

RESPONSABILITÉ FISCALE DES ENTREPRISES

MATHILDE DUPRÉ*

Dernière cible de la campagne citoyenne *UK Uncut*, la chaîne de cafés Starbucks a annoncé en décembre 2012 qu'elle renonçait à utiliser certains des montages sophistiqués mis en place pour contourner l'impôt britannique et qu'elle s'engageait à verser une contribution volontaire au Trésor de 24 M€ pour les deux prochaines années, soit plus que la somme acquittée depuis son arrivée en Grande-Bretagne en 1998 (AFP, 2012 ; Bergin, 2012). Devant la Chambre de commerce de Londres, Kris Engskov, son directeur, a ainsi déclaré : « Je vous annonce des changements : Starbucks va payer plus d'impôts sur les sociétés au Royaume-Uni, au-delà de nos obligations légales actuelles. » Que s'est-il passé ? Loin d'avoir perdu la raison ou de s'être rangés du côté des militants qui réclament plus de justice fiscale, les dirigeants de l'entreprise ont simplement pris la mesure du nouveau risque de réputation encouru pour s'être montrés trop efficaces en matière d'optimisation fiscale.

Les révélations se sont enchaînées au cours des derniers mois dans un contexte social difficile, marqué par la crise de la dette publique dans les pays européens et aux États-Unis et des politiques d'austérité budgétaire. La faiblesse de la contribution fiscale des entreprises multinationales est mise en évidence depuis de longues années par les acteurs de la société civile luttant contre l'évaporation des recettes des États, notamment les plus pauvres, *via* les paradis fiscaux. Étayée par une multitude d'enquêtes nouvelles, elle fait maintenant la une des quotidiens et des sites d'informations. Devant cette effervescence, les parlementaires ont été les premiers à réagir : au printemps 2012, la commission d'enquête du Sénat sur l'évasion fiscale a demandé des explications aux dirigeants de la Société générale et de BNP Paribas, en ayant pris soin de leur transmettre toutes les questions au

*Chargée de plaider sur le financement du développement, CCFD-Terre solidaire ; coordinatrice, Plateforme paradis fiscaux et judiciaires (organisme qui réunit dix-huit organisations de la société civile française pour la lutte contre l'opacité financière et l'évasion fiscale).

préalable ; le sous-comité permanent en charge des enquêtes au Sénat américain s'est montré beaucoup plus dur, en septembre, en dénonçant les pratiques d'évasion fiscale des entreprises nationales, notamment Microsoft et Hewlett Packard. Quant aux dirigeants de Google, Amazon et Starbucks, ils ont subi un véritable interrogatoire par la commission des comptes publics au Parlement britannique, au milieu de novembre 2012. Émus, les parlementaires ont voulu savoir pourquoi une entreprise qui réalise des pertes dans un pays continue à investir. Ils ont insisté sur le caractère certes légal, mais immoral de certaines pratiques.

Et les travaux continuent avec deux missions d'information en cours à l'Assemblée nationale sur l'optimisation fiscale et les paradis fiscaux et une enquête au Parlement britannique sur les grandes firmes d'audit et de conseil dominées par les fameux *Big Four*¹.

L'AMPLEUR DES PROBLÈMES

Difficile de trouver des estimations sur le manque à gagner pour les différents gouvernements, mais les chiffres publiés au compte-goutte dans la presse laissent à penser que ce sont des dizaines de milliards qui échappent ainsi aux budgets des États.

Pour ne citer que quelques exemples, Apple, première capitalisation boursière aux États-Unis, aurait seulement payé 2 % d'impôts sur les sociétés (IS) dans l'ensemble des pays hors États-Unis ; soit un manque à gagner pour le fisc en France en 2011 d'environ 230 M€, selon les estimations de *bfmtv.com* (Henni, 2012b). Starbucks dont l'enseigne a fleuri dans toutes les villes n'aurait jamais payé d'impôts sur les bénéfices en France depuis son arrivée en 2004 (Israel, 2012). Et toujours selon *BFMTV*, Google aurait économisé 145 M€ en ne versant que 5 M€ d'impôts en 2011 (Henni, 2012b). Outre-Atlantique, selon la commission d'enquête américaine, Microsoft aurait transféré 21 Md\$ dans des filiales *offshore* entre 2009 et 2011 – soit près de la moitié du chiffre d'affaires réalisé sur le marché domestique – évitant ainsi d'avoir à payer 4,5 Md\$ d'impôts.

Si les plus grandes marques internationales, notamment américaines, ont été la principale cible de ces révélations, ces pratiques sont en réalité largement répandues. Et la faiblesse de la contribution fiscale des entreprises devient une préoccupation majeure pour les citoyens confrontés à des coupes budgétaires importantes, notamment dans les services sociaux, et des hausses d'impôts.

Les ONG de développement ont dévoilé des comportements similaires dans de nombreux pays en développement. Glencore, géant du commerce des matières premières, auraient fait perdre à la Zambie près de 132 M€ de recettes fiscales pour une seule année dans l'exploitation du cuivre (Eurodad, 2012) et SAB Miller, l'une des principales brasseries de bière au monde, économiserait

environ 21,5 M€ d'impôts sur l'ensemble du continent Africain, soit environ un cinquième des impôts dus (Action Aid, 2010). Au total, Christian Aid avait estimé de façon prudente que dans les pays en développement, la seule évasion fiscale des entreprises multinationales générerait un manque à gagner en recettes fiscales de l'ordre de 125 Md€ par an, soit plus que l'aide publique au développement déclarée par les pays riches.

Cette situation est en réalité le résultat de plusieurs phénomènes conjugués : notamment l'exploitation intensive de toutes les niches fiscales existantes au niveau national, la délocalisation abusive de bénéfices dans les paradis fiscaux et leurs impacts en matière de compétition fiscale entre les États.

Des entreprises gourmandes de niches fiscales

Le syndicat Solidaires finances publiques, à partir de données publiées par le Conseil des prélèvements obligatoires (CPO), estime que le coût budgétaire des dispositifs dérogatoires sur l'IS en France (66 Md€ en 2010) est supérieur au rendement même de cet impôt (environ 44 Md€). L'utilisation de niches fiscales, telles que le régime mère-fille, le régime de l'intégration fiscale et l'exonération des plus-values sur cessions de titres de participation, essentiellement par les grands groupes, explique en grande partie la faiblesse de la contribution fiscale des entreprises. En 2009, le CPO signalait que le taux implicite d'imposition des grands groupes était de 13 % et même 8 % en ce qui concernait le CAC 40, loin des 33 % théoriques. En 2011, Gilles Carrez, rapporteur de la Commission des finances, alertait sur le fait que quatre entreprises (EDF, GDF, France Télécom et Renault) avaient contribué à hauteur de 40 % du montant total des recettes sur l'IS, les 36 autres entreprises auraient ainsi payé en 2009 seulement 3,3 % d'IS. Et les auteurs du rapport du CPO sur les entreprises du secteur financier, publié en janvier 2013, indiquent des résultats similaires. Les grandes banques commerciales françaises n'ont payé que 8 % d'impôts entre 2002 et 2009 quand le taux effectif pour les établissements financiers allemands s'élevait à 50 %, à plus de 30 % pour les américains et anglais et 25 % pour les danois et italiens.

Cet effet régressif de l'IS génère une concurrence fiscale déloyale entre les grands groupes et les PME, dénoncée par Gilles Carrez : « Les plus grandes entreprises, celles de plus de 2,5 Md€ de chiffre d'affaires, paient entre 15 % et 20 % d'IS, alors qu'elles réalisent entre 50 % et 70 % du chiffre d'affaires. » (Lévy, 2011).

Des bénéfices délocalisés dans les paradis fiscaux

Mais le taux effectif d'imposition n'est qu'un premier indicateur. Il ne permet pas de mesurer si les bénéfices dans le pays d'activité ont été déclarés confor-

mément aux activités menées ou déjà diminués artificiellement par des transferts vers des lieux moins imposés. L'internationalisation et la concentration des entreprises multinationales leur ont permis de déployer des stratégies mondiales pour minimiser leurs charges fiscales et exploiter au maximum les avantages offerts par chaque juridiction. Le nombre de filiales a explosé permettant certes de centraliser certaines opérations, mais surtout de démembrer la chaîne de création de valeur à partir des activités réelles (approvisionnement, production et distribution) ajoutant des activités immatérielles, voire fictives, qui pèsent de plus en plus lourd dans la valeur ajoutée. Les opérations intermédiaires délocalisables dans des territoires faiblement taxés (activités de financement, de management, d'assurance, de gestion de la marque ou des brevets...) ont ainsi été multipliées.

Le Government Accountability Office (GAO) a été le premier en 2008 à recenser les filiales situées dans les paradis fiscaux pour les 100 plus grandes sociétés américaines cotées. Le rapport remis au Congrès estimait à 25 % la part des filiales étrangères localisées *offshore*, et même 38 % dans le secteur financier². Selon le CCFD-Terre solidaire, les 50 premiers groupes européens ne sont pas en reste (Merckaert et Nelh, 2010) ; 21 % de leurs filiales en 2009 étaient hébergées dans des paradis fiscaux et jusqu'à une filiale sur quatre pour le secteur financier (cette présence a d'ailleurs été renforcée selon notre actualisation pour les banques françaises en 2012³). Le CPO, qui a eu accès à des données sur les filiales détenues jusqu'au 10^e rang, montre même que le nombre d'implantation des premières banques françaises (BNP Paribas, Crédit agricole et Société générale) dans les paradis fiscaux les plus courus est en réalité encore plus élevé que ce que l'étude sur les filiales de premier rang a pu montrer (+329 % au Luxembourg, +300 % en Irlande et à Singapour, +240 % à Hong Kong, +460 % en Suisse)⁴. De son côté, Action Aid⁵ corrobore les données pour les entreprises d'outre-Manche avec une moyenne d'un quart de filiales *offshore* sur le FTSE 100. Et l'organisme Publish What You Pay Norway⁶ alertait en 2011 sur la présence de 6038 filiales *offshore* au sein de dix entreprises extractives parmi les plus puissantes du monde (soit 34,5 % de leurs filiales). Comme le signale très justement le GAO, la présence de filiales *offshore* dans une entreprise ne constitue en rien une preuve d'évasion ou de fraude fiscales. Néanmoins, une telle concentration, en l'absence d'informations complémentaires sur la nature et la quantité des activités menées dans ces filiales, apparaît nécessairement inquiétante.

Pas étonnant donc qu'environ 60 % des transactions commerciales internationales correspondent en réalité à des transactions intragroupes, avec une part pour les services et les échanges immatériels en progression constante. Autant de transactions difficiles à contrôler par l'administration fiscale, tant les outils pour questionner leur légitimité et le prix auquel elles se réalisent font défaut. Par le jeu de ces opérations artificielles, les entreprises multinationales parviennent donc à diminuer le niveau des bénéfices dans les territoires à

fiscalité normale et à les transférer vers les filiales situées dans les paradis fiscaux.

Cette invasion de filiales des entreprises multinationales dans les paradis fiscaux contribue à fausser tous les indicateurs économiques, censés guider les décisions politiques (Merckaert, 2010). Des murs de boîtes aux lettres des îles Vierges britanniques (IVB), qui hébergent 34 sociétés par habitants, au commerce de la banane vers l'Union européenne dominé par Jersey, en passant par la formidable productivité des salariés des Bermudes (46 fois plus rentable que la moyenne des autres salariés dans le monde), cette déformation des indicateurs est de mieux en mieux documentée sur les flux d'investissement. En 2009, 71 % des investissements directs étrangers (IDE) en Chine étaient issus de cinq territoires (IVB, Singapour, Hong Kong, îles Caïmans et île Maurice) et 43,6 % des IDE en Inde en dix ans proviennent de l'île Maurice (Merckaert et Nelh, 2010). Le rapport BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*) de l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) ajoute que Chypre, les IVB, les Bermudes et les Bahamas sont parmi les cinq premiers investisseurs en Russie et montre qu'en ce qui concerne le Luxembourg, 93 % des IDE sortants et 91 % des flux entrants sont réalisés *via* des entités à vocation spéciale. Selon le Congressional Research Service des États-Unis (Gravelle, 2010 ; Rapport BEPS de 2013), les bénéfices réalisés par les filiales étrangères des entreprises américaines n'ont rien à voir avec la taille de l'économie des pays d'implantation. Le ratio entre les deux stagne entre 2 % et 2,6 % pour les pays du G7 alors qu'il s'élève à 4,6 % pour les Pays-Bas, 7,6 % pour l'Irlande ou 9,8 % pour la Chine. Et il explose littéralement dans les pays à fiscalité faible ou nulle : 546,7 % aux îles Caïmans et 645,7 % aux Bermudes. Autre indicateur de l'écart entre la répartition des activités physiques et celle des bénéfices (Clausing, 2011), la liste des dix pays dans lesquels les filiales étrangères des firmes américaines concentrent la majorité des emplois (Royaume-Uni, Canada, Mexique, Chine, Allemagne, France, Brésil, Inde, Japon et Australie) ne correspond pas aux dix premiers pays qui génèrent les bénéfices bruts les plus élevés (Pays-Bas, Luxembourg, Irlande, Canada, Bermudes, Suisse, Singapour, Allemagne, Norvège et Australie).

Ces pratiques d'évitement de l'impôt ont enfin pour conséquence de faire pression sur les États pour réduire les taux d'IS et encourager la multiplication des niches qui ouvrent des possibilités de réduire l'assiette fiscale. Cette compétition fiscale se traduit par une course vers le moins-disant qui produit un manque à gagner important pour les États. Le taux moyen d'imposition au niveau mondial a fortement diminué (37 % en 1993, 32,7 % en 1999 et 25,5 % en 2009) et en parallèle, le nombre de zones économiques spéciales ne cesse d'augmenter (79 en 1975 et 3 500 en 2006) (Merckaert et Nelh, 2010). Cette tendance est particulièrement notable en Afrique, où « la multiplication des régimes spéciaux instaure un véritable système parallèle avec une imposition presque nulle des entreprises » (Abbas *et al.*, 2012). Et cette course est par définition sans limite ; la Grande-

Bretagne vient, par exemple, d'annoncer son intention de réduire l'IS de 24 % à 20 % afin d'avoir le régime « le plus compétitif au sein du G20 », au risque de faire tomber la part des recettes de l'IS au plus bas niveau depuis le milieu des années 1980.

DES RÈGLES OBSOLÈTES

Partisan de la compétition fiscale, David Cameron, Premier ministre anglais, a néanmoins surpris son auditoire à Davos en dénonçant longuement l'évasion fiscale : « Nous vivons dans un monde dans lequel certaines entreprises parviennent à contourner les régimes fiscaux légitimes, y compris dans les territoires faiblement fiscalisés, grâce à une armée de génies de l'expertise comptable. (...) Nous devons repenser de nouvelles règles du jeu et se préparer à les mettre en œuvre. »

Entre 2009 et 2011, le G20 avait en effet concentré ses efforts sur l'échange d'informations et traité la question de l'évasion fiscale des entreprises, à la marge, comme une problématique propre aux pays en développement dotés d'administrations fiscales défaillantes. L'approfondissement de la crise et l'assèchement des finances publiques ont obligé les dirigeants des pays riches à revoir leur jugement. Dans un rapport de 2011, le FMI (Fonds monétaire international) reconnaissait pour la première fois le défi posé par l'habileté des entreprises multinationales en matière d'optimisation et les difficultés, y compris pour les administrations fiscales les plus avancées, pour limiter les délocalisations de profits à travers les transactions intragroupes et la structuration de l'entreprise. Mais ce n'est qu'en juin 2012 que les pays du G20 ont identifié « le besoin d'empêcher l'érosion des assiettes fiscales et les transferts de bénéfices ».

La lettre des ministres des finances britannique et allemand, puis français et les récentes déclarations de Barack Obama ont ensuite renforcé le mandat donné à l'OCDE. Le rapport remis aux ministres des finances du G20 en février dresse donc un premier état des lieux et rejoint l'analyse développée par les organisations de la société civile spécialisées sur ces questions. La plupart des stratégies d'évitement de l'impôt restent inscrites dans un cadre légal, ne faisant qu'exploiter les failles et les différences de législations entre les États. En effet, les règles de fiscalité (qui datent des années 1920) ne sont plus adaptées à la réalité des grandes entreprises multinationales d'aujourd'hui : taille et niveau d'intégration accrus, part croissante de l'immatériel dans la valeur ajoutée et rôle de nouvelles technologies. Les dispositifs mis en place pour éviter la double imposition sont devenus des cadres de double non-imposition et les limites du système actuel constituent même une incitation au non-respect des règles. L'OCDE observe ainsi une hausse de l'agressivité des pratiques d'optimisation de certaines entreprises. De l'aveu même de l'institution à l'origine du cadre en vigueur, une réforme globale

et coordonnée est nécessaire⁷. En filigrane, la révision des règles pose aussi la question de la répartition entre les pays sources des revenus et les pays de résidence ou de comment réaligner les droits d'imposition avec la répartition réelle des activités économiques. Il en va de l'intégrité du régime d'imposition sur les bénéfiques (dont les recettes représentent en moyenne, au sein des pays de l'OCDE, 3 % du PIB ou 10 % des recettes totales) et au-delà de nos régimes fiscaux menacés par ces pratiques d'indiscipline fiscale. Le rapport reconnaît également que la situation actuelle produit une concurrence fiscale déloyale, une allocation des ressources moins efficace et des inégalités devant l'impôt. Laissant de côté les pays en développement et les pays émergents non-membres, l'OCDE propose d'agir vite sur la base d'un plan de travail qui sera soumis en juin prochain au G20. Les États qui participent aux travaux devront donc avoir le souci d'associer tout le monde aux discussions et d'envisager librement toutes les options possibles. Il apparaît en effet urgent de revisiter le traitement fiscal de l'entreprise multinationale qui considère chaque filiale du groupe comme une entité isolée et indépendante qui commercerait avec les autres parties dans les mêmes conditions qu'avec des entreprises tierces. D'autres voies ont été explorées, notamment aux États-Unis, pour traiter l'entreprise comme un ensemble cohérent au niveau régional (mais ce pourrait être mondial) dont l'assiette fiscale (c'est-à-dire les bénéfiques) doit être répartie entre les différents territoires d'activités selon des critères objectifs tels que les ventes ou le nombre d'employés. Libre ensuite à chaque État de taxer sa part d'assiette selon les règles fiscales définies démocratiquement au niveau national.

En parallèle, sur la partie fraude fiscale, la récente révision des standards du Gafi (Groupe d'action financière) pourrait permettre de renforcer l'arsenal de lutte et de répression. En effet, la reconnaissance de la fraude fiscale comme une infraction sous-jacente au blanchiment d'argent ouvre la possibilité d'utiliser les outils de lutte contre le blanchiment, notamment les obligations de diligence raisonnable qui reposent sur les institutions financières, en matière d'identification des propriétaires réels et de contrôle de l'origine des fonds.

Enfin, tout un pan de mesures reste à imaginer concernant les intermédiaires de l'évasion et de la fraude fiscales. Les sanctions à l'égard des cabinets d'avocats, de conseil, d'expertise comptable, des banques et des entreprises qui fournissent des services pour créer et gérer des structures juridiques opaques, impliqués dans des affaires de fraude et d'évasion, sont largement sous-développées. La nature même de leur activité et l'impact pour la société mériteraient d'être étudiés. Ainsi la fondation New Economics dénonçait en 2009 la contribution négative des experts des grands cabinets d'audit et de conseil en termes de création de valeur (Merckaert et Nehl, 2010), dans la mesure où la majeure partie des bénéfiques générés par ce secteur repose en effet sur la prédation des ressources publiques.

QUELLE RESPONSABILITÉ FISCALE POUR LES ENTREPRISES ?

Les entreprises clament leur innocence et insistent sur le caractère légal de ces pratiques d'optimisation fiscale. Les représentants du secteur privé dénoncent aussi les coûts de mise en conformité avec les différentes mesures unilatérales de lutte contre la fraude. Ils ont partiellement raison. Faut-il néanmoins leur rappeler l'ampleur de la définition de la responsabilité fiscale donnée par l'OCDE dans les principes directeurs pour les multinationales ? « Les entreprises devraient se conformer à la lettre comme à l'esprit des lois et des règlements fiscaux de tous les pays dans lesquels elles exercent leurs activités, coopérer avec les autorités et leur communiquer les informations pertinentes ou requises par la loi. Une entreprise respecte l'esprit des lois et des règlements fiscaux si elle prend des mesures raisonnables pour déterminer l'intention du législateur et interprète ces règles fiscales conformément à cette intention, à la lumière du texte de loi et de la jurisprudence contemporaine pertinente. »

Première obligation de l'entreprise envers la société, la dimension fiscale a pourtant longtemps été complètement absente des réflexions sur la responsabilité sociale des entreprises (RSE). Et elle ne parvient pas encore à s'imposer. À l'heure actuelle, le déficit de transparence sur les différents impôts payés pays par pays, l'opacité et la complexité des structures et l'usage des paradis fiscaux rendent l'évaluation des risques et la mesure du niveau de responsabilité des entreprises très difficiles. Dans une récente étude sur la RSE dans le secteur banque et assurance, Novethic signalait que dix des trente et un principaux groupes européens n'indiquent même pas le nombre exact de pays dans lesquels ils sont présents et que la fiscalité est l'un des sujets les plus mal traités. Simultanément, Transparency International dévoilait que la plupart des 105 plus grandes entreprises multinationales cotées donnent des informations sur leurs filiales directes possédées à 100 %, mais pas sur les *joint ventures*, les holdings ou les autres entités affiliées et que la définition de seuil de matérialité fait obstacle à la compréhension de la structure de l'entreprise. Quant aux données financières désagrégées au niveau des pays, leur publication est plus que rare.

En réponse aux premières vagues d'attaques, PricewaterhouseCoopers (PWC) a développé le concept de contribution fiscale globale pour tenter de diluer la faiblesse de l'IS dans les autres impôts directs ou indirects payés par l'entreprise. Cette opération de *Tax Washing* qui propose la production de données absolument inutiles (incluant parfois jusqu'aux charges sociales, taxes foncières ou taxe professionnelle) pour mesurer le degré de responsabilité fiscale de l'entreprise ne saurait convaincre.

La plupart des analystes et même des cabinets d'audit et de conseil recommandent aux entreprises d'inclure la fiscalité dans leur stratégie de responsabilité. Le non-respect des règles fiscales engendre des risques financiers

et surtout maintenant réputationnels. Des révélations en matière d'incivisme fiscal peuvent générer des coûts importants et, par exemple, provoquer un réexamen des règlements fiscaux ou abîmer l'image de la marque auprès des consommateurs. Pour anticiper d'éventuels risques d'attaques et réduire la vulnérabilité des groupes, il apparaît essentiel d'être en mesure de justifier les montages choisis pour minimiser la charge fiscale. Un critère est souvent utilisé selon PWC : « [n'entreprendre] aucune transaction d'optimisation qui pourrait nuire à l'image de l'entreprise si des éléments étaient publiés dans les pages *business* de [Nom du quotidien]. » (Elgood *et al.*, 2004).

Deux collaborateurs de PWC écrivaient aussi en 2010 dans *OECD Observer* : « Les grands groupes, s'ils ne l'ont pas déjà fait, devraient commencer à réfléchir à la place des impôts dans leur approche et leur stratégie en matière de responsabilité d'entreprise. Toutes les entreprises ne souhaiteront, certes, pas être *leader* dans ce domaine, mais l'absence de position sur ce sujet pourrait être risquée. »

Les entreprises les plus responsables peuvent néanmoins encourager les États à mettre fin à l'opacité comptable en demandant des informations sur l'organisation du groupe, la chaîne de propriété de l'ensemble des filiales et la déconsolidation des comptes par pays. À leur niveau, les multinationales ont également les moyens de faire toute la lumière sur leurs activités dans les paradis fiscaux en publiant des informations comptables pays par pays pour l'ensemble des territoires dans lesquels elles sont présentes (nom des filiales, nombre d'employés, chiffres d'affaires, bénéfices, impôts versés, coûts de financement...).

Plusieurs initiatives non contraignantes, telles que *Global Reporting Initiative* ou l'initiative de Transparence dans l'industrie extractive, ont promu la publication de données par pays et contribué à montrer que la transparence ne nuisait pas aux entreprises qui s'y engagent. Néanmoins, les résultats très inégaux dans la mise en œuvre de ces mesures ont encouragé l'adoption de règles contraignantes de publications de données pays par pays afin de produire des données financières comparables, cohérentes et crédibles. Pour l'instant, les entreprises, à quelques exceptions près, se sont plutôt battues contre la mise en place de règles de transparence. L'American Petroleum Institute (API) qui regroupe les acteurs majeurs des pétroliers aux États-Unis a même porté plainte contre la Security Exchange Commission (SEC) pour tenter de reporter la mise en œuvre de la mesure Dodd-Frank. Sur l'influence du secteur privé dans les décisions politiques, les résultats de l'analyse de *Public Campaign* en 2011 sont instructifs. Selon leurs estimations, les trente grandes entreprises multinationales étudiées avaient dépensé davantage en *lobbying* envers le Congrès que ce qu'elles ont payé en impôts fédéraux entre 2008 et 2010.

Pendant les consultations aux États-Unis et en Europe sur les deux textes de loi (*Dodd-Frank Act* et les directives comptables et transparence), certaines entreprises arguaient que la transparence sur l'allocation des bénéfices et des impôts pays par pays révélerait des secrets de fabrication et des détails confidentiels

à leurs principaux concurrents. Non seulement il semble difficile d'imaginer que les grandes firmes n'ont pas accès aux mêmes conseils juridiques et fiscaux sur les avantages de telle ou telle juridiction, mais aussi l'argument est inacceptable. La validité du modèle économique d'une entreprise ne saurait uniquement reposer sur le non-respect des règles et l'évasion des impôts.

Maintenant qu'un standard de transparence des paiements versés aux autorités publiques pays par pays et projet par projet est instauré pour les groupes du secteur extractif cotés aux États-Unis et bientôt en Europe ainsi qu'une règle de transparence comptable plus complète pays par pays pour les banques européennes, comprenant le chiffre d'affaires, les effectifs, les bénéficiaires, les impôts et les subventions, les entreprises disposeront d'une seconde chance pour montrer leur bonne volonté à travers une application ambitieuse.

Cette transparence est également très importante pour aider les investisseurs à réaliser des choix efficaces et informés sur les différents risques (notamment le degré d'exposition à des risques géopolitiques et de réputation en raison de la présence de l'entreprise dans certains territoires opaques, insuffisamment régulés ou politiquement instables). Selon une étude publiée en 2007 (Hope et Thomas, 2007), la révision aux États-Unis des normes comptables, qui a encouragé l'agrégation des données et réduit les informations disponibles par segment géographique, avait eu un effet négatif sur les bénéfices des sociétés en dépit d'une augmentation des ventes. C'est certainement la raison pour laquelle plusieurs groupes d'investisseurs ont pris part aux différents débats pour demander un *reporting* pays par pays.

Mais les résistances laissent à penser que les profits tirés de l'évasion fiscale prévalent encore sur les vertus de la transparence et que le coût de mise en conformité avec des règles propres à chaque pays pour les entreprises reste inférieur aux revenus générés par l'exploitation des failles entre les cadres juridiques. L'absence totale de sanctions à l'égard des directeurs financiers des grands groupes qui se livrent à des pratiques abusives d'évasion ou de fraude fiscales n'aide certainement pas non plus à responsabiliser les acteurs.

La responsabilité fiscale des entreprises restera un vain mot tant que les dirigeants et leurs actionnaires considéreront qu'il est naturel de chercher à tout prix à minimiser la charge fiscale de l'entreprise. Si la rémunération des investisseurs apparaît normale, les acteurs concernés devraient pouvoir également comprendre la nécessaire rémunération de l'État en contrepartie de l'ensemble des services mis à la disposition des entreprises (sécurité physique et juridique, ressources humaines formées, infrastructures...) et la participation au financement des politiques publiques. La crise des dépenses publiques et l'indignation des populations face aux inégalités de traitement devant l'impôt ouvrent de nouvelles opportunités politiques pour remettre à plat les règles du jeu et adapter la fiscalité des entreprises aux contraintes actuelles.

Au-delà de l'IS, c'est plus largement le consentement à l'impôt et le civisme fiscal qui sont menacés, c'est-à-dire aussi le contrat entre les citoyens

et l'État qui constitue le socle de notre vie en société. Faute d'engager des réformes ambitieuses et de tracer un chemin vers une meilleure coopération fiscale internationale, les décideurs ne laisseraient pas d'autre option aux contribuables les moins mobiles que de chercher à leur tour comment échapper aux règles. La démocratisation de l'évasion fiscale à laquelle nous assistons déjà se renforcerait alors jusqu'au délitement complet de l'État. Au sommet de Davos, les dirigeants économiques disaient craindre de potentielles révoltes sociales contre le creusement des inégalités. Il appartient à toutes les parties prenantes de l'entreprise d'exercer leur responsabilité et aux États de se doter de règles plus performantes pour mettre fin à l'évasion fiscale.

NOTES

1. Les *Big Four* sont les quatre plus grosses entreprises d'audit-conseil : Ernst & Young, PWC (PricewaterhouseCoopers), KPMG et Deloitte.
2. Calcul de l'auteur à partir de la base de données du rapport du GAO. La liste des paradis fiscaux utilisée a été produite par le GAO : *Jurisdictions Listed as Tax Havens or Financial Privacy Jurisdictions*.
3. Voir Dupré et Monfort (2012) ; liste de référence du FSI (*Financial Secrecy Index*) 2009 du TJN (Tax Justice Network) (moins La City et le Delaware).
4. Le CPO utilise une liste construite à partir des travaux du FMI (cinquante et un États ou territoires) et une seconde liste, plus restrictive, qui part de la précédente, mais exclut l'Irlande, Hong Kong et Singapour, tout en y ajoutant les Bermudes et les îles Vierges américaines.
5. Liste du GAO avec inclusion des Pays-Bas et du Delaware.
6. Liste du FSI 2009 du TJN.
7. Six axes de travail ont été identifiés : les montages hybrides et l'arbitrage fiscal, les biens et les services numériques dans les conventions fiscales, le traitement fiscal des opérations financières intragroupes, les prix de transfert, notamment sur les transferts de risques et de biens incorporels, l'efficacité des règles anti-évasion et l'existence de régimes préférentiels dommageables.

BIBLIOGRAPHIE

- ABBAS A., KLEMM A., BEDIS S. ET PARK J. (2012), « A Partial Race to the Bottom: Corporate Tax Developments in Emerging and Developing Economies », International Monetary Fund, *Working Paper*, n° WP/12/28, janvier.
- ACTION AID (2010), *Calling Time. Why SAB Miller Should Stop Dodging Taxes in Africa*.
- ACTION AID (2011a), *Addicted to Tax Havens: the Secret Life of the FTSE 100*, octobre. Disponible sur le site : www.actionaid.org.uk/doc_lib/addicted_to_tax_havens.pdf.
- ACTION AID (2011b), *Tax Responsibility. The Business Case for Making Tax a Corporate Responsibility Issue*, juillet.
- AFP (2012), « Starbucks cède et accepte de payer plus d'impôts au Royaume-Uni », dépêche publiée par lemonde.fr, 6 décembre.

- BERGIN T. (2012), « Special Report – How Starbucks Avoids UK Taxes », *Reuters*, 15 octobre.
- CHRISTIAN AID (2011), *Tax and Sustainability: a Framework for Businesses and Socially Responsible Investors*, octobre.
- CLAUSING K. A. (2011), « The Revenue Effects of Multinational Firm Income Shifting », *Tax Notes*, 28 mars.
- DUPRÉ M. et MONTFORT P. (2012), « Banques et paradis fiscaux : quand les régions françaises font mieux que le G20 pour imposer la transparence », CCFD-Terre solidaire, juillet.
- ELGOOD T., PAROISSIEN I. et QUIMBY L. (2004), *Tax Risk Management*, PricewaterhouseCoopers.
- EURODAD (European Network on Debt and Development) (2012), *À la recherche des milliards perdus. Ou comment la transparence financière des entreprises peut contribuer au développement*, avril.
- GRAVELLE J. G. (2010), « Tax Havens: International Tax Avoidance and Evasion », Congressional Research Service, CRS Report for Congress, 3 septembre.
- HENNI J. (2012a), « Exclusif : Apple n'a payé que 7 millions d'impôts en France », publié le 6 novembre et mis à jour le 12 novembre.
- HENNI J. (2012b), « Google n'a payé que cinq millions d'euros d'impôts en France l'an dernier », publié le 10 septembre et mis à jour le 2 novembre.
- HOPE O.-K. et THOMAS W. B. (2007), « Managerial Empire Building and Firm Disclosure », université de Toronto et université d'Oklahoma, mars.
- ISRAEL D. (2012), « Apple, Google, Microsoft et Facebook : bienvenue chez les intaxables », *Mediapart.fr*, 7 novembre.
- LÉVY E. (2011), « Scandaleux : l'impôt des groupes privés du CAC 40 n'est que de 3,3 % ! », *Marianne*, 8 juillet.
- LÉVY E. (2013), « Trop taxées nos banques ? Allons donc ! », *Marianne*, 27 février.
- MERCKAERT J. et NELH C. (2010), « L'économie déboussolée. Multinationales, paradis fiscaux et captation des richesses », CCFD-Terre solidaire, décembre.
- PUBLIC CAMPAIGN (2011), *For Hire: Lobbyists or the 99 %? How Corporations Pay More for Lobbyists than in Taxes*, décembre.
- PUBLISH WHAT YOU PAY NORWAY (2011), *Pipping Profits. The Secret World of Oil, Gas and Mining Giants*, septembre.