

**VERS UNE POLITIQUE FISCALE EUROPEENNE
A L'EGARD DES ENTREPRISES MULTINATIONALES ?**

UNE APPROCHE JURIDIQUE ET ECONOMIQUE

FARDE DE DOCUMENTATION

**Journée d'études organisée par le Centre de Recherches
Interdisciplinaires Droit – Economie**

Louvain

16 mars 1973

Contenu de la Partie

- I. J. VAN GINDERACHTER, Chef de division à la Direction Générale de la politique régionale, Commission des Communautés Européennes.
"Les entreprises multinationales et la politique régionale communautaire".

- II. Gérard HUTCHINGS, Professeur à l'Institut d'Etudes Européennes de l'Université Libre de Bruxelles.
"Influence des fiscalités nationales sur le choix des sources et modes de financement des sociétés multinationales dans la C.E.E.".

- III. Jacques MALHERBE, Avocat près la Cour d'Appel, Maître de Conférence à l'Université Catholique de Louvain,
"Propositions législatives modifiant le régime fiscal des investissements étrangers aux Etats-Unis."
En annexe la proposition de loi BURKE-HARTKE

- IV. Wistano SAEZ et Bernard SNOY "Influence des régimes d'amortissement sur la charge fiscale effective grevant les bénéficiaires des entreprises dans la C.E.E."

- V. Mario BURGIO, Administrateur principal, Commission des Communautés Européennes, "L'harmonisation fiscale en Europe", Extrait du livre "Symposium Europa 1950-70" Collège d'Europe, Bruges, 1971.

VI. Dr. Sylvain PLASSCHAERT

"Emerging patterns of financial management in multinational companies" extrait de "Sociaal en Economisch Tijdschrift" Decembre 1971.

VII. A CHAMBAUT et G. DALIMIER

"L'imposition des profits des groupes multinationaux" extrait de "La semaine juridique" édition du commerce et de l'industrie, 1973, II, 10834.

VIII. Alex JACQUEMIN et Claude PARMENTIER

"Les propositions de directive de la Commission des Communautés Européennes concernant le régime fiscal des fusions et des participations internationales" Extrait de la "Revue de la Banque" 1970, n°1.

IX. Commission des Communautés Européennes.

"Proposition d'un statut des sociétés anonymes Européennes"
Titre XII Droit Fiscal
Extrait du Supplément au Bulletin des Communautés Européennes 1970-8.

LES ENTREPRISES MULTINATIONALES ET LA POLITIQUE REGIONALE COMMUNAUTAIRE

par

J. VAN GINDERACHTER

Parmi les 100 premiers P.N.B. du monde on comptait en 1969 46 pays et 54 entreprises multinationales, dont 37 américaines (1); le chiffre d'affaires de General Motors se situe juste entre le P.N.B. des Pays-Bas et celui de la Belgique, et comme la croissance du chiffre d'affaires des multinationales est généralement plus rapide que celle du P.N.B. des économies nationales, leur importance relative est croissante également. Il n'est pas exclu qu'en 1980 les multinationales représentent deux tiers des 100 premiers P.N.B. du monde.

Le phénomène des investissements directs dans des pays étrangers n'est pas nouveau cependant. Il existait déjà au XIXe siècle et même avant. En 1900, alors que le capital européen se dirigeait encore en masse vers les Etats-Unis pour la construction de chemins de fer et la spéculation foncière, quelques douzaines d'entreprises américaines créaient déjà des filiales de production à l'étranger, essentiellement au Royaume-Uni et au Canada (2). A l'heure actuelle, les multinationales sont en majorité américaines (60 % des investissements directs), mais la part des européennes est en augmentation. On parle même récemment d'un nouveau courant d'investissements d'Europe vers les U.S.A.

Si le phénomène d'investissements directs entre pays n'est pas nouveau en tant que tel, l'apparition des firmes multinationales avec toute leur ampleur et leur comportement sur la scène économique mondiale est un phénomène nouveau qu'il convient d'étudier et de comprendre. Grâce aux (télé)communications rapides et l'aide d'ordinateurs puissants, la direction centrale d'une firme multinationale

(1) Charles LEVINSON, Capital, Inflation and the Multinationals, London, 1971, p. 105 ...

(2) Raymond VERNON, Sovereignty at Bay, London, 1971, p. 61

peut, utiliser au mieux au niveau mondial les facteurs de production (matières premières, capital et main-d'oeuvre) et les marchés sur lesquels la firme écoule ses produits. Que le groupe soit intégré de manière verticale ou horizontale, il peut toujours choisir pour ses unités de production l'emplacement le mieux adapté : les produits à haute intensité de main-d'oeuvre dans les pays ou les régions où ce facteur est disponible, les produits à haute intensité de capital au lieu où ce facteur est relativement le moins cher.

Le climat de libéralisation du commerce mondial tant au niveau européen qu'à celui du monde occidental ainsi que le progrès technique réalisé dans les transports et les communications a encore stimulé cette expansion mondiale des multinationales.

Fin 1971 les investissements directs américains à l'étranger atteignaient 86 milliards de \$, contre 27,4 milliards de \$ en 1958, ce qui représente un triplement en 13 ans; durant la même période les investissements américains dans la C.E.E. (des 6) ont septuplé; ils sont en effet passés de 1,9 à 13,6 milliards de \$. (1)

Si, comme en 1967 (2) la valeur de leur production peut être estimée au double de la valeur comptable des investissements, l'output étranger des multinationales américaines aurait atteint 172 milliards de \$ en 1971. Si l'on tient compte de la production étrangère de multinationales non américaines, le total de l'output étranger de ces firmes devrait se situer entre 300 et 350 milliards de \$, soit environ 10 % du produit national mondial (3).

Cet essor des entreprises multinationales a sans doute contribué à l'accroissement de la prospérité économique d'un monde industrialisé. "La pénétration de l'entreprise multinationale va de pair avec l'introduction d'idées, de techniques et de méthodes de gestion nouvelles ... (elle) apparaît ici comme un accélérateur du processus d'adaptation (des structures socio-économiques)" (4).

(1) Survey of Current Business.

(2) J. POLK, The New World Economy, Columbia Journal of World Business, janvier 1968, p. 8, cité dans l'étude de la Krediet-bank, L'entreprise multinationale, p. 13.

(3) Voir N. MACRAE, The future of international business, in "The Economist" du 22 janvier 1972.

(4) Cf. G. KRAIJENHOFF, Le développement des sociétés multinationales, Conférence "Industrie et Société", Venise, 1972.

Les multinationales peuvent généralement profiter d'un certain nombre d'économies externes non négligeables :

- le fait de pouvoir jouer son propre banquier dans la situation monétaire internationale actuelle et la persistance de l'inflation permet sans doute, grâce à une gestion financière centralisée, de faire des bénéfices purement financiers en dehors des bénéfices de vente ; étant présente dans divers pays, elle peut encore emprunter là où les conditions sont les plus avantageuses et placer les liquidités disponibles sur les marchés offrant les taux d'intérêt les plus élevés; "de plus, elle peut, par la manipulation des livraisons de marchandises, des fixations de prix et de délais de paiement réciproques entre les différents sièges, occuper une position favorable quant aux risques de change et à la pression fiscale" (1);
- le fait de pouvoir planifier à long terme ses investissements, sa production et même, dans une certaine mesure, ses ventes (par une puissante publicité) sans trop devoir tenir compte des aléas conjoncturels des marchés et des politiques économiques et sociales suivies dans chacun des pays, accorde à la multinationale une avance sur l'entreprise nationale, plus dépendante des marchés et de la politique suivie par le pays où elle est située;
- enfin, du fait de sa taille et en raison de son caractère multinational, l'entreprise multinationale bénéficie généralement d'importantes économies d'échelle pour la recherche et le développement dans le domaine des techniques de production et de commercialisation.

Ainsi que M. KRAIJENHOFF l'a exprimé dans son rapport précité, le problème qui se pose à propos des multinationales est celui des "countervailing powers". La multinationale ne trouve quasiment pas de partenaire de dimension valable, c.à.d. à sa taille, ni au niveau des pouvoirs publics ni vis-à-vis des syndicats.

Cette situation crée des tensions. La position souvent dominante d'une multinationale, ne fût-ce que dans un secteur limité, fait craindre aux pays d'accueil de tomber sous le coup de la

(1) Article cité de la Kredietbank, p. 17.

dépendance économique de la firme multinationale. Les syndicats de leur côté estiment se trouver dans une situation de négociation très inégale, à cause de la menace toujours potentielle de réduction d'activité ou de fermeture au cas où les demandes syndicales deviendraient exagérées. Le problème fondamental est évidemment que la coopération internationale dans le domaine de la politique économique et sociale ne progresse pas au même rythme que l'intégration économique. Une politique industrielle et régionale conçues et mises en oeuvre à l'échelle européenne, un syndicalisme européen, seraient de nature à constituer une "countervailing power" vis-à-vis des multinationales en Europe.

Les multinationales se voient accusées de tous les péchés d'Israël : à cause de leurs besoins de financement très importants pour maintenir un rythme d'expansion élevé, et de la demande pressante de capitaux qui en résulte, les multinationales seraient à l'origine de l'inflation persistante et générale, qui va en s'accélégrant; à cause de leurs opérations financières sur le marché des Euro-dollars (dont le volume atteint plus de 60 milliards de \$)¹⁾ elles seraient à l'origine des récentes crises monétaires ; par suite de leurs transferts massifs de dollars en Europe au début de février 1973, elles seraient à l'origine de la dévaluation du dollar du 13 février 1973.

Ainsi, les multinationales sont à la fois accusées et aimées. Peut-être cela tient-il au mouvement de mystère qui les entoure.

En tout cas, dans un pays comme la Belgique, elles constituent maintenant une part intégrante de la vie économique du pays. En 1968, un tiers du chiffre d'affaires de l'industrie réalisé en Belgique l'était par des firmes multinationales. Elles occupent 18 % de la main-d'oeuvre industrielle (46 % dans l'industrie chimique), malgré qu'elles ne sont que 600 en nombre (mais plus de 30 % occupent plus de 500 ouvriers et employés); 70 % des nouveaux emplois créés par ces firmes l'ont été en Flandre (principalement

(1) On estime qu'à l'heure actuelle 268 milliards de \$ sont ^{*)} aux mains d'entreprises privées internationales, principalement des firmes multinationales et des banques américaines. Ce montant représente presque le double des réserves monétaires des banques centrales et du Fonds monétaire national.

*) - sous forme de capitaux en comptes-courant -

dans le triangle Anvers-Gand-Bruxelles), 20 % en Wallonie et 10 % à Bruxelles (1). "De 1964 à 1967, en moyenne un quart des investissements bruts et plus d'un tiers des investissements nets réalisés dans les entreprises industrielles exploitant en Belgique sont à mettre au compte d'entreprises contrôlées par l'étranger" (2).

Dans l'étude de VAN DEN BULCKE, 342 entreprises étrangères (dont 3/4 ont obtenu des aides d'Etat) ont répondu à l'enquête portant notamment sur les facteurs de localisation. Il en ressort que les facteurs les plus importants qui ont joué - le plus souvent en combinaison - en faveur de la Belgique par rapport à d'autres pays, et qui, à l'intérieur de la Belgique, ont fait porter le choix sur une région déterminée, sont :

- la situation sur le marché de l'emploi;
- l'infrastructure;
- le système fiscal;
- les aides d'Etat.

Pour le choix régional, la disponibilité de zonings industriels est citée explicitement. L'importance de ce facteur a été confirmée par l'enquête réalisée dans le cadre de l'étude sur le développement économique de la Flandre (3). Dans la période 1961-70, 741 entreprises industrielles (dont 265 étrangères) avec 20 ou plus d'ouvriers se sont implantées en Flandre, créant quelque 126.000 emplois. Or, 61 % de ces nouvelles implantations ont été réalisées sur des zonings industriels; elles représentent 79 % des emplois créés et 92 % des investissements réalisés.

Plus cependant qu'un facteur isolé, c'est la combinaison d'un ensemble de facteurs qui permet d'orienter la localisation des entreprises. Cependant, dans une économie de marché, cette orientation ne pourra se faire qu'à partir d'une certaine base économique. Il faut qu'il y ait un minimum d'infrastructures en place,

(1) Cf. D. VAN DEN BULCKE, De buitenlandse ondernemingen in de Belgisch industrie, Gent, 1971.

(2) Cf. Banque Nationale de Belgique, Bulletin d'information et de documentation, octobre 1970, Les investissements étrangers dans les entreprises industrielles en Belgique.

(3) De ontwikkeling van de Vlaamse economie in internationaal perspectief, étude réalisée par le Gewestlijke Economische Raad voor Vlaanderen à la demande de l'Etat belge et des Communautés européennes. Le rapport de synthèse paraîtra sans doute dans la collection "études régionales" de la Commission en 1973.

de la main-d'oeuvre disponible (en quantité et qualité suffisante) et surtout un certain mouvement de développement portant sur plusieurs entreprises, de préférence avec des liens économiques et techniques entr'elles, de manière à mettre en place un tissu économique de base pour pouvoir espérer un minimum d'économies externes que les entreprises semblent, à l'heure actuelle, trouver seulement dans les zones urbanisées.

L'effort de développement régional sera dès lors très différent selon la situation de départ de la région. Transformer l'économie d'une région agricole (l'industrialisation est un point de passage obligatoire, le saut vers l'économie de service ne pouvant se faire directement) pour que, après une période de démarrage, elle puisse se développer de manière autonome, suppose un effort beaucoup plus important et plus long que la reconversion de zones agricoles dans une économie industrielle. Il ne faut pas s'étonner dès lors qu'à dépense égale par tête d'habitant, la politique régionale a plus de succès dans les régions de programme en Allemagne qu'au Mezzogiorno en Italie.

La politique de développement régional postule la mise en oeuvre d'un ensemble d'instruments à la mesure des besoins. Et dans la mesure où il a été décidé de réaliser l'Union économique et monétaire d'ici 1980, cette politique de restructuration spatiale de nos économies devra se faire à l'échelle de l'Europe, en tenant compte, non seulement des déséquilibres entre régions au niveau de l'Europe, mais également de la disparité des points forts et des points faibles à l'intérieur de chaque pays membre.

Il s'agit donc de créer des conditions de localisation telles que les industries se sentent attirées vers certaines régions et que le développement économique puisse se faire de manière autonome après un certain temps.

On constate en effet que l'on peut véritablement influencer la localisation des industries. Les frais de transport ne représentent plus une partie importante des coûts de production et les liens techniques qui autrefois dictaient le lieu d'implantation (le charbon et le minerai de fer pour la sidérurgie) deviennent

...

de moins en moins importantes, en même temps que des considérations d'ordre "environnement" deviennent de plus en plus déterminantes. Le Raumordnungsbericht de 1970 de la République Fédérale d'Allemagne prévoit qu'en 1980 la part de l'emploi dans les "standortabhängige Industrien" ne représenterait plus qu'un tiers du total de l'emploi industriel et moins de 10 % de l'emploi total.

Si donc on décide de faire une politique de structures régionales au niveau européen et si Communauté et pays y mettent les fonds nécessaires, on doit pouvoir réussir à réaliser dans notre économie de marché, les conditions de localisation nécessaires pour promouvoir un développement plus harmonieux de la Communauté.

Dans ce développement régional, les entreprises multinationales pourraient à l'avenir jouer un rôle important, mais non exclusif.

Leur rôle peut être important parce que, vu leur rythme d'expansion qui est supérieur à la moyenne et leur planification interne à long terme, elles auront toujours un nombre important de projets d'investissement suffisamment mûrs pour être mis en oeuvre dans des délais qui pourront, dans le cadre de programmes de développement régional des pays, correspondre à ceux nécessaires pour la mise en place des infrastructures de base. La mise en place d'une entreprise multinationale aura sans doute un effet d'attraction non négligeable sur d'autres entreprises. Son poids dans une région pourra être suffisamment important pour accélérer l'indispensable modification de structures.

En même temps, il faut éviter que son rôle ne devienne trop prépondérant pour l'économie de la région. Le tissu économique de base doit être suffisamment équilibré : à côté d'entreprises à haute intensité de main-d'oeuvre, il faut qu'il y ait aussi des entreprises à haute intensité de capital; à côté d'entreprises traditionnelles, il faut qu'il y ait des entreprises de pointe; à côté de firmes de grande taille, il faut qu'il y ait aussi de petites et moyennes entreprises.

...

Des calculs ont montré en effet que la productivité des activités économiques varie plus entre régions qu'entre secteurs. En d'autres termes, dans les régions fortes, on trouve en moyenne une plus grande productivité de secteurs et même d'entreprises, et vice versa. C'est bien l'indication que ce sont les infrastructures et le tissu économique d'ensemble qui, en créant les économies externes, déterminent apparemment dans une large mesure le niveau de productivité des secteurs et des entreprises.

Le développement régional présuppose donc un programme d'ensemble où les autorités publiques, l'industrie privée et les syndicats puissent collaborer à sa conception et sa mise en œuvre. Dans cette concertation, l'entreprise multinationale peut jouer un rôle important parce qu'elle sera sans doute le mieux à même de planifier ses investissements, probablement mieux que les petites et moyennes entreprises, selon le rythme du programme d'ensemble.

La firme multinationale pourra, à l'échelle européenne, trouver un partenaire de discussion à sa taille dans la Communauté. Elle est sans doute le mieux à même de s'intégrer dans un programme et une politique de développement régional de la Communauté, dont la coordination des aides à finalité régionale entre Etats membres est un des aspects.

Une première résolution en cette matière a été décidée le 20 octobre 1971 (1). Au terme de cette résolution, les Etats membres de l'ancienne Communauté à six se sont engagés de limiter dans les régions dites centrales de la Communauté (2), à partir du 1er janvier 1972, l'intensité des aides à finalité régionale accordées à un investisseur donné à maximum 20 % en équivalent-subvention net (une méthode forfaitaire de calcul a été mis au point). En même temps, des progrès seront faits dans le sens d'une plus grande transparence des aides. La spécificité régionale implique que les

...

(1) J.O. n° C III du 4 novembre 1971.

(2) Par opposition aux régions périphériques qui sont le Mezzogiorno en Italie, le Zonenrandgebiet en Allemagne et les zones de prime de développement industriel en France.

aides à finalité régionale doivent être adaptées à la nature et l'intensité des problèmes à résoudre. En attendant une solution au problème de l'impact sectoriel des aides régionales, le cumul des deux types d'aide est interdit. Cette résolution doit être étendue aux nouveaux pays membres de la Communauté avant le 1er juillet 1973 (art. 154 du Traité d'adhésion).

Les aides fiscales sont traitées dans la résolution précitée concernant les régimes généraux d'aides à finalité régionale. Dans la mesure où elles sont considérées comme transparentes ou semi-transparentes (comme par ex. les amortissements accélérés) elles sont prises en compte pour le calcul du plafond d'intensité maximal de 20 %. Dans la mesure où ces aides fiscales sont considérées opaques, les Etats membres se sont engagés de saisir toute occasion de modification des régimes existants pour les rendre plus transparents.

Une politique de développement régional efficace suppose la mise en oeuvre simultanée et coordonnée d'un certain nombre d'instruments tels que l'aménagement d'infrastructures et la mise à disposition d'aides aux investisseurs privés. Parmi ces aides, la fiscalité peut jouer un rôle important.

La résolution du 20 octobre 1971 sur la coordination des aides régionales sera sans doute suivie d'autres décisions en cette matière où l'on devra trouver un juste équilibre entre la nécessité de la libre concurrence d'une part, et celle du développement régional, d'autre part, en vue d'arriver à la réalisation de l'union économique et monétaire. Sans une politique régionale efficace, il n'y aura pas d'union monétaire. Or, la stabilité monétaire facilite les échanges de marchandises et donc aussi l'activité des multinationales. Ces firmes ont intérêt à ce que l'Union économique et monétaire se réalise. Dans ce contexte, elles ont intérêt à collaborer à la mise en oeuvre de la politique régionale de la Communauté, décidée par les Chefs d'état et de gouvernement au Sommet de Paris des 19/21 octobre 1972.

"Influence des fiscalités nationales sur le choix des sources et modes de financement des sociétés multi-nationales dans la C.E.E."

par Gérard HUTCHINGS.

1.- L'objet de cet exposé est essentiellement de faire un inventaire des principaux problèmes d'ordre fiscal que soulève le financement des entreprises multinationales.

Pour ces entreprises il s'agit non seulement d'éviter que la confrontation de législations nationales différentes se traduise par un surcroît d'imposition, mais aussi d'utiliser au mieux les différences existantes afin de faciliter la collecte des fonds "à l'extérieur" et d'alléger la charge fiscale globale pesant sur le groupe.

Pour les administrations fiscales nationales, il s'agit non seulement d'éviter, en quelque sorte collectivement l'évasion fiscale, mais aussi de retirer chacune sa "juste part" de l'impôt.

Pour les Communautés européennes il s'agit de réaliser les harmonisations et rapprochements fiscaux aptes à assurer des conditions de saine concurrence, en éliminant à l'intérieur du marché commun l'influence du facteur fiscal aussi bien pour l'appel aux financements extérieurs que pour la ventilation des recettes et dépenses et la répartition des résultats entre les différents points "d'ancrage" de l'entreprise.

Les problèmes ainsi posés sont complexes, et délicats en raison des intérêts contradictoires qu'ils mettent en cause. Ils revêtent une importance grandissante avec le développement des groupes et de la part que représentent dans les échanges internationaux les échanges au sein d'un même groupe. Mais ils sont souvent difficiles à isoler de leur contexte économique, monétaire et politique ; les solutions nationales qui leur sont apportées dans des cas d'espèces se ressentent parfois de la priorité accordée à ces autres facteurs.

De même des localisations et des transferts attribués à des raisons fiscales sont parfois réalisés pour des motifs autres, en particulier monétaires.

2.- Un tel inventaire suppose un classement. Il paraît logique de distinguer entre les problèmes financiers "externes" et les problèmes financiers "internes", c'est-à-dire entre ceux qui se rattachent plus particulièrement aux conditions dans lesquelles suivant les pays le groupe peut se procurer à l'extérieur les moyens financiers nécessaires, et ceux qui se rattachent aux efforts faits par le groupe pour conserver et utiliser à partir de ses résultats globaux et au mieux de sa politique, une masse de manoeuvre la moins amputée possible par l'impôt.

Les premiers de ces problèmes sont tous ceux que soulèvent l'appel au marché financier et le comportement des investisseurs possibles. Ils sont liés à ceux des mouvements de capitaux et de l'interpénétration des marchés. Ils sont traités par Monsieur SARMET.

Les autres comprennent d'une manière générale tous ceux des "transferts" entre les divers établissements d'une même société, ou entre les diverses sociétés d'un même groupe, soulevant ainsi celui du droit fiscal des groupes. Ils font plus spécialement l'objet du présent exposé. Dans cette seconde catégorie de problèmes on peut encore distinguer :

- ceux des "transferts" qui interviennent avant que les résultats généraux ne soient arrêtés ; ils sont liés à la détermination de l'assiette des impôts dus dans les différents pays : où le bénéfice apparaît-il ?

- ceux des transferts qui interviennent après l'apparition de ces résultats et en fonction de l'affectation de ceux-ci ; ils sont liés à la structure du groupe et au régime fiscal applicable en raison de cette structure.

I. - Problèmes se posant avant la fixation des résultats globaux : la localisation des bénéfices.-

3.- Il s'agit des conditions dans lesquelles sont réparties entre les divers éléments du groupe, les recettes et les charges afférentes à l'activité du groupe qui se trouve elle-même exercée dans des pays différents.

C'est essentiellement la question de la valeur à attribuer aux marchandises transférées ou vendues, ou aux services rendus, entre divers éléments du même groupe et dont peut dépendre, dans une large mesure, la localisation d'un bénéfice qui sera dès lors plus ou moins imposé suivant les pays.

Sans doute les administrations fiscales peuvent-elles craindre des abus dans ce domaine où le comportement des groupes multinationaux est volontiers critiqué ; mais de leur côté les entreprises sont exposées à ce que les corrections de prix et les redressements d'impôts effectués par un pays ne soient pas reconnus dans l'autre, créant ainsi une source supplémentaire de double imposition.

4.- En pratique, les questions ne se posent pas de la même façon suivant que l'entreprise a à l'étranger, des établissements ou des filiales et sociétés apparentées ; suivant qu'il existe ou non des conventions contre la double imposition entre les pays concernés ; suivant la méthode adoptée dans ces conventions pour éviter les doubles impositions ; et suivant qu'une clause d'échanges de renseignements ou de collaboration entre Administrations a été ou non prévue.

Dans la mesure où l'entreprise est imposée au pays de son siège à raison de ses résultats mondiaux et où la double imposition des bénéfices de ses succursales déjà localement imposés est évitée par la méthode du crédit d'impôt, la répartition des charges et la valeur attribuée aux transferts a généralement beaucoup moins d'importance. Mais si les bénéfices réalisés dans les établissements

étrangers, ou dans certaines de ceux-ci, sont exclus des bases d'imposition du siège et imposés seulement localement en vertu du principe de "territorialité", les "chances" et les "risques" demeurent, que peuvent seulement diminuer les rares procédures de concertation entre administrations fiscales prévues aux accords contre la double imposition. Il en est de même, dans le cas de sociétés affiliées, à défaut d'une possibilité ou d'une obligation de "consolider" les bénéficiaires du groupe au niveau de la société "chef de file", ce qui est l'exception dans le domaine international. Même dans cette dernière hypothèse, l'existence de sous-filiales où l'éventualité d'opérations traitées entre sociétés "soeurs" n'ayant pas de lien direct entre elles et dont les résultats ne sont pas "consolidables", redonne de l'importance à l'évaluation des transferts. Enfin, la juxtaposition ou même l'insertion dans le circuit des opérations successivement conduites par les divers éléments du groupe, d'une société dont l'activité consiste essentiellement à "facturer", est aussi une source de contestations en raison des conséquences fiscales qui peuvent en découler. Différents pays ont d'ailleurs pris des mesures à l'égard de ces "sociétés de base".

- 5.- En matière de prix, la règle généralement retenue par les principaux pays consiste à se référer aux prix des marchandises et services pratiqués dans les relations normales entre entreprises totalement indépendantes. En pratique, l'application de cette règle n'est que rarement précisée par la législation et dépend surtout de la doctrine administrative et de la jurisprudence ; elle est souvent difficile ; les livraisons et services intervenant à l'intérieur d'une entreprise multinationale n'ont pas toujours d'équivalents ; la nature d'un brevet, d'un procédé, d'un conseil, la valeur des redevances et paiements correspondants sont question d'appréciation ; les conditions particulières d'un prêt n'ont pas nécessairement une motivation fiscale, etc...
- 6.- Ces problèmes sont plus ou moins abordés dans les conventions contre la double imposition. L'Association fiscale internationale les a étudiés dans ses congrès de 1969 (prestations de services et concessions de biens immatériels) et 1971 (critères d'importation des recettes et dépenses entre sociétés interdépendantes).

L'O.C.D.E. qui depuis longtemps s'intéresse à certains aspects de la vie des sociétés multinationales, a récemment chargé son comité fiscal d'examiner l'opportunité d'une étude d'ensemble des modalités d'imposition de ces entreprises. Le problème d'une détermination correcte de l'assiette des impôts dans chaque pays concerné figure au programme du groupe de travail qui a été désigné.

L'approche de la Commission des Communautés Européennes est, pour le moment, différente. C'est en effet, en préconisant l'imposition des résultats centralisés au pays du siège de l'entreprise, et l'harmonisation des impôts dans le Marché Commun, qui élimineraient l'intérêt ou l'inconvénient fiscal des transferts, que jusqu'à présent la Commission apporte indirectement sa contribution. En s'efforçant de plus, de mettre à la disposition des entreprises européennes des formes améliorées de concentration multinationale dans le cadre du Marché Commun, la Commission propose en fait des solutions à certaines difficultés actuellement soulevées par les Sociétés Multinationales.

.../..

II Problèmes des transferts de résultats

7. Ces problèmes comme il a déjà été dit sont liés à la structure des entreprises multinationales, et, évidemment à l'emploi que celles-ci ont l'intention de faire des résultats obtenus dans les divers pays.

Ils tiennent à la très grande diversité des situations possibles.

On peut remarquer par exemple que, même si des résultats "locaux" sont destinés à être utilisés sur place à l'autofinancement, il peut être avantageux fiscalement de distribuer ces résultats à une société mère qui les réinvestira dans la filiale d'où ils parviennent; les mettre directement en réserve dans la filiale, ou encore les faire apparaître dans une succursale et non dans une filiale peut être en effet plus coûteux dans certains cas.

De même le choix de la société qui distribuera aux actionnaires "extérieurs" et le lieu de distribution, donc l'organisation du groupe peuvent être fortement influencés par des dispositions fiscales.

L'utilisation successive de deux conventions contre la double imposition, c'est-à-dire l'interposition d'une société située dans un troisième pays, peut alléger la charge du "rapatriement" des bénéfices d'un pays dans un autre.

D'une manière plus générale, en dépit d'une tendance à une plus grande autonomie des diverses composantes du groupe, la réunion et la gestion des moyens financiers à partir d'un centre unique, sont très souvent la condition d'une plus grande efficacité.

8. Ces exemples bien connus soulignent l'importance des régimes applicables aux sociétés affiliées de pays différents et aux sociétés ayant des succursales étrangères, en ce qui concerne surtout les impôts sur les sociétés et les retenues à la source. Le régime de ces "liaisons" internationales, ajoute une complication supplémentaire aux premières conséquences des différences de régimes fiscaux nationaux.

./...

On comprend dès lors que la Commission des Communautés soucieuses d'une part de faciliter les regroupements d'entreprises et la constitution d'ensembles solidement implantés dans divers pays de la communauté, et d'autre part d'établir un "climat" de saine concurrence, se soit penchée sur ces problèmes et ait présenté diverses propositions dès 1967. Il y a actuellement lieu de retenir :

- la proposition de directive pour un régime "communautaire" des sociétés mères et filiales
- la proposition de directive pour un régime de fusions de sociétés d'états membres différents
- la proposition de règlement pour une société européenne
- la recherche d'une formule de "groupement européen de coopération"

9. Il convient donc de rappeler rapidement l'économie de ces propositions

10. Sans doute ces propositions, -dont aucune n'a été adoptée à ce jour- seraient loin de régler tous les problèmes- mais elles amorceraient des solutions, et, en attendant des harmonisations ultérieures, elles pourraient par exemple être complétées par une convention multilatérale-, ou par des accords même limités, conclus par les Etats membres sur certains points précis.

Sans doute aussi le problème dépasse le cadre du marché commun et se trouve encore compliqué par l'aspect incitatif que certains pays donnent à des dispositions fiscales susceptibles d'intéresser les entreprises multinationales.

Mais quel que soit le point de vue auquel on se place, il faut aussi compter avec la volonté manifestée par certains Etats de donner un cadre fiscal plus précis aux activités de ces entreprises, dont le développement retient de plus en plus l'attention.

PROPOSITIONS LEGISLATIVES MODIFIANT LE REGIME FISCAL DES
INVESTISSEMENTS ETRANGERS AUX ETATS-UNIS.

par

Jacques Malherbe

Avocat à la Cour d'Appel de Bruxelles

Maître de conférences à l'U.C.L.

Rapport au colloque organisé le 16 mars 1973 par le Centre
de Recherches Interdisciplinaires Droit - Economie

sur le thème

"Fiscalités nationales et entreprises multinationales dans
la C.E.E. - Une analyse économique et juridique"

1973

Les Etats-Unis ont été confrontés pendant ces dernières années à des difficultés économiques dont ils avaient perdu le souvenir: déficit croissant de leur balance des paiements, inflation et chômage. Il était normal que cette situation déclenche un réflexe protectionniste. Cette tendance, dirigée particulièrement contre les investissements étrangers des sociétés multinationales, s'est exprimée par le dépôt de plusieurs propositions de loi de nature fiscale. La plus complète est le "Foreign Trade and Investment Act", déjà déposé le 28 septembre 1971 et réintroduit à la Chambre par le représentant Burke (Massachussets) le 3 janvier 1973 (1) et au Sénat par le sénateur Hartke (Indiana) le 4 janvier 1973 (2). Cette proposition jouit du soutien syndical. Elle a suscité de vives réactions dans le monde industriel. Quel que soit son succès législatif, elle pose de façon claire l'alternative économique du protectionnisme et du libre échange et, comme le corollaire fiscal de celle-ci, l'alternative entre la double taxation du revenu étranger, même réalisé à l'intervention de filiales, et le système traditionnel de prévention de la double imposition. L'analyse théorique de ses aspects fiscaux présente donc un intérêt certain.

Le titre de la proposition Burke-Hartke est significatif: "une loi destinée à amender les lois tarifaires "et commerciales des Etats-Unis pour promouvoir le plein emploi "et restaurer une base de production diversifiée; pour amender "l'Internal Revenue Code de 1954 afin d'arrêter l'exode de "capital, d'emploi, de technologie et de production américains...".

I.- TAXATION DES REVENUS DES FILIALES CONTROLEES PAR UNE SOCIETE AMERICAINE.-

En principe, les profits réalisés par les filiales ou sous-filiales d'une société américaine ne sont imposés aux

.../...

(1) H.R. 62, 93 d Cong., 1 st. Sess. (1973)

(2) S. 151, 93 d Cong., 1 st. Sess. (1973)

Etats-Unis que lorsqu'ils sont distribués à la société mère sous forme de dividendes. L'impôt américain est différé ("tax deferral"). Cette situation est normale et se retrouve dans la plupart des systèmes fiscaux. Les filiales sont des sociétés de droit étranger, soumises à l'impôt dans le pays où elles sont établies.

Par contre, si une société américaine opère à l'étranger par l'intermédiaire d'une succursale, son revenu étranger sera, sous réserve de l'application des conventions internationales, compris dans l'ensemble de son revenu imposable aux Etats-Unis. La plupart des sociétés ont choisi d'organiser leurs opérations étrangères sous forme de filiales plutôt que sous forme de succursales.

En 1961, dans son message au Congrès, le Président Kennedy proposa de supprimer le "tax deferral" en ce qui concerne toutes les filiales établies dans les pays industriels, n'en laissant bénéficier que les filiales opérant dans les pays en voie de développement. Les motifs avancés étaient déjà ceux que nous trouverons à la base des propositions actuelles: encourager les investissements aux Etats-Unis, en privant les investissements à l'étranger de tout avantage fiscal; améliorer la position de la balance américaine des paiements en accroissant le rapatriement des profits sous forme de dividendes.

Le président, conseillé par M. Stanley Surrey, secrétaire adjoint au Trésor, chargé de la politique fiscale, voulait également mettre un terme à l'accumulation de profits par des filiales constituées dans des havres fiscaux, à l'abri d'impôts locaux et d'impôts américains.

La première partie du projet rencontra une vive opposition: l'industrie américaine, soutinrent ses adversaires, ne peut se mesurer à ses concurrents étrangers que si elle est taxée au même taux qu'eux sur les profits réalisés dans le pays où ils opèrent. Le "tax deferral" subsiste donc, mais le second volet du projet, incorporé dans le Revenue Act de 1962, devint la sous-partie F (subpart F) de la partie du Code fiscal traitant des revenus étrangers (3).

.../...

(3) I.R.C. § 951 - 964.

Elle taxait, dans le chef des actionnaires américains possédant 10 p.c. ou plus des actions d'une société étrangère contrôlée à 50 p.c. par des intérêts américains, le bénéfice de cette société s'il était constitué à raison de 70 p.c. ou plus par les types de revenus qu'il était courant d'accumuler dans les paradis fiscaux. Il s'agit notamment des revenus d'investissements passifs (intérêts, dividendes, redevances...) et du revenu de ventes ou de prestations de services effectuées par une société apparentée et en dehors du pays où la filiale est établie, pour isoler le revenu de ces opérations de celui de l'activité principale qui les rend possibles ("foreign base company income").

La société étrangère échappera à cet impôt si elle procède à des distributions minimum de dividendes, d'autant plus élevées que le taux d'impôt étranger est bas, et calculées de façon à soumettre l'ensemble de son revenu à un taux de 43 p.c. (4).

Le Président Kennedy aborda ensuite le problème d'une façon plus positive et se préoccupa d'accroître les investissements étrangers aux Etats-Unis. Un Comité de travail présidé par le sous-secrétaire au Trésor Henry Fowler transmit au Président Johnson des propositions dont certaines trouvèrent leur aboutissement dans le Foreign Investors Tax Act de 1966. Cette loi encourageait les investissements étrangers en distinguant le revenu commercial, soumis aux taux ordinaires, et le revenu d'investissements, soumis à une retenue proportionnelle à la source, dont le taux légal de 30 p.c. est souvent ramené à 15 p.c. par traité, et en supprimant la règle dite de la force d'attraction de l'activité commerciale américaine sur les autres types de revenus de l'investisseur étranger, qui entraînait une taxation progressive de l'ensemble. (5)

.../...

(4) I.R.C. § 963.

(5) Ross, United States Taxation of Aliens and Foreign Corporations: The Foreign Investors Tax Act of 1966 and Related Developments, 22 Tax Law Review 1967, pp. 289-294.

Le Revenue Act of 1971 créa un nouvel instrument, la Domestic International Sales Corporation ("Disc"), dans le but de promouvoir les exportations. Il exempt d'impôt jusqu'à sa distribution 50 p.c. du revenu de cette société, qui doit se consacrer quasi exclusivement à des activités d'exportation. La DISC n'est d'ailleurs pas un sujet d'impôt, mais un "conduit" dont le revenu est partiellement taxé dans le chef des actionnaires (6).

Cette loi constitue une application de la proposition, formulée jadis, de créer une Foreign Business Corporation, société américaine destinée aux opérations à l'étranger et qui bénéficierait du "tax deferral" comme une filiale étrangère (7).

La proposition Burke-Hartke revient à une approche négative. Elle élimine radicalement le "tax deferral" en insérant dans le Code une sous-partie I intitulée "Controlled foreign corporations" (8) Les actionnaires américains détenant directement ou indirectement, 10 p.c. ou plus des actions d'une société étrangère contrôlée à 50 p.c. par des intérêts américains seront tenus d'inclure dans leur revenu annuel leur quote-part des bénéfices de cette société, sauf dans la mesure où ces bénéfices sont déjà soumis à l'impôt américain au taux ordinaire parce qu'effectivement rattachés à une activité commerciale exercée aux Etats-Unis (9) ou n'ont pu

.../...

-
- (6) Ullman, The Domestic international sales corporation ("DISC"); a United States Tax vehicle to encourage exports, Bull. doc.fisc. intern., 1972, pp. 375-376; Patrick, Domestic International Sales Corporation, Tax Management International Journal, octobre 1972, p. 5.
- (7) Barlow and Wender, Foreign Investment and Taxation, pp. 315-336; Owens, The Foreign Tax Credit, pp. 588-589.
- (8) S. 151, § 102; H.R. 62, § 102.
- (9) I.R.C . § 871 (b) et 864 (c).

être distribués en raison de restrictions monétaires ou autres imposées par un Etat étranger.

La détermination des bénéficiaires se fera selon les règles applicables aux sociétés nationales. La tenue de la comptabilité nécessaire pourra être prescrite. Les profits des sociétés étrangères contrôlées seront exempts d'impôt lorsqu'ils seront distribués aux actionnaires américains ou à une autre société étrangère contrôlée. La sous-partie F, visant les sociétés contrôlées des havres fiscaux, cessera d'être applicable à partir de l'entrée en vigueur de la future sous-partie I.

Le but de la loi est de "rendre l'investissement dans le pays aussi attirant que l'investissement à l'étranger" et de combler une lacune législative qui a permis un déversement à l'extérieur de capital, de technologie et d'emploi américains (10).

Ce raisonnement est fondé sur un certain nombre de postulats dont la validité a été contestée par d'importantes associations professionnelles (11) et par l'expérience individuelle de sociétés multinationales (12).

.../...

-
- (10) Déclaration du sénateur Hartke 119 Cong. Rec. 4 (1973), p. 1.
- (11) National Association of Manufacturers, New proposals for taxing foreign income, The reasons for, The reasons against, A study of 83 multinational corporations; National Foreign Trade Council, Economic implications of proposed changes in the taxation of U.S. investment abroad.
- (12) Cf. p. ex. Benefit of Union Carbide's International Investment to the United States Economy, A study by Union Carbide Corporation octobre 1972; Proposed new restrictions in U.S. Foreign Trade and Investment Policies, "The Foreign Trade and Investment Act of 1972", prepared by Public Affairs Department, Exxon Corporation, novembre 1972.

Les adversaires du "tax deferral" veulent éliminer une inégalité de traitement entre le revenu réalisé aux Etats-Unis, taxé lorsqu'il est gagné, et le revenu réalisé à l'étranger, taxé lorsqu'il est rapatrié. En fait, leur rétorque-t-on, ils en créent une autre: les actionnaires de sociétés américaines continueront à n'être taxés que sur les dividendes qui leur sont distribués, alors que les actionnaires de sociétés étrangères seront taxés sur le revenu non distribué de ces sociétés. Le nouveau système d'imposition refuse de reconnaître la société étrangère comme entité fiscale distincte et traite ses actionnaires comme les membres d'une association sans personnalité juridique. Loin de supprimer un ajournement de l'impôt ("tax deferral"), il provoque au contraire une anticipation de son paiement (13).

En l'absence d'une révision internationale du régime de taxation des sociétés et de leurs actionnaires, l'action unilatérale d'un pays aussi important que les Etats-Unis entraînerait vraisemblablement des mesures de rétorsion d'autres Etats.

Il faut toutefois remarquer que, sur le plan interne, les sociétés américaines ont la faculté de présenter avec leurs filiales un bilan consolidé (14). La proposition de directive de la C.E.E. du 15 janvier 1967 tend à octroyer ce droit aux sociétés, même pour les filiales constituées en dehors de la Communauté (15). L'imposition s'opère alors selon un critère économique et non selon le critère juridique de la forme d'exploitation choisie, succursale ou filiale (16).

.../...

(13) N.F.T.C., op. cit. note 11, p. 13.

(14) I.R.C. § 1501 - 1505.

(15) Art. 7, § 2.

(16) Tel, Le régime fiscal des filiales et succursales de sociétés étrangères, p. 71.

Les tenants de la réforme supposent que les taux d'impôt étranger sont moins élevés que les taux américains et attirent dès lors les investissements par l'espoir d'un profit net après impôt plus important (17). Cette supposition, peut-être exacte dans le passé, ne l'est plus aujourd'hui. Dans les 15 pays où plus de 70 p.c. des investissements américains sont concentrés, les taux d'imposition effective sont, d'après la dernière comparaison disponible, effectuée par le Département du Commerce en 1966, voisins des taux américains de 48 % (Tableau I).

Cette comparaison est intéressante parce qu'elle se fonde sur des impôts effectivement payés. Le Tableau II est théorique: il donne, dans l'hypothèse d'une distribution de 50 p.c. des revenus de la filiale, le taux d'impôt global appliqué dans le pays étranger, y compris la retenue à la source sur le dividende distribué. Le Tableau III est plus réaliste, car il se fonde sur la moyenne des pourcentages de distribution des filiales de fabrication des sociétés américaines pendant la période 1960-1970, qui a été toutefois appliquée aux filiales de sociétés-mères de tous pays.

Le taux américain de 50,9 % comprend l'impôt fédéral de 48 % et l'incidence de la moyenne des impôts des Etats, soit 5,6 %, après sa déduction du revenu soumis à l'impôt fédéral.

.../...

(17) En fait, un taux d'impôt étranger plus bas, laissant plus de fonds disponibles pour l'auto-financement, diminuera aussi l'investissement direct étranger dans la mesure où il permettra d'y substituer le réinvestissement de fonds propres non taxés.

Estimated Effective Tax Rates for 1966 - Majority Owned Foreign Affiliates of U.S. Manufacturing Reporters ¹

<u>Country of Incorp.</u>	<u>1</u> <u>Net. Profit Before</u> <u>Income Taxes</u> ² <u>(Millions)</u>	<u>2</u> <u>Income Taxes</u> <u>(Millions)</u>	<u>3</u> <u>Effective Income</u> <u>Tax Rate-1966</u> <u>(Percent)</u>
Canada	1,345	649	48.3
Mexico	145	70	48.3
Argentina	141	61	43.3
Brazil	157	48	30.6
Chile	36	13	36.1
Colombia	40	17	42.5
Venezuela	142	92	64.8
Belgium	59	29	49.2
France	173	113	65.3
West Germany	416	219	52.6
Italy	97	64	66.0
Netherlands	78	36	46.2
United Kingdom	627	256	40.8
India	39	26	66.7
Japan	102	58	56.9
Total	<u>3,597</u>	<u>1,751</u>	<u>48.7</u>

Estimated Income Tax Rates for 1966 - United States Manufacturing Corporations ⁴

United States	<u>51,787</u>	<u>20,850</u>	<u>40.3</u>
---------------	---------------	---------------	-------------

- 1) Data for foreign affiliates taken from U.S. Direct Investments Abroad, 1966 Part II Investment Position, Financial & Operating Data Group 2. Preliminary Report on Foreign Affiliates of U.S. Manufacturing Industries. A Supplement to the Survey of Current Business, U.S. Dept. of Commerce Office of Business Economics.
- 2) Net Profits before taxes for foreign affiliates reflect the ordinary accounts of foreign enterprise rather than its accounts calculated and adjusted for U.S. tax purposes. The data for foreign affiliates also do not fully reflect the effects of other U.S. tax provisions with respect to foreign source income.
- 3) Income taxes for foreign affiliates include both central and local taxes.
- 4) Data for U.S. corporate taxes from Quarterly Financial Report for Manufacturing Corporations 1966, Federal Trade Commission, Securities & Exchange Commission.

TABLE II.

A COMPARISON OF THE CURRENT TAX RATES ON INCOME EARNED BY
WHOLLY-OWNED MANUFACTURING SUBSIDIARIES OPERATING IN SELECTED
COUNTRIES WITH SUBSTANTIAL U. S. INVESTMENT
 (All Amounts Expressed in Percentages)

Subsidiary's Country of Operation and Incorporation	Parent Company's Country of Operation and Incorporation								
	United States	Canada	France	Germany	Italy	Japan	Mexico	Netherlands	United Kingdom
United States	50.9								
Canada	56.5	53.0	56.5	56.5	56.5	56.5	56.5	56.5	56.5
France	51.2	56.3	50.0	50.0	53.8	53.8	56.3	50.0	51.2
Germany	51.0	51.0	49.7	47.0	51.0	53.6	53.6	53.6	53.6
Italy	53.5	59.5	55.9	59.5	52.3	59.5	59.5	52.3	52.3
Japan	46.9	48.3	48.3	46.9	49.7	44.1	49.7	49.7	46.9
Mexico	47.8	47.8	47.8	47.8	47.8	47.8	42.0	47.8	47.8
Netherlands	48.8	47.5	47.5	50.1	47.5	54.1	54.1	47.5	48.8
United Kingdom	44.5	44.5	41.5	44.5	40.0	43.0	51.6	41.5	40.0

- Notes: 1. The amounts expressed above are based on the assumption that 50% of the subsidiaries' net income after taxes is distributed to its parent as a dividend.
2. The 50.9% rate for a domestic subsidiary of a U.S. corporation is a combined Federal and state effective tax rate.
3. The taxes included in computing the tax rate are federal and local income taxes; and the withholding taxes on dividends paid.

A COMPARISON OF THE CURRENT EFFECTIVE TAX RATES ON INCOME EARNED BY
WHOLLY-OWNED MANUFACTURING SUBSIDIARIES OPERATING IN SELECTED
COUNTRIES WITH SUBSTANTIAL U.S. INVESTMENT
 (All Amounts Expressed in Percentages)

Parent Company's Country of Operation and Incorporation

<u>Subsidiary's Country of Operation and Incor- poration</u>	<u>United States</u>	<u>Can- ada</u>	<u>France</u>	<u>Ger- many</u>	<u>Italy</u>	<u>Japan</u>	<u>Mex- ico</u>	<u>Nether- lands</u>	<u>Uni- ted King- dom</u>	<u>Net In- come Dis- tributed</u>
United States	50.9									
Canada	56.2	53.0	56.2	56.2	56.2	56.2	56.2	56.2	56.2	45.8
France	51.2	56.2	50.0	50.0	53.7	53.7	56.2	50.0	51.2	49.1
Germany	45.8	45.8	43.6	39.1	45.8	50.3	50.3	50.3	50.3	73.2
Italy	53.9	57.0	57.0	61.8	52.3	61.8	61.8	52.3	52.3	66.2
Japan	47.8	48.7	48.7	47.8	49.6	46.0	49.6	49.6	47.8	32.9
Mexico	48.5	48.5	48.5	48.5	48.5	48.5	42.0	48.5	48.5	55.7
Netherlands	48.6	47.5	47.5	49.7	47.5	53.0	53.0	47.5	48.6	41.9
United Kingdom	45.0	45.0	41.7	45.0	40.0	43.3	52.8	41.7	40.0	55.0

Le pourcentage de distribution, qui influence notamment le montant des retenues à la source, est, pour chaque pays, la moyenne arithmétique des pourcentages de distribution des filiales de fabrication des sociétés américaines pendant la période 1960-1970. Les mêmes pourcentages ont été arbitrairement appliqués à toutes les filiales opérant dans le pays.

Source : N.F.T.C., op. cit. note 11, p. 9

Les différences de taux par rapport au taux américain sont faibles.

Ces données semblent confirmées par l'expérience individuelle d'une société fortement implantée à l'étranger: pour la période 1966-1970, les sociétés étrangères du groupe Union Carbide ont payé 47 % de leur revenu en impôts étrangers et 5,5 % du même revenu en retenues à la source (18).

L'investissement est principalement motivé par des considérations autres que fiscales. Si la motivation fiscale était essentielle, peu d'investissements étrangers se réaliseraient aux Etats-Unis.

Or, depuis 1965, les investissements européens et japonais aux Etats-Unis ont crû cinq fois plus vite que les investissements américains à l'étranger (19).

Les investissements, qu'ils soient intérieurs ou extérieurs, sont décidés sur base de leur rentabilité. Il semble erroné de croire que l'investisseur, détourné d'un projet à l'étranger par la perspective de subir l'impôt américain sur ses profits, réalisera son projet aux Etats-Unis. Il est vraisemblable que la même occasion ne s'y présente pas et que les produits qui y seraient fabriqués ne pourraient être compétitifs à l'étranger. La place de l'investisseur américain sera sans doute prise, sur le marché étranger, par l'un de ses concurrents locaux ou internationaux.

.../...

(18) Union Carbide, op. cit. note 12, pp. 10-11.

(19) The Conference Board, Foreign Direct Investment in the last decade, Road Maps of Industry, No. 1693, 1 juillet 1972, tableau reproduit in NAM, op. cit. note 11, p. 7.

II.- SUPPRESSION DU CREDIT D'IMPOT ETRANGER.

L'impôt sur le revenu fut définitivement institué aux Etats-Unis en 1913. Malgré son taux encore faible, les entreprises se plaignirent de la double imposition qui résultait de la taxation simultanée du revenu réalisé à l'étranger par les autorités fiscales des Etats-Unis et le pays de la source du revenu. Dès 1918, le Congrès leur accorda un crédit d'impôt fédéral égal au montant de l'impôt étranger (20), limité à la proportion de l'impôt fédéral correspondant à la proportion du revenu total que représente le revenu étranger, pris globalement ou par pays, au choix (21).

Les sociétés américaines se voient accorder un crédit indirect pour les impôts étrangers payés par les filiales dans le capital desquelles elles détiennent 10 p.c. et les sous-filiales dans lesquelles une filiale détient une participation de 50 p.c. Le crédit est accordé lors de la perception des dividendes prélevés sur le bénéfice soumis à l'impôt étranger. Il est limité à la proportion de l'impôt fédéral qui correspond à la proportion du revenu net après impôt de la filiale que représente le dividende (22). Dans le cas de sociétés établies dans les pays en voie de développement, le calcul se fait sur le revenu net avant impôt: le crédit est alors accordé même pour la partie de l'impôt étranger qui correspond au profit absorbé par cet impôt et non compris dans le revenu distribué taxable aux Etats-Unis. Cette anomalie a été supprimée en 1962 en ce qui concerne les filiales établies dans les pays industriels.

.../...

(20) Actuellement, I.R.C. § 901.

(21) I.R.C. § 904.

(22) I.R.C. § 902.

Les actionnaires de sociétés étrangères contrôlées, taxés en application de la sous-partie F, bénéficient d'un crédit indirect d'impôt étranger même s'il s'agit de personnes physiques et non de sociétés américaines (23).

Les impôts étrangers peuvent aussi faire l'objet d'une déduction (24), qui ne sera que rarement avantageuse (25).

En principe, dans l'hypothèse d'un impôt national de 50 p.c. et d'un impôt étranger de 30 p.c., les deux méthodes se comparent comme suit, par un revenu de 100 unités:

	<u>Déduction</u>	<u>Crédit</u>
revenu net	70	100
impôt national	35	20 (50 - 30)
impôt total	65	50
revenu disponible	35	50

.../...

(23) I.R.C. § 962.

(24) I.R.C. § 164.

(25) Pour plus de détails, cfr. Malherbe, Cours de droit fiscal international comparé, Ecole supérieure des sciences fiscales, pp. 29-30.

En théorie, le crédit répond à un concept d'équité fiscale internationale: le contribuable jouissant d'un même revenu mondial paye le même impôt mondial. La déduction satisfait l'équité fiscale nationale: l'impôt étranger est considéré comme l'une des dépenses encourues dans les activités étrangères; tous les contribuables du pays sont taxés sur le même revenu net. En pratique, le taux de l'impôt sur le revenu est si élevé dans la plupart des pays qu'une double taxation, même limitée par une déduction, rendrait l'exercice d'une activité à l'étranger impossible en l'absence d'une rentabilité extraordinairement forte. L'O.C.D.E. n'a d'ailleurs retenu dans son modèle de traité comme susceptibles d'éviter la double imposition internationale que les méthodes du crédit et de l'exemption, universellement employées (26).

La proposition Burke-Hartke, dans son texte original, supprime le crédit d'impôt étranger accordé aux sociétés (27). Il semble que ses protagonistes soient ensuite revenus sur cette mesure extrême, que d'autres ont également prônée. Ils l'avaient justifiée par le fait que l'impôt sur le revenu payé aux Etats de l'Union ne donne droit qu'à une déduction et non à un crédit dans le cadre de l'impôt fédéral (28).

La comparaison est boîteuse. Les impôts d'Etat sont minimes: cinq Etats n'en perçoivent pas; dans les autres, le taux varie entre 2 p.c. et 12 p.c. Si l'impôt d'Etat était admis comme crédit d'impôt fédéral, les Etats seraient tentés d'élever leur taux d'impôt aux dépens de l'Union: leurs contribuables y seraient indifférents. Le risque est exclu dans le cas d'un pays étranger, où toute augmentation d'impôt frapperait directement les contribuables locaux.

.../...

(26) Article 23.

(27) S. 151, § 103.

(28) Déclaration du sénateur Hartke, citée note 10.

De nombreux Etats américains considèrent d'ailleurs l'impôt fédéral comme une déduction en calculant le revenu soumis à l'impôt d'Etat.

D'autre part, 41 des 44 Etats qui perçoivent un impôt sur le revenu accordent à leurs résidents un crédit pour l'impôt payé à d'autres Etats. Le régime applicable dans les relations entre Etats de l'Union est donc analogue au régime applicable dans les relations entre l'Etat fédéral et les nations étrangères.

Compte tenu du taux élevé des impôts étrangers, l'abolition du crédit d'impôt placerait les sociétés américaines dans une position concurrentielle insoutenable: un impôt total de 50 p.c. payé aux Etats-Unis, après crédit, et à l'étranger passerait, sous le régime de la déduction, à quelque 75 p.c.

Le tableau IV indique l'accroissement que subiraient les taux du tableau III après la modification.

III.- NON-APPLICATION DES METHODES D'AMORTISSEMENT ACCELERE AUX INVESTISSEMENTS ETRANGERS.

La loi fiscale américaine est libérale en matière d'amortissements. Elle permet, avec certaines limites concernant les immeubles, l'utilisation des méthodes suivantes:

- l'amortissement linéaire;
- l'amortissement dégressif à un taux n'excédant pas le double du taux d'amortissement linéaire;
- la méthode de la somme des années;
- toute autre méthode qui n'aboutit pas à un amortissement dépassant, pendant les deux premiers tiers de l'existence du bien, le total des amortissements dégressifs admissibles (29).

.../...

(29) I.R.C. § 167.

TABLE IV.

<u>Local Tax Jurisdiction Of Subsidiary</u>	<u>Effective Tax Rate</u>		<u>Percentage Increase</u>
	<u>Under Burke- Hartke Bill</u>	<u>Under Present Laws</u>	
Canada	77.2	56.2	37.3
France	74.6	51.2	45.7
Germany	71.8	45.8	56.8
Italy	76.0	53.9	41.0
Japan	72.9	47.8	52.5
Mexico	73.2	48.5	50.9
Netherlands	73.3	48.6	50.8
United Kingdom	71.4	45.0	58.0

Source: N.F.T.C., op cit. note 11, p. 12.

Pour tout actif situé à l'étranger ou utilisé principalement à l'étranger, la proposition Burke-Hartke impose le recours à l'amortissement linéaire à l'exclusion de toute autre méthode (30).

L'amortissement accéléré, qui implique un sacrifice de recettes fiscales, est justifié par la perspective de recettes ultérieures produites par les investissements nouveaux ainsi stimulés. A première vue, puisque la proposition étudiée instaure la taxation immédiate de tout revenu étranger, il semblerait qu'elle puisse accepter sur le seul plan fiscal l'application des mêmes méthodes aux investissements étrangers et aux investissements nationaux, puisqu'ils seront également générateurs de recettes. Toutefois, le but économique de la réforme étant de décourager l'investissement étranger, la possibilité d'amortissements accélérés est refusée quant aux actifs étrangers.

L'incitation résultant des méthodes d'amortissements accélérés est jugée équivalente à celle qui résulterait d'une faible réduction de taux d'impôt (31). L'influence négative du troisième chapitre de la proposition sur la propension à investir à l'étranger sera donc faible en comparaison des effets des deux premiers chapitres.

La plupart des pays étrangers autorisant leurs résidents à pratiquer l'amortissement accéléré, les investisseurs américains et leurs filiales rencontreront là un nouveau désavantage concurrentiel. Ils subiront également une discrimination par rapport aux contribuables réalisant des investissements sur le marché américain, en faveur desquels le crédit d'investissement, supprimé jadis, a été réintroduit.

.../...

(30)§ 104.

(31)Murray, Depreciation, Tax technique Handbook, 1971, pp. 108-109.

IV.- NON-APPLICATION DE L'EXEMPTION DES REVENUS PROFESSIONNELS
DES NON-RÉSIDENTS AUX REVENUS PAYÉS PAR DES SOCIÉTÉS
MULTINATIONALES.

Les Etats-Unis taxent leurs citoyens en raison de leur nationalité, même s'ils ne résident pas dans le pays. L'impôt des personnes physiques est souvent plus élevé aux Etats-Unis que dans les autres pays. Les firmes désireuses d'employer du personnel américain devraient donc le rémunérer davantage que le personnel local pour tenir compte de la charge fiscale supplémentaire qu'il supporte. Afin d'éliminer ce désavantage dont auraient souffert les firmes américaines, la loi a exempté les premiers 20.000 dollars (25.000 dollars après trois ans) de revenu gagné par les citoyens américains qui résident à l'étranger pendant un an au moins et les premiers 20.000 dollars de revenu gagné à l'étranger par les citoyens américains qui, sans y résider, y sont présents pendant au moins 510 jours au cours de 18 mois consécutifs (32).

Cette exemption ne s'appliquerait plus aux Américains travaillant pour une société américaine ou une société étrangère contrôlée par des intérêts américains. La proposition encouragerait donc les citoyens américains désireux de s'expatrier à travailler pour des intérêts étrangers. Peut-être parachèvera-t-elle ainsi son objectif de plein emploi.

Il faut toutefois rappeler que certains employés américains de groupes internationaux bénéficient dans le pays où ils exercent leur activité d'un traitement fiscal favorable.

En Belgique, la pratique administrative les considère, à certaines conditions, comme non-résidents et leur accorde, outre le forfait ordinaire, une déduction supplémentaire pour charges professionnelles de 30 p.c. de leur revenu brut. En cas d'activité essentiellement itinérante,

.../...

(32) I.R.C. § 911.

elle exempte le revenu résultant des devoirs remplis à l'étranger, évalué à 50 p.c. en l'absence de preuves (33).

Ils bénéficieront éventuellement d'une double exemption, aux Etats-Unis et en Belgique.

V.- LIMITATION DES IMPORTATIONS.

§ 1.- Quotas d'importation.

La proposition prévoit l'établissement de quotas à l'importation. Pour la première année, ils seront égaux aux importations annuelles moyennes de chaque catégorie de biens pendant la période 1965-1969.

Pour les années suivantes, ils seront augmentés ou diminués de façon à maintenir entre les importations et la production nationale de chaque type de biens le rapport qui existait pendant la période de référence (34).

Leur détermination sera confiée à un nouvel organe, composé de cinq membres représentant les intérêts concernés et dénommé United States Foreign Trade and Investment Commission (35).

Des exceptions sont prévues lorsque des traités bilatéraux ou multilatéraux limitent les importations de certains biens, lorsque l'absence d'importations entraînerait une dislocation à long terme des marchés américains (café, thé, matières non produites aux Etats-Unis) ou lorsque l'industrie nationale est restée en défaut permanent de réaliser les

.../...

(33) Com. C.I.R. 139/64 - 9.1 et 142/2 - 5.

(34) § 301.

(35) § 201.

innovations technologiques requises pour lui permettre de concurrencer les producteurs étrangers.

Le quota d'un pays peut être restreint lorsqu'un accord couvrant une partie significative du commerce mondial est en vigueur entre les Etats-Unis et d'autres pays, auxquels le pays visé ne s'est pas joint (36).

La proposition étend les conditions d'application de la clause échappatoire introduite par le Trade Expansion Act de 1962 (37) après les négociations tenues dans le cadre du G.A.T.T. ("Kennedy Round"). La Foreign Trade and Investment Commission pourra elle-même, après enquête, imposer des restrictions quantitatives plus sévères aux importations d'un bien lorsqu'une augmentation absolue ou relative de celles-ci contribue substantiellement à menacer l'industrie nationale qui produit un article analogue ou concurrent (38).

Actuellement, le pouvoir de recourir à l'"escape clause" appartient au Président, sur rapport de la Tariff Commission. Il peut, il est vrai, imposer des quotas ou des relèvements de droits. La nouvelle Commission n'aurait que le premier de ces pouvoirs.

Les conditions prévues par la loi actuelle sont élargies: l'augmentation des importations ne doit plus être le résultat de concessions contenues dans des accords commerciaux; elle peut être absolue ou relative, résultant par exemple du maintien des importations à un chiffre constant dans un marché en déclin; elle ne doit plus être la cause principale du dommage causé à l'industrie nationale, mais une cause substantielle. Il est précisé qu'une stagnation des salaires constitue un dommage sérieux.

.../...

(36) § 302.

(37) § 351.

(38) § 501.

TABLE V ..

U.S. IMPORTS FROM MEXICO UNDER TARIFF SCHEDULE
807.00

Year	Duty free	Dutiable	Total (millions)
1967	\$12	\$7	\$19
1968	50	23	73
1969	96	49	145
1970	134	78	212
1971	160	100	260

Source: U.S. Embassy, Mexico City.

Industry Week, 2 octobre 1972, reproduit in 118 Cong. Rec. 172.

TABLE VI .

NUMBER OF BIP FIRMS

	June 1971	June 1972
Electric-electronics	118	152
Textiles	77	76
Metalworking	26	22
Furniture and wood products	16	20
Leather	6	12
Plastics	6	10
Other	44	53
	<hr/> 293	<hr/> 345

Source: U.S. Embassy, Mexico City.

Industry Week, 2 octobre 1972, reproduit in 118 Cong. Rec. 172.

§ 2.- Droits compensatoires.

La nouvelle Commission se voit également conférer le pouvoir de déterminer si une marchandise étrangère est vendue en-dessous de sa valeur marchande, de telle sorte qu'une industrie américaine subit ou peut subir un dommage, et si un droit anti-dumping doit être imposé (39).

Elle déterminera de même si une marchandise étrangère bénéficie des subsides gouvernementaux ou privés et si elle doit être frappée d'un droit compensatoire (40). Dans les deux cas, la procédure est abrégée et simplifiée.

§ 3.- Réimportation.-

La proposition supprime les sections 806.30 et 807.00 du Tarif Code (41). Ces dispositions permettent l'exportation de pièces américaines vers des pays tiers et leur réimportation après traitement ou assemblage moyennant le paiement d'un droit d'entrée sur la seule valeur ajoutée à l'étranger. Elles ont donné naissance, sous les auspices du Border Industry Program (B.I.P.) à une importante industrie frontalière mexicaine, employant quelque 50.000 ouvriers, dont le salaire n'atteint que le quart du salaire de leurs homologues américains. Le Tableau V montre l'augmentation de ce type d'importateurs et le Tableau VI révèle la prédominance de produits électriques et électroniques, peu affectés par les coûts de transport. Les firmes interrogées affirment que ce procédé, loin de transférer des emplois en dehors des Etats-Unis, permet d'y maintenir certaines opérations d'une production qui devrait sinon être abandonnée (42). Certaines entreprises déclarent avoir ainsi

.../...

(39) § 401, amendement l'Antidumping. Act de 1921, § 201.

(40) § 402, amendement la Countervailing Duty Law (section 303 du Tarif Act de 1930, 19 U.S.C. 1303).

(41) § 703.

(42) Union Carbide, op. cit. note 12, p. 35.

accru leur part du marché américain, en réduisant leurs importations directes ou en concurrençant d'autres produits importés ou avoir même réalisé des exportations vers des marchés où elles n'étaient pas concurrentielles autrefois (43).

§ 4.- Indication de provenance.-

Les biens importés et la publicité faite pour ces biens devraient porter l'indication lisible de leur pays de provenance (44).

VI.- LIMITATION DES INVESTISSEMENTS A L'ETRANGER ET DES EXPORTATIONS DE TECHNOLOGIE.

§ 1.- Transfert de capitaux.-

Le transfert de capitaux à l'étranger pourrait être interdit lorsqu'il causerait une diminution nette d'emploi aux Etats-Unis (45). L'industrie voit cette disposition comme une politisation du processus d'investissement et l'attribution d'un pouvoir de décision économique à une bureaucratie qui ne dispose pas des instruments nécessaires pour l'exercer (46).

.../...

(43) Industry Week, 2 octobre 1972, reproduit, 118 Cong. Rec. 172.

(44) § 702.

(45) § 601.

(46) Exxon, op. cit. note 12, p. 31.

§ 2. Transferts de brevets.

a) Possibilité d'interdiction.

La production à l'étranger d'un produit breveté ou l'octroi d'une licence à un producteur étranger seraient interdits si la prohibition contribue à accroître l'emploi aux Etats-Unis. En cas de violation, le brevet perdrait toute protection aux Etats-Unis (47). D'autres producteurs pourraient ainsi y fabriquer l'article breveté.

b) Taxation.

La loi américaine considère comme non réalisées les plus-values résultant d'échanges de biens contre actions ou d'actions contre actions dans les constitutions de sociétés, fusions, absorptions et réorganisations, ou liquidations de filiales répondant à certaines conditions (48).

Lorsqu'une société étrangère intervient dans ces opérations, l'exemption n'est accordée que si, préalablement, il est démontré que l'échange n'a pas pour but d'échapper à l'impôt fédéral et si un "ruling" est obtenu à cette fin (49).

La proposition Burke-Hartke exclut de toute façon ce traitement favorable pour les gains réalisés sur les transferts de brevets ou autres droits de propriété industrielle à une société étrangère (50).

.../...

(47) § 601.

(48) I.R.C. § 332, 351, 354, 355, 356 et 361.

(49) I.R.C. § 367.

(50) § 105.

Dans le cas du transfert des biens d'une société américaine à une société étrangère en échange d'actions de cette dernière ou de liquidation de la filiale américaine d'une société étrangère, l'Internal Revenue Service exigeait déjà la déclaration comme revenu imposable des plus-values réalisées sur divers éléments et notamment les brevets nationaux et autres droits incorporels (51). Ces plus-values auraient sinon échappé à l'avenir au fisc américain. La disposition nouvelle trouverait toutefois à s'appliquer dans d'autres cas, où la même raison de politique fiscale ne la justifie pas: acquisition des actifs d'une société étrangère par une autre société étrangère, lorsqu'interviennent par exemple des sociétés contrôlées par des intérêts américains.

La proposition Burke-Hartke n'est pas isolée. Le Congrès est saisi de nombreux textes analogues. La taxation des profits non distribués de filiales étrangères se retrouve dans les propositions de M.M. Nelson (52) et Reuss (53). M.M. Nelson et Corman (54) voudraient limiter le crédit d'impôt étranger et M. Vanick l'abolir en trois ans; les deux premiers souhaitent également la disparition de l'exemption accordée aux non-résidents travaillant à l'étranger (55).

.../...

(51) Pugh, Rapport américain, Les problèmes fiscaux de caractère national et surtout international que posent les fusions d'entreprises, Cahiers de droit fiscal international, vol. LV b, 1970, pp. II-109 et -112.

(52) S. 3378.

(53) H.R. 967.

(54) H.R. 1040.

(55) Cfr. Business International, 19 janvier 1973.

CONCLUSIONS.

La controverse concernant les effets économiques des investissements réalisés à l'étranger est ancienne. Elle se manifeste particulièrement en période de sous-emploi. L'investissement extérieur s'opère-t-il aux dépens de l'investissement intérieur ou, au contraire, s'ajoute-t-il à celui-ci aux dépens de la seule consommation intérieure, augmentant donc le taux de formation du capital ?

Exerce-t-il un effet positif ou négatif sur la croissance, l'emploi et la balance des paiements ? Déplace-t-il une part du revenu national du travail vers le capital ? Les données empiriques existantes n'ont pas fourni de réponse définitive à ces questions et leur discussion dépasserait le cadre de la présente étude (56). Il suffira d'évoquer les arguments avancés in concreto à l'occasion du dépôt de la proposition Burke-Hartke.

Les partisans de la proposition affirment que les investissements américains à l'étranger réduisent les investissements et le niveau d'emploi dans le pays. Les représentants de l'industrie le contestent. Ils remarquent d'abord que, d'après un échantillonnage récent, 74 grandes firmes multinationales ont, entre 1960 et 1970, accru leur personnel employé aux Etats-Unis de 36,5 p.c., contre 15,3 p.c. dans l'ensemble des industries manufacturières, et leurs investissements intérieurs de 93 p.c., contre 71 p.c. dans l'industrie américaine en général (57).

.../...

(56) Cfr. sur ces thèmes, Musgrave, United States Taxation of foreign investment income, Issues and arguments, pp. 54-67.

(57) The Role of the multinational corporation in the United States and world economies, Emergency Committee for American Trade, Washington, D.C., 24 février 1972, cité, N.F.T.C., op. cit. note 11, p. 15.

L'investissement américain à l'étranger ne s'opère que dans une faible mesure au moyen de capital exporté et repose largement sur des emprunts contractés sur les marchés extérieurs (58).

L'existence de filiales étrangères stimulerait d'autre part les exportations, non seulement pour les besoins directs de leurs installations et de leurs ventes, mais encore par la présence d'une organisation de vente plus agressive et mieux implantée dans le milieu local ("pull" on exports). L'association entre la fabrication étrangère et nationale serait souvent une condition de viabilité de cette dernière, particulièrement dans le cas d'assemblage de pièces d'origine différente.

Les profits rapatriés aux Etats-Unis sous forme de dividendes - plus de la moitié pour 83 firmes interrogées en 1971 par la National Association of Manufacturers (59) - seraient indispensables à la rémunération des actionnaires et au maintien des cours boursiers comme au financement des investissements intérieurs et au maintien de l'emploi, qui devient de plus en plus capital-intensif.

La balance internationale des capitaux révèle un surplus des entrées de dividendes et autres remises sur les sorties dues aux investissements. Cette statistique, couramment employée, est sans intérêt pour déterminer une décision de politique fiscale. Le revenu des investissements passés est normalement supérieur au montant de l'investissement présent, sauf accroissement extraordinairement rapide de celui-ci.

.../...

-
- (58) Michalet, Le marché des euro-obligations: un marché financier transnational, in Les Euro-obligations, Université de Dijon, Institut de Relations internationales, p. 29.
- (59) Op. cit. note 11, p. iii.

Il y a lieu d'examiner les effets probables d'investissements nouveaux.

Quant au passé, il faut se demander quels auraient été les effets économiques d'une distribution différente entre investissement intérieur et extérieur (60). Cette observation vaut d'ailleurs, mutatis mutandis, pour tous les arguments exposés ci-dessus.

La balance commerciale serait favorablement influencée par les exportations connexes dues à l'activité des filiales étrangères. Les importations en provenance de ces mêmes filiales ne représenteraient qu'un faible pourcentage des importations américaines (12 à 14 p.c.) (61) et des ventes de ces filiales (2,5 p.c.) (62).

En l'absence d'opérations de fabrication à l'étranger, le marché ne serait pas servi par l'exportation américaine, non concurrentielle, mais par d'autres firmes étrangères qui se substitueraient aux investisseurs américains défaillants.

.../...

(60) Musgrave, op. cit. note cfr. p. 56, p. 62.

(61) Exxon, op. cit. note 12, p. 13.

(62) N.F.T.C., op. cit. note 11, p. 16.

Historiquement, le commerce extérieur croît plus vite que le revenu national au début des développements économiques d'une nation; ensuite, sa part relative décroît ou se stabilise. Les taxes qui le frappent apparaissent surtout au premier stade de l'évolution d'un pays (63). Les propositions actuelles revêtent à cet égard un caractère paradoxal.

En mettant obstacle aux redistributions dictées par le jeu des avantages comparatifs, le système proposé immobiliserait l'industrie américaine dans des activités où elle ne pourrait développer le degré de productivité qu'elle atteindrait d'ailleurs. Le professeur Samuelson a cependant exprimé la crainte que le mouvement des avantages comparatifs conduise les Etats-Unis à une économie de quartiers généraux ou, selon le mot de Max Weber, de villes-cathédrales, où les services, notamment la recherche et le "management", remplaceraient les activités de fabrication (64).

Des objections sociales et politiques fondamentales s'opposeraient à une telle mutation. La situation actuelle, largement influencée par la crise monétaire née de la surévaluation du dollar, ne justifie toutefois pas une modification fondamentale du système fiscal international des Etats-Unis dans le sens protectionniste et son isolement unilatéral de l'évolution de l'ensemble des régimes fiscaux des pays industriels.

(63) Heinrichs, A general theory of tax structure change during economic development, p. 28.

(64) Samuelson, International Trade for a rich country, The Morgan Guaranty Survey, juillet 1972, reproduit dans 118 Cong. Rec. 172, p. 3.

1 tion base in the United States. In recent years, rapidly in-
2 creasing imports, sometimes promoted by foreign govern-
3 ment assistance or unregulated unfair trade practices, have
4 all but eliminated certain domestic industries, and are threat-
5 ening to destroy critical portions of the United States pro-
6 duction base. It is the intent of Congress, in enacting this
7 statute to insure that this destruction does not occur.

8 To this end, this statute should be interpreted to insure
9 that the production of goods which have historically been
10 produced in the United States is continued and maintained.
11 To the extent that production of such goods has been trans-
12 ferred abroad, it is the intent of Congress that this production
13 be encouraged to return to the United States. Moreover, as
14 new products are developed and marketed in the United
15 States this legislation should be administered such that a fair
16 proportion of such production is maintained in the United
17 States.

18 TITLE I

19 SEC. 101. TITLE I.

20 Except as otherwise expressly provided, whenever in this
21 title an amendment is expressed in terms of an amendment
22 to a section or other provision, the reference shall be con-
23 sidered to be made to a section or other provision of the
24 Internal Revenue Code of 1954.

1 **SEC. 102. TAXATION OF EARNINGS AND PROFITS OF CON-**
2 **TROLLED FOREIGN CORPORATIONS.**

3 (a) **IN GENERAL.**—Part III of subchapter N of chapter
4 1 (relating to income from sources without the United
5 States) is amended by inserting after subpart II thereof
6 the following:

7 **“Subpart I—Controlled Foreign Corporations**

“Sec. 983. Amounts included in gross income of United States shareholders.

“Sec. 984. Definitions.

“Sec. 985. Rules for determining stock ownership.

“Sec. 986. Exclusion from gross income of previously taxed earnings and profits.

“Sec. 987. Adjustments to basis of stock in controlled foreign corporations and of other property.

“Sec. 988. Records and accounts of United States shareholders.

8 **“SEC. 983. AMOUNTS INCLUDED IN GROSS INCOME OF**
9 **UNITED STATES SHAREHOLDERS.**

10 **“(a) AMOUNTS INCLUDED.—**

11 **“(1) IN GENERAL.**—If a foreign corporation is a
12 controlled foreign corporation for an uninterrupted
13 period of 30 days or more during any taxable year,
14 every United States shareholder of such corporation who
15 owns (within the meaning of section 985 (a)) stock in
16 such corporation on the last day in such year on which
17 such corporation is a controlled foreign corporation shall
18 include in its gross income, for its taxable year in which
19 or with which such taxable year of the corporation ends,

1 its pro rata share of the corporation's earnings and prof-
2 its for such year.

3 “(2) PRO RATA SHARE OF EARNINGS AND PROF-
4 ITS.—A United States shareholder's pro rata share re-
5 ferred to in paragraph (1) is the amount—

6 “(A) which would have been distributed with
7 respect to the stock which such shareholder owns
8 (within the meaning of section 985 (a)) in such
9 corporation if on the last day, in its taxable year,
10 on which the corporation is a controlled foreign
11 corporation it had distributed pro rata to its share-
12 holders an amount (i) which bears the same ratio
13 to its earnings and profits for the taxable year, as
14 (ii) the part of such year during which the cor-
15 poration is a controlled foreign corporation bears
16 to the entire year, reduced by

17 “(B) an amount (i) which bears the same
18 ratio to the earnings and profits of such corporation
19 for the taxable year, as (ii) the part of such year
20 described in subparagraph (A) (ii) during which
21 such shareholder did not own (within the mean-
22 ing of section 985 (a)) such stock bears to the en-
23 tire year.

24 “(b) EARNINGS AND PROFITS.—For purposes of this
25 subpart, under regulations prescribed by the Secretary or

1 his delegate, the earnings and profits of any foreign cor-
2 poration, and the deficit in earnings and profits of any foreign
3 corporation, for any taxable year—

4 “(1) except as provided in section 312(m)(3),
5 shall be determined according to rules substantially simi-
6 lar to those applicable to domestic corporations,

7 “(2) shall be appropriately adjusted for deficits in
8 earnings and profits of such corporation for any prior
9 taxable year beginning after December 31, 1973,

10 “(3) shall not include any item of income which is
11 effectively connected with the conduct by such corpo-
12 ration of a trade or business within the United States
13 unless such item is exempt from taxation (or is subject
14 to a reduced rate of tax) pursuant to a treaty obligation
15 of the United States, and

16 “(4) shall not include any amount of earnings and
17 profits which could not have been distributed by such
18 corporation because of currency or other restrictions or
19 limitations imposed under the laws of any foreign
20 country.

21 “(c) COORDINATION WITH ELECTION OF A FOREIGN
22 INVESTMENT COMPANY TO DISTRIBUTE INCOME.—A
23 United States shareholder who, for his taxable year, is a
24 qualified shareholder (within the meaning of section 1247
25 (c)) of a foreign investment company with respect to which

1 an election under section 1247 is in effect shall not be re-
2 quired to include in gross income, for such taxable year,
3 any amount under subsection (a) with respect to such
4 company.

5 “(d) COORDINATION WITH FOREIGN PERSONAL HOLD-
6 ING COMPANY PROVISIONS.—In the case of a United States
7 shareholder who, for his taxable year, is subject to tax under
8 section 551 (b) (relating to foreign personal holding com-
9 pany income included in gross income of United States share-
10 holders) on income of a controlled foreign corporation, the
11 amount required to be included in gross income by such
12 shareholder under subsection (a) with respect to such com-
13 pany shall be reduced by the amount included in gross in-
14 come by such shareholder under section 551 (b).

15 **“SEC. 984. DEFINITIONS.**

16 “(a) UNITED STATES SHAREHOLDER DEFINED.—For
17 purposes of this subpart, the term ‘United States shareholder’
18 means, with respect to any foreign corporation, a domestic
19 corporation which owns (within the meaning of section
20 985 (a)), or is considered as owning by applying the rules
21 of ownership of section 985 (b) , 10 percent or more of the
22 total combined voting power of all classes of stock entitled
23 to vote of such foreign corporation.

24 “(b) ‘CONTROLLED FOREIGN CORPORATION’ DE-
25 FINED.—For purposes of this subpart, the term ‘controlled

1 foreign corporation' means any foreign corporation of which
2 more than 50 percent of the total combined voting power
3 of all classes of stock entitled to vote is owned (within the
4 meaning of section 985 (a)), or is considered as owned by
5 applying the rules of ownership of section 985 (b), by
6 United States shareholders on any day during the taxable
7 year of such foreign corporation.

8 **"SEC. 985. RULES FOR DETERMINING STOCK OWNERSHIP.**

9 " (a) DIRECT AND INDIRECT OWNERSHIP.—

10 " (1) GENERAL RULE.—For purposes of this sub-
11 part, stock owned means—

12 " (A) stock owned directly, and

13 " (B) stock owned with the application of para-
14 graph (2).

15 " (2) STOCK OWNERSHIP THROUGH FOREIGN EN-
16 TITIES.—For purposes of subparagraph (B) of para-
17 graph (1), stock owned, directly or indirectly, by or
18 for a foreign corporation or foreign estate (within the
19 meaning of section 7701 (a) (31)) or by or for a
20 partnership or trust shall be considered as being owned
21 proportionately by its shareholders, partners, or bene-
22 ficiaries. Stock considered to be owned by a person by
23 reason of the application of the preceding sentence shall,
24 for purposes of applying such sentence, be treated as
25 actually owned by such person.

1 “(b) **CONSTRUCTIVE OWNERSHIP.**—For purposes of
2 section 984, section 318 (a) (relating to constructive own-
3 ership of stock) shall apply to the extent that the effect is
4 to treat any domestic corporation as a United States share-
5 holder within the meaning of section 984 (a), or to treat a
6 foreign corporation as a controlled foreign corporation under
7 section 984 (b), except that—

8 “(1) In applying subparagraphs (A), (B), and
9 (C) of section 318 (a) (2), if a partnership, estate,
10 trust, or corporation owns, directly or indirectly, more
11 than 50 percent of the total combined voting power of
12 all classes of stock entitled to vote of a corporation, it
13 shall be considered as owning all of the stock entitled to
14 vote.

15 “(2) In applying subparagraph (C) of section
16 318 (a) (2), the phrase ‘10 percent’ shall be substituted
17 for the phrase ‘50 percent’ used in subparagraph (C).

18 **“SEC. 986. EXCLUSION FROM GROSS INCOME OF PRE-**
19 **VIOUSLY TAXED EARNINGS AND PROFITS.**

20 “(a) **EXCLUSION FROM GROSS INCOME.**—For purposes
21 of this chapter, the earnings and profits for a taxable year
22 of a foreign corporation attributable to amounts which are,
23 or have been, included in the gross income of a United States
24 shareholder under section 983 (a) shall not, when such

1 amounts are distributed directly, or indirectly through a chain
2 of ownership described under section 985 (a), to—

3 “(1) such shareholder (or any domestic corpora-
4 tion which acquires from any person any portion of the
5 interest of such United States shareholder in such for-
6 eign corporation, but only to the extent of such por-
7 tion, and subject to such proof of the identity of such
8 interest as the Secretary or his delegate may by regu-
9 lations prescribe), or

10 “(2) a trust (other than a foreign trust) of which
11 such shareholder is a beneficiary,
12 be again included in the gross income of such United States
13 shareholder (or of such domestic corporation or of such
14 trust).

15 “(b) EXCLUSION FROM GROSS INCOME OF CERTAIN
16 FOREIGN SUBSIDIARIES.—For purposes of section 983 (a),
17 the earnings and profits for a taxable year of a controlled
18 foreign corporation attributable to amounts which are, or
19 have been, included in the gross income of a United States
20 shareholder under section 983 (a), shall not, when distrib-
21 uted through a chain of ownership described under section
22 985 (a), be also included in the gross income of another con-
23 trolled foreign corporation in such chain for purposes of the
24 application of section 983 (a) to such other controlled foreign

1 corporation with respect to such United States shareholder
2 (or to any other United States shareholder who acquires
3 from any person any portion of the interest of such United
4 States shareholder in the controlled foreign corporation, but
5 only to the extent of such portion, and subject to such proof
6 of identity of such interest as the Secretary or his delegate
7 may prescribe by regulations).

8 “(c) ALLOCATION OF DISTRIBUTIONS.—For purposes
9 of subsections (a) and (b), section 316(a) shall be applied
10 by applying paragraph (2) thereof, and then paragraph (1)
11 thereof—

12 “(1) first, to earnings and profits attributable to
13 amounts included in gross income under section 983(a),
14 and

15 “(2) then to other earnings and profits.

16 “(d) DISTRIBUTIONS EXCLUDED FROM GROSS IN-
17 COME NOT TO BE TREATED AS DIVIDENDS.—Any distri-
18 bution excluded from gross income under subsection (a)
19 shall be treated, for purposes of this chapter, as a distribu-
20 tion which is not a dividend.

21 **“SEC. 987. ADJUSTMENTS TO BASIS OF STOCK IN CON-**
22 **TROLLED FOREIGN CORPORATIONS AND OF**
23 **OTHER PROPERTY.**

24 “(a) INCREASE IN BASIS.—Under regulations pre-
25 scribed by the Secretary or his delegate, the basis of a United
26 States shareholder’s stock in a controlled foreign corporation,

1 and the basis of property of a United States shareholder by
2 reason of which it is considered under section 985 (a) (2) as
3 owning stock of a controlled foreign corporation, shall be in-
4 creased by the amount required to be included in its gross
5 income under section 983 (a) with respect to such stock or
6 with respect to such property, as the case may be, but only
7 to the extent to which such amount was included in the
8 gross income of such United States shareholder.

9 “(b) REDUCTION IN BASIS.—

10 “(1) IN GENERAL.—Under regulations prescribed
11 by the Secretary or his delegate, the adjusted basis of
12 stock or other property with respect to which a United
13 States shareholder or a United States person receives an
14 amount which is excluded from gross income under sec-
15 tion 986 (a) shall be reduced by the amount so excluded.

16 “(2) AMOUNT IN EXCESS OF BASIS.—To the ex-
17 tent that an amount excluded from gross income under
18 section 986 (a) exceeds the adjusted basis of the stock
19 or other property with respect to which it is received,
20 the amount shall be treated as gain from the sale or
21 exchange of property.

22 **“SEC. 988. RECORDS AND ACCOUNTS OF UNITED STATES**
23 **SHAREHOLDERS.**

24 “(a) RECORDS AND ACCOUNTS TO BE MAIN-
25 TAINED.—The Secretary or his delegate may by regulations
26 require each person who is, or has been, a United States

1 shareholder of a controlled foreign corporation to maintain
2 such records and accounts as may be prescribed by such
3 regulations as necessary to carry out the provisions of this
4 subpart.

5 “(b) TWO OR MORE PERSONS REQUIRED TO MAIN-
6 TAIN OR FURNISH THE SAME RECORDS AND ACCOUNTS
7 WITH RESPECT TO THE SAME FOREIGN CORPORATION.—

8 Where, but for this subsection, two or more persons would be
9 required to maintain or furnish the same records and ac-
10 counts as may by regulations be required under subsection
11 (a) with respect to the same controlled foreign corporation
12 for the same period, the Secretary or his delegate may by
13 regulations provide that the maintenance or furnishing of such
14 records and accounts by only one such person shall satisfy
15 the requirements of subsection (a) for such other persons.”

16 (b) TECHNICAL AND CONFORMING AMENDMENTS.—

17 (1) Section 864 (c) (4) (D) is amended to read as
18 follows:

19 “(D) No income from sources without the
20 United States shall be treated as effectively con-
21 nected with the conduct of a trade or business
22 within the United States if it consists of dividends,
23 interest, or royalties paid by a foreign corporation in

1 which the taxpayer owns (within the meaning of
2 section 958 (a)), or is considered as owning (by
3 applying the ownership rules of section 958 (b)),
4 more than 50 percent of the total combined voting
5 power of all classes of stock entitled to vote.”

6 (2) Section 951 is amended by adding at the end
7 thereof the following:

8 “(c) TAXABLE YEARS ENDING AFTER DECEMBER 31,
9 1973.—No amount shall be required to be included in the
10 gross income of a United States shareholder under sub-
11 section (a) (other than paragraph (1) (A) (ii) of such
12 subsection) with respect to a taxable year of a controlled
13 foreign corporation ending after December 31, 1973.”

14 (3) Section 1016 (a) (20) is amended by striking
15 out “section 961” and inserting in lieu thereof “sections
16 961 and 987”.

17 (4) Section 1246 (a) (2) (B) is amended by in-
18 serting “or 983” after “section 951” and by inserting
19 “or 986” after “section 959”.

20 (5) Section 1248 is amended—

21 (A) by striking out subsection (b) ;

22 (B) by revising subsection (d) (1) to read
23 as follows:

24 “(1) AMOUNTS INCLUDED IN GROSS INCOME
25 UNDER SECTION 951 OR 983.—Earnings and profits of

1 the foreign corporation attributable to any amount
2 previously included in the gross income of such person
3 under section 951 or 983, with respect to the stock sold
4 or exchanged, but only to the extent the inclusion of
5 such amount did not result in an exclusion of an amount
6 from gross income under section 959 or 986.”;

7 (C) by striking out in subsection (d) (3)
8 “section 902 (d)” and inserting in lieu thereof “sub-
9 section (h)”, and by adding at the end of such sub-
10 section “No amount shall be excluded from the
11 earnings and profits of a foreign corporation under
12 this paragraph with respect to any United States
13 person which is a domestic corporation for any tax-
14 able year of such foreign corporation ending after
15 December 31, 1973.”; and

16 (D) by adding at the end thereof the following:

17 “(h) LESS DEVELOPED COUNTRY CORPORATION DE-
18 FINED:—For purposes of this section, the term “less devel-
19 oped country corporation” means—

20 “(1) a foreign corporation which, for its taxable
21 year, is a less developed country corporation within the
22 meaning of section 955 (c) (1) or (2), and

23 “(2) a foreign corporation which owns 10 percent
24 or more of the total combined voting power of all classes
25 of stock entitled to vote of a foreign corporation which

1 is a less developed country corporation within the mean-
2 ing of section 955 (c) (1), and—

3 “(A) 80 percent or more of the gross income
4 of which for its taxable year meets the requirement
5 of section 955 (c) (1) (A); and

6 “(B) 80 percent or more in value of the assets
7 of which on each day of such year consists of prop-
8 erty described in section 955 (c) (1) (B).”

9 (c) EFFECTIVE DATES.—

10 (1) Except as provided in paragraph (2), the
11 amendments made by this section shall apply with
12 respect to taxable years of foreign corporations ending
13 after December 31, 1973, and to taxable years of
14 United States shareholders within which or with which
15 such taxable years of such foreign corporations end.

16 (2) The amendments made by subsection (b) (4)
17 shall apply with respect to sales or exchanges occurring
18 in taxable years beginning after December 31, 1973.

19 **SEC. 103. REPEAL OF FOREIGN TAX CREDIT ALLOWED**
20 **CORPORATIONS.**

21 (a) IN GENERAL.—Section 901 (relating to taxes of
22 foreign countries and of possessions of the United States)
23 is amended—

24 (1) by revising subsection (a) to read as follows:

25 “(a) ALLOWANCE OF CREDIT.—In the case of a tax-

1 payer other than a corporation, who chooses to have the
2 benefits of this subpart, the tax imposed by this chapter
3 shall, subject to the applicable limitation of section 904, be
4 credited with the amounts provided in the applicable para-
5 graph of subsection (b). Such choice for any taxable year
6 may be made or changed at any time before the expira-
7 tion of the period prescribed for making a claim for credit
8 or refund of the tax imposed by this chapter for such tax-
9 able year. The credit shall not be allowed against the tax
10 imposed by section 56 (relating to minimum tax for tax
11 preferences).”;

12 (2) by revising subsection (b) (1) to read as
13 follows:

14 “(1) CITIZENS.—In the case of a citizen of the
15 United States, the amount of any income, war profits,
16 and excess profits taxes paid or accrued during the tax-
17 able year to any foreign country or to any possession of
18 the United States; and ”;

19 (3) by revising subsection (b) (4) to read as
20 follows:

21 “(4) NONRESIDENT ALIEN INDIVIDUALS.—In the
22 case of any nonresident alien individual not described in
23 section 876, the amount determined pursuant to section
24 906; and”;

25 (4) by striking out subsections (d) and (e).

1 (b) TECHNICAL AND CONFORMING AMENDMENTS.—

2 (1) Section 78 is repealed.

3 (2) Section 535 (b) (1) is amended by striking
4 out “and income, war profits, and excess profits taxes of
5 foreign countries and possessions of the United States
6 (to the extent not allowable as a deduction under section
7 275 (a) (4)), accrued during the taxable year or
8 deemed to be paid by a domestic corporation under sec-
9 tion 902 (a) (1) or 960 (a) (1) (C) for the taxable
10 year,” and by inserting in lieu thereof “accrued during
11 the taxable year,”.

12 (3) Section 545 (b) (1) is amended by striking
13 out “and income, war profits, and excess profits taxes
14 of foreign countries and possessions of the United States
15 (to the extent not allowable as a deduction under sec-
16 tion 275 (a) (4)), accrued during the taxable year or
17 deemed to be paid by a domestic corporation under sec-
18 tion 902 (a) (1) or 960 (a) (1) (C) for the taxable
19 year,” and by inserting in lieu thereof “accrued during
20 the taxable year,”.

21 (4) Section 841 is repealed.

22 (5) Section 882 (c) is amended by striking out
23 paragraph (3).

24 (6) Section 884 is amended by striking out para-
25 graph (4).

1 (7) Section 902 is repealed.

2 (8) Section 906 is amended—

3 (A) by striking out “and foreign corporations”
4 in the heading thereof;

5 (B) by striking out in subsection (a) “or a
6 foreign corporation” and “(or deemed, under sec-
7 tion 902, paid or accrued during the taxable year)”;

8 (C) by striking out in subsection (b) (3) “or
9 881 (relating to income of foreign corporations not
10 connected with United States business)”; and

11 (D) by striking out subsection (b) (4).

12 (9) Section 904 (g) is repealed.

13 (10) Section 960 is repealed.

14 (11) Section 1503 is amended to read as follows:

15 **“SEC. 1503. COMPUTATION AND PAYMENT OF TAX.**

16 “In any case in which a consolidated return is made or
17 is required to be made, the tax shall be determined, com-
18 puted, assessed, collected, and adjusted in accordance with
19 the regulations under section 1502 prescribed before the last
20 day prescribed by law for the filing of such return.”

21 (c) **EFFECTIVE DATE.**—The amendments made by this
22 section shall apply with respect to taxable years beginning
23 after December 31, 1973.

24 **SEC. 104. DEPRECIATION OF FOREIGN ASSETS.**

25 (a) **EARNINGS AND PROFITS OF FOREIGN CORPORA-**

1 TIONS.—Section 312 (m) (relating to effect of depreciation
2 on earnings and profits) is amended by striking out para-
3 graph (3) and inserting in lieu thereof the following:

4 “(3) FOREIGN CORPORATIONS.—In applying para-
5 graph (1) or (2) for purposes of computing the earn-
6 ings and profits of a foreign corporation, the amount
7 of depreciation which would be allowable for the taxable
8 year with respect to any property shall be determined
9 on the basis of the useful life of such property in the
10 hands of such foreign corporation.”

11 (b) DEPRECIATION ON PROPERTY LOCATED OUTSIDE
12 THE UNITED STATES.—Section 167 (relating to deprecia-
13 tion) is amended by redesignating subsection (n) as sub-
14 section (o) and by inserting immediately after subsection
15 (m) the following:

16 “(n) DEPRECIATION ON PROPERTY LOCATED OUT-
17 SIDE THE UNITED STATES.—In the case of any property
18 which either is located outside the United States or is used
19 predominantly outside the United States (other than prop-
20 erty described in section 48 (a) (2) (B) (i), (ii), (iii),
21 (iv), (v), or (vi)), subsection (b) shall not apply and the
22 term “reasonable allowance” as used in subsection (a) shall
23 be an allowance computed under the straight line method
24 on the basis of the useful life of the property in the hands of
25 the taxpayer.”

1 (c) EFFECTIVE DATES.—The amendments made by
2 this section shall apply with respect to taxable years begin-
3 ning after December 31, 1973.

4 **SEC. 105. TRANSFERS OF PATENTS, ETC., TO FOREIGN**
5 **CORPORATIONS.**

6 (a) RECOGNITION OF GAIN.—Section 367 (relating to
7 foreign corporations) is amended by adding at the end there-
8 of the following:

9 “(e) TRANSFERS OF PATENTS, ETC., TO FOREIGN
10 CORPORATIONS.—Notwithstanding any other provision of
11 this subtitle, any gain realized on a transfer of a patent, an
12 invention, model, or design (whether or not patented), a
13 copyright, a secret formula or process, or any other similar
14 property right to any foreign corporation in an exchange to
15 which this section is applicable shall be recognized.”

16 (b) EFFECTIVE DATE.—The amendments made by this
17 section shall apply with respect to transfers of property made
18 after the date of enactment of this Act.

19 **SEC. 106. EXCLUSION FOR EARNED INCOME FROM**
20 **SOURCES WITHOUT THE UNITED STATES.**

21 (a) LIMITATION OF EXCLUSION.—Section 911(c)
22 (relating to special rules) is amended by adding at the end
23 thereof the following:

24 “(8) CERTAIN COMPENSATION NOT EXCLUD-
25 ABLE.—No amount received for services performed—

1 “(A) for a domestic corporation or a domes-
2 tic partnership, or

3 “(B) for a controlled foreign corporation
4 (within the meaning of section 984 (b)),
5 may be excluded under subsection (a).”

6 (b) EFFECTIVE DATE.—The amendment made by this
7 section shall apply with respect to amounts received for serv-
8 ices performed after the date of enactment of this Act.

9 **SEC. 107. SUBMISSION OF REPORT ON INTERNATIONAL**
10 **TAX COMPLIANCE.**

11 Not later than December 31, 1974, the Treasury Depart-
12 ment shall submit to the Congress a report on the adminis-
13 tration of the income tax imposed by the Internal Revenue
14 Code of 1954 as it applies to business activities carried on out-
15 side the United States by United States corporations, whether
16 directly or through foreign entities. Such report shall include,
17 but not be limited to, a discussion and analysis of the enforce-
18 ment and compliance problems encountered by the Treasury
19 Department in such administration.

20 **TITLE II—UNITED STATES FOREIGN**
21 **TRADE AND INVESTMENT COM-**
22 **MISSION**

23 **SEC. 201. ORGANIZATION OF THE COMMISSION—MEMBER-**
24 **SHIP.**

25 (a) The United States Foreign Trade and Investment
26 Commission (referred to in this title and title III as the

1 "Commission") shall be composed of five commissioners to
2 be hereafter appointed by the President by and with
3 the advice and consent of the Senate. No person shall be
4 eligible for appointment as a commissioner unless he is a
5 citizen of the United States, and, in the judgment of the
6 President, is possessed of qualifications requisite for develop-
7 ing expert knowledge of foreign trade and investment prob-
8 lems and efficiency in administering the functions and duties
9 of this commission. Not more than three of the commis-
10 sioners shall be members of the same political party. One
11 member of the Commission shall be a representative of pub-
12 lic interests, one shall be a representative of labor interests,
13 one shall be a representative of industrial interests, one
14 shall be a representative of consumer interests, and one
15 shall be a representative of agriculture interests.

16 (b) Terms of office of the commissioners first taking of-
17 fice shall expire, as designated by the President at the time
18 of nomination, one at the end of every second year following
19 July 1, 1973. The term of office of a successor to any such
20 commissioner shall expire 6 years from the date of the
21 expiration of the term for which his predecessor was ap-
22 pointed, except that any commissioner appointed to fill a
23 vacancy occurring prior to the expiration of the term for
24 which his predecessor was appointed, shall be appointed for
25 the remainder of such term.

26 (c) The President shall annually designate one of the

1 commissioners as Chairman and one as Vice Chairman of
2 the Commission. The Vice Chairman shall act as Chairman
3 in case of the absence or disability of the Chairman. A
4 majority of the commissioners in office shall constitute a
5 quorum, but the Commission may function notwithstanding
6 vacancies. No commissioner shall actively engage in any
7 other business, vocation, or employment than that of serv-
8 ing as a commissioner.

9 (d) (1) Whenever, in any case calling for findings of
10 the Commission in connection with any authority conferred
11 upon the President by law to make changes in import restric-
12 tions, a majority of the commissioners voting are unable
13 to agree upon findings or recommendations, the findings
14 (and recommendations, if any) of any one of the commis-
15 sioners may be considered by the President as the findings
16 and recommendations of the Commission.

17 (2) Whenever, in any case in which the Commission
18 is authorized to make an investigation upon its own motion,
19 upon complaint, or upon application of any interested party,
20 one-half of the number of commissioners voting agree that
21 the investigation should be made, such investigation shall
22 thereupon be carried out in accordance with the statutory
23 authority covering the matter in question. Whenever the
24 Commission is authorized to hold hearings in the course of
25 any investigation and one-half of the number of commis-

1 sioners voting agree that hearings should be held, such hear-
2 ings shall thereupon be held in accordance with the statutory
3 authority covering the matter in question.

4 TITLE III—QUANTITATIVE 5 RESTRAINTS ON IMPORTS

6 SEC. 301. QUANTITATIVE RESTRAINTS FOR 1974 AND SUC- 7 CEEDING YEARS.

8 (a) The total quantity of each category of goods (as
9 defined in section 303 (f)), produced in any foreign coun-
10 try which may be entered during the calendar year 1974
11 shall not exceed the average annual quantity as determined
12 by the Commission of such category produced in such coun-
13 try and entered during the calendar years 1965 to 1969.

14 (b) (1) The total quantity of each category of goods
15 produced in any foreign country which may be entered dur-
16 ing any calendar year after 1974 shall not exceed the sum
17 of—

18 (A) the total quantity determined for such cate-
19 gory for such country under subsection (a) of this sub-
20 section for the immediately preceding calendar year,
21 and

22 (B) the increase (or decrease) applicable under
23 paragraph (2).

24 (2) (A) The Commission shall increase (or de-
25 crease) the total quantity of each category of goods pro-

1 duced in any foreign country which may be entered during
2 any calendar year after 1974 by an amount which the Com-
3 mission estimates is necessary in order to make the total
4 quantity of imports in each category bear the same rela-
5 tionship to United States production of the goods in such
6 category as existed during the period 1965 to 1969.

7 (B) The Commission may make additional decreases in
8 quotas where it determines that the level of imports provided
9 for under this section is inhibiting the production of any
10 manufactured product.

11 (C) Any increase (or decrease) under this paragraph
12 for any category for any calendar year shall be the same per-
13 centage for all foreign countries.

14 (D) A determination shall be made under this para-
15 graph for each category for each foreign country for each
16 calendar year after 1972 without regard to the nonapplication
17 (or partial nonapplication) of this subsection to such cate-
18 gory for such country for such year by reason of subsection
19 (d) of this section or section 302.

20 (e) (1) Any annual quantitative limitations under sub-
21 section (a) or (b) shall be applied on a calendar quarter or
22 other intra-annual basis if the Commission determines that
23 such application is necessary or appropriate to carry out the
24 purposes of this section.

25 (2) If the application of subsection (a) or (b) to any

1 category for any foreign country begins or resumes after the
2 first day of any calendar year, the amount of the quantitative
3 limitation for such category for such country for the remain-
4 der of such calendar year shall be the annual amount deter-
5 mined under subsection (a) or (b), adjusted pro rata accord-
6 ing to the number of full months remaining in the calendar
7 year after the date of such beginning or such resumption.

8 (d) The quantitative restraints provided for in this sec-
9 tion shall not be applied to any category of goods for which
10 the Commission has determined that—

11 (1) a voluntary bilateral or multilateral govern-
12 ment to government agreement has been entered into
13 pursuant to section 302 which effectively limits imports
14 of such category, or

15 (2) quantitative controls have been imposed pur-
16 suant to some other law, or listing government-to-
17 government international agreement, or

18 (3) failure to import the goods would cause long-
19 term disruption of United States markets, or

20 (4) the domestic industry producing competing
21 goods has consistently failed to make technological in-
22 novations required to remain competitive with foreign
23 products.

24 (e) Any quota established under this section for an
25 item which is used in the production of goods in the United

1 States, may be increased by the Commisison to a level which
2 will not inhibit the production of such goods.

3 (f) If, at any time, the Commission determines that
4 any country quota established under this section will not be
5 filled, it shall so inform the President, and shall distribute the
6 quota among new or existing suppliers as the President may
7 direct.

8 (g) Any action taken under subsection (d), (e), or
9 (f) of this section shall not take effect before the thirtieth
10 day after the day on which notice of such action is published
11 in the Federal Register.

12 **SEC. 302. ARRANGEMENTS OR AGREEMENTS REGULATING**
13 **IMPORTS.**

14 (a) The President is authorized to conclude bilateral
15 or multilateral arrangements or agreements with govern-
16 ments of foreign countries regulating, by category, the
17 quantities of articles produced in such foreign countries which
18 may be exported to the United States or entered and to issue
19 regulations necessary to carry out the terms of such arrange-
20 ments or agreements. In concluding any arrangement or
21 agreement under this subsection, the President shall take
22 into account conditions in the United States market, the
23 need to avoid disruption of that market; and such other
24 factors as he deems appropriate in the national interest.

25 (b) Whenever a multilateral arrangement or agree-

1 ment concluded under subsection (a) is in effect among the
2 countries, including the United States, which account for
3 a significant part of world trade in the article concerned and
4 such arrangement or agreement contemplates the establish-
5 ment of limitations on the trade in the article produced in
6 countries not parties to such arrangement or agreement, the
7 Commission may by regulation prescribe the total quantity
8 of the article produced in each country not a party to such
9 arrangement or agreement which may be entered.

10 **SEC. 303. ADMINISTRATION.**

11 (a) The rulemaking provisions of subchapter II of
12 chapter 5 of title 5, United States Code, shall apply with
13 respect to proceedings under this chapter.

14 (b) All quantitative limitations established under this
15 title or pursuant to any arrangement or agreement entered
16 into under this title, all exemptions established under this
17 title and all extensions or terminations thereof, and all regu-
18 lations promulgated to carry out this title shall be published
19 in the Federal Register. The Commission shall certify to the
20 Secretary of the Treasury for each period the total quantity
21 of each category of goods produced in each foreign country
22 the entry of which is affected by such a quantitative limita-
23 tion on importation; and the Secretary of the Treasury shall
24 take such action as may be necessary to insure that the total

1 quantity so entered during such period shall not exceed the
2 total quantity so certified.

3 (c) There shall be promulgated as a part of the appen-
4 dix to the Tariff Schedules of the United States, Annotated,
5 all quantitative limitations and exemptions established under
6 this title or pursuant to any arrangement or agreement
7 entered into under this title and all quantitative limitations
8 otherwise established pursuant to law, or to an agreement
9 entered into pursuant to section 302.

10 (d) One year after the enactment of this Act, and by
11 July 1 of each succeeding year, the Commission shall pub-
12 lish a report to the Congress reviewing actions taken by it
13 under this title during that year.

14 (e) The term "category" means a grouping of goods
15 as determined by the Commission, for the purposes of this
16 title, using the five-digit and seven-digit item numbers ap-
17 plied to such articles in the Tariff Schedules of the United
18 States, Annotated, as published by the United States Tariff
19 Commission. Groupings shall not be made that will adversely
20 affect the assembly or production of any item or component
21 in the United States.

22 (f) In order to make the estimate required by section
23 301 (b) (2) (A) the Commission shall each year make an
24 estimate of the United States production during the preced-
25 ing United States fiscal year of the goods, commercially the

1 same as those contained in each category of goods. Such es-
2 timate shall be based on the best information available at the
3 time when the estimate is made, and shall be reviewed and
4 updated annually. Such estimates of the United States pro-
5 duction together with the resulting import quotas for the
6 succeeding year shall be published by the Commission on or
7 before October 1 of each year. The Commission shall change
8 its estimates when it determines that existing estimates for
9 that year are substantially in error.

10 (g) The term "entered" means entered, or withdrawn
11 from warehouse, for consumption in the customs territory of
12 the United States.

13 (h) The term "produced" means manufactured or
14 produced.

15 (i) The term "foreign country" includes a foreign
16 instrumentality.

17 **TITLE IV—AMENDMENTS TO THE**
18 **ANTIDUMPING AND COUNTER-**
19 **VAILING DUTY ACTS**

20 **SEC. 401. AMENDMENTS TO THE ANTIDUMPING ACT.**

21 The Antidumping Act of 1921 is hereby amended to
22 read as follows:

23 "SEC. 201. (a) Whenever a class or kind of foreign mer-
24 chandise is being, or is likely to be, sold in the United States
25 or elsewhere at less than its fair value and an industry in the

1 United States is being or is likely to be injured, or is pre-
2 vented from being established, by reason of the importation
3 of such merchandise into the United States, there shall be
4 levied, collected, and paid on such merchandise, in addition
5 to any other duties imposed thereon by law, a special dump-
6 ing duty in an amount equal to the difference between the
7 purchase price or the exporter's sales price and the foreign
8 market value (or, in the absence of such value, the con-
9 structed value).

10 “(b) The United States Foreign Trade and Investment
11 Commission (hereinafter called the “Commission”) is here-
12 by authorized to investigate complaint(s) filed with it on
13 behalf of any industry by a firm or group of workers, to
14 make such investigation as it deems necessary, and to issue
15 orders to effectuate the provisions of this Act. Commission
16 proceedings and actions under this Act shall be completed
17 within four months of the filing of a complaint, and shall be
18 in accordance with the provisions of subchapter II of chap-
19 ter 5 of title 5 of the United States Code. Any final order
20 entered in any such proceeding shall be made on the record
21 after opportunity for a Commission hearing and shall be sub-
22 ject to judicial review in the manner prescribed in chapter
23 158 of title 28 of the United States Code and to the provi-
24 sions of chapter 7 of title 5 of the United States Code.

25 “(c) Whenever the Commission has reason to believe

1 or suspect from information presented to it, that the pur-
2 chase price is less, or that the exporter's sales price is less
3 or likely to be less, than the foreign market value or, in the
4 absence of such value, than the constructed value, it shall
5 forthwith publish notice of that fact in the Federal Register
6 and shall direct the withholding of appraisement reports as
7 to such merchandise entered, or withdrawn from ware-
8 house, for consumption, not more than one hundred and
9 twenty days before the question of dumping has been raised
10 by or presented to it, until the further order of the Com-
11 mission, or until the Commission has completed its investiga-
12 tion in regard to such merchandise.

13 "SEC. 202. (a) Upon information of the issuance of an
14 order by the Commission providing for the imposition of a
15 special dumping duty, the Secretary of the Treasury (here-
16 inafter referred to as the "Secretary") shall, through the
17 proper officers, impose the special dumping duty on all im-
18 ported merchandise, whether dutiable or free of duty, of a
19 class or kind prescribed in the Commission's order, entered,
20 or withdrawn from warehouse, for consumption, not more
21 than one hundred and twenty days before the question of
22 dumping was raised by or presented to the Commission, and
23 as to which no appraisement report has been made before
24 such order has been made." (Plus conforming changes in
25 subsequent sections.)

1 **SEC. 402. AMENDMENTS TO THE COUNTERVAILING DUTY**
2 **LAW.**

3 The countervailing duty law (section 303 of the Tariff
4 Act of 1930, 19 U.S.C. 1303) is amended to read as
5 follows:

6 **“SEC. 303. Countervailing duties**

7 “Whenever any country, dependency, colony, province,
8 or other political subdivision of government, person, partner-
9 ship, association, cartel, or corporation shall pay or bestow,
10 directly or indirectly, any bounty or grant upon the manu-
11 facture or production or export of any article or merchandise
12 manufactured or produced in such country, dependency,
13 colony, province, or other political subdivision of government,
14 and such article or merchandise is dutiable under the provi-
15 sions of this Act, then upon the importation of any such
16 article or merchandise into the United States, whether the
17 same shall be imported directly from the country of produc-
18 tion or otherwise, and whether such article or merchandise is
19 imported in the same condition as when exported from the
20 country of production or has been changed in condition by
21 remanufacture or otherwise, there shall be levied and paid,
22 in all such cases, in addition to the duties otherwise imposed
23 by this Act, an additional duty equal to the net amount of
24 such bounty or grant, however the same be paid or bestowed.
25 The United States Foreign Trade and Investment Commis-

1 sion is hereby authorized to investigate complaint(s) filed
2 under this section or upon its initiative and to issue orders
3 to effectuate the provisions of this section. Such orders shall
4 be made on the record after opportunity for a hearing. Upon
5 information of the issuance of an order by the Foreign Trade
6 and Investment Commission, the Secretary of the Treasury
7 shall, through the proper officers, impose the additional duty
8 prescribed therein. Foreign Trade and Investment Commis-
9 sion proceedings and actions under this section shall be com-
10 pleted within four months of the filing of a complaint, and
11 shall be in accordance with the provisions of subchapter II
12 of chapter 5 of title 5 of the United States Code, and any
13 final order entered in any such proceeding shall be subject
14 to judicial review in the manner prescribed in chapter 158
15 of title 28 of the United States Code.”

16 **TITLE V—AMENDMENTS TO THE**
17 **TRADE EXPANSION ACT OF**
18 **1962—ADJUSTMENT ASSIST-**
19 **ANCE**

20 **SEC. 501. PETITIONS AND DETERMINATIONS.**

21 Section 301 of the Trade Expansion Act of 1962 is
22 hereby amended to read as follows:

23 **“§ 301. Petitions and determinations**

24 “(a) (1) A petition for tariff adjustment under sec-
25 tion 351 of this title may be filed with the Foreign Trade

1 and Investment Commission by a trade association, firm,
2 certified or recognized union, or other representative of an
3 industry.

4 “(2) A petition for a determination of eligibility to
5 apply for adjustment assistance under chapter 2 may be
6 filed with the Foreign Trade and Investment Commission
7 by a firm or its representative, and a petition for a de-
8 termination of eligibility to apply for adjustment as-
9 sistance under chapter 3 may be filed with the Foreign Trade
10 and Investment Commission by a group of workers or by
11 their certified or recognized union or other duly authorized
12 representatives.

13 “(3) Whenever a petition is filed under this subsec-
14 tion, the Foreign Trade and Investment Commission shall
15 transmit a copy thereof to the Secretary of Commerce.

16 “(b) (1) Upon a request of the President, upon resolu-
17 tion of either the Committee on Finance of the Senate or the
18 Committee on Ways and Means of the House of Represent-
19 atives, upon its own motion, or upon the filing of a petition
20 by the petitioner under subsection (a) (1) of this section the
21 Foreign Trade and Investment Commission shall promptly
22 make an investigation to determine whether an article is
23 being imported into the United States in such increased
24 quantities, either actual or relative, as to contribute sub-
25 stantially (whether or not such increased imports are the

1 major factor or the primary factor) toward causing or
2 threatening to cause serious injury to the domestic industry
3 producing an article which is like or directly competitive
4 with the imported article. For purposes of this paragraph,
5 the term 'industry' means the aggregate of those firms or
6 appropriate subdivisions thereof which produce a product or
7 component threatened by imports. Where the product or
8 component is produced in a distinct part or section of an
9 establishment, whether or not the firm has one or more
10 establishments, such part or section shall be considered an
11 appropriate subdivision.

12 “(2) In making its determination under paragraph (1),
13 the Foreign Trade and Investment Commission shall take
14 into account all economic factors which it considers relevant,
15 including idling of productive facilities, inability to operate
16 at a level of reasonable profit, unemployment or underem-
17 ployment, loss of fringe benefits, and decreased or stagnant
18 wages.

19 “(3) No investigation for the purpose of paragraph
20 (1) shall be made, upon petition filed under subsection (a)
21 (1) of this section, with respect to the same subject matter
22 as a previous investigation under paragraph (1), unless one
23 year has elapsed since the Foreign Trade and Investment
24 Commission made its report to the President of the results
25 of such previous investigation.

1 “(c) (1) In the case of a petition by a firm for
2 a determination of eligibility to apply for adjustment
3 assistance under chapter 2, the Foreign Trade and In-
4 vestment Commission shall promptly make an investigation
5 to determine whether, an article like or directly competitive
6 with an article produced by the firm is being imported into
7 the United States in such increased quantities either actual
8 or relative as to contribute substantially (whether or not
9 such increased imports are the major factor or the primary
10 factor) toward causing or threatening to cause, serious in-
11 jury to such firm. In making its determination under this
12 paragraph, the Foreign Trade and Investment Commission
13 shall take into account all economic factors which it con-
14 siders relevant, including idling of productive facilities of the
15 firm, inability of the firm to operate at a level of reasonable
16 profit, unemployment or underemployment in the firm, loss
17 of fringe benefits, and decreased or stagnant wages.

18 “(2) In the case of a petition by a group of workers for
19 a determination of eligibility to apply for adjustment assist-
20 ance under chapter 3, the Foreign Trade and Investment
21 Commission shall promptly make an investigation to deter-
22 mine whether, an article like or directly competitive with
23 an article produced by such workers’ firm, or an appropriate
24 subdivision thereof, is being imported into the United States
25 in such increased quantities (either actual or relative) as

1 to contribute substantially (whether or not such increased
2 imports are the major factor or the primary factor) toward
3 causing or threatening to cause, unemployment or under-
4 employment of a significant number or proportion of the
5 workers of such firm or subdivision.

6 “(d) (1) In the course of any investigation under sub-
7 section (b) (1) of this section, the Foreign Trade and
8 Investment Commission shall, after reasonable notice, hold
9 public hearings and shall afford interested parties oppor-
10 tunity to be present, to produce evidence and to be heard
11 at such hearings.

12 “(2) In the course of any investigation under subsec-
13 tion (c) (1) or (c) (2) of this section, the Foreign Trade
14 and Investment Commission shall, after reasonable notice,
15 hold public hearings if requested by the petitioner, or if,
16 within 10 days after notice of the filing of the petition, a
17 hearing is requested by any other party showing a proper
18 interest in the subject matter of the investigation, and shall
19 afford interested parties an opportunity to be present, to pro-
20 duce evidence, and to be heard at such hearings.

21 “(e) Should the Foreign Trade and Investment Com-
22 mission find with respect to any article, as the result of its
23 investigation, the serious injury or threat thereof described
24 in subsection (b) of this section, it shall find the quantitative
25 restriction on such article which is necessary to prevent or

1 remedy such injury and shall make such modification of the
2 quantitative restraints determined under title II of this Act
3 as is necessary to put into effect the determination made under
4 this section.

5 “(f) (1) The Foreign Trade and Investment Commis-
6 sion shall report to the President the results of each investi-
7 gation under this section and include in each report any
8 dissenting or separate views. The Foreign Trade and Invest-
9 ment Commission shall furnish to the President a transcript
10 of the hearings and any briefs which may have been sub-
11 mitted in connection with each investigation.

12 “(2) The report of the Foreign Trade and Investment
13 Commission of its determination under subsection (b) of this
14 section shall be made at the earliest practicable time, but
15 not later than 6 months after the date on which the petition
16 is filed (or the date on which the request or resolution is
17 received or the motion is adopted, as the case may be). Upon
18 making such report to the President, the Foreign Trade and
19 Investment Commission shall promptly make public such
20 report, and shall cause a summary thereof to be published in
21 the Federal Register.

22 “(3) The report of the Foreign Trade and Investment
23 Commission of its determination under subsection (c) (1) or
24 (c) (2) of this section with respect to any firm or group of
25 workers shall be made at the earliest practicable time, but

1 not later than 60 days after the date on which the petition
2 is filed.

3 “(g) Foreign Trade and Investment Commission pro-
4 ceedings under this title shall be in accordance with the pro-
5 visions of subchapter II of chapter 5 of title 5 of the United
6 States Code. Any final order entered in such proceeding
7 shall be made on the record after opportunity for a Commis-
8 sion hearing and shall be subject to judicial review in the
9 manner prescribed in chapter 158 of title 28 of the United
10 States Code and to the provisions of chapter 7 of title 5 of
11 the United States Code.”

12 **SEC. 502. PRESIDENTIAL ACTION AFTER FOREIGN TRADE**
13 **AND INVESTMENT COMMISSION DETERMINA-**
14 **TION.**

15 Section 302 of the Trade Expansion Act of 1962 is
16 hereby amended to read as follows:

17 **“§ 302. Presidential action after Foreign Trade and**
18 **Investment Commission determination—General Au-**
19 **thority**

20 “(a) After receiving a report from the Foreign Trade
21 and Investment Commission containing an affirmative finding
22 under section 301 (b) of this title with respect to any
23 industry, the President may—

24 “(1) provide, with respect to such industry, that
25 its firms may request the Secretary of Commerce for

1 certifications of eligibility to apply for adjustment assist-
2 ance under chapter 2,

3 “(2) provide, with respect to such industry, that
4 its workers may request the Secretary of Labor for cer-
5 tifications of eligibility to apply for adjustment assist-
6 ance under chapter 3, or

7 “(3) take any combination of such actions.” (Plus
8 conforming changes in subsequent sections.)

9 **TITLE VI—FOREIGN INVESTMENT**
10 **AND TECHNOLOGY EXPORT**
11 **CONTROLS**

12 SEC. 601. (a) The President is hereby authorized to
13 prohibit any person within the jurisdiction of the United
14 States from engaging in any transaction involving a direct
15 or indirect transfer of capital to or within any foreign coun-
16 try or to any national thereof when in the judgment of the
17 President the transfer would result in a net decrease in em-
18 ployment in the United States. The President is hereby au-
19 thorized to issue regulations to effectuate this section.

20 (b) Any person who violates a valid regulation issued
21 under authority of subsection (a) shall be liable to a fine
22 of not more than \$100,000 and imprisonment for not more
23 than one year for each violation.

24 SEC. 602. (a) The President is hereby authorized to
25 prohibit any holder of a United States patent from manufac-

1 turing the patented product or using the patented process,
2 or from licensing others to manufacture the patented prod-
3 uct or using the patented process, outside the territory of
4 the United States when in the judgment of the President
5 such prohibition will contribute to increased employment in
6 the United States. The President is hereby authorized to
7 issue regulations to effectuate this section.

8 (b) The patent of any patentee who violates any regu-
9 lation validly issued hereunder shall be unenforceable in the
10 courts of the United States.

11 **TITLE VII—OTHER FOREIGN TRADE** 12 **PROVISIONS**

13 **SEC. 701. REPORTS BY THE EXPORT-IMPORT BANK OF** 14 **WASHINGTON AND OTHER AGENCIES.**

15 (a) Section 635g of title 12 of the United States Code
16 is hereby amended to read as follows:

17 “The Export-Import Bank of Washington shall transmit
18 to the Congress semiannually a complete and detailed report
19 of its operations. The report shall be as of the close of busi-
20 ness on June 30 and December 31 of each year. The report
21 shall include detailed information from which a judgment
22 can be made of the effects Bank operations are having on
23 United States exports, imports, and employment.”

24 (b) Section 2394 (a) of title 22 of the United States
25 Code is hereby amended to read as follows:

1 “(a) The President shall, while funds made available
2 for the purposes of this chapter remain available for ob-
3 ligation, transmit to the Congress after the close of each
4 fiscal year a report concerning operations in that fiscal year
5 under this chapter. Each such report shall include informa-
6 tion on the operation of the investment guaranty program
7 and on progress under the freedom of navigation and non-
8 discrimination declaration contained in section 2151 of this
9 title. Each such report shall also contain a detailed review
10 of the extent to which projects financed under any foreign
11 assistance program are exporting their output to the United
12 States, and the extent to which section 2370 (d) of title 22
13 has been complied with.”

14 (c) A new subsection C is added to section 2 of title
15 29 of the United States Code as follows:

16 “2c. The Bureau of Labor Statistics shall collect, collate,
17 and report at least once each year, or, more often if neces-
18 sary, full and complete statistics on the conditions of work-
19 ers employed by the United States Government and United
20 States Corporations outside the territorial limits of the United
21 States and the products and distribution of the products of
22 the same. For purposes of this subsection a worker shall be
23 deemed to be employed by a United States corporation if
24 the business organization employing him is more than 10

1 per centum beneficially owned or controlled by United States
2 Corporations.”

3 SEC. 702. (a) No producer, manufacturer or dealer
4 shall ship or deliver for shipment in commerce any goods
5 containing foreign made components unless such goods are
6 clearly marked in a conspicuous place as legibly, indelibly,
7 and permanently as the nature of the article or container will
8 permit in such manner as to indicate to an ultimate pur-
9 chaser in the United States the English name of the coun-
10 try or countries of origin of the foreign made components.

11 (b) No producer, manufacturer, or dealer shall adver-
12 tise for sale in Commerce any goods containing foreign made
13 components unless such advertising clearly indicates to an
14 ultimate purchaser in the United States the English name of
15 the country or countries of origin of the foreign made
16 components.

17 (c) The Secretary of Labor is hereby authorized to
18 issue such regulations as he deems necessary to effectuate
19 this section.

20 (d) Whoever willfully violates this section shall be fined
21 not more than \$10,000 for each violation.

22 SEC. 703. (a) Schedule 8, part 1, subpart B of the
23 Tariff Schedules of the United States (19 U.S.C. 1202) is
24 amended—

25 (1) by striking out item 807.00;

1 (2) by striking out item 806.30;

2 (3) by striking out headnote 3; and

3 (4) by redesignating headnote 4 as headnote 3.

4 (b) The amendments made by subsection (a) shall
5 apply with respect to articles entered or withdrawn from
6 warehouse, for consumption after the ninetieth day after
7 the date of the enactment of this Act.

8 Sec. 704. Section 481 (a) of the Tariff Act of 1930
9 (19 U.S.C. 1481 (a)) is amended—

10 (1) by redesignating paragraph (10) thereof as
11 paragraph (11);

12 (2) by striking out “and” at the end of paragraph
13 (9); and

14 (3) by inserting immediately after such paragraph
15 (9) the following new paragraph:

16 “(10) Such information as to product description
17 as is required to be made a part of the entry by provi-
18 sions of the Tariff Schedules of the United States Anno-
19 tated issued pursuant to section 484 (c) of this Act;
20 and.”

Influence des régimes d'amortissement sur la charge fiscale effective grevant les bénéficiaires des entreprises dans la C.E.E.

par Wistano SAEZ et Bernard SNOY

I. Introduction

Les comparaisons internationales de charge fiscale constituent un exercice périlleux et complexe. Tout porte à croire cependant qu'elles ont une influence sur la localisation des investissements des sociétés multinationales dans l'espace communautaire. Les enquêtes révèlent en effet que sans être le facteur le plus déterminant dans la localisation des investissements, elles peuvent jouer un rôle décisif dès lors que deux emplacements concurrents offrent les mêmes conditions à la fois au plan des débouchés et sur le marché de l'emploi (1). Une comparaison internationale de charge fiscale, si périlleuse soit-elle, est dès lors une pièce importante à verser au dossier des sociétés multinationales.

Dans le document de travail qui suit nous nous limiterons volontairement à un seul aspect de cette comparaison internationale de charge fiscale: il s'agit de l'influence des régimes d'amortissement sur la charge fiscale effective grevant les bénéficiaires des entreprises dans la Communauté Economique Européenne(2).

(1) Voir entre autres Michel FALISE et Armand LEPAS, Les motivations de localisation des investissements internationaux dans l'Europe du Nord-Ouest, Revue économique, janvier 1970, vol. XXI, n°1
D.VAN DEN BULCKE, De buitenlandse ondernemingen in de Belgische industrie, Gent 1971.

(2) Pour une comparaison beaucoup plus détaillée mais moins formalisée, voir Pierre FONTANEAU, L'imposition des Sociétés dans le Marché Commun, Les Cahiers fiscaux européens, 1972, pp.5-12
Gérard DECOURCELLE, L'imposition des bénéficiaires des sociétés dans le Marché Commun, Paris, Cujas, 1971.

Il est bien connu en effet que pris isolément les taux d'imposition nationaux ne donnent qu'une mesure incomplète de la charge fiscale effective. Les règles nationales suivies dans l'établissement de l'assiette d'imposition peuvent en effet tantôt réduire fortement la rigueur de taux élevés, tantôt rendre particulièrement onéreux des taux en apparence légers.

De toutes les règles suivies dans le calcul du bénéfice imposable des entreprises, celles qui définissent les amortissements à déduire de la base imposable sont sans doute celles qui sont le plus de nature à créer des disparités importantes entre les pays de la Communauté et à influencer directement la localisation des investissements. Sans doute ne sont-elles pas les seules: les dispositions concernant les frais déductibles, les provisions autorisées, l'évaluation des stocks, le report des pertes et le régime particulier des plus-values peuvent également placer les entreprises d'un pays membre dans une position privilégiée ~~ounnn~~ à l'égard de ses concurrents de la Communauté (1). Toutefois ces diverses dispositions ont une influence moins directe sur la localisation des investissements.

Le régime fiscal des amortissements comporte lui-même toute une série de caractéristiques qui doivent en principe être appréciées conjointement avant de tirer des conclusions définitives sur leur caractère plus ou moins avantageux. Les principales caractéristiques à prendre en considération sont :

(1) Pour des romparaisons internationales dans ce domaine, voir: Société Jurif, Le régime fiscal des Provisions, dans la C.E.E. Paris, 1972.
Société Jurif, Le régime fiscal des stocks dans la CEE, Paris, Paris, 1972.
Société Jurif, Le régime fiscal des frais généraux dans la CEE, Paris, 1972.

- 1) La définition des montants à amortir: prix d'acquisition ou prix de remplacement.
- 2) Le début de la période d'amortissement: date du transfert de la propriété ou date de mise en service.
- 3) Les périodes d'amortissement, c'est-à-dire la durée de vie sur laquelle les immobilisations et le matériel peuvent être amortis.
- 4) La méthode d'amortissement: linéaire ou dégressive; et les modalités pratiques du calcul des dotations annuelles.
- 5) L'octroi éventuel d'un amortissement accéléré en cas d'utilisation intensive du matériel.
- 6) Le régime du matériel de faible valeur unitaire: matériel de bureau, machines à écrire, etc.
- 7) Le régime particulier des installations et du matériel de recherche.
- 8) Le régime particulier accordé à certaines industries.
- 9) Le régime particulier accordé en cas d'investissement dans certaines régions.
- 10) Les mesures à caractère conjoncturel favorisant ou pénalisent les investissements effectués entre certaines dates.
- 11) Les possibilités de postposer les amortissements en cas de bénéfices insuffisants ou l'équivalent: le report des pertes.
- 12) La rigueur des contrôles de l'administration fiscale en matière d'amortissement.

Devant cet ensemble impressionnant d'éléments d'appréciation venant s'ajouter aux multiples dispositions qui régissent l'assiette d'imposition des bénéfices des entreprises, l'économiste est tenté de laisser tomber les bras et la comparaison des charges fiscales risque de sombrer dans la confusion. Pour juger la forêt et non les arbres, il faut prendre de la hauteur, une

sélection s'impose, une certaine simplification de la réalité est inévitable (1). C'est pourquoi, délibérément, nous n'avons retenu en vue d'une comparaison internationale que deux des caractéristiques des régimes d'amortissement, mais celles qui à nos yeux dessinent les lignes de faite de notre "forêt", à savoir: les périodes d'amortissement et les méthodes d'amortissement. Ce sont ces deux éléments qui combinés aux taux nominaux d'imposition des pays de la Communauté, nous permettront, de construire des indices de la charge fiscale effective grevant les revenus d'investissement des entreprises.

II. Méthodologie

Ayant décidé de nous limiter à la comparaison des seuls taux nominaux, périodes et méthodes d'amortissement, il nous faut trouver une méthodologie capable de ramener ces trois éléments à un indice unique de la charge fiscale. Par ailleurs, l'impact des méthodes d'amortissement s'étendant par définition sur plusieurs années, il nous faudra utiliser une méthode d'actualisation permettant d'agrèger cet impact sur plusieurs années.

A. Hypothèses et terminologie

Imaginons un instant qu'un investissement en matériel (ou bâtiment) identique et de même coût soit effectué dans tous les

(1) Pour une exposition détaillée des régimes d'amortissements dans la CEE, voir Société Jurif, Les régimes d'amortissement dans la CEE, Paris, 1972.

Robert TELLER, Les systèmes d'amortissement dans le Marché Commun, Les Cahiers fiscaux Européens, 1971-2, pp.9-18.

Commission des Communautés Européennes, Rapport concernant l'"assiette des impôts" sur les bénéficiaires des entreprises Document XIV/90/72, 1972, Bruxelles.

Etats de la Communauté Européenne. Supposons en outre que géré de manière identique, ce matériel soit la source au cours de ses années d'utilisation de recettes et de dépenses identiques dans tous les pays. Le flux de recettes nettes peut être représenté par la séquence $R_1, R_2 \dots R_n$ où l'indice 1 et l'indice n représentent respectivement la première et la dernière année où le matériel acheté est la source de recettes ou de dépenses. R peut parfaitement être négatif certaines années, par exemple les premières années où les frais d'installation (non compris dans le prix d'achat qui est la base de l'amortissement) peuvent l'emporter sur les nouveaux revenus créés, et aussi les dernières années où il faut compter sur les frais éventuels de mise au rebut. Pour l'entreprise le nombre d'années de vie du matériel est n et nous supposons ce n identique dans tous les pays.

Ce qui n'est pas identique d'un pays à l'autre c'est la charge fiscale grevant la séquence de recettes nettes R_k , $k = 1$ à n . Pour chacun des pays représentés par les lettres B, D, F, I, L, N, il y a un taux nominal d'imposition particulier t_j et une législation nationale définissant la période et la méthode d'amortissement.

Représentons par t_j , $j = B, D, F, I, L, N$ les taux nominaux nationaux et par m_j , $j = B, D, F, I, L, N$, les périodes nationales d'amortissement pour un matériel identique. Enfin pour chaque pays les méthodes d'amortissement permettent de calculer la séquence des dotations annuelles d'amortissement qui pourront être déduites des recettes nettes pour former l'assiette imposable.

Pour chaque pays j ($j = B, D, F, I, L, N$) nous aurons donc une séquence de dotations d'amortissement

$$D_{j1}, D_{j2}, \dots, D_{jm_j}$$

s'étendant sur un nombre d'années m_j . Exprimée en pourcentage de la valeur de l'investissement initial $I = 100$ qui est généralement la base de l'amortissement, la séquence d_{jk} , peut être représentée par $d_{jk} = \{d_{j1}; d_{j2} \dots d_{jm_j}\}$ pour un pays donné j .

Généralement, sauf dans les pays où un suramortissement est autorisé (1), nous avons

$$\sum_{k=1}^{m_j} D_{jk} = I.$$

ou encore $\sum_{k=1}^{m_j} d_{jk} = 1$ où $d_{jk} = \frac{D_{jk}}{I}$

Il faut bien noter que la période m_j sur laquelle s'étendent les dotations d'amortissement ne coïncide pas nécessairement avec la période n au cours de laquelle le matériel est productif soit de recettes, soit de dépenses. Un décalage peut se produire au début et à la fin. En ce qui concerne le début un décalage peut se produire si une période appréciable dépasse la commande de la mise en service plus matériel et que certains pays autorisent. Une dotation d'amortissement dès la commande du matériel tandis que d'autres exigent la mise en place du matériel, c'est-à-dire le moment où il devient réellement productif de recettes ou de dépenses, pour autoriser une

(1) Un suramortissement de 7 % a été autorisé aux Etats-Unis, de 1964 à 1969 dans le cadre de l'Investment Tax Credit. Voir Tax Foundation, Depreciation Allowances, New-York, 1970.

déduction d'amortissement (1). Pour ne pas compliquer à l'excès notre comparaison, nous supposons ici que la mise en service du matériel a suivi de peu sa commande si bien qu'aucune disparité entre les pays n'a pu se produire du fait de différences dans le début de la période d'amortissement.

Des différences importantes par contre peuvent surgir entre le terme de la période d'amortissement et le terme d'utilisation effective du matériel. Les diverses méthodes d'amortissement accéléré ou dégressif ont souvent pour résultat d'achever l'amortissement avant que le matériel n'ait cessé de produire des revenus ou des dépenses. En d'autres termes m_j est généralement plus petit que n , mais bien sûr dans une mesure variable d'un pays à l'autre.

B. Calcul de l'assiette fiscale actualisée

Les dotations d'amortissement étant chaque année et dans chaque pays déduites du revenu net, nous obtenons pour chaque pays j ($j = B, D, F, I, L, N$) la séquence des bases imposables ou assiettes fiscales annuelles, $R_{j1} - D_{j1}, R_{j2} - D_{j2}, \dots;$
 $R_{jmj} - D_{jmj}, \dots, R_n$ avec $D_{jk} = 0$ pour $k > m_j$ (2).

(1) Aux Pays-Bas, en Belgique et en France (méthode linéaire), la période d'amortissement commence l'année de mise en service du matériel, tandis qu'en Allemagne, en Italie, au Luxembourg, au Royaume Uni et en France (méthode dégressive) elle commence dès l'année de la commande du matériel.

(2) Nous faisons ici l'hypothèse que $m_j < n$. Dans le cas où $m_j > n$, nous aurons la séquence $R_{j1} - D_{j1}, R_{j2} - D_{j2}, \dots,$
 $R_{jn} - D_{jn}, \dots, -D_{jmj}$, avec $R_{jk} = 0$ pour $k > n$. Dans ce cas

$$AF_j = \sum_{k=1}^{m_j} \frac{R_{jk} - D_{jk}}{(1+i)^{k-1}}$$

Cette séquence il nous faut la ramener à une base unique par le procédé de l'actualisation (1). Nous définissons AF_j , l'Assiette fiscale actualisée dans le pays j ($j = B, D, F, I, L, N$) par la formule suivante :

$$AF_j = \sum_{k=1}^n \frac{R_k - D_{jk}}{(1+i)^{k-1}} = \sum_{k=1}^n \frac{R_k - d_{jk} I}{(1+i)^{k-1}} \quad (1)$$

(1) Notons à nouveau que les bases annuelles d'imposition $R_k - D_{jk}$ ne sont pas toutes nécessairement positives, les premières et les dernières années pouvant donner lieu à des dépenses d'entretien et à des dotations d'amortissement excédant les recettes. Tout au long de cette comparaison internationale nous supposons que dans ce cas, ou bien les pertes peuvent être compensées par les bénéfices venant des autres activités de l'entreprise, ou bien elles peuvent être reportées sur les bénéfices d'autres années. Ceci est notamment le cas en Allemagne, en Belgique, en France et en Italie où les pertes fiscales constatées au cours d'un exercice peuvent être compensées par les bénéfices réalisés pendant les cinq exercices suivants. Les Pays-Bas ont un régime encore plus libéral. Ils permettent non seulement le report déficitaire pendant les six exercices suivant celui où le déficit a été constaté, mais aussi le report du déficit sur les bénéfices réalisés au cours de l'exercice précédent. Voir enfin au Royaume-Uni le report des pertes en avant est autorisé sur une période illimitée. Les pertes peuvent aussi être reportées en arrière sur les bénéfices de l'exercice précédent.

Voir Commission des Communautés Européennes, Rapport concernant l'"assiette des impôts" sur les bénéfices des entreprises, Document XIV/50/72, Bruxelles, 1972.

où $(1+i)$ est le facteur d'escompte ramenant l'assiette fiscale d'une année à sa valeur présente de l'année précédente. Pour l'année 1 qui est l'année de l'investissement, c'est-à-dire celle à laquelle on se place pour prendre les décisions, aucune actualisation n'est nécessaire et c'est pourquoi l'exposant de $(1+i)$ est $k-1$, c'est-à-dire zéro pour l'année 1.

L'assiette fiscale actualisée peut aussi être décomposée en deux parties :

$$AF_j = \sum_{k=1}^n \frac{R_k}{(1+i)^{k-1}} - \sum_{k=1}^{m_j} \frac{d_{jk} I}{(1+i)^{k-1}} \quad (2)$$

A condition de supposer un taux d'actualisation i identique dans tous les pays, ce qui est raisonnable dans la perspective d'une union économique et monétaire les englobant tous, mais sans doute quelque peu prématuré dans la situation présente de marché de capitaux cloisonnés et de taux d'inflation variables d'un pays à l'autre, on peut opposer le premier élément de la formule que nous appelons RA, à savoir les recettes nettes actualisées, dès lors identiques dans tous les pays, au second élément que nous appelons AM_j , donnant la valeur actualisée des dotations d'amortissement, qui variera d'un pays à l'autre en fonction des périodes et méthodes d'amortissement.

Nous avons donc

$$AF_j = RA - AM_j \quad (3)$$

C. Calcul d'un taux effectif d'imposition

Le calcul de taux effectifs d'imposition τ_j susceptibles d'entrer dans des comparaisons internationales de charges fiscales, suppose l'amalgamation de deux éléments: les taux nominaux t_j et les bases d'imposition telles qu'elles sont obtenues aux termes des différentes législations fiscales nationales. Pour mesurer l'impact des régimes nationaux d'amortissement sur toute la durée de vie du matériel, nous comparons non pas des bases d'imposition annuelles mais des bases d'imposition actualisées AM_j . Celles-ci doivent être confrontées avec une assiette fiscale actualisée standardisée AF_S afin d'obtenir un facteur correctif c_j qui multiplié par t_j le taux d'imposition nominal nous donnera le taux effectif d'imposition τ_j .

Nous avons donc pour chaque pays

$$\tau_j = t_j \cdot c_j \quad (4)$$

où

$$c_j = \frac{AF_j}{AF_S} \quad (5)$$

Le problème est de définir AF_S , l'assiette fiscale actualisée standardisée qui doit servir de point de référence pour juger les diverses législations nationales déterminant l'assiette fiscale. Dans le contexte de cet article qui se limite à l'impact des régimes d'amortissement, le problème essentiel dans le choix de AF_S est de savoir sur quelle séquence de dotations d'amortissement elle repose. En effet

$$AF_S = RA - AM_S \quad (6)$$

où

$$AM_S = \sum_{k=1}^{m_S} \frac{d_{sk} \cdot I}{(1+i)^{k-1}} = I \cdot \sum_{k=1}^{m_S} \frac{d_{sk}}{(1+i)^{k-1}} \quad (7)$$

Idéalement les d_{sk} ($k = 1, 2, \dots, m_S$) devraient être choisis de manière à refléter exactement la perte de valeur effective du matériel au cours des années jusqu'à une année m_S où il a effectivement perdu toute valeur. Toutefois comme il est difficile de connaître a priori une telle séquence idéale de d_{sk} , nous retiendrons seulement les 2 cas types suivants.

Amortissement instantané

La séquence standardisée d_{sk} ($k = 1, 2, \dots, m_S$) se ramène à un seul élément $d_{s1} = 1$ et la période d'amortissement est entièrement comprise dans la première année: $m_S = 1$

Le coût d'acquisition du matériel est entièrement déduit du bénéfice imposable dès l'année du bénéfice imposable dès l'année d'acquisition.

Le choix de l'amortissement instantané comme point de référence se recommande particulièrement étant donné qu'il est depuis le 21 mars 1972 en vigueur dans l'un des nouveaux membres de la C.E.E. : le Royaume Uni. En effet les entreprises britanniques se voient autorisées de répartir à leur convenance l'amortissement de leur matériel; l'amortissement étant ainsi libre, il peut être entièrement effectué la première année s'il y a assez de bénéfices bruts et si cela correspond à la politique de distribution de la société concernée.

Dans cette hypothèse n°1 qui correspond donc au cas britannique, nous avons:

$$AM' S_1 = I \quad (8)$$

$$\text{et } AF' S_1 = RA - I \quad (9)$$

par conséquent pour ~~ou~~ autre pays j nous aurons

$$c_{j,1} = \frac{RA - I \cdot \sum_{k=1}^{m_j} \frac{d_{jk}}{(1+i)^{k-1}}}{RA - I} \quad (10)$$

ou encore

$$c_{j,1} = \frac{RA - I - I \cdot \left(\sum_{k=1}^{m_j} \frac{d_{jk}}{(1+i)^{k-1}} - 1 \right)}{RA - I} \quad (11)$$

Supposons maintenant que notre assiette actualisée standardisée (RA-I) représente une fraction r de l'investissement initial I. Nous avons donc

$$RA - I = r \cdot I \quad (12)$$

r représente donc un taux de rendement avant impôt et par hypothèse il est le même pour tous les pays puisque RA et I le sont. Notons au passage que r est un critère de sélection particulièrement indiqué en présence de projets d'investissement alternatifs confrontés à la contrainte de fonds limités à investir (1).

(1) Voir Martin S. FELDSTEIN, Net Social benefit Calculation and the public investment decision, Oxford Economic Papers, March 1964, pp.114-131. Notons bien que r n'est pas un taux de rendement interne mais plutôt un taux mesurant l'efficacité d'utilisation des fonds pour une dépense donnée. RA - I représente en effet la valeur actualisée du cash-flow lié au projet d'investissement. Un taux de rendement interne serait au contraire le taux d'actualisation i qui égalise RA et I. Mais ainsi qu'il a été démontré le taux de rendement interne n'est pas un critère entièrement satisfaisant de sélection des investissements. Voir notamment Jack HIRSCHLEIFER, Investment, interest and Capital, Prentice Hall, 1970, pp. 16-23.

(11) et (12) donnent

$$c_{j,1} = \frac{rI - I \cdot \left(\sum_{k=1}^{m_j} \frac{d_{jk}}{(1+i)^{k-1}} - I \right)}{r \cdot I}$$

$$= \frac{r - \left(\sum_{k=1}^{m_j} \frac{d_{jk}}{(1+i)^{k-1}} - 1 \right)}{r} \quad (13)$$

Définissant

$$\alpha_{j1} = \sum_{k=1}^{m_j} \frac{d_{jk}}{(1+i)^{k-1}} - I \quad (14)$$

nous réécrivons (13)

$$c_{j,1} = \frac{r - \alpha_{j,1}}{r} \quad (15)$$

$\alpha_{j,1}$ représente la différence entre la valeur actualisée des dotations d'amortissement dans le pays j et le coût de l'investissement au départ. Pour tout taux d'actualisation supérieur à 0, α_{j1} sera négatif et dès lors $c_{j,1} > 1$ mais les α_{j1} seront différents d'un pays à l'autre.

Les α_{j1} varieront en fonction du taux d'actualisation i , devenant d'autant plus négatifs que i sera élevé. De son côté $c_{j,1}$ sera fonction non seulement du taux d'actualisation - i - et cela de manière positive - mais aussi de r le taux de rendement. Plus r sera élevé moins l'influence de $\alpha_{j,1}$ se fera sentir. Par contre pour un faible taux de rendement α_{j1} sera susceptible d'influencer fortement $c_{j,1}$ et dès lors le taux effectif d'imposition τ_{j1} défini de la manière suivante:

$$\tau_{j,1} = t_j \cdot c_{j,1} \quad (16)$$

Rappelons que puisque le Royaume Uni a adopté l'amortissement instantané nous aurons $\tau_{GB,1} = t_{GB} \cdot c_{GB,1}$ où $c_{GB,1} = 1$

2) Amortissement linéaire

La séquence standardisée est composée de m_s dotations annuelles d'amortissement identique si m_s est choisi de manière à correspondre ou bien à la durée de vie présumée du matériel, ou bien à une moyenne des différentes périodes d'amortissement nationales. Chaque dotation annuelle

$$d_{jk} = \frac{1}{m_s} \quad \text{pour } k = 1, 2, \dots, m_s$$

Ce régime correspond à celui qui était en vigueur dans la plupart des pays de la Communauté jusqu'à l'après-guerre où furent introduites diverses méthodes dégressives de manière à favoriser les investissements.

Dans cette hypothèse n°2, nous avons

$$AM_S^2 = I \sum_{k=1}^{m_s} \frac{1}{m_s (1+i)^{k-1}} \quad (17)$$

et

$$AF_S^2 = RA - AM_S^2 \quad (18)$$

$$c_{j,2} = \frac{RA - I \cdot \sum_{k=1}^{m_j} \frac{d_{jk}}{(1+i)^{k-1}}}{RA - AM_S^2}$$

$$= \frac{RA - AM_S^2 - I \left(\sum_{k=1}^n \frac{d_{jk} - \frac{1}{m_s}}{(1+i)^{k-1}} \right)}{RA - AM_S^2} \quad (19)$$

où n représente le plus élevé de m_j et de m_s .

Supposant à nouveau que

$$RA - AM_S^2 = rI \quad (20)$$

où r désigne un taux de rendement du matériel, avant impôt et calculé sur sa durée de vie totale, nous réécrivons

$$c_{j,2} = \frac{r - \alpha_{j,2}}{r} \quad (21)$$

$$\text{où } \alpha_{j,2} = \sum_{k=1}^m \frac{d_{jk} - \frac{1}{m_s}}{(1+i)^{k-1}} \quad (22)$$

Pour toute méthode nationale d'amortissement dégressive $\alpha_{j,2}$ sera positif. En effet pendant les premières années la dotation dégressive l'emporte sur la dotation linéaire ($d_{jk} > \frac{1}{m_s}$) et ce n'est que dans les dernières années que la situation se renverse ($d_{jk} < \frac{1}{m_s}$) mais le processus d'actualisation fait que les premières années pèsent plus lourd dans la balance que les dernières. Plus le taux d'actualisation i sera élevé, plus $\alpha_{j,2}$ croîtra.

L'influence de $\alpha_{j,2}$ dépend à nouveau de r : pour un taux de rendement élevé elle sera minime, pour un taux de rendement faible, le régime d'amortissement aura une influence beaucoup plus considérable sur le coefficient de correction $c_{j,2}$ et à travers lui sur le taux effectif d'imposition $\tau_{j,2}$ défini par la formule

$$\tau_{j,2} = t_j \cdot c_{j,2} \quad (23)$$

III. Les résultats.

A. Taux nominaux d'imposition

Pour 7 pays de la Communauté Européenne élargie, le Tableau I établit les taux nominaux d'imposition frappant les bénéfices des sociétés. Outre l'impôt de base sur les bénéfices des sociétés, l'on a retenu les divers impôts locaux sur les bénéfices, à l'exclusion de ceux qui sont basés sur le capital ou le revenu cadastral, des immeubles. Ces derniers sont simplement mentionnés pour mémoire. Leur intégration dans un indice d'imposition des bénéfices requiert en effet des hypothèses complexes sur le rapport entre bénéfice imposable et capital imposable.

TABLE I. Impôts directs sur les bénéfices des sociétés dans la Communauté Economique Européenne et taux nominaux d'imposition sur les bénéfices non distribués.

	Allemagne fédérale	France	Italie	Pays-Bas
Impôt de base sur les bénéfices des sociétés	Körperschaft-steuer 0,51	Impôt sur les sociétés 0,50	Imposta sulle Società (IS) 0,15) Imposta di Rchezza Mobile (IRM) progressif jusqu'à 0,25 D	Vennootschap-belasting 0,47
Autres impôts sur les bénéfices des sociétés	Gewerbe- Ertragsteuer F 0,05 x F	Contribution des Patentes taux faible et variable	Imposta comunale (IC) 0,04 Imposta Provinciale (IP) 0,02 Addizionale E.C.A. O.I (IS+IRM+IC+ID) Addizionale per la Calabria 0,05 (IRM+IC+IP) Imposta sulle industrie i commerci 0,0325	
Charge totale sur les bénéfices non distribués	0,574 (F+3)	0,51	de 0,39 à 0,49 moyenne = 0,44	0,47
Impôts sur le capital dont il faudrait tenir compte	Gewerbe-Kapi- tal-steuer, Vermögensteuer Grundsteuer		Imposta sulle società	Grondbelasting

Belgique	Luxembourg	Royaume-Uni
Impôt des sociétés 0,378	Impôt sur le revenu des collectivités 0,40	Corporation Tax 0,40
	Impôt commercial D 0,04 x F 1,4 F 3,75	
0,378	0,455 (F=2,5)	0,40
Additionnels ou précompte immobilier	Impôt commercial Impôt sur la fortune Impôt foncier	Local taxes on rental value of immovable property

Notes au Tableau I

D signifie déductible de la base de l'impôt sur les sociétés.

F représente un coefficient multiplicateur local

Source: Commission des Communautés Européennes, Inventaire des impôts, 1971, Bruxelles.

Nous nous contentons de rappeler que la charge de ces impôts, exprimée par rapport au bénéfice, qui sont appréciables surtout en Allemagne Fédérale et au Luxembourg, varie inversement avec le taux de rendement des investissements. Pour un faible rendement, ces impôts peuvent absorber une portion sensible des bénéfices; en cas de rendement élevé, ces impôts ne représentent qu'une proportion négligeable des bénéfices.

Les impôts sur le capital étant donc mis à part, le Tableau I fait apparaître une gradation des taux nominaux allant du taux belge de 37,8% au taux allemand de 57,4% incontestablement le plus élevé. L'éventail des taux serait donc d'environ 20% et le classement du plus imposé au moins imposé serait le suivant: Allemagne, France, Pays-Bas, Luxembourg, Royaume-Uni, Belgique. L'Italie pouvant se classer en raison de son système progressif entre la troisième et la sixième place.

Avant de passer à la question de savoir si les régimes d'amortissement confirment ou bouleversent, ce classement, rappelons que nous n'avons pris ici en considération que les taux nominaux s'appliquant aux bénéfices non distribués. Nous ne discuterons pas ici de l'incidence des mesures tendant à alléger la double imposition dite "économique" des dividendes (1).

(1) Voir à ce sujet Alex JACQUEMIN et Claude PARMENTIER, La double imposition économique des dividendes et le Rapport du Professeur Dr. A. J. van den TEMPEL, publié dans Commission des Communautés Européennes, Impôt sur les sociétés et impôt sur le revenu dans les Communautés Européennes, Etudes, Série concurrence Rapprochement des législations n°15 Bruxelles, 1970.

B. Description générale des méthodes et périodes d'amortissement

L'essentiel des méthodes et périodes d'amortissement dans les pays de la CEE se trouve résumé aux tableaux 2 et 3. Pour plus de détails nous renvoyons le lecteur à la littérature fiscale spécialisée sur le sujet (1).

(1) Commission des Communautés Européennes Rapport concernant l'"Assiette des impôts" sur les bénéficiaires des entreprises, Bruxelles, 1972, Document XIV/90/72F
Société Jurif, Le régime fiscal des amortissements dans le Marché Commun, Paris, 1972.

TABEAU 2. Les méthodes d'amortissement dans la C.E.E.

	Allemagne	France	Italie
Amortissement linéaire Etendue	Bâtiments ayant une vie utile de moins de 50 ans	Bâtiment et matériel sauf exception ci- dessous	Toutes les immobili- sations (en princi)e
Amortissement dégressif a) Etendue	Matériel Bâtiments ayant une vie utile de 50 ans ou plus	Énumération limi- tative de matériel ayant une durée supérieure à 3 ans ou bâtiment ayant une durée infé- rieure à 15 ans	Non autorisé en principe. Mais existe sous forme d'amortissement accéléré accessible à tous
b) Calcul des dota- tions annuelles	1); Matériel .Double- ment du taux linéai- re appliqué à la va- leur comptable. Maxi- mum 20% 2) Bâtiments 12 premières années: 3.5% 20 années suivantes: 3% 18 dernières années: 1%	Taux linéaire mul- tiplié par 1,5 pour durée de vie 3 ou 4 ans 2 pour durée de vie 5 ou 6 ans 2,5 pour durée de vie de plus de 6 ans appliqué à la valeur comptable	Réduction de la période d'amortissement des 2/5 l'amortissement excédén- taire (40% max.) étant ajouté aux dotations des 4 premières années (max.15% par an)

Pays-Bas	Belgique	Luxembourg	Royaume-Uni
Jamais obligatoire	Bâtiments Matériel ayant une vie utile de moins de 5 ans ou plus de 15 ans	Bâtiments	Bâtiments industriels avec amortissement de 40% la première année. Ensuite taux linéaire 4%
Toujours autorisé	Actifs ayant une durée de vie entre 6 et 19 ans	Matériel	Matériel
Calcul libre surtout 2 méthodes 1) $\text{taux} = 100 - 100 \frac{D}{A} \frac{R}{A}$ D: période d'am. R: valeur résiduelle A: base d'évaluation 2) taux déclinant chaque année	Doublement du taux linéaire avec maximum de 20% sur la valeur comptable	Doublement du taux linéaire avec maximum de 20% sur la valeur comptable	Amortissement libre jusqu'à 100% la première année

TABLEAU 3. Périodes d'amortissement dans la C.E.E. (1)

	G.B.	Belgi- que	Alle- magne	Fran- ce	Ita- lie	Luxem- bourg	Pays- Bas
<u>Bâtiments</u>							
a) industriels	16	25-33	30-40	20	20	25-33	25-33
b) commerciaux	-	-	50	50	15 ou plus	50	35
<u>Matériel</u>							
Peigneuses rectilignes		10	10-12	8-10	8	-	8-10
Continu à filer le coton		8-10	12	8-10	8	-	8-10
Continu à anneaux pour							
fil de laine peignée		8-10	12	8-10	8	-	8-10
Métier à tisser entière- ment pour coton jacquard		8-10	10	8-10	8	-	8-10
Métier à tisser entière- ment automatique pour							
laine peignée		8-10	10	8-10	8	13	8-10
Métier à tricoter circu- laire pour bas fins, 400							
aiguilles, un système		6-7	10	8-10	10	-	8-10
Autoclave à haute t° pour							
teindre le fil		5-7	8	8-10	6,5	-	8-10
Cales en béton long. de							
cale 100-150 m.)		10	40	20	8,5	-	25-30
Grue électrique équipant							
cales pour lever sections							
jusqu'à 25 tonnes		10	25-40	12-13	8,5	-	8-15
Grue magnétique pour							
transport des tôles		10	40	20	6,5	-	25-30
Grue élec. équipant cales pr							
lever sections 25 tonnes		10	25-40	12-13	8,5	-	8-15
Grue magnét. transport tôles		10	25	12-13	8,5	-	8-15
Pont roulant de 50 tonnes		10	25	12-13	8,5	-	8-15
Grosse presse rouleau,							
force pression 100 T.		10	10	15	8,5	-	8-15
H.F. diam. creuset 6 à 6m50							
cap. journ. 750 T de fonte		imm. mat. 10	25-33	10	10-20	8	11-12
16							
Cornue, cap. 75 à 100 T		10	10	10	8	11-12	16
Grue de coulée		10	8	10	10	11-12	16
Pour Siemens, Martin, cap.							
125 à 150 T		10	10	10-15	8	-	16
Train à grosses tôles		imm. mat. 10	25-33	15-20	10	10	11-12
16							
Train ébaucheur		imm. mat. 10	25-33	15-20	10	10	8-9
16							
Presses carros. force 120 T		-	8	10	5,5	-	16
Lignes peint. de laques							
20-25 voitures à l'heure		8	8	6-7	5,5	-	-
ch. à coul. prés. cham. fr.		-	8	10	5,5	-	-

C) Calcul de la valeur actualisée des dotations d'amortissement

Devant la disparité des régimes d'amortissement et les mesures spéciales tendant à favoriser les investissements, le calcul de la valeur actualisée des dotations d'amortissement, soit à taux linéaire, soit à taux dégressif avec passage au taux linéaire quand ce dernier devient favorable pour l'entreprise, permet à l'économiste et au juriste d'établir une comparaison plus adéquate des assiettes fiscales dans les divers pays : $AF_j = RA - AM_j$

Le tableau 4 illustre les valeurs actualisées pour divers taux d'actualisation choisis (5,10,15 et 20%).

Les valeurs transcrites entre parenthèses sont les valeurs actualisées à un taux linéaire, propre à chaque pays, en fonction de leur durée normale d'utilisation ($1/m_j$). Le choix d'un type d'immobilisation (1) nous permet de présenter graphiquement ces calculs pour l'ensemble des pays: dans le graphique 1 la somme cumulée des dotations, et dans le graphique 2 leur valeur actualisée correspondante pour un taux d'actualisation de 10 % à taux linéaire.

A travers ces résultats nous pouvons remarquer que l'Italie, la France et les Pays-Bas sont les pays les plus favorisés. Et de plus, les Pays-Bas rattrapent la France pour un taux de 15 et de 20 (voir tableau 4). Cela s'explique par la supériorité des dotations au cours des premières années qui pèsent plus lourd dans la valeur actualisé cumulée.

(1) Le type d'immobilisation choisi pour nos calculs est le "métier à tisser entièrement automatique pour laine peignée".

On voit que par là les amortissements actualisés influent différemment les charges fiscales à travers les assiettes fiscales actualisées.

Une comparaison des valeurs des α_{ji} , définies préalablement (voir tableau 5) nous permet de constater que les pays les plus favorisés sont ceux qui ont une valeur de α_{j1} plus faible en valeur absolue, et ce sont, mise à part la Grande Bretagne qui jouit d'un amortissement instantané, les Pays-Bas, la France et l'Italie.

Ces valeurs sont données pour la série des taux d'actualisation; et à titre illustratif elles sont reprises pour la Belgique au graphique 5 en annexe. La variation des α_{ji} est croissante pour tout taux d'actualisation (cfr annexe, tableau 8).

Cette comparaison nous permet d'établir que les pays ayant une valeur de α_{j1} plus faible et donc à la valeur de α_{j2} plus élevée, plus forte, en valeur absolue, sont les plus favorisés.

Le calcul de α_{j3} ne permet pas d'établir une comparaison internationale, mais nous donne la différence entre la valeur actualisée à taux dégressif et la valeur actualisée au taux linéaire propre à chaque pays.

Type d'immobilisation: "Métier à tisser entièrement automatique pour laine peignée"

TAB. 4. Valeurs actualisées (+) (cumulées) $AM = \sum_{k=1}^{m_j} \frac{d_{jk}}{(1+i\%)^{k-1}}$
 des dotations $(d_{jk} *, 1/m_j)$ d'amortissement en
 fonction du taux d'actualisation $i \%$, par pays, selon la
 méthode prescrite ou autorisée

Pays	i %				m _j =années d'utilisation
	5%	10%	15%	20%	
B.	87,28 (82,82)	78,06 (70,23)	71,14 (61,02)	63,89 (53,48)	8-10
D.	86,94 (82,65)	76,94 (76,49)	69,53 (57,8)	63,17 (50,1)	10
F.	40,33 (82,82)	83,04 (70,23)	77,28 (61,02)	70,85 (53,48)	8(10)
I.	93,06 (85,73)	87,39 (73,22)	82,48 (60,29)	77,90 (57,36)	8
L.	83,05 (75,80)	70,67 (60,05)	61,92 (49,33)	54,60 (41,59)	13
N.	87,59 (82,82)	81,10 (70,23)	77,88 (61,02)	71,26 (53,48)	9
G.B.	100	100	100	100	-
EURO	82,65	67,49	57,80	50,10	10

(+) VA = $\sum_{k=1}^{m_j} d_{jk} / (1+i\%)^{k-1}$ Entre parenthèses, nous donnons les valeurs actualisées au taux linéaire propre.

k=1

(*) Lorsque l'annuité dégressive devient inférieure à l'annuité linéaire, cette dernière annuité a été appliquée, i.e. quand $d_{jk} < 1/m_j$

La valeur d'acquisition a été ramenée à un indice = 100. - Pour la France, comme la durée dépasse 6 ans, le taux dégressif est le taux linéaire multiplié par 2,5, i.e. $1/m_F \cdot 2,5 = d_{Fk}$.

- Pour l'Italie, une réduction de 2/5 de la durée d'utilisation est prévue, avec un taux (t_{Ik}) supplémentaire pendant les quatre premiers exercices, tel que $\sum_{k=0}^3 t_{I,k} \leq 40\%$

- Pour les Pays-Bas, la valeur résiduelle (R) de 4,5% a été retenue comme plausible en calculant le taux par la formule:

$\sqrt[10]{100 - 100 \cdot R/A}$ où A: valeur d'acquisition.

Valeurs actualisées selon un taux linéaire (I/N) commun:

$$\sum_{k=1}^N \frac{I/N}{(1+i\%)^{k-1}}, \quad N = 10 \text{ ans.}$$

Pour la Grande-Bretagne, comme la dotation d'amortissement est instaurée, la valeur actualisée devient égale, pour tout taux d'intérêt à la valeur initiale.

D. Calcul des coefficients de correction

Les valeurs calculées des coefficients de correction, établies par la formule :

$$C_{ji} = 1 - \frac{\alpha_{ji}}{r} \quad (15)$$

pour un taux de rendement, $r = \{ 5, 10, 15 \text{ et } 20 \% \}$, nous font dégager la même conclusion que précédemment.

Ce sont encore les pays: Grande-Bretagne, Italie, Pays-Bas et France qui jouissent d'un régime d'amortissement plus favorable, en comparant les valeurs de C_{ji} pour les différents pays.

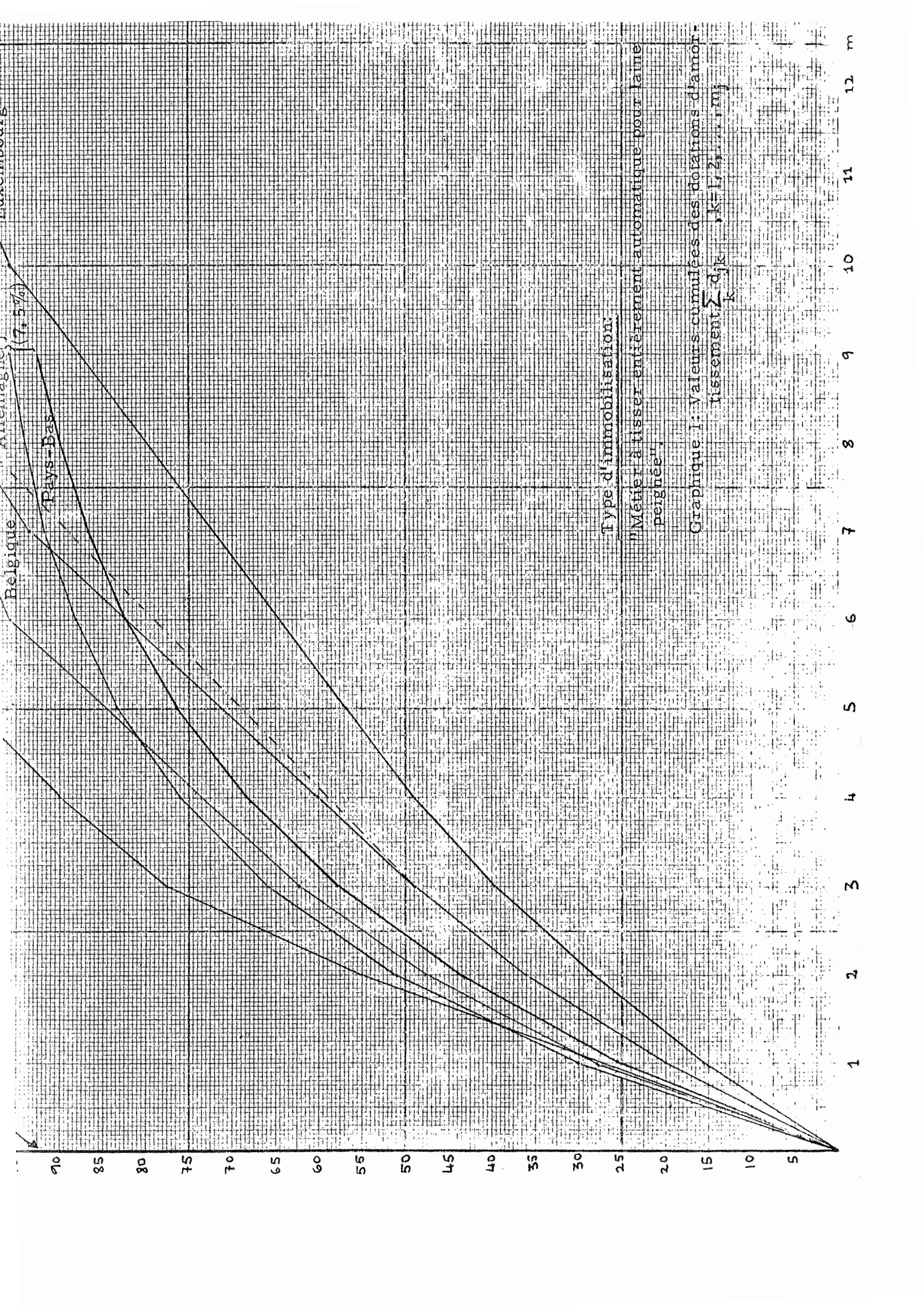
Pour un même taux de rendement, soit r , l'ordre de classement des pays est le même que pour les valeurs de α_{j1} (en valeur absolue).

Le tableau 6 nous montre une croissance de C_{j1} pour les différents taux d'actualisation (1), et une décroissance pour les différents taux de rendement (2), en maintenant fixe r et i % respectivement.

Ces coefficients correcteurs influenceront les taux effectifs d'imposition à partir d'un taux normal préalablement établi, comme on le verra ad infra.

La valeur de C_{j2} décroît avec le i %, et s'accroît avec r .

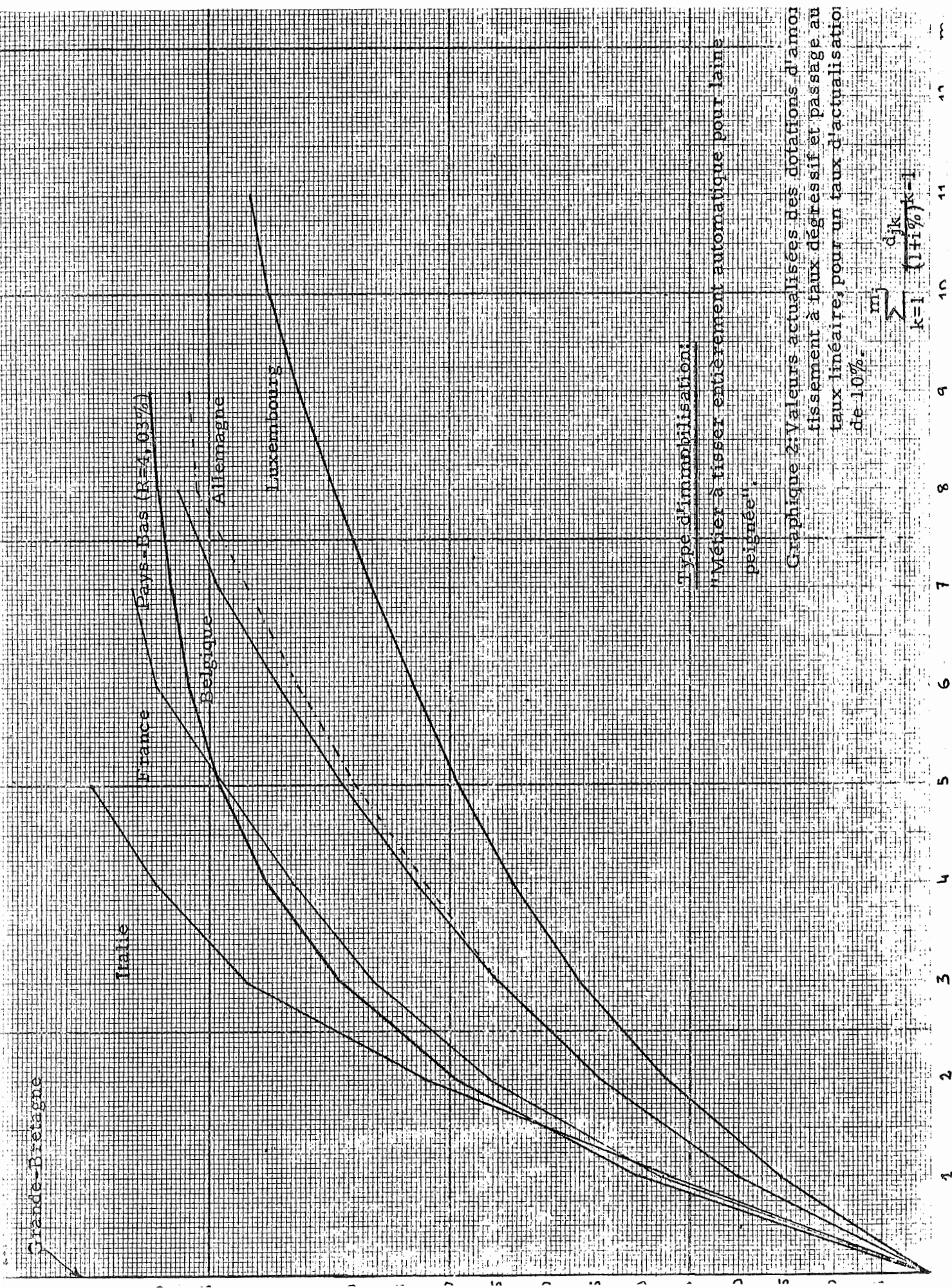
Ces deux mouvements enregistrés font que pour un certain taux d'actualisation et le rendement nous aurons un point d'intersection.



Type d'immobilisation:

"Métier à tisser entièrement automatique pour laine peignée"

Graphique 1: Valeurs cumulées des dotations d'amortissement $\sum_k d_{jk}$, $k=1, 2, \dots, m$



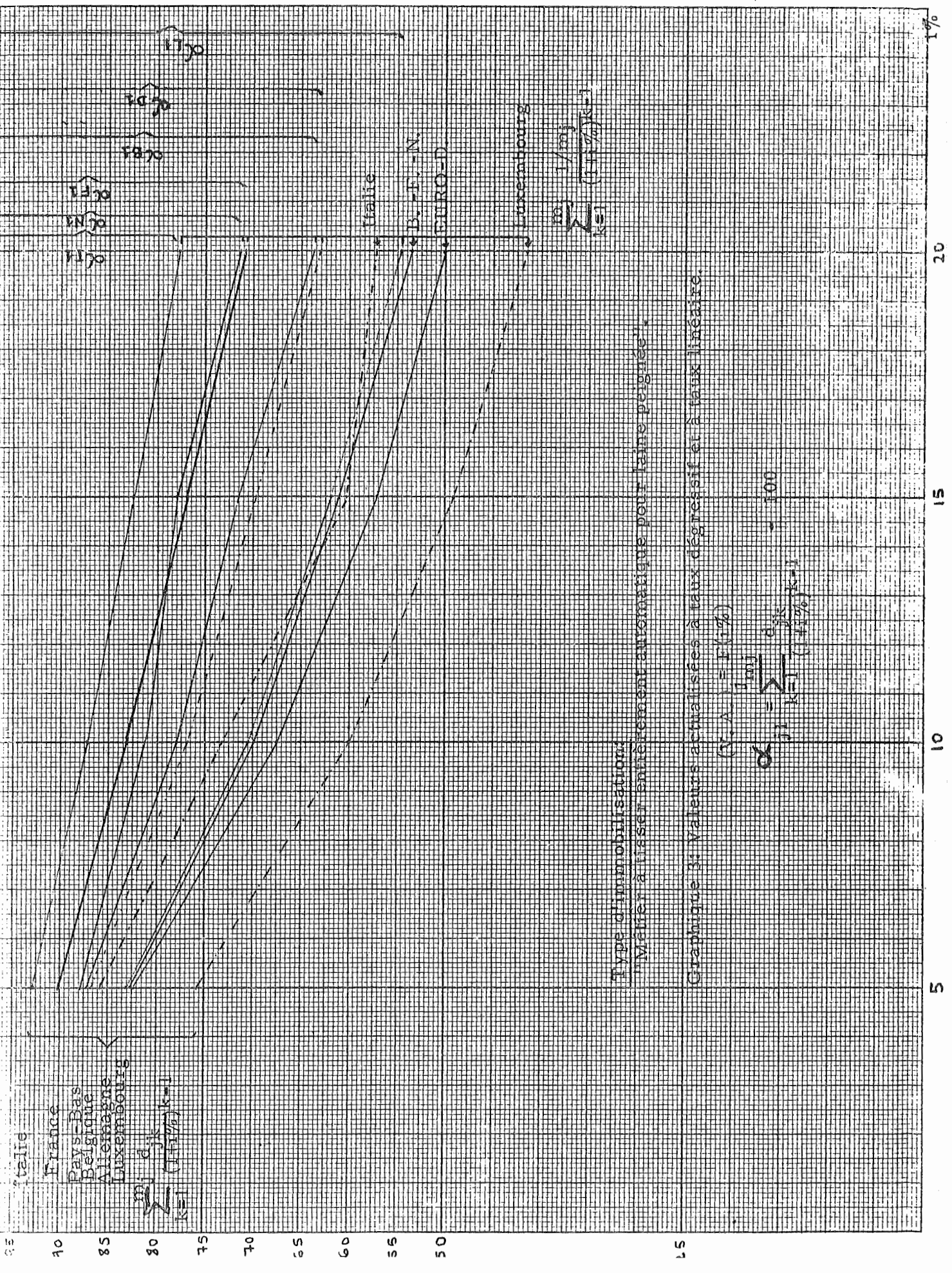
Type d'immobilisation:

"Métier à tisser entièrement automatique pour laine peignée".

Graphique 2: Valeurs actualisées des dotations d'amortissement à taux dégressif et passage au taux linéaire, pour un taux d'actualisation de 10%.

$$\sum_{k=1}^m \frac{d_{jk}}{(1+10\%)^{k-1}}$$

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12



Type d'immobilisation

Matière à tisser entièrement automatique pour laine peignée.

Graphique 3: Valeurs actualisées à taux dégressif et à taux linéaire.

$$\alpha_{1950} = \frac{\sum_{k=1}^n \frac{d_k}{(1+i_k)^k} - 100}{100}$$

$$\alpha_{1970} = \frac{\sum_{k=1}^n \frac{d_k}{(1+i_k)^k} - 100}{100}$$

Nous constatons aussi que la valeur de C_{j1} est toujours supérieure à 1, ce qui implique que l'amortissement instantané est supérieur à tout autre régime, dégressif, linéaire ou accéléré.

La valeur de C_{j2} (*= est parfois positive et parfois négative. Cela dépend toutefois si pour un taux d'actualisation donné, le taux de rendement est inférieur ou non à α_{j2}

$$\text{Ayant: } C_{j2} = 1 - \frac{\alpha_{j2}}{r}, \quad \alpha_{j,2} = f(i\%)$$

α_{j2} varie positivement à i ($\frac{d\alpha_{j2}}{di\%} > 0$, voir annexe tableau 8). Dès lors, on s'attend à ce que pour toute valeur de r inférieure ou égale à la valeur de α_{j2} , C_{j2} soit négative ($C_{j2} < 0$). Ce qui correspond très bien aux pays avec régime d'amortissement favorable: la G.B., les Pays-Bas, l'Italie et la France. La zone plausible est la partie positive de C_{j2} (cfr tableau 6).

$C_{j2} < 0$ signifie que le régime privilégié d'amortissement a pour résultat de convertir ce qui est économiquement un profit ou une perte au point de vue fiscale.

Pour que le système d'amortissement doit dans ces circonstances efficaces, il faut que le système fiscale prépare le report des pertes.

Type d'immobilisation: "Métier à tisser entièrement automatique pour laine peignée"

TABLEAU 5. Confrontation des valeurs de $\alpha_{ji}^{(*)}$ selon la méthode d'amortissement adaptée par pays

Pays	$i\%$	5%	10%	15%	20%
		-12,72	-21,94	-28,48	-35,83
		4,63	10,47	13,34	13,79
		4,46	7,83	10,12	10,41
D.		-13,06	-23,06	-30,47	-36,83
		4,29	9,45	11,73	13,07
		"	"	" "	"
F.		-9,67	-16,96	-22,72	-29,15
		7,68	15,55	19,48	20,75
		7,51	12,81	16,26	17,37
I.		-12,13	-21,66	-28,96	-33,18
		10,41	19,90	24,68	27,80
		7,33	14,47	22,19	20,54
L.		-16,95	-29,33	-38,08	-45,40
		4,40	3,18	4,12	4,50
		7,25	10,62	12,53	13,01
N(*)		-8,37	-14,86	-18,08	-24,70
		4,94	13,61	20,08	21,16
		4,77	10,87	16,86	17,78
G.B.		0	0	0	0

$$(*) \alpha_{j1} = \sum_{k=1}^{m_j} \frac{d_{jk}}{(1+i\%)^{k-1}} - 100 = AM_j - 100$$

$$\alpha_{j2} = \sum_{k=1}^{m_j} \frac{d_{jk}}{(1+i\%)^{k-1}} - \sum_{k=1}^N \frac{I/N}{(1+i\%)^{k-1}} = AM_j - AM^*$$

$$\alpha_{j3} = \sum_{k=1}^{m_j} \frac{d_{jk}}{(1+i\%)^{k-1}} - \sum_{k=1}^{m_j} \frac{1/m_j}{(1+i\%)^{k-1}} = AM_j - AM_j^*$$

$$\text{où } j = \{B, D, F, I, L, N\}$$

(*) Pour les Pays-Bas, le décompte de la valeur résiduelle (R=4,03%) de la valeur de l'investissement initial nous donne un amortissement instantané de $100 - 4,03 = 95,97$.

TABLEAU 6. Valeurs du facteur correctif (C_{ji})* en fonction des taux d'intérêt (i%) et de rendement (r) par pays

BELGIQUE					ALLEMAGNE					FRANCE				
r \ i	5%	10%	15%	20%	r \ i	5%	10%	15%	20%	r \ i	5%	10%	15%	20%
C _{j1} C _{j2} C _{j3}	5%	3.544	5.388	6.696	8.166	3.612	5.612	7.094	8.366	2.934	4.372	5.544	6.830	
		.074	-1.114	-1.668	-1.758	.142	.890	1.346	-1.614	-.536	-2.130	-2.856	-3.150	
		.108	-.566	-1.024	-1.082	-	-	-	-	-.502	-1.582	-2.252	-2.474	
	10%	2.272	3.194	3.848	4.583	2.306	3.306	4.047	4.683	1.967	2.686	3.272	3.915	
		.537	-.057	-.334	-.379	.571	.055	-.173	-.307	.232	-.565	-.948	-1.075	
		.554	.217	.012	.041	-	-	-	-	.249	-.291	-.626	-.757	
	15%	1.848	2.463	2.898	3.388	1.870	2.537	3.031	3.455	1.645	2.214	2.515	2.943	
		.691	.295	.111	.081	.714	.370	.218	.127	.488	-.045	-.299	-.383	
		.709	.478	.325	.305	-	-	-	-	.499	-.319	-.084	-.158	
	20%	1.636	2.097	2.424	2.792	1.653	2.153	2.524	2.842	1.484	1.843	2.136	2.458	
		.768	.451	.333	.310	.786	.528	.414	.347	.616	.218	.026	-.0375	
		.777	.608	.494	.479	-	-	-	-	.625	.355	.187	.132	
ITALIE					LUXEMBOURG					PAYS BAS				
	2.388	3.522	4.504	5.420	4.390	6.866	8.616	10.080	2.614	3.972	4.616	5.940		
	-1.082	-2.980	-3.936	-4.560	.920	.364	.176	.100	.120	-1.722	-3.016	-3.232		
	-.466	-1.834	-3.438	5.108	-.550	.124	-1.506	-1.602	.046	-1.174	-2.372	-2.556		
	1.694	2.261	2.752	3.210	2.695	3.933	4.808	5.540	1.837	2.486	3.808	3.470		
	-.041	-.990	-1.468	-1.780	.060	.692	.588	.550	.506	-.361	-1.008	-1.116		
	.267	-.417	-1.219	-1.054	.275	-.062	-.253	-.301	.523	-.087	-.686	-.778		
	1.463	1.841	2.168	2.473	2.130	2.955	3.539	4.027	1.558	1.991	2.205	2.646		
	.306	-.326	-.645	-.853	.973	.788	.725	.700	.671	.093	-.339	-.411		
	.511	.055	-.479	-.369	.517	.292	.165	.133	.682	.275	-.124	-.185		
	1.347	1.631	1.876	2.105	1.848	2.468	2.904	3.270	1.419	1.743	1.904	2.235		
	.480	.005	-.234	-.390	.980	.841	.754	.775	.753	.319	-.004	-.058		
	.634	.292	-.110	-.027	.638	.469	.374	.350	.762	.457	.157	.111		

(* = C_{ji} = 1 - $\frac{\alpha_{ji}}{r}$; (-) : même valeur de α_2 pour α_3 , pour le pays où n_j = N commun.

$$(* = C_{ji} = 1 - \frac{\alpha_{ji}}{r}$$

Pour la Grande Bretagne, toute valeur de C_i est égale à 1, car la dotation d'amortissement est instantanée.

E/ Les taux effectifs d'imposition

Le taux effectif se calculant par la formule :

$$\tau_{ji} = C_{ji} \cdot t_j \quad (16)$$

nous constatons au tableau 7 et au graphique 4 que pour C_{ji} donné et pour un taux de rendement choisi, tel que $r = 20$, les pays en ordre décroissant sont :

Allemagne - Luxembourg - France - Belgique - Pays-Bas et Italie, Grande-Bretagne, alors que le classement dans le même ordre quant au taux d'imposition nominale est le suivant :

1) Allemagne :	0,574
2) France :	0,51
3) Pays-Bas:	0,47
4) Luxembourg:	0,455
5) Italien	0,44 (taux moyen)
6) Grande Bretagne:	0,40
7) Belgique:	0,378

Le graphique 4 donne l'allure de ces divergences pour un taux d'actualisation de $i = 10\%$ d'une part et pour un taux de rendement de $r = 20\%$ d'autre part.

Tableau 7. Valeurs du taux effectif (τ_{ji}) (*) d'imposition par pays et en fonction de (i%) et de (r%)

BELGIQUE					ALLEMAGNE				FRANCE			
i \ r	5	10	15	20	5	10	15	20	5	10	15	20
5	1.340	2.037	2.531	3.087	2.073	3.221	4.072	4.801	1.496	2.230	2.827	3.483
	.028	-.421	-.631	-.665	.082	-.511	-.773	-.926	-.273	-1.086	-1.478	-1.607
	.041	-.214	-.387	-.409	-	-	-	-	-.256	-.807	-1.149	-1.262
10	.859	1.207	1.455	1.732	1.324	1.898	2.323	2.688	1.003	1.370	1.669	1.997
	.203	-.022	-.126	-.143	.328	.032	-.099	-.176	.118	-.282	-.483	-.548
	.209	-.082	-.005	-.015	-	-	-	-	.127	-.148	-.319	-.376
15	.699	.931	1.095	1.281	1.073	1.456	1.740	1.983	.839	1.129	1.283	1.500
	.261	.112	.042	.031	.410	.212	.125	.073	.249	-.022	-.152	-.195
	.268	.181	.123	.116	-	-	-	-	.254	.071	.043	.081
20	.618	.793	.916	1.055	1.053	1.371	1.608	1.810	.757	.940	1.089	1.253
	.290	.170	.126	.117	.501	.336	.264	.221	.314	.111	.013	-.019
	.294	.230	.187	.181	-	-	-	-	.319	.181	.095	.067
ITALIE					LUXEMBOURG				PAYS BAS			
i \ r	5	10	15	20	5	10	15	20	5	10	15	20
5	2.051	1.550	1.982	2.385	1.997	3.124	3.920	4.586	1.257	1.867	2.170	2.792
	-.476	-1.311	-1.732	2.006	.419	.166	.080	.046	.006	-.809	-1.417	-1.519
	-.205	-.807	-1.687	-1.368	-.250	-.511	-.686	-.729	.022	-.552	-1.115	-1.201
10	.745	.995	1.211	1.412	1.226	1.790	2.188	2.521	.863	1.168	1.320	1.631
	-.018	-.436	-.646	-.783	.027	.310	.267	.250	.238	-.170	-.474	-.515
	.177	-1.83	-.536	7.464	.125	.028	-.115	-.137	.246	-.041	-.322	-.366
15	.644	.810	.954	1.088	.969	1.345	1.610	1.832	.732	.936	1.037	1.244
	.135	-.143	-2.84	-.375	.443	.359	.330	.319	.315	.044	-.159	-.193
	.225	.024	-.211	-.162	.235	.133	.075	.061	.321	.129	-.058	-.087
20	.633	.767	.682	.999	.911	1.217	1.432	1.612	.667	.819	.895	1.050
	.226	.002	-.110	-.183	.483	.415	.391	.382	.354	.150	-.002	-.027
	.298	.157	-.052	-.013	.315	.231	.184	.173	.358	.215	.074	.052

$$(x) \tau_{ji} = C_{ji} \cdot t_j$$

Le taux nominal (t_j) correspondant à un $r = 20 \%$ est ajusté, les autres estimés.

(+) Pour la Grande Bretagne, le taux effectif est égal au taux nominal, car le coefficient correcteur ϕ_{ji} est 1 et C_{j2} , et C_{j3} sont nuls ;

$$\text{d'où } \tau_{j1} = 1 \times 0,40 = 0,40$$

pour $r = 20 \%$

et pour tout taux d'actualisation.

Par la relation

$$\tau_{ji} = C_{ji} \cdot t_j$$

nous pouvons inférer que les pays ayant un coefficient correcteur C_{j1} plus faible, ont tendance à enregistrer un taux d'imposition effectif moins fort que les autres, pour autant, que le taux nominal ne soit pas très divergent d'un pays à l'autre.

Pour illustrer ce classement en fonction de ces trois arguments, voici ce tableau synoptique :

Ordre décroissant

rang	C_{j1} (r=20%)	t_j	τ_{j1}
1	L	D	D
2	D	F	L
3	B	N	F
4	F	L	B
5	N	I	N
6	I	GB	I
7	GB	B	G.B.

Comme pour les valeurs de C_{j1} , on enregistre pour τ_{j1} , au graphique 4, un point d'intersection en fonction de $i\%$ et le $r\%$ et tel que

$$\frac{\partial^2 \tau_{j1}}{\partial i\% \cdot \partial r\%} < 0, \text{ ayant } \left. \frac{\partial \tau_{j1}}{\partial i\%} \right|_{r\%=\bar{r}} > 0 \quad \text{et} \quad \left. \frac{\partial \tau_{j1}}{\partial r\%} \right|_{i\%=\bar{i}} < 0$$

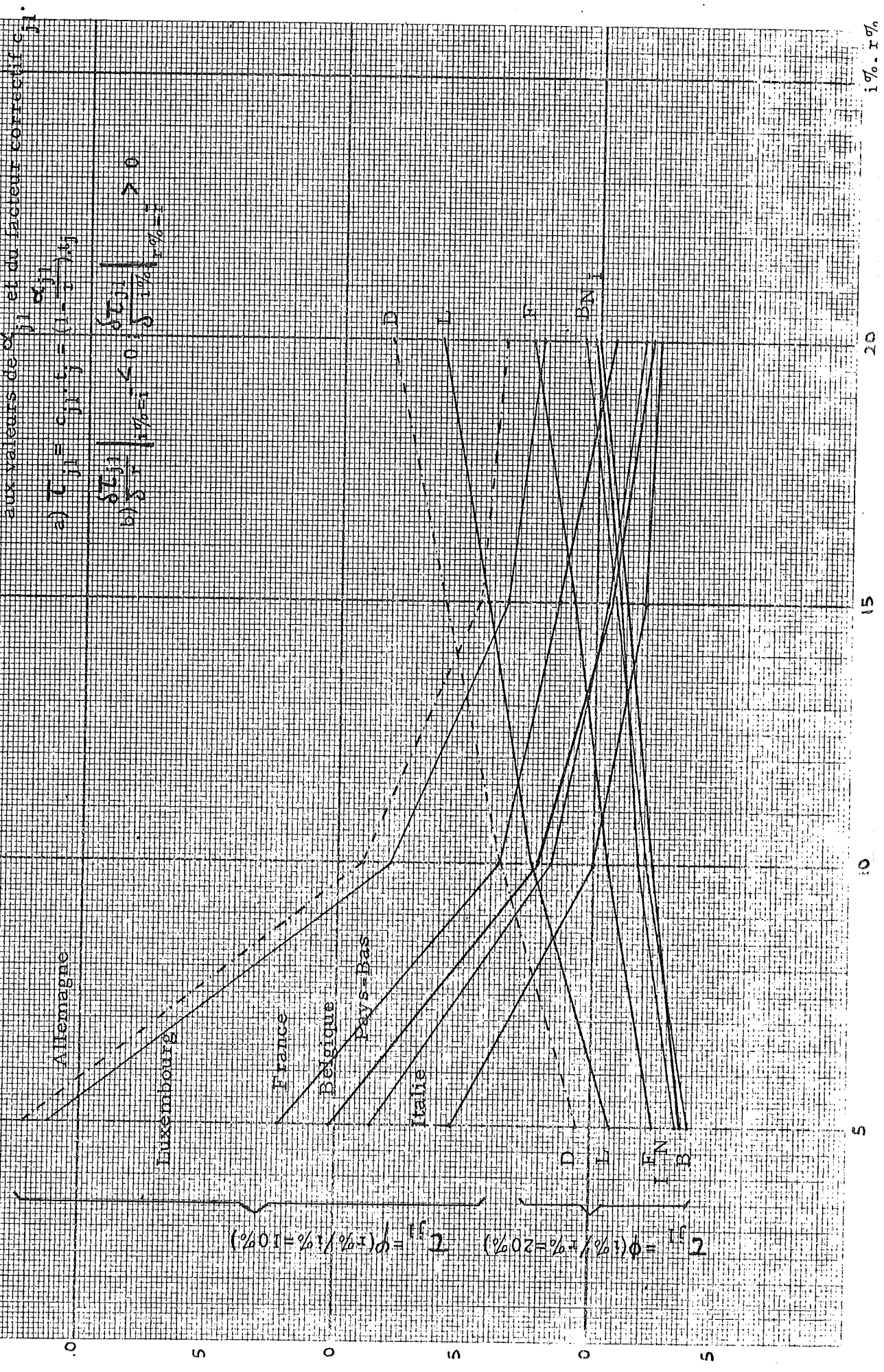
Type d'immobilisation

"Méfiez à tisser entièrement automatique pour laine peignée"

Graphique 4: Valeurs du taux effectif T_{ji} correspondant aux valeurs de α_{ji} et du facteur correctif β_{ji} .

a) $T_{ji} = \alpha_{ji} \cdot \beta_{ji} = (1 - \frac{\alpha_{ji}}{\beta_{ji}}) \cdot \beta_{ji}$

b) $\frac{\delta T_{ji}}{\delta \beta_{ji}} = \beta_{ji} - \alpha_{ji} < 0$ $\frac{\delta T_{ji}}{\delta \alpha_{ji}} = \beta_{ji} > 0$



$(\%01 = \%1 / \%1) \phi = 1 \cdot 2$ $(\%02 = \%1 / \%1) \phi = 1 \cdot 2$

Annexe

Le tableau 8, qui résume sous forme compacte ces diverses mesures en termes de dérivées partielles, nous illustre une fois de plus la disparité des régimes fiscaux.

A titre illustratif, nous présentons au Graphique 5, les différentes valeurs actualisées pour la Belgique, conjointement avec les valeurs cumulées non actualisées à taux dégressif et à taux linéaire propre.

TABLEAU 8. Signes des dérivées partielles

$$C_{ji} = 1 - \frac{\alpha_{ji}}{r_j} = \phi [\alpha_{ji}, r]$$

$$\left[\begin{array}{cc} \frac{\delta C_{j1}}{\delta i\%} > 0 & \frac{\delta C_{j1}}{\delta r} < 0 \\ \frac{\delta C_{j2}}{\delta i\%} < 0 & \frac{\delta C_{j2}}{\delta r} > 0 \\ \frac{\delta C_{j3}}{\delta i\%} < 0 & \frac{\delta C_{j3}}{\delta r} > 0 \end{array} \right]$$

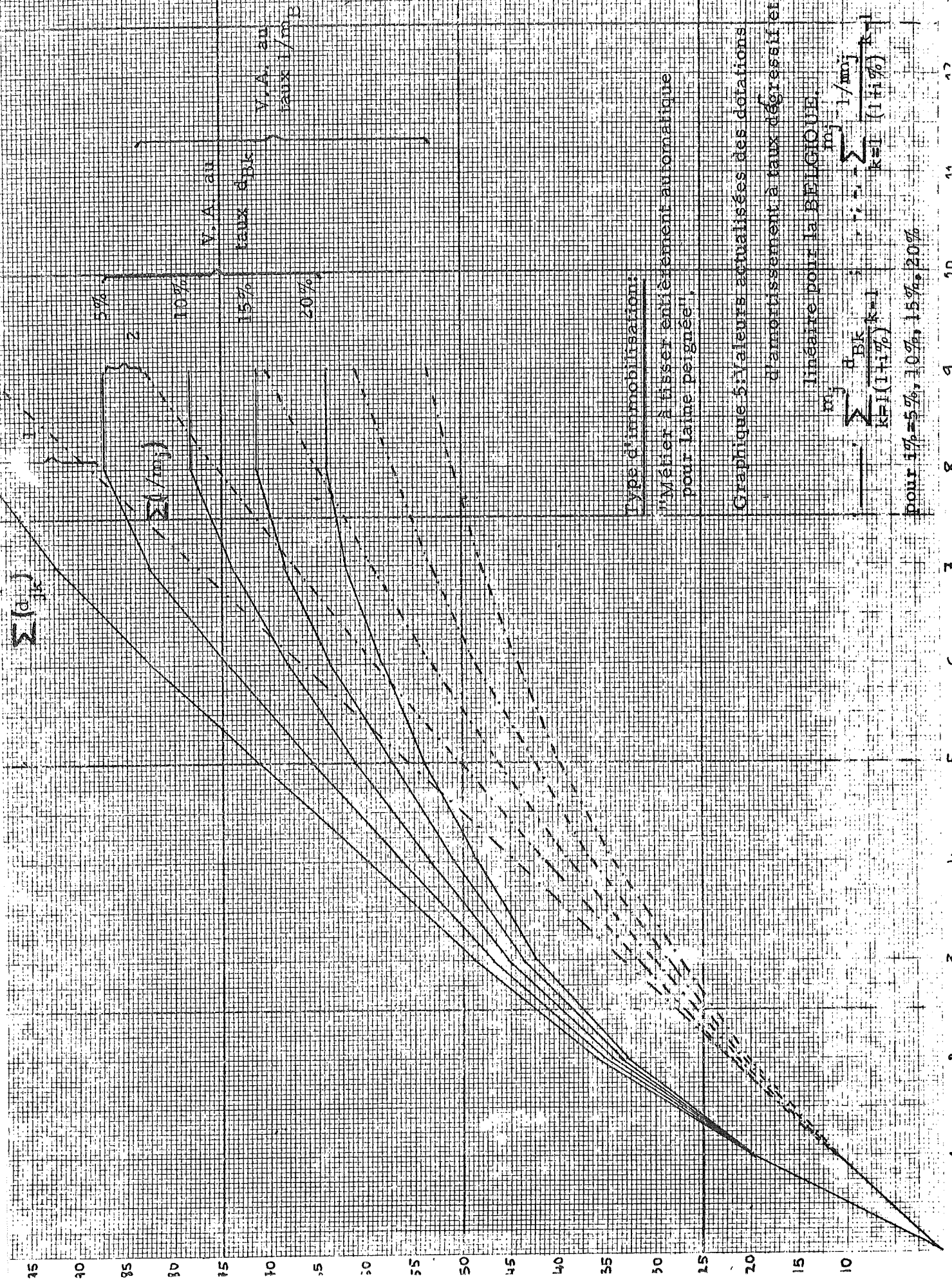
$$\alpha_{ji} = \phi [d_{jk}, i\%, m_j]$$

$$\left[\begin{array}{ccc} \frac{\delta \alpha_{j1}}{\delta i\%} > 0 & \frac{\delta \alpha_{j1}}{\delta d_{jk}} < 0 & \frac{\delta \alpha_{j1}}{\delta m_j} > 0 \\ \frac{\delta \alpha_{j2}}{\delta i\%} > 0 & \frac{\delta \alpha_{j2}}{\delta d_{jk}} > 0 & \frac{\delta \alpha_{j2}}{\delta m_j} < 0 \\ \frac{\delta \alpha_{j3}}{\delta i\%} > 0 & \frac{\delta \alpha_{j3}}{\delta d_{jk}} > 0 & \frac{\delta \alpha_{j3}}{\delta m_j} < 0 \end{array} \right]$$

$$\tau_{ji} = C_{ji} \cdot t_j$$

$$\left[\begin{array}{cc} \frac{\delta \tau_{j1}}{\delta i\%} > 0 & \frac{\delta \tau_{j1}}{\delta r} < 0 \\ \frac{\delta \tau_{j2}}{\delta i\%} < 0 & \frac{\delta \tau_{j2}}{\delta r} > 0 \\ \frac{\delta \tau_{j3}}{\delta i\%} < 0 & \frac{\delta \tau_{j3}}{\delta r} > 0 \end{array} \right]$$

$$\left[\frac{\delta C_{j1}}{\delta \alpha_{j1}} > 0 ; \frac{\delta C_{j2}}{\delta \alpha_{j2}} < 0 ; \frac{\delta C_{j3}}{\delta \alpha_{j3}} < 0 \right]$$



Type d'immobilisation:

"Métier à tisser entièrement automatique pour laine peignée".

Graphique 5: Valeurs actualisées des dotations d'amortissement à taux dégressif et

linéaire pour la BELGIQUE.

$$\sum_{k=1}^n \frac{H_{BK}}{K \cdot I \cdot (1+i\%)^{k-1}} \quad ; \quad \sum_{k=1}^n \frac{1/ann}{K \cdot I \cdot (1+i\%)^{k-1}}$$

pour 1% = 5%, 10%, 15%, 20%

V. CONCLUSIONS

Les résultats que nous avons obtenus soulignent à quel point le régime fiscal des amortissements est susceptible d'influer sur la charge fiscale effective des entreprises, surtout lorsque les taux d'actualisation sont élevés - et ils le sont actuellement en raison de l'inflation qui sévit en Europe Occidentale - et lorsque le rendement des projets d'investissement est faible ou aléatoire.

La Belgique qui au niveau des taux nominaux était la moins taxée des pays étudiés, dépasse les Pays-Bas, l'Italie et la Grande-Bretagne dès lors que les régimes d'amortissements sont pris en considération. De même le Luxembourg qui tenait une position médiane dans les taux nominaux se trouve pénalisé par un système rigide d'amortissements. Par contre en France, aux Pays-Bas en Italie et en Grande-Bretagne le régime des amortissements vient contre-balancer la rigueur des taux nominaux et fait baisser ces pays dans l'échelle des taux effectifs d'imposition. Enfin les entreprises allemandes restent les plus imposées aussi bien au niveau des taux nominaux qu'à celui des taux effectifs.

La réalisation de l'union économique et monétaire européenne suppose un rapprochement des charges fiscales supportées par les bénéficiaires des entreprises dans les divers pays de la Communauté. Ce document de travail montre qu'une unification des taux nominaux ne créerait qu'une égalisation trompeuse en l'absence d'harmonisation des assiettes de l'impôt sur les bénéfices et en particulier des régimes fiscaux d'amortissements.

L'HARMONISATION FISCALE EN EUROPE

Mario BURGIO

Administrateur principal — Commission des Communautés Européennes — Professeur à l'Ecole Supérieure des Sciences Fiscales

reproduit de

Symposium Europa

1950 — 1970

1971

Collège de l'Europe

Bruges

1. Préambule

L'expression «harmonisation fiscale» est devenue courante après la mise en œuvre du Traité de Rome pour désigner les modifications essentielles ou accessoires, dans un sens convergent, des systèmes fiscaux des Etats membres pour que l'union douanière, prévue par le Traité à l'échéance fixée en principe à 12 ans, soit effective et pour que l'union économique à plus long terme, pourtant non déterminé, soit réalisable.

Dans d'autres formes de coopération économique entre Etats européens, telles que l'AELE ou le BENELUX, l'harmonisation fiscale n'est pas nécessaire pour atteindre les buts limités d'une zone de libre échange ou d'un accord tarifaire en matière douanière.

Dans le cadre du Traité de Paris institutif de la CECA le problème d'une harmonization limitée au impôts sur le chiffre d'affaires s'était posé, mais un comité d'experts¹ avait considéré qu'elle n'était pas nécessaire parce que «pour le moment une modification dans la réglementation en vigueur en matière d'exonération ou de ristournes au titre de l'impôt sur le chiffre d'affaires, tout comme en matière de taxes compensatoires à l'importation, ne serait ni opportune, ni nécessaire... étant donné que dans aucun pays on n'a pu constater des perturbations qui résultent de la structure actuelle de la réglementation de l'impôt sur le chiffre d'affaires, tel qu'a pu l'examiner le comité... »

L'opportunité d'une harmonisation fiscale s'est démontrée surtout nécessaire pour réaliser une union économique entre Etats, dans la mesure où le degré d'une telle union atteint un minimum d'harmonisation des politiques économiques des Etats membres : le Traité de Rome, bien qu'imparfaitement, fournit quelques instruments pour réaliser une telle harmonisation.

¹ Voir Cosciani: «Problemi fiscali del Mercato Comune» - Giuffrè 1958, pages 9 à 20 où sont résumés les résultats des travaux de la commission présidée par le Prof. Tinbergen qui donnent lieu au «Rapport sur les problèmes posés par l'impôt sur le chiffre d'affaires dans le Marché Commun» (Décret n. 1-55 du 5 mars 1953) et du Comité d'experts, qui présente ses conclusions partiellement citées, dans le document 4798/55 du 18 juin 1955.

2. Raisons et opportunité de l'harmonisation

Au moment de la mise en œuvre du Traité de Rome on s'était souvent posé la question de savoir si une harmonisation plus ou moins poussée des systèmes fiscaux était nécessaire.¹

La question se justifiait pour deux ordres de raisons : d'une part, la portée limitée des dispositions fiscales du Traité et de l'autre les divergences des politiques économiques des pays membres en fonction desquelles les politiques fiscales sont établies.

Pour essayer de répondre à ces questions, en tenant compte de la distinction faite entre raisons formelles et raisons de fond, il semble opportun d'établir une autre distinction entre certains types d'harmonisation, sur base à la fois du Traité, des réalisations et des principes optimaux auxquels de telles réalisations se sont inspirées ou devront s'inspirer :

- a) harmonisation fiscale limitée au bon fonctionnement de l'union douanière ;
- b) harmonisation en fonction de la suppression totale des frontières fiscales ;
- c) harmonisation programmée couvrant l'ensemble de la fiscalité, mais limitée à ce qui est effectivement nécessaire soit à l'établissement, soit au bon fonctionnement du marché commun.²

a) Les dispositions fiscales du Traité se limitent, pour ce qui est des articles 95 à 99, essentiellement à empêcher que la fiscalité des pays membres s'oriente dans le sens d'établir des obstacles aux mouvements des « produits » remplaçant ceux que la suppression des droits de douane aura éliminés.

Dans l'article 220 al. 2 situé hors des « dispositions fiscales » on reconnaît la possibilité pour les Etats membres d'entamer des négociations en vue d'éliminer la double imposition entre eux.³

En synthèse les règles fiscales du Traité peuvent être réparties comme suit, suivant qu'il s'agit de dispositions d'application immédiate ou de dispositions établissant un programme que la Commission ou les Etats (en collaboration avec la Commission) pourront réaliser.

Sont des dispositions impératives d'application immédiate et établissent essentiellement des interdictions formelles dont l'infraction de la part des

¹ Voir, par exemple, parmi les actes de la table ronde organisée par l'ISP (Istituto di Studi Parlamentari) en 1958, le Rapport du Prof. C. Cosciani.

² Voir supplément au bulletin n° 8 - 1967 de la Communauté Economique Européenne concernant le « Programme d'harmonisation fiscale » p. 3.

³ Pour une analyse détaillée de l'art. 220 voir « Commentario al trattato di Roma » pages 1573-1582 (par G. Romoli-Venturi).

Etats membres autorise la Commission à saisir la Cour de Justice des Communautés :

- l'interdiction pour tous les Etats membres de frapper directement ou indirectement les produits des autres Etats membres d'impositions intérieures, de quelque nature qu'elles soient, supérieures à celles qui frappent directement ou indirectement les produits nationaux similaires (art. 95) ;
- interdiction pour tout Etat de frapper les produits des autres Etats membres d'impositions intérieures de nature à protéger directement d'autres productions (art. 95) ;
- élimination ou correction de la part des Etats membres, au plus tard au début de la deuxième étape, des dispositions existant à l'entrée en vigueur du Traité qui sont contraires aux règles des deux alinéas précédents (art. 95) ;
- interdiction de faire bénéficier les produits exportés vers le territoire d'un des Etats d'aucune ristourne d'impositions intérieures supérieure aux impositions dont ils ont été frappés directement ou indirectement (art. 96) ;
- interdiction d'opérer en ce qui concerne les impositions autres que les taxes sur les chiffres d'affaires, les droits d'accise et les autres impôts indirects des exonérations et des remboursements à l'exportation vers les autres Etats membres, ainsi qu'interdiction d'établir des taxes de compensation à l'importation en provenance des Etats membres, à moins que les mesures envisagées aient été préalablement approuvées pour une période limitée par le Conseil statuant à la majorité qualifiée sur proposition de la Commission (art. 98).

Les règles fiscales ayant un caractère de programme sont les suivantes :

- possibilité pour les Etats membres, qui perçoivent la taxe sur le chiffre d'affaires d'après le système de la taxe cumulative à cascade en ce qui concerne les impositions intérieure dont ils frappent les produits importés ou pour les ristournes qu'ils accordent aux produits exportés, de procéder à la fixation de taux moyens par produit ou groupe de produits, sans toutefois porter atteinte aux principes qui sont énoncés aux articles 95 et 96 (art. 97) ;
- possibilité pour la Commission d'examiner de quelle façon les législations des différents Etats membres relatives aux taxes sur les chiffres d'affaires, aux droits d'accise et autres impôts indirects, y compris les mesures de compensation applicables aux échanges entre ces Etats membres, peuvent être harmonisées dans l'intérêt du Marché commun.

La Commission soumet des propositions au Conseil qui statue à l'unanimité sans préjudice des dispositions des articles 100 et 101 (art. 99) ;

- possibilité pour les Etats membres d'engager entre eux, en tant que de besoin, des négociations en vue d'assurer, en faveur de leurs ressortissants : ... l'élimination de la double imposition à l'intérieur de la Communauté (art. 220, al. 2).

Les premiers groupes de règles peuvent aussi créer des droits individuels pour tous les ressortissants des Etats membres suivant la décision préjudicielle de la Cour de Justice du 16 juin 1966 qui a déclaré l'article 95 al. 1 directement applicable.¹

Il n'y a jamais eu aucun doute sur la nécessité d'une telle harmonisation et déjà au moment de la mise en place du Traité de Rome on en reconnaissait l'insuffisance pour parvenir à une union économique.²

b) L'expression «harmonisation» est utilisée dans le contexte de l'art. 99 en référence immédiate aux taxes sur le chiffre d'affaires, aux droits d'accise et autres impôts indirects.

Un tel article justifie juridiquement l'harmonisation en vue de la suppression des frontières fiscales qui risquent de remplacer les barrières douanières entre Etats membres et cela, suivant la lettre de l'article, dans l'intérêt du marché commun.

Mais sur le plan de sa réalisation concrète la suppression des frontières fiscales présente des difficultés qui dépassent la simple technique fiscale et qui atteignent immédiatement le fond du problème de l'harmonisation. En effet, si la suppression des frontières fiscales ne doit pas se limiter à la suppression des contrôles pour un seul impôt, l'impôt sur le chiffre d'affaires, mais doit s'étendre à tous les contrôles économiques pour tous les impôts grevant indirectement ou directement les produits exportés ou importés, elle implique non seulement l'introduction d'un impôt uniforme sur le chiffre d'affaires (ce qui est en train de se faire avec la TVA communautaire³), mais aussi une harmonisation des impôts de fabrication ou des autres impôts indirects.

Or, un telle harmonisation ne pourra pas se faire sans tenir compte des problèmes budgétaires qui se poseront, entre autres, aux Etats membres

¹ Pour une vue d'ensemble des décisions préjudicielles sur l'art. 95 al. 1 et 2 et sur l'art. 97 al. 1 voir «Aspects fondamentaux des décisions préjudicielles de la Cour européenne concernant la taxe compensatoire sur le chiffre d'affaires» par Dietrich Ehle dans *Europäische Steuer-Zeitung/ La Fiscalité du Marché commun*, n° 30 de septembre 1968.

² C. Cosciani «Problemi fiscali del Mercato comune» page 65.

³ Voir J.O.C.E. 14.4.1967 - 1301/67.

pour les variations dans la composition de leurs recettes fiscales : donc une harmonisation ou une coordination de la fiscalité directe déjà pour cette raison s'imposerait au-delà des raisons économiques de caractère général qui la conseillent : égalisation des conditions opérationnelles des entreprises par rapport aux différents poids de la fiscalité directe, allègement de la double imposition économique, élimination des obstacles fiscaux à la concentration et à la création d'un marché unique de capitaux, etc...

Or, le Traité de Rome ne prévoit pas l'harmonisation des impôts directs, même pas comme objet d'étude.

Pourquoi ?

Essentiellement pour deux raisons, l'une d'ordre technique et économique, l'autre d'ordre politique.

En ce qui concerne la première raison, il faut considérer que «certains impôts directs, plus particulièrement ceux qui sont supportés par les entreprises (impôts sur les bénéfices industriels et commerciaux, impôts sur les sociétés, patentes) exercent une influence non négligeable sur les prix et peuvent être, par conséquent, à des degrés variables, une source de distorsion au sein de la Communauté. Mais cette incidence est très difficile à mesurer. A titre d'exemple on peut citer un élément susceptible de montrer la difficulté d'appréciation de l'effet d'un impôt sur le revenu : si un tel impôt est répercuté par l'entreprise sur l'acheteur, son montant répercutable vient augmenter le bénéfice et donc l'impôt sur ce bénéfice. (Il n'en reste pas moins vrai que les impôts sur le revenu sont des éléments du coût des produits).»¹

La deuxième raison, d'ordre politique, réside dans la volonté des rédacteurs du Traité de Rome de limiter l'harmonisation fiscale aux aspects techniques n'ayant pas suivi la transformation, toujours plus importante, de la fiscalité dans un instrument de la politique économique et n'ayant pas voulu poser le problème de la limitation de la souveraineté fiscale.

En effet prévoir aussi une harmonisation des impôts directs signifie établir le principe d'une harmonisation fiscale d'ensemble et donc une «réduction substantielle et drastique de l'autonomie fiscale des six pays dans le sens

¹ Ce passage est extrait du «Bulletin de documentation et de formation professionnelle» du Ministère de l'Economie et des Finances français, Direction générale des Impôts de juillet-septembre 1967 «L'harmonisation des fiscalités européennes» page 25. Une autre considération de ce texte, en ce qui concerne le rôle de la fiscalité directe, mérite d'être mentionnée :

«Il faut d'ailleurs se garder d'exagérer la portée des distorsions que l'impôt «direct» est susceptible de provoquer : l'incidence de cet impôt et la faculté dont disposent les entreprises de la répercuter dépendent surtout de la structure économique de chaque pays, de la conjoncture, des particularités de chaque secteur d'activité et de rapports de domination qui s'établissent entre les agents économiques».

de la conditionner et de la diriger vers des choix prédéterminés soit quant aux instruments, soit quant aux buts». ¹

Toutefois, sur la base des réalisations et de la voie que la Commission a choisie dans son programme, la portée dramatique d'une telle constatation, faite il y a dix ans, peut être nuancée.

En effet, les Etats membres ont manifesté la volonté d'étendre la compétence de la Commission en matière fiscale au-delà des limites fixées par la lettre du Traité de Rome : au cours d'une réunion tenue à Düsseldorf au printemps 1961 les Ministres des Finances des Six avaient regretté que la Commission se fût occupée, jusqu'à ce moment là, seulement d'impôts indirects et avaient invité la Commission à étendre sa compétence aux impôts directs prenant comme point de départ le problème des investissements des pays tiers dans la CEE et de la répartition inégale des charges fiscales directes et indirectes qui pourrait exercer une influence lors des échanges internationaux de marchandises puisque des mesures compensatoires n'existent que pour les impôts indirects.

Suite aux travaux entrepris par la Commission en matière d'impôts directs surtout dans le domaine de l'assiette ², l'idée d'une harmonisation des impôts directs semble maintenant généralement admise ³ : donc les Etats reconnaissent implicitement qu'une harmonisation limitée à l'élimination des discriminations en matière de certains impôts indirects ne pourra jamais éliminer les frontières fiscales au sens large. D'autre part s'il est vrai que l'harmonisation des systèmes fiscaux est un postulat partiellement essentiel des unions économiques, les limites de l'harmonisation sont proportionnelles au degré d'unification de tous les autres secteurs, surtout économiques : le degré de cohésion politique détermine la possibilité d'une harmonisation des secteurs économiques.

Or, si une telle cohésion n'existe pas encore dans tous les domaines économiques, elle s'est cependant manifestée dans quelques secteurs particuliers comme celui de la politique économique à moyen terme où les initiatives de la Commission par le biais des premier et deuxième programmes de politique économique à moyen terme ⁴ ont pu partiellement inspirer certains programmes économiques nationaux des pays membres. ⁵

¹ C. Cosciani: «Problemi fiscali del Mercato comune» page 83.

² Voir «Rapport concernant l'assiette des impôts» sur les bénéfices des entreprises: 5833/IV/64 et 14739/XIV/68.

³ Voir «Programme d'harmonisation des impôts directs»: 8 - 1967, page 7.

⁴ J.O.C.E. 25.4.1967 n° 79 et J.O.C.E. 30.5.1969 - L 129.

⁵ Voir pour l'Italie son «Programma economico nazionale per il quinquennio '66-70» - loi du 27/7/1967 n° 685 Gazzetta Ufficiale n° 203 du 14/9/1967.

La fiscalité étant un élément de la politique économique, un lien d'interdépendance importante est ainsi établi. ¹

Les travaux de la Commission, situés dans ce contexte, ont des effets certainement non immédiats, mais à long terme efficaces et utiles.

La convergence qui est en train de se dessiner dans le domaine technique (impôt sur le chiffre d'affaires du type sur la valeur ajoutée, allègement de la double imposition économique par un système de crédit d'impôt ou par une faible taxation des bénéfices des sociétés, globalisation de l'imposition et donc suppression des systèmes cédulaires — en ce qui concerne ce dernier point voir pour la Belgique la réforme du 20 novembre 1962 et pour l'Italie le projet de réforme approuvé le 20 juin 1969 par le Conseil des Ministres) facilitera certainement, au moment opportun, la convergence des politiques fiscales.

Il y a encore un argument contre le principe d'une harmonisation auquel il semble opportun de répondre : on dit qu'une harmonisation fiscale au niveau des structures entre les Six n'est pas nécessaire parce que les Etats fédéraux, tels que la Suisse et les Etats-Unis. — a l'intérieur desquels des diversités de structures tellement importantes subsistent qu'il y a lieu de prévoir des accords pour éliminer les doubles impositions entre Etats fédérés, — constituent cependant des marchés uniques parfaitement intégrés. Il y a pourtant une objection majeure à cette comparaison entre Communauté et Etats fédéraux : dans ces derniers il existe une autorité suprême unique qui coordonne les politiques fiscales locales et surtout il y a des principes et des critères uniques auxquels se conforment tous les agissements du fisc. En effet il peut être facilement obvié aux différences de charges fiscales entre les différentes zones du marché intérieur unique des Etats-Unis et de la Suisse par des compensations qui sont réalisées sur la base de l'unicité des structures susmentionnées. De telles compensations sont actuellement impossibles entre les Six parce que justement il n'existe ni un pouvoir fiscal unique, ni une «normalisation» des instruments techniques. Or, comme on a déjà vu, le programme d'harmonisation de la Commission s'est implicitement inspiré de la nécessité d'agir essentiellement dans le domaine de la technique fiscale, créant ainsi au moins un des deux instruments susmentionnés.

Une harmonisation globale des fiscalités qui aboutit à une suppression totale des frontières fiscales et à une transparence complète des systèmes est difficile à réaliser, mais des raisons suffisamment valables existent pour qu'elle soit entamée.

¹ Le «Programma economico...» italien prévoit à l'article 237 que «le nouveau système fiscal italien sera plus conforme aux systèmes en vigueur dans les autres pays de la CEE...».

c) Pour aboutir à des résultats les plus concrets possibles, la Commission s'est orientée vers une harmonisation qui, tout en s'étendant à l'ensemble de la fiscalité, ne prévoit des modifications que dans les secteurs qui effectivement conditionnent l'établissement du Marché commun.

Il s'agit donc essentiellement d'une harmonisation «verticale».

Ce principe présente des avantages importants et quelques inconvénients pourtant mineurs.

Parmi les avantages, il y a lieu de signaler les suivants :

— ne portant pas atteinte de façon importante à la souveraineté des Etats en matière de politique fiscale, les perspectives d'harmonisation envisagées par la Commission ont pour cette raison plus de chance de se réaliser.

Dans ce sens les structures fondamentales des charges fiscales globales des pays membres devraient continuer leurs évolutions basées sur la situation économique générale.

Par exemple les rapports entre les charges fiscales par tête d'habitant des pays membres et l'évolution de leurs niveaux devraient rester approximativement dans les limites des tableaux suivants :

Année 1967
Charge fiscale par tête
Base 100 Italie

Italie	100
Pays-Bas	167
Belgique	177
Luxembourg	187
Allemagne	180
France	196

L'évolution de la charge fiscale par tête d'habitant entre 1958 et 1967 à prix constants est la suivante

	Base 100 en 1958					
	Italie	Allemagne	Belgique	France	Pays-Bas	Luxembourg
Charge fiscale par tête d'habitant	197	173	196	169	182	131

Source: Bulletin de l'Office statistique des C.E. «Les recettes fiscales dans la CEE»: 1958-1967, n° 1 - 1969.

Cette tendance, qui reflète un fort rattrapage de l'Italie par rapport à sa position de recul en 1958, ainsi qu'un certain rapprochement d'ensemble des pressions fiscale, devrait, en principe, persister : elle est en tout cas un élément positif dans le contexte d'une convergence naturelle des pressions fiscales des Six due au rapprochement du niveau de développement économique des pays européens en général.

— l'harmonisation technique étant élaborée par des groupes d'experts des pays membres sous la présidence de la Commission provoque par le biais des échanges de vues au niveau technique la diffusion d'idées et de principes par un procédé d'osmose, qui à long terme donnera certainement des résultats positifs. On peut constater par exemple que le projet de réforme italien qui devrait, en principe, entrer en vigueur le 1er janvier 1972, s'est largement inspiré de certains critères généraux et de certaines techniques proposées par la Commission. (Sur le plan général la réforme italienne prévoit la suppression de l'imposition cédulaire et l'adoption d'un système de taxation globale basé essentiellement sur un impôt de sociétés, un impôt des personnes physiques et pour les impôts indirects, une taxe sur la valeur ajoutée et des accises. Quant à l'inspiration technique on peut citer l'adoption, en principe, d'un système d'allègement de la double imposition économique dans l'imposition à cascade société-actionnaire par une imputation impôt sur impôt sur base d'un des deux systèmes (crédit d'impôt ou avoir fiscal) d'allègement proposé par le programme d'harmonisation).¹

Certains inconvénients peuvent se vérifier dans le réalisation de l'harmonisation verticale si une coordination étroite entre les différents secteurs harmonisés n'est pas établie dans le sens, par exemple, qu'une contradiction pourrait se manifester entre, d'une part, un des buts poursuivis par l'instauration de la TVA, but qui consiste à ne pas favoriser la concentration des entreprises de production et d'autre part les perspectives des propositions de directives concernant le régime fiscal commun applicable aux fusions, scissions et apports d'actif intervenant entre sociétés d'Etats membres différents (COM (69) 5 final) et le régime fiscal commun applicable aux sociétés mères et filiales d'Etats membres différents (COM (69) 6 final) qui visent à éliminer l'obstacle fiscal aux opérations de concentration soit sous forme de fusion que de prise de participation.

Il est bien évident qu'il s'agit, en principe, de deux types de concentrations différentes : la première, celle affectée par l'introduction du système de TVA, est une concentration de différentes phases de production, l'autre

¹ Voir bulletin n° 8 - 1967 de la CEE pages 13 et 14.

est en principe ou bien une concentration d'entreprises situées dans la même phase de production ou bien une concentration financière qui consiste dans «un lien entre plusieurs entreprises juridiquement distinctes, mais économiquement contrôlées par un seul groupe». ¹ Cependant un danger de mécontentement subsiste.

Toujours dans le domaine de la coordination générale de l'harmonisation par secteurs, il y a la possibilité que dans le contexte des directives ou d'autres instruments communautaires l'on adopte, faute de ne pas avoir pu fixer des principes généraux, des notions telle que par exemple celle du domicile fiscal, contradictoires entre elles ou du moins non coordonnées. ² Il s'agit cependant d'inconvénients mineurs, qui peuvent être éliminés au cours des travaux.

3. *Quelques problèmes connexes à l'harmonisation de certains impôts des Six*

I. *La TVA*

La suppression des frontières fiscales, au sens large, comme on l'a déjà indiqué, ne pourra pas être rapide et totale : certaines étapes seront nécessaires. ³ D'abord la TVA : pour pouvoir éliminer les frontières fiscales dans son secteur il faudra soit harmoniser les taux soit trouver une solution à l'opposition des Etats membres à la thèse de la taxation au pays d'origine. ³ La solution de la Commission s'orientera certainement vers le dépassement

¹ Antonio Pedone: «Il sistema tributario e la concentrazione industriale» Guiffré Milano 1962, page 7.

² Par exemple: la directive du Conseil du 17 juillet 1969 concernant les impôts indirects sur le rassemblement de capitaux (69/335/CEE), J.O. du 3.10.1969, N.L. 219/25 à l'article 2 définit le domicile fiscal des sociétés comme le lieu où se trouve le «siège de la direction effective de la société de capitaux» - (cette définition s'inspire de l'article 4, al. 3 du projet 1963 de convention contre la double imposition du Comité fiscal de l'OCDE); - tandis que les propositions de directives COM (69) 5 final et COM (69) 6 final du 15 janvier 1969 concernant le régime fiscal commun applicable respectivement aux fusions, scissions et apports d'actif d'une part et aux sociétés mères et filiales d'autre part, ne donnent pas de définitions de domicile, mais laissent en vigueur l'application des droits nationaux en ce domaine, puisqu'on ne parle que de «société relevant de la législation d'un Etat membre». Or, si dans ce dernier cas un des Etats membres rattache le domicile des sociétés au lieu du siège statutaire, il se vérifiera que pour une même société le domicile fiscal sera dans l'Etat A au sens de la directive sur le rassemblement de capitaux et qu'il sera dans l'Etat B au sens des directives sur les fusions et prises de participation.

³ R. Vandamme dans «Nécessité d'une harmonisation des accises au sein de la Communauté économique européenne et état des travaux» dans Revue du Marché commun, 1958, page 628, dit: «La suppression des frontières fiscales est une opération qui ne peut s'envisager que globalement du point de vue fiscal, même si pour des raisons d'opportunité il convient de l'échelonner dans le temps».

de ce dilemme «pays d'origine» — «pays de destination» ¹ en proposant un système qui considère le passage de biens et de services d'un stade à l'autre comme se vérifiant toujours à l'intérieur d'un seul pays, même en cas de dépassement de plusieurs frontières politiques. La perception se ferait au stade du lieu (non plus du pays) du livreur ou prestataire de services. En outre, pour maintenir le caractère de taxe de consommation à la TVA, dont les recettes sont à attribuer au pays de consommation, les déductions d'impôt payés dans le pays d'origine, seront remboursées par ce pays au pays de consommation moyennant un système de compensation entre Etats membres.

II. *Les accises*

Puisque les accises «sont le prolongement des taxes sur le chiffre d'affaires, ces impôts font tous deux partie de la catégorie des impôts de consommation — leur sort doit être étroitement lié». Donc «il faut considérer, d'une part, que la suppression des frontières fiscales dans le domaine des accises ne pourra être réalisée que moyennant un rapprochement très poussé des taux de ces impôts et d'autre part, que l'harmonisation des structures des accises constitue l'étape préalable et indispensable à celle du rapprochement des taux. Par conséquent, même si la suppression des frontières fiscales ne peut être envisagée dans l'immédiat, il convient, dès à présent, de la préparer en réalisant cette harmonisation des structures.» ² Dans cette perspective la Commission a proposé de procéder de façon différente selon qu'il s'agit :

a) d'accises qu'on peut maintenir et qu'on doit harmoniser : cette solution concerne les accises sur les tabacs fabriqués ³, sur l'alcool, sur les huiles minérales et sur la bière.

Les travaux pour l'harmonisation de chacune de ces accises procéderont à des rythmes différents parce que les difficultés varient selon le secteur économique, auquel sont afférentes les accises qu'on doit aménager. En effet si l'élasticité de la demande des secteurs somptuaires comme ceux de

¹ Pour une analyse critique des deux théories, voir C. Cosciani, ouvrage cité pages 65 à 79 pour la taxation au pays de production et pages 111 à 120 pour la taxation au pays de consommation.

² R. Vandamme, article cité, page 628.

³ La Commission a présenté au Conseil le 4 juillet 1967 une proposition de règlement concernant les impôts frappant la consommation des tabacs manufacturés autres que les taxes sur le chiffre d'affaires. Le Comité Economique et Social (C.E.S.), ainsi que le Parlement Européen ont donné leur avis respectivement les 28.11.1968 (J.O.C.E. n° C 21 du 20/2/69) et 3.7.1969 (J.O.C.E. n° C 97 du 28/7/69).

la consommation individuelle de tabacs, d'alcool, de bière ou de sucre peut être comprimée ou élargie jusqu'à une certaine limite, cette marge d'élasticité est nettement réduite en ce qui concerne la consommation des huiles minérales et la consommation industrielle d'alcool et de sucre. L'aménagement de ces secteurs est donc conditionné par la mise en place des politiques communes correspondantes ;

b) d'accises à supprimer : accises sur certains produits tropicaux, sur les appareils d'éclairage, les cartes à jouer, les briquets, les pierres à briquet, etc... qui n'existent d'ailleurs seulement que dans quelques pays membres.

Les difficultés d'un tel secteur dépendent surtout des aspects sociologiques et psychologiques des consommations concernées : dans certains pays les accises sur les cartes à jouer ont été introduites aussi pour des raisons d'ordre public, les accises sur les produits tropicaux visent parfois à en limiter la consommation pour des raisons de santé publique, etc... ;

c) d'accises dont le sort n'est pas encore déterminé : accises sur certains produits assimilés aux produits pétroliers et aux sucres, accises sur les boissons autres que les alcools, en boissons spiritueuses et la bière, à savoir le vin, les limonades, les jus de fruits et les eaux minérales. Les habitudes de consommation sont déterminantes dans la restructuration des bases imposables de telles accises : les goûts changeront selon la capacité de pénétration dans les domaines de consommation traditionnels des différents produits. Or l'accise dans ce domaine est justement un instrument conçu parfois pour empêcher la pénétration de produits concurrents (par exemple vin par rapport à la bière) et dont la conséquence serait une certaine compression de la consommation : par contre l'accise en tant qu'un «impôt» a un sens si elle est basée sur une consommation la plus large possible. La solution donc consistera dans le choix entre d'une part un système d'accises «fiscales», non protectionnistes, basées sur la consommation la plus large dans l'ensemble de la Communauté (donc susceptibles de fournir les recettes les plus élevées) et de l'autre, un système d'accises politiques protégeant tel ou tel autre produit en fonction de certaines politiques sectorielles visant à soutenir les productions aussi dans un but social. Dans le premier cas on avantagerait les consommateurs, même à cause d'une pression fiscale moins forte puisque basée sur une consommation élargie au-delà des barrières des consommations «nationales». Dans le deuxième cas on n'avantagerait qu'un certain nombre de producteurs incapables de résister à la concurrence de produits similaires plus attrayants. La solution du bon sens est évidente.

III. *Autres impôts indirects*

Le Conseil a émané une directive concernant les impôts indirects sur le rassemblement de capitaux (J.O.C.E. - 3.10.1969 - N.L. 249/25) dans le but d'éliminer les discriminations, les doubles impositions et les disparités qui entravent la libre circulation des capitaux.

Les impôts indirects concernés, actuellement en vigueur dans les Etats membres sont le droit auquel sont soumis les apports en société et le droit de timbre sur les titres.

La directive établit le principe général de la taxation territoriale des opérations soumises au droit d'apport dans l'Etat membre où se trouve le siège de direction effective de la société de capitaux au moment de l'intervention de ces opérations.

L'art. 4 décrit les opérations soumises au droit d'apport. L'art. 7 fixe des taux maxima et minima provisoires jusqu'au 1er janvier 1971, quand le Conseil fixera les taux communs du droit d'apport. Pour cette période transitoire le taux maximum du droit d'apport est fixé à 2 % et le minimum à 1 %. Des réductions sont prévues par le même article 7.

Dans le cadre général de la suppression des entraves fiscales et de la libéralisation des mouvements de capitaux entre Etats membres, les services compétent de la Commission envisagent deux mesures d'harmonisation :

- la première concerne l'impôt qui frappe les opérations de bourse dans les différents pays membres surtout en vue d'éliminer les doubles impositions et les discriminations des législations spécifiques au secteur ;
- la deuxième concerne l'impôt qui frappe les lettres de change : une harmonisation de ces impôts est surtout nécessaire en raison du fait que les lettres de change et les chèques jouent un rôle important en tant que moyens de paiement et de crédit dans les échanges internationaux. Actuellement, les lettres de changes qui circulent dans plusieurs Etats membres sont assujetties à une double imposition, parce que chaque Etat membre revendique le pouvoir fiscal sur les effets utilisés sur son territoire.

Dans un marché commun il est nécessaire que les échanges commerciaux entre les Etats membres, qui sont financés par lettres de change, ne soient pas grevés plus lourdement que les mêmes transactions opérées à l'intérieur d'un pays et financées de la même manière.

IV. Impôts directs

La problématique en matière d'impôts directs dans le contexte des Six revêt plusieurs aspects, qui sont d'ailleurs mentionnés dans le Programme d'harmonisation des impôts directs.¹

Toutefois il y a quelques problèmes essentiels de la fiscalité directe des Six qui justifient, à eux seuls, toute intervention de la Commission dans ce domaine : la diversité des systèmes fiscaux en matière d'impôts directs, surtout du point de vue de la technique fiscale, provoque des doubles impositions internationales et économiques², ainsi que des discriminations qui empêchent d'une part les mouvements normaux de capitaux soit sous forme d'investissement direct qu'indirect et de l'autre les concentrations sous forme de fusion et de prise de participation au-delà des frontières. La fusion transnationale est justement empêchée par le coût fiscal de l'opération.

La Commission a élaboré deux projets de directives (J.O.C.E. - 22.3.1969 N.C 39/1) qui, en ce qui concerne d'abord les fusions transnationale contiennent des solutions³ inspirées par une répartition territoriale de l'imposition, dans le sens que la société absorbée devient par une «*fictio juris*» un établissement de la société absorbante. Une fois transformée en établissement stable, la société absorbée est fiscalement considérée comme redevable d'impôt dans l'Etat où elle est située (c'est la pratique aussi du droit international fiscal conventionnel relative à la notion d'établissement stable).

Seulement à plus long terme, on passera à un système d'imposition centralisée au nom de la société absorbante pour l'ensemble des bénéfices réalisés par la ou les sociétés absorbées.

Pour le moment donc on a adopté le régime du report de l'imposition des plus-values résultant de la fusion au moment de leur réalisation effec-

tive, comme on fait en droit fiscal interne. Le report de l'imposition de l'ensemble de ces bénéfices pour sauvegarder les droits des Etats où sont situées les sociétés apportées, se fait dans la mesure où les biens faisant partie de l'apport sont repris dans la comptabilité d'un établissement stable de la société bénéficiaire de l'apport, situé dans l'Etat de la société apportée.

En ce qui concerne le régime fiscal commun applicable aux sociétés mères et filiales d'Etats membres différents, il s'agit d'exemption de l'impôt des sociétés au niveau de la société mère et d'une exemption de la retenue sur les dividendes au niveau de la société filiale, pourvu qu'il y ait au moins une participation de 20 %. Tout régime plus libéral est cependant admis.

La directive en matière de fusion représente un compromis provisoire entre les Etats à système fiscal territorial et les Etats à système fiscal basé sur le domicile, c'est-à-dire sur l'imposition du revenu mondial calculé de façon centralisée dans le pays du domicile.

Or, l'existence de ces deux systèmes complètement opposés parmi les Etats membres provoque les plus grandes discriminations en matière d'impôts directs, dues aussi à la diversité des techniques retenues pour éviter la double imposition internationale et celle interne ou économique.

Les pays à système dit du «*domicile*», comme l'Allemagne évitent la double imposition internationale par des mesures unilatérales d'imputation des impôts perçus à l'étranger, en principe jusqu'à la limite de la pression fiscale interne.

Les Etats qui, comme l'Italie, ont un régime fiscal territorial presque pur, évitent la double imposition internationale¹ en ne prenant en aucun cas en considération les revenus produits à l'étranger, sauf dans quelques cas d'impositions complémentaires.

En matière de double imposition interne les régimes des crédits d'impôt et de l'avoir fiscal, ainsi que le critère du double taux en vigueur dans certains Etats membres engendrent des discriminations sur le plan international puisqu'ils ne s'appliquent pas aux étrangers, ni aux bénéficiaires d'origine étrangère.

En plus parfois il est prévu une imposition plus lourde pour les dividendes ou les intérêts d'origine étrangère.

Il y a un réseau de conventions bilatérales en vigueur contre la double

¹ Communication de la Commission au Conseil faite le 26 juin 1967: pages 7 et suivantes.

² On désigne comme double imposition économique non seulement la double imposition interne par rapport à la double imposition internationale, mais aussi la charge fiscale anormale dans les relations internationales qui résulte, par exemple, parfois même malgré l'application d'une convention, de l'impossibilité de déduire complètement les pertes des établissements stables dans le chef de la société à laquelle ils appartiennent et qui se trouve dans un autre Etat. Une telle société se verrait attribuer une assiette d'impôt de société plus large qu'une autre société ayant une situation comptable identique mais avec ses établissements dans le territoire du même Etat où elle a son domicile fiscal.

³ Pour un commentaire aux deux directives voir Th. Vogelaar: "Proposal directives concerning a common system of taxation applicable to merger-type transactions and parent-subsidiary relationships between corporations of different Member States" dans "European Taxation" vol. 9, number 7, July 1969, pages 144 à 165 et aussi G. Gosset «Les propositions de la Commission de directives pour lever les obstacles fiscaux aux concentrations internationales» dans «La fiscalité du Marché commun», N. 33, avril 1969, pages 27 à 34.

¹ L'Italie applique depuis le 21.4.1967 (loi n. 209) aussi un remboursement en faveur des détenteurs étrangers de titres italiens (dividendes) de la retenue à la source appliquée en Italie jusqu'au 2/3 du montant de la retenue qui est de 30 %, à condition que le contribuable étranger fournisse la preuve d'avoir été imposé pour le même revenu par le pays de son domicile fiscal.

imposition qui couvrent toutes les relations entre pays membres sauf entre l'Italie et le Luxembourg. Toutefois le fonctionnement de telles conventions est tellement peu satisfaisant que seulement 20 % des personnes intéressées, dans l'ensemble des pays de la Communauté, demandent l'application des avantages de tels accords.

Une solution multilatérale ou communautaire unique donc s'impose : toutefois elle demande un certain rapprochement des structures de l'imposition des sociétés dans les Etats membres. La Commission a déjà indiqué quelles sont les lignes à suivre en matière d'assiette (voir documents cités). En ce qui concerne la technique des taux et de l'allégement de la double charge en cascade société-actionnaire, il semble qu'une solution unique devrait être la plus simple possible en s'inspirant de modalités qui n'impliquent pas des techniques de remboursement trop compliquées au-delà des frontières, étant donné l'état actuel des rapports entre les souverainetés fiscales des Etats membres.

La Commission est un train d'étudier les mesures les plus appropriées dans ce domaine.

Emerging patterns of financial management in multinational companies

door

Dr. Sylvain PLASSCHAERT

Docent Univ. Fac. Sint Ignatius,
Buitengewoon Docent Katholieke Universiteit Leuven

I. INTRODUCTORY REMARKS

Productive and/or commercial operations of multinational companies (abbreviation here-in-after = MC) are scattered over several sovereign countries, each endowed with its freely chosen and enforceable set of policy aims and tools. Thus, each independent state has its own currency and tax system and it enacts exchange restrictions and a host of other regulations and controls, as well.

This variety of parameters, added to the risk of misunderstanding which is inherent in international communications, render the task of financial management exceedingly complex for MC, both in terms of monitoring the requisite information and of decision-making.

One way of coping with those formidable problems would consist in leaving a maximum degree of financial decision-making powers to the various subsidiaries ⁽¹⁾ (abbreviation = SUB); they would obviously be asked by the Parent Company (abbreviation = PC) to observe generally accepted management principles — such as the avoidance of idle cash positions — but would otherwise be expected to strive for maximum results within the SUB itself, without any concern for the profit performance of other sister -SUB or of the group as a whole. In extreme form, this approach would also force the SUB to harness its own financial resources, normally by recourse to local financial institutions or markets. Apart from having provided

(1) For the sake of simplicity, we shall only deal with 100 % SUB. Thus « joint ventures », frequently imposed by the host-country, will not be covered as such, except in stating that they add an important constraint on the ability of MC to optimize integrated multinational financial management.

reproduit de

ECONOMISCH EN SOCIAAL TIJDSCHRIFT

25 e jaargang — Nr 6 — december 1971.

initial capital to the SUB, by way of equity or advances, the PC would have as the only financial relationship a 100 % shareholder position; as such, the PC would obviously settle itself the dividend-remittance ratio, but would, in all other respects, leave complete autonomy to the SUB in financial affairs.

This decentralized approach has the virtue of simplicity. It also avoids potential trouble in intra-MC communications. It has been followed by many MC, although in much less extreme form, until fairly recently. In recent years however, many MC have discovered that a consistent global approach, implying a high degree of centralization, which deliberately attempts to turn to their advantage some of the structural features of multinationality, is capable of greatly improving the efficiency of financial management and the profit performance of the MC as a whole. The profit profiles of the individual SUB are thereby made subservient to the interests of the group.

An increasing number of MC are now devising, implementing or already running systems of what we shall call integrated international financial management. The present article will be largely devoted in Chapter III, to an analysis of the various objectives and the main financial techniques used in those systems. We shall successively deal with the following segments of financial management (it will be seen that the same device may be used for different purposes) :

- minimizing overall tax liabilities
- transfer pricing
- speeding up money transfers
- minimizing intra-MC transfers
- pooling excess liquidity and facilitating intra-MC-financing
- facilitating external finance
- minimizing exchange risk exposure.

While some of the procedures practiced really add new dimensions to financial technology, there is no implication that all of them are novel. As a matter of fact, some do not require a high dose of ingenuity and were applied since long in actual business practice, indeed. What is new however, is the comprehensive systems approach to integrated multinational financial management, using, to the extent possible, the various techniques available and encompassing all members of the multinational family.

The analysis in Chapter III deliberately assumes rather optimal environmental and economic conditions for MC. It shows what advantages integrated multinational financial management ideally holds in stock. The picture is overdrawn, as, in actual fact, a great many constraints, mainly arising from regulations by governments in host-countries (where the SUB are located) and even of the home-country (of the PC) render the theoretical blueprints much less practicable and their implementation less lucrative. These constraints are the subject matter of Chapter IV. Moreover the financial rewards which MC are able to reap from this integrated approach, can be viewed, to some extent, as offsetting

some of the initial handicaps which the MC faces in the financial area vis-à-vis what we shall define as a purely multi-subsidary company, i.e. one with several SUB but all of them located within the home-country. Those handicaps will be treated in Chapter II.

Before embarking on the road thus charted, a few methodological remarks appear in order. First, it should be stressed that the attempts at integrated financial management by the MC are still somewhat in a state of flux and experimentation. Little has been published until now on the subject. Practitioners of such techniques — treasurers and other financial officers of MC and their bankers-advisors — remain somewhat reluctant to reveal details ⁽²⁾. This adds to the aura of mystery which unduly surrounds our subject matter.

There also are many conceivable variations to some of the techniques covered in Chapter III. It would be impossible to list them all and adding excessive detail would run the risk of losing track of the wood amidst the trees. We shall therefore limit ourselves to a description of the main tenets of those techniques. Selected variations or additional details will be relegated to the footnotes.

Finally, we shall be concerned only with financial management proper, which, in our view, encompasses the management of already existing financial assets and liabilities. Admittedly, most, if not all important decisions taken by the MC — such as the very decision to set up a SUB in a given host-country ⁽³⁾ — have a profound impact on prospective financial results. In more practical terms, we are concerned with the endeavors of financial managers to maximize profits of the MC as a whole, once the real earnings-before-taxes of the various SUB are known. The important tax aspect of multinational financial management fall within the purview of our analysis.

II. INITIAL HANDICAPS, FACING MULTINATIONAL COMPANIES

It is commonly overlooked that a company, when going multinational, faces several financial handicaps that it would not encounter if it were to remain exclusively domestic. As a matter of fact, multinationality naturally involves some specific financial drawbacks ⁽³⁾. This can be shown by comparing a MC with a multisubsidiary company, operating solely in the country, where the PC of our MC would also be located.

(2) The Morgan Guaranty Trust is to be excepted. See « *Développements in International Money Management* » in *World Financial Markets*, June 24, 1971 and a series of three articles by Andreas PRINDL, a Morgan Guaranty Officer in *Euromoney*, Sept., Oct. and Nov. 1971.

(3) This statement, obviously, has to be viewed within a partial analysis framework, i.e. under the assumption that « other things remain equal ». As a matter of fact, the very fact that companies go abroad suggests that there may be several circumstances such as insufficiently exploited market potential or lower wages that render production abroad more profitable.

a) Complexity of Financial Management

A first obstacle consists in the increasing complexity of financial management which multinationality brings in its wake — unless the PC were leaving a maximum degree of autonomy to the local SUB. The currencies, the banking systems and procedures, the tax systems and enforcement standards, the money markets and the legal and regulatory environment in host-countries are greatly at variance among each other and as compared to those in the home-country. Monitoring the frequent changes in legislation in a great many countries, analyzing facts on which to base decisions geared to the maximum benefit of the group as a whole are thereby rendered much more intricate.

b) Exchange Risk.

The most important drawback of multinationality in the financial area consists in the existence of currency or exchange risks, i.e. the risk that, assets held abroad or receipts from host-country operations, result in lower figures, as expressed in terms of the home-country, on account of the formal devaluation or the « de facto » depreciation of the host-country currency on foreign-exchange markets (4).

The domestic company, on the other hand, may have an uninspiring currency horizon, but at least remains free of any serious worry on this count. It sells domestically, borrows in the domestic currency and has to deal for accounting purposes with a single currency yardstick.

c) Remnants of International Double Taxation

The MC is exposed to the tax laws of a great many countries. The same amount of profit-before-taxes or the same transaction incurs divergent tax liabilities according to the tax jurisdiction(s) involved and on account of such variables as differences in the taxable basis and in the nominal rates.

In itself, differences in tax liabilities as between countries should not be detrimental to a MC setting up productive activities abroad. In most developing countries, for example, the macro-economic tax ratio is as yet significantly lower than in developed countries. Moving activities to a more leniently taxed country may therefore, other things being equal, improve the tax bill of the company (5).

Compared to the multi-subsidiary domestic company, the MC is at a disadvantage, as international transactions and income flows are

(4) Some economists also view the so-called « transfer risk » i.e. the risk of being unable to repatriate profits from the SUB to the PC as part of the currency risk. We prefer to dissociate the transfer risk and the currency risk, as strictly defined in the text.

(5) Taxes on profits of companies in the « organized sector » and among the latter, conspicuously, on the SUB of foreign companies, however, are generally approaching or occasionally exceeding the rates applied in economically advanced countries.

generally affected by elements of double taxation. Remittances of dividends or interests from the SUB to the PC are typically subject to a withholding tax in the host-country (in tax parlance, in the country of the « source » of income) whereas, in the country of residence, the recipient PC incurs the full tax burden on its aggregate profits from whatever geographical source derived.

This inherent disadvantage, however, is greatly tempered by two sets of circumstances. First, remittances within the same country by a domestic SUB to its PC also frequently give rise to some degree of intra-company double taxation, although normally at a lower rate than when international income flows occur (6). Second, international double taxation gets considerable relief both by the so-called bilateral « double taxation agreements » and by unilateral relief measures enacted by some of the major (normally capital exporting) countries. Among the latter, the US « credit against foreign taxes » represents the outstanding example: income taxes paid abroad by the SUB are credited against, i.e. deducted from US exportation tax. Double taxation is thereby averted and the tax burden is stabilized at the level of the country with the highest-tax level.

All in all, nonetheless, there usually remains some significant residue of double international taxation, whereas the complexity of tax management and tax planning on an international scale is staggering.

III. INGREDIENTS OF INTEGRATED MULTINATIONAL FINANCIAL MANAGEMENT

§ 1. Minimizing Overall Tax Liabilities

Theoretically, a MC possesses a large scope for minimizing the aggregate tax burden on the group as a whole. Thereto, the MC should avail itself of the commercial and financial links among its constituent parts — and, when useful and practicable, create additional linkages — to siphon or allocate taxable profits and transactions to affiliated entities in comparatively low-tax jurisdictions.

The temptation to implement systematically the above principle is fostered by the existence, in a fairly large number of odd « jurisdictions », of so-called *tax havens*, were taxes, especially with respect to « income from abroad » are either non-existent or strikingly low. Tax « jurisdictions » like the Grand Duchy of Luxembourg, the Netherlands Antilles, Panama, Liberia, the Bahamas, the Cayman Islands, and Liechtenstein, on various counts, offer significant tax shelter facilities. The appropriate use of tax havens therefore has become an

(6) Taxes on what remains basically the same taxable object are also levied on a subsequent layer, viz. on the shareholders of the PC. We abstract, in the text, from this prevalent case of « double taxation of dividends ».

essential piece in a sophisticated international tax planning gambit⁽⁷⁾. A few companies even went further and transferred their legal domicile to low-tax « countries »⁽⁸⁾.

MC, when contemplating foreign investment, are frequently in the lucky position to be awarded, as an « incentive » generous *tax benefits* from the prospective host-countries. Some degree of outbidding by neighboring-countries is even manifest. Differential tax benefits may induce MC to establish a SUB in country A instead of country B. Factual evidence, however, suggests that tax considerations seldom have a « triggering » effect on the investment decision, as the latter is shaped and influenced by several more relevant factors such as the size of the host-country market and the availability of skilled labor. Thus, the incentive benefits obtained are likely to present the MC with a pleasant « windfall profit »⁽⁹⁾.

Several other tactics are adopted in the intricate international tax avoidance game⁽¹⁰⁾. Of major importance is the use of so-called *base companies*. The latter can be defined as subsidiary legal entities, that are established in a low-tax country, that link the PC and the operating SUB and to which several profit-generating activities are assigned, although they normally do not carry out productive activities or physically handle commodities. The most obvious use of the base-company consists in the invoicing of commodities or services « bought » from a sister-SUB and resold to another member of the MC-family or to a non-group customer — although there are many other conceivable uses, as well⁽¹¹⁾.

The tax savings from those rather artificial satellite company vehicles derive not only from the rerouting of commercial profits from a high to a lower-taxed jurisdiction — normally in conjunction with transfer prices, to be discussed hereafter — but also from the opportunity thus afforded to simplify and optimize taxwise the profit-

(7) A considerable amount of literature has unveiled the mysteries and rewards of tax havens. See, amongst others, Roger BEARDWOORD, « Sophistication comes to the Tax Havens », *Fortune*, Feb. 1969, p. 95 s. and T. DOGGART and C. VOUTE « *Tax Havens and Off-Shore Funds* », *The Economist Intelligence Unit* 1971.

(8) Schlumberger redomiciled in the Netherlands Antilles, Syntex settled in Panama. See « The Case for Moving Corporate Domiciles. How Firms Benefit From Low-Tax Country Sites », *Business International* June 18, 1971, p. 193-5.

(9) See, for example, J. HELLER and K. KAUFFMAN, « *Tax Incentives for Industry in Less Developed Countries* », Harvard Law School, 1963, esp. Chapter IV. But a prospective direct investor who anyhow wants to settle, within an integrating multi-country area, such as the EEC, may be enticed to invest in the country offering the highest tax benefits as the other relevant determinants of investment may be quite similar in the various countries. The windfall character of this tax bounty is highlighted by the fact that, if none of the member-countries of the EEC were granting tax benefits, most investments would nonetheless have taken place. In all justice, it should also be mentioned that incentive tax benefits are awarded to domestic and foreign investors alike.

remittance and reinvestment sequence in the MC. If the US-based PC, for example, would like to repatriate the profits generated by its European SUB for subsequent use in Latin America, it would, in the absence of an intermediary base company, have first to repatriate the profits into the US parent company with attendant tax liabilities both in the European and in the home-country. This circuit can be shortened, with significant tax savings, if the profits of the SUB are assigned to the intermediary base-company, which thus acts as a profit-depository and then redeploys the funds among members of the group.

Effective implementation of the latter scheme, however, implies that the net profits appropriated by a base-company are not subject to taxes in the home-country but only become taxable if and when the profits are remitted to the PC. Base-companies therefore are a profitable tax planning device as long as the so-called « deferral principle » governs the tax laws of the home-country. As will be mentioned in Chapter IV, this, since 1962, is no longer the case in the U.S.A.

The above remarks however should not be construed as implying that base-companies are nothing else than « paper » companies, predicated upon tax-dodging gimmicks. Admittedly, tax considerations usually have been of overriding importance in setting-up base-companies. But as the trend towards integrated international financial management gathers momentum and as tax benefits have been thwarted for US companies, base-companies are increasingly shaped into regional financial headquarters and control centers, thus acquiring multi-purpose functions and acting as useful elements in the MC organizational set-up.

A special-purpose type of base company has become an essential and almost standardized mechanical part of Euro-bond issues by companies that are headquartered in countries, such as the U.S.A. where bond interest is subject to a withholding tax. In order to avoid such withholding tax, a holding company is established in a jurisdiction where no withholding tax applies to interest paid to non-residents. This SUB functions as a « *launching-pad vehicle* »: in other words, it figures as the debtor of the issue. Its thin capitalization, which

(10) Tax avoidance which does not transgress tax laws should be carefully distinguished from illegal tax evasion.

(11) Such as the rerouting of (a) patents and licenses fees, (b) dividends and (c) interests. A base-company established in a given country, however, normally does not allow to optimize the tax burden on all the above-mentioned types of income flows. In broad outline and in present circumstances, it would appear that Switzerland, the Netherlands, Luxembourg and Liechtenstein are the best bets resp. for purposes of commercializing the group's sales, remitting dividends, transferring interests and managing licenses and patents. Besides, it would be nearsighted to contemplate only the low tax load in the base-company jurisdiction. The taxes due in the host-countries of the SUB and in the home-country are equally relevant. Inserting an intermediary dispatch base-company may even be self-defeating as double-taxation agreements regularly disqualify holding companies in tax havens for purposes of reducing double international taxation.

would prevent any access to capital markets, is remedied by attaching the unconditional guarantee of the PC to its obligations⁽¹²⁾.

Another avenue for minimizing tax-liabilities for the group as a whole, even at the cost of suboptimizing the profit performance of individual SUB are the so-called transfer pricing practices, already alluded at, and now brought under the limelight.

§ 2. Transfer Pricing

MC are usually engaged in various internal transactions between the PC and the SUB or between sister-SUB. Apart from the rather artificial transactions just mentioned and transiting through base-companies, a large part of those intra-MC transactions represent genuine commercial flows, such as the procurement and sale of raw materials or components and the provision of services; other intra-MC flows correspond to normal financial transactions, such as dividend remittances.

To our knowledge, there exist, as yet, no comprehensive statistical materials showing the extent of such intra-MC commercial and financial flows. The phenomenon, nonetheless, cannot be doubted as many MC are engaged in intra-MC transactions almost out of necessity (such as the fully integrated major oil companies) whereas other MC are known to integrate their production facilities with one SUB, e.g., manufacturing components for assembly in another country or for procurement to other sister-SUB, on a world-wide basis.

One source mentions that in 1966, according to the Board of Trade, 22 % of exports in Great-Britain, in value terms, were attributable to intra-MC sales and that « it is a safe bet that the proportion has risen since then »⁽¹³⁾. The phrase between quotes appears plausible, considering the growing number of MC and the tendency towards sophisticated worldwide planning of production, marketing and financial management.

In itself, fixing the fair price on intra-company transactions, raises difficult problems, particularly when the goods traded are not sold to outside parties or do not have a wide market. Accounting practices and conventions are neither invariable nor exempt from rather subjective influences. Besides, as two SUB, trading with each other, belong

(12) See, e.g. Michael Z. BROOKE and H. Lee REMMERS « *The Strategy of Multinational Enterprise Organisation and Finance* ». London 1970, p. 206-8. Luxembourg, the Netherlands Antilles and, interestingly enough (but only for US companies) a US-based financial subsidiary meeting specified conditions, provide the site for launching-pad vehicles. For additional details, see, amongst others the brochures by Banque de Bruxelles, « *The mechanics of Eurobond Issues* », Brussels, 1969, and The Chase Manhattan Bank « *Eurodollar Financing* », Sept. 1968.

(13) Christopher TUGENDHAT: « Closing the Loopholes in Transfer Pricing », *The Financial Times*, Sept. 18, 1969.

to the same corporate body, there arises ample scope for MC to artificially manipulate costs, prices and profits on intra-company transfers.

Transfer pricing, understandably, provides a time-honored mechanism, practiced by multi-subsidiary companies, to optimize after-tax profits for the group as a whole, even at the cost of subordinating the interests of one or more SUB to the group's financial welfare. One, if not the main inducement of transfer pricing, obviously is tax-related. When the tax burden on profits in, say, country B is higher than in country A, it « pays » for a MC to raise the price of goods sold by the SUB in A to the SUB in country B and to lower those sold by B to A.

As many countries have taken countermeasures to plug the transfer-price loophole, uses for non-tax purposes, although more subtle in character, may have become more relevant. In the ensuing paragraphs, other objectives pursued by transfer pricing mechanics will be mentioned. Reshuffling profits to a higher taxed country — a sort of « inverse » transfer pricing — may even be a useful device. Brooke and Remmers mention the case of a MC which, hampered in the repatriation of profits out of a given country, used high « transfer prices » on the services rendered by the PC to the SUB; in this particular case, there was virtually no trade between the PC and the SUB. Foreign exchange exposure and remittance considerations were thus given precedence over tax aspects⁽¹⁴⁾.

§ 3. Speeding up Money Transfers

MC increasingly take action in devising procedures whereby receivables are collected more rapidly and international money transfers effectuated more speedily. The time span between the remittance by the debtor with this local bank and the credit entry in favor of the payee by the latter's bank may require several days, depending on prevailing bank clearing practices and transfer mechanics. Such delays are naturally longer for international transfers. If, for example, a customer located in the Bavarian countryside has to transfer US dollar funds to a Belgian exporter, traditional mail transfer procedures, initiated with the local branch of a German bank involve several steps including the accompanying reciprocal adjustment in the dollar accounts which both the German and Belgian bank involved, maintain with their US correspondents. According to specialist sources, the standard delay is 8 to 10 days⁽¹⁵⁾. In the meantime, from the company's viewpoint, cash remains idle in the collection pipeline. With high interest rates, nowadays, the opportunity cost of such uncollected balances is high.

(14) BROOKE and REMMERS, p. 173.

(15) PRINDL, « International Money Mobilization II - Systems and Techniques », *Euromoney*, Oct. 1971, p. 34.

The methods which MC are using to speed up these transfers are by no means novel. They are well known and have been implemented since long in the U.S.A. Several methods are being used to reduce the above-mentioned time span, called, in technical parlance, the « float time ». The main variant consists in the setting-up of lock-boxes in several locations that are close to customers. The latter, including SUB transferring funds to a sister-SUB or the PC, are instructed to send their remittances to a designated postal office in a given center, where the checks are collected by a local bank, perhaps several times a day, and credited to the company's account. This bank, acting as a « local » mobilization point, will inform at once the « central mobilization point », say, at a bank in the city where the company is headquartered. The central mobilization unit, in turn, informs the financial officers of the PC about the amount of cash available to the company ⁽¹⁶⁾.

In the international area, the devices used in accelerating payments are similar. Normally, lock-box facilities are set-up in each country of operation with a single bank, which informs the bank acting at the center. This scheme is particularly useful when transfers occur in a « third country » currency, as in the case exemplified above. By instructing the debtor to remit checks or bank drafts directly to, say, a New York lock-box, the collection process is significantly shortened and less interest is lost on account of the float factor which is largely eliminated.

Running a cash mobilisation system obviously requires the close cooperation of banks. In Europe, the field has been somewhat preempted until now by a few of the large US banks, which, having an extensive branch network in most European countries, are in a position to offer the cash-mobilisation system within a unified and multinational banking framework.

There are indications that, at present, continental banks are reacting and striving to establish an international cash mobilisation system, by having a set of correspondent banks — one in each of the countries covered — cooperating to this end. To achieve such coordination, of course, proves to be much more difficult logistically than when the local mobilisation points belong to an integrated bank network. In due time, however, associated continental banks may be able to provide superior service, as their domestic network of branch offices stretches into every corner of the country and is not restricted, as is the case for the US banks, to the main urban centers ⁽¹⁷⁾.

(16) See e.g. *Managing Company Cash*, Studies in Business Policy n. 99, The Conference Board, p. 75-80.

(17) Reducing the float factor, as such, is detrimental to the banks, in the short run. Yet banks are willing to run the money mobilisation schemes as they charge specific fees for the service rendered, e.g. on the basis of the interest recouped and, otherwise, expect to obtain money transfers on a more exclusive basis.

§ 4. Pooling Excess Liquidity and Facilitating intra-MC Financing

The pooling approach, viewing the operations of the various SUB as an integrated system, bent on maximum overall results, has increasingly led MC to devise procedures whereby the use of excess working capital, available in one of the SUB should not necessarily be left to the discretion of the managers of that SUB, but, if need be, transferred to another SUB or used in a way which optimizes returns for the group as a whole. Available excess liquidity is thereby, in principle, conceived as a single multi-currency pool. The pooling approach can take two forms: either the funds are effectively transferred to a central dispatch point in the group as e.g. to common bank accounts run by regional financial headquarters; or the funds may be left with the « grassroots », SUB but the short-term investment pattern directed by and even decided by officers at the more central control point. In this context, the transfer of excess funds from a liquid SUB to one in need of financing, appears to be the most frequent exercise in pooling resources, so as to merit separate treatment.

The pooling approach presents several advantages over the alternative decentralized « laissez-faire » approach, visualized in Chapter I. First, the reporting and monitoring scheme which are both a byproduct and a prerequisite of any pooling scheme, allow prompt identification of emerging problems and widen the scope for flexible answers. Second, the pooled short-term placement of substantial excess funds involves proportionately less paper work and frequently fetches higher yield, as it puts the company in a stronger bargaining position in money markets. Third, placement outlets in local markets are generally rather limited and local managers of SUB may be insufficiently acquainted with the available spectrum of short-term investment opportunities. Financial management from regional headquarters on the other hand, can be conducted more rationally by full-time specialists and from a country where foreign exchange controls are minimal and do not hamper operations in the international or in various national money markets. And, last not least, intra-MC financing through the transfer of liquid resources from one SUB to another, may provide a convenient way of obtaining finance in case local credit sources are dried up for the cash-hungry SUB.

Various ways of effecting intra-MC transfers. The basic principles underlying the transfer of liquid funds from one SUB to another were already mentioned. Such transfers can be achieved by various mechanics, thus providing for additional flexibility.

Which avenue will be followed depends on tax considerations and other regulatory constraints. Generally speaking, shifting funds by way of advances — or in the reverse direction, through the redemption of advances — appears the more adequate method from the company's point of view, as advances, being transfers of principal, are generally exempt from income taxes ⁽¹⁸⁾.

(18) Some tax laws, such as the US one, attempt to plug this loophole by viewing, in given circumstances, such transfers of principal as taxable « constructive dividends ».

Dividends and interests, to the contrary, are usually subject both to a withholding tax in the country of « exit » and to corporate profit taxes in the country of the recipient PC, as part of total profits. Hence, the dividend and interest vehicle for transferring funds is normally much less advantageous than the switching of principal, the more that (a) dividends are only conceivable between a SUB and its parent and (b) both interest and dividends represent income from capital and therefore only amount to a fraction of the principal. While bearing on relatively small amounts, the acceleration or the delaying of dividend payments is nonetheless useful at times, as a device for the transfer of capital within the MC⁽¹⁹⁾.

The transfer pricing mechanics, already discussed, can also be used to redistribute some liquidity within the group.

Finally, the payments relating to intra-MC commercial flows can be manipulated and timed so as to channel liquidity to the SUB or retaining it within the SUB where it is most needed. Credit terms for procurement by one SUB to another are thereby lengthened or shortened, according to the circumstances of the case. This « lead and lag » device is also frequently resorted to on account of exchange risk considerations and will be mentioned again in § 7.

§ 5. Minimizing Intra-MC Transfers.

Whenever two SUB have a reciprocal creditor-debtor relationship, it clearly would be a waste of money (on account of banking commissions and the like), of energy (spent on clerical work) and of potential interest yield (due to the float factor) to effectuate two transfers for the gross amounts involved, instead of netting the accounts and thus only necessitating an effective transfer for the difference between the two gross figures. This principle is straightforward, as far as the reciprocal claims are denominated in the same currency. Provided the two parties agree on the proper parity, netting out claims in different currencies, is equally simple, indeed.

The scope for bilateral netting of money transfers within MC is comparatively limited, although reciprocal trade frequently occurs in such sectors as electronics, farm equipment and automobiles⁽²⁰⁾.

Usually, nonetheless, the web of intra-MC money transfers is much more intricate and involves a great many SUB and currencies. With

(19) As to the question whether dividends or interests are the most profitable vehicles for transfers, taxwise it may be said, in general outline, that interests score a rather decisive advantage: as a matter of fact, and contrary to dividends they are a charge against profits of the SUB. At the stage where profits are transferred from the SUB to the PC, withholding taxes are normally not lower on interests than on dividends. The interest on intra-MC loans could conceivably be reduced to « convenience » rates below the going market rates, but tax authorities tend to disallow this practice. Dividends, on the other hand, can be much more freely manipulated.

(20) Morgan Guarantee Trust, *World Financial Markets*, June 24, 1971, p. 3.

a properly functioning multilateral clearing mechanism, managed at a more central control point and to the extent the exchange restriction systems of the countries involved allow, it then becomes possible to substantially reduce money transfers as the following triangular case exemplifies. Let us suppose that a Belgian SUB has a claim of 50 mln BF on its British sister-SUB, which, itself, is a creditor vis-à-vis the US-based PC to the tune of 1 mln £; and that the PC has sold \$ 2 mln of goods to the Belgian SUB. On a gross basis, the aggregate money transfers would amount to the equivalent of \$ 5.4 mln (assuming that the netting occurs on the basis of the, as yet, official parities, at the time of writing, of BF 50 = \$ 1 = £ 0.4166), whereas in order to net out all three positions, there would only be effective transfers of \$ 1 mln (or its equivalent in £ or BF) by the Belgian SUB and of \$ 0.4 mln by the PC to the British SUB. Sheer book entries would thus sidestep several effective money transactions and, in the process, avoid some costs and commissions.

Multilateral clearing, as such, is not a procedure that can only be practiced on the international scene. Multi-subsidiary domestic companies, of course, can adopt similar procedures. But the cost-savings should be higher for MC, as transboundary money transfers are more expensive, other things being equal, on account of foreign exchange commissions, spreads and the longer float time.

Multilateral clearing can only be successful if the scheme is run by a more centrally located unit, accurately informed about the potential positions of the various participants and with clear authority to impose the netting-out procedures.

§ 6. Facilitating External Financing.

Intra-company transfers of funds through the methods outlined are helpful in meeting some of the financial needs within the MC when alternative sources of finance are either not available or more expensive. A substantial part of the SUB financing, however, will have to be obtained from outside the MC, either in the local or in foreign capital markets. The question then is whether multinationality facilitates external (to the MC) financing.

Several cases come to mind in which the deliberate use of an integrated multinational network broadens the range of opportunities to obtain financial means and adds an appreciable degree of flexibility to financial management — as compared to the decentralized set-up, discussed in Chapter 1, that leaves each SUB on its own, financially speaking.

First, it may happen that in say country A the SUB is unable to obtain needed external finance, on account of such investments as a severe credit squeeze, governmental restrictions (possibly discriminating against the SUB of foreign MC), underdeveloped financial

tutions or because the local SUB is not deemed to be insufficiently creditworthy. At the same time, in country B where a sister-SUB operates, credit market conditions may be much easier, and/or less costly or the sister-MC may be more « seasoned » and have already reached a prime-rate standing as a borrower in country B. In such circumstances, and provided the transfer of intra-MC funds can be effected without undue difficulties from country B to country A, the use of the SUB in country B, as a borrowing vehicle allows to cover the financing needs of the SUB in country A. The latter thus obtains funds from an intra-MC source, while the sister-SUB in country B refinances the loan in its own national credit market.

Second, the MC possesses a powerful instrument to obtain finance in local markets, as it can attach the guarantee of the PC to the commitments incurred by its SUB, thereby remedying the frequently poor credit rating which SUB deserve on the sole strength of their balance sheets.

As a matter of fact, the creditworthiness of SUB is often weakened by an unfavorable equity/debt ratio which is attributable to several causes. One is rather accidental and temporary, in principle: a great many SUB are still in their build-up period, may initially experience losses and are unable, as yet, to add retained earnings to their equity endowment. Another explanation relates to the desire of many MC to match financial assets, denominated in the currency of the SUB host-country by equivalent liabilities in the same currency; this principle, as will be explained in § 7, provides some protection against currency risks. Such policy tends to increase the ratio of indebtedness vis-à-vis institutions in local markets⁽²¹⁾. Finally, and foremost, the high leverage ratio, characterizing the balance sheets of many SUB, stems from the deliberate preference which PC may give to advances over capital contributions as tools in providing funds to SUB. As a matter of fact, advances remain basically reversible and callable. Even in case a PC has originally viewed the funds advanced as an essentially permanent contribution to funding the SUB, it still keeps open the possibility of withdrawing the loan, should later circumstances warrant such action.⁽²²⁾

Hence, financial institutions, understandably will be lukewarm in granting credits, especially on a medium- or long-term basis, unless the PC or another well-seasoned SUB underwrites the commitments of the borrowing SUB⁽²³⁾.

(21) Recourse to equity financing in local markets would anyhow be ruled out if the MC only invests on a 100 % ownership basis ratio, unless the local government would impose a joint-venture approach; or it would be rendered difficult by the state of underdevelopment of the local equity markets.

(22) There is also a tendency with MC to keep the SUB thinly capitalized. Instead of converting retained profits into issued capital, they prefer to keep the profits rubricated as earned surplus, thus allowing for subsequent withdrawal of reserves as dividends. Some MC however are not insensitive to arguments in favor of periodic capitalization of earned surplus. See BROOKE and REMERS, p. 203-4.

Third, the Euro-financial markets, in their various segments — viz. the short-term Euro-currency credits, the medium-term credits of either the fixed-rate or the revolving-rate type and the long-term Euro-bond issue market⁽²⁴⁾ — which have emerged and grown dramatically over the last decade, provide new sources of finance for MC. It may be contended that there exists a privileged relationship between the Euro-financial markets and the MC and that, without the spread of MC, the Euro-financial markets would not have developed as fast as they did.

MC generally attempt to mobilize funds needed by SUB in local financial markets, to the extent possible. Almost unavoidably, however, substantial funds will have to be harnessed for more general purposes or for large specific needs: the planning of these investments and their financing will be naturally entrusted to the PC. In this context, the Euro-financial markets provide welcome facilities to the MC: they frequently allow to mobilize much larger funds than would be obtainable in local markets and, even more importantly, as the Euro-financial markets are free from central control⁽²⁵⁾, there is no need to go through the long delays and the red-tape frequently involved in local markets.

Finally, the financial needs of SUB in some parts of the world, the profile of governmental constraints and sheer ingenuity have given rise, in recent years, to some rather esoteric schemes of financing whereby the existence of a borrowing and lending vehicle in given countries is astutely put to advantage. One such gimmick, the so-called « back-to-back loans », were first trailed by UK investment companies that had to pay a high premium when purchasing US securities over the so-called « investment dollar » exchange market. The scheme was subsequently used by UK and US companies, facing severe exchange restrictions when endeavoring to transfer funds to their SUB in the other country along the following lines: the British PC, instead of transferring funds to its SUB in the USA, would make sterling finance available to the British SUB of the American MC; as a counterpart, the American PC provides dollar finance to the US-based SUB of the British MC. This interplay between two MC of different nationalities, obviously, involves the solution of some

(23) In cases where the MC is unwilling to attach its guarantee or is prevented from doing so on account of pre-existing covenants with other borrowers, partial substitute legal safeguards are sometimes adopted. More particularly, one should mention the subordination (to the claims of lending institutions) of the advances made by the PC to the SUB and/or the commitment of the PC to keep, at all times, a specified amount of working capital with the SUB.

(24) For more technical details see, for example, the Chase Manhattan brochure, mentioned in note (12).

(25) Although free from central control, the Euro-financial markets are subject to what elsewhere we have called « peripheral controls » i.e. those taken by the nation-states concerned. See S. PLASSCHAERT, « A Note on the Major Common Features of Euro-financial Markets », *Tijdschrift voor Economie*, 1970, IV, p. 424-5.

complex problems such as the fixing of the applicable exchange and interest rates. The parties to the agreement also sought and obtained the approval of the monetary authorities in their home-country ⁽²⁶⁾.

§ 7. *Minimizing Exchange Risk Exposure.*

As explained in Chapter II, exchange risks are congenital to MC. The question now arises whether this initial drawback of multinationality can be minimized by skillful use of multinational financing.

Several methods, already described and also used for other purposes can be geared towards reducing the foreign exchange exposure of a MC. Transfer pricing, the appropriate timing of intra-MC transfers of principal, dividends, income or royalties and the adjustment of credit terms on intra-MC commercial flows are obvious methods for shifting funds out of a threatened currency or towards a currency which appears slated for revaluation. Their mechanics have already been analyzed.

Other devices are also practiced. Where sufficiently broad forward exchange markets exist, covering through the well known forward exchange operations, would neutralize foreign exchange risks at the cost of a small risk insurance premium. Another time-honored principle in foreign exchange risk management, consists in the attempt to even out financial assets and liabilities in a given currency.

The brevity of this paragraph on foreign exchange risks should not be equated with a low ranking of foreign exchange aspects in multinational financial management. Quite to the contrary, on the basis of inductive research, Brooke and Remmers were led to stress that « in financial matters it seems to be the exchange risk that preoccupies management most ⁽²⁷⁾.

VI. SEVERE CONSTRAINTS ON THE OPPORTUNITIES AFFORDED BY MULTINATIONALITY

The brief description in Chapter III of the various fields of financial management where MC are in a position to turn their multinationality to their advantage and of the means deployed to this end, reveals an impressive and flexible array of profit-maximizing opportunities.

As already stressed, the preceding description, however, portrays an over-optimistic picture of those opportunities. For purposes of exposition we have first described the opportunities which MC ideally can exploit, indeed. In actual fact, however, the endeavours of MC at integrated international financing run into several limitations and

(26) Ian DAVIDSON, « What Future for « back-to-back » Loans ? », *The Financial Times*, Sept. 24 1959.

(27) BROOKE and REMMERS, p. 167.

constraints: some impediments, are internal to the MC, while, more importantly, the home-country and the host-countries, through a maze of regulations and controls, significantly restrict the freedom of action of the MC in the various fields surveyed.

§ 1. *Internal Impediments.*

The MC, wishing to implement all or some of the above mentioned schemes should recognize the cost it may have to pay in terms of increased complexity of management and of the possibly damaged morale of several of its officers. A few remarks should suffice to prove these points:

a) As already mentioned in Chapter II, accurate and permanent reporting systems are essential to multinational financial management. Once installed however, reporting systems tend to become quasi-automatic tools.

b) The effective running of the schemes also postulates profound changes in the decision-making procedures. Powers of decisions will, for several purposes, have to be uplifted to a higher layer in the corporate structure, perhaps even to the PC headquarters. The autonomy of the local SUB is curtailed, almost by definition. Sophisticated financial technicians, well acquainted with the intricacies of international finance must be available and the various people involved — among them, foremost, the managers of local SUB — motivated into accepting their reduced autonomy and into pledging full cooperation. Several MC, therefore have, as yet, not dared to entrust the task of multinational monitoring and decision-making to officers « in line » but have introduced staff-officers, who are instructed to persuade rather than to command the managers of local SUB.

c) Decisions taken by more central officers subordinate the interests of local SUB to those of the MC as a whole. The resulting artificial profit deterioration in the SUB will be acutely resented by the local manager; it is therefore essential that alternative sets of accounts, based on true results and unaffected by the MC-motivated imposed adjustments, are kept and used to assess the performance of local officers.

§ 2. *External Constraints.*

The internal obstacles are quite serious. They lead us to believe that the big international money game would not be worth the candle if it would appear that, in the circumstances of a particular MC, the scope for cost-savings and profit-improvement is minimal or could only be attained at the cost of excessively complicated financial gymnastics. Internal obstacles, however, can frequently be overcome whereas the limitations imposed by the various nation-states involved have

to be obeyed, unless the MC takes the risk of illegal and punishable transactions.

It would be impossible and largely irrelevant to exhaustively list the governmental measures which, although of general application, severely limit the freedom of MC or which are specifically aimed at thwarting some of the techniques used by MC.

Let us, for the sake of brevity, only venture a few remarks :

a) The impediments are imposed not only by host-governments but also by the home-country government. A striking example is found in the US Revenue Act of 1962 whereby the so-called « deferral principle », discussed in § 1 of Chapter III was invalidated with respect to base-companies. Profits assigned to base-companies in tax havens were made subject to the US Corporation Tax. This extraterritorial extension of the jurisdictional reach of the US Internal Revenue System was basically motivated by the consideration that the US Government has the right and the duty to ensure that tax-avoidance manoeuvres through the skillful use of multinational features do not impair the fairness of the US tax system ⁽²⁸⁾.

b) Most widespread and restrictive are foreign exchange controls and limitations on transboundary movements of funds. These restrictions are also of greatest impact for MC, as a large portion of the profit-maximization potential of MC derives from the existence of interrelated financial flows among the various parts of the MC-family. In most underdeveloped countries, struggling with poor balance of payments prospects, the foreign exchange controls are usually all-pervasive and leave little freedom for the methods outlined in Chapter III. In several among them, profits earned by the SUB cannot move out at all or only in token amounts, thus becoming « captive funds » within that country.

c) In economically developed countries, exchange controls are also quite prevalent. In recent years, in order to stem currency speculation, several governments in Western Europe have taken action which was largely aimed at MC. Thus, in the summer of 1969 when the Belgian Franc came under strong pressure, the use of « leads and lags » by MC was severely curtailed in Belgium. All in all, it can be said that the methods used by MC in internationally managing their finances, run the risk of eliciting counter-measures by the financial or fiscal authorities, to the extent such methods threaten the interests of the country concerned.

d) Some measures taken by host-countries have a rather nationalistic stinge, in the sense that the SUB of foreign companies are discriminated against. Thus, in several countries and among them Australia, the SUB of foreign companies cannot have access to some segments of the local financial markets, unless host-country shareholdings exceed a given percentage of total equity.

(28) The West-German Government is equally preparing legislation to plug the use of Swiss base-companies by German corporations.

e) In this article, until now, we have assumed that all SUB were 100 % held by the PC. In a growing number of countries, local ownership, preferably on a majority basis, frequently conditions the access of foreign direct investors to that country. Joint-ventures, understandingly, tend to render the benefits of international financial management more uncertain. The intrusion of a third party, with a say in the decision-making process of the joint-venture, does no longer allow the same freedom of action for the MC. Among other things, the local partner will not easily allow the local SUB to artificially lose profits for the sake of global MC-strategy.

f) Trespassing those various interdictions would expose MC to sanctions and damage its public image. But even where a profit-maximizing manoeuvre could be legally effected, MC frequently will feel inhibited and will refrain from acting. In the tax area, for example, the dividing line between legal avoidance and illegal evasion is sometimes blurred. A tax avoidance scheme, such as the use of financial affiliates in odd places like Liechtenstein may legally be unobjectionable and provide short-term advantage, but it may also raise suspicions, entail stricter enforcement and eventually turn out in permanent damage and financial loss.

V. CONCLUDING REMARKS

At the end of this study, we like to make a few final remarks. The first warns against an improper interpretation of our analysis whereas a second series of remarks draw attention to the as yet unbridgeable gap between the attempts at world-wide policy formulation and implementation by MC on the one hand, and the legitimate interests and objectives of the various nation-states involved, on the other hand.

a) We have repeatedly stressed that the theoretical blueprints of opportunities inherent in multinationality, are far from being fully practiced, mainly because of the large number of restrictions imposed by governments. It should also be reminded, that the schemes outlined in Chapter III will not appeal to all MC in the same fashion. Thus, available evidence also shows that intra-MC finance only represents a minor part of the sources of funds of the typical SUB while the major portion derives from host-country sources, viz. (mainly) from retained profits and depreciation allowances besides local borrowing. While a more aggressive drive in the future towards integrated financial management by several of the MC could affect somewhat the proportions involved, it appears unlikely that, on the average, intra-MC finance would become the major source of funds for SUB ⁽²⁹⁾.

The great disparity in the technological, commercial and legal framework and in the international involvement of MC is such that we

(29) See BROOKE and REMMERS, especially p. 155.

could, at best, only describe in general outline, the various techniques used, with the proviso that their actual implementation will to some extent depend on the specific circumstances of each MC.

The will to act multinationally is another obvious prerequisite for entering the integrated multinational financial game. In this respect it is worth mentioning that, as Stobaugh suggests⁽³⁰⁾ there may be a « threshold size » below which internal constraints dissuade MC from entering, whereas, among the multinational giants, sheer size does no longer allow to maintain strictly centralized controls. Such reversal towards more decentralization is apparently rationalized by the fact that the financial benefits that would materialize under an integrated approach do not match the impairment of administrative efficiency which excessive centralization would entail.

b) This leads on to the second series of remarks. We have refrained, in this article, from explicitly positing a definition of the multinational company. In the Introductory Remarks, however, we implicitly defined the MC as a company with several affiliates abroad. At this juncture we wonder whether the definition of the genuine MC should not be cast in more subjective terms. A company with affiliates abroad would then go multinational whenever it would start viewing its international operations as interrelated parts, geared to the maximum results obtainable within the group as a whole. Having adopted this line, the MC would then, when useful, plan its production, marketing and financing on a truly international and perhaps worldwide basis. One of the important side-effects of this option, if consistently applied, would be the dilution of allegiance which the MC may have felt vis-à-vis host-countries and even vis-à-vis the home-country.

The variety of methods, surveyed in the present article, in itself suggests that many companies are rapidly conforming to the latter definition of multinational companies. There is also some evidence that US companies were participating in the 1971-flight from the US-dollar; in doing so, they implicitly view US-dollar assets as one

(30) See Robert STOBAUGH, Jr. « Financing Foreign Subsidiaries of US Controlled Multinational Enterprises », *Journal of International Business Studies*, Summer 1970, p. 43-64. Conducting in-depth interviews with 39 US-controlled MC, Stobaugh found that the small firms typically leave wide latitude to their foreign SUB managers. Medium-sized firms whole-heartedly adopt the system optimization approach, although, surprisingly, they are reluctant to use intra-MC receivables as financing tools. The large firm, finally, leans towards the system optimization but is too large and complex to implement it (p. 53); it tends to impart a strong equity base to the foreign SUB and to use a large variety of financial sources. The typical MC in each size category, shows the following profile :

	foreign sales	as % of total sales	manufacturing in number of foreign countries
small MC	\$ 50 mln	18	8
medium-sized MC	\$ 200 mln	29	14
large MC	\$ 1 bln	30	21

unprivileged species among many different assets and in pursuing the world-wide profit goal of the company, they take the breach of allegiance vis-à-vis the home-country in stride⁽³¹⁾.

c) This line of reasoning — and speculation — brings again into the open the congenital contradictions of MC in their relationship to nation-states. Several authors have drawn attention to the dilemma of the MC, expected to pledge its (normally conflicting) allegiance both to the home-country and to (several) host-countries⁽³²⁾. We would like to go even a step further and speak about a « trilemma » — if this neologism were to exist. As a matter of fact, the logical development curve of the MC leads towards a truly internationalized strategy and philosophy and a stage where the allegiance vis-à-vis the home-country is loosened and where other features of the company, such as the geographical origin of its managers and shareholders increasingly become international — or, vis-à-vis, say the U.S. home-country, « denationalized ». — On the other hand, the host-countries and the home-country do exist as nation-states, and nobody disputes the right of the Central Bank of a given country to take action against the speculative international money-transfers by MC, if the latter threaten the domestic currency and hence the well-being of millions of people.

We have no intention to discuss how this « trilemma » can be solved, if at all. Our only concern in drawing attention to the basic ambiguity of MC is to link the technical analysis in this paper to the more general « political » problem of the incongruity between MC and nation-states.

And to remind that, as long as nation-states exist, the cosmopolitan tendencies of MC are bound to further evoke the vigilance of governments and to impose on the MC a continuous effort to remain highly flexible in a game, that involves many variables, that are subject to change and are manipulated by governments in a great many countries.

(31) *Morgan Guarantee Trust*, in its « World Financial Markets », August 20, 1971, p. 2 estimated the short-term capital flows out of the USA both by US residents and foreigners, in 1971, until August, 15 at \$13 bln — or more than half of the Balance of Payments Deficit, on an official settlement basis, for the same period. Leads and lags were said to be the major channel for fleeing the dollar. See also R.B. FITZSIMONS, « Who are the Currency Speculators ? », *The Banker*, Nov. 1971, p. 1277-83 interviews with a great many MC-officials revealed the widespread occurrence of exchange transactions motivated by currency uncertainties. It was stressed however, that the MC involved acted on protective grounds, in order to ward off losses, such as those arising from short positions in revaluation-prone currencies.

(32) « One hundred percent ownership makes them (= the SUB) American in one view; incorporation under the laws of Belgium, Britain or Canada makes them Belgian, British or Canadian under another ». Charles P. KINDLEBERGER, « Power and Money: The Politics of International Economics and the Economics of International Politics », London, 1970, p. 183.

II. - ETUDES ET COMMENTAIRES

Etudes pratiques

10834

tiré de *La Semaine Juridique*, Edition Commerce et Industrie,
II, 10834, 4 janv er 1973.

L'imposition des profits des groupes multinationaux

par

A. CHAMBAULT et G. DALIMIER

SOMMAIRE

	N ^{os}		N ^{os}
Introduction	1 à 4	A. — Imposition des exploitations directes étrangères sur leurs résultats : régime du bénéfice mondial	13 et 14
I. — Le principe de l'autonomie fiscale d'entreprises juridiquement distinctes et ses correctifs	5 à 11	B. — Imposition des exploitations indirectes étrangères sur les produits rapatriés : notion de crédit d'impôts étrangers	15 à 17
A. — Régime des sociétés mère et filiales	6		
B. — Consolidation fiscale et notion de groupe	7 à 11	III. — Régime du bénéfice consolidé : imposition sur une base mondiale de la société chef de groupe	18 à 25
II. — Le principe de la territorialité de l'impôt et ses correctifs	12 à 17		

Introduction

1. — En France, comme dans la plupart des pays industrialisés, le droit des affaires est en passe de s'enrichir d'une branche nouvelle : le droit des groupes de sociétés.

Le droit ne crée pas ; il constate, définit et organise. Face au phénomène moderne du développement et de la prolifération des *groupes* industriels et commerciaux, les juristes ne peuvent étudier plus longtemps l'obligation qui leur incombe d'en admettre l'existence, d'en préciser la nature et les contours, de résoudre les problèmes multiples qui en découlent.

Si, dans certaines disciplines relevant du droit privé, on peut concevoir que le droit des groupes s'élabore sous la forme de solutions jurisprudentielles, — la loi n'intervenant que pour consacrer ou corriger les résultats d'une lente maturation issue de la pratique, — en revanche la création des règles du droit public nécessite généralement l'intervention du législateur ou du pouvoir réglementaire, surtout lorsqu'il s'agit d'interdire ou de contraindre.

Il n'est donc pas surprenant de constater que, dans la plupart des pays où le phénomène revêt quelque importance, c'est le droit public, et plus particulièrement le droit fiscal, qui s'est le premier emparé de la notion de groupe pour en tirer des conséquences précises, sur le fondement de critères qui lui sont propres et restent distincts de ceux éventuellement utilisés par le droit privé.

Une démarche logique consiste donc à étudier, en guise d'introduction au droit des groupes et sans préjuger son évolution à venir, les incidences de la fiscalité sur le comportement de ces entités encore mal définies qui caractérisent l'économie du siècle présent.

2. — Au demeurant, les problèmes fiscaux les plus ardu

sont ceux qui concernent les groupes *multinationaux*, c'est-à-dire composés de sociétés dont les sièges et les activités sont répartis entre plusieurs territoires politiquement indépendants. Pour les résoudre, il faut non seulement combiner entre elles les dispositions de plusieurs législations fiscales nationales, mais consulter également, lorsqu'il en existe, des conventions internationales.

Les réflexions qui suivent sont consacrées aux problèmes touchant l'imposition des profits, à l'exclusion de ceux relatifs aux taxes sur le chiffre d'affaires et aux droits d'enregistrement frappant les actes de sociétés.

Après avoir reconnu et recensé les obstacles que le principe de l'autonomie fiscale des entreprises oppose à la construction d'un système rationnel d'imposition nationale des profits des groupes, on examinera la portée et l'efficacité des différentes solutions qui ont été proposées, en France et à l'étranger, pour corriger les conséquences de la territorialité de l'impôt et adapter la fiscalité au phénomène de l'économie multinationale.

3. — L'impôt supporté par les produits des capitaux investis ne devrait pas dépendre des filières de placement suivies au sein d'un groupe de sociétés. La fiscalité ne devrait pas constituer un obstacle à la libre circulation des capitaux en rendant prohibitif le coût des transferts de bénéfices d'une entité à une autre, d'un pays à un autre. La réalisation de cet optimum ne peut se faire que si des aménagements sont apportés aux principes de base relatifs à la personnalité fiscale des entreprises et à la souveraineté fiscale des Etats.

4. — Le caractère autonome et pragmatique du droit fiscal permet de poser les conditions d'une imposition rationnelle et si possible simple des grands ensembles économiques et financiers qui sont confrontés à trois ordres de problèmes :

- faire masse des profits et des pertes de leurs diverses exploitations directes et indirectes tant nationales qu'étrangères ;
- ne supporter l'impôt qu'une seule fois sur les bénéfices réalisés et distribués par ces diverses entités ;
- disposer d'une parfaite fluidité des capitaux à l'intérieur du groupe et notamment pouvoir réinvestir, sans obstacle fiscal, les profits retirés de l'activité de ces mêmes entités.

I. — Le principe de l'autonomie fiscale d'entreprises juridiquement distinctes et ses correctifs

5. — Le régime d'imposition des sociétés de capitaux est généralement basé sur le principe que chaque entité juridique doit constituer un sujet fiscal distinct.

Or, les liens de filiation entre sociétés ne cessent de s'étendre, ce qui entraîne un transfert du produit des participations à travers plusieurs patrimoines de personnes morales distinctes avant de parvenir aux actionnaires personnes physiques. Le problème d'un cumul d'imposition se pose ainsi pour les profits qu'une filiale engendre par son activité et qui sont distribués.

A. — Régime des sociétés mère et filiales.

6. — Une pareille situation présenterait de tels inconvénients que, dans la plupart des pays, des dispositions ont été prises pour atténuer, voire pour supprimer la double imposition, dispositions qui se traduisent par la mise en place d'un régime particulier pour la société mère et ses filiales, et dont l'application est toujours subordonnée à une participation minimale. Les techniques diffèrent ; l'idée générale reste que les produits transférés ne doivent être taxés qu'à un seul niveau, soit chez la filiale, soit chez la société mère.

B. — Consolidation fiscale et notion de groupe.

7. — La double imposition est radicalement évitée — c'est une évidence — lorsqu'il y a unité fiscale. La consolidation fiscale place le groupe dans la même situation fiscale qu'une société intégrée.

Le droit fiscal entend ainsi marquer son autonomie par rapport aux qualifications juridiques imposées par des considérations d'intérêts et reconnaître la réalité économique du groupe en tant que sujet fiscal distinct, se substituant aux diverses sociétés qui le composent et qui perdent toute personnalité fiscale. La société mère, considérée comme exerçant directement et par elle-même les activités de ses filiales, peut fusionner leurs résultats avec les siens propres dans une déclaration unique dite consolidée.

8. — L'intérêt pour le groupe réside essentiellement dans une réduction des bases de l'impôt :

— les pertes des sociétés déficitaires membres du groupe sont immédiatement et totalement imputées sur le bénéfice global consolidé, alors que le principe de l'autonomie fiscale, auquel le régime mère et filiales ne saurait porter atteinte, s'oppose à toute déduction, chez la société mère, des pertes subies par ses filiales ;

— le transfert des dividendes des filiales à la société mère se fait en franchise d'impôt. D'une façon générale, les mouvements de capitaux s'effectuent librement des filiales à la société mère ou inversement, sans donner lieu à l'application de dispositions tendant à assimiler, dans certaines conditions, de tels transferts de capitaux, ou les intérêts qu'ils procurent, à des distributions de bénéfices sociaux ;

— l'Administration ne saurait non plus considérer que, dans un tel cadre, il puisse y avoir, à l'occasion de transactions intersociales à caractère commercial, un quelconque transfert

de bénéfices occultes, puisque ces opérations se trouvent éliminées dans le calcul de la base globale d'imposition.

Toutefois ce système, pouvant représenter un idéal fiscal, ne va pas sans susciter des conflits d'intérêts entre actionnaires minoritaires et actionnaires majoritaires des sociétés dont les résultats sont confondus avec celui de la société chef de groupe.

9. — Le problème doit être résolu par une répartition des charges fiscales entre les diverses sociétés, voire par la conclusion d'un contrat entre les organes de direction de la société dominante et de la filiale. Un tel contrat altère profondément le pacte social de la société dominée en ce sens qu'il prévoit le transfert à la société dominante de la totalité des résultats de la société dominée. Les actionnaires minoritaires se voient octroyer une compensation équitable mais perdent, par là-même, leur qualité d'actionnaire au sens où notre droit entend ce terme. Le problème ne reçoit pas toujours de solution satisfaisante et les tribunaux sont souvent amenés à intervenir. Aussi le droit fiscal n'admet-il le régime d'imposition globale du groupe que lorsque la société mère détient le contrôle effectif des sociétés affiliées, ce qui implique, dans tous les cas, une participation nettement majoritaire.

10. — La prise en considération, sur le plan fiscal, de l'entité économique formée par le groupe a entraîné une prise de conscience des juristes, qui ont entamé une « course à la modernisation du régime des sociétés ». C'est ainsi que certaines législations permettent de faire échec au concept de la société entièrement maîtresse de son destin et valident la conclusion d'accords entre sociétés en vue d'entraîner un transfert de l'une à l'autre des droits et responsabilités des organes dirigeants. Mais un tel déplacement implique toujours la reconnaissance de liens étroits entre les entreprises. C'est le concept du groupe qui repose sur le pouvoir exercé par la société mère ; il s'apparente au critère de la consolidation fiscale en ce sens que l'on y retrouve les mêmes notions de domination, de contrôle sur les sociétés membres.

11. — Il reste que le régime d'imposition du groupe ne peut être étendu aux sociétés filiales étrangères du fait qu'il ne peut avoir une incidence sur les droits pécuniaires des actionnaires minoritaires de ces sociétés. Un tel système reste limité aux filiales nationales et le problème de la consolidation des résultats reste entier sur le plan international.

II. — Le principe de la territorialité de l'impôt et ses correctifs

12. — Le principe de la territorialité de l'impôt découle de la souveraineté des Etats qui, en matière de réglementation fiscale, disposent d'une large autonomie technique. L'autonomie technique est notamment réalisée dès lors qu'un système fiscal contient en lui-même toutes les règles nécessaires à sa mise en œuvre et qu'il est seul applicable dans un domaine territorial déterminé.

Si donc les revenus réalisés sont distribués dans un autre pays, ils sont à nouveau passibles de l'impôt. Il y a donc concurrence de deux législations fiscales à propos d'une même matière imposable, dont le résultat est un cumul d'impôts. Dès lors, pour mettre fin à un phénomène aussi inopportun, il faut parvenir, entre Etats, soit à un partage de la matière imposable, soit à un partage de l'impôt. C'est l'objet des conventions fiscales internationales qui peuvent être conclues lorsque les cas de double taxation ont été décelés avec précision ; mais ces conventions ne couvrent pas toujours tous les prélèvements fiscaux et en particulier ceux exercés par chaque Etat souverain au moment de la réalisation des bénéfices.

Cette constatation explique les dispositions qui ont été prises dans la plupart des pays industrialisés ; elles tendent toutes à supprimer les rémanences d'impôts susceptibles de s'opposer à la poursuite de l'expansion économique des groupes internationaux.

A. — Imposition des exploitations directes étrangères sur leurs résultats : régime du bénéfice mondial.

13. — Une société et ses succursales forment sur le plan juridique une seule et même personne morale, et il est, sur le plan fiscal, fait masse des résultats nationaux taxés une fois au siège.

En ce qui concerne les résultats des exploitations directes étrangères, le principe de la territorialité, qui est à la base de l'impôt français sur les sociétés, a pour effet de distraire ces résultats du bénéfice taxable au siège de la société. De ce fait, les pertes étrangères ne sont pas déductibles, et les bénéfices étrangers ne sont pas imposables au siège (le rapatriement des profits d'une succursale étrangère ne représente en principe qu'un transfert de fonds sans que l'on puisse y attacher le caractère d'une distribution, sauf dispositions contraires de la législation interne ou des conventions bilatérales). Dans de nombreux pays étrangers, au contraire, l'unité juridique que forment la société et ses succursales même étrangères a conduit le législateur à adopter le principe de la taxation globale des résultats du siège et de ses diverses exploitations directes nationales et étrangères. C'est la notion d'imposition sur le *bénéfice mondial*, qui fait échec au principe de la territorialité de l'impôt, et cette notion est maintenant presque universellement appliquée.

14. — Les modalités de rattachement au bénéfice national des résultats réalisés dans des établissements étrangers sont pratiquement analogues dans les diverses législations.

C'est ainsi que le bénéfice étranger doit être calculé d'après les règles fiscales du pays du siège pour que le résultat d'ensemble soit homogène. Pour éviter une double taxation en raison du droit d'imposition privilégié que détient le pays où le revenu est créé, la société se voit accorder un crédit sur l'impôt dû au siège, au titre de l'impôt déjà supporté sur ses revenus étrangers. L'imputation de l'impôt étranger est cependant plafonnée en fonction du taux de l'impôt du pays du siège, en vue d'éviter qu'elle n'aboutisse à un transfert de charge des budgets étrangers sur le budget national. L'impôt n'est ainsi supporté qu'une seule fois, mais au taux le plus élevé (1).

La notion d'imposition sur le bénéfice mondial offre la possibilité d'imputer les pertes des *succursales étrangères* sur les profits de la société, mais cette solution est imparfaite car un groupe multinational reste tributaire de réalités d'ordre économique, politique, financier qui conditionnent sa structure juridique. En particulier, l'intervention à l'étranger par des *exploitations indirectes*, filiales de la société chef de groupe, peut présenter un intérêt indéniable, intérêt souvent renforcé par les avantages et les encouragements, ingénieux ou attrayants, offerts par certains pays.

B. — Imposition des exploitations indirectes étrangères sur les produits rapatriés : notion de crédit d'impôts étrangers.

15. — Certaines législations atténuent les effets de la double taxation en appliquant le régime des sociétés mère et filiales aux dividendes d'origine étrangère. D'autres vont plus loin et

confèrent un privilège aux sociétés holding en les exonérant de toute imposition sur les bénéfices et sur les distributions.

Enfin, certains pays limitent les effets de la double taxation par l'imputation, sur l'impôt qu'ils perçoivent du chef des revenus rapatriés, d'une partie de l'impôt étranger. Cette technique d'imposition est simple dans le cas de succursales étrangères dont les revenus sont soumis annuellement et intégralement à l'impôt du pays de rattachement. Il en va différemment pour les filiales étrangères dont les bénéfices, en raison de leur autonomie financière et du principe de la territorialité de l'impôt, ne sont appréhendés par la société mère qu'à l'occasion de leur distribution. La taxation dans le pays de rattachement intervient donc à ce moment et dans la limite des sommes distribuées. Il en résulte qu'un crédit d'impôt équitable doit, dans le cas de filiales étrangères, distinguer entre, d'une part les impôts supportés, lors de la distribution, par la société mère bénéficiaire du revenu et, d'autre part, les impôts étrangers payés par la filiale étrangère lors de la réalisation de son bénéfice : une partie seulement de ces derniers impôts peut être considérée comme supportée par la société mère sur les dividendes reçus de la filiale. Il s'agit d'un jeu assez complexe, souvent assorti de limitations, de conditions de participation minimale de la société mère dans le capital de la filiale, de la prise en considération du degré de filiation... C'est ainsi que certains impôts sur les bénéfices prélevés dans le pays d'origine au niveau de filiales peuvent ne pas donner lieu à imputation sur l'impôt de la société mère.

16. — Même s'il ne supprime pas entièrement la double taxation, ce système présente, pour la société mère, l'avantage de lui permettre de récupérer sous forme de crédit une partie au moins de l'impôt étranger prélevé au niveau de la réalisation du bénéfice d'une entité étrangère juridiquement distincte. Un premier objectif est donc atteint. Et l'on peut aussi avancer qu'à l'intérieur d'un tel groupe, la circulation des capitaux est, du point de vue fiscal, facilitée.

Mais la difficulté reste entière en ce qui concerne les déficits d'exploitation de filiales étrangères qui ne sont pas déduits de l'impôt global du pays de rattachement, contrairement aux pertes d'entités étrangères dénuées de personnalité juridique lorsqu'un régime d'imposition sur le bénéfice mondial est appliqué dans le pays du siège de la société.

17. — Avant de poursuivre l'étude des conditions de réalisation d'une meilleure neutralité fiscale, on doit noter que les groupes multinationaux savent tirer parti des conséquences de la différence de traitement fiscal entre les succursales et les filiales étrangères.

Le fait, par exemple, que le revenu d'une filiale étrangère n'est imposable dans le pays de rattachement que lorsque les dividendes y sont perçus, permet d'en calculer le montant et de choisir le moment du paiement en fonction des résultats globaux de l'entreprise multinationale et de sa politique financière. Il peut notamment être intéressant de différer le paiement des dividendes de filiales, soit pour assurer à une exploitation indirecte étrangère un développement plus rapide par réinvestissement de ses bénéfices (l'autofinancement étant d'autant plus grand que la charge fiscale locale est moins élevée), soit lorsque l'entreprise multinationale doit éponger un déficit d'exploitation de l'une de ses succursales (2). Dans

(2) Il faut considérer que la distinction entre revenus rapatriés et revenus réinvestis sur place a été atténuée aux Etats-Unis depuis la loi du 16 octobre 1962 qui tend à distinguer entre les « bons » revenus découlant d'opérations commerciales normales, et les revenus « suspects » prélevés sur un point quelconque du circuit commercial par des filiales situées dans un pays refuge, les revenus « suspects » étrangers non distribués étant imposés à l'impôt américain. En revanche, le statut particulier accordé aux « Domestic International Sales Corporations » (DISC) s'analyse comme une véritable exonération fiscale de nature à stimuler les exportations mais pouvant aussi permettre à ces sociétés de jouer le rôle de plate-forme financière.

(1) Cependant, aux Pays-Bas, la règle est de ne pas faire supporter un complément d'impôt néerlandais sur le bénéfice de l'établissement stable étranger même si le taux de l'impôt étranger est plus faible ; cette solution va donc au-delà du simple crédit d'impôt.

ce cas, la déduction du déficit étranger réduit en effet le montant de l'impôt domestique et risque de priver la société mère de la possibilité d'utiliser à plein son crédit d'impôts étrangers.

On ne s'étendra pas davantage sur les très larges possibilités que leur vocation internationale offre à ces sociétés en matière fiscale en leur permettant de profiter du fait que le droit fiscal ne s'est pas affranchi complètement de concepts juridiques qui s'analysent, du point de vue économique, comme de pures fictions. Mais la réalisation d'un tel optimum fiscal de groupe va au-delà d'une neutralité fiscale souhaitable qui ne paraît pouvoir être obtenue que dans la mesure où les filiales nationales et étrangères de la société chef de groupe sont traitées sur le même pied que les succursales, c'est-à-dire comme de simples départements de la société chef de groupe. Ce principe est le fondement du régime français dit *d'imposition sur le « bénéfice consolidé »*.

III. — Régime du bénéfice consolidé : imposition sur une base mondiale de la société chef de groupe

18. — Ce nouveau dispositif fiscal destiné à faciliter l'imposition des entreprises françaises à l'étranger et à supprimer les impositions formant double emploi à l'intérieur d'un groupe a été introduit par l'article 22 de la loi du 12 juillet 1965 (J.C.P. 1965, 77019) ; son application est facultative mais requiert un agrément spécial (3). Il s'inspire du régime d'imposition des sociétés de personnes pour lesquelles le droit fiscal fait abstraction de leur personnalité en soumettant directement à l'impôt les membres de ces sociétés à raison de la part des résultats sociaux correspondant à leurs droits. *C'est le principe de la consolidation proportionnelle qui introduit une innovation en substituant à la notion d'imposition de groupe celle de la société chef de groupe.*

19. — Mais l'intérêt de ce régime est que, contrairement à la notion d'imposition des groupes de sociétés et à celle même des sociétés de personnes, il n'est pas nécessaire de faire abstraction de la personnalité fiscale des sociétés pour permettre à la société chef de groupe de faire masse de ses résultats mondiaux. Le fait pour la société mère de reprendre dans ses propres résultats une partie des résultats de ses filiales ne modifie en rien leur situation fiscale. Les sociétés, nationales ou étrangères, ainsi consolidées continuent donc d'établir leurs déclarations de résultats dans les conditions habituelles et le montant de leur imposition dans le pays où elles sont implantées continue d'être déterminé conformément aux dispositions de la loi fiscale dont elles relèvent.

Quant à la société chef de groupe, sa base d'imposition en France est une somme algébrique comprenant, outre ses propres résultats et ceux de ses « exploitations directes » françaises et étrangères, repris en totalité, une part proportionnelle à ses droits dans les résultats de chacune de ses « exploitations indirectes », c'est-à-dire de ses filiales ou sous-filiales françaises ou étrangères. Deux séries de correctifs doivent toutefois être apportés à ces résultats :

— les uns résultent de la nécessité d'établir le résultat consolidé en conformité avec les règles du Code général des impôts français. Ce rattachement aux règles d'assiette de l'impôt appli-

cables dans le pays du domicile de la société est d'usage très général en ce qui concerne les établissements à l'étranger soumis à un régime d'imposition sur le bénéfice mondial. L'obligation est la même dans le dispositif fiscal français en ce qui concerne les filiales étrangères, pour la part de leurs résultats qui entrent dans la détermination du résultat d'ensemble de la société mère. Cette dernière bénéficie ainsi, quelles que soient les particularités des législations étrangères, des dispositions du droit français en matière d'amortissements, de provisions, de frais généraux, de plus-values et moins-values de cession...

— d'autres correctifs résultent du mécanisme même de la consolidation fiscale qui entraîne l'annulation des comptes faisant double emploi, des comptes retraçant des distributions de revenus et, d'une façon générale, des conséquences fiscales des transferts entre sociétés apparentées, tant françaises qu'étrangères, pour la part de leurs résultats consolidés.

20. — Le cumul d'imposition est évité par le jeu d'un crédit d'impôt calculé sur la base des prélèvements fiscaux tenant lieu de l'impôt français sur les sociétés, supportés, à tous les stades, par les bénéficiaires ou les revenus des entités du groupe. L'imputation de l'impôt étranger est plafonnée pays par pays, en fonction du taux de l'impôt français, sans qu'il soit possible actuellement à la société mère d'opter pour un système de limitation générale qui offrirait l'avantage de pondérer les impôts étrangers entre eux lorsqu'ils sont de taux différents et pour certains supérieurs à l'impôt français.

21. — Le principe de la reprise des résultats, positifs et négatifs, dans la proportion des droits sociaux de la société mère permet un très net élargissement de la base mondiale d'imposition puisque la condition de l'exercice d'un contrôle n'est pas requise. Le régime du bénéfice consolidé offre donc l'avantage de régler de façon satisfaisante les problèmes d'imposition tels qu'ils ont été évoqués au début de cette étude sans introduire, à l'égard des autres actionnaires des sociétés apparentées, les contraintes d'un régime d'unité fiscale. Sur le plan juridique, il ne nécessite pas la recherche de solutions à apporter aux problèmes que peut créer l'existence, au sein du groupe, d'intérêts minoritaires. En effet, le bénéfice consolidé n'a aucune incidence sur les droits pécuniaires des actionnaires minoritaires des sociétés, tant nationales qu'étrangères ; il ne leur nuit ni ne leur profite. L'égalité entre actionnaires au sein de la société qui se définit comme une vocation à un partage égal, sous réserve d'inégalités statutaires permises par la loi, des résultats nets de la société se trouve sauvegardée puisque la somme à répartir entre eux, après paiement de l'impôt, est la même que celle qui aurait pu être répartie si la société n'avait pas eu parmi ses actionnaires une société admise au régime du bénéfice consolidé.

22. — Les rapports entre les organes de direction de la société mère et de la filiale n'ont donc pas à être régis par contrat puisqu'en lui-même ce régime fiscal ne peut être générateur de conflit d'intérêts entre actionnaires. Aussi laisse-t-il toute liberté aux juristes, préoccupés à juste titre de donner un caractère certain à diverses formes de relations entre sociétés affiliées, mais trop enfermés dans l'idée que le déplacement des responsabilités et prérogatives d'une entreprise à une autre ne peut se faire qu'au sein du groupe préalablement doté d'un statut bien défini.

23. — L'exemple des pays qui ont pris en ce domaine une avance décisive ainsi que les divers projets de textes connus prouvent qu'un tel statut est toujours établi sur une base restrictive sans tenir vraiment compte des réalités industrielles. L'exemple fiscal français montre qu'il est aussi possible, sur un plan juridique, de consacrer une solution souple qui, n'achoppant plus sur des problèmes de définition, permettrait

(3) Le droit fiscal français admet ainsi la coexistence de deux systèmes : celui de la territorialité, de droit commun, et celui du bénéfice assis sur une base mondiale, facultatif, pour lequel l'entreprise à vocation internationale a la faculté d'opter s'il lui est profitable. La loi française permet même aux entreprises de choisir entre l'imposition sur le bénéfice mondial qui groupe les seuls résultats des établissements étrangers n'ayant pas de personnalité juridique et le bénéfice consolidé, objet de cette étude, qui groupe l'ensemble des exploitations directes et indirectes tant françaises qu'étrangères.

aux sociétés de s'organiser dans un cadre purement contractuel et de fixer tant les pouvoirs de la société dite dominante que les garanties offertes en contrepartie aux actionnaires minoritaires.

24. — On soulignera enfin que le régime du bénéfice consolidé est, en matière fiscale et financière, un important facteur de moralisation auquel les sociétés multinationales, soucieuses de donner d'elles-mêmes une image favorable, et leurs gouvernements ne peuvent rester insensibles.

C'est ainsi que, sous ce régime, les profits substantiels nets d'impôts locaux, réalisés par les sociétés de commercialisation intermédiaires (souvent domiciliées dans des paradis fiscaux) qui ont pour objet de moduler les prix de vente, sont repris dans les résultats de la société mère française et passibles de l'impôt sur les sociétés. Il en va de même pour les versements, par les filiales, de dividendes, redevances ou autres

produits à des sociétés financières bien localisées, en l'absence même d'une remontée à la société mère. En revanche, les conséquences fiscales des transferts de fonds ou de bénéfices d'un pays à un autre entre sociétés apparentées sont neutralisées, qu'il s'agisse des prix de cession ou des variations de change.

25. — Dans les limites de cette imposition globale, l'optimisation fiscale ne s'analyse donc plus comme l'exploitation systématique des avantages offerts par la multinationalité — d'un point de vue fiscal on devrait dire la *multiterritorialité* — c'est-à-dire l'utilisation trop habile de la disparité des réglementations territoriales.

En ce sens, l'importante innovation française en matière d'imposition des groupes internationaux aurait sa place dans le code déontologique — ensemble de règles cohérentes d'un Etat à l'autre — que les sociétés multinationales devraient être astreintes à respecter.

Jurisprudence

Droit commercial

10835 FAILLITE - REGLEMENT JUDICIAIRE - LIQUIDATION DES BIENS. — Syndic. Action en justice. Responsabilité civile. Préjudice causé à certains créanciers (oui). Préjudice causé à tous les créanciers (non). Qualité pour agir (non). Irrecevabilité.

Cass. com. 2 mai 1972 ; Benazeth et Dureuil c. Banque N...

Ayant estimé, dans l'exercice de son pouvoir souverain d'appréciation, que le préjudice dont la réparation était réclamée avait été subi non par l'ensemble des créanciers composant la masse mais seulement par une partie de ceux-ci, une cour d'appel, qui n'est pas sortie des limites du litige et ne s'est pas contredite, a décidé à juste titre que les syndics étaient sans qualité pour agir au nom de la masse en responsabilité contre des banques qui avaient prolongé abusivement la vie commerciale d'une société.

Un arrêt déclare donc à bon droit que le syndic de la faillite d'un commerçant n'a qualité pour agir en responsabilité contre un tiers dont les agissements ont permis à ce commerçant d'exercer ou de poursuivre une activité dommageable pour ses créanciers que si ces agissements ont été la source d'un préjudice subi par tous les créanciers dans la masse, ce qui n'est point le cas lorsque les tiers responsables sont également créanciers dans la masse.

ANNOTER : J.-Cl. Form. Proc. (Part. alph.) Fasc. Règlement judiciaire - Liquidation des biens. — J.-Cl. Commercial, Anciens Art. 437 à 614²⁰, Loi du 13 juillet 1967, Fasc. B30. — J.-Cl. Droit des entreprises, Fasc. 340.

LA COUR ; — Sur le moyen unique, pris en ses diverses branches : — Attendu qu'il est reproché à l'arrêt infirmatif attaqué (Aix-en-Provence, 3 juillet 1970) d'avoir déclaré irrecevable l'action intentée par les syndics de la faillite de la Société « Compagnie française d'équipement électrique et gazier » (C.O.F.E.G.), agissant au nom de la masse des créanciers, et tendant à voir condamner sur le fondement de l'article 1382 du Code civil, la Banque N... à supporter les pertes subies par la Société C.O.F.E.G. pendant les trois années ayant précédé le prononcé du règlement judiciaire de ladite société (20 décembre 1966) — règlement judiciaire converti par la suite en faillite — alors, selon le pourvoi, que l'action en responsabilité engagée par un syndic contre une banque qui a

prolongé abusivement la vie commerciale d'une société et aggravé ainsi le passif est, en elle-même, recevable ; que cette action des syndics, non limitée par la loi, est ouverte dès qu'un préjudice est subi par l'ensemble des créanciers constituant la masse et parallèlement privés du droit de recouvrer individuellement leur créance, et que, si cette action individuelle reste ouverte de manière exceptionnelle lorsque les intérêts de la masse sont divisés au point d'exclure l'unité d'action, l'arrêt a commis une erreur de droit en déniant l'existence d'un intérêt commun du fait que cinq créanciers étaient « fautifs », étant donné que, si leur faute était telle qu'ils ne pouvaient prétendre à une créance de type frauduleux et nulle d'une nullité d'ordre public, ils n'étaient plus créanciers dans la masse qui agissait alors tout entière et indistinctement, et s'ils demeuraient créanciers, ainsi que l'impliquait leur admission au passif de la C.O.F.E.G., cela ne leur interdisait nullement, contrairement au moyen soulevé d'office par la Cour d'appel, de payer comme tiers fautifs ce qu'ils devaient, tout en réclamant leurs dividendes, toute compensation étant simplement exclue, si bien que le système de l'arrêt incitant des débiteurs à se prévaloir de leur faute ou de leur fraude et condamnant deux cent quatre-vingt-cinq créanciers à introduire deux cent quatre-vingt-cinq procès contre trois banques distinctes — ce qui conduit à la négation de l'exercice des droits et actions en justice — est en toute hypothèse entaché de contradiction et dépourvu de base légale ; — Mais attendu qu'après avoir déclaré à bon droit que le syndic de la faillite d'un commerçant n'a qualité pour agir en responsabilité contre un tiers dont les agissements auraient permis à ce commerçant d'exercer ou de poursuivre une activité dommageable pour ses créanciers, que si ces agissements ont été la source d'un préjudice subi par tous les créanciers dans la masse, la Cour d'appel constate qu'Ordioni, chef-comptable de la Société C.O.F.E.G., admis au passif chirographaire de la faillite, a personnellement contribué à l'établissement de faux bilans, qu'il a lui-même révélé que le 30 juillet 1964, pour réduire le découvert obtenu par la Société C.O.F.E.G. [de la Banque N...], découvert qui dépassait largement le plafond fixé par celui-ci, ladite société a remis deux effets acceptés d'un montant total de 293.387,70 francs sans signaler, comme elle en avait l'obligation, qu'ils remplaçaient cinq effets non acceptés dont elle avait déjà été créditée, que, de son côté, la S.M.H.A., également admise au passif chirographaire de la faillite, a, en sa qualité de gérante de la Société C.O.F.E.G. depuis la constitution de celle-ci, participé à l'établissement des faux bilans et à l'escompte de lettres de change non causées ; qu'elle retient que les agissements et la connais-

Les propositions de directive de la Commission des Communautés Européennes concernant le régime fiscal des fusions et des participations internationales

ALEX JACQUEMIN
CLAUDE PARMENTIER

Extrait de la "Revue de la Banque" 1970, n. 1

Le 15 janvier 1969, deux propositions de directive ont été présentées par la Commission des Communautés Européennes en vue d'organiser un régime fiscal commun applicable aux fusions et aux prises de participation internationales¹.

Leur objectif commun est de « permettre aux entreprises de la communauté d'atteindre une dimension adaptée aux exigences d'un marché élargi et d'améliorer leur compétitivité sur le plan mondial »².

La Commission estime que les prises de participation, les fusions, scissions et apports d'actif de sociétés de nationalités différentes sont des formes de concentration qui permettent d'approcher un tel objectif.

Néanmoins, au niveau international, il existe un obstacle fiscal majeur à ce genre d'opération.

En ce qui concerne les fusions, scissions et apports d'actifs, le coût fiscal provient de ce que l'apport à une société étrangère est considéré comme entraînant la liquidation totale ou partielle de la société qui fait l'apport.

En ce qui concerne les prises de participation, la taxation successive des bénéficiaires au niveau de la filiale, puis à celui de la société mère, constitue une double imposition économique qui n'est généralement pas évitée dans les relations communautaires.

Confrontée à ces situations, la Commission rejette « l'idée d'étendre au plan communautaire les divers régimes de faveur nationaux »³ et propose

¹ Le texte de ces propositions de directive est publié au *Journal Officiel des Communautés européennes*, n° 633 du 22 mars 1969, pp. 1-9. Ces propositions trouvent leur base juridique dans les articles 100 et 189 du Traité de Rome et sont appelées à entrer en vigueur au plus tard le 1^{er} janvier 1971.

² Exposé des motifs, Doc. Com. (69) 5 final, p. 1.

³ Concernant les fusions, la Commission invoque des complications techniques tenant au fait que les solutions varieraient selon le pays d'implantation des sociétés concernées par la fusion. En outre, un tel système comporterait le risque de voir les concentrations se réaliser toujours dans le même sens, c'est-à-dire au détriment du pays ayant le régime fiscal le

plus libéral. Concernant les relations entre sociétés mère et filiale, « l'application des systèmes nationaux dans les relations internationales, lorsqu'elle existe, n'est souvent qu'imparfaite car la double imposition n'est généralement pas entièrement évitée. En outre, compte tenu des différences existant, d'une part, entre les législations nationales et, d'autre part, entre les dispositions des diverses conventions, cette solution aurait abouti à faire varier la charge fiscale grevant un dividende distribué par une société filiale à sa mère selon l'origine de ce dividende. Une telle solution serait susceptible de fausser les mouvements des capitaux qui s'investissent sous la forme de participations et donc de provoquer des distorsions car les sociétés pourraient être incitées, pour des raisons fiscales, à prendre des participations dans des sociétés de tel pays plutôt que de tel autre » (Exposé des motifs, p. 2).

SECTION I : REGIME FISCAL DES FUSIONS, SCISSIONS ET APPORTS D'ACTIF

Principes de base

Trois principes essentiels sont à la base du régime commun proposé par la Commission :

1° éliminer le coût fiscal des fusions⁴ : une fusion ne devrait par elle-même donner lieu à aucune imposition. Actuellement, « les mesures de faveur accordées dans les différents Etats lorsque la concentration s'opère entre des sociétés nationales ne s'appliquent pas lorsque l'apport est fait à une société étrangère. En pareil cas, on considère qu'il y a liquidation totale ou partielle de la société qui a fait l'apport, ce qui entraîne une charge fiscale en général très lourde »⁵ ;

2° ne pas léser les intérêts de l'Etat de la société apporteuse, en sauvegardant ses droits pour l'avenir ;

3° améliorer le régime fiscal des établissements stables, la société appor-

⁴ La notion de fusion est définie à l'article 2 de la proposition de directive. Pour la facilité de lecture, nous parlerons simplement des fusions, étant entendu que le régime proposé par la Commission s'applique également aux opérations assimilées : scissions et apports d'actif.

⁵ Exposé des motifs, p. 1.

seuls peuvent normalement se transformer en établissement stable de la société bénéficiaire de l'apport.

Chacun de ces points est commenté ci-après.

2. Plus-values des éléments d'actif de la société apporteuse et double imposition

A. PLUS-VALUES

Le problème des plus-values sur les éléments d'actifs immobilisés forme un obstacle essentiel à la concentration : s'il y a dissolution de la société apporteuse, les plus-values non réalisées deviennent immédiatement imposables dans les conditions prévues en cas de liquidation de société ; si la société apporteuse n'est pas dissoute, l'apport peut dégager une plus-value résultant de la différence entre la valeur réelle des éléments apportés et leur valeur comptable.

En outre, on aura égard à la taxation du boni de liquidation réalisé par les associés au moment où la société dissoute répartit ses avoirs : dans certains pays, en effet, le boni de liquidation est imposé dans le chef de la société dissoute et non dans celui de ses associés⁶.

En juin 1967, la Commission⁷ avait suggéré de maintenir le principe de la taxation des plus-values imposables au moment de la fusion, mais le paiement de l'impôt à l'Etat de la société absorbée se serait échelonné sur une période de dix ans. La Commission prévoyait cependant des aménagements notamment pour les immeubles non bâtis et certains éléments d'actif non amortissables.

Cette solution n'a finalement pas été retenue. La Commission lui a préféré celle du report de la taxation afférente aux plus-values, jusqu'à la réalisation effective de celles-ci. La fusion ne donnera donc lieu par elle-même à aucune imposition (article 4).

B. DOUBLE IMPOSITION

1. Participation dans le capital de la société bénéficiaire ou apporteuse

Nous visons ici l'hypothèse fréquente où l'une des sociétés est actionnaire de l'autre. Cette hypothèse soulève un problème de double imposition. En effet, les opérations d'annulation ou d'échange de titres qui ont lieu

dans le cas où la société bénéficiaire est actionnaire de la société apporteuse (ou inversement) peuvent entraîner une plus-value.

Cette plus-value est susceptible d'être imposée deux fois, d'abord au moment de l'annulation ou de l'échange des titres, ensuite lors de la réalisation effective des plus-values afférentes aux biens reçus en apport.

La Commission suggère que les plus-values dégagées par la société bénéficiaire lors de l'annulation ou de l'échange ne donnent lieu à aucune imposition (article 8, paragraphe premier)⁸.

Par contre, lorsque les opérations d'annulation ou d'échanges font apparaître une moins-value dans le chef de la société bénéficiaire, celle-ci a le droit de déduire la moins-value de son bénéfice imposable (article 8, paragraphe second).

Apports d'actif⁹

L'article 10 de la proposition de directive permet à la société apporteuse d'évaluer les titres de la société bénéficiaire reçus en contrepartie de l'apport, à la valeur réelle des biens apportés.

L'exposé des motifs¹⁰ indique exactement la raison de cette disposition : « Si les titres étaient repris à la valeur comptable des biens (apportés), les plus-values correspondantes seraient imposés deux fois, une première fois au moment de leur réalisation au niveau de la société bénéficiaire de l'apport, une deuxième fois au niveau de la société apporteuse au moment de sa liquidation ou à l'occasion de la cession des titres. »

Droit d'imposition de l'Etat de la société apporteuse

Pour sauvegarder dans l'avenir les droits de l'Etat de la société apporteuse, la proposition de directive suggère en son article 4 de subordonner le report de la taxation à deux conditions :

1° les biens faisant partie de l'apport doivent être repris dans la comptabilité d'un établissement stable de la société bénéficiaire, situé dans l'Etat de la société apporteuse ;

2° la société bénéficiaire de l'apport doit calculer, dans le cadre de cet établissement stable, les nouveaux amortissements et les plus-values ou moins-values ultérieures afférents aux biens reçus en apport, sur la valeur fiscale pour laquelle ces biens figuraient dans le bilan fiscal de la société apporteuse.

La fusion implique la remise aux actionnaires de la société apporteuse de titres représentatifs de la société bénéficiaire : cette remise ne donne lieu, en principe, à aucune imposition (V. régime de l'article 9).

L'apport d'actif est défini à l'article 2.

⁹ P. 12.

⁶ Sur les différentes législations nationales, voir J. Kauffman, « L'imposition de la coopération et de la concentration internationales », *La Fiscalité du Marché Commun*, août 1968, n° 29.

⁷ « Programme d'harmonisation des impôts directs », Com. Sec. (67) 1480 final.

En cas de réalisation ultérieure de ces plus-values, l'imposition sera ainsi effectuée par et au profit de l'Etat de la société apporteuse¹¹. Ceci implique une comptabilité particulièrement détaillée de la société bénéficiaire et notamment une ventilation adéquate des pertes et bénéfices entre ses divers établissements.

Il ne faut pas se dissimuler les difficultés, les erreurs et les possibilités de fraude liées à ce genre de ventilation.

4. *Taxation des établissements stables*

Le troisième objectif¹² que se propose d'atteindre la Commission est d'éviter la double taxation internationale résultant de l'imposition des bénéfices d'un établissement stable à la fois dans l'Etat où il est situé et dans l'Etat de la société à qui il appartient.

A court terme, la proposition de directive généralise la méthode utilisée dans la plupart des conventions préventives de la double imposition : les bénéfices de l'établissement stable sont imposés par l'Etat dans lequel est situé l'établissement et sont donc exemptés dans l'Etat de la société (article 12, §§ 1 et 2). Nous retrouvons le problème comptable évoqué plus haut.

A long terme, la Commission considère qu'il convient de centraliser l'imposition d'une société au pays de son siège¹³. Dans cette perspective, le paragraphe 3 du même article 12 prévoit la possibilité pour les sociétés d'opter pour le régime du *bénéfice mondial*. En ce cas, le droit d'imposition appartient intégralement à l'Etat de la société pour la totalité des bénéfices que celle-ci réalise, en ce compris les bénéfices réalisés par tous ses établissements stables situés dans l'un quelconque des Etats membres de la Communauté¹⁴. Sur le montant de l'impôt national frappant l'ensemble de ce bénéfice, sont imputés les impôts déjà payés dans l'Etat où est situé l'établissement stable. Sinon il y aurait double taxation.

Le régime du bénéfice mondial pose un problème dans le cas où les biens apportés à l'occasion de la fusion comprennent un établissement stable : en effet, le maintien du droit d'imposition de l'Etat de la société serait dénué de justification en cas de fusion.

¹¹ Une condition supplémentaire est prévue pour les stocks et les biens amortissables : ces biens ne peuvent être transférés dans un Etat autre que celui de la société apporteuse.

¹² Le premier objectif est d'éliminer l'obstacle que constitue le coût fiscal de la fusion (problème des plus-values, n° 2). Le deuxième objectif est de ne pas léser les droits de l'Etat de la société apporteuse (n° 3).

¹³ Autre exemple de cette tendance : l'imposition exclusive des dividendes dans l'Etat du domicile de l'actionnaire (Mémoire C.E.E. du 23 juin 1967, déjà cité ; Recommandation de la Commission fiscale de l'UNICE du 5 mai 1965).

¹⁴ Ce régime pourrait s'appliquer également, dans certaines limites, aux établissements stables situés en dehors de la Communauté.

C'est pourquoi l'article 11 prévoit que l'Etat de la société apporteuse renonce, à la date de la fusion, à tout droit d'imposition de l'établissement stable. Parallèlement, l'Etat où est situé l'établissement et l'Etat de la société bénéficiaire de l'apport appliquent le régime fiscal commun des fusions prévu par la directive, comme si le premier Etat était celui de la société apporteuse.

Comme la proposition de directive ne fixe aucune des modalités d'application du régime du bénéfice mondial, l'article 14 dispose qu'ultérieurement et en temps opportun, la Commission soumettra au Conseil des propositions en vue de déterminer et d'harmoniser ces modalités.

Enfin on relèvera le souci de la Commission d'éviter que l'établissement stable soit défavorisé par certaines législations nationales et supporte une charge fiscale relative plus lourde que celle qu'aurait supportée une société nationale exerçant la même activité (article 13). La Commission interdit aux Etats membres de traiter les établissements stables d'une société étrangère plus défavorablement qu'une société nationale ayant la même activité¹⁵.

SECTION II : RÉGIME FISCAL DES RELATIONS ENTRE SOCIÉTÉS MÈRES ET FILIALES¹⁶

Principes de base

Trois principes essentiels sont à la base du régime commun proposé par la Commission :

Parmi les autres dispositions de la proposition, citons :

1° Les prévisions ou réserves que la société apporteuse aura constituées en franchise d'impôt pourront être reprises par la société bénéficiaire de l'apport dans la comptabilité de l'établissement stable créé par la fusion : elles continueront de bénéficier de l'immunité fiscale (article 5).

2° La même règle s'applique aux déficits non encore amortis de la société apporteuse (article 6).

3° En plus du droit d'apport réduit en cas de fusions, la proposition de directive concernant les impôts indirects frappant les rassemblements de capitaux, actuellement en discussion devant le Conseil, laisse aux Etats membres la faculté de percevoir un droit de mutation en cas d'apport de biens immeubles. L'article 7 de la proposition de directive suggère qu'aucun droit de mutation ou impôt similaire ne puisse être perçu sur l'apport de tels biens ni sur les dettes dont ils sont grevés.

L'article 3 prévoit que la qualité de société mère est reconnue à toute société qui détient une participation d'au moins 20 % dans le capital d'une société d'un autre Etat membre. Les Etats membres ont la faculté de retirer cette qualité avec effet rétroactif si la participation

des sociétés, dans le chef de la société mère, les dividendes que celle-ci reçoit de ses filiales ;

2° réaliser une véritable neutralité fiscale quant à l'affectation, à la réserve ou à la distribution des dividendes reçus par la société mère. C'est le problème des retenues à la source ;

3° offrir aux sociétés mères détenant des participations très importantes la possibilité d'opter pour le régime du bénéfice consolidé, complément du régime du bénéfice mondial proposé par la Commission pour les sociétés ayant un établissement stable à l'étranger.

Chacun de ces points est commenté ci-après.

2. Double imposition économique

Depuis longtemps, les milieux communautaires sont préoccupés par le régime qu'il convient de préconiser pour les revenus distribués de sociétés. Des divergences importantes existent entre les législations nationales, quant au traitement de la double imposition et spécialement quant aux mesures d'allègement retenues par certains Etats¹⁷.

a. A vrai dire, dans le cas particulier des relations entre mères et filiales, le seul point commun aux législations nationales est le principe de l'exonération de l'impôt des sociétés pour les dividendes encaissés par la société mère. Encore convient-il d'ajouter que la durée de cette exonération varie selon les pays¹⁸.

Le projet de directive reprend le principe de l'exonération en le généralisant. L'article 4 prévoit, en effet, que les bénéfices recueillis par la société mère à titre d'associée de sa filiale ne font pas partie du bénéfice imposable.

On remarquera que l'exonération a lieu, même lorsque les bénéfices sont distribués à l'occasion de la liquidation de la filiale.

y donnant droit n'est pas conservée pendant deux ans au moins. Comme toute quantification précise de la qualité de société mère, le critère est discutable. Il semble néanmoins que dans le cadre de la dispersion actuelle des actions, une participation de 20 % assure généralement un contrôle efficace.

¹⁷ Voir A. Jacquemin et C. Parmentier, *La double imposition économique des bénéfices de sociétés et les mesures d'allègement, Vers une solution européenne*, Librairie Universitaire (VANDER), Louvain, 1968.

¹⁸ Notons le cas particulier de l'Italie : ce pays, en raison de son régime d'impôts cédulaires toujours en vigueur, connaît un système tout différent : le dividende n'est pas soumis à l'impôt sur la richesse mobilière, mais uniquement à l'impôt sur les sociétés, qui a le caractère d'un impôt complémentaire.

Comme en d'autres pays, une fraction des bénéfices distribués n'est pas exonérée dans certains pays. La Commission en a tenu compte, mais souhaite que cette fraction, lorsqu'elle est réintégrée forfaitairement dans les bénéfices imposables, ne dépasse pas 5 % des dividendes distribués. Dans certains pays, l'exonération de l'impôt des sociétés ne concerne que 90 ou 95 % des dividendes reçus : les 5 ou 10 % représentent une quote-part forfaitaire de frais de gestion et de participation.

Le projet de directive est muet quant à l'incidence des régimes de crédit d'impôt sur l'aménagement des relations fiscales entre sociétés mères et filiales.

Deux pays de la Communauté, la Belgique et la France, ont un régime de crédit d'impôt : cet avoir fiscal attaché aux dividendes de la filiale se transmet pratiquement, en cas de distribution, aux actionnaires de la société mère. Mais, si la société mère ne redistribue pas immédiatement les dividendes reçus de la filiale, l'avoir fiscal attaché à ces dividendes se trouve, en fait, perdu pour les actionnaires de la société mère.

Tout se passe donc comme si les bénéfices de la filiale avaient été directement réalisés par la société mère. Il est alors normal que le crédit d'impôt ne soit accordé que dans l'hypothèse d'une distribution par cette société mère¹⁹.

Retenues à la source

POSITION DU PROBLÈME

Sur le plan national : Actuellement trois pays — l'Allemagne, le Grand-Duché de Luxembourg et les Pays-Bas — ne pratiquent aucune retenue à la source en cas de distribution par la filiale, mais perçoivent une retenue lors de la redistribution du dividende par la société mère. La France ne pratique aucune retenue à la source ni au niveau de la filiale ni au niveau de la société mère, de telle sorte que le dividende parvient à l'actionnaire sans avoir subi de charge fiscale, et ce par le jeu de l'avoir fiscal²⁰.

En revanche, la Belgique applique un précompte sur le dividende distribué par la filiale. Mais lors de la redistribution par la société mère, il n'y a pas de retenue sur la partie du dividende redistribué qui est censée

¹⁹ La deuxième méthode utilisée pour alléger la double imposition économique des dividendes est celle du double taux. Comme on le verra plus loin, cette méthode soulève des difficultés plus graves, liées notamment à la retenue à la source. La Commission a rencontré ce problème à l'article 5 de la proposition, mais n'a pas pris position sur l'ensemble de la question, à savoir quelle méthode communautaire est capable d'atténuer la double imposition économique. Les controverses à ce sujet sont toujours ouvertes.

V. A. Jacquemin et C. Parmentier, *op. cit.*, n° 15.

provenir des revenus définitivement taxés. L'Italie pratique également une retenue sur le dividende distribué par la filiale.

Les conséquences divergentes de ces techniques apparaissent immédiatement dans le cas où le dividende n'est pas redistribué par la société mère.

En effet, lorsque la filiale ne subit pas de retenue à la source, la société mère qui met le dividende en réserve conserve l'intégralité de celui-ci. Au contraire, en cas de retenue à la source, le dividende mis en réserve se trouve définitivement amputé de cette retenue, sans possibilité d'imputation.

Cette pénalisation fiscale affecte particulièrement les sociétés mères dont l'activité commerciale propre ne leur assure pas un bénéfice suffisant pour leur autofinancement.

L'autre méthode, en revanche, supprime cet inconvénient : en réalisant l'exonération complète au niveau de la filiale, quelle que soit l'affectation ultérieure par la société mère (redistribution ou mise en réserve), elle assure une parfaite neutralité fiscale.

2. *Sur le plan international* : L'existence d'une double taxation internationale, qui s'ajoute à la double imposition économique, met en question le principe de neutralité fiscale en vertu duquel les revenus d'origine nationale ou étrangère doivent être traités sur pied d'égalité. En effet, le dividende produit par un investissement étranger peut être soumis à la fois à une retenue à la source (pays de l'investissement) et à une imposition dans le pays du bénéficiaire. Le règlement de ce problème varie de pays à pays. Le taux de la retenue est loin d'être uniforme : la charge fiscale réelle fluctue d'après le degré d'imputabilité de la retenue : selon les cas, cette retenue n'est pas imputée sur l'impôt final, l'est partiellement, l'est totalement, voire fait l'objet d'un remboursement. A cela s'ajoutent des variations dans les méthodes d'élimination de la double taxation et dans l'application des conventions préventives.

Actuellement une retenue est très généralement pratiquée en cas de distribution de la filiale à la société mère. Lorsque l'Etat de la société mère applique en droit national le système de l'exemption de retenue au niveau de la filiale, la retenue pratiquée par l'Etat de la filiale crée une double taxation, puisque l'Etat de la société mère percevra une nouvelle retenue lors de la distribution du dividende par la société mère. La retenue initiale constitue une charge fiscale définitive dans la mesure où elle n'est pas intégralement imputée ou restituée.

A quoi s'ajoute la pratique de certains Etats, qui consiste à percevoir une retenue sur les dividendes d'origine étrangère attribués à une société nationale.

D'autre part, le jeu des conventions préventives a pour conséquence une différenciation du régime des sociétés mères et filiales selon la localisation des sociétés dans la Communauté et peut donc influencer artificiellement

les prises de participation. Le réseau actuel de ces conventions est d'ailleurs incomplet.

Rappelons enfin que même si la double taxation était complètement éliminée, le problème de l'incitation de la société mère à redistribuer pourrait encore se poser dans des termes variant d'un pays à l'autre lorsque la société mère et la filiale sont sujets de droits différents.

SOLUTION

Dans une communication faite le 23 juin 1967 au Conseil sous le titre « Programme d'harmonisation des impôts directs », la Commission de la C.E.E. avait préconisé que toute retenue à la source fût intégralement imputée et même restituée, si elle dépassait le montant de l'impôt du bénéficiaire ou si celui-ci était exonéré, afin de conserver à la retenue son caractère essentiel d'acompte. Il était même prévu que les Etats pussent réduire ou supprimer la retenue lorsque le bénéficiaire était exonéré, ce qui est le cas des sociétés mères.

Telle est la solution que le projet de directive de la Commission suggère d'adopter : exemption de retenue au niveau de la filiale (article 5, paragraphe 1^{er}). Si la retenue à la source a le caractère d'un acompte d'impôt, il n'y a pas lieu de percevoir une retenue lorsque le bénéficiaire du revenu est exonéré d'impôt à raison de ce revenu. On pourrait sans doute rembourser la retenue ainsi pratiquée, mais pourquoi prélever une retenue à la source qui devrait ensuite être restituée ?

« En éliminant les retenues à la source au niveau des filiales, la proposition de directive supprime une distorsion nationale basée sur l'affectation donnée par la société mère aux dividendes qu'elle reçoit, et elle neutralise la double taxation internationale qui se présentait lorsque l'Etat de la société mère pratiquait, sur la redistribution des dividendes, une retenue venant s'ajouter à la retenue définitive pratiquée dans le pays de la filiale. »²¹

Quant aux retenues pratiquées par l'Etat de la société mère sur les dividendes que celle-ci reçoit de sa filiale étrangère, il est évident que le régime commun d'exemption perdrait toute valeur s'il n'excluait pas la possibilité de prélever toute autre retenue.

C'est pourquoi l'article 6 du projet de directive interdit aux Etats membres de percevoir une retenue sur les dividendes provenant de l'étranger et attribués à une société nationale. Cette interdiction ne vise évidemment pas le droit que conserve chaque Etat d'opérer une retenue lors de la redistribution du dividende par la société mère.

Ch. Cardyn, « Le rapprochement des systèmes fiscaux en Europe », *Répertoire fiscal*, 1969, p. 6, n° 4849.

Une dérogation a dû être apportée au principe posé ci-dessus pour tenir compte de la situation particulière de l'Allemagne. L'on sait que dans ce pays, la double imposition économique est évitée par un système de double taux : les bénéfices réservés sont frappés d'un impôt de 51 %, les bénéfices distribués subissent un impôt de 15 %. La filiale n'effectue aucune retenue à la source sur les dividendes attribués à la société mère et exonérés d'impôt dans le chef de celle-ci. Si la société mère ne redistribue pas, le dividende est soumis à un impôt complémentaire de 36 % (« Nachsteuer »), de manière à supporter finalement le taux normal (51 %) de l'impôt applicable aux bénéfices réservés.

Or le double taux, étant appliqué au niveau de la filiale, profite à la société mère établie à l'étranger. Si celle-ci ne redistribue pas le dividende, il est évidemment exclu qu'elle soit frappée par l'impôt complémentaire de 36 % dont l'effet est limité au territoire allemand.

« Les sociétés mères d'autres Etats ayant des filiales en Allemagne seraient avantagées en cas de mise en réserve des dividendes reçus de ces filiales et les sociétés allemandes seraient incitées à devenir filiales de sociétés étrangères si une correction n'était pas apportée au système. »²²

Le Gouvernement allemand a cherché à se prémunir contre les conséquences fâcheuses de ce système en maintenant une retenue à la source à un taux minimum de 15 % prélevée par la filiale allemande au moment de la distribution à la société mère étrangère. Bien plus, dans certaines conventions récentes, le taux a été porté à 25 %²³.

Pour résoudre ce problème de manière à atteindre une véritable neutralité fiscale, le projet de directive prévoit en son article 5, paragraphe 2, que les Etats qui pratiquent le régime du double taux peuvent percevoir une retenue à la source sur les dividendes qu'une filiale nationale distribue à sa mère étrangère, étant entendu que cette retenue est remboursée par l'Etat de la filiale à la société mère en cas de redistribution des dividendes par celle-ci. Le projet fixe encore certaines conditions quant au degré de la retenue à la source. A cet égard nous prions le lecteur de se référer au texte même du projet.

4. Régime du bénéfice consolidé

« Ce régime consiste à englober dans les résultats de la société mère ceux de ses filiales en proportion du capital détenu, en tenant compte du fait

²² Exposé des motifs, p. 8.

²³ V. A. Jacquemin et C. Parmentier, *op. cit.*, n° 73.

que les bénéfices ainsi consolidés ont été déjà imposés au niveau des filiales. Un tel régime permet la compensation des pertes et des profits réalisés par des contribuables différents et offre donc à une société mère le grand avantage de pouvoir déduire de son bénéfice imposable les pertes subies par ses filiales. De telles pertes sont fréquentes pendant les premières années d'exploitation ; elles sont même la règle générale pour certains secteurs d'activité, comme celui de la recherche pétrolière, pour lequel ce régime offre donc un intérêt tout particulier. »²⁴

La société mère d'un Etat de la Communauté qui détient une participation d'au moins 50 % dans le capital d'une filiale située dans un autre Etat membre peut opter pour ce régime (article 7).

Cette option doit être faite pour une durée de 5 ans au moins. L'application de ce régime peut être sollicitée également, dans certaines limites, pour les filiales situées en dehors de la Communauté.

En tout état de cause, la proposition de directive prévoit que les modalités d'application et la date d'entrée en vigueur du régime en question seront fixées ultérieurement par le Conseil sur proposition de la Commission.

SECTION III : NEUTRALITE FISCALE ET CONTROLE DES ENTREPRISES

De l'examen des deux propositions de directive, il ressort que la volonté d'éliminer les obstacles fiscaux aux opérations de fusions et de prises de participation internationales serait heureusement servie par les mesures que suggère la Commission. Plus généralement, la réalisation du Marché Commun comme moyen d'atteindre les objectifs prévus par l'article 2 du Traité de Rome repose sur la mise en œuvre d'une politique de concurrence. Un des objectifs essentiels de cette politique est d'assurer l'allocation des ressources selon les règles d'une concurrence efficace. Il faut notamment éviter que des dispositions fiscales discriminatoires empêchent ou promeuvent des opérations qu'un strict calcul économique recommanderait ou écarterait. En d'autres termes, une allocation efficiente des ressources implique la neutralité fiscale.

Dans cette perspective, il faut souhaiter l'élimination des distorsions fiscales qui risquent de briser le mouvement de concentration dans le Marché Commun.

Exposé des motifs, p. 4.

LES MESURES DE FAVEUR RÉSERVÉES par les Etats membres aux seules opérations entre sociétés nationales sont particulièrement nuisibles.

Néanmoins, deux réserves doivent être formulées.

En premier lieu, il serait naïf de croire, comme semblent le faire les propositions, que la multiplication des prises de participation, des apports d'actif, des scissions et des fusions va nécessairement dans le sens d'une concurrence efficace conforme au bien-être de la Communauté. En réalité, un tel mouvement de concentration peut avoir une autre signification : le développement de structures oligopolistiques, de positions dominantes, voire de monopoles. Le coût d'une grande dimension risque donc d'être élevé : l'efficacité accrue obtenue grâce à une meilleure neutralité fiscale pourrait être plus que compensée par les pertes d'efficacité dues aux limitations de la concurrence.

Il convient d'ailleurs de dénoncer le mythe de la grande dimension. C'est ainsi que des opérations de concentration qui ne réalisent pas une réelle intégration technique et qui se contentent d'un pur contrôle financier, de liens conventionnels ou d'unions personnelles laissent le plus souvent subsister les inefficacités fondamentales et ne confèrent que des avantages nés d'une réduction de la concurrence²⁵.

Il faut donc être conscient de ce qu'au moment où la Commission tend à favoriser le mouvement de concentration, elle risque d'en perdre le contrôle si elle n'applique pas fermement sa politique de concurrence.

En second lieu, il apparaît clairement, au fur et à mesure que se développeront les fusions, les apports d'actif, les prises de participation internationales, que vont se multiplier des entités économiques transcendant le cadre d'un seul Etat. F. Perroux écrivait déjà : « L'Europe des Six doit être comprise comme une combinaison de monopoles et d'ententes et comme une constellation de pôles autant, sinon plus, que comme un marché commun. »²⁶ Ces entreprises géantes ou groupes à forte cohésion interne exigent alors la présence d'arbitrages vigoureux et un pouvoir politique dépassant celui des Etats membres. Nous n'en sommes pas encore là. Néanmoins des velléités en ce sens apparaissent dans les propositions que nous venons d'étudier.

C'est ainsi que les sociétés mères détenant des participations très importantes peuvent opter pour le régime du bénéfice consolidé (article 7). Mais il s'agit seulement d'une possibilité qui est d'ailleurs présentée comme une faveur vis-à-vis de la société mère : celle-ci pourra déduire de son bénéfice

imposable les pertes subies par ses filiales. En réalité, cette mesure devrait devenir obligatoire, non seulement dans l'intérêt de la société, mais dans celui des divers participants à l'entreprise, notamment les travailleurs. On retrouve ici le problème essentiel du droit à l'information économique, de la lutte contre la fraude et d'un contrôle par une autorité centrale dépassant le cadre des Etats.

De même, à propos des fusions, la Commission offre aux sociétés la possibilité d'opter pour le régime du bénéfice mondial (article 12) : nous avons vu qu'il consiste à imposer dans l'Etat du siège de la société la totalité des bénéfices que celle-ci réalise. Ce régime offre à son tour l'avantage de faire déduire du bénéfice de la société imposable dans le pays de son siège les pertes subies par ses établissements stables à l'étranger.

A nouveau, il serait souhaitable de concevoir ces dispositions dans l'optique de l'information économique, de la protection des divers participants à l'entreprise et d'une autorité supranationale, seule capable de contrôler ces entreprises multinationales.

Une telle exigence fait ressortir le danger de propositions parcellaires qui ne résolvent que des problèmes particuliers, alors que ceux-ci sont en relation d'interdépendance directe avec d'autres aspects de l'intégration. La question des fusions et des prises de participation internationales doit s'insérer dans un contexte plus général : nécessité d'harmoniser les impôts des sociétés sous peine de localisation dans les pays à faible charge fiscale, problème de la répartition des recettes fiscales entre les Etats membres, qui risque d'être très inégale dans le cadre d'une centralisation de l'imposition au sein du pays du siège social, besoin d'un contrôle comptable rigoureux des opérations accomplies par les entreprises multinationales et d'une protection de ses actionnaires.

En conclusion, soulignons d'une part, que le renforcement de la neutralité fiscale doit être assorti d'une politique de concurrence très ferme vis-à-vis des opérations de concentration, et d'autre part, que l'éclosion ainsi favorisée d'entités économiques multinationales pose le grave problème d'une autorité supranationale capable de les contrôler et de jeter les jalons d'une politique fiscale commune.

ALEX JACQUEMIN

Directeur du Centre de
Recherches interdisciplinaires Droit-Economie
de l'Université de Louvain

et CLAUDE PARMENTIER

Avocat à la Cour d'Appel de Bruxelles.

²⁵ A. Jacquemin, *L'entreprise et son pouvoir de marché*, Librairie Universitaire (VANDER), Louvain, 1967, p. 214, et « Dimension et Rentabilité des entreprises : Mythes et réalités », *Reflets et Perspectives de la vie économique*, janv. 1968.

²⁶ « Les formes de la concurrence dans le Marché Commun », *Revue d'Economie Politique*, 1958, p. 368.

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

SECRETARIAT GÉNÉRAL

**Proposition d'un règlement du conseil
portant statut
des sociétés anonymes européennes**

(présentée au conseil le 30 juin 1970)

Bruxelles

24 juin 1970

TITRE XII

DROIT FISCAL

Les questions fiscales concernant la société européenne conduisent à distinguer trois séries de problèmes :

- ceux qui se posent au moment de la création de la société;
- ceux qui apparaissent au cours de l'existence de la société : il s'agit en fait de savoir quel sera le statut fiscal de cette société et, en particulier, comment seront imposés ses bénéficiaires;
- et enfin le problème du domicile fiscal de la société européenne et celui du transfert de ce domicile.

1) Régime normal d'imposition de la société européenne

Il ne paraît pas possible de doter la société européenne d'un régime fiscal particulier qui, par hypothèse, ne pourrait être que plus favorable que le régime du droit commun. Ce serait non seulement aller à l'encontre des principes du droit fiscal moderne, qui a tendance à donner plus d'importance à la fonction et à la structure économique des entreprises qu'à leur structure juridique, mais encore créer délibérément de nouvelles sources de distorsions et de discriminations préjudiciables à un climat de concurrence libre et efficace, et contraires à la neutralité fiscale. C'est donc le régime de droit commun qui doit s'appliquer aux sociétés européennes comme aux autres sociétés.

Il faut cependant admettre que le régime actuel d'imposition des sociétés qui exercent leur activité dans plusieurs États par l'intermédiaire d'établissements stables ou de filiales, régime qui intéresse au plus haut point la société européenne, n'est pas satisfaisant. Il s'agit d'un problème d'une extrême importance si l'on considère que l'intégration économique doit conduire normalement les sociétés, quelles soient européennes ou non, à multiplier leurs implantations dans différents États. C'est pourquoi la Commission a déjà proposé de régler ce problème dans le cadre plus large du regroupement des sociétés par dessus les frontières.

a) En ce qui concerne les établissements stables, les solutions avancées par la Commission dans une proposition de « directive concernant le régime fiscal commun applicable aux fusions, scissions et apports d'actif intervenant entre sociétés d'États membres différents » consistent essentiellement :

- à retenir le principe de l'imposition exclusive des bénéficiaires d'un établissement stable par l'État où est situé cet établissement mais en donnant aux sociétés la possibilité d'opter pour le régime du bénéfice mondial. Ce régime permet, notamment, la déduction dans le pays du domicile fiscal des pertes subies à l'étranger dans le cadre des établissements stables. Les modalités communes d'application de ce régime doivent cependant faire l'objet d'une proposition de directive ultérieure. L'application d'un tel système pose en effet toute une série de problèmes qui doivent encore être approfondis.
- à interdire les discriminations dont sont parfois victimes les établissements stables de sociétés étrangères, par rapport aux sociétés nationales.

Il n'est actuellement pas possible de prévoir quand sera introduit au niveau de la CEE un régime commun du bénéfice mondial, les études à ce sujet n'étant pas encore terminées. Mais par ailleurs on sait que dans plusieurs États membres (République fédérale d'Allemagne, Pays-Bas), on applique, pour corriger les effets du principe de la territorialité, un système qui permet de tenir compte dans les pays du siège, des pertes subies à l'étranger. Il a paru que ce problème revêt une importance particulière pour la S.E. puisque celle-ci aura normalement des établissements stables dans toute la Communauté en dehors du pays de son domicile fiscal. Dès lors, le statut prévoit l'application généralisée de cette méthode à la S.E. Par ailleurs,

deux articles relatifs à l'imposition exclusive de l'établissement stable par l'État où est situé cet établissement et à l'interdiction des discriminations à l'encontre de cet établissement ont été également introduits à titre provisoire, étant donné l'importance de ces questions pour la S.E. Ces deux derniers textes devraient cependant disparaître si, comme il est permis de le penser, la proposition de directive relative aux fusions était adoptée avant le statut de la S.E., puisque cette proposition contient les mêmes dispositions.

b) En outre, une proposition de « directive concernant le régime fiscal commun applicable aux sociétés mères et filiales d'États membres différents » a été présentée par la Commission au Conseil. Cette proposition vise essentiellement à éviter la double imposition économique des bénéfices qu'une filiale distribue à sa mère.

Une disposition analogue à celle du bénéfice mondial, le régime du bénéfice consolidé, a été prévue dans ce texte pour les sociétés mères. Là aussi une directive ultérieure devra fixer les modalités communes d'application et la date d'entrée en vigueur de ce régime. En attendant un régime similaire à la déduction des pertes des établissements stables a été prévu comme solution provisoire, à savoir la déduction, auprès de la société mère, des pertes des filiales.

D'autre part, les articles de la directive visant à régler les relations entre les sociétés mères et filiales devaient être introduits dans le statut de la S.E. si celui-ci était adopté avant la directive.

2) *Constitution de la société européenne*

La constitution de la S.E. comme celle de toute société soulève le problème des impôts indirects frappant les rassemblements de capitaux. Le principe de la non-discrimination en faveur de la S.E. déjà invoqué précédemment interdit de prévoir un régime particulier pour la S.E. Ce sont donc les dispositions de la directive du Conseil du 17.7.1969, (Journal officiel des Communautés européennes L 249 du 3.10.1969) régissant cette matière qui s'appliqueront aux S.E. comme aux autres sociétés. Cette directive prévoit notamment que le taux d'apport ne doit pas normalement dépasser 2 % ni être inférieur à 1 %, mais que ce taux doit être réduit de 50 % ou plus en cas de fusion ou d'apport de branche d'activités. Par ailleurs, la Commission doit soumettre au Conseil avant le premier janvier 1971 des propositions en vue d'harmoniser ces taux.

Le présent statut ne traite donc pas le problème de la constitution de la S.E. sauf sur un point particulier : il s'agit du cas de la S.E.-holding où il faut éviter que l'échange de titres qu'implique cette constitution puisse entraîner des conséquences fiscales.

La constitution de la société européenne pose aussi beaucoup d'autres problèmes dans la mesure où elle résulte de la fusion de sociétés d'États contractants différents. Mais ces problèmes doivent normalement trouver leur solution dans le cadre de la proposition de directive de la Commission relative au régime fiscal des fusions internationales. Au cas où un retard trop important interviendrait dans l'adoption du texte, il pourrait être utile d'insérer dans le statut de la S.E. la plupart des articles de cette directive.

3) *Domicile fiscal de la société européenne — Transfert de ce domicile*

La pluralité de sièges sociaux de la société européenne ne peut entraîner la pluralité de domiciles fiscaux. Il est essentiel pour différentes raisons que la société européenne ait un domicile fiscal unique, notamment pour savoir quel droit fiscal s'appliquera au regard de la distribution des bénéfices; au regard de la taxation des revenus tirés de participations dans des sociétés d'États tiers, au regard de la taxation des profits réalisés dans de tels États.

La question se pose évidemment de savoir quel doit être le critère déterminant ce domicile fiscal. En droit fiscal interne cette notion de domicile se base essentiellement sur des éléments de fait tels que le siège de direction effective, ou le centre principal des activités. Bien entendu, dans la grande majorité des cas le domicile fiscal coïncide avec le siège statutaire. Néanmoins le siège statutaire n'est jamais retenu comme critère en matière fiscale dans un souci de prévenir des abus : il serait en effet extrêmement facile pour une société implantée dans un État, d'installer dans un de ces pays que l'on qualifie « d'oasis fiscale » un siège statutaire fictif, simple boîte à lettres, dans le but de profiter d'un régime fiscal particulièrement avantageux.

En droit international, lorsqu'il y a conflit entre deux États à propos du domicile fiscal d'une société, c'est-à-dire lorsque cette société a au sens de la législation interne de chaque État un double domicile fiscal, la solution retenue dans le cadre des conventions bilatérales consiste dans la quasi totalité des cas à retenir comme critère du domicile fiscal le siège ou centre de direction effective. Cette notion a été également reprise dans la directive du Conseil concernant les impôts indirects frappant les rassemblements de capitaux. Il paraît donc logique de l'insérer dans le présent statut qui prévoit en outre une procédure de concertation entre États et même une procédure de recours à la Cour de Justice en cas de conflit sur la détermination du domicile fiscal.

Le principe du domicile fiscal unique ne doit cependant pas entraîner la fixité de ce domicile. Il peut en effet arriver que pour des raisons de bonne gestion la société européenne ait intérêt à transférer d'un État à l'autre son centre de direction effective, et par voie de conséquences son domicile fiscal, par exemple parce que son centre principal d'activités s'est déplacé. Il serait alors tout à fait regrettable que des obstacles fiscaux rendent impossible un tel transfert. C'est pourquoi le présent statut prévoit la possibilité de pratiquer ce transfert en exemption fiscale après un minimum de résidence fiscale de cinq ans dans le même État, ce délai étant destiné à prévenir des abus. Il s'agit là d'une question qui soulève des problèmes analogues à ceux des fusions et qui a été réglée dans le même esprit, c'est-à-dire en évitant la perception d'impôt au moment du transfert, mais en sauvegardant les intérêts financiers de l'État de l'ancien domicile fiscal.

Première section

Constitution

Article 275

1. Dans le cas de création d'une holding société anonyme européenne au sens des articles 2 et 3 par des sociétés anonymes constituées selon le droit de l'un des États membres ou par des sociétés anonymes européennes, l'attribution aux actionnaires de ces sociétés des actions de la holding société anonyme européenne en échange des actions de ces sociétés, n'entraîne aucune imposition.
2. Lorsque ces actions font partie de l'actif d'une entreprise, les États membres peuvent déroger à cette règle, si cette entreprise ne reprend pas dans son bilan fiscal les actions de la holding société anonyme européenne pour la même valeur que celle pour laquelle figuraient les actions des sociétés anonymes ou des sociétés anonymes européennes.

Ad article 275

L'échange de titres qu'implique la création d'une holding société anonyme européenne au sens des articles 2 et 3, n'est qu'une simple opération matérielle et ne procure aucun enrichissement aux actionnaires des sociétés fondatrices de la société anonyme européenne. Cette opération doit donc être sans conséquence fiscale, pour que d'une part ces actionnaires ne soient pas lésés et que d'autre part ils ne s'opposent pas pour cette raison à cette création. Mais il est alors normal d'exiger, si les titres font partie de l'actif d'une entreprise, que les nouveaux titres soient repris au bilan pour la même valeur que celle pour laquelle y figuraient les titres anciens.

Deuxième section

Domicile fiscal

Article 276

1. Au point de vue fiscal, la S.E. est réputée être un résident de l'Etat membre où se trouve le centre de sa direction effective.
2. Une procédure sera engagée entre les Etats membres intéressés lorsqu'une autorité compétente d'un Etat membre l'estime nécessaire ou lorsqu'elle est saisie d'une réclamation de la S.E., afin d'éliminer des difficultés ou des incertitudes nées à l'occasion de l'application du paragraphe 1 du présent article.
3. Les autorités compétentes des Etats membres peuvent communiquer directement entre elles en vue de parvenir à un accord au sens de l'alinéa précédent. La S.E. intéressée ou concernée par la procédure, ou son représentant, doit être entendue sur sa demande.
4. Si un accord au sens des paragraphes 2 et 3 ne peut intervenir, chacun des Etats concernés peut saisir la Cour de Justice qui statue en dernier ressort. Un droit d'intervention est ouvert à la S.E.
5. Aussi longtemps que les procédures prévues ci-avant n'ont pas abouti à la fixation certaine du centre de direction effective, la SE bénéficie, à sa demande, d'un sursis d'imposition.

Ad article 276

Ce paragraphe fixe la résidence de la S.E., c'est-à-dire son domicile fiscal.

Une procédure est prévue pour régler les litiges nés de l'application du paragraphe 1. Cette procédure est entamée lorsqu'une administration d'un État l'estime nécessaire ou lorsqu'elle est saisie d'une réclamation de la S.E. qui possède ainsi indirectement le droit de déclencher la procédure.

Le premier sous-alinéa de l'alinéa 3 a été introduit pour éviter que les administrations fiscales ne soient obligées de passer par la voie diplomatique plus longue. Il est à noter par ailleurs que toute la procédure prévue à cet article ne comporte aucun délai en raison de la difficulté de fixer un tel délai. Mais le paragraphe 5 qui accorde le sursis d'imposition à la société doit inciter les États à régler le litige le plus rapidement possible.

Si un accord ne peut intervenir, tout État concerné peut saisir la Cour de Justice qui statue en dernier ressort. Comme le droit d'être entendue par les autorités compétentes des États est accordé à la S.E., il a paru logique de lui accorder également un droit d'intervention auprès de la Cour de Justice.

Article 277

Lorsqu'une S.E. qui du point de vue fiscal est résident d'un État membre depuis au moins cinq ans transfère sa direction effective dans un autre État membre, l'État où se trouvait ce centre avant le transfert :

- a) s'abstient d'imposer les plus-values afférentes aux éléments d'actif de la S.E., c'est-à-dire les sommes correspondant à la différence entre la valeur réelle de ces éléments et la valeur pour laquelle ceux-ci figurent dans le bilan fiscal de la S.E., dans la mesure où ces éléments d'actif sont du point de vue comptable rattachés à un établissement stable de la S.E. dans cet État, sans subir de modification de valeur, et concourent à la formation du revenu imposable de cet établissement;
- b) autorise l'établissement stable visé au point a) précédent à reprendre et à maintenir en franchise d'impôt, selon les règles du droit commun, les provisions ou réserves constituées en franchise partielle ou totale d'impôt par la S.E. dans cet État;
- c) permet à cet établissement stable de reprendre et d'amortir, selon les règles de droit commun, les pertes de la S.E. non encore amorties du point de vue fiscal dans cet État;
- d) renonce à partir de la date du transfert à tout droit à imposition sur les activités de la S.E. exercées en dehors de son territoire, dans la mesure où la S.E. rattache du point de vue fiscal ces activités à celles qu'elle exerce dans l'État où elle transfère son centre de direction effective. Si un tel rattachement est effectué, les dispositions des points b) et c) précédents ne s'appliquent pas dans la mesure où les provisions, réserves ou pertes visées à ces chiffres se rapportent à des activités exercées hors du territoire de l'État où se trouvait le centre de direction effective avant son transfert.

Ad article 277

Le point *a*) règle le problème essentiel des plus-values en établissant, comme pour les fusions, un régime de report d'imposition. Ce régime a l'avantage d'éviter la perception d'impôt tout en sauvegardant les droits de l'État de l'ancien domicile fiscal.

Les points *b*) et *c*) règlent, comme en matière de fusion, le problème des provisions ou réserves constituées en franchise d'impôt et celui des pertes non encore amorties.

Le point *d*) donne à la S.E. la possibilité de rattacher les activités qu'elle exerce en dehors du territoire de l'État de son ancien domicile fiscal à celles qu'elle exerce dans l'État de son nouveau domicile fiscal. Dans ce cas le premier État doit renoncer à son droit à imposition sur ces activités.

Par ailleurs, dans le but de prévenir des abus résultant de transferts dictés par des motifs purement fiscaux, il a été jugé opportun de limiter le bénéfice des dispositions de cet article aux sociétés anonymes européennes ayant leur domicile fiscal dans le même État depuis au moins cinq ans.

Troisième section

Etablissements stables et filiales

Article 278

1. Lorsqu'une S.E., ayant du point de vue fiscal sa résidence dans un Etat membre, a un établissement stable dans un autre Etat membre, le droit d'imposer les bénéfices de cet établissement stable appartient exclusivement à cet autre Etat membre.
2. Lorsque l'ensemble des résultats d'une période d'imposition des établissements stables d'une S.E. situés dans cet Etat fait apparaître une perte, celle-ci est déductible des bénéfices de la S.E. imposables dans l'Etat dont elle est au point de vue fiscal un résident.
3. Les bénéfices ultérieurs de ces établissements stables constituent un revenu imposable de la S.E. dans l'Etat dont elle est au point de vue fiscal un résident, à concurrence de la perte admise en déduction en vertu des dispositions du paragraphe 2 précédent.
4. La perte déductible en vertu des dispositions du paragraphe 2 précédent et les bénéfices imposables en vertu des dispositions du paragraphe 3 précédent sont déterminés selon les règles du droit de l'Etat où sont situés le ou les établissements stables.

Ad article 278

Le paragraphe 1 vise à éviter toute double imposition en établissant que dans les États membres un établissement stable ne peut être imposé que par l'État où il est situé.

Le paragraphe 2 établit le principe de la déduction des pertes des établissements stables situés dans les autres États membres, des bénéfices imposables dans l'État du domicile fiscal de la S.E.

Le paragraphe 3 fixe le sort de cette déduction, qui doit être « amortie » à l'aide des bénéfices ultérieurs de l'établissement stable, puisque dans tous les États membres les pertes de cet établissement devront être reportées sur d'autres périodes d'imposition, par application de l'article 279.

Le paragraphe 4, dans un souci de simplification, permet la déduction d'une perte calculée selon les règles du droit du pays de l'établissement stable. Il en est de même pour l'imposition des bénéfices ultérieurs qui doivent, le cas échéant, compenser cette perte. Une telle simplification est justifiée par le fait que les règles de détermination des résultats des entreprises ne sont pas fondamentalement différentes d'un État membre à l'autre.

Article 279

Les modalités d'imposition d'un établissement stable, qu'une S.E. réside dans un État membre ou dans un autre État membre, ne doivent pas entraîner pour cet établissement stable une charge fiscale plus lourde que celle qu'aurait supportée une société réside dans cet autre État et exerçant la même activité.

Article 280

1. L'expression « établissement stable » désigne une installation fixe d'affaires où une S.E. exerce tout ou partie de son activité.
2. L'expression « établissement stable » comprend notamment :
 - a) un siège de direction;
 - b) une succursale;
 - c) un bureau;
 - d) une usine;
 - e) un atelier;
 - f) une mine, une carrière ou tout autre lieu d'extraction de ressource naturelle;
 - g) un chantier de construction ou de montage dont la durée dépasse douze mois.

3. Ne sont pas considérés comme établissements stables les installations et entrepôts répondant aux critères indiqués ci-après aux points *a)* à *e)*, que ces critères soient remplis individuellement ou conjointement :

a) installations utilisées aux seules fins de stockage, d'exposition ou de livraison de marchandises appartenant à une société;

b) dépôts de marchandises appartenant à une société tenus aux seules fins de stockage, d'exposition ou de livraisons;

c) dépôts de marchandises appartenant à une société tenus aux seules fins de transformation par une autre entreprise;

d) installation fixe d'affaires utilisée aux seules fins d'acheter des marchandises ou de réunir des informations pour une société;

e) installation fixe d'affaires utilisée, pour une société, aux seules fins de publicité, de fourniture d'informations, de recherches scientifiques ou d'activités analogues qui ont un caractère préparatoire ou auxiliaire.

4. Une personne agissant dans un Etat membre pour le compte d'une société d'un autre Etat membre — autre qu'un agent jouissant d'un statut indépendant, visé au paragraphe 5 — est considérée comme «établissement stable» dans le premier Etat, si elle dispose dans cet Etat de pouvoirs qu'elle y exerce habituellement lui permettant de conclure des contrats au nom de la société, à moins que l'activité de cette personne ne soit limitée à l'achat de marchandises pour la société.

5. On ne considère pas qu'une société d'un Etat membre a un établissement stable dans un autre Etat membre, du seul fait qu'elle y exerce son activité par l'entremise d'un courtier, d'un commissionnaire général ou de tout autre agent jouissant d'un statut indépendant, à condition que ces personnes agissent dans le cadre ordinaire de leur activité.

6. Le fait qu'une société d'un Etat membre contrôle ou est contrôlée par une société qui relève de la législation d'un autre Etat membre ou qui y exerce son activité (que ce soit par l'intermédiaire d'un établissement stable ou non) ne suffit pas, en lui-même, à faire de l'une quelconque de ces sociétés un établissement stable de l'autre.

Ad article 280

La définition de l'établissement stable donnée dans cet article est issue d'un avant-projet de convention multilatérale contre la double imposition destinée à se substituer aux conventions bilatérales existantes.

Article 281

1. Lorsqu'une S.E. détient une participation d'au moins 50 % dans le capital d'une autre société soumise à un impôt sur les bénéfices et lorsque le résultat d'une période d'imposition de cette autre société se solde par une perte, celle-ci est admise en déduction des bénéfices imposables de la S.E. dans l'Etat dont elle est au point de vue fiscal un résident, en proportion du capital détenu.

2. La déduction visée au paragraphe 1 précédent est définitive lorsque, selon la législation applicable à la société dans le capital de laquelle la participation est détenue, la perte visée à ce même paragraphe ne peut être reportée sur d'autres périodes d'imposition. Dans le cas contraire, les bénéfices ultérieurs de la société dans le capital de laquelle la participation est détenue, constituent, à concurrence de la perte admise en déduction et en proportion du capital détenu au moment de la réalisation de ces bénéfices, un revenu imposable de la S.E. dans l'Etat dont elle est au point de vue fiscal un résident.

3. Dès que le pourcentage de 50 % n'est plus atteint, toute perte déduite dans les cinq périodes d'imposition précédentes des bénéfices d'une S.E. en vertu des dispositions du paragraphe 1 précédent doit être réintégrée dans les bénéfices imposables de cette S.E., nonobstant les dispositions du paragraphe 2.

4. Lorsque la participation visée au paragraphe 1 précédent est détenue dans le capital d'une société qui est un résident d'un Etat membre, la perte déductible en vertu des dispositions du paragraphe 1 précédent et les bénéfices ultérieurs imposables en vertu du paragraphe 2 précédent sont déterminés selon les règles du droit de cet Etat contractant.

Ad article 281

Les dispositions de cet article sont analogues à celles de l'article 278 qui concerne les pertes des établissements stables. Le régime institué par le présent article permet la compensation de pertes et de profits d'entreprise juridiquement distinctes. Un tel régime tend donc à substituer à la notion juridique étroite du contribuable, le concept économique plus large du « groupe de sociétés » juridiquement distinctes mais formant une entité économique considérée au point de vue fiscal comme une entreprise unique. Un tel concept ne peut se concevoir qu'en cas d'intégration poussée des diverses sociétés du groupe; c'est la raison pour laquelle le paragraphe 1 exige un minimum de participation de 50 %. Pour le même motif, et aussi pour éviter certaines manœuvres de la part des sociétés, le paragraphe 3 prévoit la réintégration des pertes déduites depuis moins de cinq ans lorsque le pourcentage de participation tombe au dessous de 50 %.

Par ailleurs, on n'a pas cru devoir limiter l'application du système aux filiales constituées à l'intérieur de la Communauté, étant donné qu'il ne convient pas de désavantager les S.E. qui exercent leurs activités sur le plan mondial; cette extension en dehors de la Communauté se fera en effet normalement plutôt sous la forme de filiales que sous celle d'établissements stables.