



Stratégies des multinationales et recettes publiques sous des systèmes fiscaux alternatifs

Marcel Gérard



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/economiepublique/4142>
DOI : 10.4000/economiepublique.4142
ISSN : 1778-7440

Éditeur

IDEP - Institut d'économie publique

Édition imprimée

Date de publication : 1 octobre 2007
ISBN : 44-22-89-M
ISSN : 1373-8496

Référence électronique

Marcel Gérard, « Stratégies des multinationales et recettes publiques sous des systèmes fiscaux alternatifs », *Économie publique/Public economics* [En ligne], 18-19 | 2006/1-2, mis en ligne le 17 octobre 2007, consulté le 12 septembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/economiepublique/4142> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/economiepublique.4142>

public economics
économie publique

Revue de l'**Institut d'Économie Publique**

Deux numéros par an

n° 18-19 – 2006/1-2



~~économie~~publique sur internet : www.economie-publique.fr

© Institut d'économie publique – IDEP

Centre de la Vieille-Charité

2, rue de la Charité – F-13002 Marseille

Tous droits réservés pour tous pays.

Il est interdit, sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, de reproduire (notamment par photocopie) partiellement ou totalement le présent ouvrage, de le stocker dans une banque de données ou de le communiquer au public, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit.

Imprimé en France.

La revue ~~économie~~publique bénéficie du soutien du Conseil régional Provence-Alpes-Côte d'Azur

ISSN 1373-8496

Dépôt légal octobre 2007 – n° imprimeur 442289M

Stratégies des multinationales et recettes publiques sous des systèmes fiscaux alternatifs

Marcel Gérard *

Résumé

Dans cet article, un cas schématique d'investissement international est utilisé d'abord, pour comparer les comportements d'une multinationale opérant dans le système actuel de comptes séparés, et leurs effets sur les recettes des États ; dans un premier temps l'entreprise n'adopte pas de comportements stratégiques, ensuite elle y recourt. L'article la fait alors évoluer dans le système discuté de consolidation et répartition, montrant que, du choix de la clé de répartition, dépendent non seulement le risque d'une concurrence fiscale accrue, mais aussi la hauteur et la répartition entre États des recettes générées. Des situations sont mises en évidence où cette hauteur permet des paiements latéraux tels qu'aucun État n'est privé de recettes et n'a donc cet argument à opposer à l'adoption unanime de la réforme. Cette dernière observation ouvre la voie à des recherches tant sur la fiscalité dans une Europe évoluant au sein d'un monde global que sur les mécanismes de décision dans l'Union européenne.

*. Louvain School of Management, FUCaM (Mons, Belgique), CESifo et IDEP. Je tiens à remercier le Fonds National de la Recherche Scientifique ainsi que, pour leurs encouragements et remarques judicieuses, Agnès Bénassy, Nicole Prieur, Alain Trannoy et Jean-Pierre Vidal. Adresse de correspondance : Fucam, chaussée de Binche 151, B7000 Mons, Belgique, e-mail : gerard@fucam.ac.be

Summary

In this article, a case study about an international investment is first used to compare the behaviours of a multinational enterprise operating under the current system of separate accounting and its effects on governments' revenues; in a first scenario, the enterprise does not adopt strategical behaviours, then it does. The article then moves the enterprise to the debated system of consolidation and formulary apportionment; it is shown especially that not only the risk of increased tax competition, but also the size and interjurisdictional distribution of revenues, depend on the apportionment rule adopted. Cases are set forth where that distribution allows for side payments such that no government is made worse off by the reform; it may thus be adopted unanimously. That observation paves the way for researches on taxation in Europe seen as evolving in a global world, as well as on decision taking mechanisms within the European Union.

Mots clés : Entreprise multinationale, fiscalité européenne, consolidation fiscale.

Keywords: Multinational enterprises, European taxation, tax consolidation.

J.E.L. : H32, H73, H87

1. Introduction

À l'automne 2001, la Commission européenne (2001, 2001a, 2003), dans le but de lever des obstacles fiscaux à la conduite des affaires en Europe, a suggéré de remplacer l'actuel système d'imposition des entreprises multinationales, basé sur la taxation séparée des différentes entités nationales d'un même groupe, par l'imposition d'une base fiscale consolidée, calculée au niveau de l'ensemble des entités européennes du groupe et ensuite répartie, selon une clé préétablie, entre les différentes juridictions où opèrent ces entités, aux fins d'y être taxée. Ce faisant, elle proposait de substituer à un système typique des relations fiscales entre États souverains, un mécanisme davantage caractéristique des relations fiscales au sein

d'une fédération ; un tel système est ainsi, notamment, utilisé aux États-Unis, pour imposer les sociétés opérant dans plusieurs États.

Ce système, soumis depuis à l'examen et à la discussion des experts et des parties concernées, présente assurément le grand avantage de pouvoir mettre fin, s'il est suffisamment généralisé, à l'intérêt que peuvent trouver des entreprises multinationales à la pratique d'un certain nombre de stratégies fiscales. De plus, il réduit sensiblement les coûts de mise en conformité fiscale des entreprises : aujourd'hui une entreprise d'un État membre qui désire faire des affaires dans les 27 États membres doit respecter 27 codes fiscaux différents. Dans le système envisagé, ce nombre se réduit à un seul. À l'heure où ces lignes sont écrites, deux avancées peuvent être mises à l'actif de la Commission européenne et des experts nationaux. D'une part, pour les Petites et moyennes entreprises (PME), la Commission européenne (2005) propose l'adoption du principe de l'imposition selon les règles de l'État de résidence. D'autre part, pour les grandes entreprises, la Commission (2006) suggère la mise au point et discute le contenu d'une Assiette commune consolidée pour l'impôt des sociétés (ACCIS).

Au plan scientifique, les travaux initiaux de Gordon et Wilson (1983) et ceux, plus récents et motivés par la réforme projetée en Europe – voir Sorensen (2004) et les autres références du présent article – montrent que, dans certaines conditions, celle-ci peut amplifier la concurrence fiscale entre États. Plus particulièrement, Gérard (2005, 2006, 2006a, 2007) et d'autres montrent que l'effet de ce changement sur la concurrence fiscale est ambigu, l'intensification de la concurrence fiscale étant d'autant plus probable que la formule retenue pour la répartition de la base imposable consolidée entre les États concernés fait une place plus grande à un critère sur lequel les multinationales ont prise, comme la distribution géographique de l'investissement, de la production ou de l'emploi. À l'inverse, l'intensification de la concurrence fiscale est d'autant moins probable que la formule retenue pour la répartition repose davantage sur un critère sur lequel les multinationales n'ont pas prise, comme la distribution géographique de la demande.

Dans cet article, nous nous proposons d'exploiter un cas schématique d'investissement international et de l'utiliser d'abord pour comparer les comportements d'une entreprise multinationale opérant dans le système actuel de comptes séparés des entités nationales, et d'apprécier l'effet de ce comportement sur les recettes fiscales des États concernés. Dans ce contexte, nous supposons dans un premier temps que l'entreprise n'adopte pas de comportements fiscaux stratégiques, comme le recours à des transactions à l'intérieur de l'entreprise ou à la circulation indirecte de flux financiers (section 2), puis qu'elle utilise de tels comportements (section 3).

Ensuite, nous faisons évoluer l'entreprise dans le système discuté de consolidation et répartition¹ (section 4) et nous observons notamment l'impact de cette évolution sur les recettes fiscales des États. Cela nous permet de mettre en avant que, du choix de la clé de répartition, dépendent non seulement le risque d'amplification subséquente de la concurrence fiscale, mais aussi la hauteur et la répartition entre États des recettes générées par un tel système. Nous mettons en évidence les situations où la hauteur agrégée de ces recettes fiscales permet que des paiements latéraux soient opérés de manière telle qu'aucun état ne soit privé de recettes et n'ait donc cet argument à opposer à l'adoption unanime de la réforme discutée (pour mémoire : au sein de l'Union européenne, l'unanimité est requise pour les décisions en matière fiscale).

Cette dernière observation ouvre la voie à des pistes de recherche intéressante tant au plan scientifique que politique. C'est notamment dans cette ligne que s'inscrivent Gérard (2006, 2006a, 2007) et Riedl et Runkel (2007) qui étudient ce qu'il advient lorsqu'un pays demeure ou est en dehors de l'aire de consolidation – Gérard (2006, 2006a, 2007) montre en particulier comment des mesures de protection de la base imposable de l'aire de consolidation sont requises en cas d'adoption du mécanisme de consolidation et répartition – et Bordignon et Busco (2006) qui analysent les mécanismes de coopération renforcée. La rencontre de ces deux courants de travaux devrait notamment alimenter une réflexion sur les mécanismes de décision en matière fiscale.

Ajoutons que, si le système de consolidation et répartition ne rend pas la fiscalité neutre par rapport aux décisions de l'entreprise multinationale (seule une harmonisation complète des taux d'imposition effective le pourrait), il s'inscrit cependant fort bien dans la voie de la levée d'obstacles fiscaux à la conduite des affaires, notamment par ses implications en matière de règles communes de composition de la base imposable et, en amont, de comptabilité (voir par exemple Jacobs *et al.*, 2005) ; de plus, il se conjugue aisément avec le principe de subsidiarité à la racine de l'organisation communautaire.

Notre démarche s'inscrit dans un corps croissant de littérature largement rappelé dans la bibliographie ; citons notamment les contributions de Mintz et Smart (2004), Kind *et al.* (2005) et Wellisch (2004) et les travaux reposant notamment sur les enseignements de l'expérience américaine, tels Goolsbee et Maydew (2000), Hellerstein et McLure (2004), Weiner (2005), Martens-Weiner (2006). En langue française, nous renverrons le lecteur notamment à Gérard (2003) et Gérard et Weiner (2006).

1. Comme la Commission européenne, nous adoptons le terme « répartition » pour désigner la répartition de la base imposable entre les juridictions concernées selon une clé préétablie, les anglosaxons parlant de *Formulary Apportionment*.

2. Le Système des *Comptes Séparés*, sans comportements stratégiques

Dans cette section, nous supposons que l'entreprise évolue dans un contexte de comptabilité séparée et qu'elle n'adopte que des comportements simples. Suivant un schéma popularisé par Devereux et Griffith (1998), lorsqu'elle réalise qu'elle a un marché étranger, elle envisage d'abord d'exporter vers ce marché, ensuite d'y établir une entité locale ; nous donnons d'abord à celle-ci la forme d'un établissement stable, ensuite d'une filiale. Dans ce dernier cas, nous envisageons un financement par la société mère *via* une augmentation du capital de la filiale ou un prêt à celle-ci. La conclusion, toute provisoire, qui termine cette section ouvre alors des pistes pour des comportements plus stratégiques.

2.1. Produire chez soi et exporter

Lorsqu'elle réalise qu'elle a non seulement l'occasion de produire pour son marché intérieur, celui du pays *A*, mais aussi de le faire pour un marché étranger, le pays *B*, la première solution que la (future) multinationale va adopter, et qui nous servira de point de comparaison dans la suite de cette étude, est de produire dans son pays et d'exporter vers le pays étranger.

Imaginons donc qu'elle construise deux usines côte à côte représentant ensemble un investissement initial, I , d'un million d'euros, susceptible de produire chaque année 100 000 unités, $q = 100\,000$, au coût unitaire de un euro, $c = 1$, qu'elle vendra au prix de deux euros, $p = 2$, sur chacun des marchés, à raison de 60 pour cent sur le marché intérieur, $x = 0,60$, et de 40 pour cent sur le marché étranger, $1 - x = 0,40$. Nous choisissons arbitrairement un taux d'actualisation de 5 pour cent, $r = 0,05$, et supposons que l'horizon de l'entreprise est long, qu'il n'y a ni risque ni inflation.

S'il n'y a pas de prélèvements fiscaux, la rentabilité de ce double investissement se calcule grâce à la formule de Valeur Actualisée Nette sans fiscalité,

$$VAN_{sf}^{MN} = \sum_{i=1}^n \frac{p - c}{(1 + r)^i} q - I \quad (1)$$

où i est un indice de temps et n le nombre de périodes. L'indice supérieur MN indique qu'il s'agit d'une grandeur mesurée pour l'entreprise multinationale dans son ensemble. L'indice inférieur sf indique quant à lui qu'il s'agit d'une grandeur sans effet de la fiscalité. Si l'horizon de temps est long et peut être approché par

l'infini, et si le montant à actualiser est constant, on peut recourir à l'expression

$$\lim_{n \rightarrow \infty} \left[\sum_{i=1}^n \frac{p-c}{(1+r)^i} q - I \right] = \frac{p-c}{r} q - I \quad (2)$$

Si l'on remplace alors chaque paramètre de l'équation ci-dessus par sa valeur numérique, la VAN sans fiscalité de ce double investissement s'élève à 1 000 000 d'euros.

Toutefois, comme la mise investie ne changera pas tout au long de l'exercice, on se concentrera plutôt sur la Valeur Actualisée Nette augmentée de la mise investie et appellera cette grandeur le *Revenu actualisé de l'entreprise*, en abrégé *RAE*. Hors fiscalité, celui-ci s'élève à 2 000 000 euros.

Introduisons maintenant la fiscalité et imaginons que dans le pays de l'entreprise, le taux statutaire d'imposition des sociétés est de 34 pour cent, $\tau^A = 0,34$. Notons utilement à ce stade que, (1) dans le cas présent, les biens sont tous produits dans l'État A et vendus directement, depuis celui-ci, aux consommateurs ultimes, de sorte que seul l'État A peut imposer le bénéfice engendré, et (2) vu que nous n'introduisons ni amortissements, ni subsides, ni autres boucliers fiscaux, le taux d'imposition statutaire utilisé peut s'interpréter aussi comme un taux effectif.

Le *Revenu actualisé de l'entreprise multinationale* est désormais

$$RAE^{MN} = \frac{(1 - \tau^A)(p - c)}{r} q \quad (3)$$

soit 1 320 000 euros. Quant à l'État A, il obtient un flux de *Recettes fiscales actualisées*, RFA^A ,

$$RFA^A = \frac{\tau^A(p - c)}{r} q \quad (4)$$

d'une valeur de 680 000 euros. Enfin, de la comparaison des *RAE* avant et après impôt, on tire encore le *taux d'imposition moyenne effective* de celle-ci, soit ici

$$t = \frac{RAE_{sf}^{MN} - RAE^{MN}}{RAE_{sf}^{MN}} = \frac{2\,000\,000 - 1\,320\,000}{2\,000\,000} = 0,3400 \quad (5)$$

Dans ce cas simple, le taux d'imposition moyenne effective t ne s'écarte pas du taux d'imposition statutaire du pays d'origine τ^A .

Le *Revenu actualisé de l'entreprise multinationale* après impôt et les *Recettes fiscales actualisées* des deux États ainsi que le *taux d'imposition moyenne effective* sont rapportés à la première ligne du Tableau 1. Pour la raison énoncée, l'État étranger, B, ne bénéficie d'aucune recette fiscale directe.

Tableau 1 : Une seule entité juridique : revenus actualisés de l'entreprise (RAE) et des deux États concernés

	RAE^{MN} Multinationale	RFA^A État de résidence A	RFA^B État étranger B
Produire chez soi et exporter	1 320 000 $t = 0,3400$	680 000	0
Produire et distribuer dans les deux États (établissement stable)	1 352 000 $t = 0,3240$	408 000	240 000

2.2. Produire chez soi pour soi et à l'étranger pour l'étranger : le recours à un établissement stable.

Formulons maintenant l'hypothèse que le taux d'imposition dans le pays étranger, noté B , est plus faible² – fixons-le à $\tau^B = 0,30$ – alors que les conditions de production sont identiques ; nous n'introduisons pas de coût de transfert de l'activité de production d'un pays à l'autre – pour de tels coûts voir, par exemple, Gérard (2005a). L'entreprise se pose bien vite la question de pouvoir bénéficier de ce taux étranger plus favorable en produisant dans ce pays les quantités destinées à la vente sur ce marché, et cela par l'intermédiaire d'un établissement stable.

Rappelons que l'établissement permanent ou stable est une entité dépendante qui ne possède pas de personnalité juridique propre dans l'État où elle est établie. Cette entité opère sous la couverture juridique de la société dont elle dépend, établie dans un autre État ; toutefois elle a une activité suffisamment stable et permanente pour justifier que les bénéfices qu'elle génère soient imposés exclusivement dans l'État où elle est établie, l'État de la source, ici B , sans possibilité de seconde imposition dans l'État de résidence de la société dont elle dépend, ici A . En droit fiscal international, cette notion est précisée notamment par l'article 5 du modèle de convention fiscale internationale préventive de la double imposition, proposé par l'OCDE (OCDE, 1996).

Pour une entreprise, l'installation d'un établissement stable précède souvent celle d'une filiale qui, elle, a une personnalité juridique propre.

Compte tenu de la différence de taux de taxation entre les deux États, le transfert à l'étranger de la production destinée au marché de ce pays améliore le *Revenu actualisé de l'entreprise*, comme l'illustre la dernière ligne du Tableau 1, et crée une *Recette fiscale actualisée* pour l'État étranger B . Ces valeurs sont obtenues

2. Cette hypothèse est cohérente avec la différence introduite en termes de taille de marché.

grâce aux expressions

$$\begin{aligned} RAE^{MN} &= RAE^A + RAE^B \\ &= (1 - \tau^A) \frac{p-c}{r} xq + (1 - \tau^B) \frac{p-c}{r} (1-x)q \end{aligned} \quad (6)$$

$$RFA^A = \tau^A \frac{p-c}{r} xq \quad (7)$$

$$RFA^B = \tau^B \frac{p-c}{r} (1-x)q$$

et

$$t = \frac{RAE_{sf}^{MN} - RAE^{MN}}{RAE_{sf}^{MN}} = \frac{2\,000\,000 - 1\,352\,000}{2\,000\,000} = 0,3240 \quad (8)$$

En particulier le *gain pour l'entreprise multinationale* est, en valeur actualisée, de

$$\Delta RAE = (\tau^A - \tau^B)(1-x) \frac{p-c}{r} q \quad (9)$$

soit 32 000 euros.

2.3. Produire chez soi pour soi et à l'étranger pour l'étranger : le recours à une filiale implantée à l'étranger

L'étape suivante consiste à transformer l'établissement stable en filiale. Contrairement à l'établissement stable, la filiale est dotée d'une personnalité juridique propre, le plus souvent de société résidente du pays où elle est établie, ici le pays étranger *B*. Elle est, dès lors, redevable de l'impôt des sociétés dans ce pays.

L'introduction d'une société filiale nous oblige à concentrer notre attention sur la circulation des flux financiers de revenus et, par conséquent, d'investissement, au sein de ce qui est devenu une multinationale. Énonçons la question simplement : comment rapatrier les revenus de la société filiale localisée en *B* vers la société mère localisée en *A* ? Trois cas sont examinés ci-dessous et illustrés par les trois dernières lignes du Tableau 2.

2.3.1. Rapatrier des dividendes : l'exemption

La directive du 23 juillet 1990 régit la circulation des dividendes entre sociétés parentes dans l'Union européenne ; elle prévoit que, sous des conditions que nous supposons remplies, les dividendes ne peuvent subir de retenue à la source dans l'État où ils sont mis en paiement, ici *B*. Au niveau du pays de la société qui reçoit les dividendes, *A*, deux mécanismes sont permis, l'exemption et l'imputation ou crédit d'impôt.

Dans le premier cas, l'exemption, le pays bénéficiaire des dividendes ne peut imposer qu'au plus une fraction δ , égale à cinq pour cent, du montant qui franchit sa frontière. Supposant qu'il utilise cette possibilité et que la distribution de dividendes est maximale – nous écartons délibérément l'accumulation de bénéfices dans la filiale –, les équations deviennent

$$RAE^{MN} = RAE^A + RAE^B \\ = \left[(1 - \tau^A)x + (1 - \delta\tau^A)(1 - \tau^B)(1 - x) \right] \frac{p-c}{r} \quad (10)$$

$$RFA^A = \tau^A \left[x + \delta(1 - \tau^B)(1 - x) \right] \frac{p-c}{r} q \quad (11)$$

$$RFA^B = \tau^B \frac{p-c}{r} (1 - x) q$$

et

$$t = \frac{RAN_{sf}^{MN} - RAN^{MN}}{RAN_{sf}^{MN}} = \frac{2\,000\,000 - 1\,342\,480}{2\,000\,000} = 0,3288 \quad (12)$$

Le *taux d'imposition moyenne effective* est légèrement supérieur à celui du cas précédent, suite à la réimposition partielle dans l'État de résidence de la société mère ; ce supplément d'impôt peut être considéré comme une taxe sur le « privilège » que représente l'incorporation de la filiale dans son État et, dès lors, la réduction de risque que représente pour la société mère l'indépendance juridique de sa filiale. Par suite, le *gain pour l'entreprise multinationale* est plus petit, soit un montant de 22 480 euros, sur base de l'équation réécrite

$$\Delta RAE = \left\{ \tau^A \left[1 - \delta(1 - \tau^B) \right] - \tau^B \right\} (1 - x) \frac{p-c}{r} q \quad (13)$$

On notera que ce système a une propriété importante appelée *neutralité à l'importation de capitaux* : si la fraction réimposée δ est nulle, le revenu actualisé généré par de la filiale est indépendant de la provenance des capitaux qui la financent. (Preuve : dans la deuxième ligne de l'équation (10), si $\delta = 0$, RAE^B est indépendant de tout paramètre indicé A , donc se référant au pays d'origine de l'investisseur.)

Un corollaire immédiat est que, dans pareil système, la localisation des filiales importe, pas celle de la société mère. Par conséquent, la concurrence fiscale entre États portera sur l'attraction des filiales.

2.3.2. Rapatrifier des dividendes : l'imputation ou crédit d'impôt

La même directive prévoit que, plutôt que de pratiquer l'exemption, l'État de résidence de la société parente peut imposer les bénéfices européens qui sous-tendent les dividendes recueillis par cette société parente, à condition de lui permettre

d'imputer l'impôt étranger sur sa propre charge fiscale jusqu'à concurrence du montant d'impôt qu'elle doit dans son État de résidence. Ce système est également pratiqué notamment par les États-Unis d'Amérique. Par suite, les équations (10) à (12) deviennent

$$RAE^{MN} = RAE^A + RAE^B = \left[(1 - \tau^A)x + (1 - \max(\tau^A, \tau^B))(1 - x) \right] \frac{p-c}{r} q \quad (14)$$

$$RFA^A = \left\{ \tau^A x + [\max(\tau^A, \tau^B) - \tau^B](1 - x) \right\} \frac{p-c}{r} q$$

$$RFA^B = \tau^B (1 - x) \frac{p-c}{r} q \quad (15)$$

et

$$t = \frac{RAE_{sf}^{MN} - RAE^{MN}}{RAE_{sf}^{MN}} = \frac{2\,000\,000 - 1\,320\,000}{2\,000\,000} = 0,3400 \quad (16)$$

Comme le taux d'imposition étranger est plus petit que le taux pratiqué dans l'État de résidence de la société parente, nous constatons que l'entreprise ne gagne rien à installer à l'étranger sa production destinée à ce marché.

Côté propriétés, ce système affiche une *neutralité à l'exportation de capitaux* tant que le taux d'imposition étranger n'excède pas le taux dans le pays de résidence de la société mère : *si le taux d'imposition étranger n'excède pas le taux dans le pays de résidence de la société mère, la valeur du groupe ne dépend pas de la distribution géographique de ses filiales.* (Preuve : dans la deuxième ligne de l'équation (14), si $\max(\tau^A, \tau^B) = \tau^A$, RAE^{MN} , est indépendant de tout paramètre indicé B, donc se référant au pays de destination de l'investissement.)

Un *corollaire* immédiat de cette proposition est que, *dans pareil système, la localisation de la société mère dans l'État de moindre imposition est, toutes choses égales par ailleurs, de nature à maximiser la valeur de la multinationale. Par conséquent, la concurrence fiscale portera sur l'attraction des sociétés mères ou, le cas échéant, des holdings intermédiaires.*

Dans le cas contraire – si le taux d'imposition dans la société filiale excède celui dans l'État de la société mère –, on a une *neutralité à l'importation de capitaux* selon la définition du point précédent.

2.3.3. Rapatrifier des intérêts

Si l'investissement dans la filiale a été financé par un prêt de la société mère, celle-ci pourra bénéficier d'intérêts qui, dans la plupart des systèmes fiscaux, sont déductibles dans le chef de la société qui les paye et imposés dans celui de l'entreprise qui les reçoit. Dans notre cas, nous supposons que la société mère a prêté 400 000 euros à sa filiale (la production dans le pays B représente 40 pour cent de l'activité de l'entreprise, donc appelle 40 pour cent de l'investissement),

au taux du marché de 5 pour cent, $r = 0,05$. Ce prêt est, pour des raisons de facilité de l'exposé, compensé par une rente perpétuelle. Par suite, 20 000 euros seront annuellement déductibles des bénéfices imposables de cette dernière. Le reste est rapatrié sous la forme de dividendes et le mécanisme d'exemption à 95 pour cent du point 2.3.1. est sensé s'appliquer à ceux-ci. Dans ce cas, les équations maintenant familières deviennent

$$\begin{aligned} RAE^{MN} &= RAE^A + RAE^B \\ &= \left[(1 - \tau^A)x + (1 - \delta\tau^A)(1 - \tau^B)(1 - x) \right] \frac{p - c}{r} q \\ &\quad + \left[(1 - \tau^A) - (1 - \delta\tau^A)(1 - \tau^B) \right] (1 - x) \frac{r}{r} I \end{aligned} \quad (17)$$

$$\begin{aligned} RFA^A &= \left[\tau^A x + \delta\tau^A (1 - \tau^B)(1 - x) \right] \frac{p - c}{r} q + \left[\tau^A - \delta\tau^A (1 - \tau^B) \right] (1 - x) \frac{r}{r} I \\ RFA^B &= \tau^B (1 - x) \left[\frac{p - c}{r} q - \frac{r}{r} I \right] \end{aligned} \quad (18)$$

et

$$t = \frac{RAE_{sf}^{MN} - RAE^{MN}}{RAE_{sf}^{MN}} = \frac{2\,000\,000 - 1\,331\,240}{2\,000\,000} = 0,3344 \quad (19)$$

Comme le taux d'imposition étranger est plus petit que le taux du pays d'origine, la multinationale n'a aucun avantage à rapatrier des intérêts plutôt que des dividendes ; ceci est *a fortiori* vérifié si l'État de la société parente pratique l'imputation en matière d'imposition des dividendes.

Ce cas appelle toutefois deux remarques. D'une part, la plupart des États prélèvent une retenue à la source sur les paiements d'intérêts. Comme celle-ci est en général inférieure au taux de l'impôt des sociétés et que les dispositions conventionnelles prévoient son imputation, on peut l'ignorer ; nous l'ignorerons d'ailleurs d'autant plus volontiers que l'évolution législative au niveau de l'Union européenne a prévu sa disparition au sein des groupes multinationaux.

D'autre part, le financement par prêts est limité par des dispositions de nature à prévenir la sous-capitalisation des entreprises ; on suppose ici ne pas être dans une situation de ce type car introduire cette réserve ne nous enseignerait rien de plus.

2.3.4. Conclusion provisoire et pistes stratégiques

Les trois situations examinées ci-dessus peuvent être comparées en revisitant le tableau 1 ; elles viennent en compléter la seconde ligne – voir Tableau 2. Il y apparaît clairement (1) que *la décision quant au mode de financement, et donc de rapatriement des bénéfices, n'est pas indépendante de la localisation des entités concernées et, par conséquent, de la répartition géographique des taux de taxation*, et (2) que *cette décision a un impact sur la répartition des recettes fiscales entre les*

États concernés. À nouveau, un corollaire immédiat émerge : *seule une égalisation des taux d'imposition effective peut assurer la neutralité de l'impôt par rapport à la localisation des filiales comme de la société mère, et par rapport à la distribution des recettes publiques entre les États concernés.* Notons qu'une égalisation des taux de taxation effective peut s'obtenir par diverses combinaisons des paramètres fiscaux, mais que la manière la plus simple de la réaliser est de recourir à des modes identiques de composition de la base imposable, d'égaliser les taux de taxation et d'annuler toute forme de double-imposition – ce qui implique notamment l'exemption à 100 pour cent, soit $\delta = 0$.

Tableau 2 : *Le financement d'une multinationale*

	RAN^{MN} Multinationale	RFA^A État de résidence A	RFA^B État étranger B
Produire chez soi et exporter	1 320 000 $t = 0,3400$	680 000	0
Établissement stable étranger	1 352 000 $T = 0,3240$	408 000	240 000
Filiale étrangère Actions/exemption	1 342 480 $t = 0,3288$	417 520	240 000
Filiale étrangère – actions/imputation	1 320 000 $t = 0,3400$	440 000	240 000
Filiale étrangère – prêt	1 331 240 $t = 0,3344$	548 760	120 000

La plupart des études de la littérature s'arrêtent à cet enseignement, oubliant que les multinationales mènent souvent des stratégies plus complexes et sont présentes dans plus de deux États simultanément. C'est notamment le cas des nombreuses mesures de taux d'imposition effective dans un contexte international et des évaluations de leur impact possible sur les investissements directs étrangers – voir notamment Bénassy *et al.* (2000), Grubert et Muti (1993, 2000) et l'étude de synthèse de de Mooij et Ederveen (2003). À l'inverse, Grubert (2004) montre que les firmes américaines mènent des stratégies fiscales plus complexes et Gérard et Gillard (2004) fournissent une méthode pour tenter de les capturer. Nous allons, quant à nous, essayer de dépasser cette limite de deux pays en examinant successivement les stratégies de prix de transfert d'abord et de détour financier, ensuite.

3. Des comportements stratégiques dans un système de *Comptes Séparés*

Deux situations sont envisagées. Dans la première, l'entreprise multinationale expérimente des transactions internes entre ses entités et les réalise à un prix de transfert qui est, soit le prix de pleine concurrence, soit un prix choisi par elle pour des raisons stratégiques et qu'il lui faut alors justifier. Dans la seconde, elle fait transiter tant l'investissement dans sa filiale de production que le revenu qu'il génère, par une entité passive localisée dans une juridiction tierce européenne à imposition faible, et elle pratique de la finance intermodale. Par ce dernier terme, nous entendons que la société mère souscrit des actions de sa filiale passive, qui en prête le produit à la filiale étrangère de production ; dans l'autre sens, l'intérêt servi par la filiale étrangère de production se transforme en dividendes au niveau de la filiale passive.

3.1. Les prix de transfert et leur manipulation

L'entreprise multinationale a découvert que la production à l'étranger était fiscalement plus avantageuse que la production sur son territoire d'origine. Elle va assez naturellement envisager de localiser à l'étranger également la production destinée à son marché intérieur ; dans ce cas, imaginons qu'elle maintienne à domicile une entité de distribution à laquelle l'entité de production vend ses produits à un prix de gros.

3.1.1. Prix de transfert de pleine concurrence

L'article 9.1 de la convention fiscale internationale, modèle OCDE, qui lie les deux pays – un traité européen va dans le même sens – oblige l'entreprise multinationale à pratiquer le prix (de gros) de pleine concurrence pour la transaction opérée en son sein, entre l'entité étrangère de production et l'entité intérieure de distribution. Opérant maintenant une distinction entre entité de production et entité de distribution, nous éclatons le coût unitaire $c = 1$ en un coût de production $c_p = 0,8$ et un coût de distribution $c_d = 0,2$. Nous répartissons, de même, l'investissement en un investissement de production $I_p = 800\ 000$ et un investissement de distribution $I_d = 200\ 000$. Le prix (de gros) de pleine concurrence ne pouvant pas raisonnablement entraîner de perte au niveau de l'entité de production, faute de quoi la stratégie ne serait pas crédible, nous le supposons tel que $p - c_d \geq p_g \geq c_p$ et le fixons à $p_g = 1,6$.

Cette concentration de la production à l'étranger permet une amélioration de la valeur de l'entreprise et une baisse du taux d'imposition effective qu'elle subit,

comme en témoignent les équations ci-dessous et, plus loin, la troisième ligne du Tableau 3, calculées sous l'hypothèse d'un financement par actions dans un contexte d'exemption à 95 pour cent,

$$\begin{aligned} RAE^{MN} &= RAE^A + RAE^B \\ &= (1 - \tau^A) \frac{p - p_g - c_d}{r} xq + (1 - \delta\tau^A)(1 - \tau^B) \frac{p_g - c_p}{r} xq \\ &\quad + (1 - \delta\tau^A)(1 - \tau^B) \frac{p - c}{r} (1 - x)q \end{aligned} \quad (20)$$

$$RFA^A = \tau^A \frac{p - p_g - c_d}{r} + \tau^A [\delta(1 - \tau^B)] \left[\frac{p - c}{r} + \frac{p_g - c_p}{r} \right] q \quad (21)$$

$$RFA^B = \tau^B \left[\frac{p - c}{r} + \frac{p_g - c_p}{r} \right] q$$

et

$$t = \frac{RAE_{sf}^{MN} - RAE^{MN}}{RAE_{sf}^{MN}} = \frac{2\,000\,000 - 1\,369\,456}{2\,000\,000} = 0,3153 \quad (22)$$

À ce stade, il est essentiel d'observer que *jusqu'à présent l'entreprise multinationale n'a pris que des décisions réelles : elle a délocalisé deux investissements, l'un destiné à la production et la distribution sur un marché étranger, l'autre destiné à la production pour son pays d'origine.* Grâce à ces décisions réelles, elle est parvenue à abaisser son taux d'imposition effective de 34 à 31,53 pour cent et à augmenter son revenu actualisé, gage de sa valeur, de 1 320 000 à 1 369 456 euros, soit un gain de 3,75 pour cent. *Dans la suite de cette section, les réductions d'imposition effective et les gains de revenu actualisé que nous allons observer, ne dépendront plus de décisions à caractère réel mais de décisions strictement fiscales et financières, générant des gains purement « scripturaux ».*

3.1.2. Prix de transfert manipulé

L'entreprise pourrait alors se risquer à écarter son prix de transfert interne du prix de pleine concurrence de manière à gonfler son bénéfice imposable dans la juridiction qui impose le moins, ici l'État étranger. Imaginons qu'elle porte ce prix de $p_g = 1,60$ à $p_g^m = 1,79$ – ce choix est expliqué en annexe. Dans ce cas, remplaçant 1,60 par 1,79 dans les équations (20) et (21), on obtient,

$$t = \frac{RAE_{sf}^{MN} - RAE^{MN}}{RAE_{sf}^{MN}} = \frac{2\,000\,000 - 1\,375\,863}{2\,000\,000} = 0,3121 \quad (23)$$

Par cette opération, la multinationale obtient un gain purement « scriptural » de près de 6 500 euros, voir l'avant-dernière ligne du Tableau 3. Ce gain est cependant non exempt de risque. En effet, l'État de résidence de l'entité de distribution, confondue ici avec la société mère, pourrait refuser cet écart par rapport au prix

de pleine concurrence et effectuer ce qu'on appelle un ajustement primaire, c'est-à-dire recalculer la base imposable sur son territoire fiscal avec le prix de pleine concurrence comme prix d'achat du produit. La juridiction étrangère, à laquelle l'entreprise demandera de procéder alors à un ajustement corrélatif ou secondaire – recalculer à son tour sa base imposable avec le prix de pleine concurrence – acceptera ou s'y refusera en fonction de la présence ou non de l'article 9.2 du modèle OCDE dans la convention fiscale liant effectivement les deux États ; en cas d'application du traité européen en matière de prix de transfert, une solution négociée devra être trouvée.

Dans la suite, nous émettrons l'hypothèse que l'entreprise s'est écartée du prix de transfert de pleine concurrence et qu'elle est parvenue à justifier cet écart (par exemple, en arguant de la spécificité du produit). Notons qu'un substitut à la manipulation du prix de transfert est le recours à des *management fees* et autres formes d'expertises dont le but est de procéder à un déplacement stratégique de profit imposable.

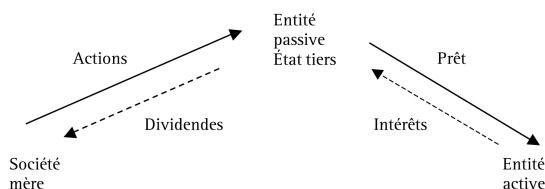
3.2. Un détour profitable

Nous pouvons maintenant imaginer que la multinationale découvre qu'il existe en Europe une juridiction qui n'impose les bénéfices des entreprises qu'à un taux très modeste de 15 pour cent, $\tau^c = 0,15$. Cet État, que nous qualifierons de tiers et noterons par l'indice C , ne constitue ni un marché pour le produit de l'entreprise ni un lieu où elle pourrait produire, mais il accueillerait volontiers une entité passive de ce groupe, un simple centre financier.

Notons que cet État tiers doit appartenir à l'Union européenne, faute de quoi le passage d'un flux financier par son territoire pourrait être qualifié de détour par un paradis fiscal retirant à la société mère le bénéfice de l'exemption pour l'imposition des dividendes.

Le détour que se propose alors la multinationale est le suivant : repartons du financement par emprunt décrit au point 2.3.3 et imaginons que la société mère, plutôt que de prêter directement à sa filiale – ce qui impliquerait l'imposition d'intérêts au taux de 34 pour cent dont elle est redevable – souscrive à des actions nouvelles d'une filiale passive dans le pays tiers, à charge pour celle-ci de prêter le montant à la filiale active dans le pays étranger. Le flux de revenus suit le chemin inverse : des intérêts remontent du pays étranger vers le pays tiers où ils sont imposés à 15 pour cent ; le montant net se transforme alors en dividendes qui, dans le pays d'origine, bénéficient de l'exemption à 95 pour cent. Ce mécanisme de détour profitable et de financement intermodal est illustré par la Figure 1.

Figure 1 : *Détour profitable et financement intermodal*



Comme au point 2.3.3 nous supposons que les bénéfices de la filiale étrangère qui excèdent les intérêts sont rapatriés comme des dividendes normaux. Si on greffe ce détour sur la situation de prix de transfert manipulés, les équations (20), (21) et (23) deviennent

$$\begin{aligned}
 RAE^{MN} &= RAE^A + RAE^B \\
 &= (1 - \tau^A) \frac{p - p_g^m - c_d}{r} xq + (1 - \delta\tau^A)(1 - \tau^c) \frac{r}{r} (xI_p + (1 - x)I) \\
 &\quad + (1 - \delta\tau^A)(1 - \tau^B) \left[x \frac{p_g^m - c_p}{r} q + (1 - x) \frac{p - c}{r} q - \frac{r}{r} (xI_p + (1 - x)I) \right]
 \end{aligned} \tag{24}$$

$$\begin{aligned}
 RFA^A &= \tau^A x \frac{p - p_g^m - c_d}{r} q + \delta\tau^A (1 - \tau^c) \frac{r}{r} (xI_p + (1 - x)I) \\
 &\quad + \delta\tau^A \left[(1 - \tau^B) \left(x \frac{p_g^m - c_p}{r} q + (1 - x) \frac{p - c}{r} q - \frac{r}{r} (xI_p + (1 - x)I) \right) \right]
 \end{aligned} \tag{25}$$

$$RFA^B = \tau^B \left[x \frac{p_g^m - c_p}{r} q + (1 - x) \frac{p - c}{r} q - \frac{r}{r} (xI_p + (1 - x)I) \right]$$

$$RFA^C = \tau^C \frac{r}{r} (xI_p + (1 - x)I)$$

et

$$t = \frac{RAE_{sf}^{MN} - RAE^{MN}}{RAE_{sf}^{MN}} = \frac{2\,000\,000 - 1\,505\,619}{2\,000\,000} = 0,2472 \tag{26}$$

Ces équations fournissent les grandeurs reportées à la dernière ligne du Tableau 2. Trois observations peuvent alors être formulées. La *première* est que *sans qu'aucun véritable investissement réel n'ait été consenti, l'entreprise multinationale obtient un gain substantiel*. Si nous comparons les troisième et dernière lignes du Tableau 3, nous observons que ce gain est de près de 10 pour cent du RAE ; en termes du RAE de la situation de départ – première ligne du Tableau 3 – ce gain se monte à 14 pour cent alors que les stratégies réelles ne génèrent qu'un gain de RAE de 3,75 pour cent – sur la base de la comparaison des première et troisième lignes du Tableau 3.

La deuxième a trait à la répartition géographique des recettes fiscales : (1) l'État de l'entité active étrangère se retrouve privé de près de 45 pour cent de sa recette fiscale : l'existence d'une juridiction à moindre taux d'imposition lui fait perdre l'avantage, en termes de recettes fiscales mais pas d'investissement réel, d'un taux plus faible que dans l'État de la société mère, et (2) l'État de l'entité passive obtient une recette fiscale substantielle, de nouveau, sans effort réel.

La troisième touche à la politique des États : une distinction doit être faite entre la concurrence entre États pour attirer les investissements réels (les entités actives) et la concurrence pour attirer les bases imposables. Cette dernière a un corollaire de toute première portée : le sacrifice fiscal consenti pour attirer un investissement réel peut être infiniment amplifié par la seule existence d'un État attractif pour les bases imposables. Ici, l'État étranger a attiré l'entité active en offrant un taux de taxation de 0,30 au lieu de 0,34 mais l'arrivée d'une juridiction tierce a eu pour conséquence sur l'État de l'entité active que son taux d'imposition s'y est effectivement réduit de 29,82 pour cent du RAE total de la multinationale, avant tout prélèvement fiscal, à 16,62 pour cent de ce montant.

Évidemment, ces comportements stratégiques, dont le Tableau 3 illustre bien les effets, seraient sans pertinence si les taux d'imposition étaient identiques dans les différents États.

Tableau 3 : Une multinationale aux comportements stratégiques

	RAN^{MN} Multinationale	RFA^A État A	RFA^B État B	RFA^C État tiers C
Produire chez soi et exporter	1 320 000 $t = 0,3400$	680 000	0	0
Filiale étrangère actions/exemptions	1 342 480 $t = 0,3288$	417 520	240 000	0
Prix de transfert pl. concurrence	1 369 456 $t = 0,3153$	102 544	528 000	0
Prix de transfert manipulé	1 375 863 $t = 0,3121$	27 737	596 400	0
Pr. de tr. manipulé et détour	1 505 619 $t = 0,2472$	29 981	332 400	132 000

4. Le Système de consolidation et répartition, *FA*

Que deviennent les observations ci-dessus si l'imposition selon un mécanisme de comptes séparés fait place à la consolidation fiscale accompagnée de la répartition de la base imposable consolidée entre les États concernés, selon une clé préétablie, système que nous noterons en bref « Consolidation avec répartition » ou *FA*, pour *Formulary Apportionment* ?

Comme nous l'avons dit dans l'introduction, à l'automne 2001, la Commission européenne a proposé une modification substantielle de la manière d'imposer les entreprises multinationales opérant sur son territoire, justifiant ce changement par la nécessité de mettre fin aux entraves fiscales à la conduite des affaires en Europe. Le système suggéré est à l'image de ce qui se pratique aux États-Unis et dans d'autres pays fédéraux pour l'imposition, par les composantes de la fédération, d'entreprises actives sur le territoire de plusieurs d'entre elles – voir Commission européenne (2001, 2003), Gérard (2003) et les références en fin d'article. Il opère en deux étapes. Dans un premier temps, une assiette imposable consolidée est calculée selon des règles communes à toutes les composantes de la fédération. Dans un second temps, cette base commune est répartie entre les composantes concernées selon une clé prédéterminée et chaque composante impose ce qui lui revient au taux qu'elle entend pratiquer. Aux États-Unis, la formule de répartition repose sur trois critères, les investissements, les dépenses de personnel et les ventes. Au Canada, où le volet « consolidation » est cependant absent, la répartition de la base imposable d'une entreprise entre ses entités provinciales repose sur deux critères qui reçoivent la même pondération : les dépenses de personnel et les ventes. Notons que des critères totalement indépendants de l'entreprise pourraient être choisis comme la superficie ou la population respective des États ou encore leur part de la valeur ajoutée commune.

4.1. Première étape : consolidation

Dans la dernière situation rencontrée à la section précédente, celle combinant un prix de transfert manipulé et un détour profitable, il existait trois bases imposables, une dans chaque juridiction, que nous notons respectivement T^A , celle dans l'État de résidence de la société mère, T^B , celle dans l'État de l'entité active étrangère, et

T^C , celle dans l'État tiers. On peut les déduire de l'équation (25),

$$\begin{aligned} T^A &= (p - p_g^m - c_d)xq + \delta(1 - \tau^c)r(xI_p + (1 - x)I) \\ &\quad + \delta(1 - \tau^B)[x(p_g^m - c_p)q + (1 - x)(p - c)q - r(xI_p + (1 - x)I)] \\ T^B &= x(p_g^m - c_p)q + (1 - x)(p - c)q - r(xI_p + (1 - x)I) \\ T^C &= r(xI_p + (1 - x)I) \end{aligned} \quad (27)$$

En cas de consolidation, les transactions internes, de signes opposés, s'annulent, y compris les flux de dividendes et d'intérêts. Par suite, dans la base consolidée, aucune fraction δ des dividendes payés par les entités localisées dans l'État étranger comme dans l'État tiers, à l'entité parente dans l'État d'origine, n'a plus sa place.

La base consolidée, T^{FA} , est dès lors

$$T^{FA} = (p - c)q = 200\,000 \quad (28)$$

et la *propriété* s'impose que *la base imposable consolidée est indépendante du prix de transfert utilisé pour les transactions à l'intérieur de la multinationale comme de l'itinéraire choisi pour la circulation des investissements et de leur rémunération.*

Il en résulte que la consolidation met fin à l'intérêt du recours à des comportements stratégiques en matière de prix de transfert comme de détour par des entités tierces. Une *remarque* s'impose toutefois : *cet argument de poids en faveur de la consolidation ne tient que si elle est obligatoire.* En effet, si l'entité tierce, pour prendre cet exemple, demeure en dehors du périmètre de consolidation, le détour profitable de la section précédente conserve tout son intérêt.

4.2. Seconde étape : répartition

Les clés de répartition peuvent générer des pondérations que l'entreprise aura peu ou prou la capacité de contrôler. Nous allons envisager ici quatre possibilités³.

Nous prendrons d'abord le *critère de l'investissement* ; celui-ci implique que 88 pour cent – 880 000 sur 1 000 000 – de la base imposable consolidée soient imposés dans l'État de l'entité active étrangère, B , soit $a^b = 0,88$, et le solde, $a^A = 0,12$, dans celui de l'entité de seule distribution, A , qui est aussi celui de la société mère⁴. La décision d'investissement étant du ressort de la firme, on peut dire que c'est un critère qu'elle contrôle. S'il prévaut, elle continuera à prendre des décisions de localisation de ses investissements en fonction de la fiscalité. La *concurrence*

3. Sur les clés de répartition, voir aussi Martens-Weiner (2006).

4. L'investissement dans le pays B s'élève à 880 000 euros comprenant les 40 pour cent de l'activité de production et de distribution destinée à ce pays et 60 pour cent de l'activité de production, qui représente 80 pour cent de l'investissement correspondant, destinée au pays A .

fiscale non seulement demeurera mais sera peut-être exacerbée car l'attraction de l'investissement signifiera de nouveau aussi l'attraction d'une base imposable. Notons que, si les dépenses salariales sont proportionnelles aux montants investis, ce qui est implicitement le cas ici, le critère de l'investissement est équivalent au critère de la masse salariale.

Nous considérerons ensuite le *critère des ventes finales* – entendons des ventes vers l'extérieur de l'entreprise et selon le principe de la destination ; celui-ci implique que 60 pour cent de la base imposable consolidée soient imposés dans l'État de la société mère et 40 pour cent dans celui du marché étranger, $a^A = 0,60$ et $a^B = 0,40$. On peut imaginer que l'entreprise, à l'affût de consommateurs, ne domine pas ce critère, ou en tout cas le domine moins. *Pour un État, attirer l'entreprise sur son territoire est sans conséquence sur ses recettes fiscales pour peu que les ventes ne soient pas affectées – bien sûr, il en va autrement si attirer l'investissement stimule les ventes locales ou encore si un intermédiaire opportuniste s'insère entre l'entreprise et les consommateurs ultimes – et l'adoption du nouveau système peut entraîner une réduction de la concurrence fiscale.* Observons que, dans ce cas, l'impôt des sociétés revient à un *impôt sur les ventes finales de l'entreprise multinationale*⁵.

Le troisième critère consistera à prendre la *moyenne des trois critères évoqués*, à savoir l'investissement, la masse salariale et les ventes, chacun également pondéré. Il s'agit là d'un critère évoqué par les documents de la Commission européenne ; par suite, $a^A = 0,28$ et $a^B = 0,72$. Un quatrième critère est la *formule canadienne*, moyenne de la répartition des ventes et de celle de la masse salariale, soit ici $a^A = 0,36$ et $a^B = 0,64$. Enfin, nous prendrons un *critère tout à fait arbitraire* : l'entreprise étant présente dans trois juridictions, chacune reçoit le droit d'imposer un tiers de la base consolidée, $a^A = a^B = a^C = 1/3$.

Le Tableau 4 illustre l'impact de chacun de ces critères. Pour calculer le Revenu actualisé de l'entreprise multinationale – première colonne – on utilise la formule

$$RAE^{MN} = (1 - \tau^{FA}) \frac{p - c}{r} q \quad (29)$$

avec

$$\tau^{FA} = a^A \tau^A + a^B \tau^B + a^C \tau^C \quad (30)$$

tandis que pour le calcul des Recettes Fiscales Actualisées des États – colonnes suivantes –, on se fie à l'expression,

$$RFA^X = \tau^X a^X \frac{p - c}{r} q, X = A, B, C \quad (31)$$

5. Plus généralement, en cas d'adoption d'un mécanisme de répartition selon une clé prédéterminée, l'impôt des sociétés devient un impôt sur les composantes de cette clé.

Tableau 4 : *Passage à la consolidation avec répartition*

	RAN^{MN} Multinationale	RFA^A État A	RFA^B État B	RFA^C État tiers C	RFA agrégé
Produire chez soi et exporter	1 320 000 $t = 0,3400$	680 000	0	0	680 000
Filiale étrangère actions/exemptions	1 342 480 $t = 0,3288$	417 520	240 000	0	657 520
Prix de tr. manipulé et détourné	1 505 619 $t = 0,2472$	29 981	332 400	132 000	494 381
FA, Investissement	1 290 400 $t = 0,3048$	81 600	528 000	0	609 600
FA, Ventes	1 352 000 $t = 0,3240$	408 000	240 000	0	648 000
FA, Inv., salaires, et ventes	1 377 600 $t = 0,3112$	190 400	432 000	0	622 400
FA, Canadienne Salaires et ventes	1 371 200 $t = 0,3144$	244 800	384 000	0	628 800
FA, Égale répartition	1 473 186 $t = 0,2634$	226 644	199 980	99 990	526 614

L'inspection du Tableau 4 permet plusieurs *observations*. Ainsi, pour ce qui est de la multinationale, on note que

1. *quelle que soit la clé de répartition utilisée, la multinationale est dans une situation plus favorable dans le nouveau système qu'en imposition selon des comptes séparés sans comportements stratégiques – deuxième ligne –, mais dans une situation moins favorable que si elle peut mener des comportements stratégiques sous le couvert des comptes séparés – troisième ligne –, et que*
2. *le taux d'imposition moyenne effective dont la multinationale est redevable dans le nouveau système est d'autant plus petit que le poids donné par le critère à un taux moindre est plus élevé.*

Ainsi, le recours au seul critère de l'investissement, en donnant un poids plus important au taux d'imposition, plus faible, de l'État de l'entité active étrangère, qu'à celui de l'État d'origine, conduit à une imposition plus légère que le seul critère des ventes, qui fait la part belle à l'État où celles-ci sont plus importantes, ici l'État de la société-mère. La dernière ligne, en faisant intervenir une juridiction au taux particulièrement bas, abaisse encore le taux d'imposition effective.

Du point de vue des États, on observe que

1. *l'effet sur les recettes fiscales est très sensible à la clé de répartition utilisée. De manière générale, si l'on compare à la situation de prix de transfert optimisée combinée avec un détournement par l'État tiers – la troisième ligne du Tableau 4 –, le passage à un système de consolidation et répartition produit deux gagnants et un perdant parmi les États concernés.*

2. *Cependant – dernière colonne du Tableau 4 – la recette fiscale globale est plus élevée ; dès lors, on peut imaginer que des compensations entre États pourraient constituer des paiements latéraux susceptibles d'amener le ralliement de l'État tiers, si l'unanimité est requise.*

On peut en effet imaginer que l'état de l'entité active, *B*, désire en tout état de cause disposer de recettes fiscales de 332 400 – c'est en quelque sorte son prix de réservation dans la négociation, voir la troisième ligne du tableau – et que l'État tiers, *C*, réclame 132 000. Dans la pire des situations – dernière ligne –, il sera possible de satisfaire ces deux exigences tout en laissant encore 62 214 à l'État d'origine, *A*, soit plus que les 29 981 qu'il obtient sans adoption de la réforme.

5. Conclusion et pistes de recherche

Dans cet article, nous avons exploité un cas schématique d'investissement international. Nous l'avons utilisé, en premier lieu, pour comparer les comportements d'une entreprise multinationale opérant dans le système actuel de comptes séparés et apprécier l'effet de ce comportement sur les recettes fiscales des États concernés. Dans ce contexte, nous avons supposé dans un premier temps que l'entreprise n'adoptait pas de comportements fiscaux stratégiques, puis qu'elle recourait à de tels comportements. Ensuite, nous l'avons fait dans le système discuté de consolidation et répartition⁶ et nous avons observé, notamment, l'impact de ce changement sur les recettes fiscales. Cela nous a permis de mettre en avant que, du choix de la clé de répartition, dépendent non seulement le risque d'amplification subséquente de la concurrence fiscale, mais aussi la hauteur et la répartition entre États des recettes générées par un tel système. Nous avons pu mettre en évidence les situations où la hauteur agrégée de ces recettes fiscales permet des paiements latéraux tels qu'aucun État n'est privé de recettes et n'a donc pas cet argument à opposer à l'adoption unanime de la réforme discutée.

Cette dernière observation ouvre la voie à des pistes de recherche intéressantes tant au plan scientifique que politique. C'est, notamment, dans cette ligne que s'inscrivent Gérard (2006, 2006a, 2007) et Riedl et Runkel (2007) qui étudient ce

6. Nous n'avons pas développé la question de la compensation internationale des pertes au sein d'une multinationale, chère notamment à l'Unice (Unice, 2000), qui est impliquée par la consolidation et que nous examinons dans Gérard et Weiner (2003, 2006). Notons toutefois que, si elle est impliquée par la consolidation, la compensation internationale des pertes peut aussi être instaurée dans le cadre de la formule actuelle d'imposition de comptes séparés. Dans ce cas, elle constitue une des mesures ciblées suggérées par la Commission européenne et qui s'inscrit dans la ligne d'une élimination progressive des obstacles fiscaux à la conduite des affaires en Europe. À défaut d'adopter la consolidation avec répartition, l'instauration de la compensation internationale des pertes serait donc une étape dans la « bonne » direction.

qu'il advient lorsqu'un pays demeure ou est en dehors de l'aire de consolidation – Gérard (2006, 2006a, 2007) montre en particulier comment des mesures de protection de la base imposable de l'aire de consolidation sont requises en cas d'adoption du mécanisme de consolidation et répartition – tandis que Bordignon et Busco (2006) analysent les mécanismes de coopération renforcée. La rencontre de ces deux courants de travaux devrait notamment pouvoir alimenter une réflexion sur les mécanismes de décision en matière fiscale.

Précisons que, si l'adoption de la consolidation avec répartition élimine des comportements stratégiques, elle ne met nullement fin à la concurrence fiscale entre juridictions : celle-ci pourra en effet être exacerbée ou réduite selon que la formule de répartition utilisée accorde un poids relatif élevé ou faible à des variables comme l'investissement, la production ou l'emploi, dont la multinationale domine la distribution géographique. La possibilité de concurrence fiscale ne sera éliminée que si la réforme est accompagnée d'une égalisation des taux d'imposition.

De plus, si le passage à ce nouveau système devait être le fait de certains États membres seulement, dans le cadre d'une coopération renforcée, le problème surgirait aussitôt, du traitement des flux qui « iraient se faire imposer » dans des États membres hors périmètre de consolidation pratiquant des taux d'imposition faibles ; des mesures de protection de la base imposable de l'aire de consolidation seraient alors requises (Gérard 2006, 2006a, 2007). Même si c'est dans une moindre mesure, ce problème est déjà présent du seul fait que l'Union européenne évolue dans un monde chaque jour plus global.

Références

Anand, B. and R. Sansing. 2000. "The Weighting Game : Formula Apportionment as an Instrument of Public Policy", *National Tax Journal*, 53, 183-199.

Bénassy-Quéré, A., L. Fontagné and A. Lahrière-Révil. 2000. "Foreign Direct Investment and the Prospects for Tax Co-Ordination in Europe", *CEPII, Document de Travail*, 2000-06.

Bordignon, M. and S. Busco. 2006. "On Enhanced Cooperation", *Journal of Public Economics*, 90, 2063-2090.

Cnossen, S. 2002. "Tax Policy in the European Union : A Review of Issues and Options", *CESifo Working Paper*, 758, Munich.

Commission européenne, 2001, *Vers un marché intérieur sans entraves fiscales*, COM (2001) 582 final, 23 Octobre 2001.

Commission européenne. 2001a. *Fiscalité des entreprises dans le marché intérieur*, SEC (2001), 1681, 23 Octobre 2001.

Commission européenne. 2003. *Un marché intérieur sans obstacles liés à la fiscalité des entreprises : réalisations, initiatives en cours et défis restants*, COM (2003) 726 final, Bruxelles.

Commission européenne. 2005. *Lutte contre les obstacles liés à la fiscalité des sociétés qui affectent les petites et moyennes entreprises dans le marché intérieur – Description d'un éventuel système pilote d'imposition selon les règles de l'État de résidence [. . .]*, COM (2005)702 final, 23 Décembre 2005.

Commission européenne. 2006. *Mise en oeuvre du programme communautaire de Lisbonne : Avancement des travaux et programme futur pour une assiette commune consolidée pour l'impôt des sociétés (ACCIS)*, COM (2006) 157 final, 5 Avril 2006.

de Mooij, R. and S. Ederveen. 2003. "Taxation and Foreign Direct Investment : A Synthesis of Empirical Research", *International Tax and Public Finance*, 10, 673-693.

Devereux, M. 2004. "Debating Proposed Reforms of the Taxation of Corporate Income in the European Union", *International Tax and Public Finance*, 11, 71-89.

Devereux, M. and R. Griffith. 1998. "Taxes and the Location of Production : Evidence from a Panel of US Multinationals", *Journal of public Economics*, 68, 335-367.

Eggert, W. and G. Schjelderup. 2003. "Symmetric Tax Competition under Formula Apportionment", *Journal of Public Economic Theory*, 5, 437-444.

Elitzyr, R. and J. Mintz. 1996. "Transfer Pricing Rules and Corporate Tax Competition", *Journal of Public Economics*, 60, 401-422.

Gérard, M. 2003. "L'imposition des entreprises multinationales en Europe, à propos d'un rapport de la Commission européenne", *Revue Économique*, 54 (3), 489-498.

Gérard, M. 2005. "Multijurisdictional Firms and Governments' Strategies under Alternative Tax Designs", *CESifo Working paper*, 1527, Munich.

Gérard, M. 2005a. "The Challenge of Taxing Multijurisdictional Companies in Europe", *Tax Notes Int'l*, 40 (13), 1169-1173.

Gérard, M. 2006. "Reforming the Taxation of Multijurisdictional Enterprises in Europe, a Tentative Appraisal", *CESifo Working Paper*, 1795, Munich, and *European Economy*, 265, Economic Papers de la DG Economie et Finance, Commission européenne, Bruxelles.

Gérard, M. 2006a. "Reforming the Taxation of Multijurisdictional Enterprises in Europe, 'Coopetition' in a Bottom-up Federation", *CESifo Working Paper*, 1860, Munich et *IFIR Working Paper 2006-10*, University of Kentucky, Lexington.

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

Gérard, M. and M.-F. Gillard. 2004. "Taxation, Financial Intermodality and the Least Taxed Path for Circulating Income Within a Multinational Enterprise", *Annales d'Économie et de Statistique*, 75/76, 89-107.

Gérard, M. and J. Weiner. 2003. "Cross-Border Loss Offset and Formulary Apportionment : How Do They Affect Multijurisdictional Firm Investment Spending and Interjurisdictional Tax Competition?", *CESifo Working Paper*, 1004, Munich.

Gérard, M. et J. Weiner. 2006. « Comment la compensation internationale des pertes et la répartition proportionnelle des revenus imposables peuvent affecter les choix des multinationales et la concurrence fiscale », *Économie et Prévision*, 173, 65-77.

Goolsbee, A. and E. Maydew. 2000. "Coveting Thy Neighbor's Manufacturing : The Dilemma of State Income Apportionment", *Journal of Public Economics*, 75, 125-143.

Gordon, R. and J. Wilson. 1986. "An Examination of Multijurisdictional Corporate Income Taxation under Formula Apportionment", *Econometrica*, 54, 1357-1373.

Grubert, H., 2004, "The Tax Burden on Direct Cross-Border Investment : Company Strategies and Government Responses", in P. B. Sorensen (éd.) *Measuring the Tax Burden on Capital and Labour*, *CESifo Seminar Series*, MIT Press, 129-170.

Grubert, H. and J. Mutti. 1991. "Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporation Decision Making", *Review of Economics and Statistics*, 73, 285-293.

Grubert, H. and J. Mutti. 2000. "Do Taxes Influence where US Corporations Invest?", *National Tax Journal*, 53, 825-839.

Hellerstein, J. 1993. "Federal Income Taxation of Multinationals : Replacement of Separate Accounting with Formulary Apportionment", *Tax Notes Int'l*, 60, 1131-1145.

Hellerstein, W. and C. McLure. 2004. "The European Commission's Report on Company Income Taxation : What the EU Can Learn from the Experience of the US States", *International Tax and Public Finance*, 11, 199-220.

Jacobs, O., C. Spengel, T. Stetter et C. Wendt. 2005. "EU Company Taxation in Case of a Common Tax Base", *ZEW Discussion Paper*, 05-37, Mannheim.

- Kind, H.J., K.H. Midelfart and G. Schjelderup. 2005. "Corporate Tax Systems, Multinational Enterprises, and Economic Integration", *Journal of International Economics* 65, 507-521.
- Kolmar, M. et A. Wagener. 2004. "The Role of the Tax Base in Tax Competition with Formula Apportionment", University of Vienna, mimeo.
- Martens-Weiner, J. 2006. *Company Tax Reform in the European Union : Guidance from the United States and Canada on Implementing Formulary Apportionment in the EU*, Springer, New York. Version française en préparation.
- Mintz, J. 2004. "Corporate Tax Harmonization in Europe : It's All About Compliance", *International Tax and Public Finance*, 11, 221-234.
- Mintz, J. et M. Smart. 2004. "Income Shifting, Investment, and Tax Competition : Theory and Evidence from Provincial Taxation in Canada", *Journal of Public Economics*, 88, 1149-1168.
- Nielsen, S.B., P. Raimondos-Moller and G. Schjelderup. 2003. "Formula Apportionment and Transfer Pricing under Oligopolistic Competition", *Journal of Public Economic Theory*, 5, 419-437.
- Nielsen, S.B., P. Raimondos-Moller and G. Schjelderup. 2004. "Company Taxation and Tax Spillovers : Separate Accounting versus Formula Apportionment", Department of Economics, Copenhagen Business School, mimeo.
- OCDE. 1996. *Modèle de convention fiscale concernant le revenu et la fortune*, version abrégée, OCDE, Paris.
- Riedl, N. and M. Runkel, 2007. "Company Tax Reform with a Water's Edge", *Journal of Public Economics*, 91, 1533-1554.
- Schjelderup, G. and L. Sorgard. 1997. "Transfer Pricing as a Strategic Device for Decentralized Multinationals", *International Tax and Public Finance*, 4, 277-290.
- Sorensen, P. 2004. "Company Tax Reform in the European Union", *International Tax and Public Finance*, 11, 91-115.
- Pethig, R. and A. Wagener. 2003. "Profit Tax Competition and Formula Apportionment", *CESifo Working Paper*, 1010, Munich.
- Unice, 2000. "Memoran Dum on Cross Border Company Taxation Obstacles in the Single Market", Unice, Brussels.
- Weiner, J. 2002. "Would Introducing Formula Apportionment in the European Union Be a Dream Come True or the EU's Worst Nightmare?", *Ifo Studien*, 48, 419-432.

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

Weiner, J. and M. Gérard. 2004. "Cross Border Loss Offset, Uncertainty, and Formulary Apportionment : A contribution to the European Debate on the Taxation of Multinationals", *Proceedings of the National Tax Association*, 2003.

Wellisch, D. 2004. "Taxation under Formula Apportionment – Tax Competition, Tax Incidence, and the Choice of Apportionment Factors", *Finanzarchiv*, 60, 24-41.

Wildasin, D. 2000. "State and Provincial Corporate Income Taxation, Current Practice and Policy Issues for the United States and Canada", *Canadian Tax Journal*, 48, 424-441.

Wilson, J. 1999. "Theories of Tax Competition", *National Tax Journal*, 52, 269-304.

Annexe

Calcul du prix de transfert optimisé

L'entreprise multinationale qui désire minimiser sa charge fiscale et donc maximiser sa valeur va choisir un prix de transfert pour les transactions internes à l'entreprise, p_g^m , tel que

$$RAE^{MN} = (1 - \tau^A) \frac{p - p_g - c_d}{r} xq + (1 - \tau^B) \frac{p_g - c_p}{r} xq + (1 - \delta \tau^A)(1 - \tau^B) \frac{p - c}{r} (1 - x)q \quad (.1)$$

soit maximal. Nous imposons cependant la contrainte que la base imposable ne soit ni négative ni nulle dans chacune des juridictions. Par suite, comme le taux d'imposition statutaire est plus faible en B qu'en A ,

$$p_g^m = p - c_d + \varepsilon, \varepsilon \rightarrow 0 \quad (.2)$$

que nous traduisons en $p_g^m = 1,79$.