UNICE
Union of Industrial and Employers' Confederations of Europe
Union des Confédérations de l'Industrie et des Employeurs d'Europe

Le 4 novembre 1998

FISCALITE DES SOCIETES DANS LE MARCHE UNIQUE:

UNE REFLEXION DES ENTREPRISES

1. Introduction

L'avènement de l'Union économique et monétaire se rapprochant, les questions de fiscalité des sociétés sont à nouveau inscrites à l'ordre du jour politique. Deux idées sous-tendent cet intérêt politique renouvelé. La première d'entre elles veut qu'en raison de la transparence apportée par la monnaie unique, la fiscalité sera de plus en plus identifiée comme un facteur clé dans les décisions d'investissement et de localisation, ce qui devrait intensifier les effets de la concurrence fiscale. La seconde idée est que cette concurrence est dommageable, parce qu'elle érode les bases d'imposition des Etats membres, entraînant un transfert de la charge fiscale du capital vers le facteur travail.

Au cours des deux dernières années, la Commission européenne a publié plusieurs documents sur une stratégie fiscale dans l'optique du marché unique, et un groupe de travail de haut niveau sur la politique fiscale a été institué, conjointement avec les Etats membres, pour examiner les questions en jeu. La réaction du Conseil aux recommandations du groupe de haut niveau montre clairement une focalisation progressive sur le maintien des recettes fiscales des Etats membres et une attention toujours moins prioritaire pour l'élimination des obstacles fiscaux aux activités et investissements transfrontaliers des entreprises, sans pour autant tenter d'examiner avec les entreprises la compétitivité globale de l'Union européenne.

Cette évolution introspective s'est reflétée dans le "paquet" fiscal adopté par le Conseil ECOFIN en décembre 1997, dont les principaux éléments – fiscalité de l'épargne et code de conduite dans le domaine de la fiscalité des entreprises – visent à protéger les bases d'imposition des Etats membres contre la concurrence fiscale "dommageable". L'abolition des retenues à la source sur les paiements d'intérêts et de redevances y a été incluse pour répondre aux plaintes des entreprises européennes à l'égard du coût et de la charge administrative que comportent ces retenues. Ce "paquet" ne répond pourtant pas de façon égale aux exigences des Etats membres et à celles des milieux d'affaires, étant donné que l'importance et l'impact de l'abolition de ces retenues à la source sont mineurs par rapport aux deux autres volets.

Cette situation est insatisfaisante pour les milieux d'affaires européens. Malgré plusieurs initiatives de la Commission et les orientations claires dégagées par le Comité Ruding quant à la nécessité d'engager une action pour permettre aux entreprises de réaliser pleinement les

avantages potentiels du marché unique, il faut remonter jusqu'à 1990 (avant le rapport Ruding) pour trouver le seul progrès significatif dans le domaine de la fiscalité des sociétés, lorsque le Conseil adopta un paquet de trois mesures répondant à certains besoins des entreprises.

2. Position de l'UNICE sur la stratégie de l'UE en matière de fiscalité

La position générale de l'UNICE sur la stratégie de l'UE en matière de fiscalité est axée sur trois considérations principales.

Premièrement, les obstacles fiscaux demeurent encore et toujours une des lacunes les plus flagrantes du fonctionnement du marché unique. Il est temps de passer à l'action et de supprimer ces obstacles en priorité.

Deuxièmement, dans la mesure où la plupart des Etats membres ont alourdi leur charge fiscale globale en vue de se conformer aux critères budgétaires de l'UEM, la priorité des prochaines années doit être d'inverser cette tendance. Sur ce point, la responsabilité première incombe aux Etats membres, et les initiatives de l'UE ne devraient pas servir de prétexte pour contrecarrer cet objectif. En effet, cette question est au cœur de l'amélioration de la compétitivité européenne. Selon Eurostat, l'Union européenne dans son ensemble a le rapport entre prélèvements obligatoires et PIB le plus élévé des économies développées (42,6 % en 1997, comme en 1996); pour l'euro-11, ce rapport est encore supérieur (43,2 % en 1997, en hausse par rapport à 1996), et de fait le plus élevé observé depuis le début des années 1980.

Troisièmement, toute stratégie fiscale "européenne" doit tenir compte de la mondialisation croissante des relations économiques – une évolution que renforcera encore l'avènement du commerce électronique. Elle doit par conséquent éviter les approches communautaires trop étroites et introspectives.

Dans le contexte de ces considérations, le présent document offre une réflexion des entreprises sur les travaux en cours, lancés à la suite de l'accord intervenu au Conseil sur un paquet fiscal en décembre dernier, et expose les priorités des entreprises en matière de fiscalité des sociétés au niveau de l'UE.

3. Le code de conduite dans le domaine de la fiscalité des entreprises

La résolution du Conseil du 1er décembre 1997 précise que le code de conduite dans le domaine de la fiscalité des entreprises est destiné à “enrayer les mesures fiscales dommageables” ayant une incidence sur la localisation des activités économiques au sein de la Communauté. La résolution reconnaît également “les effets positifs d'une concurrence loyale et la nécessité de consolider la compétitivité internationale de l'UE et des Etats membres”.

Sur la base du code de conduite, un groupe de travail spécifique du Conseil fut mis sur pied pour examiner quels mesures, régimes et pratiques entrent dans la définition de la concurrence fiscale dommageable. Le groupe "code de conduite" devrait soumettre son rapport préliminaire au Conseil ECOFIN au début du mois de décembre 1998. Les travaux du groupe

étant secrets, l'UNICE ne peut, au stade actuel, commenter aucune des quelque quatre-vingts mesures dont le groupe aurait entamé l'examen. L'UNICE espère néanmoins que les observations générales formulées ci-après seront prises en considération par le groupe "code de conduite" et inspireront les décisions que pourrait prendre le Conseil à l'égard des mesures entrant dans le champ d'application du code.

- ***Imposition du travail et du capital***

L'un des principaux arguments avancés par le Conseil pour justifier le code est l'érosion de la base d'imposition née d'une concurrence fiscale dommgeable, qui a amené les Etats membres à imposer davantage les bases non-mobiles, surtout le facteur travail. Ce raisonnement paraît présenter deux défauts.

Premièrement, il tient pour acquis que les activités des entreprises profitant de régimes fiscaux "dommageables" au sein de l'UE seraient demeurées au sein de l'Union si elles étaient imposées dans le cadre d'un système "normal" – et y resteront en cas de "succès" du code.

Deuxièmement, il présuppose que le montant des éventuelles recettes perdues en raison de la concurrence fiscale permettrait un allégement notable de la charge fiscale sur le travail, ce qui semble une exagération des répercussions budgétaires qu'aurait le type de concurrence fiscale couvert par le code de conduite. C'est peut-être d'ailleurs la raison pour laquelle cet argument n'a pas reçu d'appui quantitatif significatif.

- ***Concurrence fiscale***

Au cours des dernières années, l'UNICE a souligné à maintes reprises la nécessité de réduire la charge fiscale totale pesant sur les milieux d'affaires européens, et tout récemment encore dans son rapport intitulé *"Etalonnage de la compétitivité européenne: de l'analyse à l'action"* (janvier 1998), dans lequel elle confirme l'importance d'une réduction des dépenses publiques, de la charge fiscale totale et du "coin" fiscal sur l'emploi. Serait-il utile, à cet égard, de réduire la concurrence fiscale "dommageable"?

L'espoir que l'abolition des régimes spéciaux conduise à une diminution générale de la charge fiscale pesant sur les entreprises est sans doute vain, vu l'intention des Etats membres (qui transparaît implicitement dans leur plaidoyer en faveur du code) d'utiliser toute recette supplémentaire pour alléger la charge fiscale sur le travail.

Au contraire, il est bien plus probable qu'un code de conduite "réussi" entraînerait une augmentation générale de la charge fiscale. Dans ce contexte, la concurrence fiscale est l'unique contrepoids aux pressions constantes à la hausse sur les recettes publiques dans l'UE, et ce d'autant plus que certains Etats membres ont déjà tenté d'élargir le champ d'application du code aux systèmes généraux à faible fiscalité prévalant dans d'autres Etats membres. De l'avis de l'UNICE, il va sans dire que ce type de concurrence doit pouvoir se poursuivre à l'avenir, comme l'indique l'approbation donnée par la Commission (en juillet 1998) à l'Irlande pour passer à un taux légal généralisé d'imposition des sociétés de 12,5 %. D'autres Etats membres appliquent déjà des taux inférieurs à 30 %.

Cependant, l'UNICE ne se prononce pas inconditionnellement en faveur de la concurrence fiscale via des régimes spéciaux. Certaines règles doivent être observées en matière de concurrence au travers de régimes fiscaux spéciaux.

D'abord et avant tout, les régimes spéciaux ne devraient établir aucune discrimination, c'est-à-dire qu'ils devraient être accessibles à toutes les entreprises remplissant les mêmes conditions, qu'elles soient nationales ou étrangères (sans que ces dernières soient obligées de transférer leur siège). Une politique sélective en matière de "ruling", établissant des discriminations entre investissement étranger et investissement par une entreprise nationale, en est un exemple. Les aides d'Etat, sous forme de mesures fiscales préférentielles et sélectives, en sont un autre. A cet égard, l'UNICE s'interroge sur les interactions entre le code de conduite et le projet de communication de la Commission sur l'application des règles relatives aux aides d'Etat aux mesures concernant la fiscalité directe des sociétés, projet sur lequel elle présentera prochainement une prise de position distincte.

Deuxièmement, il est acceptable de postuler que les régimes spéciaux ne devraient pas comporter de règles qui soient en contradiction flagrante avec les principes d'imposition admis au niveau international, tels que le principe de pleine concurrence et les exigences de réalité économique. L'on peut se demander si le code de conduite serait nécessaire dans de telles situations, puisque les administrations fiscales disposent déjà de moyens suffisants pour les combattre.

Si le code de conduite se bornait à viser l'abolition des régimes qui ne satisfont pas aux conditions ci-dessus, l'UNICE n'aurait aucune raison de se plaindre, mais le code est d'une portée potentiellement plus étendue: il pourrait également abolir des régimes qui ne sont ni discriminatoires, ni en conflit avec les principes d'imposition admis au niveau international.

- ***Coordination ou harmonisation ?***

Le code de conduite est salué comme étant le premier pas vers une coordination accrue des politiques fiscales des Etats membres. Bien que, de l'avis des entreprises, ce code ne soit pas le meilleur des exemples à suivre, le concept de la coordination proprement dite semble offrir un moyen adéquat de traiter certaines questions de politique fiscale dans l'UEM qu'il serait impossible de régler par une harmonisation via des directives et règlements, selon le cadre institutionnel normal de l'Union européenne.

Cependant, le risque se pose que ce concept soit utilisé au-delà de son essence (à savoir une coordination "légère" des politiques fiscales nationales) et soit adopté par les Etats membres comme un moyen facile de limiter la participation des autres institutions européennes, y compris du Parlement européen, et de minimiser l'influence de la Cour de justice. Sur cette base, l'UNICE s'inquiète de ce que les contribuables (et les entreprises au premier chef) seraient privés des sauvegardes inscrites dans le droit communautaire.

- ***Double imposition***

A l'heure actuelle, des Etats membres s'efforcent de lutter contre les régimes étrangers à faible fiscalité en décrétant, unilatéralement, des mesures soumettant à l'imposition nationale les revenus de source étrangère faiblement taxés, même si les implantations étrangères en cause ont une réalité économique et si, en vertu des systèmes d'imposition générale de ces Etats

membres, de tels revenus ne seraient normalement pas soumis à une imposition nationale (c'est le cas, par exemple, de l'Allemagne et de la France).

Puisque les régimes généraux à fiscalité faible ne sont pas, et ne devraient pas être contraires au code de conduite, il semble peu justifié d'autoriser ces Etats membres à continuer d'imposer les revenus de source étrangère, dans la mesure où cette imposition est liée à ces régimes.

- ***Manque de consultation des entreprises***

Les travaux du groupe "code de conduite" sont secrets, et les milieux d'affaires n'ont pas eu, jusqu'ici, la possibilité d'être entendus. Cette approche est contraire à l'engagement explicite d'ouverture et de transparence pris par l'Union européenne. L'UNICE compte qu'à tout le moins, le rapport préliminaire du groupe sera publié avant les délibérations du Conseil, pour permettre aux parties intéressées de soumettre leurs observations.

* * *

En conclusion, si l'UNICE ne peut préjuger de l'issue des débats au sein du groupe "code de conduite", elle demeure préoccupée par le fait que le code de conduite va potentiellement trop loin, est trop "eurocentrique" et de nature à entraîner un alourdissement de la charge fiscale générale sur les entreprises là où un allégement est devenu urgent. En outre, certaines des hypothèses sous-jacentes sont contestables et les travaux du groupe devraient être plus transparents.

4. Autres volets du "paquet" de 1997

Le paquet de décembre 1997 comprenait également un appel à la Commission en vue de présenter des propositions de directives, d'une part sur un régime commun d'imposition de l'épargne, et d'autre part sur l'abolition de la double imposition des paiements d'intérêts et de redevances entre sociétés d'un même groupe. Les deux projets sont aujourd'hui sur la table du Conseil.

Certains Etats membres ont exprimé des réserves, rendant les progrès sur l'abolition des retenues à la source sur les paiements d'intérêts et de redevances tributaires de l'obtention d'un accord sur la fiscalité de l'épargne. Un tel accord semblant difficile à atteindre, le seul volet du paquet pour lequel des progrès seraient probables est le code de conduite. Dans ce contexte, l'UNICE demanderait l'adoption séparée, aussi tôt que possible, d'une directive sur les retenues à la source sur les paiements d'intérêts et de redevances.

- ***Abolition des retenues à la sources sur les paiements d'intérêts et de redevances entre sociétés d'un même groupe***

Alors que les Etats membres veulent présenter l'actuelle proposition relative à l'abolition des retenues à la source sur les paiements d'intérêts et de redevances entre sociétés d'un même groupe comme le "gros avantage" réservé aux milieux d'affaires dans le paquet fiscal, cette

attitude surestime l'importance de cette proposition, et l'UNICE tient à préciser clairement que, si la proposition est en général accueillie favorablement (elle comporte encore des éléments criticables), elle ne représente qu'un petit pas par rapport à tout ce qu'il reste à faire. L'UNICE a déjà publié une prise de position (en annexe) sur le projet de directive en cause, et poursuivra ses efforts en vue de soutenir l'adoption de cette directive sous une forme amendée.

- ***Fiscalité de l'épargne***

La proposition sur la fiscalité de l'épargne s'inscrit dans le même contexte que le code de conduite et vise à protéger la base d'imposition des Etats membres contre le "braconnage" de leurs pairs. La différence est que, là où le code s'attaque aux régimes spéciaux dont l'utilisation par les entreprises est parfaitement légale, la proposition sur la fiscalité de l'épargne est présentée essentiellement comme un instrument de lutte contre les comportements frauduleux. Toutefois, sous sa forme actuelle, la proposition aurait des effets négatifs sur les milieux d'affaires européens, et notamment la fuite des capitaux en dehors de l'Union européenne, avec des conséquences négatives pour les centres financiers européens, un préjudice potentiel pour le marché des "Eurobonds" et le coût accru du financement pour les entreprises, la charge administrative plus lourde et, dans certains cas, une discrimination dans le traitement des non-résidents de l'UE. En outre, l'UNICE lance une mise en garde contre l'adoption unilatérale par l'UE d'une mesure dans ce domaine, sauf à convenir de mesures équivalentes sur une base internationale élargie.

5. Priorités de l'UNICE pour l'élimination de la fiscalité dommageable

La démarche de l'UNICE vise une amélioration de l'environnement fiscal au sein de l'UE qui facilite la croissance des échanges et des investissements, et permette aux entreprises de concourir sur un pied d'égalité sur les marchés de l'UE et du monde entier.

C'est pourquoi l'UNICE est d'avis qu'une approche équilibrée de la stratégie fiscale de l'UE exige de mettre davantage l'accent sur ce que l'on pourrait qualifier de "fiscalité dommageable" dans le cadre du fonctionnement du marché unique. Ce concept pourrait se définir par exemple ainsi: *la "fiscalité dommageable" apparaît dans les cas où l'application des régimes fiscaux des Etats membres entraîne a) une double imposition, b) une discrimination ou c) toute autre entrave à l'optimisation du marché unique par les entreprises.*

Les domaines pour lesquels l'UNICE a appelé à une action communautaire – outre la question des paiements d'intérêts et de redevances – entrent tous, sans exception, dans cette définition. Les coûts afférents et complications qu'entraîne l'absence de mesures adéquates dans ces domaines pour les entreprises ont été détaillés dans un rapport de l'UNICE à la Commission européenne (juillet 1996). Rappelons-les brièvement.

- ***Obstacles à l'intégration transnationale des entreprises***

Cette question relève de la plus haute urgence et devrait être examinée attentivement par la Commission et les Etats membres (une analyse des problèmes rencontrés dans ce domaine,

basée sur des études pilotes réalisées par deux multinationales européennes, figure en annexe au présent document).

Il en ressort clairement que de nombreux obstacles se dressent à l'intégration transnationale des entreprises, et il est bon de rappeler à cet égard que les systèmes d'imputation appliqués par certains Etats membres constituent un facteur de distorsion à l'égard des fusions transnationales.

A plus long terme, l'option d'un statut de la société européenne devrait offrir un instrument propre à surmonter les obstacles juridiques et légaux qui empêchent effectivement la naissance d'unités intégrées à l'échelle de l'UE. Aux yeux de l'UNICE, ces aspects sont tout aussi importants pour les entreprises que ceux examinés l'année dernière par le groupe d'experts sur les systèmes européens de participation des travailleurs. La possibilité d'instituer un groupe similaire, chargé d'examiner les obstacles fiscaux, devrait être envisagée sérieusement.

Si l'UNICE ne croit pas qu'une harmonisation totale de la fiscalité des sociétés soit jamais nécessaire dans l'UE, la possibilité d'introduire un régime facultatif européen unique, dans lequel l'impôt sur les sociétés serait applicable aux résultats consolidés et perçu par un organisme unique, mérite d'être étudiée. Il faut souligner qu'un impôt européen sur les sociétés, s'il est correctement structuré, supprimerait d'un seul coup nombre des obstacles fiscaux actuels aux activités et investissements transfrontières des entreprises.

- ***Amélioration de la Convention d'arbitrage***

Au printemps dernier, la présidence britannique a obtenu l'engagement politique du Conseil de revoir la Convention d'arbitrage destinée à résoudre les conflits en matière de prix de transfert. Aujourd'hui que cette révision semble assurée, il est temps de lancer des discussions sur les améliorations possibles à apporter à cet instrument pour le rendre plus performant.

En effet, les premiers cas ont été soumis à la procédure d'arbitrage, et il s'avère que certains Etats membres tendent à interpréter la convention d'une manière qui allonge considérablement la procédure, voire interdit au contribuable de l'utiliser s'il a recouru en premier lieu aux procédures d'appel nationales. Ceci est inacceptable, car une telle attitude est contraire à l'esprit de la convention, et un effort doit être fait pour mettre un terme à ces pratiques.

- ***Prise en compte transfrontière des pertes***

Le Conseil devrait reprendre la proposition de la Commission de janvier 1991, avec quelques ajustements. Certes, ce sujet est techniquement complexe, mais il doit être possible de trouver des solutions réalisables et acceptables pour toutes les parties si la Commission, le groupe de travail du Conseil et les experts en fiscalité des sociétés s'alliaient pour en examiner les divers aspects. Il importe de souligner que, pour l'essentiel, les répercussions budgétaires seront limitées au coût dû aux divergences dans les calendriers de mise en œuvre, qui pourraient rester dans des limites gérables si le système est correctement structuré. A ce propos, l'UNICE invite également à s'attacher de nouveau à la proposition sur le report des pertes.

* * *

En dehors de la proposition sur les paiements d'intérêts et de redevance et des trois domaines ci-dessus, plusieurs autres questions pourraient s'insérer sous le titre de "fiscalité dommageable". Les quatre évoquées ici sont cependant les plus urgentes.

6. Conclusions

L'UNICE souhaite coopérer avec la Commission et le Conseil en vue d'analyser les enjeux et possibilités qu'offrent, en matière de fiscalité des sociétés, le processus d'achèvement du marché unique et la mise en place de l'UEM.

Elle espère que les travaux en cours et futurs sur ce sujet aboutiront à l'élaboration d'une approche équilibrée, qui réponde correctement aux besoins des entreprises européennes, y compris des PME.

Elle est prête à débattre de ces questions avec toutes les autorités de l'UE, dans un esprit de transparence et de dialogue constructif.

_____

ANNEXE

Le 5 octobre 1998

OBSERVATIONS DE L'UNICE

SUR LA PROPOSITION DE DIRECTIVE DU CONSEIL CONCERNANT UN REGIME FISCAL COMMUN APPLICABLE AUX PAIEMENTS D'INTERETS ET REDEVANCES ENTRE DES SOCIETES ASSOCIEES D'ETATS MEMBRES DIFFERENTS (COM (98) 67 FINAL)

L'UNICE a réclamé à maintes reprises que l'abolition des retenues à la source sur les paiements d'intérêts et de redevances entre des sociétés d'un même groupe soit placée en tête des priorités en matière de fiscalité des sociétés, du fait que ces retenues à la source dressent un obstacle potentiel aux mouvements de capitaux internationaux. Aussi l'UNICE accueille-t-elle favorablement l'initiative prise par la Commission de soumettre une proposition en ce sens au Conseil. Elle exprime ici son plein appui à cette initiative.

L'UNICE se réjouit plus particulièrement de l'extension donnée au champ d'application de la directive par rapport à sa version antérieure, en ce sens que le texte actuel couvre de façon générale les paiements effectués entre sociétés associées, et non plus les seuls paiements entre filiale et entreprise mère.

Toutefois, l'UNICE considère que certains points du projet de directive peuvent encore être améliorés.

Durée de détention

De l'avis de l'UNICE, la directive doit s'appliquer à une société dès la date de l'entrée de celle-ci dans un groupe, les Etats membres de l'Union européenne n'étant autorisés à appliquer une retenue à la source que si une société quitte le groupe dans les deux ans qui suivent son entrée dans ce groupe. Exiger, pour l'application de la directive, une participation ininterrompue pendant deux ans pénaliserait inutilement les entreprises en croissance et celles qui cherchent à s'étendre par des acquisitions. L'UNICE considère que le délai minimal de participation inscrit à l'article 3 de la proposition de directive devrait être ramené à un an. Elle est en effet convaincue qu'une participation d'une année entière suffit à démontrer le sérieux des investissements consentis.

Niveau de détention

Sachant que l'objectif ultime est l'élimination des retenues à la source sur tous les paiements d'intérêts et de redevances, l'UNICE considère que le niveau minimal de détention fixé par la directive devrait être aussi faible que possible. Elle suggère un niveau de 10 %, ce qui représente un engagement important pour les entreprises et donc révèle le type de relations qui méritent que soient évitées les conséquences des retenues à la source.

Articles 6 et 7

Si l'UNICE accueille favorablement la clause générale anti-abus fixée à l'article 6, elle émet les plus vives réserves à l'égard des dispositions complémentaires inscrites à l'article 7. La directive a pour but d'exonérer de retenue à la source les paiements d'intérêts et de redevances entre sociétés associées. Que l'Etat du bénéficiaire taxe ou non ces intérêts et redevances relève de la politique fiscale nationale, et n'a aucun rapport avec une application abusive de la directive. En outre, ces dispositions semblent prématurées, dans l'attente des résultats des discussions menées par le groupe "code de conduite". L'UNICE recommande par conséquent au Conseil de supprimer l'article 7.

* * *

ANNEXE

Obstacles à l'intégration transfrontière des entreprises

Résultats de deux études pilotes

Etude pilote sur l'établissement d'une structure en succursales

Deux multinationales européennes, opérant actuellement au travers de personnes morales distinctes dans chaque pays européen (personnes morales nationales, ci-après pmn) ont réalisé des études pilotes de cas où les activités de chaque pmn sont transférées à une succursale locale d'une personne morale communautaire (pmc), établie dans l'un des Etats membres de l'Union européenne, en échange de parts sociales de cette pmc. Etant donné qu'il n'est pas encore possible de former une société européenne, cette structure en succursales est la plus proche des structures opérationnelles mises en place par les multinationales depuis la création du marché intérieur.

Même si le transfert à une succursale est facilité par l'adoption de la directive sur les fusions et acquisitions, qui reporte l'imposition des réserves latentes des pmn, il demeure d'un coût prohibitif en raison de plusieurs autres questions fiscales. Le tableau ci-joint donne un aperçu de ces questions, exposées plus en détail ci-dessous.

Les questions sont divisées en quatre catégories:

- *coûts fiscaux de la conversion*: coûts ponctuels résultant du transfert à une structure en succursales;
- *coûts fiscaux courants*: coûts de nature récurrente après la création de la structure;
- *structure juridique parallèle*: structure de l'actionnariat résultant des transferts d'activités aux succursales:
  - le holding du groupe détient directement ou indirectement les parts des pmn;
  - ces pmn détiennent les parts de la pmc;
  - la pmc est propriétaire des succursales dans les divers Etats membres.
- *divers*: questions impossibles à quantifier, mais qui compliqueront assurément le bon fonctionnement de la structure.

Coûts de conversion

Des *taxes de transfert* seront exigibles au moment du transfert d'actifs à la pmc. La directive sur les fusions et acquisitions ne couvre pas ces taxes.

Les *pertes de pré-conversion* sont les pertes accumulées qui ne peuvent être transférées à la nouvelle structure.

Les *provisions à libérer* sont les provisions qui ont réduit le bénéfice imposable par le passé, mais doivent être libérées et ajoutées au bénéfice imposable au moment du transfert d'activités.

Le *dégroupement* vise le fait que le retrait d'actifs d'un groupe fiscal pourrait donner lieu à un impôt sur les plus-values en capital.

Frais d'exploitation

Les *limitations à la compensation des pertes* résultent de la perte de la possibilité de compenser les pertes d'un établissement par les bénéfices d'un autre établissement du même pays. Ceci pourrait être remplacé par une possibilité de compenser les pertes d'une succursale par les bénéfices du siège central, mais cela dépend de la législation fiscale du pays où est établi le siège.

Des *impôts sur les bénéfices des succursales* sont toujours perçus en Allemagne et en Grèce.

Structure juridique parallèle

Retenues à la source sur les dividendes: la structure juridique parallèle provoque un carrousel des dividendes – distribués par la pmc aux pmn, qui à leur tour distribuent les bénéfices au holding, qui lui-même peut être établi dans le même pays que la pmc. Les bénéfices entraînés dans ce carrousel peuvent être soumis à des retenues à la source dans le cas où le pourcentage des parts de la pmc détenues par les pmn n'excède pas les seuils d'exonération des retenues à la source sur les dividendes.

Cession: en vue d'éviter les désavantages des retenues à la source sur les dividendes et le délai que prend la mise à disposition des fonds au holding du fait du carrousel, les pmn devraient transférer leurs parts de la pmc au holding. Un tel mouvement entraîne cependant des coûts fiscaux substantiels dans les pays qui perçoivent une taxe sur les plus-values en capital – même si les créances reportées sur les réserves latentes des actifs des succursales sont conservées.

Divers

Exclusion potentielle des joint ventures de la structure: si des parties d'activités sont conduites par des joint ventures, il ne sera pas possible de les inclure dans la structure avec des établissements détenus à 100 %.

Répartition des bénéfices entre pays: la création d'une structure en succursales ne résoudra pas la question de la répartition des bénéfices entre pays. Le risque de double imposition ne disparaîtra nullement.

Complexité administrative des opérations des succursales: plusieurs séries de comptes devront être établies pour chaque succursale. Cette tâche ne sera pas facile si l'établissement opère sur une échelle pan-européenne.

Conclusion

Pour les deux entreprises pilotes, les coûts fiscaux de la conversion en une structure par succursales sont relativement élevés, ce qui contraint les entreprises concernées à maintenir leurs structures établies de longue date, et par là les place dans une situation concurrentielle désavantageuse par rapport à leurs concurrents (souvent non-européens) établis plus récemment.
Les coûts fiscaux courants se situent à première vue à des niveaux plus acceptables, mais pourraient s'avérer prohibitifs du fait de leur nature récurrente. La structure juridique parallèle, avec son carrousel de dividendes, est très lourde, mais l'autre solution (cession) est source de coûts prohibitifs.

Les études pilotes ont pris pour hypothèse une structure qui optimise l'application de la directive sur les fusions et acquisitions. Toutefois, davantage de problèmes se poseraient si une société européenne devait être créée au travers de fusions transnationales. Les conclusions des deux études pilotes semblent confirmer qu'il est hautement improbable que des multinationales européennes établies utilisent le statut de la société européenne – s'il est jamais adopté – à moins que les questions fiscales évoquées ci-dessus n'aient été résolues.

_____

STRUCTURE EN SUCCURSALES / ÉTUDE PILOTE EUROPÉENNE
21 avril 1998

Sur la base d'une étude pilote de deux multinationales ayant des établissements locaux en Europe
Aperçu des répercussions fiscales dont souffriraient les deux entreprises pilotes en cas de transfert à une structure en succursales

	Autriche	Belgique	France	Allemagne	Grèce	Italie	Pays-Bas	Portugal	Espagne	Suède	Royaume-Uni
Conversion											
Taxes de transfert	L	-	-	S	L	L	P	S	S	-	S
Pertes de pré-conversion	-	S	-	-	-	-	P	-	P	-	-
Provisions à libérer	-	-	L	S	-	S	-	-	-	-	-
Dégroupement/plus-values en capital	-	-	-	S	-	-	-	-	-	-	S
Exploitation											
Limites à la prise en compte des pertes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impôts sur les bénéfices des succursales	-	-	-	S	L	-	-	-	-	-	-
Autres	-	-	-	L	-	-	-	-	L	-	-
Sructure juridique parallèle											
Retenues à la source sur dividendes	L	L	-	L	L	S	L	L	L	L	L
Cession	-	-	P	-	-	L	-	-	P	P	P

Divers
Outre les questions indiquées dans le tableau ci-dessus, il peut s'en poser d'autres, telles que:

- l'exclusion potentielle des joint ventures de la structure;
- la répartition des bénéfices entre pays;
- la complexité administrative des opérations des succursales

Légende
- : les deux pilotes ne mentionnent pas de coûts fiscaux supplémentaires, mais il peut y avoir des problèmes dans d'autres cas / après examen plus approfondi
L : coûts supplémentaires limités (indicatifs < ECU 5m) *
S : coûts supplémentaires substantiels (indicatifs > ECU 5m mais < ECU 25m) *
P : coûts supplémentaires prohibitifs (indicatifs > ECU 25m)

* Les indications "L" et "S" à la rubrique "Exploitation" pourraient s'avérer des coûts prohibitifs du fait de leur récurrence annuelle.