L'optimisation fiscale : arme légale aux mains de multinationales

Bruno Poncelet ▪ Octobre 2016

Pour échapper à l'impôt, certains contribuables ont plus d'un tour dans le leur sac. L'une des pratiques les plus connues étant évidemment la fraude fiscale via l'ouverture d'un compte à l'étranger – que ce soit sous son propre nom ou via la création d'un compte « boîte aux lettres » servant à déplacer l'argent de façon anonyme.

Les multinationales, quant à elles, utilisent une pratique, certes immorale mais légale : l'optimisation fiscale. Les entreprises multinationales déplacent (de façon artificielle) les profits d'un pays plus taxé vers un pays moins taxé. Une méthode qui coûte très cher aux finances publiques. Rien que pour 2015, le Fonds Monétaire International (FMI) estime que l'optimisation fiscale des multinationales a coûté aux finances publiques : 200 milliards de dollars (pays en développement) et 400 milliards de dollars (pays industrialisés de l'OCDE[1]).

Rencontre avec Antonio Gambini, chargé de recherche au CNCD-11.11.11, pour faire le point sur cette arme légale aux mains des multinationales.

CENTRE D'ÉDUCATION POPULAIRE
ANDRÉ GENOT
rue de Namur 47 • 5000 Beez
T. 081/26 51 52 • F. 081/26 51 51
cepag@cepag.be • www.cepag.be

[1] Rappelons que l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE) ne compte que 35 membres.

Comment une telle pratique est-elle possible ?

On peut trouver un élément de réponse dans l'architecture institutionnelle : aujourd'hui, il existe plein d'institutions internationales et mondiales. Cela va de l'OMC à la FIFA en passant par l'Union européenne, mais il n'y a pas une seule organisation internationale consacrée à la fiscalité. Seule l'ONU compte en son sein un petit sous-comité dédié à la fiscalité, mais ce « département » compte en tout et pour tout 1,5 équivalent temps plein !

Qui s'occupe de la fiscalité au niveau mondial ? Essentiellement les pays riches, via le G20 qui mandate ensuite l'OCDE. Une OCDE qui se contente d'actions très limitées (comme l'organisation d'un « Forum mondial sur la transparence et l'échange de renseignements à des fins fiscales »), largement insuffisantes eu égard aux problèmes rencontrés.

La « banane de Jersey »

Prenons comme exemple la banane de Jersey. En 2007, le Guardian a mené une enquête sur le marché de la banane. L'idée était de répondre à la question : où se promène l'argent lié à la production et à la vente de bananes ? Résultat de cette enquête : 13% de l'argent reste dans le pays de production, 40% de l'argent reste dans le pays de distribution, tandis que le solde (soit 47 %) finit dans des pays comme les Bermudes, les îles Caïman, etc. - bref, dans des paradis fiscaux !

Concrètement, comment ça se passe ? Une multinationale, c'est une maison-mère qui chapeaute un ensemble de filiales, des filiales qui effectuent entre-elles de nombreux échanges… dont le contenu, l'intensité et les prix peuvent être fixés par la maison-mère. Laquelle a ainsi la possibilité de manipuler les prix de transfert de manière à transvaser ses profits d'une filiale à l'autre (l'objectif étant de concentrer un maximum de profits dans les filiales localisées dans des régions où il n'y a pratiquement aucun impôt à payer sur les bénéfices).

Concrètement, les multinationales utilisent quatre méthodes pour manipuler les prix de transferts entre leurs différentes filiales :

1) la capitalisation légère : une filiale A (située dans un pays taxant les bénéfices) s'endette lourdement auprès d'une filiale B (située dans un paradis fiscal). La filiale B réclame alors le paiement d'intérêts à la filiale A, ce qui fait diminuer les bénéfices de celle-ci (avec moins d'impôts à payer à la clé) ;

2) la sur ou sous facturation des ventes de biens et de marchandises : selon les filiales que la maison-mère veut enrichir ou appauvrir de façon artificielle, les prix d'échange de marchandises ou de services sont gonflés ou, au contraire, diminués. Ainsi, des douaniers sont déjà tombé sur des containers où les voitures transportées coûtaient 1 dollar/pièce, tandis que de simples bics étaient facturés 100 dollars/pièce ;

3) la vente de services imaginaires : c'est exactement la même pratique qui vient d'être expliquée à un bémol près : les factures portent sur des échanges de services (consultance, management) qui sont totalement imaginaires… ;

4) la propriété intellectuelle : si une filiale (située dans un paradis fiscal) détient l'ensemble des droits de propriété intellectuelle (brevets, droits d'auteur, usage des noms, intitulé de

la marque) nécessaires aux activités d'autres filiales, celles-ci devront payer des royalties qui vont les appauvrir.

Bien entendu, ces 4 cas de figure ne changent rien aux profits globaux de la multinationale : l'appauvrissement d'une filiale est toujours compensé par l'enrichissement d'une autre, le but du jeu étant d'appauvrir les filiales situées dans des pays exigeants sur le plan fiscal pour doper les profits des filiales sises dans des paradis fiscaux. Voilà comment s'explique le paradoxe de la banane de Jersey, où l'essentiel des profits se concentre… dans des îles où il n'y a ni production ni vente massive de bananes.

Face à ce problème qui coûte cher aux finances publiques, l'OCDE - régulateur mondial de la fiscalité, comme on l'a vu plus haut - propose un instrument de lutte nommé le « principe de pleine concurrence » (*arms length pricing*). Autrement dit, les échanges entre différentes filiales d'une même multinationale doivent se faire au prix du marché : si ce n'est pas le cas, le fisc est autorisé à faire modifier les prix pour éviter toute manipulation. Si l'intention est louable, la mise en pratique l'est nettement moins : d'une part, les contrôles fiscaux sont pratiquement inexistants ; d'autre part, de nombreux échanges entre filiales portent sur des produits (comme la consultance ou les royalties sur des brevets) pour lesquels il n'existe pas de « prix de marché de référence ». Enfin, de nombreux gouvernements ne cherchent même plus à taxer les profits des multinationales, mais passent au contraire des accords d'immunisation fiscale avec elles.

Le « Ruling » ou l'impôt symbolique

Le ruling consiste en un accord secret entre un pays (ou plutôt son administration fiscale) et une multinationale en vertu duquel celle-ci ne paie que des impôts symboliques. Ce mécanisme permet de bétonner juridiquement, dans le plus grand secret et parfois pour de nombreuses années, la validation par une administration fiscale d'un montage fiscal d'une multinationale.

Les prétendus « traités de prévention de la double-imposition » (hormis lorsqu'ils s'appliquent au cas spécifique des travailleurs transfrontaliers) servent ainsi à garantir aux multinationales une double non-imposition fiscale. La Belgique, par exemple, a conclu une soixantaine de traités fiscaux de prévention de double imposition : officiellement, ces traités doivent éviter une double taxation d'un même bénéfice dans deux pays différents ; en réalité, ces traités permettent surtout aux multinationales d'échapper aux taxations légales sur leurs bénéfices… dans deux pays différents.

En 2010, une ONG a mené une enquête sur une brasserie industrielle : la société SAB Miller qui est leader de son marché au Ghana. Pourtant, SAB Miller n'y paie aucun impôt grâce au montage suivant :

- SAB Miller Ghana est endettée vis-à-vis d'une filiale SAB Miller implantée sur l'île Maurice (perte estimée pour SAB Miller Ghana : 90.000 €) ;
- SAB Miller Ghana paie à une filiale SAB Miller en Suisse des frais de consultance « imaginaires » (perte estimée pour SAB Miller Ghana : 189.500 €) ;
- Dans chaque pays où elle s'est implantée, SAB Miller a racheté les marques locales qui avaient du succès, mais a ensuite transféré leur propriété intellectuelle aux Pays-Bas,

obligeant ainsi les brasseries locales à payer des royalties (perte estimée pour les filiales locales de SAB Miller : 248.000 €).

La firme d'exploitation de matières premières Glencore Mopani recourt également à des pratiques d'optimisation fiscale:

- Glencore Mopani possède une mine de cuire en Zambie via sa filiale Mopani Copper Mine Pic ;
- la filiale zambienne Mopani Copper Mine Pic vend son minerai à la maison-mère située en Suisse (Glencore International AG) à des prix inférieurs à ceux du marché ;
- à l'inverse, cette même filiale zambienne paie ses commandes à la maison-mère en Suisse à des coûts surfacturés ;
- il en résulte un déplacement des profits réalisés en Zambie vers le site de la maison-mère situé en Suisse ;
- les mécanismes de cette optimisation fiscales sont tellement grossiers que Philippe Maystadt, alors Président de la Banque Européenne d'Investissement, avait décidé d'interrompre tout prêt à Glencore Mopani.

Pour conclure ce tour d'horizon de l'optimisation fiscale, Antonio Gambini évoque alors le cas d'Apple en Irlande. Apple fait rapatrier dans son centre irlandais tous ses bénéfices européens. Ce même centre irlandais paie à la maison-mère d'Apple (située aux Etats-Unis) des coûts de recherche et développement, et paie également à une filiale fictive (qui n'existe que sur papier, sans activité réelle, dans un territoire off-shore imaginaire) des sommes importantes qui font diminuer artificiellement les bénéfices enregistrés en Irlande. Comme si cela n'était pas suffisant, Apple a de surcroît passé un accord secret de ruling avec le gouvernement irlandais pour échapper à l'impôt légal sur les bénéfices (de 15% en Irlande) pour obtenir un taux d'imposition réel de 0,005 % ! Perte estimée pour les finances publiques irlandaises : 13 milliards d'euros ! Récemment, la Commission européenne a commencé à faire la chasse aux cadeaux fiscaux « bizarres » et a exigé du gouvernement irlandais qu'il récupère auprès d'Apple les 13 milliards d'euros non perçus jusqu'ici. Surprise : le gouvernement irlandais ne veut pas récupérer cette somme d'argent et a fait appel de la décision européenne ! L'Irlande n'est pas le seul pays à agir de la sorte : la Belgique (pour une somme de 700 millions d'euros) et d'autres pays européens ont fait de même suite à des accords secrets de ruling passés avec des firmes comme Google, McDonalds, Ikea, Fiat, etc…

Conclusion : l'optimisation fiscale n'est pas inéluctable

On le constate : le problème de l'optimisation fiscale est bien réel… et est même encouragé par les Etats ! Pourtant, l'évasion et l'optimisation fiscales n'ont rien d'inéluctables. Certains instruments légaux pourraient être mis en place pour enrayer l'optimisation fiscale :

1. Il faudrait créer une organisation internationale sérieuse (avec de réels moyens humains et financiers) pour travailler sur le sujet (une sorte d'ONU fiscal) ;

2. il faudrait de la transparence sur la comptabilité réelle des entreprises en obligeant les multinationales à détailler, dans leur comptabilité publique, toute une série de données sur l'activité de leurs filiales (profits engrangés, nombre d'employés, impôts payés), filiale par filiale et pays par pays. Cela permettrait de faire la lumière sur leurs pratiques d'optimisation fiscale, et de mettre leur image sous pression afin que ces entreprises paient plus d'impôts. Dans les secteurs minier et financier, de petites victoires ont été engrangées sur ce point. La Commission européenne vient également de sortir une proposition de Directive allant dans ce sens, mais de façon beaucoup trop timorée. La publication des résultats pays par pays ne s'appliquera en effet qu'aux filiales présentes dans les pays européens (les prix de transfert pourront se poursuivre secrètement avec des filiales situées hors Union Européenne), et elle ne sera imposée qu'aux multinationales réalisant un chiffre d'affaire annuel minimum de 750 millions d'euros ;

3. plus généralement, il faudrait réformer la fiscalité des multinationales en partant d'un chiffre globalisé (leur profit engrangé à l'échelle mondiale) qu'on compartimenterait ensuite, pays par pays, selon l'activité réelle de la firme dans chacun de ces pays où l'impôt serait prélevé.