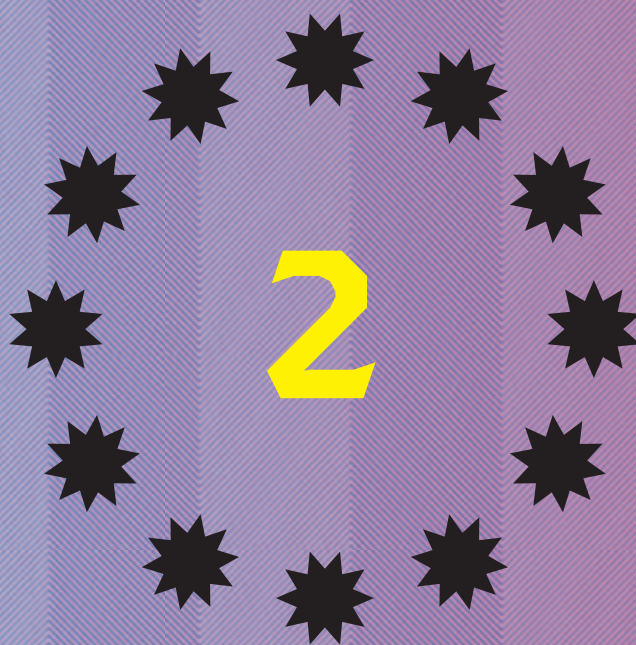
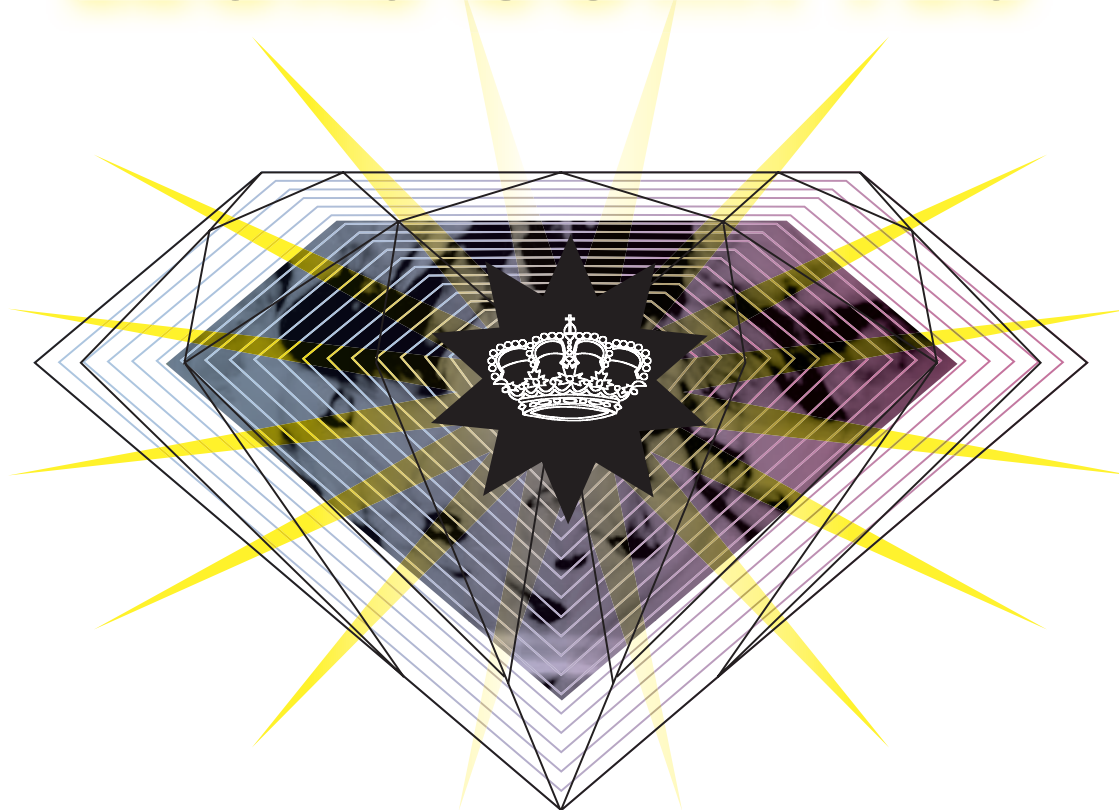


CHAPITRE



LES MULTINATIONALES Y RETROUVENT LEURS COMPTES



LA STATISTIQUE ÉCONOMIQUE REND TRÈS MAL COMPTE
DE L'ÉCONOMIE RÉELLE. AU CŒUR DU MENSONGE :
LES MULTINATIONALES QUI INVENTENT AVEC LEURS
CONSEILLERS UNE GÉOGRAPHIE DE LA RICHESSE MONDIALE
QUI LES ARRANGE. ET ENTRETIENNENT LE SECRET
AUTOUR DE LEURS COMPTES.

REPÈRES

POIDS LOURDS DE LA MONDIA- LISATION

Les multinationales dominent des pans entiers de l'économie mondiale. Pour ne citer que quelques secteurs, l'aviation civile mondiale est, pour l'essentiel, dominée par Boeing et Airbus, tandis que 94 % du marché mondial d'avions militaires, 86 % du marché mondial de la banane et la moitié des grains de café vert vendus dans le monde pour être torréfiés sont entre les mains, chaque fois, de cinq entreprises. *In fine*, de nombreuses multinationales ont acquis un pouvoir supérieur à bien des États. Le chiffre d'affaires cumulé des 10 premières dépasse le PIB cumulé de l'Inde et du Brésil ! Celui des 50 premières entreprises européennes représente, en 2010, 22 % de la richesse créée (PIB) dans l'Union européenne...

MULTINATIONALES ET PARADIS FISCAUX :

le silence est d'or

NOUS AVONS ÉTUDIÉ LES INFORMATIONS QUE LES CINQUANTE PREMIÈRES ENTREPRISES EUROPÉENNES FOURNISSENT AU PUBLIC¹ SUR LEUR IMPLANTATION DANS LES PARADIS FISCAUX, ET TACHÉ DE COMPRENDRE LES RAISONS DE CETTE PRÉSENCE. UN EXERCICE BEAUCOUP PLUS COMPLIQUÉ QU'IL N'Y PARAÎT.

Il n'est pas *a priori* condamnable pour un groupe international d'exercer des activités aux Pays-Bas, en Suisse, ou même aux Îles Caïmans. Il est parfaitement légitime, par exemple, pour une société d'assurances d'avoir pour clients des habitants des Îles Caïmans et d'ouvrir une filiale à leur intention. Toutefois, si tel était le cas, la société d'assurance devrait sans difficulté faire état, dans son rapport annuel, de sa présence dans l'archipel caribéen et du volume de son activité. C'est lorsque l'information n'est pas accessible, notamment dans des territoires réputés pour leur opacité, que la présence *offshore* devient suspecte. Voici les principales conclusions de notre étude :

1. UNE INFORMATION DIFFICILE D'ACCÈS

Le citoyen ou l'actionnaire n'a aucun moyen, dans la plupart des pays européens, d'être certain de l'existence et de la localisation de toutes les filiales d'un grand groupe européen. Tesco au Royaume-Uni par exemple ne liste que ses « principales filiales »², (dont 26 % dans les paradis fiscaux)³

de même que Repsol en Espagne, ArcelorMittal au Luxembourg et EADS aux Pays-Bas. Il ne faut pas trop compter sur le site web de l'entreprise pour comprendre. Certains groupes mettent en ligne leur rapport annuel destiné aux actionnaires, mais de nombreux autres se contentent d'une information partielle. Par exemple, la Royal Bank of Scotland (RBS) liste 8 filiales sur son site, contre 1 110 sur le registre du commerce. Pour induire un peu plus à confusion, certains groupes font état sur leur site de certaines filiales dont le rapport annuel ne dit rien, et inversement. Exemple : le site web de la Société générale fait référence à 4 filiales en Suisse et 3 au Luxembourg. À la lecture du rapport 2009, on en découvre 2 en Suisse et 10 au Grand-Duché ! Spécificité britannique : il vous faut déboursier une livre sterling pour accéder à un rapport annuel.

2. TOUTES SONT PRÉSENTES DANS LES PARADIS FISCAUX

Parmi les 50 premières entreprises européennes, deux (Lloyds et Bosch) ne donnent pas d'informations suffisantes quant à l'implantation de leurs

REPÈRES

LES 50 PLUS GRANDS GROUPES EUROPÉENS EN CHIFFRES
> 138 milliards d'euros de profit cumulé en 2009,
> 3 500 milliards d'euros de chiffre d'affaires cumulé en 2009
> 15 entreprises allemandes,
11 Françaises,
8 Britanniques,
5 Italiennes,
3 Néerlandaises,
2 Espagnoles,
2 Suisses,
1 Luxembourgeoise,
1 Norvégienne,
1 Suédoise
et 1 Belge.

¹ Rapports annuels, sites web de chaque entreprise, Déclarations au registre du commerce.

² "Principal subsidiaries", liste disponible dans son rapport annuel 2009.

³ Notre calcul.

PRÉCISIONS MÉTHODOLOGIQUES

Choix des 50. Nous avons sélectionné les 50 premières entreprises européennes (hors Russie) en termes de chiffre d'affaires (moyenne sur 3 ans, de 2007 à 2009) à partir du classement établi par le magazine américain *Fortune*.⁴

Sources. L'étude que nous avons menée se fonde sur l'information disponible dans les rapports annuels publiés par ces entreprises à l'intention des actionnaires, souvent consultables à partir du site web de l'entreprise et/ou du registre du commerce de l'État d'implantation du siège. Les rapports portent sur l'exercice 2009, hormis Allianz dont seul le rapport 2008 est disponible. À noter que parmi les 50, la société allemande Bosch n'est pas cotée et n'a donc pas la même obligation de reddition de comptes publics envers ses actionnaires. Pour chaque filiale (entité dont le capital est détenu au moins pour moitié par la société mère) listée, nous avons cherché si l'activité, les profits, le nombre d'employés et les impôts payés étaient indiqués.

Liste de paradis fiscaux. Nous avons retenu les 60 pays listés par le *Tax Justice Network (TJN)* dans le cadre de son indice d'opacité financière (voir p. 7). À noter cependant l'absence de certains « nouveaux » paradis fiscaux, comme le Ghana, et que l'indice datant de novembre 2009, un pays comme la Belgique verrait probablement son score d'opacité (73 %) diminuer après avoir accepté en 2010 l'échange automatique d'informations fiscales dans le cadre de la directive européenne sur l'épargne. Pour calculer le nombre de filiales de chaque entreprise dans les paradis fiscaux, nous avons exclu celles du pays où le groupe a son siège, bien que le choix de l'implantation du siège puisse répondre à des considérations fiscales, comme dans le cas d'EADS aux Pays-Bas ou d'ArcelorMittal au Luxembourg. Nous n'avons pas inclus non plus les filiales au Royaume-Uni et aux États-Unis (voir encadré « le biais américano-britannique » p. 26).

... filiales pour qu'on puisse juger de leur présence, ou non, dans les paradis fiscaux. Les 48 autres y sont implantées. Elles y déclarent, au total, 4 706 filiales, soit 21 % de l'ensemble de leurs filiales. En d'autres termes, ces 48 multinationales européennes détiennent chacune, en moyenne, une centaine de filiales dans les paradis fiscaux. Ce chiffre atteindrait plus de 150, voire 200 par groupe si on ajoutait les filiales au Royaume-Uni et aux États-Unis.

3. AUCUNE NE DIT PRÉCISÉMENT POURQUOI

Aucune des 50 principales entreprises européennes ne donne, dans son rapport annuel, d'indication complète sur les raisons de son implantation dans les paradis fiscaux. Si l'on avait cette explication, on pourrait faire la distinction entre activité réelle et optimisation fiscale. Mais si certaines font mieux que leurs homologues (voir ci-dessous), aucune des 50 principales multinationales européennes n'explique, par filiale ou par pays d'implantation, à la fois la nature de son activité, son chiffre d'affaires, le bénéfice qu'elle dégagne, le nombre de personnes qu'elle emploie et les impôts qu'elle paie.

Depuis le 1^{er} janvier 2005, les comptes consolidés des sociétés européennes cotées doivent être établis selon les normes internationales IAS / IFRS⁵ établies par l'IASB⁶ et qui s'imposent au sein de l'Union européenne. Ces normes sont élaborées avant tout pour satisfaire les attentes des investisseurs afin de pouvoir comparer les différentes sociétés.

4. L'ALLEMAGNE FAIT UN PEU MIEUX

En France, une loi de juin 2009⁷ contraint les banques à publier une information financière précise sur leurs implantations dans les paradis fiscaux. Les banques françaises ont beaucoup communiqué dessus, y compris sur la fermeture de certaines filiales. Reste que la liste des paradis fiscaux à laquelle la loi fait référence, établie par le ministère français des Finances, ne comprend en 2010 que 18 territoires représentant à peine 0,2 % de la finance *offshore* mondiale ! L'Allemagne est, apparemment, le seul pays abritant de grands groupes européens à contraindre ses entreprises cotées à respecter des obligations supplémentaires de transparence

financière. Le rapport annuel doit comporter en annexe une liste de leurs filiales indiquant notamment : le nom, l'emplacement, la part de capital, les profits réalisés des sociétés détenues à plus de 20 %⁸.

Mais il existe des exceptions qui affaiblissent la portée de cette obligation⁹. Il en va ainsi lorsqu'une société considère l'information comme nuisible pour sa filiale ou pour elle-même, ou la juge « non significative ». Il appartient aux personnes responsables de l'élaboration de l'information d'apprécier le caractère significatif ou non de l'information, en fonction de sa pertinence, de son importance relative au regard de la situation patrimoniale et financière... Ainsi, BMW ne liste que 41 de ses filiales en arguant que les autres portent sur de l'immatériel. Or, c'est précisément le transfert de valeur *offshore* sur l'immatériel qui demande explication !

5. NE PAS COMPTER SUR L'ÉTAT ACTIONNAIRE POUR ASSURER LA TRANSPARENCE

La participation de l'État au capital d'une entreprise n'est pas synonyme de transparence accrue : si EDF

4 Toutes les observations présentées dans ce rapport ne portent cependant pas sur ces 50 sociétés. Lorsque tel est le cas, il est expressément fait mention des « 50 premières entreprises européennes » ou des « 50 ».

5 *International Accounting Standards / International Financial Reporting Standards.*

6 *International Accounting Standards Board* qui élabore les normes comptables pour plus d'une centaine de pays.

7 Loi de fusion Banque populaire / Caisses d'épargne.

8 Loi : *Handelsgesetzbuch (HGB)* paragraphes 264, 285 et 289 a.

9 HGB paragraphes 286.3.1 et 286.3.2.

LE BIAIS AMÉRICANO-BRITANNIQUE

Le Royaume-Uni et les États-Unis doivent, respectivement, à la City de Londres et à certains États américains comme le Delaware (voir encadré p. 36) ou le Nevada d'être en bonne place parmi les 60 territoires listés par TJN. Pour autant, la présence d'un nombre important de filiales de groupes européens dans ces pays s'explique avant tout par l'ampleur de leur marché. Prendre en compte l'intégralité de ces filiales aurait gonflé considérablement les chiffres de notre étude, au point de noyer le reste de l'information rassemblée. Nous avons tenté d'identifier les seules filiales présentes à Londres et dans les États américains les plus opaques, mais l'information sur la localisation des filiales est donnée de façon trop aléatoire selon les entreprises – seules 27 la donnent. Nous avons donc exclu ces pays du champ de notre étude.

(détenue à 84 % par l'État français) et RBS (à 84 % par l'État britannique) font plutôt mieux que leurs homologues en indiquant l'activité menée par chaque filiale¹⁰, la Lloyds Bank en revanche semble se couvrir derrière les 41 % de son capital détenus par l'État pour en publier le moins possible. Au-delà du cas spécifique des entreprises allemandes, rares sont les entreprises européennes à démontrer une volonté d'expliquer les raisons de leur implantation par pays. La seule à aller plus loin est une société française à capitaux privés. Saint-Gobain indique ainsi, pour la plupart des filiales, le montant de ses ventes, les effectifs et, le cas échéant, les filiales des filiales. On constate d'ailleurs que toutes les filiales sont dotées de personnel, hormis la société financière Saint-Gobain Nederland située aux Pays-Bas et les holdings suisse et néerlandaise du groupe.

6. TROIS ENTREPRISES REINES DE L'OPACITÉ¹¹

Trois multinationales ne fournissent quasiment pas d'informations sur leurs filiales. La banque britannique Lloyds Banking Group ne liste que 8 filiales dont aucune

dans les paradis fiscaux. Parmi les 712 filiales consolidées dans ses comptes annuels, le géant pétrolier français Total n'indique que le nom de 217 filiales, sans même donner leur lieu d'implantation : l'actionnaire est condamné à deviner la localisation à partir du nom des filiales¹². La société Robert Bosch, non cotée, profite d'exceptions en vigueur en Allemagne pour ne rien dire de ses filiales, qui sont plus de 300, dans son rapport annuel. Rappelons enfin que la compagnie allemande d'assurances Allianz n'a pas rendu public son rapport 2009.

7. LE SUCCÈS NÉERLANDAIS

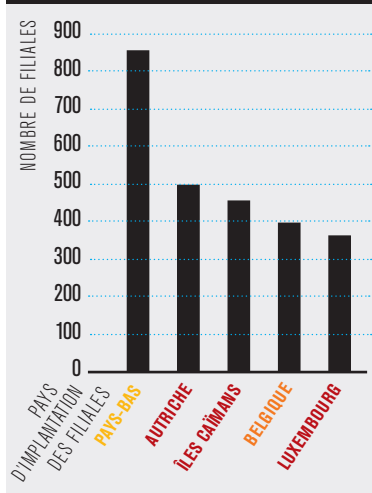
Parmi les 60 paradis fiscaux étudiés, une poignée exerce une attractivité nettement supérieure aux autres : les 10 premiers concentrent environ 80 % des filiales recensées. Sans surprise, les pays européens tiennent le haut du pavé, même s'il faut noter la popularité des Îles Caïmans, notamment auprès des banques (Barclays y détient 168 filiales et Deutsche Bank 137) et, dans une moindre mesure, de Hong-Kong (9^{ème}), qui abrite 202 filiales dont 49 d'E.ON et 29 pour Tesco. Les Pays-Bas, où chacun des 50 plus grands groupes européens détient près de 20 filiales en moyenne, concentrent à eux seuls 18 % des filiales étudiées. Au-delà de Royal Dutch Shell qui y siège, les Pays-Bas attirent en particulier les géants pétroliers et gaziers européens : BP, Total, ENI, Statoil, Repsol y ont 161 filiales, soit le tiers de celles qu'ils déclarent dans les paradis fiscaux. Au-delà du statut privilégié des holdings en droit néerlandais, une bonne part des filiales implantées exerce sans nul doute une activité économique réelle dans le pays, 16^{ème}

¹⁰ Ce que font également Repsol et Peugeot.

¹¹ Selon le Petit Larousse 2010, 3. Fig. litt. « Caractère de ce qui ne peut être compris ». Pour sa part, TJN développe une typologie de l'opacité s'appliquant aux territoires (voir p. 7).

¹² Voir pp. 266-67 du rapport annuel sur http://www.total.com/MEDIAS/MEDIAS_INFOS/3242/FR/2009-document-reference-vf.pdf. Il peut aussi croiser l'information avec la carte des pays où Total intervient (dont les Îles Vierges), présentée dans un document de communication : http://www.total.com/MEDIAS/MEDIAS_INFOS/3331/FR/Total-2009-essentiel-vf.pdf.

LES PARADIS FISCAUX PRÉFÉRÉS DES 50 PRINCIPALES ENTREPRISES EUROPÉENNES



... économie mondiale. Reste que seule une publication détaillée des comptes par pays, ou par filiale, permettrait d'attester la réalité de l'activité des 20 filiales néerlandaises, comme des 8 filiales luxembourgeoises détenues en moyenne par chacun des grands groupes européens. Précisons, enfin, que la prise en compte de Londres et du Delaware aurait substantiellement modifié notre classement. Les 27 sociétés de notre étude qui précisent leur lieu d'implantation aux États-Unis et au Royaume-Uni déclarent 662 filiales au Delaware et 335 à Londres. Deutsche Bank, en particulier, ne possède pas moins de 459 filiales dans le Delaware et 173 à Londres, les deux territoires cumulant 40 % des filiales de la banque allemande !

8. 363 FILIALES DANS LES PIRES PARADIS FISCAUX

Certains paradis fiscaux sont encore plus propices que d'autres pour permettre à une entreprise de masquer ses activités. 33 territoires se voient ainsi créditer par *Tax Justice Network* (TJN) d'un degré d'opacité supérieur à 90 % (voir p. 7). Les 50 leaders européens déclarent compter 1 713 filiales dans ces trous noirs de l'économie mondiale ! Pire, ils annoncent 363 filiales dans les treize territoires 100 % opaques listés par TJN, dont 234 en Suisse et 54 aux Bahamas... L'assureur italien Generali déclare ainsi 26 filiales en Suisse et 10 aux Bahamas, tandis que BP déclare 58 filiales dans les territoires ayant 100 % d'opacité et 153 dans 12 pays où l'opacité est supérieure à 90 %. On aimerait qu'elles s'en expliquent.

9. PRÉFÉRENCES NATIONALES

Question de proximité géographique, historique, linguistique ou juridique, les pratiques des multinationales diffèrent d'un pays à l'autre. Parmi celles figurant au top 50 européen, les multinationales anglaises manifestent une préférence pour les Îles Caïmans, tandis que les françaises goûtent avant tout

aux attraits du voisin belge, que les allemandes préfèrent le Delaware et les italiennes, l'Autriche. La place néerlandaise est l'éternelle seconde. Précisons que ces palmarès, fondés sur un échantillon étroit d'entreprises, ne donnent qu'une indication imprécise des appétences par pays. Ainsi, la Suisse n'apparaît pas parmi les trois destinations privilégiées par les onze entreprises françaises de notre étude, alors qu'elle vient en seconde lorsqu'on regarde les 40 premières entreprises françaises¹³.

10. LA PALME REVIENT AUX BANQUES

En nombre de filiales dans les paradis fiscaux, les banques viennent en tête (à leurs côtés, BP avec 332 filiales). Parmi les multinationales allemandes, Deutsche Bank est de loin la plus grosse utilisatrice des paradis, où elle compte 446 filiales, nonobstant les 632 supplémentaires situées à Londres et au Delaware ! Parmi les sociétés britanniques, Barclays compte 383 filiales « paradisiques » (soit 36 % de l'ensemble de ses filiales). La française BNP-Paribas, qui en compte 347, fait jeu égal avec l'italienne Unicredit et ses 345 filiales. Une chose est sûre : les 17 banques et assurances que nous avons étudiées préfèrent le soleil des Îles Caïmans, avec 417 filiales, à l'Autriche (330) et au Luxembourg (249) ! Autrement dit, les leaders européens de la banque et des assurances ont en moyenne 25 filiales chacun aux Îles Caïmans... la palme revenant à Barclays qui y détient 168 filiales ! Difficile d'expliquer un tel engouement du secteur financier par le service prêté à la seule clientèle caïmanaise...✱

REPÈRES

DE L'IMPOSSIBILITÉ ACTUELLE D'ÉTABLIR UN CLASSEMENT FIABLE DES ENTREPRISES OPAQUES

Nous avons cherché à identifier, parmi les 50 premières entreprises européennes, celles qui ont le plus à cacher dans les paradis fiscaux.

Comme une invitation aux agences de notation à prendre en compte le phénomène, qu'elles ignorent aujourd'hui superbement alors qu'il représente un risque financier, juridique et réputationnel considérable pour les grandes sociétés. Or l'information actuellement disponible au public est tellement lacunaire qu'elle rend l'exercice trop aléatoire.

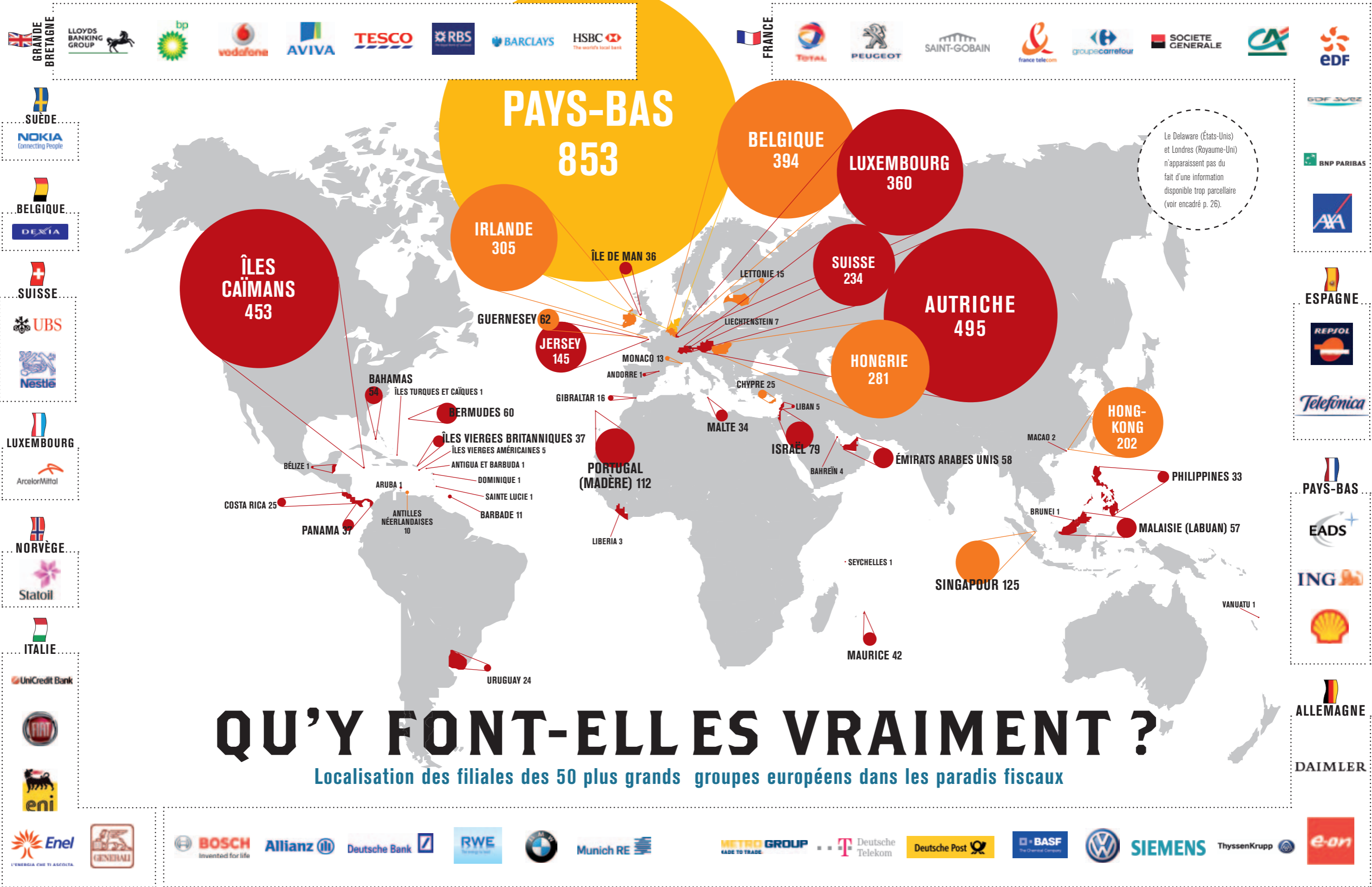
Principale faiblesse : toute tentative de classement fondée sur ces sources publiques reste tributaire de la qualité, incertaine, des informations disponibles dans le rapport annuel des sociétés. En se fondant par exemple sur le nombre d'implantations dans les paradis fiscaux, combiné au degré d'opacité de chacun de ces territoires, nous risquions de classer en tête les entreprises les plus transparentes sur leur forte présence *offshore*, et de récompenser paradoxalement certains groupes qui, quoique très présents *offshore*, n'en font guère état dans leur rapport annuel. Aussi avons-nous renoncé à une telle tentative de classement. *In fine*, seule la transparence des comptes de l'entreprise pays par pays, voire filiale par filiale, lèvera l'incertitude quant à la réalité des activités menées et permettra de classer les entreprises.

« Sur le reporting [pays par pays], un consensus doit pouvoir être trouvé entre nous. »

Jean Arthuis, président de la Commission des Finances du Sénat français, 4 novembre 2010¹⁴.

¹³ Étude des entreprises du CAC 40 publiée par *Alternatives économiques* en mars 2009.

¹⁴ Cf. Audition de François d'Aubert par la Commission des Finances du Sénat. Jean Arthuis, membre du groupe Union Centriste, fut ministre des Finances du gouvernement Juppé entre 1995 et 1997.



Logos of parent companies from the United Kingdom: LLOYDS BANKING GROUP, bp, vodafone, AVIVA, TESCO, RBS, BARCLAYS, HSBC.

Logos of parent companies from France: TOTAL, PEUGEOT, SAINT-GOBAIN, france telecom, groupe carrefour, SOCIETE GENERALE, EDF.

Logos of parent companies from Sweden: NOKIA.

Logos of parent companies from Belgium: DEXIA.

Logos of parent companies from Switzerland: UBS, Nestlé.

Logos of parent companies from Luxembourg: ArcelorMittal.

Logos of parent companies from Norway: Statoil.

Logos of parent companies from Italy: UniCredit Bank, FIAT, eni.

Logos of parent companies from Germany: ALLEMAGNE, DAIMLER.

Logos of parent companies from Spain: REPSOL, Telefonica.

Logos of parent companies from the Netherlands: PAYS-BAS, EADS, ING, Shell.

Logos of parent companies from the Netherlands (continued): ALLEMAGNE, DAIMLER.

Logos of parent companies from Germany (continued): BOSCH, Allianz, Deutsche Bank, RWE, Munich RE, METRO GROUP, Deutsche Telekom, Deutsche Post, BASF, SIEMENS, ThyssenKrupp, e-on.

MR. WHITE, DIRECTEUR FINANCIER D'UN GRAND GROUPE EUROPÉEN¹

Comment une multinationale fait-elle pour éviter l'impôt ?

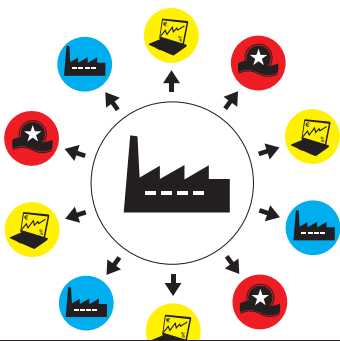
La moitié du commerce mondial est du commerce intra-groupe. Or on peut facturer à une filiale étrangère non seulement un élément physique, mais aussi le droit d'utiliser les brevets, les marques de l'entreprise. C'est sur ces éléments immatériels qu'on essaye de mettre le plus de valeur. Par exemple, je vous vends une bière. Je dissocie la bière en plusieurs éléments : un contenant, un contenu, une marque, des dessins et modèles, la forme de la bouteille, etc. Il y a des produits où je dois appliquer le principe de pleine concurrence de l'OCDE et appliquer le prix que je pratiquerais pour des produits comparables. Mais que vaut le droit d'utiliser ma marque ? J'estime donc que le contenant vaut 1 centime, que la marque vaut extrêmement cher (2 euros le litre vendu) et le design 0,5 euro. Par ce mécanisme, ce qui passe la frontière a une valeur ridicule alors que la marque va avoir une valeur gigantesque et nous permet de localiser où on veut l'élément rémunérateur. C'en est au point que certaines entreprises se conçoivent sans usine parce qu'effectivement la fabrication n'est plus qu'un problème dès lors que vous pouvez vous rémunérer grassement sur les immatériels. Si je demande à des investisseurs du cash, il faut que je le rémunère. Leur demander du capital pour fabriquer des bouteilles qui me rapportent du 0,5 % alors que la marque me rapporte 1 000 %, je serais fou de le faire. Il vaut mieux que je réduise mon métier à de l'immatériel et que je rémunère mes investisseurs.

Pourquoi ne réprime-t-on pas davantage l'évasion fiscale des multinationales ?

Le directeur financier qui cherche à localiser des profits dans un pays moins imposé a toujours une longueur d'avance par rapport à un éventuel contrôleur. C'est la comptabilité analytique qui me permet de calculer le prix de revient d'un produit, de déterminer mes prix de transfert et d'attribuer de la valeur aux marques

DÉCONNEXION MODE D'EMPLOI

Comment disloquer la valeur ?



1 VOUS ÉTIEZ UNE SEULE ENTREPRISE POUR CONCEVOIR ET VENDRE UN PRODUIT ? CRÉEZ 10 FILIALES (USINE, ACHATS, SERVICES FINANCIERS, CONSEILS JURIDIQUES, ASSURANCES, MARKETING...).



2 LOCALISEZ LES FILIALES SPÉCIALISÉES DANS L'IMMATÉRIEL (LES PLUS FACILES À DÉPLACER), EN CHOISSISSANT LE MOINS DISANT FISCAL : COÛT DE FINANCEMENT AU LUXEMBOURG, SERVICE DES ACHATS AUX ÎLES CAÏMANS, MARQUE EN IRLANDE...



3 LÀ OÙ VOUS AVEZ VOS MATIÈRES PREMIÈRES, VOS USINES ET VOS MARCHÉS DE DISTRIBUTION, PROFITEZ DES ABATTEMENTS ET DES ZONES FRANCHES ET NÉGOCIEZ DES CADEAUX FISCAUX.



4 DÉPLACEZ ARTIFICIELLEMENT LA PLUS-VALUE VERS LES FILIALES OFFSHORE NOTAMMENT EN MAXIMISANT LES IMMATÉRIELS (VIA LES PRIX DE TRANSFERTS, LES TRANSFERS DE DETTE, LES FAUSSES FACTURES) .



ou aux droits. Or cette comptabilité n'est pas obligatoire, donc non accessible au contrôleur fiscal. Autre difficulté pour lui : la frontière. Si le fisc indien me demande de justifier les prix des produits que je vends à l'Inde, je peux les justifier comme je veux : le fisc indien ne viendra pas me faire un procès ! Et il n'aura jamais l'assistance du fisc français, qui voit évidemment l'intérêt asymétrique. Le fisc indien pourrait opérer un redressement sur la filiale indienne, mais il faudrait qu'il puisse prouver. Or ce n'est pas la filiale indienne, mais moi qui suis en cause. C'est moi qui établis les référentiels qui permettent de justifier de mes propres prix.

Où se situe la frontière entre pratiques légales et illégales ?

La loi est mal faite. Elle est à ce point souple qu'on ne peut pas faire grief à un cabinet de conseil en optimisation fiscale de l'utiliser au mieux, ni à une entreprise de rechercher l'intérêt de ses clients ou de ses actionnaires. Certes, les différences de normes entre États permettent à des entreprises d'en jouer, d'optimiser leur résultat. En résulte une pression sur les États pour diminuer la fiscalité. À l'arrivée, c'est leur financement qui est en cause. Mais si je ne dépasse pas le texte de loi, si on ne peut pas prouver que mon comportement est illégal, c'est qu'il ne l'est pas. Nous ne risquons quasiment rien au niveau pénal. Le redressement fiscal est fréquent, mais affaire de négociations sur des bases largement minorées. Lorsque les montants sont importants, ces sujets remontent vite au niveau diplomatique. C'est du troc fiscal entre États.

Est-ce que la publication des comptes pays par pays est techniquement faisable ?

Techniquement et administrativement, c'est faisable en 5 minutes par 90 % des multinationales du monde. Mais c'est mission impossible de demander chose pareille à une entreprise : jamais elle n'aurait intérêt à le faire.

Propos recueillis par
Jean Merckaert et Cécile Nelh

1 Le nom a été changé, notre interlocuteur ayant préféré garder l'anonymat.

LES STRATÉGIES DE LA DÉCONNEXION

MANIPULATION DES PRIX DE TRANSFERT,
RELOCALISATION DES DETTES ET DES PROFITS, CAISSES NOIRES
ET AUTRES POTS-DE-VIN... LES TECHNIQUES ET LES MOTIFS
DES MULTINATIONALES POUR DÉLOCALISER VIRTUELLEMENT
LEUR ACTIVITÉ NE MANQUENT PAS.

MANIPULATION DES PRIX DE TRANSFERT

Fixés par les multinationales elles-mêmes pour facturer les échanges de marchandises ou de services entre leurs filiales, les prix de transfert constituent le vecteur privilégié de la déconnexion.

Interrogé sur les prix de transfert à la sortie de l'Élysée en 2009, Alain Joyandet (alors secrétaire d'État français à la Coopération et à la Francophonie), improvise face aux journalistes de France 3 : « *C'est l'argent des migrants, non ?* ». Bernard Kouchner (alors ministre français des Affaires étrangères et européennes), lui, a la décence de taire son ignorance.¹ Pour leur défense, la notion de prix de transfert, fixé par les multinationales pour les transactions entre les différentes entités d'un même groupe, apparaît complexe et tend à enfermer le débat entre spécialistes à l'abri du débat public. Mais à la charge des politiques, c'est devenu une question centrale du commerce et de l'économie mondiale, les échanges à l'intérieur même des groupes représentant 50 à 60 % des transactions de biens et services au niveau mondial². Et une question cruciale pour les pays en développement.

Eva Joly rapporte par exemple que « *la Zambie se servait de l'île Maurice pour exporter son cuivre. La filiale installée dans l'île achetait 2 000 euros la tonne de cuivre à la Zambie pour la revendre 6 000 euros. Elle pouvait localiser 4 000 euros de bénéfice dans la filiale mauricienne... Bénéfice non taxé. Dans ce schéma, le gouvernement zambien ne touche pas un dollar au titre de l'impôt* »³. Dernièrement, les exportations de

1 Emission « Pièces à Conviction » diffusée sur France 3 le 16 novembre 2009.

2 Voir note p. 18.

3 Interview dans *Libération*, 18 mai 2009.

- cuivre zambien ont pris le chemin de la Suisse, qui s'est mise à en importer plus de la moitié en 2008 alors qu'elle ne représentait pas 10 % des débouchés quatre ans plus tôt⁴. C'est aussi grâce à la méthode des prix de transfert que, sans être inquiétées par la loi, les trois premières entreprises mondiales du commerce de la banane, Dole, Chiquita et Fresh Del Monte, n'ont été imposées sur leurs bénéfices qu'à hauteur de 14 % entre 2002 et 2007 alors que leur maison mère est pourtant enregistrée aux États-Unis où le taux d'imposition est de 35 % (voir p. 17). Réalisant une étude au début des années 1990 sur les écarts entre les prix du marché et ceux pratiqués entre les entités d'une

KPMG :

« Nos professionnels envisagent l'ensemble de la question et privilégient une approche proactive; ils peuvent donc vous aider à établir des politiques de prix de transfert qui sont viables sur le plan commercial et avantageuses sur le plan fiscal. »⁷

Janvier 2008

même multinationale en s'appuyant sur 550 interviews de PDG, managers et directeurs commerciaux de 11 pays⁵, Raymond Baker était arrivé à des conclusions sans appel : des incohérences ont été enregistrées pour 45 % à 50 % des transactions commerciales opérées depuis l'Amérique latine. Un chiffre qui atteint les 60 % pour l'Afrique. L'écart moyen avec le prix qui devrait être pratiqué était supérieur à 10 % en Amérique latine, et à 11 % en Afrique⁶.

Les États membres de l'OCDE ont d'ailleurs reconnu le problème. « Des entreprises de toutes tailles créent des sociétés fictives à l'étranger pour délocaliser leurs bénéfices, souvent en sur ou sous-évaluant les marchandises ou services concernés, dans le cadre de transactions avec des entités apparentées, et certaines multinationales (y compris les institutions financières) ont recours à des mécanismes et/ou structures d'investissement transfrontaliers plus sophistiqués

125 MILLIARDS VOLÉS AUX PAYS EN DÉVELOPPEMENT

L'ONG britannique Christian Aid estime que la manipulation des prix de transfert et la fausse facturation des multinationales coûtent chaque année environ 125 milliards d'euros de recettes fiscales aux pays en développement, soit l'équivalent de la somme nécessaire pour sauver la vie d'environ 350 000 enfants de moins de 5 ans.⁸ Les pots-de-vin et commissions qui accompagnent souvent ces pratiques se cachent sur des comptes anonymes.

basés, entre autres, sur une application abusive des conventions fiscales, sur la manipulation des prix de transfert afin de transférer artificiellement leurs revenus vers des pays où le taux d'imposition est moins élevé et leurs dépenses vers ceux où l'impôt est élevé, ce qui va au-delà des pratiques légitimes de minimisation de la charge fiscale. » (Déclaration de Séoul de l'OCDE, les 14 et 15 septembre 2006).

LES LIMITES DE LA « PLEINE CONCURRENCE »

Le commerce intra-groupe est régi par le principe dit « de pleine concurrence » (« *arm's length principle* »), défini par l'OCDE. En cas de litige entre une multinationale et une administration fiscale, il renvoie les parties à ce que serait le prix si la transaction se faisait entre deux sociétés non filiales d'un même groupe (article 9-1 du modèle de convention fiscale de l'OCDE). L'OCDE produit régulièrement un épais manuel à destination des entreprises et des administrations fiscales pour indiquer comment calculer ce prix de pleine concurrence (voir encadré). Toutefois, ces règles sont difficiles d'application. Lorsqu'il existe un marché international qui fixe le prix en temps réel, comme sur les matières premières, il est possible pour le fisc de repérer de gros écarts dans la facturation entre filiales. En revanche, lorsqu'il n'existe pas de tel marché, les méthodes préconisées par l'OCDE peuvent être interprétées avec une grande liberté par les multinationales. Ainsi, la méthode du prix de revient majoré (« *cost plus* » dans le jargon) consiste à calculer le coût de revient du bien ou du service et à y ajouter une marge bénéficiaire, définie en fonction de « comparables » internes à l'entreprise ou externes. Dès lors, pourquoi l'entreprise n'appliquerait-elle pas un « *cost plus 5* » (marge de 5 %) là où la marge est en réalité de 20 % ? Directeur financier d'une filiale d'un groupe industriel français, Max de Chantérac estime ainsi avec François d'Aubert, qui préside le groupe d'évaluation des territoires non-coopératifs du Forum fiscal mondial, que « [la règle de l'OCDE] permet aisément pour la multinationale de développer toutes sortes

⁴ A. Cobham, *Tax Havens, Illicit Flows and Developing Countries*, intervention lors d'une conférence à la Banque mondiale, mars 2010, p. 29.

⁵ États-Unis, Royaume-Uni, France, Pays-Bas, Allemagne, Italie, Brésil, Inde, Corée du Sud, Taïwan et Hong-Kong.

⁶ R. Baker, *Capitalism's Achilles Heel*, 2005, Wiley, pp. 170-171.

⁷ <http://www.kpmg.com/Ca/fr/WhatWeDo/Tax/InternationalTaxServices/Pages/TransferPricing.aspx>

⁸ Christian Aid, *Death and taxes : The True Toll of Tax Dodging*, mai 2008, p. 3.

- ... d'argumentaires pour limiter la concurrence aux situations qui l'arrangent, et ainsi exclure de la notion de « pleine concurrence » toute entreprise comparable, dont les prix invalideraient son prix de transfert ».

Les administrations fiscales ont en effet difficilement accès à la comptabilité analytique de l'entreprise, qui renseigne sur la manière dont l'entreprise ventile ses charges fixes et variables et détermine le prix de revient interne de ses produits. De plus, en France par exemple, c'est à l'administration de prouver le caractère litigieux du prix de transfert pratiqué, au regard des règles de l'OCDE. Pour ne rien arranger, la coopération fiscale internationale en matière de prix de transfert est difficile. Le problème est à la fois technique (aucun moyen d'investigation sur les comptes d'une autre filiale impliquée dans la transaction) et politique : le contentieux lié aux prix de transfert recouvre une rude bataille entre États autour de la localisation de l'assiette fiscale que représentent les bénéfices de l'entreprise.⁹

LE NŒUD DES IMMATÉRIELS

Enfin, comme l'explique Max de Chantérac, « la pratique du prix de transfert concerne de plus en plus des produits non pas physiques mais immatériels, comme les brevets, la technologie et la marque. Or il est extrêmement difficile d'évaluer le prix de ces aspects immatériels. Qui plus est, la loi offre dans ce domaine une grande place à l'interprétation »¹⁰. Parmi les immatériels, on peut notamment distinguer les :

Droits de propriété intellectuelle

En effet, combien vaut une marque, un brevet ou une licence ? Plus difficile encore à traiter : combien vaut ce produit « dérivé de l'immatériel » selon le mot de M. de Chantérac, qu'est le droit de céder ou d'utiliser une licence, une technologie ou une marque ? Dans pareil contexte, il devient très facile pour un directeur financier de localiser une partie importante de la valeur produite dans les paradis fiscaux. La presse italienne a récemment rapporté la mise en cause par

le Parquet de Milan de la marque de luxe Dolce&Gabbana, soupçonnée d'avoir, pour échapper au fisc italien, créé une société écran au Luxembourg (en réalité gérée depuis l'Italie) à laquelle elle aurait confié le contrôle des marques du groupe. Le montant de la fraude pourrait se situer, à en croire différentes sources, entre 420 et 840 millions d'euros¹¹. Un mois après, aucune réaction ne figurait sur le site web de l'entreprise¹².

Frais de siège

Les services administratif, financier, commercial et technique sont généralement centralisés par la société mère. Ces frais dits « de siège » figurent parmi les postes dont il est tentant de gonfler les prix lorsque le siège, souvent une *holding*, refacture ces prestations aux filiales depuis un territoire à fiscalité privilégiée. Objectif, faire remonter davantage de profits à l'abri de l'impôt tout en allourdissant les charges des filiales situées dans des pays davantage imposés. Ces dépenses peuvent facilement varier entre 1 et 5 % du chiffre d'affaires des grands groupes internationaux.

Captives d'assurance

Pourquoi de nombreuses multinationales préfèrent-elles créer leur propre société d'assurance interne au groupe plutôt que de se couvrir chez un assureur comme n'importe quelle PME ? Pour les chercheurs R. Palan, R. Murphy et C. Chavagneux, il ne fait aucun doute que l'intérêt premier des captives d'assurance et de leur localisation *offshore* est de minimiser les impôts¹³. En témoigne leur localisation : nous avons calculé que 75 % d'entre elles sont enregistrées dans des paradis fiscaux¹⁴ (voir p. 20) ✱

FAUSSES FACTURES

Contrairement à la manipulation des prix de transferts, la fausse facturation consiste à falsifier les prix sur les exportations et les importations des marchandises ou services entre deux sociétés distinctes, afin notamment d'éviter de payer les taxes correspondantes. Ce type de fraude fiscale est très difficile à détecter car elle fait souvent l'objet d'un accord oral entre les parties.

REPÈRES

LES CINQ MÉTHODES DE L'OCDE POUR CALCULER UN PRIX DE TRANSFERT

a) les méthodes traditionnelles

- **la méthode directe**, dite du prix comparable sur le marché libre. C'est la plus simple : il s'agit de comparer avec les prix pratiqués entre des entreprises indépendantes.

Quand il n'y a pas de transactions comparables, il s'agit d'évaluer le prix de transfert à partir d'indices tels que la marge dégagée :

- **la méthode du prix de revente** où le prix est comparé au prix de vente pratiqué par une entité du groupe à un client indépendant,

- **la méthode du prix de revient majoré** (« cost plus ») où le prix est fixé en fonction du coût de revient (calcul complexe) auquel on ajoute une marge bénéficiaire.

b) les méthodes transactionnelles

Utilisées lorsque les données ne sont pas fiables ou disponibles, ces méthodes consistent à comparer les bénéfices réalisés lors de transactions intra-groupe avec celui du commerce entre entreprises indépendantes :

- **la méthode du partage des bénéfices**. Cette méthode est utilisée lorsque les activités au sein du groupe sont trop liées pour pouvoir déterminer une valorisation pour chaque opération. L'allocation du résultat consolidé entre filiales se veut comparable à ce qu'il aurait été en situation de pleine concurrence,

- **la méthode de la marge brute** où la marge réalisée par l'entreprise lors d'une transaction intragroupe est comparée à une transaction similaire par une autre entreprise, indépendante.

9 F. d'Aubert et M. de Chantérac, « Paradis fiscaux, fiscalité et multinationales », *Notes d'Oikonomia*, décembre 2009.

10 Cité in Oikonomia, « Paradis fiscaux, fiscalité et multinationales », Compte-rendu d'une rencontre le 16 déc. 2009.

11 AFP, 16 octobre 2010, *TSR.ch*, 16 oct. 2010,

20minutes.fr, 16 oct. 2010, *lbtimes.com*, 18 oct. 2010.

12 Site internet de Dolce & Gabbana : <http://www.dolcegabbana.com/>,

consulté le 16 novembre 2010.

13 C. Chavagneux, R. Palan et R. Murphy, 2010, *op. cit.*

14 Notre calcul à partir des 20 premiers pays du classement (96 % du marché mondial) listés in *Idem*.

EXXON ET LE CUIVRE CHILIEN

Pendant 23 ans, Exxon, qui a racheté en 1979 la mine de cuivre Compañía Minera Disputada de Las Condes, dans les Andes, pour 64 millions d'euros, a présenté des chiffres déficitaires, ce qui a entraîné *de facto* sa non imposition. Ainsi, Exxon n'a pas payé le moindre impôt à l'État chilien sur cette exploitation. Une discussion qui ne laisse de surprendre quand on sait que le Chili, premier exportateur mondial de cuivre, dispose de gigantesques mines fournissant chaque année les millions de tonnes nécessaires à la fabrication de câbles électriques pour le monde entier... En 2002, Exxon a alors revendu la société à Anglo American pour 1,04 milliard d'euros... 16 fois le prix d'achat. En outre, au moment de la vente, la compagnie américaine avait accumulé 460 millions d'euros de crédit d'impôts imputables sur les profits futurs. Comment un tel tour de passe-passe a-t-il été possible ? Une commission d'enquête parlementaire³ chilienne a permis de faire la lumière sur ces dysfonctionnements. Selon cette enquête, Exxon a localisé ses coûts au Chili et mis ses bénéfices en lieu sûr en surendettant Disputada auprès d'Exxon Financial Services, la branche financière du groupe, enregistrée dans les Bermudes. Le paiement des intérêts annulait les bénéfices réalisés au Chili tout en gonflant ceux d'Exxon dans l'archipel. Le géant américain pratiquait également la sous-facturation sur la vente du cuivre et de ses dérivés à des filiales ou firmes parentes.⁴ Après leur enquête sur ce scandale, les parlementaires chiliens ont introduit en 2005 un impôt de 0,5 à 5 % sur les revenus miniers (et non les bénéfices) des entreprises⁵.

TRANSFERTS DE DETTE

Transférer les dettes dans des pays autres que ceux pour lesquels elles ont été contractées ? Un moyen utilisé par les multinationales pour déduire efficacement les intérêts d'emprunts des impôts.

Comment revendre à un prix supérieur une entreprise achetée vingt ans plus tôt quand entre temps la société n'a jamais réalisé de bénéfices ? Un cas d'école illustré par Exxon au Chili (voir encadré) met en évidence la manière dont les multinationales jouent sur les lois fiscales des pays où elles sont implantées. Elles localisent ainsi les pertes dans les pays où les profits sont fortement taxés, pouvant au passage déduire les intérêts d'emprunts, voire bénéficier de crédits d'impôts, et cumulent les bénéfices dans ceux où les impôts sont faibles... On parle de techniques de sous-capitalisation. Le transfert de dette peut être assez basique comme dans le cas chilien. Mais il existe aussi des techniques plus élaborées.

Les entreprises rivalisent d'ingéniosité, surfant sur les différents dispositifs mis en place dans les pays où elles possèdent des filiales. Ainsi en est-il des exemples de montages, cités par le ministre des Finances canadien M. Flaherty, visant à cumuler les déductions d'intérêts d'emprunt. Une société A emprunte - et peut donc déduire des impôts les intérêts d'emprunt - pour faire un apport de capital dans une filiale B du même groupe située dans un paradis fiscal. Avec ce capital, la filiale B consent un prêt à une filiale C du même groupe qui, située dans un troisième pays, pourra elle aussi déduire ses intérêts de l'impôt. Autre exemple : il explique qu'aux États-Unis, une société de

personnes est considérée comme américaine aux États-Unis, même si elle est canadienne. Résultat, une telle structure peut contracter un emprunt au Canada pour financer un investissement aux États-Unis : les intérêts sont déductibles dans les deux pays¹.

La prise de conscience de la gravité du phénomène est récente : il a fallu attendre 2007 pour que l'Allemagne se dote de règles. À compter du 1^{er} janvier 2008, les déductions d'intérêts y sont plafonnées pour les entreprises, quelle que soit leur origine. Objectif : rendre plus difficiles les transferts de bénéfices vers des États à faible fiscalité. S'inspirant de l'Allemagne, l'Italie a voté, en décembre 2007, la suppression des règles de sous-capitalisation et leur remplacement par un dispositif de plafonnement de la déductibilité des intérêts quelle que soit leur origine. La France a du retard en la matière, alors qu'une telle mesure, « selon les paramètres retenus en Allemagne, conduirait à une augmentation cumulée des bénéfices [dans l'Hexagone] de 41,6 milliards d'euros, correspondant à une recette pour l'État de 11,35 milliards d'euros sur trois ans »².

In fine, les pays occidentaux peinent à combattre le phénomène. Dans les pays du Sud, la plupart des administrations fiscales sont dépassées par l'imagination dont font preuve directeurs financiers et conseillers fiscaux des groupes transnationaux pour délocaliser l'assiette fiscale *

¹ Selon Deloitte : http://www.deloitte.com/view/fr_CA/ca/services/fiscalite/bfa18445881fb110VgnVCM10000ba42f00aRGRD.htm

² Conseil des Prélèvements obligatoires, *Entreprises et « niches » fiscales et sociales, des dispositifs dérogatoires nombreux*, octobre 2010, p. 258.

³ Decreto Ley 600: http://www.cochilco.cl/normativa/decreto_ley_600.pdf

⁴ X. Harel, *op. cit.*, pp. 241-243.

⁵ Loi 200-26: <http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=239219>

CAISSES NOIRES ET CORRUPTION

Autre motif de délocalisation virtuelle des transactions passées par les multinationales : échapper à la justice.

Une précaution utile, par exemple, lorsque l'obtention d'un marché public à l'étranger s'accompagne du versement de commissions, voire de rétro-commissions.

En 1996, des magistrats anti-corruption s'unissent et lancent l'appel de Genève dans le but de créer un espace judiciaire européen. Les paradis fiscaux sont alors montrés du doigt dans les processus de blanchiment des capitaux et dans l'évasion des fonds issus de la corruption. Reste qu'à ce jour, la portée de cet appel n'a pas profondément modifié la donne : cherchant à éviter toute traçabilité des fonds, le produit des détournements de fonds publics et de la corruption par les hauts fonctionnaires, cadres d'entreprises et hommes politiques

du Sud et du Nord prospère par le biais des paradis fiscaux.

La plupart des paradis fiscaux sont en effet des édens judiciaires garantissant l'opacité. De nombreux véhicules juridiques (*trust, anstalt, fondation, etc.*) permettent de masquer le véritable propriétaire des fonds et de recycler l'argent sale. Or selon une étude de Dow Jones de décembre 2009, un tiers des 182 dirigeants d'entreprises interrogés dans 30 pays déclarent avoir perdu un marché dans un pays émergent face à des concurrents peu scrupuleux en matière de corruption.¹ *

LA PREUVE PAR L'EXEMPLE

LE NIGÉRIA SPOLIÉ

Avec 320 milliards d'euros détournés ou dissimulés dans les pays étrangers, selon les chiffres avancés par le représentant du Nigéria à la 57^e session de l'Assemblée générale des Nations unies en 2002, le pays figure en bonne place des États où les actes de corruption et le transfert de fonds illicites contribuent dans une large mesure à la fuite des capitaux². Le groupe français de services pétroliers Technip a d'ailleurs été condamné par le tribunal pénal américain en juin 2010 à 270,4 millions d'euros d'amendes cumulées pour des faits de corruption de responsables gouvernementaux nigériens pendant environ 10 ans, afin d'obtenir des contrats représentant une somme supérieure à 4,8 milliards d'euros. KBR et sa maison-mère Halliburton, partenaires américains de Technip, qui avaient utilisé des comptes en Suisse, ont eux aussi été épinglés par la justice et ont versé une amende de 321,6 millions d'euros pour des faits similaires portant sur des contrats pour la construction d'installations de gaz naturel liquéfié sur le site nigérien de Bonny Island³.

1 Étude citée dans La Lettre de Transparence n° 44, mars 2010, p. 11.

2 Nations unies, janvier 2002, « Étude mondiale sur le transfert de fonds d'origine illicite, en particulier de fonds provenant de la corruption », Assemblée générale, A/AC.261/12, Vienne.

3 Les Échos, « Technip condamné à une lourde amende pour corruption au Nigéria », 29 juin 2010. B. Neumann, « Technip passe à la caisse pour corruption au Nigéria », L'Expansion, 28 juin 2010.

4 Décision de la chambre criminelle de la Cour de Cassation du 31 janvier

2007, p. 23.

5 Communication de Siemens sur le sujet qui insiste sur sa coopération <http://www.siemens.com/press/pool/de/events/corporate/2009-q4/2009-q4-legal-proceedings-e.pdf>

6 Confirmation par BAE System sur son site :

http://www.baesystems.com/Newsroom/NewsReleases/auto-Gen_1101517013.html

7 Le Monde, « Pots-de-vin : forte amende pour le vendeur d'armes britannique BAE », 8 février 2010.

LA PREUVE PAR L'EXEMPLE

DES ENTREPRISES HORS LA LOI

Elf Aquitaine⁴. Au cœur d'une tempête médiatique, une vaste affaire de corruption mettant en cause des hommes politiques et des grands patrons, a éclaboussé la première entreprise française – devenue ensuite Total. Entre 1989 et 1993, la direction d'Elf a procédé à des surfacturations pour verser des commissions occultes. Objectif : l'obtention de nouveaux marchés et l'enrichissement personnel de certains. Au cœur de ce jeu à 300 millions d'euros : les paradis fiscaux. Ainsi, pour assurer la mainmise de la compagnie française sur le pétrole gabonais, les responsables d'Elf Alfred Sirven et André Tarallo avaient ouvert des comptes en Suisse. L'enquête du juge d'instruction suisse Paul Perraudin a montré que le bénéficiaire ultime de cet argent était un compte bancaire à la *Canadian Imperial Bank of Commerce* (CIBC) de Genève au nom de la société *Kourtas Investment*, installée aux Bahamas, ouvert par le conseiller du président gabonais, Samuel Dossou... Et le juge de conclure que le président Bongo en serait le bénéficiaire économique ! En toile de fond de cette sordide affaire d'État : l'accaparement du pétrole africain par une poignée d'initiés.

Siemens⁵. Entre 2000 et 2006, l'entreprise allemande a versé environ 1,3 milliard d'euros de pots-de-vin, notamment à des responsables politiques, pour obtenir des marchés en Russie et au Nigéria. Michael Kutschenreuter, l'ancien directeur financier de la division télécommunications de Siemens, a reconnu avoir effectué des paiements « discrets » en marge de gros contrats par le biais de « contrats de conseil douteux », de fausses factures et de sociétés écrans en Suisse. Siemens a été condamnée par la justice allemande et les autorités boursières américaines pour un montant de 2,5 milliards d'euros en amende et arriérés fiscaux pour éponger ce scandale.

BAE Systems⁶. Rattrapé par la justice en février 2010, le groupe d'armement britannique a été doublement condamné à 320 millions d'euros d'amende par les autorités américaines et britanniques pour versement de pots-de-vin sur le territoire des États-Unis. Le ministre de la Défense américain reproche à BAE « d'avoir réalisé des paiements de plusieurs centaines de millions de dollars à des tierces parties, en connaissant la forte probabilité que cet argent serait transmis aux décideurs gouvernementaux pour qu'ils favorisent BAE dans l'attribution de contrats de défense »⁷. Au cœur du montage : le recours à des paradis fiscaux comme Jersey et les Îles Vierges britanniques.

LES SECRETS DE L'OPACITÉ

Toutes ces techniques sont d'autant plus efficaces que certains États et territoires se montrent peu regardants sur l'identité des acteurs qui opèrent sur leur territoire. Des brèches dans lesquelles s'engouffrent les « Big Four » et autres conseillers juridiques et financiers – quand ils ne les ouvrent pas.

La déconnexion opérée dans les paradis fiscaux ne serait pas possible sans l'opacité. C'est elle qui autorise les multinationales à créer un monde virtuel où localiser leur activité à l'abri de l'impôt et du fisc étranger. Elle aussi qui permet aux acteurs financiers les moins scrupuleux de s'affranchir des règles prudentielles édictées par le comité de Bâle, comme l'exigence de ratios de fonds propres pour pouvoir prêter. Elle enfin qui protège criminels et corrompus contre les poursuites judiciaires. L'opacité empêche d'identifier les bénéficiaires réels des comptes bancaires ou les détenteurs de sociétés *offshore*. Elle se conjugue généralement à la discrétion des autorités en place dans les paradis fiscaux, qui répondent rarement aux demandes d'entraide judiciaire ou fiscale formulées par les pays spoliés. Ou alors, elles le font, à l'instar du Luxembourg, du Liechtenstein et du Royaume-Uni, dans des conditions et des délais qui laissent amplement le temps aux personnes incriminées de placer leur mise ailleurs¹. Bernard Bertossa, l'ancien procureur général genevois à l'initiative avec Denis Robert de l'Appel de Genève (voir p. 35) déclarait déjà en 1998 que « l'argent peut faire le tour du monde en vingt-quatre heures. Nous, magistrats, aurions besoin de vingt-quatre générations pour le suivre ».² Les inspecteurs du fisc peuvent en dire à peu près autant.

C'est la raison pour laquelle le réseau d'ONG³ et de chercheurs *Tax Justice Network* (TJN) classe les paradis fiscaux selon leur degré d'opacité. Son indice d'opacité financière (voir p. 7) évalue la nocivité de 60 places financières selon 12 indicateurs d'opacité, dont l'existence d'un secret bancaire strict, la faiblesse de la coopération avec l'administration fiscale étrangère, l'absence de registre public pour les structures juridiques comme les *trusts* (voir p. 14 sur Jersey), fondations ou *anstalt*, ou encore la possibilité d'ouvrir une société sans donner son nom.

Pour bénéficier de schémas de plus en plus opaques, les entreprises peuvent s'appuyer sur des intermédiaires financiers et juridiques particulièrement rompus aux techniques d'optimisation fiscale. Au ban des accusés : « Big Four » du conseil et de l'audit, mais aussi banques, juristes et avocats d'affaires (voir encadré). Leur inventivité est sans borne pour garantir l'anonymat de leurs clients. En témoigne l'invention, en 1997 à Guernesey, de ce qu'il faut appeler entreprise structurée en cellules protégées (« *protected cell company* » ou PCC en anglais), solution qui depuis fait florès aux Seychelles et autres îles

« paradisiaques ». TJN compare cette structure à « une maison disposant d'un verrou central à l'entrée et composée de plusieurs pièces. Imaginez que la porte de chaque pièce est verrouillée séparément, et que la maison est reliée à un tunnel d'échappement, accessible

uniquement depuis l'intérieur de chaque pièce. Si une personne cherche à savoir ce qui se passe dans une des pièces, elle doit d'abord déverrouiller la porte principale, donnant vers l'extérieur. Imaginez qu'en ouvrant cette porte, toutes les personnes présentes dans la maison soient alertées de cette entrée. (...) Tandis que l'enquêteur cherche à ouvrir la seconde porte (en déposant une deuxième demande de renseignements coûteuse), l'auteur a tout le temps d'effacer les preuves de sa culpabilité et de prendre la poudre d'escampette en empruntant le tunnel secret. »⁴ *

LA PREUVE PAR L'EXEMPLE

DELAWARE, PARADIS IMPÉRIAL

Nul hasard si les États-Unis pointent en tête du classement des paradis fiscaux établi par TJN. Selon l'*Australian Taxation Office*, les entités établies dans certains États américains, notamment des multinationales, bénéficient des mêmes avantages que si elles étaient implantées dans des paradis fiscaux⁵. À l'image du Delaware, le 2^e plus petit État de l'empire américain qui compte plus de 850 000 sociétés (environ une par habitant) dont 50 % des entreprises cotées et 60 % des « Fortune 500 ». Comment expliquer cet attrait ? « Les juges et la jurisprudence du Delaware sont généralement bien disposés à l'égard de la direction des entreprises dans le cadre de plaintes d'actionnaires, dans le cas d'OPA, ainsi qu'en matière de protection des droits des consommateurs »⁶. En matière de gouvernance, le Delaware est considéré par le journaliste Jason Sharman comme plus laxiste encore que le Liechtenstein ou la Somalie (voir p. 16). Ce qui en fait, selon un site d'optimisation fiscale, la destination la plus prisée en matière de création de sociétés *offshore* : « Si l'on n'y exerce aucune activité, la fiscalité est égale à zéro, tant sur le montant des bénéfices que celui des revenus des dirigeants, à condition de ne pas y habiter non plus »⁷. De fait, les profits réalisés hors des frontières n'y sont pas taxés ; il n'y a ni impôt local sur le revenu ni « sales tax » (sorte de TVA). Et l'entreprise n'a pas à être physiquement dans l'État pour s'y enregistrer.

1 Issu de A. Dulin et J. Merckaert, « Biens mal acquis : à qui profite le crime ? », *Rapport du CCFD-Terre Solidaire*, juin 2009, p. 147.

2 P. Hazan, « Drogue : l'argent sale arrive en Suisse quasiment blanchi », *Libération*, 10 juin 1998.

3 Dont le CCFD-Terre Solidaire.

4 *Tax Justice Network*, « Principaux indicateurs d'opacité financière », traduits en français par le CCFD-Terre Solidaire et disponibles sur www.argentsale.org.

5 *Australian Taxation Office, Tax Office submission to US Senate Committee on Homeland Security and Governmental Affairs*, 21 juillet 2009.

6 P. Y. Duga, « L'État du Delaware, le paradis fiscal américain qui irrite le Luxembourg », *Le Figaro*, 2 avril 2009.

7 Site internet : <http://www.paradisfiscaux.com/> encart sur le Delaware.

En 2001, la faillite retentissante d'Enron, alors septième entreprise américaine, mettait aussi au tapis l'un des cinq géants mondiaux du conseil et de l'audit comptable, le cabinet Arthur Andersen, accusé d'avoir fermé les yeux sur les 760 sociétés créées aux Îles Caïmans et aux Îles Turques et Caïques pour occulter les dettes d'Enron¹⁰. Malgré l'adoption aux États-Unis de nouvelles règles comptables et de transparence financière (loi Sarbanes-Oxley), les « Big Four » ont succédé aux « Big Five » sans dissiper les doutes quant à leurs conflits d'intérêts. Bien au contraire.

Juges et parties. Deloitte, Ernst & Young, KPMG et Price Waterhouse Coopers (PWC) exercent, à travers leurs différentes sociétés, à la fois des activités de conseil en « optimisation fiscale » et de vérification des comptes pour les multinationales. Chacune de ces *Big Four* opère dans environ 140 pays. Or le code de déontologie des commissaires aux comptes¹¹ dispose qu'un même cabinet d'experts comptables ne peut à la fois conseiller à un client sa stratégie fiscale et auditer ses comptes. Cependant les *Big Four* peuvent cumuler de nombreuses casquettes à la fois, confinant au conflit d'intérêt. Les multinationales apprécient précisément chez les auditeurs leur parfaite connaissance de l'entreprise et leur capacité à rendre acceptables aux yeux de la loi les stratégies d'optimisation fiscale. Selon C. Chavagneux et R. Palan, « les *Big Four* contribuent de moins en moins à assurer la sécurité du capitalisme mondialisé en vérifiant que les pratiques du monde des affaires sont saines (...). En échange de commissions substantielles ils rendent juridiquement légitime la version des faits qui bénéficie le plus à ceux qui les payent »¹². De fait, l'optimisation exploite au maximum toutes les failles possibles dans la législation. Au lieu de s'imprégner de l'esprit de la loi, les *Big Four* promeuvent toutes formes d'évitement fiscal en jonglant avec les textes. PWC a ainsi publié en 2009 un manuel de 837 pages sur les prix de transfert ! Le franchissement de la ligne rouge a

valu à certains cabinets d'être parfois rattrapés par la justice. En 2009, un scandale retentissant de fraude comptable via l'Île Maurice, pour près de 1,5 milliard d'euros, a tué Satyam, un géant de l'informatique indienne. La SEBI, l'autorité de régulation boursière indienne, accuse PWC d'avoir certifié des résultats financiers surévalués et faux¹³. En 2003, le Sénat américain a mis en évidence que les produits d'optimisation fiscale promus par KPMG se révélaient souvent contraires à la loi¹⁴.

matière fiscale un portefeuille significatif de multinationales, pour lesquelles ils négocient parallèlement auprès des États – et notamment les paradis fiscaux – des aménagements législatifs à l'avantage de leurs clients. On doit à ces juristes et financiers spécialisés, et non aux maigres administrations en place dans les îles, la plupart des innovations juridiques *offshore* qui permettent aux plus riches d'optimiser leur fiscalité. En témoigne le rôle central joué par la Barclays, banque britannique, dans le récent avènement du Ghana comme place financière *offshore*.

Secondé par nombre de banques, juristes et avocats d'affaires,

Ernst & Young a développé une surprenante novlangue : « *qu'il s'agisse de gestion logistique ou de prix de transfert, la fiscalité est un levier de la stratégie commerciale.*

*Bien utilisée, elle permet de renforcer l'avantage sur la concurrence et de créer de la valeur »*¹⁶. La fondation britannique New Economics, au contraire, attribue aux auditeurs des *Big Four* le rôle de profession la plus destructrice de valeur¹⁷ : « *Chaque [euro] économisé par une multinationale est un [euro] qui aurait sinon alimenté les caisses de l'État. Pour un salaire entre 75 000 et 200 000 livres [entre 84 500 et 225 400 euros], les auditeurs détruisent 47 livres [53 euros] en valeur, pour chaque [euro] généré ! ».*

FORTS COMME LES BIG FOUR !

Normalisateurs. Les *Big Four* financent en grande partie l'IASB (*International Accounting Standard Board*), l'organisme privé d'élaboration des normes comptables dans lequel ils siègent, aux côtés d'investisseurs et de dirigeants d'entreprise, et auquel une majorité d'États ont peu à peu transféré leurs compétences en la matière¹⁵. Ce sont eux qui définissent ainsi, dans une certaine mesure, la façon dont les multinationales doivent rendre compte de leur activité, et incidemment les contours de l'audit qu'eux-mêmes sont payés pour effectuer.

Courtiers en évasion fiscale. On connaît les courtiers en assurance ou en crédits immobiliers qui, forts du nombre de leurs clients, négocient pour eux des tarifs et des taux préférentiels. En matière fiscale, *Big Four*, banques et autres juristes jouent un rôle très comparable. Ils conseillent en

10 En mai 2005, la Cour suprême américaine a innocenté Andersen du chef d'obstruction à la justice pour lequel il avait été condamné en 2002, mais la faillite était déjà patente. Cf. *Alternatives économiques*, juillet 2005.

11 Article 3, point 6 du Code de déontologie de la profession de commissaire au compte, Titre II, Décret n° 2010-131 du 10 février 2010.

12 C. Chavagneux et R. Palan, « Les paradis fiscaux », *Repères*, éd. La Découverte, 2009, p. 75.

13 *The Indian Economic Times*, « Sebi can probe Price Waterhouse in Satyam fraud case, rules HC », 26 août 2010.

14 C. Levin, <http://levin.senate.gov/newsroom/supporiting/2003/111803TaxShelterReport.pdf>

15 D. Baert et G. Yanno, « Rapport d'information relatif aux enjeux des nouvelles normes comptables », Commission des finances, de l'économie générale et du plan, Paris, 2009.

16 <http://www.ey-avocats.com/FT/fr/Services/Tax/International-Tax/Transfer-Pricing-and-Tax-Effective-Supply-Chain-Management> Notre traduction.

17 NEF, *A Bit Rich: Calculating the real value to society of different professions*, décembre 2009. <http://www.neweconomics.org/publications/bit-rich>