

L'imposition des entreprises multinationales en Europe: de la taxation séparée au modèle ACCIS

Mohamed EL BAKKALI et Marcel GÉRARD (*)

Louvain School of Management, Université catholique de Louvain

ABSTRACT

At many occasions the European Commission has expressed its willingness of enabling companies operated in the territory of the European Union to be taxed on a common corporate consolidated tax base (CCCTB); recently a proposal of directive has been submitted et already discussed at the European Parliament. The debate is thus open: consolidation of the tax base and its distribution among member states according to a pre-established formula (Formulary Apportionment) could ease the operation of the internal market of the European Union, by eliminating tax obstacles to that good functioning, while simultaneously respecting the right for each member state to decide in a sovereign way on the corporate income tax rate to be applied on the fraction of the common consolidated base that it receives; moreover an appropriate design of the formula could reduce the risk of tax competition. The present contribution aims at highlighting the debate.

Keywords: Common corporate consolidated tax base, taxation of multinational firms, corporate tax, European construction, tax competition.

JEL Classification Code: F23, H25, K34

(*) Respectivement doctorant, au moment de la rédaction de ce texte, et professeur ordinaire; auteur correspondant: marcel.gerard@uclouvain.be. La rédaction de ce texte a été principalement effectuée durant un séjour de Marcel Gérard à l'Institut Max Planck pour le Droit Fiscal et les Finances Publiques à Munich, réalisé dans le cadre des missions scientifiques du FNRS; il remercie ces deux organisations pour leur soutien, ainsi que Christian Valenduc pour ses commentaires judicieux.

Table des matières

1	Introduction	39
2	La fiscalité des multinationales en Europe aujourd'hui, la taxation séparée	41
2.1	Les accords bilatéraux: le modèle OCDE	42
2.2	Les accords multilatéraux: les dispositions de l'Union européenne	45
2.3	Questions communes	46
3	La consolidation fiscale avec ou sans répartition proportionnelle	48
3.1	La consolidation sans répartition proportionnelle	48
3.1.1	Consolidation partielle vs. totale	49
3.1.2	Consolidation interne vs. internationale	49
3.2	Modèles étrangers, la pratique de quelques états fédéraux	50
3.2.1	Les Etats-Unis	50
3.2.2	Le Canada	52
3.2.3	La Suisse	53
3.2.4	L'Allemagne	54
3.3	Le projet ACCIS de l'Union Européenne	54
4	Discussion	57
4.1	ACCIS et concurrence fiscale, le rôle central de la formule	57
4.2	ACCIS et concurrence fiscale, les risques d'un mécanisme optionnel	59
4.3	ACCIS et concurrence fiscale, le leurre de la souveraineté	60
5	Conclusion	62
6	Bibliographie	64

1 Introduction

Décidée à combattre les obstacles fiscaux néfastes au bon fonctionnement du marché intérieur, la Commission européenne a publié une communication à l'automne 2001 (Commission européenne, 2001), qui constitue le point de départ de sa démarche en matière d'*Assiette Commune Consolidée à l'Impôt des Sociétés* (ACCIS, CCCTB ou *Common Corporate Consolidated Tax Base* en anglais). En effet, selon la Commission, la coexistence d'autant de systèmes fiscaux différents que d'Etats Membres de l'Union européenne non seulement entraîne des pertes d'efficacité mais aussi empêche les acteurs économiques de recueillir tous les bénéfices du marché unique. C'est donc en réponse à ces obstacles fiscaux que la Commission a introduit un projet d'assiette fiscale consolidée pour les entreprises dont les activités couvrent plusieurs Etats membres.

Ce projet est complété par la mise en place d'un forum conjoint sur les prix de transfert destiné à étudier la manière d'éviter la manipulation des prix de transfert par les entreprises à des fins fiscales. Inquiète des difficultés de prises de décisions en matière fiscale (nécessitant l'unanimité au Conseil) qui surgiraient suite à l'adhésion des nouveaux Etats membres, la Commission a émis une nouvelle Communication en 2003 (Commission européenne, 2003); elle y avance la possibilité d'adoption du système d'assiette commune consolidée à la majorité qualifiée. Toujours dans la perspective d'un meilleur fonctionnement du marché intérieur, la Communication de 2006 (Commission européenne, 2006) réaffirme la volonté de la Commission de mettre en place une assiette commune consolidée pour l'impôt des sociétés. En 2011 une proposition de directive a été déposée (Commission européenne, 2011) qui a fait l'objet d'un débat au Parlement européen au printemps 2012.

Selon le mécanisme ACCIS, chaque groupe de sociétés calcule une base taxable européenne en utilisant un seul et unique référentiel au niveau européen, l'assiette commune consolidée. Une fois calculée, celle-ci est répartie parmi les Etats membres concernés et chacun d'eux applique à la fraction de la base consolidée qui lui revient, un taux de taxation défini souverainement. L'ACCIS permet donc d'introduire une nouvelle manière de taxer les bénéfices de groupes européens en répartissant la base taxable consolidée parmi différentes juridictions, par opposition à la méthode traditionnelle de comptabilité séparée qui, combinée à des règles de prix de transfert, exige des multinationales européennes qu'elles calculent une base fiscale dans chaque état où elles opèrent (Martens-Weiner, 2006).

Un des avantages d'ACCIS est de mettre fin à des stratégies dites de *paper profit* en annulant les opérations intra-groupes et de ce fait en éliminant l'intérêt du recours stratégique à ces opérations et notamment à la manipulation des prix de transfert. En effet, un des obstacles majeurs au bon fonctionnement du marché unique est le surcout engendré par le respect des formalités liées aux prix de transfert; en ce domaine, les lignes directrices proposées par l'OCDE ne sont

pas une solution optimale dans un marché unique car elles sont prévues pour fonctionner dans un contexte de relations bilatérales (OCDE, 2010; Commission européenne, 2011).

ACCIS pourra être utilisé par toutes les multinationales, quelle que soit leur taille, et assurera une meilleure transparence fiscale pour les groupes opérant au sein de l'Union européenne, UE. L'ACCIS devrait mettre fin à la partie la plus financière, et donc la plus volatile, de la concurrence fiscale en favorisant l'établissement dans un Etat membre plutôt qu'un autre sur base de considérations opérationnelles (telle que l'accès aux marchés, à certaines matières premières, aux ressources humaines, ...) et non pas fiscales. L'ACCIS pourrait devenir un atout majeur pour les PME, ayant des moyens financiers plus limités ce qui leur permettrait de se développer et de tirer profit du marché unique à moindre coût.

Dans la suite de ce texte nous commençons par regarder comment fonctionne aujourd'hui, en règle générale, la fiscalité des entreprises multinationales opérant dans l'Union européenne (section 2). Ensuite nous nous intéressons à l'assiette commune consolidée à l'impôt des sociétés avec répartition selon une formule préétablie proposée par la Commission européenne (section 3); comme ce mécanisme comporte en réalité deux dimensions, nous regardons d'abord des expériences nationale et internationales de consolidation sans répartition proportionnelle, puis des expériences d'états fédéraux en matière de consolidation avec répartition proportionnelle avant de nous arrêter sur la formule de répartition suggérée par la Commission européenne. Dans la section suivante (section 4) nous partageons quelques éléments critiques au départ du lien entre la formule de répartition, l'adhésion des Etats membres et des entreprises au projet, et la concurrence fiscale. A cette occasion, d'une part, nous comparons la formule de répartition proposée par la Commission européenne et celle suggérée par le Parlement européen, et, d'autre part, nous examinons les conséquences du caractère optionnel laissé à ce mécanisme dans l'approche de la Commission. Une brève conclusion (section 5) termine cette contribution.

Des encarts illustratifs basés sur un petit exercice numérique jalonnent le document; nous espérons qu'ils aideront le lecteur à réaliser la sensibilité tant de la valeur de l'entreprise multinationale que des recettes fiscales des différents pays impliqués, aux variantes institutionnelles examinées et aux opportunités stratégiques qu'elles offrent.

2

La fiscalité des multinationales en Europe aujourd'hui, la taxation séparée

La fiscalité des entreprises multinationales s'intéresse à une question essentielle pour le management de ces entreprises: comment répartir entre les juridictions concernées – les états – le pouvoir d'imposer le revenu produit par l'entreprise ou tiré de celle-ci? Ceci requiert une répartition du pouvoir de taxer entre, notamment, l'état de la source, celui où un revenu est produit, et l'état de la résidence, celui où réside le bénéficiaire de ce revenu. Ceci appelle, en cas de chaîne d'états tour à tour source et résidence, d'établir des règles de répartition du revenu; c'est la matière des prix de transfert. A défaut de règles appropriées, des revenus risquent d'être taxés deux ou plusieurs fois, éventuellement avec des qualifications différentes (bénéfices, dividendes, intérêts, redevances), d'autres de voir le lieu de leur imposition glisser d'un état à l'autre et d'autres de ne pas être imposés au moins une fois.

Cette double, ou multiple, taxation économique d'un même revenu, peut être évitée par des mesures unilatérales, bilatérales ou multilatérales. Les mesures unilatérales sont prises de manière autonome et souveraine par une juridiction, le plus souvent un état; nous ne les aborderons pas dans la suite de ce texte. Les mesures bilatérales sont le fruit de traités internationaux ou de conventions internationales liant les deux états signataires; nous développons ci-dessous cet aspect de la fiscalité internationale. Enfin, les mesures multilatérales résultent d'accords entre plusieurs juridictions, éventuellement coordonnées par un organisme en charge de cette mission; c'est dans ce contexte que nous positionnons les dispositions européennes et leur transcription dans les droits nationaux.

Ces trois types de mesures s'incarnent le plus souvent dans deux techniques, que nous illustrons plus loin. L'une est la méthode de l'exemption, selon laquelle une des juridictions – par exemple l'état de la résidence – renonce partiellement ou totalement à imposer. L'autre est la méthode du crédit d'impôt ou de l'imputation: chaque état impose mais l'état de la résidence accorde un crédit à valoir sur l'impôt qui lui est dû, égal à tout ou partie de l'impôt supporté dans la juridiction précédente de la chaîne – l'état de la source – à concurrence d'au plus l'impôt dû dans le premier état. La première technique présente la propriété que le taux d'imposition qui importe pour les gestionnaires de la multinationale est celui en vigueur dans l'état de la source; la fiscalité est alors dite neutre par rapport à l'importation de capitaux. La seconde implique que le taux d'imposition pertinent est celui en vigueur dans l'état de la résidence, pour peu qu'il excède celui dans l'état de la source; dans ce cas on parlera de neutralité par rapport à l'exportation de capitaux.

Au niveau européen, une fin supplémentaire se superpose à la limitation de la double imposition ou l'assurance d'au moins une imposition, c'est la contribution à la création et au fonctionnement du marché unique.

2.1 Les accords bilatéraux: le modèle OCDE

Les accords bilatéraux suivent en général soit le modèle établi par l'OCDE, soit celui préconisé par l'ONU (OCDE, 2000; ONU, 2011). Les prix de transfert font notamment l'objet de lignes directrices établies par l'OCDE (OCDE, 2010)

Techniquement, l'approche de l'OCDE, qui prévaut pour les relations entre pays industrialisés, repose sur quatre éléments.

- a. La comptabilité séparée (nous utilisons indistinctement les termes « taxation séparée » et « comptabilité séparée » car les deux techniques vont ici de pair). Chaque entité de la multinationale est taxée séparément sur son propre profit (Gérard, 2006) et est ainsi traitée comme une entité distincte.
- b. Des prix de transfert « at arm's length ». Afin d'établir la base imposable, les transactions intra-groupes doivent être valorisées avec des prix de transfert adéquats (Gresik, 2006). Ces prix de transfert doivent être « at arm's length » c'est-à-dire comme si la transaction avait lieu entre des parties indépendantes (Martens-Weiner, 2006, note 11).
- c. Le recours à un mécanisme d'exemption. Les dividendes recueillis de sa filiale par une société parente ne sont (quasiment) pas taxés au niveau de la société parente.
- d. Ou le recours à un mécanisme de crédit d'impôt ou d'imputation. Les dividendes sont taxés au niveau de la société parente mais l'impôt payé en amont est crédité sur la charge fiscale de la société parente à concurrence de celle-ci.

L'Organisation des Nations Unies, tout comme l'OCDE, a mis en place un modèle de convention permettant d'éviter les doubles impositions internationales. A la différence de la convention modèle OCDE, la convention modèle ONU vise à prévenir les doubles impositions dans les relations des pays industrialisés avec les pays en développement. De ce fait, elle est d'un moindre intérêt pour cet article puisque le modèle ACCIS s'adresse aux états membres de l'UE.

L'illustration 1 ci-dessous met en évidence la portée du modèle OCDE de convention fiscale.

Illustration 1: Comptabilité séparée***Cas 1: comptabilité séparée, pas d'accord international***

La société C localisée dans le pays du même nom réalise un chiffre d'affaires de 1.000 au moyen de travail rémunéré 300 et d'un produit acquis au sein du groupe pour 200; cela lui laisse un revenu imposable de 500 sur lequel elle est imposée au taux de 30 pour cent; le bénéfice après impôt est donc de 350 qui est servi sous forme de dividendes à la société-mère du groupe, dénommée A et localisée en A.

Parallèlement la société B, membre du même groupe, fournit le produit à C pour 200, connaît des coûts salariaux de 60 et des coûts matières de 40; son bénéfice imposable est de 100, sujet à un impôt des sociétés levé au taux de 15 pour cent; elle a un bénéfice après impôt de 85 qu'elle sert à la société-mère A.

La société-mère A reçoit des dividendes pour 435 qu'elle impose au taux en vigueur dans son pays, soit 40 pour cent; l'impôt dû à ce stade est de 174 laissant la multinationale avec un revenu final de 261.

Synthèse: revenu net de la multinationale: 261; recettes fiscales des états: C=150, B=15, A=174.

Cas 2: comptabilité séparée et exemption

La société C localisée dans le pays du même nom réalise un chiffre d'affaires de 1.000 au moyen de travail rémunéré 300 et d'un produit acquis au sein du groupe pour 200; cela lui laisse un revenu imposable de 500 sur lequel elle est imposée au taux de 30 pour cent; le bénéfice après impôt est donc de 350 qui est servi sous forme de dividendes à la société-mère du groupe, dénommée A et localisée en A.

Parallèlement la société B, membre du même groupe, fournit le produit à C pour 200, connaît des coûts salariaux de 60 et des coûts matières de 40; son bénéfice imposable est de 100, sujet à un impôt des sociétés levé au taux de 15 pour cent; elle a un bénéfice après impôt de 85 qu'elle sert à la société-mère A.

La société-mère A reçoit des dividendes pour 435 qui ne sont pas imposés à son niveau.

Synthèse: revenu net de la multinationale: 435; recettes fiscales des états: C=150, B=15, A=0.

Cas 3: comptabilité séparée et crédit d'impôt ou imputation

La société C localisée dans le pays du même nom réalise un chiffre d'affaires de 1.000 au moyen de travail rémunéré 300 et d'un produit acquis au sein du groupe pour 200; cela lui laisse un revenu imposable de 500 sur lequel elle est imposée au taux de 30 pour cent; le bénéfice après impôt est donc de 350 qui est servi sous forme de dividendes à la société-mère du groupe, dénommée A et localisée en A.

Parallèlement la société B, membre du même groupe, fournit le produit à C pour 200, connaît des coûts salariaux de 60 et des coûts matières de 40; son bénéfice imposable est de 100, sujet à un impôt des sociétés levé au taux de 15 pour cent; elle a un bénéfice après impôt de 85 qu'elle sert à la société-mère A.

La société-mère A reçoit des dividendes pour 435 qui sont imposés au taux en vigueur dans son pays, de 40 pour cent. L'impôt dû en C est cependant calculé sur les bénéfices imposables avant impôts dus en amont, soit sur $500 + 100 = 600$; l'impôt dû est de 240 sur lequel sont crédités les impôts payés en amont, soit 150 et 15; l'impôt effectivement dû en C est de $240 - 165 = 75$.

La multinationale a globalement payé un impôt de 240, soit 40 pour cent de l'imposable. Son bénéfice après tous impôts est de 360.

Synthèse: revenu net de la multinationale: 360; recettes fiscales des états: C=150, B=15, A=75.

Cas 4: comptabilité séparée, exemption et manipulation du prix de transfert

Si le produit est transféré de B à C pour 300 au lieu de 200, la base imposable de C se réduit de 500 à 400. Cette société paye un impôt de 120 et rétribue la société-mère avec un dividende de 280. La base imposable de la société B augmente de 200 à 300 générant un imposable de 200 en B; l'impôt dû dans ce pays est de 30 et le dividende servi à la société-mère de 170. La société-mère se trouve finalement en possession d'un revenu net de 450 au lieu de 435.

Synthèse: revenu net de la multinationale: 450; recettes fiscales des états: C=120, B=30, A=0.

2.2 Les accords multilatéraux: les dispositions de l'Union européenne

Le traité de Rome du 25 mars 1957, en instituant la Communauté européenne, a jeté les bases du marché intérieur et établi les premières règles en matière de concurrence; il est à l'origine du Traité sur le Fonctionnement de l'Union européenne (TFUE).

En matière fiscale, les premières dispositions ont vu le jour dès le Traité de Rome, et se retrouvent également dans les articles 90 à 94 du TFUE; elles visent notamment à interdire la discrimination fiscale au niveau des impôts directs et indirects. Au fil des ans, la construction européenne se concrétisera et prendra la forme d'un certain nombre de directives en matière d'impôts indirects d'abord, d'impôts directs ensuite, qui ont été transposées dans le droit national des états membres.

En effet, alors que la fiscalité indirecte, de par son influence immédiate sur la libre circulation des marchandises et sur la libre prestation des services a connu un niveau d'harmonisation important, il n'en a pas été de même pour la fiscalité directe: les directives mises en place dans ce domaine ne sont rien de plus que des réponses partielles à des situations spécifiques, telles que la double imposition ou les activités économiques transfrontalières (Malherbe *et al.*, 2004).

Comme le note sur son site la Direction Générale « Taxation et Union douanière » de la Commission européenne ⁽¹⁾, « Le Traité sur le Fonctionnement de l'UE (TFUE) (...) prévoit spécifiquement l'adoption par le Conseil (...) de dispositions touchant à l'harmonisation des législations des États membres en matière de **fiscalité indirecte** (principalement taxe sur la valeur ajoutée et droits d'accise) dans la mesure où les impôts indirects peuvent constituer un obstacle immédiat à la libre circulation des marchandises et à la libre prestation de services dans le marché intérieur. »

Par contre, les impôts directs sont à compter parmi « les autres impôts » pour lesquels le Traité Fondateur « prévoit l'adoption par le Conseil (...) de dispositions pour le rapprochement des lois, règlements ou dispositions administratives des États membres (...) lorsque ceux-ci ont une incidence directe sur l'établissement et le fonctionnement du marché intérieur.

Nous nous limiterons ici aux mesures en matière d'impôts directs touchant les entreprises multinationales.

¹ http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/tax_policy/article_6759_fr.htm
consulté le 23-10-2012.

Quatre dispositions méritent d'être mentionnées.

- a. La directive mères-filiales du 23 juillet 1990 (Commission européenne, 1990a) traite des distributions de dividendes reçues par des sociétés d'un Etat membre de l'UE et provenant de filiales d'autres Etats membres et des distributions de dividendes par des sociétés d'un Etat membre à des sociétés d'autres Etats membres dont elles sont les filiales. Elle vise des distributions au départ de bénéfices déjà imposés à l'impôt des sociétés. Le caractère de filiale repose sur un critère de participation qui, depuis 1er janvier 2007, est de 15 %. Techniquement, la directive consacre le recours au principe de l'exemption ou à celui du crédit d'impôt, et prohibe les retenues à la source sur dividendes, et depuis 2003 sur intérêts.
- b. La directive fusion (Commission européenne, 1990) s'applique aux opérations de fusion, de scission, d'apport d'actifs et d'échanges d'actions entre des sociétés de deux ou de plusieurs Etats membres.
- c. La directive 2003/49 (Commission européenne, 2003a), applicable depuis le 26 juin 2003, s'inscrit dans le paquet fiscal visant à lutter contre la concurrence fiscale dommageable et les obstacles pour les opérateurs économiques qui exercent des activités transfrontalières; elle permet la mise en place d'un régime fiscal commun applicable aux paiements d'intérêts et de redevances entre des sociétés liées situées dans différents Etats membres.
- d. Enfin, la convention d'arbitrage (Commission européenne, 1990b) a mis en place une procédure traitant des conflits éventuels résultant de la double imposition d'entreprises situées dans différents Etats membres suite à la manipulation des prix de transfert.

2.3 Questions communes

Les dispositions examinées jusqu'ici ont en commun trois éléments institutionnels majeurs, la comptabilité séparée, l'usage de prix de transfert et le recours à la technique d'exemption (surtout au sein de l'Union européenne, la technique alternative du crédit d'impôt ou de l'imputation n'est plus vraiment utilisée).

Cette conjonction crée un climat de concurrence fiscale entre les différents pays qui rend la perception de l'impôt des sociétés de plus en plus difficile puisque les sociétés multinationales ont la possibilité de transférer des profits vers les pays à fiscalité faible. Ces activités de transferts de bénéfices se font notamment par l'utilisation de prix de transfert, de règles de capitalisation restreinte ou de transferts de perte. L'imposition fondée sur une comptabilité séparée est particulièrement sujette à ce genre d'activités et des preuves empiriques montrent que les multinationales ont en effet essayé de transférer des profits de pays à pression fiscale élevée vers des pays à pression fiscale faible (Radulescu, 2007).

Le système de comptabilité séparée génère en outre des problèmes pratiques tels que le risque de double taxation pour les entreprises qui verraient ajuster leurs prix de transfert par une juridiction X qui voudrait augmenter la base imposable sur son territoire ou le fait que les sociétés qui veulent convaincre leurs administrations fiscales que les prix de transfert ont été appliqués et calculés correctement doivent préparer un nombre important de documentation et doivent la garder pendant plusieurs années (Mayer, 2009).

3

La consolidation fiscale avec ou sans répartition proportionnelle

Une alternative à la taxation séparée, basée sur une comptabilité séparée pour chaque entité imposée distinctement, est de recourir à l'imposition d'une base imposable consolidée. Cette manière de faire est déjà d'usage dans quelques pays, notamment européens, soit à un niveau strictement interne, soit même au niveau international. Lorsqu'elle est d'application au niveau international, elle ne prévoit pas de répartition de la base consolidée entre les états concernés; cela est dû au fait que la décision d'adopter la consolidation à ce niveau résulte d'une initiative unilatérale et non pas concertée. Nous nous intéresserons donc d'abord à la consolidation sans répartition selon une formule préétablie (*consolidation without formulaary apportionment*). Par contre quelques états fédéraux connaissent, parfois depuis longtemps, des formes de consolidation avec répartition selon une formule préétablie; ces formes ont pu inspirer le design du projet ACCIS, au moins sur ce plan, et nous les passerons en revue. Enfin nous examinerons la formule de répartition proposée par la Commission européenne, renvoyant à la section suivante la formule énoncée par le Parlement européen.

3.1 La consolidation sans répartition proportionnelle

La consolidation de la base taxable, par opposition à la comptabilité séparée, rend vaines les stratégies fiscales visant à générer des *paper profits*. Et ce, grâce à l'annulation des transactions intra-groupes et donc de leur valorisation. L'illustration 2 montre l'impact de la substitution de la consolidation sans répartition proportionnelle à la comptabilité séparée.

Illustration 2: Consolidation sans répartition proportionnelle

Cas 5: consolidation sans répartition proportionnelle

Le bénéfice consolidé du groupe est de $1.000 - (300 + 60 + 40) = 600$. Imposé au niveau de la société-mère cela entraîne une charge fiscale de 240. Cependant, sur base du cas 1, 165 a déjà été payé en amont; l'impôt dû en A est dès lors de 75 et le revenu net du groupe se monte à $600 - (165 + 75) = 360$. On comparera utilement avec les cas 3 et 4 et constatera que la manipulation du prix de transfert s'avère désormais sans effet.

Synthèse: revenu net de la multinationale: 360; recettes fiscales des états: C=150, B=15, A=75.

3.1.1 Consolidation partielle vs. totale

Une distinction doit cependant être faite entre les méthodes qui s'abstiennent d'attribuer une personnalité juridique au groupe fiscal (impliquant la « mutualisation » des revenus imposables ou la consolidation fiscale partielle) et celles qui attribuent une telle personnalité au groupe fiscal (consolidation fiscale complète) (Princen et Gérard, 2008). Le système de consolidation principalement utilisé dans l'Union européenne, est un système de « mutualisation » fiscale dans lequel les bases imposables des entités du groupe sont agrégées et imposées conjointement. Par ailleurs, les assiettes fiscales ne sont pas nécessairement ajustées pour les transactions intra-groupes. Dans ce cas, les revenus imposables et les pertes sont d'abord calculés pour chaque membre du groupe séparément, et ensuite, la base taxable commune est calculée en agrégeant les revenus imposables et les pertes fiscales. Par la suite, cette base taxable commune est attribuée à la société mère, qui est responsable du paiement de l'impôt pour le groupe fiscal. Tous les membres du groupe sont toutefois solidairement responsables pour le paiement de la taxe envers l'état de la société mère.

En Allemagne, un type spécifique de consolidation fiscale partielle est d'application, à savoir l'*Organschaft* ou l'intégration. En vertu de ce système, les entités du groupe sont considérées comme des « organes internes », fortement intégrées à l'activité économique de la société mère envers laquelle les entités du groupe se sont engagées à assigner la totalité de leurs bénéfices et de leurs pertes.

Les Pays-Bas sont le seul Etat membre utilisant un régime de consolidation fiscale (*fiscale eenheid*), dans lequel la personnalité juridique de chaque entité du groupe est complètement ignorée pour les besoins fiscaux.

Le système de consolidation fiscale totale a la particularité de permettre l'élimination de tous les revenus intra-groupe et donc d'atteindre la neutralité fiscale.

3.1.2 Consolidation interne vs. internationale

La consolidation interne consiste à consolider le revenu imposable des seuls résidents ou membres domestiques du groupe. La consolidation internationale porte sur les revenus imposables de toutes les sociétés du groupe, sans se soucier de savoir si ces sociétés sont résidentes ou non de l'état de la société-mère. Cette consolidation fiscale internationale existe déjà depuis un certain temps au Danemark (1960, amendée en 2004 avec une taxation internationale conjointe), en France (1966, régime du bénéfice consolidé), en Autriche (2005) et en Italie (2004, consolidation mondiale), et permet une plus grande neutralité fiscale dans ces états.

Certains pays appliquent une consolidation fiscale proportionnelle consistant en la consolidation des profits ou des pertes de l'entité du groupe au *prorata* de la participation effective de la société mère dans cette entité. D'autres ont opté pour une consolidation totale, ce qui signifie que tous les profits ou pertes des entités du groupe sont consolidés et cela indépendamment de la participation détenue par la société mère.

3.2 Modèles étrangers, la pratique de quelques états fédéraux

Comme nous l'avons écrit plus haut, quelques états fédéraux connaissent, parfois depuis longtemps, des formes de consolidation avec répartition selon une formule préétablie; ces formes ont pu inspirer le design du projet ACCIS, au moins en cette matière; nous les passons en revue ci-dessous, nous intéressant successivement aux Etats-Unis, au Canada, à la Suisse et à l'Allemagne.

3.2.1 Les Etats-Unis

Le Wisconsin (Weiner, 2005) a été, en 1911, le premier état américain à adopter l'impôt des sociétés en utilisant la répartition proportionnelle basée sur la part du patrimoine, les coûts de production et les produits des ventes. C'est en 1913 que l'impôt fédéral sur les revenus a été adopté et, depuis 1930, la plupart des états impose les sociétés en utilisant une formule de répartition pour distribuer entre eux les revenus imposables. Cette méthode a été préconisée par les états et les sociétés car considérée comme juste et transparente.

En 1933, La *National Tax Association* (NTA) poussera à l'utilisation de la formule de répartition proportionnelle du Massachusetts basée de façon égale sur le patrimoine, la masse salariale et les ventes. Cette méthode, appelée la méthode des trois facteurs, sera utilisée par presque tous les états en 1950 (Mayer, 2009); elle est utilisée par 12 états aujourd'hui.

En effet, depuis le début des années 80, les états américains évoluent vers une formule qui augmente la proportion des ventes et diminue la pondération du patrimoine et de la masse salariale (mais en maintenant la pondération du patrimoine et de la masse salariale au même niveau).

C'est ainsi qu'en 2004, la pondération moyenne sur le patrimoine et sur la masse salariale est passé en dessous de 25 % chacun pour un peu plus de 50 % pour la pondération des ventes; par conséquent 23 états utilisent la formule de la double pondération (1/4 pour l'immobilisé, 1/4 pour la masse salariale,

1/2 pour les ventes) et 1/4 la formule des 3 facteurs (1/3 pour chacun des trois facteurs précités). Aujourd'hui, la majorité des états pondèrent doublement le facteur des ventes, certains vont au-delà des 50 % et beaucoup appliquent une formule basée uniquement sur ce facteur. Mais ce système américain de répartition proportionnelle va, pour un certain nombre d'entreprises internationales, créer un conflit avec d'autres juridictions telles que les états membres de l'Union européenne qui se voyaient victime d'un préjudice fiscal. Afin de pallier à cela, les Etats-Unis ont légiféré en permettant aux entreprises internationales de limiter l'étendue de la base consolidée aux entités basées sur le territoire américain, ce que l'ancien système ne permettait pas car il prévoyait une consolidation globale et illimitée (Martens-Weiner, 2006).

Le système de répartition proportionnelle américain est probablement le système de répartition le mieux décrit dans le monde et est utilisé par beaucoup d'auteurs qui étudient la possibilité d'une répartition proportionnelle en Europe. Rappelons tout de même, que les conditions pour implémenter la répartition proportionnelle en Europe diffèrent de celles des Etats-Unis tant au niveau de l'histoire qu'à celui de la situation actuelle de ce pays par rapport à l'Europe. Notons donc que le système américain consiste en 46 différents systèmes de répartition, multipliant les cas de jurisprudences, et un ensemble de traités entre états et de recommandations basées sur les «bonnes pratiques» qui restent facultatives (Mayer, 2009).

La formule générale de répartition peut s'écrire comme suit (Mayer, 2009),

$$P_i = P_t \left(c_i \frac{C_i}{C_t} + l_i \frac{L_i}{L_t} + s_i \frac{S_i}{S_t} \right)$$

où

P_i = profit réparti en faveur de l'état i

P_t = profit total de l'entreprise

c_i, l_i, s_i = pondérations attribuées par un état déterminé à chaque facteur dont la somme égale à 1

C_i = immobilisations dans l'état i

C_t = immobilisations totales de l'entreprise

L_i = masse salariale dans l'état i

L_t = masse salariale totale de l'entreprise

S_i = produits des ventes dans l'état i

S_t = produits des ventes totales de l'entreprise

Dans cette formule,

- a. seules les immobilisations corporelles sont prises en considération pour le calcul du facteur des immobilisations; l'exclusion des immobilisations incorporelles est un élément très critiqué du système de répartition; la valorisation des immobilisations se fait au coût historique;
- b. la masse salariale relative à la production de produits non liés à l'activité de l'entreprise est exclue du calcul du facteur masse salariale;
- c. les produits des ventes sont définies comme ceux de toutes les ventes effectuées dans le cadre normal de l'activité opérationnelle de l'entreprise; c'est ainsi que les produits exceptionnels ou financiers sont exclus; les transactions inter-compagnies sont exclues sauf s'il s'agit de ventes intra-groupes qui sont liées à l'activité de la société; ce facteur reste le plus controversé car il est souvent appliqué de façon différente par les états, ce qui offre une marge de planification fiscale pour les entreprises (Mayer, 2009).

3.2.2 Le Canada

Les provinces canadiennes (Martens-Weiner, 2006) ont adopté une voie différente de celle des Etats-Unis. Depuis la fin de 1930, toutes les provinces ainsi que l'état fédéral calculent l'impôt des sociétés en utilisant la définition de l'état fédéral pour le calcul de la base imposable.

En 1976, le « Tax Rental Agreement » permet d'uniformiser les pratiques. Ainsi, les sociétés ayant un établissement stable dans différentes provinces se font imposer de façon séparée ou via une répartition proportionnelle si la comptabilité séparée n'est pas disponible. La formule de répartition prend en compte la part des produits générés par l'établissement stable par rapport aux résultats consolidés de la société.

Par la suite, un nouveau projet modifie la formule en y intégrant la masse salariale et en accordant à chacun de ces deux facteurs un poids de 50 %. Les produits pris en comptes sont les résultats d'exploitation, à l'exclusion des rendements d'investissements. La définition de l'établissement stable et la distinction entre ces deux types de revenus sont reprises dans le Traité Canadien sur l'Impôt des Revenus. Le « Tax Rental Agreement » évoluera par la suite en « Federal Collection Agreements (fca) » et l'état fédéral proposera de prendre en charge les coûts liés à l'impôt; en échange, les provinces devront s'engager à lever les impôts sur base de la règle fédérale de répartition. Pour l'heure, toutes les provinces utilisent la règle fédérale de répartition.

Selon Smith (1976), cité par Weiner (2005), le système de comptabilité séparée a été abandonné car il était, d'une part, peu utilisé et administrativement complexe, et, d'autre part, il mettait à mal l'uniformité du principe largement utilisé (Martens-Weiner, 2006).

3.2.3 La Suisse

Le système fiscal suisse est intéressant car l'état fédéral a été créé par des entités souveraines, les cantons, qui bénéficient d'une indépendance substantielle. L'organisation politique et fiscale en Suisse se joue à trois niveaux (Mayer, 2009, note 41): l'état fédéral, les cantons et les municipalités.

Le système de répartition de la base imposable parmi les cantons couvre la taxation des revenus et des capitaux des sociétés et des particuliers. Par conséquent, les mêmes règles de répartition s'appliquent aux indépendants et aux grandes entreprises. Aujourd'hui chaque canton applique sa méthode pour calculer la base imposable à répartir. Une fois la base taxable calculée, trois méthodes permettent de répartir cette dernière: la méthode directe, la méthode indirecte ou la combinaison des deux.

En pratique, la méthode directe est principalement utilisée pour répartir les bénéfices des banques dont les établissements stables bénéficient d'une certaine indépendance vis-à-vis de la maison-mère et qui tiennent une comptabilité séparée; dans ce cas les comptes séparés seront utilisés pour permettre une répartition réaliste des profits. La méthode indirecte de répartition, pour sa part, est similaire aux pratiques américaines et canadiennes et préconise la répartition, parmi les cantons, de la base imposable, sur base de facteurs tels que le chiffre d'affaires et la masse salariale. Cette méthode n'est admissible que quand la méthode directe ne peut pas être utilisée. En pratique, cette méthode est plus souvent utilisée que la méthode directe. La méthode mixte combine les méthodes directes et indirectes dans une procédure en deux temps. Dans un premier temps, le revenu total répartissable est réparti sur base de la comptabilité séparée (méthode directe) afin de séparer les divisions du groupe qui pourraient être engagées dans différents secteurs d'activités. Une fois l'opération réalisée, ces profits répartis sont distribués, par secteur d'activité, aux différents cantons en utilisant la méthode indirecte. Cette méthode permet une répartition plus réaliste au sein du groupe en appliquant des formules de répartition différentes par secteur d'activité. En pratique, cette méthode est largement utilisée.

Par conséquent, il n'existe pas de formule standard de répartition en Suisse et différentes formules de répartition par secteur d'activité ont été développées par la Cour Fédérale.

3.2.4 L'Allemagne

Le système allemand de répartition de la base imposable est, parmi les systèmes abordés, le seul qui ne distribue pas les profits parmi les entités fédérées bien que ces dernières aient leur propre souveraineté fiscale. Au lieu d'être réparties parmi les *Länders*, les bases imposables sont réparties entre les municipalités (Mayer, 2009).

L'acteur principal du système fiscal allemand est l'état fédéral qui a l'autorité fiscale exclusive sur quasiment l'ensemble des taxes.

La base imposable est calculée sur base des ventes localisées en Allemagne. Les résultats d'établissements stables situés à l'étranger sont par conséquent déduits. Par contre les produits des ventes d'établissements stables, en Allemagne, d'entreprises étrangères, sont taxés. La répartition de la base imposable peut se faire selon une formule standard basée sur les salaires payés (desquels sont retranchés les bonus supérieurs à 50.000euro/employé/an ainsi que les salaires des stagiaires et travailleurs intérimaires). Cette formule standard utilisée depuis 1927 est d'administration facile et mène à une répartition de la base imposable tenue pour juste.

3.3 Le projet ACCIS de l'Union Européenne

Le projet ACCIS de l'Union européenne veut conjuguer la définition d'une assiette commune consolidée à l'impôt des sociétés avec la répartition de celle-ci entre les états membres selon une formule préétablie. La proposition de Directive du Conseil (Commission européenne, 2011) comporte ces deux dimensions. La première consiste à établir des règles communes pour la consolidation; nous ne nous y étendrons pas. La seconde vise la formule de répartition; nous nous centrerons davantage sur celle-ci.

Illustration 3: Consolidation avec répartition proportionnelle

Cas 6 : consolidation avec répartition proportionnelle (formule canadienne)

Le bénéfice consolidé du groupe est toujours de 600 mais il faut maintenant le répartir. Si on adopte la formule canadienne, soit 50 pour cent pour les ventes finales et 50 pour cent pour la masse salariale, le pays C reçoit le pouvoir d'imposer

$$\frac{1}{2} \frac{1000}{1000} + \frac{1}{2} \frac{300}{360} = \frac{1}{2} \left(1 + \frac{5}{6} \right) = \frac{11}{12}$$

de 600, soit 550 générant un impôt de 165. Le pays B reçoit le pouvoir d'imposer

$$\frac{1}{2} \frac{60}{360} = \frac{1}{2} \frac{1}{6} = \frac{1}{12}$$

de 600, soit 50 générant un impôt de 7,5. Le revenu net du groupe est alors de $600 - (165 + 7,5) = 427,5$.

Synthèse: revenu net de la multinationale: 427,5; recettes fiscales des états: C=165, B=7,5, A=0.

Cas 7: consolidation avec répartition proportionnelle (sur base des seules ventes)

Le bénéfice consolidé du groupe est toujours de 600 mais il faut maintenant le répartir. Si on ne tient compte que de la localisation des ventes, le pays C reçoit le pouvoir d'imposer l'ensemble de l'assiette consolidée, soit 600, générant un impôt de 180. Le revenu net du groupe est alors de $600 - 180 = 420$.

Synthèse: revenu net de la multinationale: 420; recettes fiscales des états: C=180, B=0, A=0.

Cas 8: consolidation avec répartition proportionnelle (sur base des seules charges salariales)

Le bénéfice consolidé du groupe est toujours de 600 mais il faut maintenant le répartir. Si on se base sur la seule répartition de la masse salariale, le pays C reçoit le pouvoir d'imposer

$$\frac{300}{360} = \frac{5}{6}$$

de 600, soit 500 générant un impôt de 150. Le pays B reçoit le pouvoir d'imposer

$$\frac{60}{360} = \frac{1}{6}$$

de 600, soit 100 générant un impôt de 15. Le revenu net du groupe est alors de $600 - (150 + 15) = 435$.

Synthèse: revenu net de la multinationale: 435; recettes fiscales des états: C=150, B=15, A=0.

La formule proposée par la Commission européenne combine en quelque sorte le meilleur des formules américaine et canadienne, compte tenu des spécificités européennes – voir l'Illustration 4.

De la pratique américaine la formule de répartition de l'ACCIS retient les trois facteurs – chiffre d'affaires, immobilisations corporelles et main d'œuvre – mais ne suit pas les Etats-Unis dans l'opportunité laissée aux états de choisir eux-mêmes les poids relatifs respectifs de ces facteurs. De la pratique canadienne, la Commission européenne reprend l'unicité de la formule et l'égalité des poids; par contre elle ne suit pas le Canada quand il se limite à deux facteurs et ne consolide qu'entre les établissements provinciaux d'une même entité juridique.

Contrairement aux Etats-Unis et au Canada, l'Union européenne connaît sur son territoire une très importante disparité des coûts salariaux. Dès lors identifier le facteur main d'œuvre avec la masse salariale, comme dans ces deux pays, favoriserait la partie occidentale de l'Union. C'est pourquoi le facteur main d'œuvre est illustré d'une part, et pour moitié, par la masse salariale, et d'autre part, toujours pour moitié, par le nombre de travailleurs.

4 Discussion

Une abondante littérature s'est développée autour de la proposition de la Commission européenne ou stimulée par elle, et cela tant chez les juristes que chez les économistes. Plutôt que de lui proposer un panorama incomplet de cette littérature nous renverrons volontiers le lecteur vers les revues spécialisées de son domaine et la brève bibliographie de ce travail. Mentionnons toutefois les ouvrages de Wolfgang Schön *et alii* (Schön *et alii*, 2008) et Joann Martens-Weiner (Martens-Weiner, 2006) et les simulations indicatives effectuées par Wendt (2009).

Nous voudrions, quant à nous, nous attacher à la question de l'impact de la proposition sur la concurrence fiscale.

4.1 ACCIS et concurrence fiscale, le rôle central de la formule

Les travaux de Riedl et Runkel (2007), comme ceux de Gérard (2007a,b) concourent à mettre en avant le rôle central de la formule de répartition. L'Illustration 3 va dans le même sens en montrant que, selon la formule choisie, les pays C et B bénéficient respectivement de recettes fiscales se montant à 165 et 7,5, à 180 et 0, et à 150 et 15.

La formule est donc centrale pour la détermination de la capacité des états à prélever des impôts. Mais l'enseignement de l'Illustration 3 ne s'arrête pas là. La littérature montre en effet que, si la formule donne un poids relatif important à un facteur que la firme multinationale peut déplacer, comme une unité de production – ce qui implique un déplacement de la localisation d'actifs réels et/ou de masse salariale car les opportunités de *paper profits* ont disparu –, 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.

Une conséquence de cette réduction est de permettre la hausse du taux effectif de l'impôt des sociétés. On voit dans ce contexte l'intérêt de donner un poids majoré aux ventes hors groupe.

Dans ce contexte on comparera utilement la formule proposée par la Commission européenne et celle suggérée par le Parlement européen.

La première, comme précisé à la section précédente, donne un poids égal à chacun des trois facteurs, à savoir, dans la terminologie de la proposition de directive, les immobilisations, la main d'œuvre et le chiffre d'affaires (Commission européenne, 2011); la seconde donne à ces facteurs des poids respectifs de 45, 45 et 10 pour cent ⁽²⁾.

La différence de point de vue entre ces deux organes de l'Union européenne appelle deux remarques. D'abord elle invite à comparer les deux formules dans les termes de notre exemple numérique. Ensuite, et c'est plus important, elle invite à dépasser cette pure comparaison numérique et à inscrire cette différence dans les développements théoriques évoqués plus haut, à savoir que la position adoptée par le Parlement européen est de nature à stimuler la concurrence fiscale.

Illustration 4: Consolidation avec répartition proportionnelle

Cas 9: consolidation avec répartition proportionnelle (formule de la Commission européenne vs. formule du Parlement européen)

Le bénéfice consolidé du groupe est toujours de 600 qu'il faut maintenant le répartir. Pour ce faire nous ajoutons une hypothèse, à savoir que les immobilisations sont respectivement de 2.000 en A et de 1.000 en B et en C.

Si on adopte la formule de la Commission européenne, soit 33,33 pour cent pour chacun des trois facteurs, le pays C reçoit le pouvoir d'imposer

$$\frac{1\ 1000}{3\ 1000} + \frac{1\ 300}{3\ 360} + \frac{1\ 1000}{3\ 4000} = 0,69$$

de 600, soit 417 générant un impôt de 125.

Si par contre on applique la formule du Parlement européen, le même pays C reçoit le pouvoir d'imposer

² Voir <http://www.europarl.europa.eu/oeil/popups/summary.do?id=1203072&l=fr&t=E> qui décrit le texte adopté par le Parlement européen le 19 avril 2012 ; site consulté le 23-10-2012.

$$\frac{1}{10} \frac{1000}{1000} + \frac{45}{100} \frac{300}{360} + \frac{45}{100} \frac{1000}{4000} = 0,59$$

de 600, soit 353 générant un impôt de 106. De manière similaire, dans le pays B, la base imposable et les recettes fiscales seront respectivement de 83 et 12,5 selon la formule de la Commission et de 112,5 et 16,9 selon celle du Parlement. Pour le pays A, les chiffres seront respectivement de 100 et 40 dans le premier cas, de 135 et 54 dans le second.

Synthèse: revenu net de la multinationale: 422,5 selon la formule de la Commission contre 423,4 selon celle du Parlement et 427,5 selon la formule canadienne; les recettes fiscales des états sont données dans le tableau ci-dessous.

Recettes fiscales	CE	PE	Canada
Pays C	125	106	165
Pays B	12,5	16,9	7,5
Pays A	40	54	0
Total	177,5	176,6	172,5

4.2 ACCIS et concurrence fiscale, les risques d'un mécanisme optionnel

La valeur ajoutée de la substitution de l'ACCIS au mécanisme actuel de taxation et comptabilité séparées dépend fortement de l'adhésion des Etats membres et des entreprises multinationales. Si ces dernières ont la faculté de conserver des entités en dehors du périmètre de consolidation, soit que la directive ACCIS les y autorise ⁽³⁾, soit encore qu'elles localisent une ou plusieurs entités dans des Etats membres ne participant pas au projet ⁽⁴⁾, une grande partie de l'avantage d'ACCIS est perdu. Ceci est montré par l'Illustration 5 qui met en avant que la non-adhésion au projet d'un Etat membre ou d'une société, en évince les bénéfices tant en matière de recettes fiscales des états que de réduction potentielle de la concurrence fiscale.

3 Ce qui est le cas puisque le système prévu par la proposition de directive est optionnel, alors qu'il semble par contre obligatoire dans le texte du Parlement.

4 Ce qui pourrait être le cas si la directive faisait l'objet d'un accord de coopération renforcée, dans le cadre duquel son application ne serait pas optionnelle ; et ce qui est le cas si des états non membre de l'Union européenne constituent des localisations concurrentes pour une entité de la multinationale.

Illustration 5: Application partielle d'ACCIS

Cas 10: consolidation avec répartition proportionnelle (formule canadienne)

Repartons du cas 6. Si les trois pays participent à la consolidation, nous savons que le pays C reçoit 11/12 de l'assiette commune consolidée, et le pays B, 1/12. De la sorte, le revenu net de la multinationale est de 427,5 et les recettes fiscales des états se montent à 165 pour le pays C, 7,5 pour le pays B et 0 pour le pays A.

Si maintenant le pays B n'adhère pas au projet, il offre à la multinationale l'opportunité de réaliser des *paper profits* en jouant à nouveau sur les prix de transfert. Si on reprend la manipulation du prix de transfert du cas 4, l'assiette consolidée se réduit à 400, un montant entièrement imposé en C, tandis que 200 est imposé en B, soit en dehors du périmètre de consolidation. Le revenu net de la société se monte à 450 (au lieu de 427,5 dans le cas 6) et les recettes fiscales des états à 120 pour C (au lieu de 165), 30 pour B (au lieu de 7,5) et 0 pour A (inchangé). Le passage à l'ACCIS n'a rien apporté: le résultat est le même que dans le cas 4 caractérisé par la manipulation des prix de transfert.

Bien sûr de nombreux pays sont candidats au rôle rempli par le pays B dans l'Illustration 5, mais des répliques sont possibles à leur égard, moyennant éventuellement la renégociation de conventions fiscales; de plus, à l'égard des entités dans des pays attractifs situés en dehors de l'Union européenne les états membres disposent d'instruments de réplique comme la non-application de l'exemption d'imposition des dividendes intra-groupes en provenance de pays à fiscalité trop avantageuse. La situation est plus délicate à l'intérieur de l'Union européenne; elle est étudiée par Gérard et Traversa (2010) et débouche sur une question-clé, celle de pouvoir accompagner l'éventuelle adoption de l'ACCIS par un sous-ensemble d'Etats membres de l'Union européenne, dans le cadre d'un Accord de Coopération Renforcée (*Enhanced Cooperation Agreement*), de mesures anti-abus de type CFC (*Controlled Foreign Companies*).

4.3 ACCIS et concurrence fiscale, le leurre de la souveraineté

Un des mérites de l'ACCIS est de laisser à chaque état adhérent le droit de décider souverainement du taux de l'impôt des sociétés qu'il appliquera sur la fraction de l'assiette commune consolidée qui lui revient. En cela, l'ACCIS s'inscrit bien dans le respect du principe de subsidiarité cher à la construction européenne et n'impose pas d'harmonisation non désirée des taux de taxation.

Il ne faut cependant pas se méprendre: cette souveraineté laissée aux états membres est pour une bonne part un leurre. Le calcul de l'assiette commune consolidée obéissant nécessairement à des règles communes, donc harmonisées, la seule marge de manœuvre pour les états désireux d'envoyer un signal aux investisseurs sera précisément de se signaler par le taux d'imposition. Sous cet aspect-là, la concurrence entre états ne disparaîtra pas, elle sera seulement plus transparente, focalisée sur le taux d'imposition plutôt que tapie dans l'obscurité de dispositions fiscales diverses et opaques.

5

Conclusion

Cette contribution a voulu éclairer le débat sur l'imposition des entreprises multinationales au sein de l'Union européenne, en particulier sur la substitution d'un mécanisme combinant le calcul d'une assiette commune consolidée et sa répartition subséquente entre les Etats membres concernés selon une formule préétablie, à l'actuelle taxation séparée de chaque entité de la multinationale. Au passage nous avons vu que des pays européens pratiquaient déjà des formes de consolidation, mais sans formule de répartition.

Le projet ACCIS soutenu par la Commission européenne est tentant; il présente de remarquables propriétés, notamment en termes d'élimination des opportunités stratégiques de réalisation de *paper profits* et d'atténuation de la concurrence fiscale – qui de toute manière ne peut plus être emmenée que par des éléments réels, moins volatiles que les éléments financiers comme les prix de transfert, les dettes internes et les taux d'intérêt – si la formule donne un poids relatif suffisant aux facteurs que l'entreprise multinationale ne domine pas ou domine moins, comme la distribution géographique de ses ventes finales. Cette atténuation de la concurrence fiscale devrait permettre un rehaussement de la taxation effective des revenus des entreprises et un allègement, par exemple, de la pression fiscale sur les bases moins mobiles comme le revenu du travail. Notons cependant que, sur ce point, la position prise par le Parlement européen est plutôt de nature à renforcer la concurrence fiscale.

La survenue de ces propriétés repose non seulement sur une condition technique – l'adoption d'une formule adéquatement dessinée – mais aussi, et surtout, sur l'adhésion des Etats membres et des entreprises au système proposé. L'opportunité pour une entreprise de pouvoir maintenir une entité en-dehors du périmètre de consolidation, soit parce que cette latitude lui est laissée par le caractère optionnel du système, soit parce que des Etats membres n'adhèrent pas au projet et restent eux-mêmes en dehors du périmètre de consolidation, ruine l'économie du système (à l'égard des entités dans des pays attractifs situés en dehors de l'Union européenne les Etats membres disposent d'instruments de réplique comme la non-application de l'exemption d'imposition des dividendes intra-groupes en provenance de pays à fiscalité trop avantageuse).

Si l'ACCIS ne peut pas être appliqué à l'ensemble de l'Union européenne et l'ensemble des multinationales qui y opèrent, mais ne peut l'être que dans le contexte particulier d'un Accord de Coopération Renforcée, il faut alors envisager sérieusement de l'accompagner de mesures anti-abus de type CFC. Cela soulève toutefois un autre débat, quant à la compatibilité de telles mesures avec les principes de fonctionnement de l'Union européenne. A défaut il vaut peut-être mieux provisoirement renoncer à l'ACCIS et se concentrer sur des mesures spécifiques susceptibles de réduire pas à pas les obstacles fiscaux au bon fonctionnement du marché unique, comme la compensation transfrontalière des pertes.

Ajoutons que la latitude que l'ACCIS laisse aux états participants, de déterminer souverainement le taux d'imposition de la fraction de l'assiette commune consolidée qui leur revient, est pour une bonne part un leurre: l'harmonisation du calcul de la base imposable impliquée par l'ACCIS est de nature à rendre la concurrence entre états plus transparente, focalisée sur les taux d'imposition plutôt que tapie dans l'obscurité de dispositions fiscales diverses et opaques.

6

Bibliographie

COMMISSION EUROPEENNE, 1990, « Directive 90/434/CEE du Conseil, du 23 juillet 1990, concernant le régime fiscal commun applicable aux fusions, scissions, apports d'actifs et échanges d'actions intéressant des sociétés d'États membres différents », Journal officiel, n° L 225 du 20/08/1990 pp. 0001 – 0005.

COMMISSION EUROPEENNE, 1990a, « Directive 90/435/CEE du Conseil, du 23 juillet 1990, concernant le régime fiscal commun applicable aux sociétés mères et filiales d'États membres différents », Journal officiel, n° L 225 du 20/08/1990 pp. 0006 – 0009.

COMMISSION EUROPEENNE, 1990b, « Convention 90/436/CEE relative à l'élimination des doubles impositions en cas de correction des bénéfices d'entreprises associées - Acte final - Déclarations communes - Déclarations unilatérales », Journal officiel, n° L 225 du 20/08/1990 pp. 0010 – 0024.

COMMISSION EUROPEENNE, 2001, « Vers un marché intérieur sans entraves fiscales. Une stratégie pour permettre aux entreprises d'être imposées sur la base d'une assiette consolidée de l'impôt des sociétés couvrant l'ensemble de leurs activités dans l'Union Européenne », COM (2001) 582 final.

COMMISSION EUROPEENNE, 2003, « Un marché intérieur sans obstacles liés à la fiscalité des entreprises: réalisations, initiatives en cours et défis restants », COM (2003) 726 final.

COMMISSION EUROPEENNE, 2003a, « Council Directive 2003/49/EC of 3 June 2003 on a common system of taxation applicable to interest and royalty payments made between associated companies of different Member States », Journal officiel, n° L 157 du 26/06/2003, pp. 0049 – 0054.

COMMISSION EUROPEENNE, 2006, « Mise en œuvre du programme communautaire de Lisbonne: Avancement des travaux et programme futur pour une assiette commune consolidée pour l'impôt des sociétés (ACCIS) », COM (2006) /657.

COMMISSION EUROPEENNE, 2011, « Proposition de Directive du Conseil concernant une assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS) », COM(2011) 121/4.

GERARD, M., 2006, "Reforming the taxation of Multijurisdictional Enterprises in Europe, "coopetition" in a bottom-up Federation", CESifo, Munich, WP 1860, 41p.

GERARD, M., 2007a, "Stratégies des Multinationales et Recettes Publiques sous des systèmes fiscaux alternatifs", Economie Publique – Public Economics, 18-19 (2006/1-2), pp. 177-209.

GERARD, M., 2007b, "Reforming the Taxation of Multijurisdictional Enterprises in Europe", CESifo Economic Studies, 53, 329-361.

GERARD, M. et E. TRAVERSA, 2010, "Supplementing Consolidation and Apportionment with anti-abuse provisions", in M. LANGE et al. (éds), *Tax Treaties: Views from the Bridge – Building Bridges between Law and Economics*, International Bureau of Fiscal Documentation, IBFD, Amsterdam, pp. 183-208.

GRESIK, T., (2006), "Separate Accounting vs. Formula Apportionment: A Private Information Perspective", *European Economic Review*, 54, pp. 133-149.

MARTENS-WEINER, J. 2006, "Company Tax Reform in the European Union: Guidance from the United States and Canada on Implementing Formulary Apportionment in the EU", Springer, New York.

MALHERBE, J., M. DASSESSE et P. MALHERBE, 2004, « Droit Financier et Fiscal de l'Union Européenne », Edition Droit Fiscal Communautaire, Volumes 1 et 2.

MAYER, S., 2009, "Formulary Apportionment for the Internal Market", Doctoral Series, 17, International Bureau of Fiscal Documentation, IBFD, Amsterdam, 366p.

OCDE, 2000, « Modèle de Convention fiscale concernant le revenu et la fortune », Organisation de Coopération et Développement Economique, Paris, 25p.

OCDE, 2010, « Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales », Organisation de Coopération et Développement Economique, Paris, 408p.

ONU, 2011, "United Nations Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries", Organisation des Nations-Unies, New York, 383p.

PRINCEN, S. et M. GERARD, 2008, "International Tax Consolidation in the European Union: Evidence of Heterogeneity", *European Taxation*, 48, pp. 174-195.

RIEDL, N. et RUNKEL M., 2007. "Company Tax Reform with a Water's Edge", *Journal of Public Economics*, 91, pp. 1533-1554.

RADULESCU, D., 2007, "From separate accounting to formula apportionment: Analysis in a dynamic framework", *CESifo Working Paper*, 2122.

SCHÖN, W., SCHREIBER U. et C. SPENGEL (eds.), 2008, « A Common Consolidated Corporate Tax Base for Europe / Eine einheitliche Körperschaftsteuerbemessungsgrundlage für Europa », Heidelberg, Springer, 183p.

SMITH, E., 1976, "Allocating to provinces the taxable income of corporations: How the federal-provincial allocation rules evolved", *Canadian Tax Journal*, Vol. 24, pp. 545-71.

WEINER, J., 2005, "Formulary Apportionment and Group Taxation in the European Union: Insights From the United States and Canada", *Taxation Papers*, 8, European Commission, Directorate General Taxation and Customs Union.

WENDT, C., 2009, "*A Common Tax Base for Multinational Enterprises in the European Union*", Gabler Edition Wissenschaft.