est censé parvenir à créer un environnement fiscal coordonné au sein de l'Union, ce qui se traduit par une fiscalité plus équitable, des recettes plus stables et un environnement plus propice pour les entreprises (Commission européenne, 2015). Ce plan d'action se décline en 5 éléments ;

- AC(C)IS,
- Garantir une fiscalité équitable par laquelle les bénéfices sont taxés là où ils sont réalisés,
- Créer un meilleur environnement pour les entreprises,
- Accroître la transparence,
- Amélioration de la coordination au sein de l'UE ;

pour répondre aux objectifs suivants : rétablir le lien entre la fiscalité et la localisation de l'activité économique; veiller à ce que les États membres puissent correctement évaluer l'activité des entreprises dans leur juridiction; créer un environnement plus compétitif et favorable aux entreprises; la protection du marché unique et la garantie d'une approche européenne forte en matière de fiscalité des entreprises (EPRS, 2017).

Nous ne nous intéresserons ici qu'au point AC(C)IS qui est probablement le point le plus ambitieux et novateur pour la fiscalité européenne.

La première grande différence entre la proposition de 2011 et celle-ci, hormis l'implémentation en deux temps, est qu'AC(C)IS serait ici obligatoire pour les grands groupes (chiffre d'affaires au-dessus de 750 millions €) établis dans un pays membre, mais également pour des sociétés étrangères vis-à-vis de leurs établissements stables européens (EPRS, 2017).

Deuxièmement, le régime comprendra ici tout un éventail de règles contre l'évasion fiscale et s'inscrit clairement comme un mécanisme de lutte contre ces pratiques. Tandis que la proposition de 2011 avait comme ambition principale d'alléger la charge administrative des entreprises, AC(C)IS se présente désormais comme l'instrument permettant à la fiscalité des entreprises européennes d'être plus équitable et plus efficace au sein du marché unique. En effet, « *l'assiette commune permettrait de résorber les disparités entre les systèmes nationaux, qui sont souvent exploitées par ceux qui se livrent à la planification fiscale agressive.* » (Siquier-Delot, 2017, p.15), les transactions intragroupes étant neutralisées par le texte AC(C)IS, et les bénéfices consolidés du groupe répartis de manière équitable (selon la formule de répartition AC(C)IS), il ne serait plus possible de manipuler les prix de transfert (Siquier-Delot, 2017). C'est d'ailleurs dans ce contexte que, comme vu ci-avant, le régime serait ici obligatoire pour les grands groupes (chiffre d'affaires au-dessus de 750 millions €), car ce sont ceux qui bénéficient le plus des stratégies fiscales agressives.

### **6.1. Formule de répartition**

AC(C)IS repose sur une formule de répartition pour allouer les bénéfices taxables entre les États membres. Cette formule est la suivante :

$$\text{Part A} = \left( \frac{1}{3} \frac{CA A}{CA Gr} + \frac{1}{3} \left( \frac{1}{2} \frac{MS A}{MS Gr} + \frac{1}{2} \frac{Nb \text{ employés } A}{Nb \text{ employés } Gr} \right) + \frac{1}{3} \frac{Im A}{Im Gr} \right) * \text{assiette imposable consolidée}$$

Où:

- A est une entité du groupe (Gr) établie dans un état membre de l'UE

- CA représente le Chiffre d’Affaires
- MS représente la Masse Salariale
- Im représente les immobilisations corporelles

Ce mécanisme d’assiette consolidée n’est pas neuf et existe déjà aux États-Unis ou au Canada. La formule de répartition européenne se base d’ailleurs sur ces deux formules existantes. Les trois facteurs principaux de cette formule, à savoir le chiffre d’affaires, les immobilisations corporelles et le facteur main-d’œuvre (divisé entre masse salariale et nombre d’employés) proviennent du modèle américain, mais ACCIS ne suit pas les États-Unis dans l’opportunité laissée aux États de choisir eux-mêmes les poids relatifs respectifs de ces facteurs. Ceci en revanche provient de la pratique canadienne par laquelle la Commission européenne reprend l’unicité de la formule et l’égalité des poids (El Bakkali & Gérard, 2012).

Cette formule joue un rôle central dans le mécanisme de lutte contre l’évasion fiscale, de par les facteurs choisis et leur poids. En effet,

*« si la formule donne un poids relatif important à un facteur que la firme multinationale peut déplacer, comme une unité de production, la concurrence fiscale peut être vive, voire exacerbée par la réforme. Par contre, si la formule donne un poids relatif plus important à un facteur que la firme ne peut déplacer, comme la clientèle finale — selon le principe de la destination — la concurrence fiscale peut être réduite par l’adoption de l’accis. »* (El Bakkali & Gérard, 2012, p.57)

Or c’est précisément cette concurrence fiscale qui, en Europe, joue un rôle néfaste favorisant les évasions fiscales. Si celle-ci persiste avec AC(C)IS, de nouvelles formes de transferts de bénéficiaires ne manqueront pas de voir le jour, notamment en manipulant la clé de répartition (Fuest, 2008, comme cité dans Siquier-Delot, 2017).

Passons donc en revue ces différents facteurs afin d’analyser leur impact potentiel :

- Le facteur **chiffre d’affaires**. S’il paraît difficile pour une entreprise de manipuler son chiffre d’affaires réalisé au sein d’un État, il est en revanche plus aisé de gonfler artificiellement le chiffre d’affaires d’une autre entité basée dans un autre État afin de manipuler la clé de répartition. Ainsi, le deuxième État ici aurait une quote-part de l’assiette imposable consolidée plus importante que le premier sur ce facteur. Le chiffre d’affaires ne semble donc pas être intrinsèquement un facteur très transparent et reste manipulable par des groupes multinationaux.

- Le facteur **main-d'œuvre**. Il est souvent considéré comme celui qui présente le moins de possibilités d'évitement fiscal (Siquier-Delot, 2017). En effet, les travailleurs ne sont pas des facteurs de production aisément délocalisable (famille, attachement au pays, maison, et cetera). En revanche, ce facteur tel que présenté dans la proposition de la Commission européenne présente quelques limites.

Premièrement, la formule alloue pour le facteur main-d'œuvre une moitié de poids à la masse salariale et une autre moitié au nombre d'employés. Le problème ici est que les pays développés, qui ont tendance à avoir une main-d'œuvre domestique qualifiée et donc chère mais en nombre plus réduit, se retrouvent soit favorisés soit défavorisés par cette mesure. En effet, à nombre d'employés équivalents, le pays avec le niveau de vie le plus haut nécessitera une masse salariale plus grande et donc récoltera une quote-part de l'assiette commune consolidée plus importante. Par contre, à masse salariale équivalente, le pays avec le niveau de vie le plus bas sera favorisé (car le nombre d'employés y sera plus élevé). Le dumping fiscal pourrait dès lors se coupler avec le dumping social pour attirer les investissements des sociétés étrangères.

Deuxièmement, comme nous l'avons vu pour l'économie du numérique, les entreprises de ce secteur ont une présence traditionnelle (immobilisations corporelles, main d'œuvre...) relativement faible. En effet, celles-ci peuvent exercer une activité économique dans un État en opérant de l'extérieur du territoire concerné. Il n'est donc pas sûr que dans le cadre de l'économie du numérique, la formule AC(C)IS soit appropriée pour répondre aux enjeux soulevés par l'évasion fiscale de ce secteur.

- Le facteur **immobilisations**. Dans ce facteur immobilisations ne sont reprises que les immobilisations corporelles, qui sont censées être liées directement à une présence significative de l'entreprise. Les immobilisations incorporelles ont été exclues dans la mesure où les intangibles sont justement considérés comme facilement transférables et difficiles à évaluer (Siquier-Delot, 2017). Cette exclusion pourrait défavoriser les États où des sociétés holdings ou financières se seraient implantées. La question est de savoir quelle est la part de ces sociétés dans la création de valeur du groupe. Ce facteur immobilisations semble donc insuffisant puisqu'il exclut du paysage AC(C)IS un bon nombre de sociétés présentes en Europe, d'autant que certains États se sont « spécialisés » dans l'accueil de ce type de sociétés (par exemple le Luxembourg).

De plus, comme pour le facteur main d'œuvre, dans le cadre de l'économie numérique il est plus aisé d'opérer de l'extérieur d'un territoire et donc de n'y avoir que très peu d'immobilisations corporelles. La présence de ce facteur serait donc minime pour

certaines sociétés. Une nouvelle fois, la formule AC(C)IS ne semble pas la plus appropriée pour répondre aux défis de l'économie du numérique.

La formule AC(C)IS semble donc, avant même l'entrée en vigueur de la directive, déjà obsolète et ne répondant pas aux enjeux d'une économie grandissante et au cœur des plus grandes sources d'évasion fiscale, à savoir l'économie du numérique. Certes ces enjeux sont au cœur du plan BEPS de l'OCDE, mais les projets européens devraient pouvoir prendre en compte ces réalités totalement prégnantes dans l'économie actuelle (Siquier-Delot, 2017). Signalons notamment les notions d'établissements stables et de liens qui sont au cœur des principes de la répartition des bénéfices taxables. Si le projet AC(C)IS veut pouvoir répondre à ses questions, il devra définir très clairement où se trouvent les créations de valeur d'une entreprise et cela passe par des facteurs de répartition adaptés. Les députés européens Paul Tang et Alain Lamassoure proposent, par exemple, d'adapter le projet de directive AC(C)IS en y introduisant la notion de présence numérique (digital presence) (Siquier-Delot, 2017). On peut également imaginer des systèmes de retenues à la source, ou des droits d'accises, provisoires ou non afin de renforcer la robustesse d'un tel projet du moins à son lancement.

## **6.2. AC(C)IS, enjeux, défis et opportunités**

Au-delà de la formule, AC(C)IS est au cœur d'enjeux plus larges, notamment sur la construction européenne et constitue à ce titre une source de défis et d'opportunités pour l'Europe, mais aussi pour les entreprises.

La souveraineté fiscale des États est remise en question par ce projet. L'adoption d'une telle norme en Europe impliquerait pour les États membres de se priver d'un large choix de possibilités fiscales dans le cadre d'élaboration de stratégies économiques et budgétaires (Siquier-Delot, 2017). Or c'est précisément pour ces raisons que les décisions fiscales en Europe doivent se voter à l'unanimité, sans laquelle certains pays perdraient cette souveraineté. Il est à noter ceci dit qu'une telle réforme représenterait un pas énorme dans la construction européenne, puisque ce serait la première fois qu'une telle harmonisation en matière de fiscalité directe serait adoptée. Ce débat sur l'AC(C)IS renvoie donc également à des débats politiques entre les pro-Européens qui veulent donner plus de pouvoir à l'Union européenne et ceux qui veulent que les États gardent leur souveraineté. Dans ce cadre, la fiscalité européenne doit répondre aux critères de subsidiarité et de proportionnalité. Le principe de subsidiarité vise à privilégier le niveau inférieur d'un pouvoir de décision (ici les États membres) aussi longtemps que le niveau supérieur (l'Union européenne) ne peut agir de manière plus efficace. Le principe de proportionnalité recommande lors d'actions européennes de ne pas aller au-delà de ce qu'il

est nécessaire de faire pour la réalisation des objectifs (afin de ne pas empiéter sur la souveraineté nationale des États membres). Pas sûr donc que tous les États soient prêts à abandonner leur souveraineté fiscale dans le cadre du projet AC(C)IS. Ces États pourraient justifier leur non-adhésion par les principes de proportionnalité et de subsidiarité qu'ils trouveraient enfreints. Et le point suivant pourrait aller dans ce sens.

Avec l'adoption d'AC(C)IS, le critère de comparaison principal entre États sur le plan fiscal sera le taux nominal de taxation. Dans un certain sens, ce critère est plus simple pour les entreprises et plus transparent pour les États et les organismes supranationaux. Mais le risque d'une concurrence fiscale accrue entre les États membres est du coup plausible, poussant ces taux nominaux vers le bas, selon le principe que le pays proposant les taux le plus bas entre des pays comparables risque d'attirer le plus d'investissements étrangers. Dès lors, même si l'assiette fiscale augmente avec le projet AC(C)IS, les recettes fiscales des États sont plus incertaines et dépendront du résultat de cette course au taux le plus bas. Les principes de subsidiarité et de proportionnalité ne seraient dès lors pas remplis.

Le côté obligatoire d'AC(C)IS pour certaines entreprises (celles avec un chiffre d'affaires supérieur à 750M), mais optionnel pour les autres, offre des opportunités de choix stratégiques pour ces dernières qui devront opter ou non pour la méthode AC(C)IS. L'évaluation de cette opportunité a un coût pour ces entreprises, il n'est donc pas sûr que beaucoup y investiront des ressources les premières années. De plus, les entreprises s'engageant dans AC(C)IS le font pour une période minimum de 5 ans, ce qui implique une certaine perte de flexibilité par rapport à ce choix. Or la flexibilité en matière de fiscalité pour les entreprises est assez importante. On risque donc d'avoir d'un côté les entreprises prises dans le champ d'application d'AC(C)IS étant donné leur chiffre d'affaires et les autres qui resteraient dans le système actuel. Cette situation pourrait distordre quelque peu la concurrence entre petites et grandes entreprises sur le court terme. « *Le seuil de 750 millions d'euros risque de poser des problèmes de distorsions de concurrence entre les multinationales et les groupes de plus petite taille.* » (Siquier-Delot, 2017, p.28).

AC(C)IS pourrait dès lors induire une réorganisation pour ces groupes contraints à l'adoption du mécanisme. « *Certaines orientations stratégiques clés pourraient être reconsidérées, qu'il s'agisse par exemple du mode d'implantation des groupes, des investissements à réaliser ou de la localisation de leurs ressources.* » (Siquier-Delot, 2017, p.22). Ces considérations ont premièrement un coût pour ces entreprises et surtout pour les États et la main-d'œuvre concernée. La question est donc de savoir si ces coûts dans le court terme pourraient être

compensés par les bénéficiaires à long terme du projet AC(C)IS. Il est très difficile de prévoir toutes ces données et donc de répondre à cette question.

Néanmoins à long terme, « *la mise en œuvre d'une assiette commune permettrait d'aboutir à un langage commun dans les pratiques, ainsi qu'à une traduction dans la méthode utilisée en interne dans les différents pays européens.* » (Siquier-Delot, 2017, p.23). Ceci aurait pour effet d'apporter plus de simplicité et de transparence à la fiscalité européenne.

*« La remontée et la collecte d'informations pourraient être harmonisées, avec une méthode uniforme et commune au niveau européen. Les outils de contrôle, de gestion et de reporting seraient transposables d'un pays à l'autre, donnant ainsi une vue d'ensemble immédiate et aisée sur l'ensemble du groupe. L'ACCIS faciliterait ainsi le diagnostic et l'évaluation de la charge fiscale. »* (Siquier-Delot, 2017, p.23).

Pour les entreprises également, la consolidation au niveau européen représenterait une simplification de leurs pratiques, notamment sur les questions de double imposition et de prix de transfert, qui à long terme devrait leur éviter les coûts liés à ces pratiques. L'AC(C)IS permettrait de réduire de manière significative les coûts administratifs auxquels sont confrontés les groupes européens.

Il est donc difficile au regard de ces défis et opportunités d'évaluer l'impact qu'AC(C)IS aura sur les États et les entreprises. La seule certitude est que si le projet est adopté, il devra être évalué sur le long terme, car les effets court terme risquent d'être négatifs.

### **6.3. Scénarios possibles pour AC(C)IS**

Il est important de rappeler que la nouvelle proposition AC(C)IS prévoit une implémentation en deux temps : dans un premier temps, l'adoption de l'assiette commune et dans un second temps, celle de la consolidation. Le timing séparant ces deux temps n'est pas encore précisé, créant une incertitude pour les entreprises, ce qui représenterait un coût pour celles-ci lors de l'entrée en vigueur potentielle de AC(C)IS (l'incertitude impacte leur stratégie, que ce soit au niveau des investissements à réaliser ou des lieux d'implantation de certaines activités) (Siquier-Delot, 2017).

Siquier-Delot (2017) parle de quatre scénarios possibles pour l'Europe fiscale de demain. Ces quatre scénarios ont été construits autour de deux axes (voir annexe 2) :

- Le mode de coordination au niveau européen : priorité aux directives européennes en vue d'une harmonisation ou, au contraire, priorité aux politiques nationales et/ou régionales.
- Le degré d'ambition des États membres : absence totale de volonté politique de s'accorder au niveau européen ou, au contraire, volonté politique forte des États membres.

Le premier scénario identifié est un scénario où l'harmonisation fiscale européenne ne se produit pas et la concurrence fiscale reste dans le cadre dans lequel elle s'opère actuellement. Dans ce scénario, AC(C)IS n'est donc pas adopté et une situation de statu quo prend l'ascendant.

Un deuxième scénario possible est celui de l'harmonisation partielle, à savoir l'adoption de l'assiette commune sur l'impôt des sociétés (ACIS) sans jamais parvenir à la consolidation. Si le projet AC(C)IS reste bloqué au premier temps de son approche en deux temps, le risque d'une course au moins-disant fiscal entre les pays membres est réel. Pour atténuer cet effet, Siquier-Delot (2017) propose la mise en place d'un corridor de taux d'impôt sur les sociétés entre lequel devraient se placer les taux nominaux des pays membres.

Le troisième scénario est celui de la mise en place de l'AC(C)IS dans sa totalité, à savoir la première phase de l'assiette consolidée et la deuxième phase de la consolidation. L'implémentation en deux temps pourrait alors prendre trois formes (Siquier-Delot, 2017) :

- **ACIS sans date limite d'adoption pour l'AC(C)IS.** C'est le cas où un accord est trouvé pour le lancement de l'assiette imposable commune, mais pas encore pour la consolidation. Dans ce cas, cette situation temporaire rejoindrait le scénario 2, même si ici l'étape de la consolidation sera franchie, mais sans certitude quant au calendrier de cette deuxième phase.
- **ACIS avec date limite d'adoption pour l'AC(C)IS.** Ici, un accord serait trouvé sur l'assiette commune avec obligation de se prononcer sur la consolidation dans un délai déterminé. Ce scénario amènerait déjà plus de certitude pour les entreprises qui pourraient ainsi mieux anticiper la mise en place du projet.
- **ACIS et AC(C)IS adoptés en même temps, mais mis en place en deux temps.** Ici la certitude serait encore plus grande puisque l'adoption de la directive serait pleinement actée. Seul l'échelonnement en deux phases pourrait par exemple prendre du retard

(comme pour tout projet). Néanmoins, au vu de la situation actuelle des débats autour d'ACCIS, ce scénario a peu de chance d'aboutir dans l'immédiat.

Le dernier scénario serait celui d'une convergence fiscale, mais sans passer par le projet ACCIS. Comme nous l'avons vu, le projet ACCIS est loin de faire l'unanimité et présente quelques failles majeures qui le rendent peut-être déjà obsolète pour les enjeux d'avenir comme l'Europe du numérique. *« L'avenir se trouve peut-être dans une voie intermédiaire pour atteindre un équilibre entre harmonisation et souplesse. »* (Siquier-Delot, 2017, p.49). Les États qui composent l'Union européenne forment un ensemble hétérogène et dès lors la souveraineté fiscale de chacun importe beaucoup. Une harmonisation fiscale, comme présentée aujourd'hui par le projet ACCIS peut sembler être un fantasme européen trop loin des réalités des États membres qui le composent.

Ce dernier scénario semble aujourd'hui le plus probable. En effet, certains États sont ouvertement contre le projet ACCIS et l'harmonisation fiscale qui en découle, privant les États de tout un panel de mécanismes fiscaux. De l'autre côté, certains États se sont posés en acteur contre l'immobilisme européen et convergent petit à petit vers une solution d'« hétérogénéité minimale » (Siquier-Delot, 2017). Ce sont ces initiatives étatiques qui ont donné naissance à un projet européen d'une taxe sur le chiffre d'affaires à 3 % (voir ci-après).

*« Il paraît plus que nécessaire, au regard des enjeux de lutte contre la fraude et l'évasion fiscale, de s'aligner davantage sur des standards dominants et de faire converger les législations en ce sens pour éliminer progressivement les disparités fiscales. Pour autant, une certaine flexibilité devrait être laissée pour permettre de prendre en compte la diversité des pays qui se rassemblent au sein de l'Union européenne et les spécificités de chacun. »* (Siquier-Delot, 2017, p52)

## **7. Projet de taxe à 3 % sur le chiffre d'affaires et proposition d'une réforme commune des règles de l'UE relatives à l'impôt sur les sociétés applicable aux activités numériques**

Ce 21 mars 2018, la Commission européenne a proposé de nouvelles règles visant à garantir que les activités des entreprises numériques soient imposées dans l'UE d'une manière équitable et propice à la croissance (Commission européenne, 2018). Ces propositions, qui sont au nombre de deux, arrivent dans un contexte où les États membres commencent à chercher des solutions rapides et unilatérales pour imposer les activités numériques, ce qui génère pour les entreprises de multiples incertitudes et une insécurité fiscale. « *La seule manière de garantir que l'économie numérique soit imposée d'une façon équitable, propice à la croissance et durable consiste en une approche coordonnée.* » (Commission européenne, 2018, p.1).

La première initiative vise à réformer les règles relatives à l'imposition des sociétés de telle sorte que les bénéfices soient enregistrés et taxés là où les entreprises ont une interaction importante avec les utilisateurs par l'intermédiaire de canaux numériques. Cette option constitue la solution à long terme privilégiée par la Commission (Commission européenne, 2018).

La seconde proposition répond à cette demande de plusieurs États membres (dont la France et l'Allemagne) en faveur d'une taxe provisoire, portant sur les principales activités numériques qui échappent actuellement à toute forme d'imposition dans l'UE.

Nous discuterons brièvement de la première initiative, de long terme, avant de nous attarder un peu plus sur la deuxième initiative, de court terme.

La première proposition d'une réforme commune des règles de l'UE relatives à l'impôt sur les sociétés applicable aux activités numériques. Cette proposition entend répondre aux problèmes de liens par une présence physique établissant la légitimité d'un État pour lever un impôt sur son territoire. En effet, dans le cadre de l'économie du numérique, cette présence physique est souvent minime, voire nulle, et n'est en tout cas pas en lien avec l'activité réelle des entreprises du numérique. Ces nouvelles règles garantiraient que les entreprises en ligne contribuent autant aux finances publiques que les entreprises « physiques » dites traditionnelles (Commission européenne, 2018). Pour ce faire, la proposition introduirait un concept déjà souvent évoqué dans les débats européens sur la fiscalité du numérique, à savoir la « présence numérique », ou « établissement stable virtuel ». Pour qu'une plateforme numérique soit considérée comme

ayant une présence numérique imposable, ou un établissement stable virtuel, dans un État membre, elle doit satisfaire à l'un des critères suivants :

- Générer plus de 7 millions d'euros de produits annuels dans l'État membre ;
- Compter plus de 100 000 utilisateurs dans l'État membre au cours d'un exercice fiscal ;
- Comptabiliser plus de 3000 contrats commerciaux pour des services numériques créés entre l'entreprise et les utilisateurs actifs au cours d'un exercice fiscal.

(Commission européenne, 2018).

*Les nouvelles règles modifieront aussi la manière dont les bénéfices sont attribués aux États membres afin de mieux tenir compte de la façon dont les entreprises peuvent créer de la valeur en ligne : par exemple, en fonction du lieu où se trouve l'utilisateur au moment de la consommation.* (Commission européenne, 2018).

Ainsi, les règles en application dans le secteur du numérique seront plus en phase avec les pratiques dans les secteurs plus traditionnels.

Ce nouveau système établirait un lien concret entre le lieu où les bénéfices du secteur numérique sont réalisés et le lieu où ils sont taxés, ce lien légitime qui manquait à la fiscalité du numérique. La mesure pourrait à terme être intégrée dans le champ d'application de l'assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS) (Commission européenne, 2018), que nous avons vu ci-avant. Elle permettrait en effet d'intégrer la dimension de l'économie numérique dans le projet ACCIS, qui comme nous l'avons déjà évoqué n'est pas très bien calibré à ce jour.

Si par cette proposition venant redéfinir les règles d'une manière appropriée au secteur du numérique, pour permettre de recréer les liens légitimes entre le lieu de la création de valeur pour une entreprise et le lieu où ces bénéfices sont taxables, mais également pour renforcer le projet ACCIS, l'Union européenne semble tenir son initiative de long terme, il reste le court terme à appréhender. En effet, comme nous l'avons vu au point précédent, des réformes telles qu'ACCIS mettent le temps à être promulguées et mises en place. Pour éviter que des mesures unilatérales soient prises par certains États membres pour taxer ces activités du numériques, ce qui pourrait rajouter encore de la complexité dans la multiplicité de dispositions nationales au sein de l'Union européenne, la deuxième proposition porte sur une taxe provisoire sur certains produits tirés d'activités numériques, ceux-là mêmes qui, à l'heure actuelle, ne sont pas effectivement taxés. Cette nouvelle taxe commencerait à générer immédiatement des recettes pour les États membres dans l'attente d'une solution à long terme. La taxe s'appliquera aux produits générés par des activités où les utilisateurs jouent un rôle majeur dans la création de

valeur et qui sont les plus difficiles à prendre en compte par les règles fiscales actuelles (Commission européenne, 2018). Ces produits sont les suivants :

- Les produits tirés de la vente d'espaces publicitaires en ligne ;
- Les produits générés par les activités intermédiaires numériques qui permettent aux utilisateurs d'interagir avec d'autres utilisateurs et qui facilitent la vente de biens et de services entre eux (voir [Annexe 5 ; 3.4.](#)) ;
- Les produits tirés de la vente de données générées à partir des informations fournies par les utilisateurs.

Les recettes fiscales seraient perçues par les États membres dans lesquels se trouvent les utilisateurs et la taxe ne s'appliquera qu'aux entreprises dont le chiffre d'affaires brut annuel atteint au moins 750 millions d'euros au niveau mondial et 50 millions d'euros dans l'UE. Ces seuils ne sont pas sans rappeler ceux déjà évoqués pour le projet ACCIS. Selon les estimations de la Commission européenne (2018), 5 milliards d'euros de recettes par an pourraient être réalisés pour les États membres si la taxe est appliquée à un taux de 3 %.

### **7.1. Origines : initiative étatique**

Cette taxe à 3 % est une initiative présentée en premier lieu par le ministre des Finances français Bruno Le Maire à l'été 2017. La France va d'abord s'appuyer sur l'Allemagne pour donner plus de poids à cette initiative, devenant un projet bilatéral de deux des plus gros pays de l'Union européenne. L'Italie et l'Espagne rejoignent ensuite le mouvement et les quatre ministres des Finances de ces pays apposent leur signature à une lettre commune réclamant une taxation « appropriée » pour l'économie digitale en vue de l'Ecofin (réunion des ministres des finances européens) du 16 septembre à Tallinn, mais surtout en vue du Sommet européen sur le numérique du 29 septembre (Ducourtieux, 2017). La solution présentée consiste à taxer non plus les profits, comme il est d'usage dans la pratique actuelle de l'impôt des sociétés, car ceux-ci sont sujets à des déplacements par les multinationales éludant l'impôt où ils sont réalisés, mais bien directement le chiffre d'affaires des multinationales du numérique.

Au fur et à mesure des rencontres européennes, l'idée de cette taxe sur le chiffre d'affaires convainc de plus en plus d'États membres, si bien que la Commission présentera une proposition d'instauration de cette taxe à 3 % le 21 mars (voir ci-dessus). Cette taxe est néanmoins présentée comme une taxe provisoire en attendant la mise en place de stratégies de plus long terme, comme ACCIS et la redéfinition de l'établissement stable y incluant une notion d'établissement stable virtuel.

## 7.2. Autres stratégies courts termes possibles et liens avec ACCIS

Quelles autres stratégies court terme l'Union européenne pourrait-elle mettre en place ?

Lors d'une communication de la commission au parlement européen et au conseil concernant un système fiscal juste et efficace dans l'Union européenne pour le marché unique numérique (European Commission, 2017), il est identifié trois stratégies possibles au sein de l'Union européenne :

- Une taxe de péréquation sur le chiffre d'affaires des entreprises numériques (solution plébiscitée) ;
- Une retenue d'impôt sur les transactions numériques, qui consisterait en une retenue à la source finale de base brute sur certains paiements versés aux fournisseurs non-résidents de biens et de services commandés en ligne ;
- Une taxe sur les revenus générés par la fourniture de services numériques ou d'activités publicitaires.

Ces solutions ayant déjà été vues dans le point 4.3. Solutions possibles aux problèmes fiscaux soulevés par l'économie numérique — rapport BEPS, nous ne nous y attarderons pas ici. Notons que les solutions envisagées ici par la Commission européenne sont des taxes sur base brute ou visant certaines activités particulières. La solution d'une faible taxe sur le chiffre d'affaires, privilégiée par l'Union, est probablement la solution la plus simple, voire simpliste, et a le mérite d'englober toutes les activités d'une multinationale en traitant ces dernières d'une manière équitable. Les produits ciblés, à savoir la vente d'espaces publicitaires en ligne, les activités intermédiaires numériques et la vente de données, couvrent un large spectre des activités spécifiques au secteur du numérique.

Vu la position de l'Union européenne de plancher sur ACCIS comme solution de long terme et vu que l'instauration de cette taxe à 3 % se veut provisoire sur le court terme, il est légitime de se poser la question de l'objectif que remplissent ces deux propositions et de la coexistence/complémentarité de ces deux projets.

Du point de vue de l'Europe et des États membres, d'un côté, sur le long terme, ACCIS entend être un mécanisme d'harmonisation fiscale (une assiette commune consolidée) et un mécanisme contre les pratiques d'évasion fiscale. De l'autre, cette nouvelle taxe à 3 % reste une mesure de comptabilité séparée et ne constitue pas en tant que telle un mécanisme de lutte contre les pratiques BEPS. Certes, cette taxe veut indirectement toucher les principaux dépositaires de ce

genre d'optimisations fiscales. Mais elle ressemble plus à une « taxe d'abonnement » pour ces multinationales du numérique pour pouvoir exercer leurs activités sur le territoire européen.

Du point de vue des entreprises, ACCIS se voulait également être une manne d'économies administratives, éliminant pour des groupes internationaux la disparité des règles nationales en vigueur et des conventions bilatérales de prévention de la double imposition de chaque pays, auxquelles il faut à chaque fois se plier. La taxe à 3 %, elle, se veut uniquement être un garant d'une contribution minimum des entreprises du numérique sur le court terme.

Même si ces deux approches ne semblent pas aller dans le même sens, elles apportent néanmoins des réponses aux problèmes BEPS rencontrés au sein de l'Union européenne sur des temporalités différentes. La taxe à 3 % est une approche très pragmatique tandis que le projet ACCIS est un idéal de fiscalité harmonisée au niveau européen.

## **8. Modélisation de l'application sur quelques entreprises types de l'ACCIS et de la taxe à 3 %**

### **8.1. Méthodologie**

Pour modéliser l'application de ces deux taxes, nous prendrons deux entreprises fictives (Faglone et Airtenu), toutes deux représentatives d'entreprises du numérique. Aux fins de ce modèle, les règles fiscales sont réduites au plus simple : pas de règle anti abus comme l'Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD, expliquée à l'Annexe 6), ni de retenue à la source, ni de particularités nationales excluant ou incluant des produits de la base imposable ; le focus est ici fait sur l'application à ces entreprises de trois approches en matière de fiscalité :

- L'approche dite « classique », où les États appliquent le taux d'imposition national choisi souverainement ;
- L'approche ACCIS, avec base d'imposition consolidée ;
- L'approche court terme de la taxe sur le chiffre d'affaires à 3 %.

Nos simulations se dérouleront en trois phases :

- Une première phase au cours de laquelle nous comparons les trois approches à la situation actuelle des deux entreprises ;
- Une deuxième phase au cours de laquelle nous analysons les effets de court terme de la taxe sur le chiffre d'affaires ;
- Une troisième phase où nous analyserons les effets de moyen à long terme de la mise en application du projet ACCIS tel que proposé par la Commission européenne en 2016.

Pour ce faire, nous émettrons plusieurs hypothèses quant à la réalisation du projet (voir point 8.4. Effets moyens à long terme — ACCIS).

En ce qui concerne le traitement des pertes entre deux exercices, nous supposons pour l'approche classique et pour l'approche de la taxe sur le chiffre d'affaires à 3 % qu'il n'existe pas de compensation transfrontalière des pertes entre les filiales d'un groupe. Les pertes sont reportables sans délai au sein de la filiale. En revanche, pour l'approche ACCIS, il existe un système de compensation transfrontalière des pertes, qui sera d'ailleurs utilisé dans notre simulation.

L'entreprise Faglone et l'entreprise Airtenu sont toutes deux des entreprises étrangères de droit américain exerçant leurs activités dans les pays suivants : France, Allemagne et Belgique. Les droits d'exploitation de la marque sont concédés à une entreprise de droit irlandais en échange de redevances à la société mère et cette société irlandaise concède à son tour ce droit d'exploitation aux autres pays européens en échange de royalties. La société de droit irlandaise sert uniquement à collecter les royalties des autres pays européens et son chiffre d'affaires ne représente que cette activité (voir Annexe 4 et 4bis pour la version schématique de la structure des groupes).

Ces groupes sont similaires par leur secteur d'activité (numérique) et leurs chiffres d'affaires équivalents.

Le groupe FAGLONE est un groupe bien installé et prospère réalisant de larges bénéfices grâce à une structure de coûts maîtrisée, notamment au vu de sa situation de monopole acquise et conservée par des effets de réseau. Ses activités sont structurées comme suit, Groupe FAGLONE étant la représentation du groupe au niveau européen :

Tableau 1 : situation du groupe FAGLONE (en million d'euros)

Rubriques	FAGLONE Ireland (t=12,5%)			FAGLONE France (t=36%)			FAGLONE Allemagne (t=30%)		
Chiffre d'affaires	4650	4650	4650	4000	4000	4000	2500	2500	2500
Coûts	400	400	400	1200	1200	1200	850	850	850
EBIT	4250	4250	4250	2800	2800	2800	1650	1650	1650
Intérêts, redevances, royalties	3000	3000	3000	2600	2600	2600	1250	1250	1250
Bénéfices avant impôts	1250	1250	1250	200	200	200	400	400	400
Perte reportée	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bénéfices imposables	1250	1250	1250	200	200	200	400	400	400
Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA	<u>classique</u>	<u>ACCIS</u>	<u>3% CA</u>	<u>classique</u>	<u>ACCIS</u>	<u>3% CA</u>	<u>classique</u>	<u>ACCIS</u>	<u>3% CA</u>
Masse salariale	250	250	250	800	800	800	500	500	500
Nombre d'employés	20	20	20	60	60	60	45	45	45
Immobilisations corporelles	850	850	850	3000	3000	3000	1800	1800	1800
Taxes	156,25	51,1584707	139,5	72	276,950599	120	120	146,920856	75
Bénéfices nets période	1093,75	1198,84153	1110,5	128	-76,9505992	80	280	253,079144	325
Taux de taxation effectif	0,125	0,04092678	0,1116	0,36	1,384753	0,6	0,3	0,36730214	0,1875

Rubriques	FAGLONE Belgique (t=33%)			Groupe FAGLONE		
Chiffre d'affaires	1500	1500	1500	12650	12650	12650
Coûts	600	600	600	3050	3050	3050
EBIT	900	900	900	9600	9600	9600
Intérêts, redevances, royalties	800	800	800	7650	7650	7650
Bénéfices avant impôts	100	100	100	1950	1950	1950
Perte reportée	0	0	0	0	0	0
Bénéfices imposables	100	100	100	1950	1950	1950
Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA	<u>classique</u>	<u>ACCIS</u>	<u>3% CA</u>	<u>classique</u>	<u>ACCIS</u>	<u>3% CA</u>
Masse salariale	300	300	300	1850	1850	1850
Nombre d'employés	25	25	25	150	150	150
Immobilisations corporelles	1000	1000	1000	6650	6650	6650
Taxes	33	92,9573136	45	381,25	567,987239	379,5
Bénéfices nets période	67	7,0426864	55	1568,75	1382,01276	1570,5
Taux de taxation effectif	0,33	0,92957314	0,45	0,19551282	0,29127551	0,19461538

Calculs propres

Le groupe AIRTENU, quant à lui, est un groupe en pleine croissance qui a du mal à dégager des bénéfices, notamment à cause de ses structures de coûts qui ne sont pas encore arrivées à maturité et d'une situation de concurrence féroce dans le secteur. Ainsi, la filiale irlandaise implantée tel que ci-dessous devrait voir ses coûts diminuer dans le futur afin de dégager des marges plus élevées pour le groupe, les filiales irlandaises pouvant centraliser les bénéfices et bénéficiant du taux de taxation faible irlandais. Les activités d'AIRTENU sont structurées comme suit, suivant la structure type d'une organisation numérique implantée sur le sol européen, Groupe AIRTENU étant la représentation du groupe au niveau européen :

Tableau 2 : situation du groupe AIRTENU (en million d'euros)

Rubriques	AIRTENU Ireland (t=12,5%)			AIRTENU France (t=36%)			AIRTENU Allemagne (t=30%)		
	classique	ACCIS	3% CA	classique	ACCIS	3% CA	classique	ACCIS	3% CA
Chiffre d'affaires	2500	2500	2500	3300	3300	3300	6000	6000	6000
Coûts	1500	1500	1500	2200	2200	2200	5000	5000	5000
EBIT	1000	1000	1000	1100	1100	1100	1000	1000	1000
Intérêts, redevances, royalties	950	950	950	1200	1200	1200	975	975	975
Bénéfices avant impôts	50	50	50	-100	-100	-100	25	25	25
Perte reportée	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bénéfices imposables	50	50	50	-100	-100	-100	25	25	25
Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>
Masse salariale	160	160	160	200	200	200	1000	1000	500
Nombre d'employés	9	9	9	10	10	10	80	80	45
Immobilisations corporelles	400	400	400	700	700	700	2600	2600	2600
Taxes	6,25	0	75	0	0	99	7,5	0	180
Bénéfices nets période	43,75	50	-25	-100	-100	-199	17,5	25	-155
Taux de taxation effectif	0,125	0	1,5	0	0	-0,99	0,3	0	7,2

Rubriques	AIRTENU Belgique (t=33%)			Groupe AIRTENU		
	classique	ACCIS	3% CA	classique	ACCIS	3% CA
Chiffre d'affaires	850	850	850	12650	12650	12650
Coûts	600	600	600	9300	9300	9300
EBIT	250	250	250	3350	3350	3350
Intérêts, redevances, royalties	325	325	325	3450	3450	3450
Bénéfices avant impôts	-75	-75	-75	-100	-100	-100
Perte reportée	0	0	0	0	0	0
Bénéfices imposables	-75	-75	-75	-100	-100	-100
Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>
Masse salariale	80	80	80	1440	1440	940
Nombre d'employés	5	5	5	104	104	69
Immobilisations corporelles	300	300	300	4000	4000	4000
Taxes	0	0	25,5	13,75	0	379,5
Bénéfices nets période	-75	-75	-100,5	-113,75	-100	-479,5
Taux de taxation effectif	0	0	-0,34	-0,1375	0	-3,795

Calculs propres

Comme on peut le voir pour ces deux groupes, le taux de taxation effectif varie en fonction de la méthode de taxation employée.

Selon l'approche classique, les entités sont considérées en comptabilité séparée et les taxes sont calculées en appliquant le taux national sur la base des bénéfices avant impôts pour chacun des pays concernés. Lorsqu'il y a une perte (bénéfices avant impôts négatifs), les taxes s'élèvent à 0.

Selon l'approche ACCIS, une base imposable consolidée est calculée pour le groupe au niveau européen (voir la ligne «bénéfices avant impôts» des Groupe FAGLONE et Groupe AIRTENU). Si cette base imposable consolidée est positive, comme c'est le cas pour le Groupe FAGLONE, celle-ci est répartie entre les différents pays selon la formule de répartition déjà vue dans le point 6.1. Formule de répartition, à savoir :

$$\text{Part A} = \left( \frac{1}{3} \frac{CA A}{CA Gr} + \frac{1}{3} \left( \frac{1}{2} \frac{MS A}{MS Gr} + \frac{1}{2} \frac{Nb \text{ employés } A}{Nb \text{ employés } Gr} \right) + \frac{1}{3} \frac{Im A}{Im Gr} \right) * \text{assiette imposable consolidée}$$

Si la base imposable consolidée est négative, comme c'est le cas pour le Groupe AIRTENU, il n'y a pas de taxe ACCIS pour la période imposable concernée. Les pertes au niveau du groupe sont alors reportées comme déduction de la base imposable suivante. Les taux de taxation effectifs élevés visibles pour certains pays sous ACCIS s'expliquent par l'utilisation de la formule de répartition : sous ce régime, ce sont les bénéfices consolidés qui sont pris en compte lors de la détermination des quotes-parts à attribuer à chaque entité par la formule de répartition. Ainsi les taxes payées au sein de chaque entité n'ont plus de rapport avec les bénéfices imposables tels que considérés par la comptabilité de chacune des entités, ceux-là mêmes qui constituent le dénominateur de nos taux de taxation effectifs. Nous pouvons dès lors nous retrouver, comme c'est le cas par exemple pour le groupe FAGLONE en France, avec un montant de taxes allouées de 276, 95 millions d'euros pour un bénéfice imposable comptable de 200 millions. Le taux de taxation effectif de cette entité est dès lors de 138,475 %, mais est à rapporter au taux de taxation effectif global du groupe qui lui est de 29,13 %.

Enfin, selon l'approche 3 %, nous posons l'hypothèse que le chiffre d'affaires de chaque entité est exclusivement composé de produits impliqués par la directive. De telle sorte, dans chaque entité, les taxes liées à cette approche sont exactement égales à 3 % du chiffre d'affaires réalisé, constituant la totalité de l'impôt auquel les entités s'astreignent.

## 8.2. Résultats

Si chaque approche est appliquée à la situation de chaque entité telle que présentée ci-dessus, le Groupe FAGLONE payerait sensiblement le même montant de taxe selon l'approche classique et selon l'approche 3 % (381,25 et 379,5 millions d'euros respectivement). En revanche selon l'approche ACCIS, ce montant grimpe à 567,99 millions d'euros. Il est ici plus pertinent de regarder ces montants au travers du taux de taxation effectif, calculé en rapportant les taxes payées aux bénéfices avant impôts, pour chaque approche. Pour les approches classique et 3 %, le Groupe FAGLONE possède un taux de taxation effectif d'environ 19,5 %. Pour l'approche ACCIS, ce taux est de 29,1 %. C'est donc une différence substantielle, du point de vue des taxes payées par l'entreprise, que de passer de l'approche classique à l'approche ACCIS, alors que pour l'approche à 3 %, la différence est minime.

Pour le Groupe AIRTENU, qui réalise une perte au niveau consolidé avant impôt, mais avec des bénéfices en Irlande et en Allemagne, il doit s'acquitter d'un montant de 13,75 millions d'euros de taxe selon l'approche classique. Ce montant est très proche de celui de l'approche

ACCIS qui, au vu de la perte au niveau consolidé, s'élève à 0. En revanche, ce montant est 27x plus élevé selon l'approche 3 % et s'élève à 379,5 millions d'euros.

On peut d'ores et déjà constater que, sans surprise, les montants des taxes à 3 % du chiffre d'affaires sont les mêmes pour ces deux groupes réalisant les mêmes CA.

Dans le cas d'une entreprise profitable, comme FAGLONE, passer de l'approche classique à l'approche 3 % ne change pas fondamentalement le taux de taxation effectif et ces deux approches ont donc un effet similaire. En revanche passer à l'approche ACCIS augmente considérablement ce taux et présente une différence notable du taux de taxation effectif de ce groupe.

Dans le cas d'une entreprise non profitable ou faiblement profitable, comme AIRTENU, passer de l'approche classique à l'approche 3 % représente une très grande différence dans le montant des taxes à s'acquitter. En revanche, comme pour la méthode ACCIS, l'approche classique n'applique pas de taxe à un résultat négatif, seuls les bénéfices sont taxables. Les deux approches (classique et ACCIS) sont donc similaires dans leurs effets.

### **8.3. Effets court terme — taxe à 3 %**

Selon le scénario le plus probable, sur le court terme l'Union européenne devrait tenter de mettre en place une taxe de péréquation semblable à la taxe à 3 % sur le chiffre d'affaires. Cette taxe a vocation à être provisoire et ses effets ne devraient donc être uniquement sensibles que sur le court et le moyen terme.

Cette taxe n'aurait que peu d'effet sur des groupes pérennes tels que FAGLONE et ces groupes ne devraient donc pas modifier leur structure juridique sur le court terme (car ceci a un coût qui peut s'avérer prohibitif à une situation provisoire). Pour les États, des fluctuations sont à prévoir. Dans notre simulation, celles-ci sont minimes et dans le contexte politique de l'Union européenne (nécessitant l'unanimité sur les questions fiscales), cela pourrait rendre son adoption plus réaliste. En revanche, si cette taxe prenait une vocation plus longue que son caractère provisoire actuel, ces grands groupes songeraient à minimiser leur présence sur des territoires à faible valeur ajoutée. Ainsi, des filiales comme celle de notre simulation en Irlande, collectant uniquement les royalties des autres filiales européennes, pourraient disparaître sur le moyen terme afin de minimiser la présence du groupe sur le territoire européen.

Pour des groupes moins profitables, cette taxe pourrait ajouter une pression fiscale injustifiée compte tenu de leur situation et ceux-ci devront se réorganiser directement afin de minimiser

leur chiffre d'affaires européen, par exemple en supprimant les filiales les moins profitables ou en minimisant les activités prises en compte dans la détermination des produits taxables.

Sur le court terme, cette taxe aurait pour effet de faire fuir les investissements des entreprises peu profitables, ce qui représenterait une perte pour les États membres. En effet, ces entreprises seront plus frileuses lors d'ouverture de filiales européennes et plus enclines à fermer celles-ci si elles ne sont pas profitables. Ces pertes ne seraient pas compensées par une augmentation des recettes fiscales de groupes plus fort financièrement puisqu'on l'a vu dans la partie résultats, les recettes fiscales pour ces groupes coïncident avec ceux de la méthode classique. De plus, si cette taxe venait à perdurer, ces groupes minimiseraient à leur tour leur présence sur le territoire européen, de la même manière que les groupes moins profitables, à savoir en fermant des filiales à faible valeur ajoutée ou peu profitable ou bien en minimisant les produits pris en compte dans cet impôt. Ceci aurait pour effet de diminuer encore les recettes fiscales pour les États.

#### **8.4. Effets moyens à long terme — ACCIS**

Sur le moyen terme, l'Union européenne devrait tenter de mettre en place ACCIS dont les effets seront visibles sur le long terme.

Comme déjà évoqué, l'approche ACCIS ne changera pas fondamentalement le montant des taxes à payer de groupes peu profitables, comme AIRTENU, puisque la base imposable à répartir est petite, voire nulle. Ces entreprises ne devraient donc pas voir d'un mauvais œil l'adoption d'ACCIS et celui-ci ne devrait pas induire un changement dans la structure des activités de l'entreprise.

Pour des groupes dégageant de larges bénéfices, comme FAGLONE, la base imposable consolidée est grande et la formule de répartition ACCIS est dès lors impactante si les différences entre les taux d'imposition des différents pays dans lesquels la société exerce ses activités sont grandes. Dès lors, l'adoption d'ACCIS induirait une réaction sur le moyen terme pour ces groupes, particulièrement dans l'économie du numérique : la minimisation de la présence imposable selon les critères ACCIS (chiffre d'affaires, main d'œuvre, immobilisations corporelles) dans les pays à forte pression fiscale et la maximisation de cette présence dans les pays à basse pression fiscale.

ACCIS déplacerait ainsi les opportunités d'optimisations fiscales pour ces groupes du transfert de bénéfices au transfert de main-d'œuvre et des immobilisations corporelles.

Dans le cas du groupe FAGLONE, cette restructuration de ses activités prendrait la forme suivante : une minimisation de la présence imposable selon la formule de répartition en France, Allemagne et Belgique, qui ont un plus haut taux d'imposition, et une maximisation de cette présence en Irlande qui possède un taux d'imposition bas.

Tableau 3 : minimisation de la présence imposable selon les critères ACCIS – Groupe FAGLONE (en million d'euros)

Rubriques	EX FAGLONE Ireland (t=12,5%)			EX FAGLONE France (t=36%)			EX FAGLONE Allemagne (t=30%)		
Chiffre d'affaires	5850	5850	5850	3600	3600	3600	2000	2000	2000
Coûts	1820	1820	1820	10	10	10	10	10	10
EBIT	4030	4030	4030	3590	3590	3590	1990	1990	1990
Intérêts, redevances, royalties	3000	3000	3000	3000	3000	3000	1750	1750	1750
Bénéfices avant impôts	1030	1030	1030	590	590	590	240	240	240
Perte reportée	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bénéfices imposables	1030	1030	1030	590	590	590	240	240	240
Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>
Masse salariale	1820	1820	1820	10	10	10	10	10	10
Nombre d'employés	147	147	147	1	1	1	1	1	1
Immobilisations corporelles	6620	6620	6620	10	10	10	10	10	10
Taxes	128,75	198,236286	175,5	212,4	68,3571975	108	72	32,3002996	60
Bénéfices nets période	901,25	831,763714	854,5	377,6	521,642802	482	168	207,6997	180
Taux de taxation effectif	0,125	0,19246241	0,17038835	0,36	0,11585966	0,18305085	0,3	0,13458458	0,25

Rubriques	EX FAGLONE Belgique (t=33%)			Groupe EX FAGLONE		
Chiffre d'affaires	1200	1200	1200	12650	12650	12650
Coûts	10	10	10	1850	1850	1850
EBIT	1190	1190	1190	10800	10800	10800
Intérêts, redevances, royalties	1100	1100	1100	8850	8850	8850
Bénéfices avant impôts	90	90	90	1950	1950	1950
Perte reportée	0	0	0	0	0	0
Bénéfices imposables	90	90	90	1950	1950	1950
Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>
Masse salariale	10	10	10	1850	1850	1850
Nombre d'employés	1	1	1	150	150	150
Immobilisations corporelles	10	10	10	6650	6650	6650
Taxes	29,7	21,9651122	36	442,85	320,858895	379,5
Bénéfices nets période	60,3	68,0348878	54	1507,15	1629,14111	1570,5
Taux de taxation effectif	0,33	0,2440568	0,4	0,22710256	0,16454302	0,19461538

#### Calculs propres

Le montant des taxes à s'acquitter pour le Groupe FAGLONE selon la méthode ACCIS est de 320,86 millions d'euros ce qui représente un taux de taxation effectif de 16,45 %. Pour rappel, dans l'ancienne disposition juridique du groupe, Groupe FAGLONE payait un montant de 381,25 millions d'euros selon l'approche classique, soit un taux de taxation effectif de 19,55 % et aurait payé un montant de 567,99 millions d'euros selon l'approche ACCIS, soit un taux de taxation effectif de 29,13 %.

Si le projet ACCIS était appliqué, les entreprises pouvant facilement délocaliser leurs ressources (main-d'œuvre et immobilisations corporelles), comme c'est le cas pour les entreprises numériques, tenteraient de retrouver un taux de taxation effectif semblable à leur situation classique par des restructurations des activités du groupe vers les pays aux taux nominaux les plus bas. Dès lors nous proposons deux possibilités :

- Modifier la proposition ACCIS et la formule de répartition pour y intégrer une notion d'établissement stable virtuel (voir partie discussions au point 9.1. Modifications ACCIS et également au point 7. Projet de taxe à 3 % sur le chiffre d'affaires et proposition d'une réforme commune des règles de l'UE relatives à l'impôt sur les sociétés applicable aux activités numériques) ;
- Introduire un corridor de taux d'impôt sur les sociétés

Nous allons détailler ce dernier point ici, l'autre possibilité nécessitant un plus grand travail de discussion au préalable.

Pour contrer les tentations de nouvelles pratiques d'optimisation fiscale de la part de ces multinationales, l'AC(C)IS pourrait donc introduire un corridor des taux d'imposition limitant ainsi la compétition fiscale qui résulterait de l'assiette commune. Pour notre simulation, le seuil minimal sera de 15 % et le seuil maximal de 25 %. L'Irlande adoptera le taux minimal, à savoir 15 % alors que les autres pays (France, Belgique et Allemagne) adopteront le taux de 25 %.

Nous sommes ici à la période 2, ce qui signifie que les pertes des groupes en période 1 qui n'ont pas été compensées seront reportées en déduction pour cette période. Les situations des deux groupes FAGLONE et AIRTENU évoluent donc ainsi :

Tableau 4 : corridor des taux d'imposition sous régime ACCIS – Groupe FAGLONE (en million d'euros)

Rubriques	FAGLONE Ireland (t=15%)			FAGLONE France (t=25%)			FAGLONE Allemagne (t=25%)		
Chiffre d'affaires	4650	4650	4650	4000	4000	4000	2500	2500	2500
Coûts	400	400	400	1200	1200	1200	850	850	850
EBIT	4250	4250	4250	2800	2800	2800	1650	1650	1650
Intérêts, redevances, royalties	3000	3000	3000	2600	2600	2600	1250	1250	1250
Bénéfices avant impôts	1250	1250	1250	200	200	200	400	400	400
Perte reportée	0	0	0	0	-76,9505992	0	0	0	0
Bénéfices imposables	1250	1250	1250	200	123,049401	200	400	400	400
Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA	<u>classique</u>	<u>ACCIS</u>	<u>3% CA</u>	<u>classique</u>	<u>ACCIS</u>	<u>3% CA</u>	<u>classique</u>	<u>ACCIS</u>	<u>3% CA</u>
Masse salariale	250	250	250	800	800	800	500	500	500
Nombre d'employés	20	20	20	60	60	60	45	45	45
Immobilisations corporelles	850	850	850	3000	3000	3000	1800	1800	1800
Taxes	187,5	61,3901648	139,5	50	192,326805	120	100	122,434046	75
Bénéfices nets période	1062,5	1188,60984	1110,5	150	7,67319498	80	300	277,565954	325
Taux de taxation effectif	0,15	0,04911213	0,1116	0,25	0,96163403	0,6	0,25	0,30608512	0,1875

Rubriques	FAGLONE Belgique (t=25%)			Groupe FAGLONE		
Chiffre d'affaires	1500	1500	1500	12650	12650	12650
Coûts	600	600	600	3050	3050	3050
EBIT	900	900	900	9600	9600	9600
Intérêts, redevances, royalties	800	800	800	7650	7650	7650
Bénéfices avant impôts	100	100	100	1950	1950	1950
Perte reportée	0	0	0	0	0	0
Bénéfices imposables	100	100	100	1950	1950	1950
Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA	<u>classique</u>	<u>ACCIS</u>	<u>3% CA</u>	<u>classique</u>	<u>ACCIS</u>	<u>3% CA</u>
Masse salariale	300	300	300	1850	1850	1850
Nombre d'employés	25	25	25	150	150	150
Immobilisations corporelles	1000	1000	1000	6650	6650	6650
Taxes	25	70,4222073	45	362,5	446,573223	379,5
Bénéfices nets période	75	29,5777927	55	1587,5	1503,42678	1570,5
Taux de taxation effectif	0,25	0,70422207	0,45	0,18589744	0,22901191	0,19461538

Calculs propres

Tableau 5 : corridor des taux d'imposition sous régime ACCIS – Groupe AIRTENU (en million d'euros)

Rubriques	AIRTENU Ireland (t=15%)			AIRTENU France (t=25%)			AIRTENU Allemagne (t=25%)		
Chiffre d'affaires	2500	2500	2500	3300	3300	3300	6000	6000	6000
Coûts	1500	1500	1500	2200	2200	2200	5000	5000	5000
EBIT	1000	1000	1000	1100	1100	1100	1000	1000	1000
Intérêts, redevances, royalties	950	950	950	1200	1200	1200	975	975	975
Bénéfices avant impôts	50	50	50	-100	-100	-100	25	25	25
Perte reportée	0	0	-25	-100	-100	-199	0	0	-155
Bénéfices imposables	50	50	25	-200	-200	-299	25	25	-130
Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA	<u>classique</u>	<u>ACCIS</u>	<u>3% CA</u>	<u>classique</u>	<u>ACCIS</u>	<u>3% CA</u>	<u>classique</u>	<u>ACCIS</u>	<u>3% CA</u>
Masse salariale	160	160	160	200	200	200	1000	1000	500
Nombre d'employés	9	9	9	10	10	10	80	80	45
Immobilisations corporelles	400	400	400	700	700	700	2600	2600	2600
Taxes	7,5	0	75	0	0	99	6,25	0	180
Bénéfices nets période	42,5	50	-25	-100	-100	-199	18,75	25	-155
Taux de taxation effectif	0,15	0	1,5	0	0	-0,99	0,25	0	7,2

Rubriques	AIRTENU Belgique (t=25%)			Groupe AIRTENU		
Chiffre d'affaires	850	850	850	12650	12650	12650
Coûts	600	600	600	9300	9300	9300
EBIT	250	250	250	3350	3350	3350
Intérêts, redevances, royalties	325	325	325	3450	3450	3450
Bénéfices avant impôts	-75	-75	-75	-100	-100	-100
Perte reportée	-75	-75	-100,5	-100	-100	-100
Bénéfices imposables	-150	-150	-175,5	-200	-200	-200
Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA	<u>classique</u>	<u>ACCIS</u>	<u>3% CA</u>	<u>classique</u>	<u>ACCIS</u>	<u>3% CA</u>
Masse salariale	80	80	80	1440	1440	940
Nombre d'employés	5	5	5	104	104	69
Immobilisations corporelles	300	300	300	4000	4000	4000
Taxes	0	0	25,5	13,75	0	379,5
Bénéfices nets période	-75	-75	-100,5	-113,75	-100	-479,5
Taux de taxation effectif	0	0	-0,34	-0,1375	0	-3,795

Calculs propres

Le groupe AIRTENU étant toujours en perte, ses taxes sous ACCIS s'élèvent à 0.

Le groupe FAGLONE paye un montant de 446,57 millions d'euros en taxes soit un taux de taxation effectif de 22,9 %. Avant cette harmonisation des taux, les taxes du groupe s'élevaient à 567,99 millions d'euros selon l'approche ACCIS, soit un taux de taxation effectif de 29,13 %. Si ce corridor n'avait pas été mis en place, la nouvelle structure juridique (du Groupe Ex FAGLONE) aurait permis au groupe de s'acquitter d'un montant de 320,86 millions d'euros ce qui représente un taux de taxation effectif de 16,45 %.

Cette solution du corridor est donc une situation plus saine pour la concurrence fiscale en Europe, cependant celle-ci pourrait induire un changement dans les structures de ces groupes. En effet, avec cette réduction des écarts entre les taux d'impôt des sociétés des différents pays où exercent ces deux groupes, il est moins intéressant de conserver une société qui apporte peu ou pas de valeur ajoutée comme les sociétés irlandaises pour la seule raison d'y bénéficier d'un taux plus bas de quelques pour cent. Ces filiales ont un coût, bien que parfois peu élevé, et si celui-ci dépasse les économies de taxe réalisées, il n'est dès lors plus intéressant de conserver cette filiale. Nos deux groupes vont donc prendre le parti de supprimer leur filiale irlandaise suite à cette réduction des écarts entre les taux nominaux européens.

Nous entrons dans la période d'imposition 3. La situation des deux groupes évolue telle que :

Tableau 6 : suppression des filiales irlandaises – Groupe FAGLONE

Rubriques	FAGLONE Ireland (t=15%)			FAGLONE France (t=25%)			FAGLONE Allemagne (t=25%)		
	classique	ACCIS	3% CA	classique	ACCIS	3% CA	classique	ACCIS	3% CA
Chiffre d'affaires	3000	3000	3000	4000	4000	4000	2500	2500	2500
Coûts	400	400	400	1200	1200	1200	850	850	850
EBIT		2600	2600	2800	2800	2800	1650	1650	1650
Intérêts, redevances, honoraires		300	300	1100	1100	1100	1050	1050	1050
Bénéfices avant impôts		2300	2300	1700	1700	1700	600	600	600
Perte reportée			-25	0	0	0	0	0	0
Bénéfices imposables			-425	1700	1700	1700	600	600	600
Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA	classique	ACCIS	3% CA	classique	ACCIS	3% CA	classique	ACCIS	3% CA
Masse salariale		850	850	800	800	800	500	500	500
Nombre d'employés		850	850	60	60	60	45	45	45
Immobilisations corporelles		850	850	3000	3000	3000	1800	1800	1800
Taxes	30	79,5004766	90	425	293,360411	120	150	186,466968	75
Bénéfices nets période	-340	-479,500477	-490	1275	1406,63959	1580	450	413,533032	525
Taux de taxation effectif	0,15	-0,19875119	-0,225	0,25	0,17256495	0,07058824	0,25	0,31077828	0,125

Rubriques	FAGLONE Belgique (t=25%)			Groupe FAGLONE		
Chiffre d'affaires	1500	1500	1500	8000	8000	8000
Coûts	600	600	600	2650	2650	2650
EBIT	900	900	900	5350	5350	5350
Intérêts, redevances, honoraires	850	850	850	3000	3000	3000
Bénéfices avant impôts	50	50	50	2350	2350	2350
Perte reportée	0	0	0	0	0	-25
Bénéfices imposables	50	50	50	2350	2350	2325
Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>
Masse salariale	300	300	300	1600	1600	1600
Nombre d'employés	25	25	25	130	130	130
Immobilisations corporelles	1000	1000	1000	5800	5800	5800
Taxes	0	107,672621	45	515	667,000477	330
Bénéfices nets période	50	-57,672621	5	1835	1682,99952	2020
Taux de taxation effectif	0	2,15345242	0,9	0,21914894	0,28382999	0,14042553

Calculs propres

Tableau 7 suppression des filiales irlandaises – Groupe AIRTENU

Rubriques	AIRTENU Ireland (t=15%)			AIRTENU France (t=25%)			AIRTENU Allemagne (t=25%)		
Chiffre d'affaires	950	950	950	3300	3300	3300	6000	6000	6000
Coûts	1500	1500	1500	2200	2200	2200	5000	5000	5000
EBIT		-550	-550	1100	1100	1100	1000	1000	1000
Intérêts, redevances, honoraires			950	316,666667	316,666667	316,666667	316,666667	316,666667	316,666667
Bénéfices avant impôts			0	783,333333	783,333333	783,333333	683,333333	683,333333	683,333333
Perte reportée			-25	-200	-200	-299	25	25	-130
Bénéfices imposables			-1525	583,333333	583,333333	484,333333	708,333333	708,333333	553,333333
Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>
Masse salariale			50	200	200	200	1000	1000	500
Nombre d'employés			9	10	10	10	80	80	45
Immobilisations corporelles			400	700	700	700	2600	2600	2600
Taxes			-1,5	145,833333	65,0324176	99	177,083333	212,503286	180
Bénéfices nets période			-1312,5	637,5	718,300916	684,333333	506,25	470,830047	503,333333
Taux de taxation effectif	0,125	0	-0,019	0,18617021	0,08302011	0,12638298	0,25914634	0,31098042	0,26341463

Rubriques	AIRTENU Belgique (t=25%)			Groupe AIRTENU		
Chiffre d'affaires	850	850	850	10150	10150	10150
Coûts	600	600	600	7800	7800	7800
EBIT	250	250	250	2350	2350	2350
Intérêts, redevances, honoraires	316,666667	316,666667	316,666667	950	950	950
Bénéfices avant impôts	-66,6666667	-66,6666667	-66,6666667	1400	1400	1400
Perte reportée	-150	-150	-175,5	-200	-200	-200
Bénéfices imposables	-216,666667	-216,666667	-242,166667	1200	1200	1200
Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>
Masse salariale	80	80	80	1280	1280	780
Nombre d'employés	5	5	5	95	95	60
Immobilisations corporelles	300	300	300	3600	3600	3600
Taxes	0	22,4642965	25,5	322,916667	300	304,5
Bénéfices nets période	-66,6666667	-89,1309632	-92,1666667	1077,08333	1100	1095,5
Taux de taxation effectif	0	-0,33696445	-0,3825	0,23065476	0,21428571	0,2175

Calculs propres

Cette suppression de la filiale irlandaise implique une augmentation des bénéfices nets des deux groupes. Les taxes du Groupe AIRTENU s'élèvent à 300 millions d'euros soit un taux effectif de 21,43 % et à 667 millions d'euros pour le Groupe FAGLONE soit un taux effectif de taxation de 28,38 %.

Enfin, si le projet ACCIS a bel et bien été adopté, on devrait assister à une baisse des coûts pour les entreprises en Europe, à savoir les coûts de mise en conformité sur le plan fiscal. Selon Siquier-Delot (2017), ces coûts de mise en conformité représentent en moyenne 2,2 % du montant de l'impôt des sociétés que les multinationales acquittent et jusqu'à 31 % pour les PME. Considérant que le Groupe FAGLONE est une multinationale pour laquelle ces frais étaient représentatifs de 2,2 % du montant acquitté sous le régime ACCIS et que pour AIRTENU ces frais montaient à 31 %, les deux groupes bénéficient chacun d'une baisse relative de leurs coûts, à savoir :

- Une baisse des coûts de 0,11 % pour FAGLONE et de 0,37 % pour AIRTENU

### **8.5. Bilan**

Par rapport à la situation de départ sous la méthode de taxation classique et la situation d'arrivée sous la méthode ACCIS, voyons pays par pays et pour l'ensemble du Groupe européen les gains et les pertes en matière de taxe.

- L'Irlande est la grande perdante des changements ACCIS puisque selon nos scénarios, les filiales à faible valeur ajoutée et qui servaient principalement à éviter l'impôt, comme c'est le cas pour nos filiales irlandaises sont amenées à disparaître. L'Irlande ne collecte donc plus de taxe (0) alors qu'elle en collectait 162,5 millions d'euros sous l'ancien système.
- La France qui ne collectait que 72 millions d'euros en impôt des sociétés sous l'ancien système collecte désormais 371,18 millions. Elle a donc plus que quadrupler ses recettes fiscales.
- L'Allemagne collectait 127,5 millions d'euros d'impôt des sociétés, elle en collecte désormais 439,83 millions soit une augmentation de 244,96 % des recettes fiscales.
- La Belgique collectait 33 millions d'euros en impôt des sociétés et elle en collecte désormais 134,56 millions soit une augmentation de 307,75 %.
- Au niveau du Groupe européen, l'Europe collectait 395 millions en impôt des sociétés sous l'ancien régime dont presque la moitié était basé en Irlande. Elle en collecte avec la méthode ACCIS 945,58 millions. Ceci représente une augmentation de 139 %.

On voit donc qu'au niveau européen, les recettes fiscales provenant des multinationales du numérique augmentent significativement avec l'adoption de la méthode ACCIS.

Pour le Groupe FAGLONE, avec la suppression des coûts liés à sa filiale irlandaise et la diminution des coûts de mise en conformité, son bénéfice net au niveau européen est désormais de 1764,645 millions d'euros contre 1568,75 millions sous l'ancien régime, soit une augmentation de 12,49 %.

Pour le Groupe AIRTENU, avec la suppression des coûts liés à sa filiale irlandaise et la diminution des coûts de mise en conformité, son bénéfice net au niveau européen est désormais de 1072,09 millions d'euros alors que le groupe était en perte de (100) millions sous l'ancien régime. En effet, avec la diminution des écarts entre les taux d'imposition, le groupe AIRTENU peut se dispenser pour l'avenir d'une filiale irlandaise coûteuse en gestion pour un groupe jeune et ne maîtrisant pas encore ses coûts.

## 9. Discussions

### 9.1. Modifications ACCIS

Comme vu précédemment, des mécanismes de transfert de bénéfices restent possibles sous le régime ACCIS. Une des failles de la proposition réside dans sa formule de répartition à 1/3 avec comme facteurs les immobilisations corporelles, la main-d'œuvre et le chiffre d'affaires. Cette formule laisse la porte ouverte aux entreprises du numérique pour pouvoir facilement déplacer leurs bénéfices en déplaçant les facteurs de production repris dans la formule de répartition. Afin d'éviter de laisser ces possibilités, des modifications peuvent être apportées au modèle ACCIS.

La première possibilité réside dans l'intégration d'une notion d'établissement stable virtuel pour ces entreprises. Outre les propositions de l'Union européenne sur le sujet tel que vu dans le point 7. Projet de taxe à 3 % sur le chiffre d'affaires et proposition d'une réforme commune des règles de l'UE relatives à l'impôt sur les sociétés applicables aux activités numériques devraient venir s'ajouter un débat autour des facteurs de vente conventionnels, tels que présents dans la formule de répartition de la proposition ACCIS de 2016, auxquels devraient venir s'ajouter, voire se substituer, des facteurs plus représentatifs des activités du secteur numérique. Les facteurs comme le nombre d'utilisateurs nationaux, le volume de données échangées par la plateforme sur les bandes passantes nationales ainsi que le nombre de contrats numériques signés devraient pouvoir intégrer la proposition. Par contrat numérique, nous entendons la validation de commandes sur un site en ligne et toute autre transaction financière entre un utilisateur et une plateforme internet, mais également les contrats non financiers tels que l'acceptation par des utilisateurs de conditions d'utilisation ou de politique de confidentialité.

La formule de répartition prendrait alors la forme suivante :

$$\text{Part A} = \left( \frac{1}{6} \frac{CA A}{CA Gr} + \frac{1}{6} \left( \frac{1}{2} \frac{MS A}{MS Gr} + \frac{1}{2} \frac{Nb \text{ employés } A}{Nb \text{ employés } Gr} \right) + \frac{1}{6} \frac{Im A}{Im Gr} + \frac{1}{6} \frac{Ut A}{Ut Gr} + \frac{1}{6} \frac{Vol A}{Vol Gr} + \frac{1}{6} \frac{Con A}{Con Gr} \right) * \text{assiette imposable consolidée}$$

Où CA représente le chiffre d'affaires, MS la masse salariale, Nb le nombre d'employés, Im les immobilisations corporelles, Ut les utilisateurs, Vol le volume de données échangées, Con les contrats numériques. Cette formule pourrait être simplifiée en supprimant les facteurs devenant les moins représentatifs des activités numériques, à savoir les immobilisations corporelles et la main d'œuvre. La formule de répartition numérique ACCIS deviendrait ainsi :

$$\text{Part A} = \left( \frac{1}{4} \frac{CA A}{CA Gr} + \frac{1}{4} \frac{Ut A}{Ut Gr} + \frac{1}{4} \frac{Vol A}{Vol Gr} + \frac{1}{4} \frac{Con A}{Con Gr} \right) * \text{assiette imposable consolidée}$$

Si l'on reprend notre simulation du groupe FAGLONE au moment de l'introduction d'ACCIS et qu'on y ajoute ces paramètres pour ensuite appliquer ces deux différentes formules, nous arrivons à une situation telle que pour la formule de répartition à 1/6 :

Tableau 8 : formule de répartition ACCIS à 1/6 – Groupe FAGLONE

Rubriques	FAGLONE Ireland (t=12,5%)			FAGLONE France (t=36%)			FAGLONE Allemagne (t=30%)		
Chiffre d'affaires	4650	4650	4650	4000	4000	4000	2500	2500	2500
Coûts	400	400	400	1200	1200	1200	850	850	850
EBIT	4250	4250	4250	2800	2800	2800	1650	1650	1650
Intérêts, redevances, royalties	3000	3000	3000	2600	2600	2600	1250	1250	1250
Bénéfices avant impôts	1250	1250	1250	200	200	200	400	400	400
Perte reportée	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bénéfices imposables	1250	1250	1250	200	200	200	400	400	400
<b>Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>
Masse salariale	250	250	250	800	800	800	500	500	500
Nombre d'employés	20	20	20	60	60	60	45	45	45
Immobilisations corporelles	850	850	850	3000	3000	3000	1800	1800	1800
Utilisateurs	5	5	5	58	58	58	40	40	40
Volume de données échangées	8	8	8	210	210	210	100	100	100
Contrats numériques signés	2	2	2	26	26	26	18	18	18
Taxes	156,25	29,9199416	139,5	72	329,445064	120	120	170,788196	75
Bénéfices nets période	1093,75	1220,08006	1110,5	128	-129,445064	80	280	229,211804	325
Taux de taxation effectif	0,125	0,02393595	0,1116	0,36	1,64722532	0,6	0,3	0,42697049	0,1875

Rubriques	FAGLONE Belgique (t=33%)			Groupe FAGLONE		
Chiffre d'affaires	1500	1500	1500	12650	12650	12650
Coûts	600	600	600	3050	3050	3050
EBIT	900	900	900	9600	9600	9600
Intérêts, redevances, royalties	800	800	800	7650	7650	7650
Bénéfices avant impôts	100	100	100	1950	1950	1950
Perte reportée	0	0	0	0	0	0
Bénéfices imposables	100	100	100	1950	1950	1950
<b>Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>
Masse salariale	300	300	300	1850	1850	1850
Nombre d'employés	25	25	25	150	150	150
Immobilisations corporelles	1000	1000	1000	6650	6650	6650
Utilisateurs	11	11	11	114	114	114
Volume de données échangées	30	30	30	348	348	348
Contrats numériques signés	4	4	4	50	50	50
Taxes	33	74,6530307	45	381,25	604,806231	379,5
Bénéfices nets période	67	25,3469693	55	1568,75	1345,19377	1570,5
Taux de taxation effectif	0,33	0,74653031	0,45	0,19551282	0,31015704	0,19461538

Calculs propres

Le montant total des taxes s'élève à 604,8 millions d'euros pour le groupe. Cette augmentation est due au fait que la quote-part de la France a augmenté, rapprochant le taux de taxation effectif du taux nominal français, qui est le plus élevé.

Avec la formule à ¼, la situation évolue encore, telle que :

Tableau 9 : formule de répartition ACCIS à 1/4 – Groupe FAGLONE

Rubriques	FAGLONE Ireland (t=12,5%)			FAGLONE France (t=36%)			FAGLONE Allemagne (t=30%)		
Chiffre d'affaires	4650	4650	4650	4000	4000	4000	2500	2500	2500
Coûts	400	400	400	1200	1200	1200	850	850	850
EBIT	4250	4250	4250	2800	2800	2800	1650	1650	1650
Intérêts, redevances, royalties	3000	3000	3000	2600	2600	2600	1250	1250	1250
Bénéfices avant impôts	1250	1250	1250	200	200	200	400	400	400
Perte reportée	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bénéfices imposables	1250	1250	1250	200	200	200	400	400	400
Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>
Masse salariale	250	250	250	800	800	800	500	500	500
Nombre d'employés	20	20	20	60	60	60	45	45	45
Immobilisations corporelles	850	850	850	3000	3000	3000	1800	1800	1800
Utilisateurs	5	5	5	58	58	58	40	40	40
Volume de données échangées	8	8	8	210	210	210	100	100	100
Contrats numériques signés	2	2	2	26	26	26	18	18	18
Taxes	156,25	28,91101	139,5	72	341,948717	120	120	174,894814	75
Bénéfices nets période	1093,75	1221,08899	1110,5	128	-141,948717	80	280	225,105186	325
Taux de taxation effectif	0,125	0,02312881	0,1116	0,36	1,70974359	0,6	0,3	0,43723703	0,1875

Rubriques	FAGLONE Belgique (t=33%)			Groupe FAGLONE		
Chiffre d'affaires	1500	1500	1500	12650	12650	12650
Coûts	600	600	600	3050	3050	3050
EBIT	900	900	900	9600	9600	9600
Intérêts, redevances, royalties	800	800	800	7650	7650	7650
Bénéfices avant impôts	100	100	100	1950	1950	1950
Perte reportée	0	0	0	0	0	0
Bénéfices imposables	100	100	100	1950	1950	1950
Méthode de taxation: classique - ACCIS - 3% CA	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>	<b>classique</b>	<b>ACCIS</b>	<b>3% CA</b>
Masse salariale	300	300	300	1850	1850	1850
Nombre d'employés	25	25	25	150	150	150
Immobilisations corporelles	1000	1000	1000	6650	6650	6650
Utilisateurs	11	11	11	114	114	114
Volume de données échangées	30	30	30	348	348	348
Contrats numériques signés	4	4	4	50	50	50
Taxes	33	61,3376478	45	381,25	607,092189	379,5
Bénéfices nets période	67	38,6623522	55	1568,75	1342,90781	1570,5
Taux de taxation effectif	0,33	0,61337648	0,45	0,19551282	0,31132933	0,19461538

#### Calculs propres

Cette formule de répartition à ¼ est encore plus représentative des activités numériques entreprises par le groupe. Ainsi, la quote-part allouée à la France augmente encore, portant le montant total de taxes à payer pour le Groupe à 607,09 millions d'euros.

Pour rappel, selon la formule de répartition à 1/3 telle qu'envisagée par la proposition 2016 de la Commission, au moment de l'introduction d'ACCIS le montant de taxes à payer pour le groupe était de 567,99 millions d'euros. Une formule de répartition différente pour les

entreprises numériques représente donc un gain immédiat pour les États et limite l'apparition immédiate de pratiques d'optimisation fiscale basée sur cette formule.

Une autre possibilité de modification aurait pu être d'intégrer la proposition de taxe à 3 % sur le chiffre d'affaires lors de l'implémentation de la première phase d'AC(C)IS. La coexistence de ces deux taxes pourrait impliquer une sûreté des revenus fiscaux pour les États sur le court terme ainsi qu'une stabilité pour les entreprises devant s'y astreindre. La question porte dès lors sur le bien-fondé de cette taxe à 3 %.

## **9.2. Bien-fondé du projet de la taxe à 3 %**

Au vu des résultats de notre partie précédente, il peut être légitime de se poser des questions quant au bien-fondé de ce projet de taxe à 3 % sur le chiffre d'affaires. Pour ce faire, nous allons analyser cette taxe au travers des prismes suivants :

- Représentatif d'une contribution juste (fair share of tax) de la part des entreprises du numérique ?

Comme nous l'avons vu dans notre simulation du point précédent, pour des groupes profitables la taxe à 3 % ne représente pas un changement significatif du montant des taxes payées et n'implique donc pas un changement majeur du taux de taxation effectif. Si l'on considérait donc que le système actuel, dit « classique », permettait à ces entreprises, par diverses optimisations fiscales, de ne pas payer un montant représentatif d'une contribution juste, le système de la taxe à 3 % sur le chiffre d'affaires ne changera pas la donne. Concernant les groupes non/moins profitables, la question est de savoir si ces entreprises doivent s'astreindre à une telle taxe pour parvenir à une contribution juste, sachant que cette taxe peut alourdir des situations financières délicates.

- Possibilités d'optimisations fiscales ? Concurrence entre États ?

Cette taxe à 3 % a le mérite de ne laisser que très peu d'espace aux possibilités d'optimisation fiscale. En effet, en liant la taxe au chiffre d'affaires, cette taxe sera toujours représentative d'une activité. Elle permet également de réduire les points de comparaison entre systèmes fiscaux au sein des pays membres de l'Union européenne. La concurrence fiscale entre États devrait ainsi se déplacer sur de nouveaux facteurs.

- Taxation de revenus bruts, et non de la profitabilité. Bon sens pour l'Union européenne et cohérence avec ACCIS ?

Le principal changement de cette taxe est qu'elle choisit de taxer des revenus bruts (le chiffre d'affaires) plutôt que des revenus nets (le bénéfice). C'est un changement radical dans l'approche de la fiscalité et il reste à déterminer si ce virage est souhaitable. Cette approche semble déroger au principe d'équité verticale en fiscalité, puisque des groupes moins pérennes devront s'acquitter du même montant que des groupes plus avenants à chiffre d'affaires égal. Cette taxe ne semble donc pas aller dans le même sens que la proposition ACCIS, préconisée pour le long terme de l'Union. En effet, celle-ci répartit une base imposable consolidée résultant des bénéfices et pertes de chaque entité qui se compensent.

- Tensions internationales, cohérence avec le projet BEPS de l'OCDE ?

Cette taxe sur le chiffre d'affaires des grandes multinationales du numérique semble également une taxe ciblée pour les GAFAs, ce qui crée des tensions avec les États-Unis (Perrotte, 2018). Pour l'OCDE, cet impôt « *n'est qu'une solution de facilité, à la limite acceptable dans un contexte de forte pression politique.* » (Perrotte, 2018).

Nous le voyons, cette taxe ne fait pas sens avec les autres projets de l'Union européenne et principalement ACCIS. De plus, cet impôt ne fait pas non plus cohérence avec les projets de l'OCDE, notamment BEPS et crée des tensions internationales, principalement avec les États-Unis. Le bien-fondé de cet impôt ne semble donc pas établi et la commission devrait revoir sa proposition afin soit de l'améliorer, soit de l'avorter.

### **9.3. Limites**

Si l'accent a été mis sur une modélisation simple pour mettre clairement en lumière les effets d'ACCIS et de la taxe à 3 % sur le chiffre d'affaires sur deux entreprises fictives, représentatives du secteur numérique, une limite de ce travail est l'absence de mise en perspective avec les autres règles existantes. Cette mise en perspective permettrait de contextualiser nos résultats au reste du paysage fiscal européen, mais aussi mondial. Deuxièmement, pour rendre ces résultats plus vivants, ces entreprises fictives pourraient également être remplacées par de vraies multinationales du numérique auxquelles ces impôts devraient s'appliquer.

De plus, les scénarios explorés ici reposent sur des hypothèses et suppositions parfois radicales. Ce postulat fut délibéré afin de prendre un scénario final très appuyé dans les effets de l'impôt ACCIS. Mais cela constitue également une limite et des scénarios plus tempérés doivent être envisagés. Enfin, la compétition fiscale entre les pays membres est un facteur qui a été mis de côté dans cette analyse. Celle-ci demande des suppositions beaucoup plus poussées sur des plans fiscaux nationaux dont toutes les spécificités ne sont pas connues. La composante de ce

facteur facile à analyser est le taux nominal d'imposition, mais le taux important pour les entreprises dans leurs choix de planification fiscale reste le taux de taxation effectif, qui dépend lui des spécificités nationales. Néanmoins, il est difficile de s'imaginer une Union européenne sans compétition entre les États membres sur le sujet de la fiscalité et ce parti pris d'une analyse sans compétition fiscale constitue une limite à notre travail. En effet, hormis l'Irlande qui a opté pour le taux le plus bas du corridor (15 %), les autres États membres ont dans notre simulation tous opté pour le taux le plus haut de ce corridor (25 %). Cette homogénéité n'est pas très réaliste et pour aller plus loin dans l'analyse, la concurrence fiscale devrait apparaître dans une future simulation.

## Conclusion

Nous avons vu au cours de ce travail le paysage fiscal international et européen. La fiscalité telle qu'existante repose sur des principes vieillissants qui se retrouvent dépassés par les nouvelles formes de pratiques économiques, employées notamment par les entreprises du numérique. C'est dans ce cadre que l'OCDE a lancé le programme BEPS censé répondre aux besoins de réforme qui incombent au système de taxation international. Les principaux problèmes existants face auxquels le projet BEPS doit se dresser sont :

- Les abus des traités bilatéraux existants entre les pays ;
- Les prix de transfert et le principe « at arm's length » qui régit les transactions intragroupes ;
- La notion d'établissement stable sur laquelle repose le système de taxation international et qui ne correspond plus aux réalités d'aujourd'hui ;
- Les transferts de dette et autres arrangements hybrides.

Plus particulièrement, l'action 1 du rapport BEPS s'intéresse aux problèmes posés par l'économie du numérique. En effet, cette dernière cristallise les problèmes existants inhérents au système international. Les principaux défis soulevés par l'économie numérique en matière de fiscalité directe se rattachent à trois grandes catégories : **la notion de lien** existant entre un pays et la création de valeur d'une entreprise, **les données** et notamment les données personnelles qui sont novatrices dans la création de valeur, **la qualification** qui doit être faite de cette création de valeur qui souvent ne concorde avec aucune définition actuelle. L'OCDE a alors présenté dans son rapport plusieurs solutions possibles à ces défis posés par l'économie du numérique :

- La création d'**un nouveau lien fondé sur le concept de présence économique significative** (englobant le concept de présence numérique) ;
- **Une retenue à la source sur les transactions numérique** ;
- **La mise en place d'une « taxe de péréquation ».**

Outre l'OCDE, l'Union européenne tente également de répondre à ces problèmes généraux qui se posent au sein de la fiscalité internationale, mais également à des défis plus européens comme la concurrence fiscale entre États membres. C'est dans ce contexte que la Commission européenne a relancé le projet ACCIS sous une nouvelle forme d'implémentation en deux étapes :

- Une assiette commune de l'impôt des sociétés, avec un mode de calcul du bénéfice imposable harmonisé au niveau européen
- Une assiette commune consolidée de l'impôt sur les sociétés pour permettre aux entreprises établies en Europe de compenser leurs pertes et profits au niveau de leur société mère ;

Outre la relance du projet ACCIS, la Commission table également sur un projet d'impôt provisoire : la taxe à 3 % sur le chiffre d'affaires tiré de certains produits d'activités numériques, comme les produits tirés de la vente d'espaces publicitaires en ligne, les produits générés par les activités intermédiaires numériques qui permettent aux utilisateurs d'interagir avec d'autres utilisateurs et qui facilitent la vente de biens et de services entre eux, les produits tirés de la vente de données générées à partir des informations fournies par les utilisateurs. Si le projet ACCIS est la solution préconisée pour le long terme au sein de l'Union européenne et la taxe à 3 % une solution provisoire de court terme, nous pouvons nous interroger sur la concordance de la Commission dans ces choix.

Nous avons dès lors modélisé l'application de ces deux impôts à deux entreprises fictives représentatives du secteur numérique afin d'établir les résultats de cette application d'une part de la taxe à 3 % et d'autre part de l'ACCIS.

En ce qui concerne la taxe à 3 %, ces effets dans le court terme semblent peu affecter les groupes profitables, mais fort affecter des groupes moins profitables. Ces derniers pourraient dès lors minimiser leurs activités au sein de l'Union européenne. Si cette taxe venait à perdurer, les groupes profitables minimiseraient à leur tour leur présence imposable dans l'Union. Cela aurait pour effet une baisse des revenus provenant de la fiscalité du numérique pour l'Union européenne.

Pour la proposition ACCIS, les effets varient selon les pays membres et la situation des filiales se situant sur leur territoire (voir point [8.5. Bilan](#)). Dans l'ensemble, les revenus provenant de la fiscalité du numérique augmentent et les bénéfices à long terme d'ACCIS, à savoir notamment les coûts de mise en conformité sur le plan fiscal, qui sont amenés à disparaître, profitent aux entreprises. Selon Siquier-Delot (2017), ces coûts de mise en conformité représentent en moyenne 2,2 % du montant de l'impôt des sociétés que les multinationales acquittent et jusqu'à 31 % pour les PME. Le projet ACCIS semble donc également bénéficier aux entreprises sur le long terme.

Enfin, dans le point 9. Discussions nous avons discuté des possibles modifications qui pourraient être apportées à la proposition ACCIS, ainsi que du bien-fondé de la taxe à 3 %.

Concernant les modifications possibles pour ACCIS, elles consistent principalement en une intégration d'une notion d'établissement stable virtuel avec une formule de répartition adéquate qui en découle. Deux formules sont ici proposées :

- Une formule conservant les facteurs initiaux de la formule de répartition contenue dans la proposition de 2016 en y ajoutant trois facteurs conditionnant les activités numériques : le nombre d'utilisateurs nationaux, le volume de données échangées par la plateforme sur les bandes passantes nationales ainsi que le nombre de contrats numériques signés. Cette formule serait la suivante :

$$\text{Part A} = \left( \frac{1}{6} \frac{CA A}{CA Gr} + \frac{1}{6} \left( \frac{1}{2} \frac{MS A}{MS Gr} + \frac{1}{2} \frac{Nb \text{ employés } A}{Nb \text{ employés } Gr} \right) + \frac{1}{6} \frac{Im A}{Im Gr} + \frac{1}{6} \frac{Ut A}{Ut Gr} + \frac{1}{6} \frac{Vol A}{Vol Gr} + \frac{1}{6} \frac{Con A}{Con Gr} \right) *$$

*assiette imposable consolidée*

- Une formule plus édulcorée où les facteurs « immobilisations corporelles » et « main-d'œuvre » sont enlevés. En effet, ces facteurs ne sont pas aussi relevant pour des entreprises numériques qu'ils le sont pour des entreprises traditionnelles. La formule ACCIS prendrait dès lors la forme suivante :

$$\text{Part A} = \left( \frac{1}{4} \frac{CA A}{CA Gr} + \frac{1}{4} \frac{Ut A}{Ut Gr} + \frac{1}{4} \frac{Vol A}{Vol Gr} + \frac{1}{4} \frac{Con A}{Con Gr} \right) * \textit{assiette imposable consolidée}$$

La première formule pourrait devenir la formule de base de la proposition ACCIS. En effet, bon nombre des entreprises au sein de l'Union européenne ont un site internet avec des utilisateurs, des données qui s'échangent et des contrats numériques qui se signent. Ces facteurs viendraient s'ajouter aux facteurs de présence traditionnels afin de coller plus encore à la réalité.

La deuxième formule est une représentation affinée de la présence numérique d'une entreprise dans un pays membre, mais ne peut être utilisée comme formule générale.

Quant au bien-fondé de la proposition d'impôt à 3 % sur le chiffre d'affaires pour les entreprises du numérique, il ne s'avère pas acquis. En effet, outre les résultats peu encourageants que nous avons dégagés lors de notre modélisation, ce projet de taxe pose intrinsèquement des questions quant à sa légitimité. Cet impôt ne semble pas être à même d'amener une contribution plus juste de la part des entreprises du numérique. De par la taxation de revenus bruts, et non plus de revenus nets, cet impôt ne va pas dans le même sens que la proposition ACCIS pourtant préconisée par l'Union européenne sur le long terme. De plus cet impôt tend à créer des tensions

à l'international, notamment avec les États-Unis, ce qui ne fait pas les affaires du projet BEPS de l'OCDE.

Pour conclure ce travail, dans le contexte du projet BEPS, l'Union européenne doit se placer de manière à ne pas être en dissonance avec l'OCDE. Pour ce faire, le projet ACCIS semble être une solution enviable malgré la lenteur de sa construction. A contrario, le projet d'impôt à 3 % sur le chiffre d'affaires peut rapidement être mis en place, mais ses résultats simulés sont peu prometteurs et l'impôt ne fait pas sens avec le reste des réformes internationales qui se mettent en place. L'Union européenne devrait opter pour une proposition ACCIS adaptée à l'économie du numérique, englobant cette dernière dans le projet et non pas prendre une initiative ciblée sur cette économie.

## Bibliographie

- Avi-Yonah, R. S. & Benschalom, I. (2011). Formulary Apportionment: Myths and Prospects - Promoting Better International Policy and Utilizing the Misunderstood and Under-Theorized Formulary Alternative. *World Tax Journal*, 3, 371-398.
- Bassoni, M., & Weygand, F. (2011). Les enjeux économiques de la géolocalisation pour les réseaux sociaux numériques. *Hermès, La Revue*, 59(1), 137-142.
- Bourreau, M., Caillaud, B., & Nijs, R. (2017). Taxation of a digital monopoly platform. *Journal of Public Economic Theory*, 20(1), 40-51. doi:10.1111/jpet.12255
- Brauner, Y. & Baez, A. (2015). Withholding Taxes in the Service of BEPS Action 1: Address the Tax Challenges of the Digital Economy. *IBFD*.
- Browning, L. (2018, 25/01/18). Apple's \$38 Billion Tax Bill? The Company Has Eight Years to Pay. *Bloomberg*.
- Collin, P. & Colin, N. (2013). Mission d'expertise sur la fiscalité de l'économie numérique. *Ministère de l'économie et des finances*.
- Commission européenne. (2017). Note de transmission: Réunion du Conseil européen (19 octobre 2017). In Bruxelles.
- Commission européenne. (2015). COMMUNICATION DE LA COMMISSION AU PARLEMENT EUROPÉEN ET AU CONSEIL, Un système d'imposition des sociétés juste et efficace au sein de l'Union européenne: cinq domaines d'action prioritaires.
- Commission européenne. (2018). Imposition de l'économie numérique: la Commission propose de nouvelles mesures pour garantir que toutes les entreprises payent leur juste part d'impôt dans l'UE.
- Conesa, E. (2017, 20/12/17). Réforme fiscale américaine : le retour incertain des milliards stockés à l'étranger. *LesEchos*.
- Devereux, M. P. (2016). Measuring corporation tax uncertainty across countries: Evidence from a cross-country survey. *Oxford University Centre for Business Taxation*, 16/13.
- Devereux, M. P., & Vella, J. (2014). Are we heading towards a corporate tax system fit for the 21st century? *Fiscal Studies*, 35(4), 449-475. doi:10.1111/j.1475-5890.2014.12038.x
- Dover, R. (2016). Fixing Financial Plumbing: Tax, Leaks and Base Erosion and Profit Shifting in Europe. *The International Spectator*, 51(4), 40-50. doi:10.1080/03932729.2016.1224545

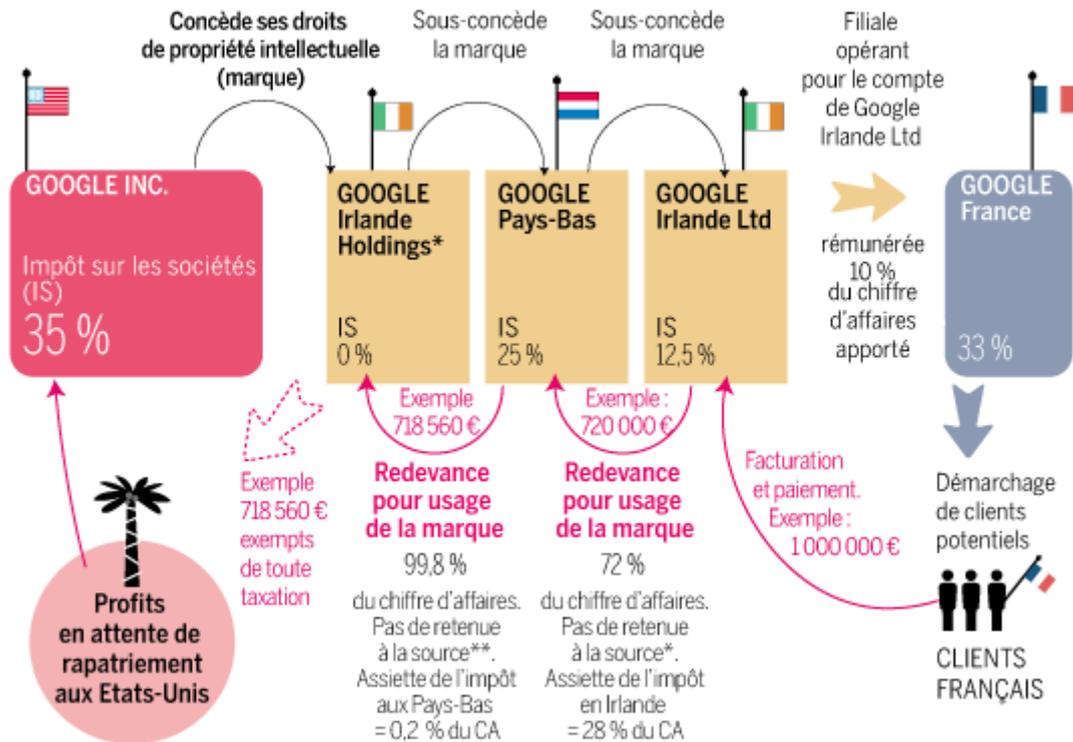
- Ducourtieux, C. (2017). Taxation européenne des GAFAs : le compte à rebours est lancé. *Le Monde*. doi:[http://lemonde.fr/economie/article/2017/09/11/taxation-europeenne-des-gafa-le-compte-a-rebours-est-lance\\_5183859\\_3234.html](http://lemonde.fr/economie/article/2017/09/11/taxation-europeenne-des-gafa-le-compte-a-rebours-est-lance_5183859_3234.html)
- EPRS. (2017). Common consolidated corporate tax base (CCCTB). *EU Legislation in Progress*.
- European Commission. (2017). Communication from the Commission to the European parliament and the council on A fair and efficient tax system in the European union for the digital single market. (2017, Sep 22). Asia News Monitor Retrieved from <https://search-proquest-com.proxy.bib.ucl.ac.be:2443/docview/1940996229?accountid=12156>
- European Commission. (2014). Report of the Commission Expert Group on Taxation of the Digital Economy.
- European union: Questions and answers on the communication on a fair and efficient tax system in the EU for the digital single market. (2017, Sep 22). Asia News Monitor Retrieved from: <https://search-proquest-com.proxy.bib.ucl.ac.be:2443/docview/1940996013?accountid=12156>
- EY. (2015). OECD releases final report under BEPS Action 6 on preventing treaty abuse. *Global Tax Alert*.
- Gérard, M. (2006). Reforming the taxation of Multijurisdictional Enterprises in Europe, “coopetition” in a bottom-up Federation. *CESifo*.
- Gérard, M., & El Bakkali, M. (2012). L'imposition des entreprises multinationales en Europe : De la taxation séparée au modèle ACCIS. Belgium. Ministerie Van Financien. Documentatieblad.
- Grésik, T. (2006). Separate Accounting vs. Formula Apportionment: A Private Information Perspective. *European Economic Review*, 54, 133-149.
- Grinberg, I. (2016). The New International Tax Diplomacy. *The Georgetown Law Journal*, 104, 1137-1196.
- Jakurti, E. (2017). Taxing the digital economy—It's complicated. *Brookings*.
- Bacache, M., Bloch, F., Bourreau, M., Caillaud, B., Cremer, H., Crémer, J., Demange, G., de Nijs, R., Gauthier, S., Lozachmeur, J. M. (2015). *Taxation and the digital economy: A survey of theoretical models - Final report*. Paris.
- McKinsey Global Institute. (2011). Big data: The next frontier for innovation, competition, and productivity.

- Morgan, J. (2017). Taxing the powerful, the rise of populism and the crisis in Europe: the case for the EU Common Consolidated Corporate Tax Base. *International Politics*, 54(5), 533-551. doi:10.1057/s41311-017-0052-x
- OCDE. (2010). *Modèle de convention fiscale concernant le revenu et la fortune*. Paris: OECD Publishing.
- OCDE. (2011). *OECD Guide to Measuring the Information Society 2011*. Paris: OECD Publishing.
- OCDE. (2014). *Relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique*. Paris: OECD Publishing. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1787/9789264225183-fr>
- OCDE. (2015a). *Preventing the Granting of Treaty Benefits in Inappropriate Circumstances, Action 6 - 2015 Final Report*. Paris.
- OCDE. (2015b). *Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéficiaires, Résumés Rapports finaux 2015*. FR: OECD Publishing.
- OCDE. (2017). *Neutraliser les effets des dispositifs hybrides, Action 2 — Rapport final 2015*. Paris: OECD Publishing.
- OCDE. (2017b). *Relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique, Action 1 — Rapport final 2015*. Paris: OECD Publishing.
- Perrotte, D., & Hiault, R. (2018). Facebook, Amazon : l'impôt européen. *Les Echos*.
- PWC. (2014). *Local revenues, global profits: a 'tax morality' controversy in the making?*
- Siquier-Delot, D.(2017). L'ACCIS à l'aune de la compétitivité des entreprises en europe (the CCCTB and corporate competitiveness in europe). *Institut Friedland*. doi:10.13140/RG.2.2.12821.01768
- Stanley-Smith, J. (2017). EU to redesign tax net to catch online giants. London: Euromoney Institutional Investor PLC.
- Union européenne. (2016). DIRECTIVE (UE) 2016/1164 DU CONSEIL du 12 juillet 2016 établissant des règles pour lutter contre les pratiques d'évasion fiscale qui ont une incidence directe sur le fonctionnement du marché intérieur. In *Directive (UE) 2016/1164*.
- Vella, J. (2015). *Nominal vs. Effective Corporate Tax Rates Applied by MNEs and an Overview of Aggressive Tax Planning Tools, Instruments and Methods*.

## Annexes

### Annexe 1 : Le double irlandais et sandwich néerlandais

#### Le « double irlandais et sandwich néerlandais », ou comment Google contourne l'impôt en Europe



\*Société implantée en Irlande, mais de droit bermudien

\*\* Règle intracommunautaire

SOURCE : COMMISSION DES FINANCES

## **Annexe 2 : les modèles de l'économie numérique**

### **1. Les modèles de détaillant en ligne**

Les modèles de détaillant en ligne sont probablement ceux qui se calquent le plus facilement sur les modèles d'entreprises plus traditionnelles et font d'ailleurs partie des premières formes de commerce électronique (OCDE, 2014). En effet, le commerce électronique se définit ici de manière assez large par « *la vente ou l'achat de biens ou de services, effectué sur des réseaux informatiques par des méthodes spécifiquement conçues pour la réception ou la passation de commandes. Les biens et services sont commandés par ces méthodes, mais le paiement et la livraison proprement dite des biens ou services peuvent ne pas se faire en ligne.* » (OCDE, 2011). Aussi appelé le commerce électronique physique, le commerce électronique n'est au final dans ce cas-ci qu'un moyen par lequel les plateformes en ligne vendent des biens, ou connectent les acheteurs et les vendeurs en échange d'une taxe de transaction ou d'une commission (European Commission, 2017). Internet facilite des opérations telles que la commande de biens et de services. Probablement qu'un grand nombre de ces transactions auraient eu lieu sans Internet, mais celui-ci permet de les réaliser de façon plus efficace et à moindre coût. Il sert soit à faciliter les commandes de biens ou de services physiques qui seront ensuite fournis par les canaux traditionnels (commerce électronique indirect ou hors-ligne), soit à commander et à livrer des biens ou des services par voie purement électronique (commerce électronique direct ou en ligne) (OCDE, 2014).

Ce modèle peut alors être de trois types :

- Les modèles de commerce électronique entre entreprises (B2B) (que nous ne détaillerons pas ici)
- Les modèles entreprise-consommateur (B2C). Ces modèles peuvent encore se répartir en plusieurs catégories, parmi lesquelles, par exemple, le « tout en ligne », c'est-à-dire des producteurs qui n'ont pas de magasins physiques ni de présence hors ligne ; les entreprises traditionnelles qui ont complété leur activité traditionnelle par des ventes en ligne (click-and-mortar), et les fabricants qui adoptent les transactions en ligne pour permettre à leurs clients de commander directement et de personnaliser les commandes (OCDE, 2014).

Ces modèles peuvent recouvrir tous les secteurs d'activité, mais d'un point de vue du secteur numérique stricte, les exemples les plus connus sont Amazon, Zalando ou encore Alibaba.

- Les modèles consommateurs à consommateur (C2C). Ce type de commerce électronique peut revêtir de nombreuses formes, à titre non exhaustif : les ventes aux enchères sur un portail permettant aux internautes de faire des offres sur les articles proposés par d'autres utilisateurs, des systèmes pair-à-pair permettant le partage de fichiers entre les utilisateurs, et des portails de petites annonces, qui constituent un marché électronique interactif en ligne et permettent la négociation entre acheteurs et vendeurs (OCDE, 2014).

## 2. Les modèles des réseaux sociaux

Si certains, notamment les réseaux dédiés à la rencontre amoureuse comme Meetic, font payer l'utilisateur final, la plupart des grands réseaux sociaux sont fondés sur la gratuité de leurs services (Bassoni, 2011). Les modèles économiques de ces réseaux gratuits sont dès lors basés sur la publicité et/ou sur la gestion des données de leurs utilisateurs. Ces bases de données sont vendues à des publicitaires afin de créer des publicités plus ciblées, enrichies par les données privées de milliers/millions d'utilisateurs. Dans le même temps, les réseaux sociaux peuvent vendre eux-mêmes des espaces publicitaires sur leur site ciblant certains groupes d'utilisateurs sur base de leurs informations personnelles (demandées à l'ouverture d'un compte sur le réseau social) et de leurs activités sur le réseau social, centre d'intérêt, et cetera. Dans ces modèles économiques fondés sur la publicité, la gratuité du contenu (ou subvention) sert à toucher un public assez large pour attirer les annonceurs (OCDE, 2014) et pour atteindre une masse critique de données utilisateurs. Une fois cette masse critique d'utilisateurs atteinte, un cycle vertueux se crée pour l'éditeur de contenu qui peut toujours plus enrichir ses données et gagne en notoriété pour les annonceurs. Sa croissance est donc liée à son nombre d'utilisateurs et de publicitaires enclin à acheter des espaces publicitaires ou des bandes de données utilisateurs.

Trois grands modèles émergent donc pour les réseaux sociaux :

- La vente d'espaces publicitaires
- La vente de données sur le comportement et les informations personnelles des utilisateurs
- Ou selon un modèle « freemium », une offre de base gratuite, « free », et une offre élargie payante, « premium » (par exemple : Tinder, LinkedIn...).

Ces modèles peuvent être utilisés séparément, mais bien souvent ils sont utilisés en combinaison.

### 3. Les modèles de souscription à un abonnement

Les modèles de souscription à un abonnement peuvent être tournés vers tous les secteurs d'activité, un des précurseurs fut celui de l'information en proposant des abonnements à une version électronique du journal (parfois en combinaison de la version papier). Comme souvent, les précurseurs de ces modèles sont ceux pour lesquels la complémentarité avec l'ancien modèle était toute trouvée. Mais les secteurs où ces modèles sont les plus en avant aujourd'hui sont ceux de la musique et des films/séries/vidéos. Ces nouveaux modèles bousculent dans ces cas-ci l'ordre établi. En effet, lorsque l'on visionne un film via un abonnement à Netflix, il n'est plus nécessaire d'aller le regarder dans un cinéma, de même qu'après avoir écouté un album via son abonnement à Spotify, il n'est plus nécessaire de l'acheter sous sa forme CD. Bien que ces médias aient encore leurs avantages, notamment leur charme et peuvent parfaitement coexister avec les nouveaux modèles émergents, ceux-ci doivent dès lors déplacer leur centre d'intérêt du contenu (le film ou l'album) vers la forme. C'est dans ce cadre que nous voyons le retour du vinyle, un média pourtant plus ancien que le CD, ou des ouvertures de cinémas 4D, proposant un visionnage à sensations fortes.

Ce sont donc ces modèles de l'audiovisuel que nous prendrons comme exemple, mais celui-ci s'applique aujourd'hui à bien d'autres secteurs fonctionnant selon ce modèle.

Les modèles de souscription à un abonnement reposent souvent sur un catalogue étendu, à disposition immédiate pour les utilisateurs, ce qui les rend attrayants. Les produits (des films ou des musiques) proposés sont présentés sous la forme d'un service (des recommandations, des classements, des playlists « créées juste pour vous »). Ils sont souvent proposés sous des formes de période d'essais ou sous le modèle « freemium », déjà présenté dans le point précédent, afin de permettre à l'utilisateur de se familiariser avec la plateforme, rendant ce service incontournable lors des activités qui lui sont liées. Ici, l'abonnement au service est l'objectif final de ces sociétés et leur manne financière principale, bien qu'analogiquement aux modèles des réseaux sociaux, les modèles de souscription à un abonnement diffusent également des publicités (à fortiori dans les modèles freemium) et gèrent les données de leurs utilisateurs. Mais ici, elles seront plus mises à disposition de l'entreprise elle-même, poussant en avant les services et le gain de temps qu'elle peut procurer à son utilisateur lors de l'offre d'abonnement.

Comme dit précédemment, ces modèles sont comparables aux autres pratiques du genre dans d'autres secteurs : les journaux en ligne proposent en général la lecture de certains articles gratuitement (avec de la publicité), pour un nombre limité de lectures par jour avant de proposer

le passage à un abonnement. Certains antivirus proposent une version basique de protection de votre ordinateur gratuitement, la protection complète passant par un abonnement ou encore une période d'essai vous prouvant son efficacité. Et nous pouvons multiplier le nombre d'exemples au nombre de secteurs concernés, comme Amazon Prime (Amazon qui se retrouve donc dans plusieurs modèles de l'économie du numérique) qui propose une livraison plus rapide à ses utilisateurs.

#### 4. Les modèles de plateformes collaboratives

Le terme plateforme collaborative peut s'entendre de deux manières :

- Les plateformes réseau collaboratives, dans le sens plateformes de travail collaboratives.
- Les plateformes collaboratives dans le sens économie collaborative, qui renvoie à la notion de modèle consommateur à consommateur (C2C) définie dans 3.1 Les modèles de détaillant en ligne.

*« Une plateforme réseau collaborative (ou plateforme de travail collaboratif) est un intermédiaire qui permet aux utilisateurs de collaborer et de contribuer à la création, à l'enrichissement, à la notation, à la critique et à la distribution de contenus. »* (OCDE, 2014, p.90). Les exemples les plus connus sont les blogs ou les wikis (comme Wikipedia).

De manière générale, le contenu/l'apport créé par un utilisateur sur la plateforme n'est pas lié à une attente de profit, mais la plateforme collaborative créée par l'utilisateur (ou l'ensemble des utilisateurs) peut monétiser ce contenu de diverses manières : contributions volontaires (dons), abonnement, publicité, concession de licences de contenu et de technologie à des tiers, vente de biens ou de services à la communauté, ou vente de données sur les utilisateurs à des sociétés d'études de marché ou à d'autres entreprises (OCDE, 2014).

Les plateformes collaboratives, économie du partage, désignent la mise en commune de bien entre pairs. Ces mises en commun peuvent recouvrir bon nombre d'activités, parmi lesquelles se placent sur le devant de la scène celles qui sont liées au logement et au transport. En matière de logement, un utilisateur va pouvoir poster sur la plateforme collaborative une offre de location d'un bien, lorsque par exemple il part en voyage, voire la sous-location d'une chambre. Il existe également des plateformes mettant en relation des échanges gratuits entre particuliers. Pour les transports, il existe des services de partage de voiture ou covoiturages qui transitent sur ces plateformes collaboratives. Ces plateformes suivent majoritairement un modèle de commission, qu'elles prennent sur chaque transaction effectuée via le site. Elles peuvent

également, comme chaque activité numérique ou presque, complémentariser ce modèle avec de la publicité en ligne et de la gestion de données.

Nous le constatons, il existe une certaine variété de modèles d'activités dans le secteur numérique et les quatre modèles ci-dessus sont cités à titre non exhaustif. Ces modèles se basent souvent sur les mêmes sources de revenus, parfois une combinaison d'entre elles, afin de générer des bénéfices. Reprenons à ce titre l'encadré (OCDE, 2014, p.91-92) : la diversité des modèles de recette et reprenons les principaux modèles que nous avons soulignés ci-avant :

1. Les recettes publicitaires. Nous l'avons vu, ce modèle est employé dans de nombreux cas, car il constitue un moyen facile d'obtenir des rentrées d'argent à partir du moment où des annonceurs voient le potentiel de visibilité d'une plateforme. S'il n'est pas toujours le cœur même du modèle de revenus, le modèle des recettes publicitaires peut toujours être utilisé en complément.
2. L'achat, la vente ou la location d'articles. Cette catégorie est inhérente au modèle des détaillants en ligne.
3. Les abonnements.
4. La vente de données utilisateurs et de manière plus générale, la gestion de données. Il existe au moins cinq moyens de créer de la valeur par cette gestion de données (McKinsey Global Institute, 2011) :
  - a) Créer de la transparence en rendant ces données plus facilement accessibles ;
  - b) Améliorer la performance en entreprise en permettant l'expérimentation, utilisant les données pour analyser la variabilité des performances ;
  - c) Segmenter la population pour des actions plus ciblées ;
  - d) Remplacer ou renforcer les processus d'aides à la décision par des algorithmes automatisés, permettant d'objectiver une décision ;
  - e) Faciliter l'innovation de nouveaux modèles d'entreprises, de produits et de services.
5. Les commissions.

Perrotte, D. H., RICHARD. (2018). Facebook, Amazon : l'impôt européen. *Les Echos*.

### **Annexe 3 : Principales directives en fiscalité directe**

On peut noter cinq actes législatifs notoires en matière de fiscalité directe au sein de l'Union européenne :

- La directive mère-fille (1990 puis 2003)
- La directive intérêts-redevances (2003)
- La directive fusion (1990 puis 2009)
- La directive de coopération administrative améliorée dans le domaine de la fiscalité directe (2011)
- La directive ATAD (2016)

Concernant la **directive mère-fille**, elle a pour but d'éliminer les obstacles fiscaux au marché intérieur frappant les distributions des bénéfices à l'intérieur des groupes de sociétés dans l'UE en supprimant les retenues à la source sur les paiements des dividendes entre les sociétés liées d'États membres différents, et en prévenant la double imposition des sociétés mères sur les bénéfices de leurs filiales<sup>4</sup>, sous condition d'une participation minimum. Avant 2005, la société mère devait détenir au moins 25 % des actions de la société filiale pour remplir cette condition et que l'exonération s'applique. Cette condition de participation minimum a progressivement diminué pour n'être plus aujourd'hui que de 10 %. Ce mécanisme européen de prévention de la double imposition peut, tout comme les mécanismes analogues vus dans les conventions modèles des traités bilatéraux de l'OCDE, se voir détourner à des fins de double non-imposition par les multinationales.

La **directive intérêts-redevances**, quant à elle, vise à éliminer les entraves au marché unique liées aux retenues à la source en matière de paiements transfrontaliers d'intérêts et de redevances au sein d'un groupe de sociétés par : la suppression des retenues à la source sur les paiements de redevances et sur les paiements d'intérêts provenant d'un État membre<sup>5</sup>. Ces paiements d'intérêts et de redevances seront exonérés de tout impôt dans cet État, sous condition d'une participation minimale de 10 % (anciennement 25 %) et que le bénéficiaire effectif du paiement soit une société ou un établissement stable d'un autre État membre. Tout comme la directive précédente, des abus ont pu se produire et désormais les États membres ne

---

<sup>4</sup> [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/company-tax/parent-companies-their-subidiaries-eu-union\\_fr,21-05](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/parent-companies-their-subidiaries-eu-union_fr,21-05)

<sup>5</sup> [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/company-tax/taxation-crossborder-interest-royalty-payments-eu-union\\_fr,21-05](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/taxation-crossborder-interest-royalty-payments-eu-union_fr,21-05)

doivent accorder les bénéfices de la directive uniquement lorsque le paiement des intérêts ou redevances concerné n'est pas exonéré de l'impôt sur les sociétés, par exemple les sociétés qui bénéficient d'un régime fiscal national particulier exonérant les intérêts ou redevances reçus de l'étranger<sup>4</sup>.

La **directive fusion** a pour objectif de supprimer les barrières fiscales pouvant entraver les opérations de restructuration transfrontalières de sociétés situées dans deux ou plusieurs États membres. Ces sociétés doivent être assujetties à l'impôt des sociétés sans en être exonérées, et doivent être considérées comme ayant leur domicile fiscal dans un État membre<sup>6</sup>. Plus précisément, la directive fusion prévoit le report de l'imposition des plus-values déterminées par la différence entre la valeur réelle des éléments d'actif et de passif transférés et leur valeur fiscale. Le report est accordé à la condition que la société bénéficiaire reprenne la valeur fiscale des éléments d'actifs et de passifs transférés et affecte effectivement ces biens à l'établissement stable dont elle dispose dans l'État membre de la société apporteuse<sup>3</sup>. L'exonération des plus-values prévue ici est, comme les deux directives ci-dessus, soumise à une condition de participation minimum de 10 %. La Directive fusion couvre également les cas où l'opération de fusion concerne un établissement stable de la société apporteuse situé dans un État membre différent.

Ces trois directives vont dans le sens d'une Union économique avec pour les entreprises une liberté accrue de déplacer leurs opérations et investir au sein de l'ensemble des pays membres. Seulement en l'absence d'une harmonisation fiscale, ces directives peuvent signifier d'une part que certaines entreprises parviennent à éviter l'impôt ou à déplacer leur base imposable, et d'autre part que chaque pays ne perçoit pas la juste contribution fiscale de la part de ces entreprises. Cette situation nécessite une collaboration plus étroite des États membres afin d'assurer à chaque pays sa juste part des bénéfices taxables des sociétés sur leur territoire, et c'est dans ce sens que vont la directive de coopération administrative améliorée dans le domaine de la fiscalité directe et la directive ATAD, qui fait elle-même partie d'un plan de mesures plus large visant à solutionner ce problème.

La **directive de coopération administrative améliorée dans le domaine de la fiscalité directe** englobe toutes les taxes de ce domaine et met l'accent sur l'échange d'information entre

---

<sup>6</sup> [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/company-tax/merger-directive\\_fr](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/merger-directive_fr), 21-05

pays membres qui peut être utile pour les administrations fiscales et l'application des règles fiscales des États membres. Cet échange d'informations peut prendre trois formes :

- L'échange d'informations spontané qui se produit lorsqu'un pays découvre des informations sur une évasion fiscale potentielle pertinente pour un autre pays, qui est soit le pays de la source du revenu ou le pays de résidence.
- L'échange d'informations sur demande d'un autre État membre lorsque cet État a besoin d'informations supplémentaires.
- L'échange automatique d'informations qui est activé dès qu'un contribuable est actif dans un autre pays de l'Union que son pays de résidence. Les administrations fiscales du pays source fournissent alors les informations fiscales du contribuable sur leur territoire au pays de résidence. Cet échange est obligatoire pour cinq catégories de revenus : les revenus d'emploi, les revenus de pension, les honoraires des administrateurs, les revenus et la propriété des biens immobiliers et les produits d'assurance-vie, et a ensuite été étendu aux informations sur les comptes financiers, aux décisions fiscales transfrontalières (tax rulings) et aux arrangements préalables en matière de prix de transfert, aux rapports pays par pays et au plan de planification fiscale.<sup>7</sup>

La directive prévoit des formulaires standards pour les échanges d'informations sur demande et spontanés ainsi que des formats informatisés pour l'échange automatique d'informations. Le tout se faisant sur canaux électroniques sécurisés et les informations ainsi collectées sont stockés et partagés sur un répertoire central. Les États membres sont également tenus de s'informer mutuellement de l'utilisation des informations reçues et d'examiner avec la Commission dans quelle mesure la directive soutient la coopération administrative.<sup>6</sup>

Elle prévoit également d'autres moyens de coopération administrative tels que la présence de fonctionnaires d'un État membre dans les bureaux des autorités fiscales d'un autre État membre, ou encore des contrôles simultanés permettant à deux ou plusieurs États membres de procéder à des contrôles simultanés de personnes ou d'intérêts communs ou complémentaires, des demandes de notification d'instruments fiscaux et des décisions rendues par l'autorité d'un autre État membre.<sup>4</sup>

---

<sup>7</sup> [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/tax-cooperation-control/administrative-cooperation/enhanced-administrative-cooperation-field-direct-taxation\\_fr](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/tax-cooperation-control/administrative-cooperation/enhanced-administrative-cooperation-field-direct-taxation_fr)

Enfin, passons sur la dernière directive, **la directive sur la lutte contre l'évasion fiscale**, ou **ATAD** (Anti-Tax Avoidance Directive). Cette directive fait partie du plan de mesures contre l'évasion fiscale de la commission pour une fiscalité des entreprises plus juste, plus simple et plus efficace au sein de l'Union européenne ; une transposition du projet BEPS de l'OCDE au niveau européen. Ce plan contient des mesures concrètes pour prévenir la planification fiscale agressive, renforcer la transparence fiscale et créer des conditions de concurrence équitables pour toutes les entreprises de l'UE (voir image ci-dessous).<sup>8</sup>



Source : European Commission. 2016. Anti Tax Avoidance Package. Consulté le 22-05-2018 [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/company-tax/anti-tax-avoidance-package\\_en](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/anti-tax-avoidance-package_en)

La directive ATAD en tant que telle entend établir des règles contre les pratiques d'évasion fiscale affectant directement le fonctionnement du marché intérieur. Elle contient cinq mesures anti-abus, juridiquement contraignantes contre les formes courantes de planification fiscale agressive<sup>9</sup> :

- a) Une règle de limitation des intérêts pour décourager les arrangements de dette artificiels conçus pour minimiser les impôts. Ainsi, les surcoûts d'emprunt sont déductibles au titre de la période d'imposition au cours de laquelle ils ont été engagés, mais uniquement jusqu'à hauteur de 30 % du bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciations et amortissements (EBITDA) du contribuable (UE, 2016).

---

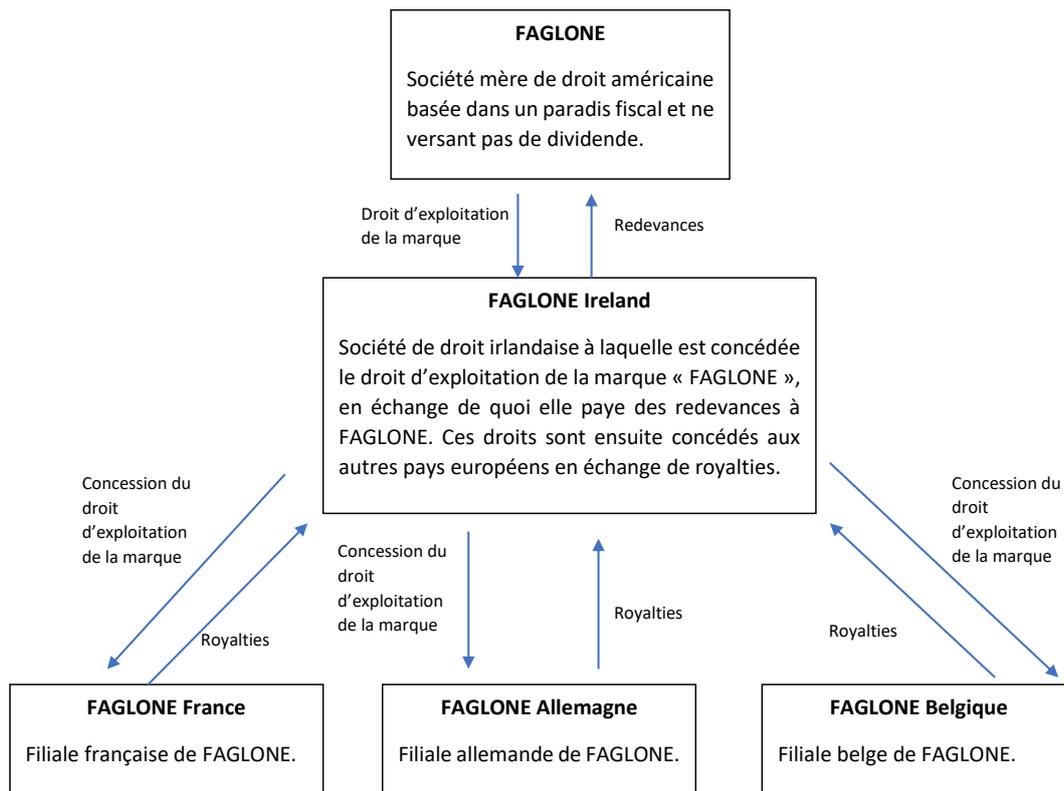
<sup>8</sup> [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/company-tax/anti-tax-avoidance-package\\_en](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/anti-tax-avoidance-package_en)

<sup>9</sup> [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/company-tax/anti-tax-avoidance-package/anti-tax-avoidance-directive\\_fr](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/anti-tax-avoidance-package/anti-tax-avoidance-directive_fr)

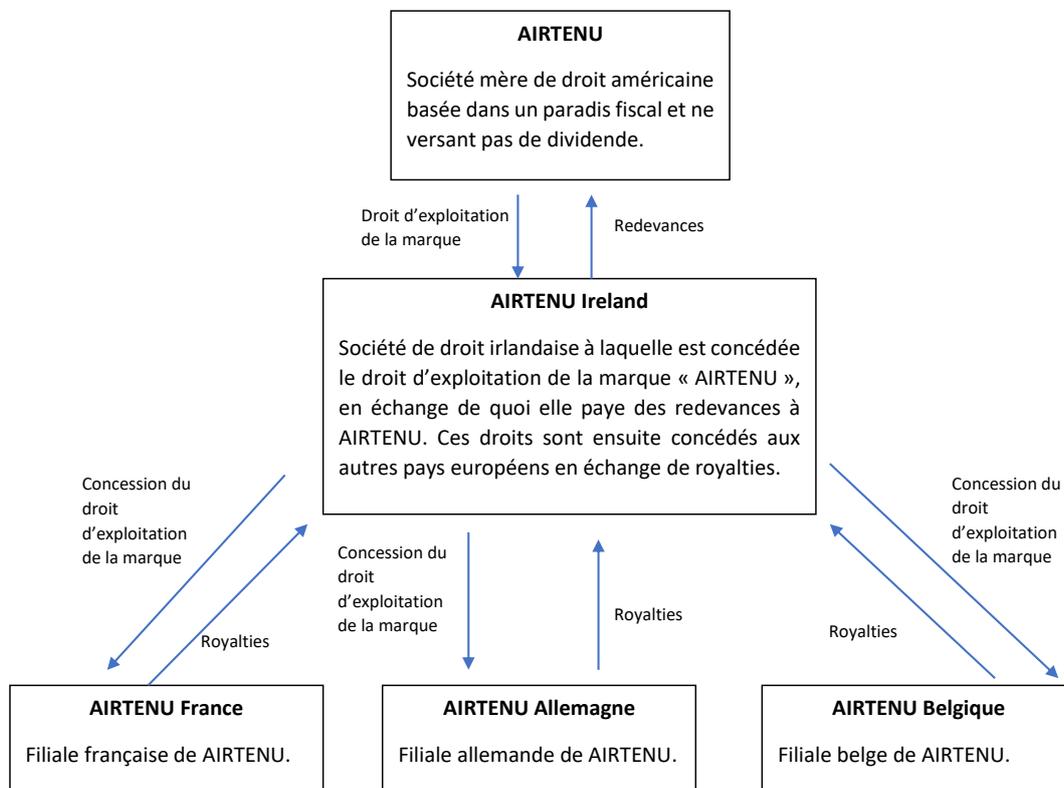
- b) Une imposition à la sortie pour empêcher les entreprises d'éviter les taxes lors de la relocalisation d'actifs à l'étranger.
- c) Une clause anti-abus générale (GAAR) pour contrer la planification fiscale agressive en général lorsque d'autres règles ne s'appliquent pas. Ainsi, les montages fiscaux ayant à titre d'objectif principal ou au titre d'un des objectifs principaux, l'obtention d'un avantage fiscal allant à l'encontre de l'objet ou de la finalité du droit fiscal applicable n'est pas prise en compte, c'est-à-dire lorsque ce montage ou cette série de montages n'est pas mis en place pour des motifs commerciaux valables qui reflètent la réalité économique (UE, 2016). La charge fiscale est alors calculée selon le droit national du pays source.
- d) Une règle relative aux sociétés étrangères contrôlées (SEC ou CFC rule) pour décourager le transfert de bénéfices vers un pays à faible voire nulle imposition. Une société est considérée comme telle lorsque le contribuable, à lui seul ou avec ses entreprises associées, détient une participation directe ou indirecte de plus de 50 % des droits de vote, possède, directement ou indirectement, plus de 50 % du capital ou est en droit de recevoir plus de 50 % des bénéfices de cette entité ; et lorsque l'impôt réel sur les sociétés que l'entité ou l'établissement stable paye sur ses bénéfices est inférieur à la différence entre l'impôt sur les sociétés qui aurait été supporté par l'entité ou l'établissement stable dans le cadre du système d'imposition des sociétés applicable dans l'État membre du contribuable et l'impôt réel sur les sociétés que l'entité ou l'établissement stable paye sur ses bénéfices. Lorsqu'une entité ou un établissement stable est considéré comme une société étrangère contrôlée, l'État membre du contribuable inclut dans la base d'imposition toute une série de revenus (tels les intérêts, les redevances ou les dividendes) (UE, 2016).
- e) Une règle anti dispositifs hybrides pour neutraliser ces dispositifs. Si de tels dispositifs entraînent une double déduction / une déduction sans prise en compte dans l'autre État, la déduction est accordée uniquement dans l'État membre d'origine du paiement (État source) / l'État membre du contribuable (État résidence) refuse la déduction de ce paiement.

Ces mesures doivent être mises en place par les États membres pour le 1<sup>er</sup> janvier 2019 et garantissent un niveau minimum de protection contre l'évasion fiscale des entreprises dans l'ensemble de l'UE, tout en assurant un environnement plus équitable et plus stable pour les entreprises.

## Annexe 4 : Structure du groupe FAGLONE



## Annexe 4bis : Structure du groupe AIRTENU





Place des Doyens, 1 bte L2.01.01, 1348 Louvain-la-Neuve, Belgique [www.uclouvain.be/lsm](http://www.uclouvain.be/lsm)

