Le choix discutable d'une solution inefficace

L'optimisation fiscale des multinationales coûterait quelques 100 à 240 milliards de dollars aux trésors nationaux. Soit 4% à 10% du poids total de l'impôt sur les bénéfices prélevés mondialement.

DRAZEN TURUJLIJA
Wealth & Tax Planner, Reyl Prime Solutions

Estimant que le phénomène est facilité par l'inadéquation entre les règles fiscales internationales et l'environnement actuel des affaires, l'absence de cohérence entre les droits nationaux et l'absence d'information pertinente au niveau des administrations fiscales, le Plan vise à remédier à ces insuffisances.

Certaines mesures introduites seront d'application immédiate et leur mise en place fera l'objet d'un suivi par l'OCDE. D'autres mesures devront être transposées dans les droits nationaux et/ou dans les conventions fiscales internationales. Un troisième type de mesures restera au stade de recommandations, que les états participants pourront suivre. Ou pas.

MESURES D'APPLICATION IMMÉDIATE

Elles concernent les prix de transfert, à savoir les prix auxquels les filiales d'un même groupe s'échangent les biens et les services entre elles. Le Plan impose aux MNE de nouvelles obligations déclaratives et enrichit les instructions existantes afin que ces prix soient conformes aux prix de pleine concurrence.

Ce faisant, l'OCDE continue de voir une MNE comme une constellation de sociétés indépendantes les unes des autres, qui doivent aligner le prix de leur transactions intra-groupe aux conditions du marché. Une autre approche, plus efficace, consisterait à regarder une MNE comme une seule et unique entité économique, pour ensuite ventiler le profit global réalisé par le groupe entre les différentes filiales en fonction des critères économiques tels que le volume des ventes, le nombre de salariés ou la valeur des actifs. Cette approche rendrait superficiel le contrôle des prix de transfert et permettrait de régler la question de la valorisation des actifs incorporels, autre technique d'optimisation fiscale utilisée par les MNE.

L'OCDE a donc choisi une solution moins efficace, sans doute influencée par certains lobbyistes opposés à toute tentative de convergence fiscale internationale.

LES MESURES NÉCESSITANT UNE TRANSPOSITION

■ Prévention du «treaty shopping»

Le Plan introduit dans le modèle OCDE des conventions fiscales de nouvelles règles anti-abus destinées à combattre le «treaty shopping», c'est-à-dire le fait d'établir des sociétés relais dans un pays simplement pour profiter de son réseau de conventions fiscales. Désormais, le bénéfice de la convention sera refusé si le but principal de l'opération est de faire des économies d'impôt. Un instrument multilatéral sera proposé à la signature aux participants à partir de 2016, afin de faciliter la révisions de leurs conventions fiscales.

Ces règles étant déjà présentes dans certaines conventions signées notamment par les Etats-Unis et le Japon, avec les résultats que l'on connait, il est permis de douter de leur efficacité.

■ Dispositif contre la concurrence fiscale dommageable

Le Plan s'attaque aux régimes de «patent boxes», en exigeant que le traitement fiscal favorable soit accordé uniquement lorsque la société qui en bénéficie exerce elle-même l'activité de R&D ayant contribuée à la création du brevet. Il sera donc plus difficile dorénavant de loger un brevet dans une société offshore, afin qu'elle puisse recevoir en franchise d'impôt les redevances payées par les autres filiales du groupe.

Les MNE riposteront en déplaçant leurs centres R&D dans des juridictions à fiscalité douce et disposant de la population qualifiée, à même de soutenir les activités à forte valeur ajoutée. La Suisse devrait profiter de cette occasion pour bien se positionner sur la grille de départ.

■ Déclaration pays par pays et l'échange des rulings

Le plan oblige une société mère du groupe à déposer auprès de l'administration fiscale de son pays de résidence un rapport détaillant pour chaque pays où le groupe entreprend des activités économiques certaines informations comme le bénéfice réalisé, l'impôt payé, ou le nombre d'employés.

Outre le fait que cette obligation s'appliquera uniquement aux entreprises dont le chiffre d'affaires consolidé de l'année précédente dépasse 750 millions de dollars, il reste à voir à l'œuvre la volonté des pays riches d'échanger ces informations au-delà de leur club fermé.

Dans la même logique, le Plan imposera aux états d'informer leurs partenaires des rulings accordés aux MNE, ce qui risque également de poser quelques problèmes pratiques.

APPROCHES COMMUNES ET RECOMMANDATIONS

■ Règles spécifiques à l'économie numérique

La définition de l'établissement stable (ES) implique la présence dans un pays d'une installation fixe d'affaires ou d'un agent dépendant autorisé à engager la société. Ce n'est qu'en présence d'un ES qu'un pays est généralement autorisé à taxer les bénéfices d'entreprises réalisés sur son sol par une société étrangère. Or, pour des raisons évidentes, le commerce numérique permet à une société d'éviter une présence physique à l'étranger, alors même qu'elle y réalise d'importants volumes d'affaires. Elle échappe ainsi à l'imposition des bénéfices dans le pays de la source. Si la société est établie dans un paradis fiscal, elle ne sera pas non plus taxée dans son pays de résidence.

Pour remédier à cette insuffisance, le Plan aborde le concept de «la présence économique significative» comme un nouvel élément constitutif de l'ES. Ainsi, le fait pour une société de réaliser un nombre important de transactions dans un pays A, serait à lui tout seul constitutif d'un ES.

L'évidente proximité européenne

Plus de 1500 entreprises suisses sont déjà actives en France. Dont une grande majorité de PME.

PHILIP MAGUIRE
Office de Promotion des Industries et des Technologies

La société serait alors redevable dans ce pays A de l'impôt sur les bénéfices ainsi générés. Cela reste cependant une simple recommandation que les états pourront suivre, mais l'article 5 du modèle type de la convention fiscale OCDE (définissant l'ES) ne sera pas modifié dans ce sens. Vu l'importance du commerce numérique dans l'économie mondiale, ceci constitue une sérieuse faille du dispositif.

■ **Les instruments hybrides**

Un autre domaine où l'absence de consensus entre les états a poussé l'OCDE à freiner ses ardeurs est celui des instruments hybrides. Il s'agit d'un instrument dont la qualification juridique diffère d'un pays à l'autre. Typiquement, un prêt accordé par une filiale A à une filiale B est considéré comme une participation par le premier et comme une dette par le second pays. Ceci permettra à la filiale B de déduire les intérêts du prêt et de minorer son imposition, alors que la filiale A sera considérée comme recevant un dividende, souvent non imposable. On aboutit ainsi à une double non-imposition.

Le Plan laisse libre les participants à conditionner la déduction des charges par l'imposition du revenu correspondant, sans pour autant en faire une obligation.

■ **Communication de schémas d'optimisation fiscale**

Le Plan propose un nouveau régime imposant aux MNE d'informer par avance les autorités fiscales de l'utilisation de schémas présentant certains «marqueurs». L'idée c'est de permettre à l'administration de disposer de renseignements sur les dispositifs de planification fiscale à caractère potentiellement agressifs, pour ensuite intervenir plus effacement en cas de besoin. Les recommandations dans ce domaine ne constituent pas une norme minimale et les pays restent libres de les introduire ou pas dans leurs droits positifs. Le Plan risque donc d'ajouter à l'inflation des règles en vigueur, sans pour autant mettre fin à l'optimisation fiscale des MNE. ///

Complexité. C'est le mot qui revient le plus souvent lorsque l'on aborde la question du marché français avec des entrepreneurs suisses. Les démarches administratives labyrinthiques, les différences majeures dans l'approche des relations d'affaires ou le droit du travail trop confus et trop lourd sont ainsi fréquemment évoquées lorsqu'il s'agit d'expliquer pourquoi une implantation de l'autre côté de la frontière n'est pas envisagée. Alors faut-il en déduire que s'attaquer à ce marché relève de la gageure? Pas forcément. A ce jour, plus de 1500 entreprises suisses sont déjà actives en France, dont une grande majorité de PME. De plus, régulièrement, de nouveaux entrepreneurs partent à l'assaut de ce qui représente souvent pour eux une porte d'entrée vers l'Europe. Illustration à travers trois entreprises lémaniques qui ont décidé de franchir le pas, avec des stratégies et des atouts différents, mais toujours avec un succès certain à la clé.

Accès. Il y a dix ans, lorsqu'il décide d'explorer les opportunités offertes par le marché français, Edouard Menoud essaime déjà ses parcmètres à travers toute la Suisse. Pour sa société, l'actuel leader helvétique de l'ingénierie électronique IEM (Ingénierie Electronique et Monétique), le moment était venu d'élargir ses horizons, d'autant que ses machines pouvaient tout à fait s'exporter à l'étranger moyennant quelques adaptations.

Au moment de commencer à prospecter, il ne s'imaginait toutefois pas qu'un détail, a priori insignifiant, allait entraver la progression de ses affaires. Comme l'explique son fils Philippe, qui a repris la gestion de cette PME familiale en 2007, certaines municipalités françaises n'avaient en effet pas la possibilité d'appeler ou même de faxer à l'étranger. «Nous n'avons toujours travaillé que sur les marchés publics, cela représentait donc un réel problème. De plus, quand on est basé en Suisse, il y a les problématiques douanières que les Européens, eux, ne connaissent plus. Nous étions systématiquement désavantagés et en avons conclu qu'il fallait nous implanter sur place pour pouvoir être vraiment efficaces».

Succès. Une fois la succursale d'IEM ouverte en France, le succès ne tarde pas à arriver. Le premier gros marché remporté est Béziers, où une centaine de machines sont commandées en 2006. Suivent plusieurs autres villes, dont Nantes en 2009. A la fin 2015, l'entreprise comptera même plus de 100 municipalités françaises parmi ses clients. Une implantation réussie donc, et un modèle qui marche: la structure créée, IEM sarl, distribue les produits de la société sur le marché français et fonctionne de manière quasi-indépendante (employés locaux, force de vente propre, etc.) Encouragé par cette expérience, IEM exporte aujourd'hui ses produits dans plusieurs autres pays européens.

> La structure créée par IEM distribue les produits sur le marché français et fonctionne de manière quasi-indépendante.

«Quand on décide d'aller à l'étranger, il y a toujours des difficultés. Les marchés publics ne sont pas simples et, même si les appels d'offres sont maintenant uniformisés au niveau européen, la manière d'y répondre reste très nationale. L'emploi, la comptabilité ne sont pas régis de la même manière. Cela fait beaucoup de choses à apprendre» tempère Philippe Menoud, avant d'ajouter que dans ce cas, c'est en offrant des produits fiables ainsi qu'une alternative crédible (le leader mondial du domaine, Parkeon, est français et possédait un quasi-monopole sur le marché) qu'IEM a pu bâtir son succès.