

CHAPITRE



INVESTISSEMENT, COMMERCE, ÉPARGNE, PRODUCTIVITÉ :
LES PRINCIPAUX BAROMÈTRES MACROÉCONOMIQUES
FONT APPARAÎTRE DES CHIFFRES INCOMPRÉHENSIBLES.
MANIFESTEMENT DÉCONNECTÉS DE L'ÉCONOMIE RÉELLE.
AU CŒUR DE CE MENSonge STATISTIQUE :
LES PARADIS FISCAUX. FAUTE D'OUTILS FIABLES,
LES GOUVERNEMENTS PEUVENT-ILS VRAIMENT
PILOTER L'ÉCONOMIE MONDIALISÉE ?

QUAND LES INDICATEURS PERDENT LE NORD... ET LE SUD



REPÈRES

L'INDICE D'OPACITÉ FINANCIÈRE

■ de 95 à 100 % d'opacité ■ de 75 à 94 % d'opacité ■ de 40 à 74 % d'opacité ■ pays n'étant pas des paradis fiscaux

Impossible de trouver une liste de paradis fiscaux qui fasse absolument consensus. Contrairement aux listes OCDE ou GAFI, la liste des « territoires opaques » publiée en novembre 2009 n'est soumise à aucune pression diplomatique¹. Pour l'établir, le réseau d'ONG et d'experts *Tax Justice Network* a retenu les 60 pays qui étaient cités au moins 2 fois parmi la quinzaine de listes de paradis fiscaux publiées par différents auteurs et institutions depuis les années 1970. Leur classement résulte de 2 étapes :

a) le calcul du degré d'opacité selon une batterie de 12 critères dont, par exemple, la conformité aux normes anti-blanchiment, l'existence ou non de sociétés écran ou de véhicules juridiques permettant de masquer l'identité des détenteurs, ou encore la qualité et l'intensité de la coopération fiscale². Cet indice d'opacité détermine les couleurs que nous avons attribuées aux territoires tout au long du rapport - du rouge pour l'opacité extrême au jaune pour une moindre opacité (voir ci contre).

b) TJN a combiné cet indice au poids de chaque territoire dans la finance *offshore* (part du marché mondial des services financiers aux non-résidents), afin d'évaluer la nocivité réelle de chaque territoire pour l'économie mondiale.

Retrouvez le classement intégral sur www.financialsecrecyindex.com

¹ Pour une analyse précise des listes OCDE, voir Jean Merckaert et Renaud Fossard, « Paradis fiscaux : bilan du G20 en 12 questions », rapport du CCFD-Terre Solidaire, avril 2010.

² Pour une liste et une explication précises des indicateurs : www.argentsale.org

CLASSEMENT DES PARADIS FISCAUX SE- LON LEUR TAUX D'OPACITÉ (TAX JUSTICE NETWORK)

BAHAMAS
BARBADE
BÉLIZE
BRUNEI
DOMINIQUE
MALAISIE (LABUAN)
SAMOA
SEYCHELLES
SAINTE LUCIE
SAINT VINCENT
ET GRENADINES
SUISSE
ÎLES TURQUES ET CAÏQUES
VANUATU
MAURICE
ANTIGUA ET BARBUDA
BAHRÉÏN
BERMUDES
ÎLES VIERGES
BRITANNIQUES
ÎLES CAÏMANS
ÎLES COOK
COSTA RICA
GIBRALTAR
GRENADE
ÎLES MARSHALL
NAURU
PANAMA
PORTUGAL (MADÈRE)
SOUDAN
ÉMIRATS ARABES UNIS
ÎLES VIERGES AMÉRICAINES
ÉTATS-UNIS (DELAWARE)
AUTRICHE
LIBAN
ISRAËL
LIBERIA
ANGUILLA
JERSEY
LIECHTENSTEIN
LUXEMBOURG
MACAO
URUGUAY
ANDORRE
ARUBA
ÎLE DE MAN
MALTE
PHILIPPINES
MALDIVES
GUERNSEY
MONTSERRAT
SINGAPOUR
CHYPRE
HONGRIE
LETTONIE
ANTILLES NÉERLANDAISES
BELGIQUE
MONACO
HONG-KONG
IRLANDE
PAYS-BAS
ROYAUME-UNI (LONDRES)

DÉFINITION DE L'IDE

L'IDE (Investissement direct étranger) est une opération par laquelle un agent crée une entreprise à l'étranger, réinvestit une partie de ses bénéfices dans une filiale ou une succursale à l'étranger, ou encore acquiert des actions ou des parts de propriété (au moins 10 %) dans une entreprise étrangère déjà existante afin d'exercer une influence sur sa gestion.

L'AVENIR SOURIT SOUS LES PALMIERS

Paradis fiscaux, plaques tournantes de l'investissement international

C'est en moyenne et en théorie ce qu'un Luxembourgeois investit par an dans l'UE, soit 110 fois plus qu'un Français, 130 fois plus qu'un Allemand et 210 fois plus qu'un Italien (moyenne de 2005 à 2008).

ET SI LES PRINCIPAUX INVESTISSEURS MONDIAUX N'ÉTAIENT PAS CEUX QUI CARACOLENT EN TÊTE DES CLASSEMENTS INTERNATIONAUX ? LE POIDS DES PARADIS FISCAUX BIAISE À CE POINT LES STATISTIQUES QU'IL A DE QUOI FAIRE DOUTER DE LA PERTINENCE DES POLITIQUES MISES EN PLACE, NOTAMMENT PAR LES PAYS DU SUD, POUR ATTIRER LES CAPITAUX ÉTRANGERS.

TROUBLANTES STATISTIQUES

Si l'investissement étranger est un moteur de la croissance, les chiffres publiés par la CNUCED en juillet dernier ont de quoi donner du baume au cœur aux institutions internationales qui en ont fait la pierre angulaire de leur politique en faveur du développement : les pays en développement ou en transition accueillent aujourd'hui plus de la moitié de ces flux financiers. Mais l'analyse plus fine des statistiques fournies par l'OCDE, cette fois, fait apparaître bien des surprises... Par tête, les habitants des Îles Vierges britanniques décrochent ainsi la palme d'or de l'investissement hors des frontières ! Le territoire (BVI dans le jargon) est notamment très présent en Chine, où son poids est, en volume, de quatre fois supérieur à celui du Japon ! Au total, les BVI, Singapour, Hong-Kong, les Îles Caïmans et l'Île Maurice sont à l'origine de 71 % des IDE dans l'Empire du milieu ! Les pays du Nord sont aussi l'objet de leurs convoitises. Chaque habitant de l'archipel des BVI a investi en théorie la somme record de 589 000 euros par an dans les dix plus puissantes économies mondiales¹. Les BVI,

¹ Les 10 économies les plus puissantes selon les Nations unies sont en 2009 : les États-Unis, la Chine, le Japon, l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni, l'Italie, la Russie, le Brésil et l'Espagne. Dans notre calcul, faute de données pour la Russie, nous l'avons remplacée par l'Inde.

128 000 €



CHIFFRE CLÉ

LA PREUVE PAR L'EXEMPLE

LE LUXEMBOURG, SMALL IS BEAUTIFUL

Le Luxembourg, le plus petit État membre de l'Union européenne après Malte, fait partie des 10 principales places financières mondiales. Numéro 2 des fonds de placement après les États-Unis, il est le premier centre international de *private banking* (gestion de fortune) de la zone euro. Le cadre législatif et fiscal du Luxembourg en fait aussi une place « réputée pour les avantages consentis aux sociétés *holding* »³ qui s'y implantent. En 2002, 15 000 holdings y détenaient un « trésor de guerre » de 2 274 milliards d'euros⁴, soit 44 fois le PIB du Grand-Duché.

LA PREUVE PAR L'EXEMPLE

DES AVANTAGES DE LA DOMINIQUE...

« La Dominique autorise les "directeurs désignés", très utiles aux clients souhaitant rester dans l'anonymat. (...) Nous pouvons bien entendu fournir ce service. [...] vous permet de diriger la société, exercer tout droit, faire toute déclaration, payer et recevoir toute somme, donner bonne et valable quittance. Les parts au porteur sont également autorisées. Ces deux avantages majeurs permettent d'investir exonéré d'impôts sans qu'aucun de vos associés ou autres personnes intéressées ne connaissent la réelle identité de l'usufruitier de la compagnie ni découvrent le nombre de comptes bancaires qu'une entreprise possède ». CCP Inc., société de conseil en « optimisation » fiscale.

² Ces chiffres procèdent de nos calculs à partir des données de l'OCDE, l'ambassade française au Brésil, www.uschina.org/statistics/fdi_cumulative.html, http://www.dipp.nic.in/fdi_statistics/india_fdi_oct_2006.pdf et de Fortune Global 500.

³ Rapport d'information de la Commission des Finances, de l'Économie Générale et du Contrôle Budgétaire sur les Paradis Fiscaux, présenté par D. Migaud, 10 septembre 2009.

⁴ Source : V. Peillon, « Le Grand Duché du Luxembourg », Rapport d'information de l'Assemblée Nationale, n° 2311, volume 5, 2002.

⁵ Source : Calculs de l'auteur à partir du CIA Factbook et Fortune Global 500.

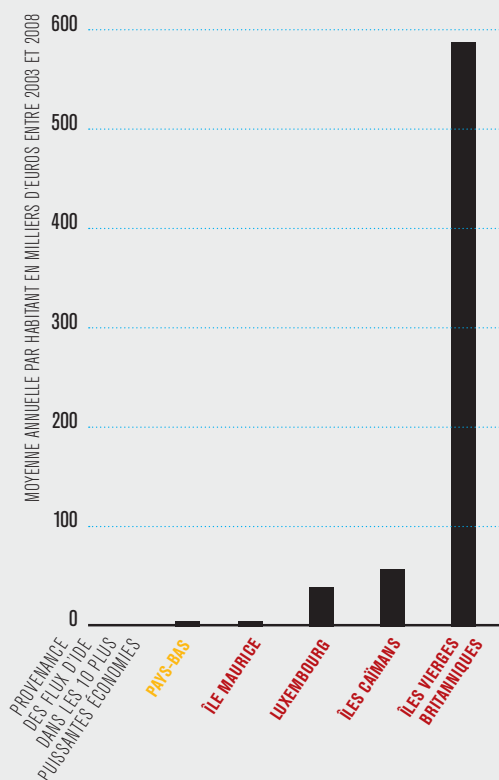


- les Îles Caïmans, le Luxembourg (premier investisseur en France), l'Île Maurice et les Pays-Bas ne représentent que 1 % du PIB mondial et 0,27 % de la population de la planète. On n'y compte que 14 entreprises figurant parmi les 500 plus grosses au monde. Pourtant, ces cinq pays cumulés pèsent 1,7 fois plus que les États-Unis et trois fois plus que le Japon, l'Allemagne et la France réunis en matière d'investissement direct à l'étranger... Des chiffres incompréhensibles alors que ces quatre grandes puissances représentent 44 % du PIB mondial et concentrent 57 % du gotha des entreprises mondiales !² À moins que de vivre au paradis (fiscal) ne donne une foi incommensurable en l'avenir...

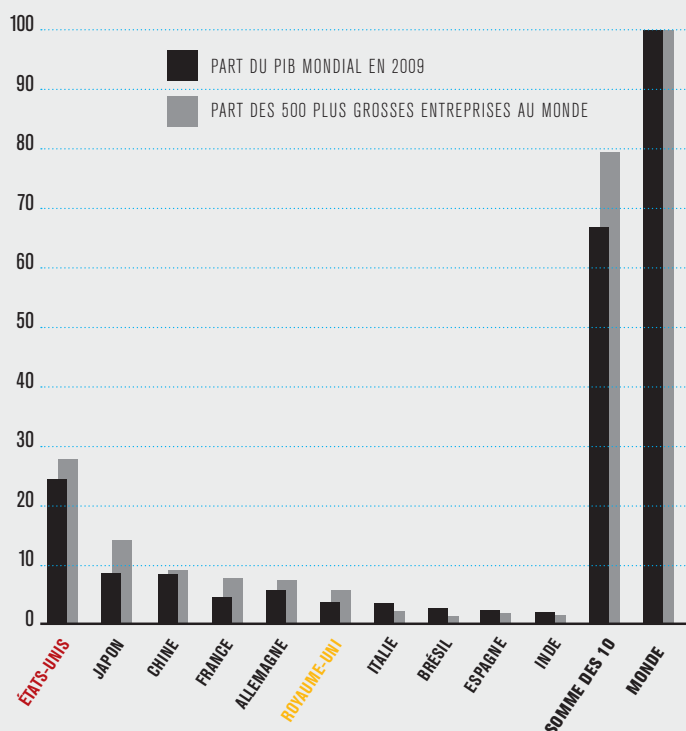
« La liberté d'investissement est un pilier essentiel de la croissance économique, de la prospérité et de l'emploi. [...] Nous demeurons résolus à réduire au maximum les restrictions nationales à l'investissement étranger. »

Déclaration du Sommet du G8 de Heiligendamm, juin 2007

TOP 5 DES NATIONALITÉS QUI INVESTISSENT DANS LES 10 PLUS PUISSANTES ÉCONOMIES²



POIDS DES 10 PRINCIPALES PUISSANCES ÉCONOMIQUES EN 2009⁵



MAURICE À BOLLYWOOD⁶

L'île Maurice est un îlot paradisiaque de 1 865 km² et d'environ 1,3 million d'habitants qui ne séduit pas que les touristes. Pour échapper à l'impôt, de nombreux Indiens fortunés y effectuent eux aussi des voyages fréquents - souvent virtuels - afin de placer leur argent à Port-Louis, la capitale mauricienne. Objectif : le réinvestir, non taxé, dans leur pays d'origine. Cet aller-retour, qui permet de se délester impunément de la charge fiscale et des droits de douane, est connu sous le nom de « round-tripping ». Ou comment des capitaux indiens investis en Inde sont comptabilisés au titre des investissements « étrangers »...

Avec le « treaty shopping », de nombreuses multinationales et membres de la diaspora indienne ne sont pas en reste : grâce à son traité de non double imposition avec l'Inde, Maurice - qui n'impose pas les plus-values - permet de défiscaliser les capitaux. Ces deux combines ont contribué à faire depuis dix ans de l'île Maurice le premier investisseur mondial en Inde, et de très loin (43,6 % des investissements étrangers, contre 5,4 % par exemple pour le Royaume-Uni).

Le gouvernement mauricien, qui justifie sa stratégie au nom du développement de l'île, adapte la législation aux besoins du client : pour 1 500

euros, une société *offshore* peut être créée, sans même s'y déplacer. De 0 % en 1998, l'impôt sur les sociétés est remonté officiellement à 15 %, mais un artifice permet de payer un taux effectif de 3 %.

Le *Tax Justice Network* range l'île parmi les territoires les plus opaques au monde (cf. p. 7). Avec un score d'opacité de 96 %, elle est aussi un lieu de passage régulier des affaires de corruption internationale.

Les autorités de Delhi chiffrent le manque à gagner pour l'État fédéral en centaines de millions de dollars - autant de moins pour les politiques agricoles ou de santé. Menaçant de dénoncer le traité fiscal qui le lie à Maurice, elles ont même refusé en 2009 certains investissements afin de ne pas encourager le *treaty shopping*. Sont concernés, notamment : Goldman Sachs et Japan Tobacco⁷.

En février 2010, le ministre des Finances indien, Shri Pranab Mukherjee, a déclaré que « le rôle des paradis fiscaux [était] un sujet de grande préoccupation pour un pays comme l'Inde qui fait tout son possible pour mobiliser les ressources nécessaires pour s'attaquer à la pauvreté et à l'illettrisme »⁸.

⁶ Cet encadré emprunte largement à Jean Merckaert, « Île Maurice : l'autre paradis », *Faim et Développement Magazine*, février 2010.

⁷ Business Standard (Inde), "Stop 'treaty shopping' denials for FDI: FIPB tells revenue dept", 7 novembre 2009.

⁸ Gouvernement Indien, *FM inaugurates International seminar on transfer pricing*, 17 février 2010. <http://pib.nic.in/release/release.asp?relid=57917>

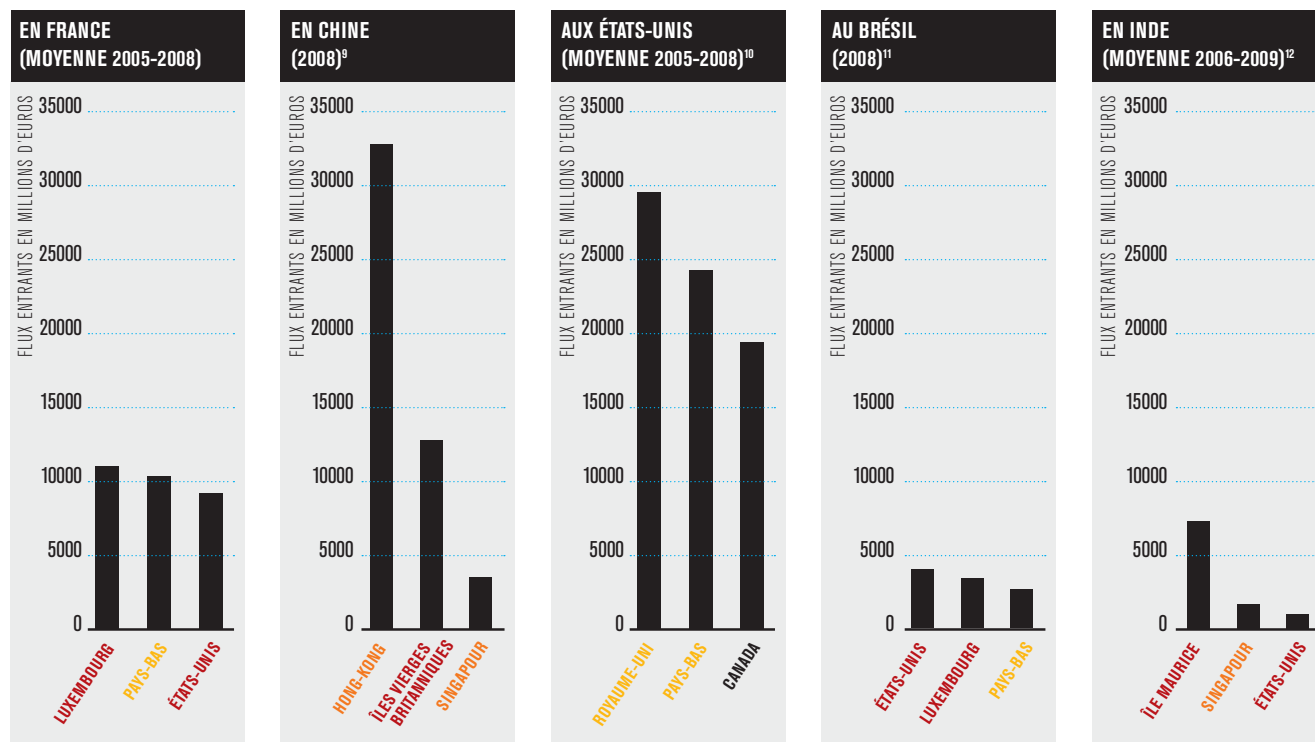
⁹ USCB, *Foreign Direct Investment in China*, 2009.

¹⁰ Banque de données de l'OCDE, 2008, *op. cit.* p. 6.

¹¹ Ambassade de France au Brésil, *Le Brésil et la France en chiffres*, 2009.

¹² Gouvernement Indien, *Fact sheet on foreign direct investment*, 2009. http://dipp.nic.in/fdi_statistics/india_fdi_october2009.pdf

LES TROIS PREMIERS INVESTISSEURS...



... DES SACRIFICES AUX RETOMBÉES INCERTAINES

Ces chiffres, visiblement biaisés, remettent assez fondamentalement en cause l'intérêt des IDE pour les pays qui cherchent à les attirer.

Les IDE présentent, selon ses promoteurs, trois mérites potentiels pour les pays de destination : la création d'emplois, le transfert de technologie et le paiement des impôts. Or dans la pratique, le détour de l'assiette fiscale par les paradis fiscaux rend ce dernier avantage supposé très incertain (voir ch. 3)¹³. De quoi semer le doute sur les politiques préconisées par les institutions financières internationales, UE, FMI et Banque mondiale en tête, qui font de l'accueil des capitaux internationaux l'alpha et l'oméga du décollage économique. Les pays en développement ont été encouragés par les bailleurs de fonds à faire de nombreux sacrifices pour attirer ces capitaux étrangers. Contre toute évidence économique.¹⁴ Au point que chaque année dans son rapport *Doing Business*, la Banque mondiale dresse à destination des investisseurs le palmarès des pays dont le climat est jugé le plus propice pour les affaires, et fait du taux d'imposition sur les entreprises un élément clé du palmarès. Sans surprise, quatre des cinq premières places du classement sont trustées par des paradis fiscaux en 2009¹⁵ ! Au nom du financement du développement et de la lutte contre la pauvreté, les bailleurs de fonds ont en fait encouragé la montée en puissance de sanctuaires fiscaux pour les investisseurs... Et rien ne dit qu'ils aient cessé (voir encadré « Comment les organismes de développement investissent via les paradis fiscaux »).

Par ailleurs, on peut douter de l'existence même des IDE lorsque, comme pour les capitaux indiens transitant par l'Île Maurice (voir encadré « Maurice à Bollywood »), ce ne sont d'évidence pas des investissements étrangers. Les montants d'IDE seraient également à prendre avec des pincettes : ainsi l'Ambassade de France à Brasilia elle-même indique : « les chiffres avancés par le Luxembourg et les Pays-Bas sont à prendre avec beaucoup de précaution. Ces pays hébergent en effet les sièges fiscaux de nombreux groupes établis dans d'autres pays européens »¹⁶.

13 Voir aussi le rapport du gouvernement norvégien *Tax Havens and Development*, Norad, 18 juin 2009.

14 L'étude menée en 2004 par le cabinet McKinsey démontre par exemple l'inefficacité des sacrifices fiscaux destinés à attirer l'IDE. Cf. *The McKinsey Quarterly 2004 - 1*, McKinsey and Company, 2004.

15 Singapour (1), Hong-Kong (2), Royaume-Uni (4) et États-Unis (5) – classement inchangé par rapport à 2010.

16 Ambassade de France au Brésil, *op. cit.*, 2009.

CHERCHEZ L'ERREUR

COMMENT LES ORGANISMES DE DÉVELOPPEMENT INVESTISSENT VIA LES PARADIS FISCAUX

En dépit de leur volonté souvent affichée de lutter contre l'évasion fiscale et la fuite illégale des capitaux, les bailleurs d'aide au développement eux-mêmes utilisent les services des paradis fiscaux.

Certains n'hésitent pas à soutenir des fonds d'investissements situés dans les paradis fiscaux. C'est le cas de la Banque européenne d'investissement (BEI) et de plusieurs de ses projets destinés aux pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP). À l'image des 20 millions d'euros accordés en décembre 2008 à Africinvest Ltd, une société centrée sur la croissance des PME en Afrique orientale et occidentale gérée par Africinvest Capital Partners domiciliée dans l'Île Maurice¹⁷. Autre exemple : la Société financière internationale (SFI), chargée au sein du groupe Banque mondiale du soutien au secteur privé, investit sans fard dans des sociétés localisées à Maurice, aux Bermudes, au Luxembourg ou aux Caïmans – à l'instar de la société Kosmos, à qui elle a prêté 172 millions d'euros pour exploiter les hydrocarbures ghanéens¹⁸.

Certes, investir en Afrique n'est pas chose aisée, au vu du manque de services bancaires fiables dans de nombreux pays. Les paradis fiscaux offrent des services bancaires et financiers rôtés, et on peut les utiliser sans volonté d'encourager la fraude. Cependant, l'investissement dans ou via les paradis fiscaux devrait au moins être justifié par les agences de développement et s'accompagner d'une exigence de transparence accrue. D'autant qu'il n'a rien d'inéluctable.

Ainsi, le gouvernement norvégien, commanditaire d'un rapport sur le sujet en 2008¹⁹, s'est inquiété que son fonds de développement, Norfund, utilise l'Île Maurice, les Îles Caïman, les Îles Vierges britanniques, les Bahamas, Panama et les Seychelles pour ses investissements régionaux en Afrique. Estimant que les fonds de développement ne devraient pas soutenir l'évasion fiscale, le ministre du Développement norvégien Erik Solheim a dès lors interdit tout nouvel investissement dans des paradis fiscaux, sauf s'ils ont signé un accord de partage des renseignements fiscaux avec Oslo. En octobre 2009, ce sont quinze bailleurs de fonds européens qui se sont dotés d'un code de conduite pour leurs investissements *offshore*²⁰. Aujourd'hui timorées, ces mesures ouvrent toutefois la porte pour un assainissement global des pratiques des agences de développement dans les paradis fiscaux. Ô combien nécessaire.

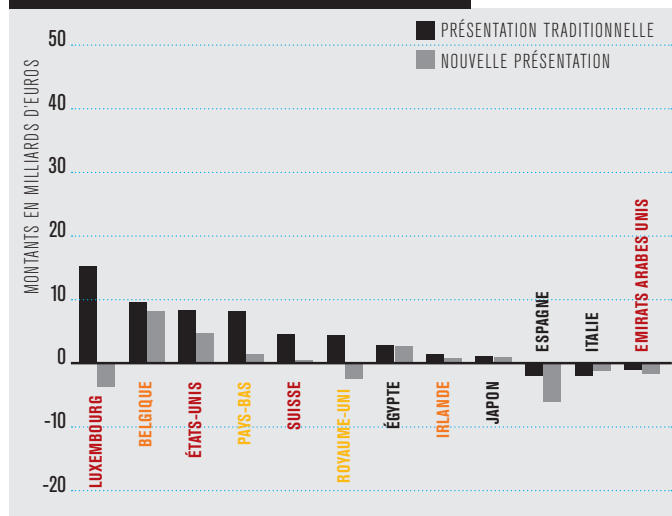
17 Marta Ruiz et Greg Atken, *Un enfer pour le développement. Comment la Banque européenne d'investissement cautionne les paradis fiscaux*, décembre 2009.

18 Sébastien Fourmy et Antonio Tricarico, « Is the IFC supporting tax-evading companies? », *Etude d'Eurodad, CRBM, IBIS, Oxfam France et Tax Justice Network*, décembre 2009.

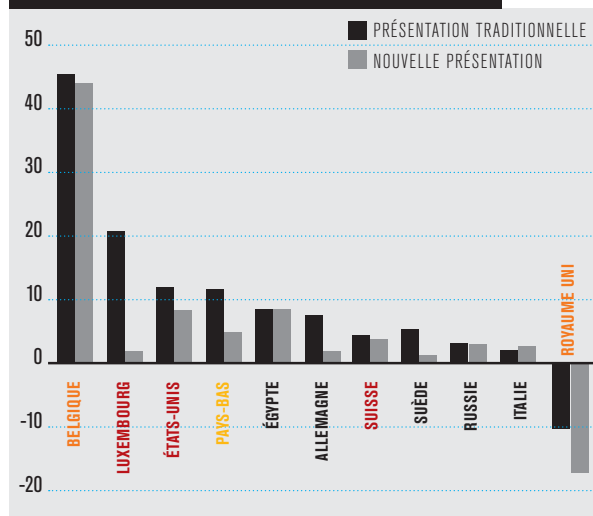
19 *Tax Havens and Development*, juin 2009.

20 European Development Finance Institutions (EDFI). Cf. www.edfi.be.

PRINCIPAUX PAYS D'ORIGINE DES IDE EN FRANCE²²



PRINCIPAUX PAYS DE DESTINATION DES IDE FRANÇAIS²²



... VERS UN NETTOYAGE STATISTIQUE ?

Pour tenter de refléter mieux la réalité des IDE, l'OCDE préconise dans sa nouvelle édition de « La Définition de référence des investissements directs internationaux », de 2008, de ne plus prendre en compte les prêts entre les entités d'un même groupe installées dans des pays différents. Elle estime que la création d'entités spécialisées dans le financement ou la gestion de trésorerie des groupes a dopé artificiellement les flux d'IDE. Le nouveau mode de calcul modifie profondément le paysage, selon l'analyse publiée par la Banque de France²³. Le Luxembourg, premier investisseur en France en 2008 selon la méthode traditionnelle, devient selon ce nouveau mode de calcul le 2nd plus gros « désinvestisseur »²⁴ de l'Hexagone en flux d'IDE (voir graphique). Selon cette étude, les stocks d'IDE doivent eux aussi être revus à la baisse : - 30 % pour les IDE sortants et - 43 % pour les IDE entrants, à fin 2008.

Dans la nouvelle boîte à outils de l'OCDE, un autre mode de calcul reposant sur « l'investisseur ultime » relative davantage encore les statistiques. L'organisme suggère

de ne plus considérer les investissements entre filiales d'un même groupe implantées dans des pays différents comme des IDE au sens classique. Ce n'est plus la localisation géographique des entités mais la nationalité du groupe qui est désormais prise en compte. Par exemple, la filiale a1 (implantée au Luxembourg) de la Société A (implantée en France) investit en capital social ou sous forme de bénéfices réinvestis dans la filiale a2 (française). Selon cette nouvelle méthode, ces investissements sont considérés comme des investissements étrangers d'origine française en France. Ainsi, **la première destination des investissements français à l'étranger est la France et les investissements étrangers en France proviennent en très grande majorité de groupes français !** L'exercice d'épuration statistique encouragé par l'OCDE, indispensable, peut à terme faire disparaître la fiction des paradis fiscaux... mais il n'en est qu'à ses débuts. L'analyse publiée par la Banque de France, par exemple, ne concerne pour l'heure que les prêts intra-groupes ; ainsi, les opérations en capital réalisées par des holdings continuent à être enregistrées selon la méthodologie traditionnelle. ●

²² B. Terrien, 2009,

« Une nouvelle norme de construction et de diffusion des statistiques d'investissement direct étranger », *Bulletin de la Banque de France* n° 177.

²³ Idem.

²⁴ Par le jeu, notamment, des rapatriements de bénéfices vers le Luxembourg et des prêts intra-groupes attribués non plus à une société financière luxembourgeoise mais au siège du groupe.

METTRE L'ARGENT DE (L'AUTRE) CÔTÉ

Une épargne précieuse mais voyageuse

DERRIÈRE LE MOT D'ORDRE DE LA LIBRE CIRCULATION DES CAPITAUX,
IL Y A L'IDÉE D'UNE ALLOCATION OPTIMALE DE L'ÉPARGNE,
AU SERVICE D'INVESTISSEMENTS PRODUCTIFS.

LES CHIFFRES DE L'ÉPARGNE PRIVÉE RACONTENT UNE TOUTE AUTRE HISTOIRE.
AU CŒUR DE LA DUPERIE : LES PARADIS FISCAUX.

La Chine et ses 2 200 milliards d'euros de réserves donnent le tournis aux grands argentiers. Toutefois, ramenée au nombre d'habitants, cette épargne ne représente que 1 454 euros par habitant. Un chiffre sans commune mesure avec les 2,8 millions d'euros – l'équivalent de 110 années de SMIC¹ – thésaurisés, à en croire les statistiques, par chaque habitant de Jersey², qui épargnerait lui-même 60 fois plus qu'un Suisse et 1 035 fois plus qu'un Français³. Compte tenu des fonds stockés, les habitants de Jersey devraient donc avoir un rôle moteur dans la croissance de l'économie mondiale : selon les théoriciens libéraux, l'épargne doit en effet être systématiquement encouragée car les sommes ainsi disponibles favorisent l'octroi de crédits bon marché, sources de dynamisme économique.

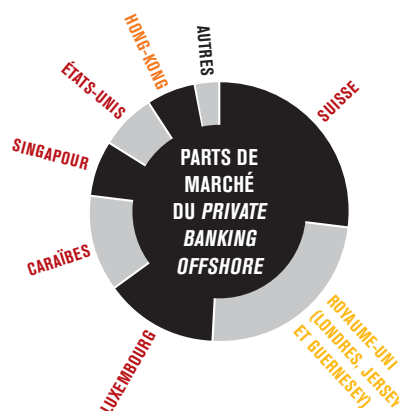
« Développer l'épargne et s'assurer
qu'elle est orientée vers des investissements
productifs est essentiel
pour la croissance économique ».

Département des affaires économiques
et sociales des Nations unies⁴

La réalité est toutefois autrement plus complexe : la fortune déposée à Jersey n'est évidemment pas celle des Jersiais, en majorité, mais celle de riches particuliers étrangers auxquels des banques ou autres intermédiaires auront conseillé de faire fructifier leur fortune là. Avec Londres, Jersey et Guernesey, le Royaume-Uni pèse 24 % du « private banking » au plan mondial. La championne en gestion de

fortune *offshore* reste toutefois la Suisse (27 % des actifs gérés). Viennent ensuite le Luxembourg (14 %), les Caraïbes (12 %), Singapour (7 %), les États-Unis (7 %) et Hong-Kong (6 %).⁵ À partir des études de la Banque des Règlements Internationaux (BRI), du *Boston Consulting Group* et du département Recherche du groupe McKinsey, le *Tax Justice Network* estime que 9,2 trillions d'euros de dépôts sont détenus *offshore*.⁶

Ces paradis fiscaux privent aussi de leur épargne les pays en développement, car les personnes fortunées d'Amérique latine et d'Afrique préfèrent souvent placer leurs économies à l'étranger⁷. La moitié de la fortune des riches Latino-Américains serait ainsi déposée dans des banques *offshore*⁸. En 2001, le Brésil a vu s'envoler 4 milliards de



1 Salaire minimum en France.

2 Calculs faits à partir de *Jersey Fact Sheet*, Tax Justice Network.

3 Calculs faits à partir de : J. Accardo et alii. « Les inégalités entre ménages dans les comptes nationaux, une décomposition du compte des ménages », *L'Économie Française* 2009, INSEE, p. 78. Chiffres de 2003.

4 Rapport 2005, *Mobiliser les ressources financières nationales pour le développement*.

5 Chiffres issus du site internet : www.gardinerfinance.com/fr/

6 R. Murphy, J. Christensen et J. Kemmis, *Taxe nous si vous pouvez*, Tax Justice Network, p. 18, août 2005.

7 D'autres raisons que fiscales peuvent les y inciter, dont la situation politique ou la fragilité du système bancaire.

8 Boston Consulting Group, 2003, *Global Wealth Report*

... dollars, rien que vers les Bahamas et les Îles Caïmans⁹. La proportion des capitaux qui fuient pourrait même être supérieure concernant l'Afrique. Global Financial Integrity, *think tank* américain animé par Raymond Baker, estime que les sorties illicites de capitaux africains, évasion fiscale et corruption comprises, ont représenté 1 440 milliards d'euros (36 milliards par an en moyenne) au cours des quatre dernières décennies, une tendance qui s'accélère pour dépasser les 140 milliards d'euros par an en 2007 et 2008¹⁰. Dans les années 1960, c'est notamment pour pallier le déficit d'épargne intérieure des pays alors dits du « tiers-monde » que l'aide au développement a été inventée et l'objectif des 0,7 % du PIB, fixé. Triste retour de l'Histoire : la seule part illicite des capitaux qui fuient l'Afrique dépasse de loin l'aide que cette dernière reçoit de l'étranger.

Résultats : l'épargne volatilisée n'est que rarement réinvestie sur place. Faute de liquidités, les banques locales pratiquent des taux d'intérêt élevés, entre 23 % et 25 % au Ghana par exemple¹¹, et peinent à se développer : il existe moins d'une agence pour 100 000 habitants en Éthiopie, en Ouganda ou encore en Tanzanie...○

9 F. E. Stiftung, "Money Laundering and Tax Havens: the Hidden Billions for Development", *Occasional Paper n°3*, mars 2003.

10 Notre calcul selon D. Kar et D. Cartwright-Smith, 2010, "Illicit Financial Flows from Africa : Hidden Resource for Development", *Global Financial Integrity*.

11 Nations unies, 2008, *Renforcer l'épargne intérieure en Afrique*, Afrique renouveau, vol. 22.3, pp. 12-18. <http://www.un.org/french/ecosocdev/geninfo/afrec/vol22no3/223-epargne.html>

LA PREUVE PAR L'EXEMPLE

JERSEY, UNE ÎLE AU TRÉSOR

Embarquez à Saint-Malo : la compagnie de ferries ne fait pas mystère des attraits de l'île de Jersey, 116 km² plantés entre la France et le Royaume-Uni. Son prospectus avance sans fard « l'évasion est déjà à bord » : il est tentant d'y voir une référence à autre chose que les seuls

charmes touristiques de l'île. Le territoire offre de nombreux avantages : « *de faibles taxes et droits de succession font de cette île un paradis fiscal populaire* », estime ainsi la CIA¹². Outre l'absence d'imposition sur les non résidents et la faiblesse de l'échange d'information en matière fiscale, la clé du succès de Jersey réside dans les *trusts*. Ces structures juridiques, très

répandues dans le monde anglo-saxon, consistent pour un particulier (constituant) à confier de façon irrévocable la gestion de sa fortune à un *trustee* (personne de confiance) pour le bénéfice d'un tiers. Or, il est souvent impossible aux autorités de contrôle d'identifier qui se cache derrière le *trustee* – qui devient un simple prête-nom quand le constituant et le bénéficiaire sont une seule et même personne. Jersey est une des places les plus innovantes en la matière, autorisant par exemple le constituant à retirer sa fortune quand il le souhaite (*sham trust*), contrairement à la tradition. Jersey autorise aussi sur son sol des entreprises dont elle ne connaît pas les propriétaires ni l'activité... Au total, 53 % de son PIB provient d'activités financières¹³. L'île gère environ 500 milliards d'euros d'actifs¹⁴, 1 030 fonds spéculatifs¹⁵ et compte une banque pour 1 125 personnes¹⁶.



12 CIA Fact Book, 2010, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/je.html>

13 Tax Justice Network, Jersey factsheet, février 2009.

14 Ce chiffre correspond à l'addition des montants des fonds déposés dans les banques enregistrées à Jersey et aux actifs des entreprises ou fonds spéculatifs, par exemple, enregistrés à Jersey. Il n'inclut donc pas les actifs financiers dans les structures opaques comme les trusts, dont il est impossible de connaître le montant. Source : Tax Justice Network (<http://taxjustice.blogspot.com/2009/03/ending-offshore-secrecy-system.html>).

15 Chiffre issu du Journal AGEFI, 16 juin 1998.

16 Chiffre issu du site <http://fr.transnationale.org/pays/je.php>

ENCOURAGER LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Quand le vice détrône la vertu

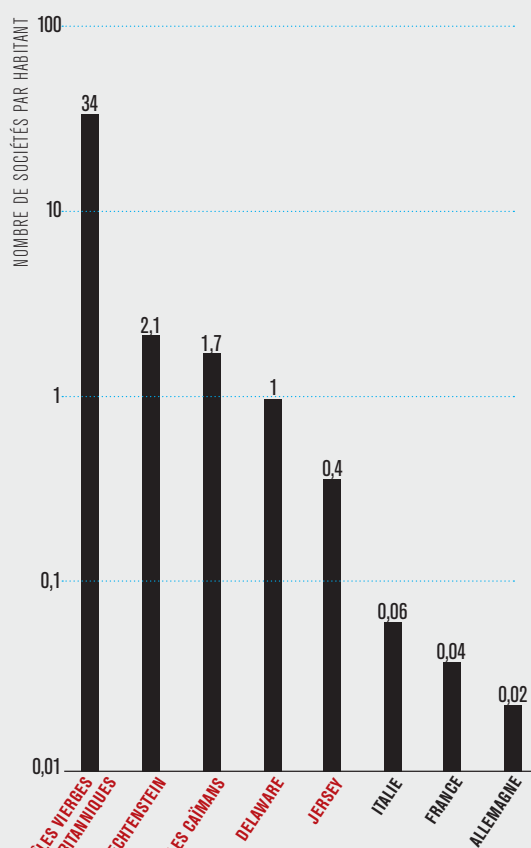
HÉROS DES TEMPS MODERNES CENSÉS INSUFFLER LA CROISSANCE
ET CRÉER L'EMPLOI, LES ENTREPRENEURS VOIENT DÉROULER
DEVANT EUX LE TAPIS ROUGE. SANS QUE NE SOIENT TOUJOURS VÉRIFIÉES
NI LEUR IDENTITÉ NI LA NATURE DE LEURS ACTIVITÉS...

C'est le nombre d'entreprises par habitant enregistrées aux Îles Vierges britanniques, qui comptent 830 000 sociétés pour 24 491 habitants en 2010. En France et en Allemagne, c'est l'inverse : il faut compter respectivement 28 et 46 habitants en moyenne pour une entreprise.

« Il y a un immeuble
qui abrite plus de 12 000 entreprises
dans les Îles Caïmans,
soit c'est le plus grand immeuble
du monde, soit il s'agit
de la plus grande évasion fiscale
au monde. »

Barack Obama, 5 janvier 2008

NOMBRE D'ENTREPRISES PAR HABITANT



ESPRIT D'ENTREPRISE ENCENSÉ

Pour les autorités européennes, le doute n'est pas de mise : « Les politiques qui promeuvent l'esprit d'entreprise et créent un environnement favorable aux entreprises, en particulier les petites et moyennes entreprises, sont indispensables pour permettre à l'Union européenne de relever son défi numéro un, à savoir stimuler la croissance économique et créer de nouveaux emplois ».¹ Le G20 n'est pas en reste : « le dynamisme, l'innovation et l'esprit d'entreprise (...) sont indispensables à la croissance économique, à l'emploi et à la réduction de la pauvreté. »² (Déclaration de Washington, 15 novembre 2008). Dans cette optique où l'entrepreneur ne prend de risques que pour contribuer à l'intérêt général – certes en retirant un profit individuel –, il devient indispensable de lever toutes les entraves à son activité ! Même si l'heure est théoriquement à une économie mieux réglementée... L'esprit d'entreprise serait-il donc réellement doté de toutes les vertus que lui prêtent l'Union européenne et le G20 ?

COQUILLES VIDES

Ce qui est certain, c'est que les chiffres ont de quoi surprendre. Partie enquêter à l'Île Maurice, l'actuelle présidente de la Commission développement au Parlement européen, Eva Joly explique avoir découvert que « neuf personnes administrent 1 500 sociétés : ça fait hurler de rire tous les économistes ».³ Trois pays dans le monde, le Liechtenstein, les Îles Caïmans et les BVI, partagent eux le mérite apparent d'abriter plus d'entreprises que d'êtres humains. Il est à noter que le Delaware n'en est pas loin, comme s'il ne fallait qu'un habitant pour créer une société dans ce petit État de la Côte Est des États-Unis (0,27 % de la population américaine), alors qu'il n'y a en moyenne qu'une entreprise pour 14 habitants sur le reste du territoire⁴. Une étude ethnologique permettrait peut-être de mettre en évidence l'existence, chez les natifs de ces contrées, d'une volonté d'entreprendre inextinguible. Plus vraisemblablement, la grande majorité des sociétés enregistrées dans ces territoires, comme dans l'ensemble des paradis fiscaux, se résument à une simple boîte aux lettres. Seule motivation pour créer pareilles coquilles (*shell companies*) : échapper aux contraintes fiscales et réglementaires, voire à la justice.

¹ Première semaine européenne des PME, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/entrepreneurship/sme-week/documents/8 ENTR_sme09i_leaflet-hr_fr.pdf

² Commission européenne, *Declaration summit on financial markets and the world economy*, 15 novembre 2008.

³ "Who Benefits ?", film réalisé par la coalition d'ONG Counter Balance, 2010.

⁴ Il y a 23 millions d'entreprises pour 310 millions d'habitants en 2010 aux USA.

...VOUS EN AUREZ POUR 45 MINUTES ET 555 EUROS

La concurrence est telle que de grandes puissances comme les États-Unis ou le Royaume-Uni, soucieuses de faire transiter par leur place financière le maximum de capitaux, ont développé des législations dont le laxisme n'a rien à envier aux îles des Caraïbes. En témoigne l'étude conduite dans 22 pays par Jason Sharman, professeur à la Griffith University (Australie). Ses résultats sont édifiants : l'universitaire a découvert que dans 17 d'entre eux dont 13 pays de l'OCDE et 4 paradis fiscaux, il était possible de créer ainsi sa société grâce à une simple connexion Internet et un investissement minimal de 16 000 euros. « *Les havres les plus accueillants pour qui veut masquer ses transactions financières – qu'il s'agisse d'un mafieux ou d'un simple fraudeur – ne sont pas les îles des Caraïbes ou la Suisse, mais les États-Unis et la Grande-Bretagne !* »⁵. Outre Manche, par exemple, la création d'une société prend 45 minutes et coûte 555 euros. Le tout sans dévoiler son identité ! Une fois la société écran enregistrée, les nouveaux entrepreneurs ont la possibilité de créer un compte sans fournir, là non plus, de pièces d'identité. Ces procédures simplifiées seraient la norme dans tous les paradis fiscaux, selon *Tax Justice Network*. « *En pratique, conclut Jason Sharman, les pays de l'OCDE ont une réglementation bien plus laxiste sur les sociétés écrans que les paradis fiscaux classiques. Et les États-Unis sont les pires en la matière, pires que le Liechtenstein, pires que la Somalie* »⁶ ○

REPÈRES

BVI

45 % des compagnies offshore (International Business Companies, ou IBCs) au monde seraient enregistrées aux îles Vierges britanniques (BVI), selon une étude de KPMG en 2000⁷. Les sociétés n'y paient aucune taxe et l'impôt sur le revenu est de 8 % après déduction de base de 8 000 euros. Offrant ainsi de nombreux avantages, elles sont un des pays les plus prospères des Caraïbes et une des localisations les plus recherchées des multinationales.

⁵ Xavier Harel, *La Grande évasion*, Les liens qui libèrent, Paris, 2010.

⁶ *The Economist*, "The G20 and tax-haven hypocrisy", 26 mars 2009.

⁷ KPMG, *Review of Financial Regulation in the Caribbean Overseas Territories and Bermuda*. Foreign and Commonwealth Office, London, 2000.

À EN CROIRE LES COMPTES DES ENTREPRISES MULTINATIONALES, LEURS EMPLOYÉS DANS LES PARADIS FISCAUX SONT D'UNE RENTABILITÉ SANS COMMUNE MESURE AVEC LE RESTE DE LEURS FILIALES...

Le salarié bermudien est environ 11 fois plus rentable qu'un salarié suisse ou néerlandais et 46 fois plus que la moyenne des salariés dans le monde ! Aux Bermudes, pour 100 euros de salaire versés, les multinationales américaines engrangent 3 500 euros de bénéfices ! Autrement dit, le taux de profit par rapport à leur masse salariale (hors intérêts et dividendes reçus des investissements de portefeuille) y atteint 3 500 %, un record seulement égalé par la Barbade. Avec des taux respectifs de 660 % et de 160 %, l'Irlande et la Suisse feraient presque pâle figure, même si leurs performances restent supérieures aux 84 % de rentabilité enregistrés en moyenne au niveau mondial... Ces chiffres extraits d'une étude de Robert E. Lipsey¹ ont de quoi donner le vertige !

La productivité du travail se définit comme la valeur ajoutée produite par salarié, ou par heure de travail. Selon la théorie économique, des gains de productivité peuvent être obtenus par l'organisation du travail, la motivation des salariés (gestion des ressources humaines), l'investissement dans des équipements et la qualification des

LA PREUVE PAR L'EXEMPLE

BERMUDES

Composé de 123 îles réparties sur un territoire de 53 km², l'archipel des Bermudes, territoire d'outre mer du Royaume-Uni (qui en assure la sécurité et la diplomatie), est le 4^e pays le plus riche au monde par habitant². Spécialisé dans les sociétés de réassurance et les captives d'assurance (voir p. 20), l'archipel offre plusieurs avantages. La législation sur les assurances y est quasi inexistante et les compagnies ne sont soumises à aucun prélèvement fiscal³, ce qui attire également de nombreux *hedge funds*. En 2009, 15 392 multinationales sont enregistrées aux Bermudes⁴, soit environ une firme multinationale pour 4 habitants.

¹ C. Chavagneux (2008)

« Mondialisation : les multinationales adorent les paradis fiscaux », *Alternatives Économiques*, septembre 2008, n° 727.

² Issu du *CIA World Factbook*.

³ Site internet : <http://www.paradis-fiscal.fr/monde/bermudes.htm>

⁴ Département d'État Américain : <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/5375.htm>



PRODUCTIVITÉ MAXIMALE

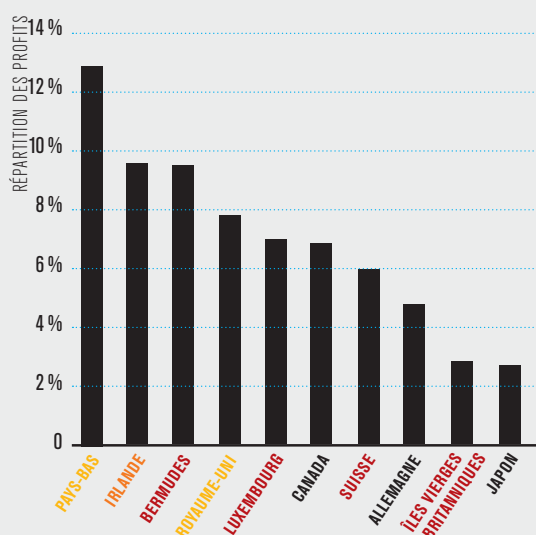
Édents fiscaux = employés modèles ?

... salariés. Aurait-elle tout faux ? Manifestement, la densité de palmiers et d'établissements financiers joue un rôle non négligeable... Selon l'OCDE en 2009, qui ramène le PIB d'un pays au nombre d'heures travaillées, c'est le Luxembourg qui arrive en tête de la productivité par travailleur, puis la Norvège (PIB gonflé par le pétrole), l'Irlande, les États-Unis, la Belgique et les Pays-Bas, devant la France et l'Allemagne⁵. Là aussi, une belle concentration de paradis fiscaux aux premières places.

Il n'y a pas que le profit par salarié qui atteint des sommets dans les places *offshore* : le montant des actifs laisse également pantois. Au niveau mondial, il atteint 800 000 euros par salarié. Il s'élève à 3,2 à 4 millions en Suisse, aux Pays-Bas ou en Irlande, à 17 millions à la Barbade et à 36 millions pour les Bermudes !

L'ampleur des écarts s'explique par la faiblesse du dénominateur comme par le volume du numérateur. D'une part, les effectifs salariés dans ces territoires sont relativement faibles, car l'activité qui y est enregistrée juridiquement ne correspond pas (ou peu) à une activité réelle sur le territoire. D'autre part, les entreprises y gonflent les profits et les actifs. En 2003, les entreprises américaines ont ainsi réalisé la moitié de leur bénéfice à l'étranger dans six petits pays - Pays-Bas, Irlande, Bermudes, Luxembourg, Suisse et îles anglo-normandes - ne cumulant pas même 30 millions d'habitants, mais offrant un taux de taxation particulièrement bas (voir graphique). Quant aux actifs, la place grandissante des immatériels (brevets, marques, logos...) qui représentaient 60 % de la valeur d'une société en 2007, selon le cabinet de conseil Ernst & Young⁶, permet leur localisation de façon déconnectée des lieux de production. C'est le cœur du problème ◉

LÀ OÙ LES ENTREPRISES AMÉRICAINES FONT LEURS PROFITS EN 2003⁷



TAUX RÉEL D'IMPOSITION PAR PAYS (%)

PAYS-BAS.....	5,3
IRLANDE.....	6,1
BERMUDES.....	1,7
ROYAUME-UNI.....	20,1
LUXEMBOURG.....	-1,8
CANADA.....	23,5
SUISSE.....	4,5
ALLEMAGNE.....	8,2
ÎLES VIERGES BRITANNIQUES.....	1,3
JAPON.....	36,9

⁵ Sources : OCDE StatEx-tracts : <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=PDYGT>.

⁶ Ernst & Young, *Capital immatériel, son importance se confirme*, janvier 2008.

⁷ K. A. Clausing, R. S. Avi-Yonah "Reforming corporate taxation in a global economy: a proposal to adopt formulary apportionment", *The Hamilton Project*, June 2007, p. 8.



CHIFFRE CLÉ

46 FOIS PLUS RENTABLE

Le salarié des Bermudes par rapport à la moyenne des salariés dans le monde !

60 % DU COMMERCE MONDIAL

se fait désormais entre les filiales de groupes transnationaux, selon l'OCDE.¹



DRÔLES D'ÉCHANGES

Les chiffres douteux du commerce international

« Une compagnie offshore (IBC, International Business Company) en Dominique représente un atout unique pour l'organisation des taxes. Elle est à joindre aux plans commerciaux des entreprises moyennes et des investisseurs privés. (...) Grâce à elle, vous pouvez collaborer avec (...) les compagnies onshore/offshore de n'importe quel autre pays, diriger vos affaires partout dans le monde, ouvrir des filiales ou représentations, acquérir des parts d'en (sic) d'autres sociétés, ouvrir tout type de compte, signer toute sorte de contrats, investir vos fonds, spéculer en bourse et surtout réaliser des profits sans payer de taxes (à part les 150 dollars US de frais gouvernementaux annuels). Aucun audit annuel n'est requis. »

« Caribbean Citizenship Program » (CCP Inc.), société de conseil en « optimisation » fiscale en Dominique.

STATISTIQUES COMMERCIALES : TERRAIN GLISSANT

Une vraie peau de banane sur la route des statisticiens du commerce mondial : ce qu'a montré au grand jour l'enquête du *Guardian* en 2007 concernant le commerce bananier international (cf. encadré « le voyage de la banane »), ce n'est pas seulement l'inégale répartition de la valeur du fruit consommé au détriment du producteur, ni la complexité des stratégies d'évasion fiscale. C'est aussi la vacuité d'une partie du commerce mondial. Sur la route des bananes, les *majors* du secteur multiplient les transactions avec des filiales situées *offshore*. Ces transactions recouvrent des services souvent effectifs au sein d'une multinationale (assurance, usage de la marque, management, réseau de distribution...), mais la localisation des filiales compétentes ne correspond bien souvent à aucune réalité économique – sans même évoquer ici le niveau de rémunération des ces filiales (cf. chapitre 2). « Les grandes entreprises créent des structures élaborées pour délocaliser les bénéfices à travers des filiales dans des centres offshore comme les Îles Caïmans, les Bermudes et les Îles Vierges britanniques ». C'est ainsi que *The Guardian* évoque huit transactions commerciales là où une seule (entre producteur et consommateur) aurait

peut-être suffi. S'ensuit indubitablement, dans les statistiques, une intensification des échanges commerciaux internationaux... faut-il pourtant voir dans ces chiffres la promesse, présente dans la théorie économique, d'un enrichissement partagé de l'économie mondiale ? Rien n'est moins sûr.

L'explosion des échanges commerciaux depuis 40 ans ne fait aucun doute : les exportations mondiales de biens ont été multipliées par 60 entre 1967 et 2007², passant de 173,6 milliards d'euros à 10 548 milliards d'euros. Dans le même temps, le PIB mondial était multiplié par 24, progressant de 1 782 milliards d'euros à 44 094 milliards d'euros. Depuis quelques années toutefois, avec la localisation croissante des actifs et services immatériels *offshore*, la fiabilité des chiffres semble sujette à caution. Évidemment, il serait absurde de généraliser l'apurement des statistiques commerciales internationales auquel nous invite le commerce bananier. Mais l'impossibilité pour les statisticiens comme pour les États d'attester la réalité des transactions commerciales intra-groupe, qui représentent 50 % à 60 % du commerce mondial, invite à la prudence. D'autant que la moitié des transactions commerciales internationales passerait par les paradis fiscaux !³

DÉSAVANTAGE ABSOLU

Selon l'un des piliers de l'économie libérale, la théorie des avantages comparatifs, chaque pays a la possibilité via les exportations de faire fructifier les avantages dont il dispose (dotation en ressources naturelles, avance technologique...) pour obtenir des devises réinvesties dans son développement. Cette spécialisation doit générer une meilleure allocation du capital au niveau international et permettre aux pays de se procurer, via les importations, des biens et services à moindre coût en raison de l'avantage comparatif de ses partenaires

¹ L'OCDE parle de 60 à 70 % pour les produits sophistiqués et autour de 40 % (ou moins) pour les produits manufacturés impliquant une simple transformation. Cf.

<http://www.oecd.org/dataoecd/6/18/2752923.pdf>

² H. Boumellassa, M. Fouquin, C. Herzog & D. Ünal, *Panorama de l'économie mondiale*, CEPII, décembre 2009.

³ *Tax Justice Network*, citant l'OCDE.

« Le commerce et le développement sont étroitement liés.
Une aide efficace et ciblée pour faciliter le commerce contribuera
à éliminer les obstacles auxquels sont confrontés les pays en
développement et qui les privent de profiter pleinement des
avantages de la mondialisation ».

M. Shisir Priyadarshi, Directeur de la Division du développement de l'Organisation mondiale
du commerce, 23 avril 2010 lors de l'Assemblée générale des Nations unies.

DES LANCE-MISSILES À 42 EUROS PIÈCE...

Simon Pak, professeur à la Pennsylvania State University (USA), a mis en évidence certaines données farfelues à partir des statistiques douanières américaines concernant les échanges entre maisons mères et filiales des multinationales. Il a ainsi découvert des seaux en plastique tchèques importés aux États-Unis à 778 euros pièce, des gants de toilette importés de Chine à 3 297 euros le kilo, des lance-missiles exportés en Israël à 42 euros pièce, des sièges de voitures à 1,33 euro l'unité à destination de la Belgique, etc., privant le budget américain, selon ses calculs, de 42,4 milliards d'euros de recettes fiscales en 2001.⁴

Simon Pak, en 2006, a également étudié les échanges entre les États-Unis et l'Afrique. Il a détecté des produits importés ou exportés à des prix sensiblement inférieurs ou supérieurs à leur prix médian international. Encore une fois les statistiques révèlent de grandes incohérences : des diamants industriels bruts et des lits en bois ont été exportés du Ghana vers les États-Unis à respectivement 28 euros le carat (le prix médian est de 1 089 euros) et 4 euros pièce (le prix médian est de 96 euros); le Ghana a importé des États-Unis des pneus de voiture à 2 688 euros pièce (le prix médian est de 33,6 euros), des carburateurs à 48 000 euros pièce (le prix médian est de 50,4 euros), etc. Au total, ce sont 76 millions d'euros de sorties illicites de capitaux du Ghana vers les États-Unis en 2005 et 664 millions d'euros entre 1996 et 2005. Le Ghana est un exemple parmi d'autres et au total, Simon Pak a calculé qu'entre 1996 et 2005, plus de 24,8 milliards d'euros sont sortis de l'Afrique à destination des États-Unis.⁵

... commerciaux dans des domaines complémentaires aux siens. Ne jurant que par cette théorie, les organisations internationales, et notamment l'OMC, ne cessent d'exhorter les différents pays de la planète, notamment les pays en développement, à ouvrir toujours plus leurs frontières.

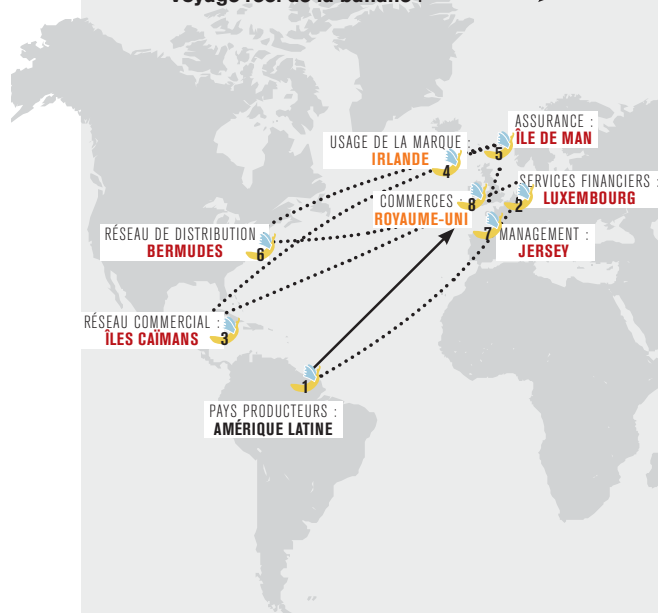
Pourtant, face aux nouvelles pratiques commerciales, David Ricardo se retourne probablement dans sa tombe. Le père des avantages comparatifs, à l'origine du libre-échange et de la division internationale du travail, voit sa théorie heurtée de front

par la multiplication des transactions commerciales sans échange véritable – dont l'unique objet est d'afficher du profit *offshore*. Ce type de transaction avec les paradis fiscaux ne peut conduire qu'à un jeu à somme négative pour les pays qui voient s'échapper leur assiette fiscale sans qu'aucune prestation n'ait été offerte en retour. De l'avantage comparatif au désavantage absolu... Difficile, dans ces conditions, de faire de la libéralisation des échanges le moyen privilégié d'accroître la richesse de toutes les nations ○

LA PREUVE PAR L'EXEMPLE

LE VOYAGE DE LA BANANE

Voyage de la banane sur le papier⁶ :
Voyage réel de la banane : →



Jersey, île anglo-normande connue pour ses avantages fiscaux, est aussi un des plus gros exportateurs de bananes vers l'Europe. Des bananes sur une île au large de Saint-Malo ? Oui, sur le papier en tout cas, un volume important du commerce de bananes en provenance d'Amérique centrale transite par des filiales basées à Jersey. Selon une enquête du *Guardian* qu'à notre connaissance, les entreprises concernées n'ont jamais contestée, Dole (26 % du marché de la banane), Chiquita (25 %), Fresh Del Monte (16 %) et Fyffes (8 %) abritent dans les paradis fiscaux de nombreuses filiales et des bénéfices considérables profitant bien peu aux pays producteurs. Mais le périple extraordinaire de la banane est une fiction. La banane ne transite réellement que du pays producteur au pays consommateur.

L'enquête souligne que les entreprises localiseraient ainsi 48 % de leur chiffre d'affaires dans les paradis fiscaux, minimisant d'autant l'impôt versé au détriment du pays de consommation (où est localisé 40 % du chiffre d'affaires déclaré) et surtout des pays où les bananes sont produites (12 % du chiffre d'affaires). Jusqu'à l'arrivée au port avant écoulement sur le marché européen, ce serait donc 80 % du prix de la banane qui resterait dans les paradis fiscaux contre seulement 20 % dans le pays producteur... « Fresh Del Monte, qui réalise 48 % de ses ventes aux États-Unis a perdu 28,2 millions d'euros dans ce pays. À l'étranger, elle réalise un bénéfice de 107 millions d'euros. Elle n'a ainsi payé aucun impôt aux États-Unis ».⁷

4 Étude commandée à Simon Pak par Christian Aid UK, *False Profit, robbing the poor to keep the rich tax-free*, mars 2009.

5 Simon Pak « Estimates of capital movements from African countries to the US through trade mispricing », présentation à l'atelier "Tax Poverty and Finance for Development", Essex University (RU), 6-7 juillet 2006.

6 F. Lawrence et I. Griffiths, 2007, « Revealed : how multinational companies avoid the taxman ».

7 Idem.

AND THE LEADER IS...

CAPTIVES D'ASSURANCE, *HEDGE FUNDS*, PARIS EN LIGNE, E-COMMERCE, MESSAGERIE ROSE, PAVILLONS DE COMPLAISANCE... CEUX QUE LES PROFESSIONNELS APPELLENT « PAYS À PALMIERS » EXERCENT UNE ATTRACTIVITÉ SPECTACULAIRE SUR CERTAINS SECTEURS D'ACTIVITÉ.

CAPTIVES D'ASSURANCE

Les captives d'assurance sont des filiales créées par des entreprises pour jouer le rôle d'un assureur classique. Elles s'occupent des risques de la maison mère et des autres filiales du groupe. Les paradis fiscaux remportent la palme en hébergeant environ les trois quarts de ces captives d'assurance dans le monde¹ (voir tableau). Les îles des Caraïbes trident cinq des huit premières places au classement des pays attirant le plus de captives d'assurance. Les Bermudes sont largement en tête.

HEDGE FUNDS

Auteurs d'un ouvrage de référence sur les paradis fiscaux, Ronen Palan, Christian Chavagneux et Richard Murphy expliquent que « *les Îles Caïmans, les Îles Vierges britanniques, les Bermudes et les Bahamas abritent 52 % des fonds spéculatifs mondiaux. Mais ces chiffres sont contestés. L'Agence pour les services financiers des Caïmans affirme que 35 % de cette industrie se trouve sur son territoire, et certains avancent même le chiffre improbable de 80 %* »³. Les Îles Caïmans sont le premier havre de domiciliation des fonds spéculatifs. 9 400 *hedge funds* et fonds de pension y étaient domiciliés en 2007⁴. Jersey leur ouvre également largement les bras... Il n'y a pas de définition officielle des *hedge funds*, mais ce sont en général des placements très rentables, peu réglementés et fortement opaques. Accusés d'avoir amplifié la crise financière en

2008, d'être au cœur de la crise grecque ou de la spéculation sur les matières premières, ils sont officiellement dans le collimateur des institutions de régulation financière. Une volonté de mise au pas que le lobby financier fait tout, notamment à Bruxelles, pour empêcher...

PARIS EN LIGNE

Antigua et Barbuda, monarchie antillaise dirigée par la reine d'Angleterre, accueille un quart des sites de paris en ligne⁵. L'archipel a de commun avec Costa Rica et Malte, qui comptent chacun plus de 200 sociétés de casinos en ligne, une opacité financière très forte (92 % d'opacité pour les 2 premiers, 83 % pour Malte). Ces sociétés dont l'activité est aujourd'hui autorisée dans une part croissante des pays européens⁶ ne paient pas d'impôts sur les bénéfices faits à l'extérieur du pays.

Les experts du blanchiment pointent du doigt le rôle de ces sociétés dans les circuits visant à blanchir l'argent sale. Selon Éric Vernier, dans les casinos traditionnels « *il suffit d'acheter des plaques de jeu en argent liquide et de se diriger vers les tables ou les machines à sous. [...] Le faux joueur revient ensuite à la caisse échanger les plaques obtenues à l'entrée contre un chèque estampillé du casino. L'argent*

¹ C. Chavagneux R. Palan, R. Murphy, *Tax Havens. How Globalization really works*, Cornell University Press, p. 97, 2010.

² Idem.

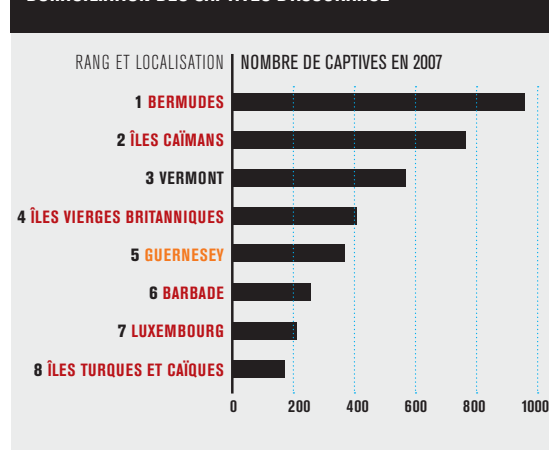
³ Idem.

⁴ Tax-News, *CIMA Chief urges finance sector to up its game*, 8 février 2008.

⁵ Chiffre avancé par le député français François Asensi citant, le 7 octobre 2010, l'étude d'impact du projet franco-antillais d'« accord relatif à l'échange de renseignements en matière fiscale ».

⁶ C'est autorisé en Irlande, Lituanie, Lettonie, Estonie, Bulgarie, Slovaquie, Malte, Royaume-Uni et France, et en cours de réforme en : Italie, Belgique Danemark, France, Espagne, Autriche, République tchèque, Pologne et Roumanie. Source : *La Croix*, 8 juin 2010.

DOMICILIATION DES CAPTIVES D'ASSURANCE²



AFFAIRE GOOGLE¹³

Google, entreprise américaine, a basé son siège européen à Dublin, où les impôts sur les sociétés sont faibles. Ce n'est pas tout : Google Irlande est détenue par une société dans les Bermudes, où les bénéfices ne sont pas taxés. L'entreprise est très rentable avec en 2008, au niveau mondial, un bénéfice total de 4,68 milliards d'euros pour 17,44 milliards d'euros de chiffre d'affaires, soit un taux de profit de 26,8 % (après impôt)¹⁴. Google déclare 14 % de ses ventes au Royaume-Uni, soit 2,44 milliards d'euros. Selon Richard Murphy, expert comptable mobilisé contre l'évasion fiscale,¹⁵ si son taux de profit outre-manche était le même qu'au niveau mondial, « Google aurait engrangé 654 millions d'euros* de profits [sur lesquels] il aurait dû payer 186,4 millions d'euros* d'impôts au Royaume-Uni » (taux de 28,5 % d'IS). Or une enquête menée par Terry MacAlister en 2009 a provoqué un scandale outre-manche : selon le Guardian « Google n'aurait versé que 0,88 million d'euros* au fisc britannique »¹⁶, et moins encore selon Richard Murphy, qui estime ce versement à seulement 208 800 euros, et qui s'interroge sur ce qui aurait permis à Google de payer si peu d'impôts :

« Je suppose que Google Ireland paie Google Bermudes pour l'utilisation de la technologie de Google »¹⁷.

Londres n'est pas la seule lésée. En France, par la suite, Nicolas Sarkozy, en janvier 2010¹⁸, a également montré du doigt les pratiques de Google¹⁹ et invité le ministère des Finances à « lancer au plus vite une expertise pour appréhender fiscalement les activités publicitaires des grands portails et moteurs de recherche internationaux présents en France. Pour l'instant ces entreprises sont taxées dans le pays siège alors qu'elles ponctionnent une part importante de notre marché publicitaire. Cela s'appelle de la fuite de matière fiscale et c'est particulièrement dommageable ». Au niveau européen, une directive communautaire sur les « services intracommunautaires » a été adoptée en 2008 pour éviter le contournement de la TVA. À partir de 2015, la TVA ne sera plus celle du pays où est installé le site, mais celle du pays où vit le client.

* Conversion par les auteurs, de montants initialement donnés en dollars

... est alors devenu propre. Aujourd'hui, le développement récent des casinos virtuels ou cyber-casinos, dont les sites sont domiciliés dans certains paradis fiscaux, contribue lui aussi à cette activité de blanchiment. Il est impossible de revenir à la source, puisque les criminels utilisent une multitude d'adresses internet et de sites miroirs qui s'enchevêtrent, se cumulent et qui sont souvent installés dans des États où la législation informatique est très souple. »⁷

SITES DE COMMERCE EN LIGNE

Le Luxembourg s'arroge le leadership européen des pays abritant les sociétés de commerce en ligne. Tandis que Google a choisi l'Irlande (voir encadré), on retrouve au Grand-Duché le leader mondial des services de paiement en ligne, Paypal aux côtés d'eBay, Amazon, iTunes (groupe Apple) ou encore Skype. Ces entreprises, leaders dans leur secteur, y trouvent le moyen de localiser des gains réalisés grâce à leur activité sur l'ensemble du territoire européen. Le cabinet Ernst & Young vante ainsi le « cadre bienveillant pour les acteurs économiques » établi par le gouvernement luxembourgeois qui, non content de détenir déjà le taux de TVA le plus bas d'Europe (15 %), l'a abaissé

à 3 % « sur les services de télévision digitale, de divertissement et certains droits d'auteur » et « a introduit une mesure fiscale prévoyant l'exonération de 80 % des revenus générés par les droits d'auteur sur les logiciels informatiques, les brevets, les marques de fabrique ou de commerce, les dessins ou modèles enregistrés »⁸. Objectif : « augmenter davantage l'attractivité du Luxembourg dans le secteur des nouvelles technologies ».

MESSAGERIE ROSE

Îlot du Pacifique sous l'égide officielle d'Elisabeth II d'Angleterre, Tuvalu est l'État le moins peuplé du monde après le Vatican, mais aussi le leader du marché du sexe en ligne. Un marché qui pesait deux milliards de dollars de chiffre d'affaires dans le monde en 2005.⁹ En matière de téléphonie rose, les revenus se partagent en théorie entre le pays où est émise la communication et celui qui la reçoit. La stratégie des paradis fiscaux, qui louent des lignes téléphoniques à bas prix, « consiste à servir d'intermédiaire aux communications téléphoniques. Les appels entre pays sont dérivés vers ces territoires qui peuvent ainsi capter une partie du coût de la communication ».¹⁰ Leur

faible nombre d'habitants leur permet de proposer des numéros à 3 ou 4 chiffres, très recherchés par les sociétés spécialisées.

PAVILLONS DE COMPLAISANCE

Le Liberia et le Panama se disputent la première place des pavillons de complaisance, suivis par les Bahamas, Malte et Chypre¹¹. « Panama offre aux amateurs un enregistrement rapide, une législation favorable, en particulier la garantie de ne pas être inquiétés en cas de manquement aux règles internationales. On y trouve (...) plusieurs milliers de sociétés écrans. Le Liberia est le numéro deux des pavillons de complaisance dont nombre d'entre eux, il faut le dire, n'ont jamais vu ses côtes »¹². Autrement dit, ces paradis fiscaux permettent d'immatriculer des navires dans des territoires peu contraignants en matière de fiscalité, de sécurité ou de droit du travail ○

⁷ É. Vernier, *Techniques de blanchiment et moyens de lutte*, Dunod, p. 65, 2008.

⁸ Bart Van Droogenbroek (Ernst & Young Luxembourg), « Le Luxembourg comme site d'implantation d'activité IT – Quels avantages, quelles stratégies ? », *Letzburger Journal*, 23 mars 2010.

⁹ *Op. cit.* Rapport d'information de la Commission des Finances, D. Migaud, 10 septembre 2009.

¹⁰ ICD London, « Paradis fiscal : l'ampleur du phénomène offshore ».

¹¹ A. de Ravignan, « Une marine très complaisante » *Alternatives Économiques* n° 246 – avril 2006.

¹² Rapport d'information de la Commission des Finances, *op. cit.*, p. 73.

¹³ Ce paragraphe est fortement inspiré de Richard Murphy « Google's Taxes Under The Spotlight », 21 déc. 2009, <http://www.taxresearch.org.uk/Blog/2009/12/21/google-taxes-under-the-spotlight/>

¹⁴ Richard Murphy *op. cit.*

¹⁵ Richard Murphy est également co-auteur de « Tax Havens, how globalization really works », *op. cit.*

¹⁶ T. MacAlister, « Google is accused of UK Tax Avoidance », *The Guardian*, 20 avril 2009.

¹⁷ Extrait de « Google's Taxes Under the Spotlight » *op. cit.*

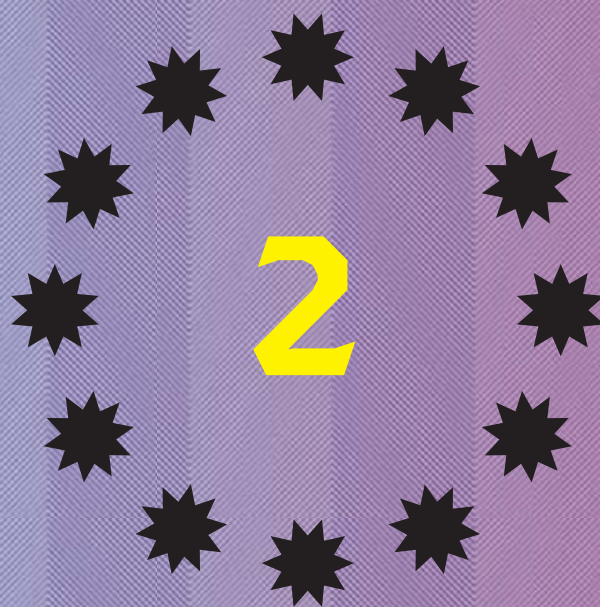
¹⁸ Discours de N. Sarkozy, « Vœux au monde de la culture », le 7 janvier 2010. <http://www.elysee.fr/president/les-actualites/discours/2010/voeux-au-monde-de-la-culture.1618.html>

V. Collet « Nicolas Sarkozy stigmatise Google », *Le Figaro*, 07 janvier 2010.

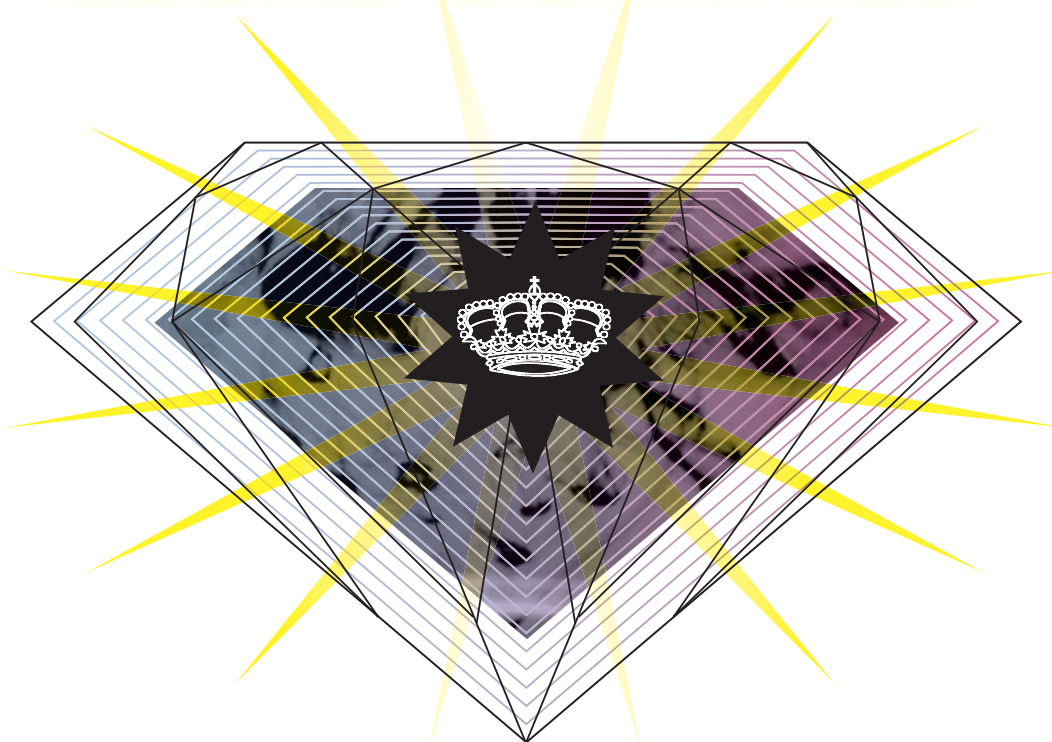
¹⁹ N. Sarkozy : « nous allons solliciter un avis de l'Autorité de la concurrence sur l'éventuelle position dominante acquise par Google sur le marché de la publicité en ligne ». *Op. cit.*



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 PRÉCISEMENT 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'OPACITÉ

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

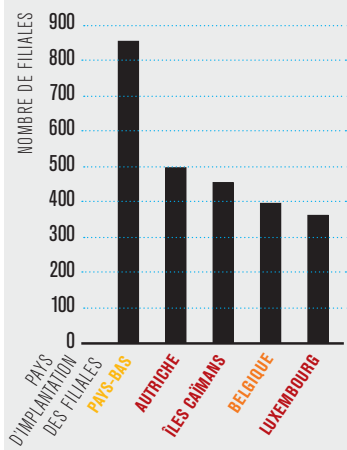
Parmi les 60 paradis fiscaux étudiés, une poignée exerce une attractivité nettement supérieure aux autres : les 10 premiers concentrent environ 80 % des filiales recensées. Sans surprise, les pays européens tiennent le haut du pavé, même s'il faut noter la popularité des Îles Caïmans, notamment auprès 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



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 risquons 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.

... 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.

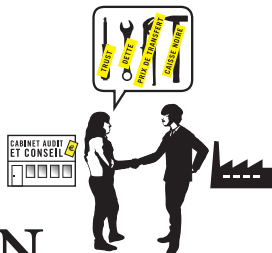
9. PRÉFÉRENCES NATIONALES

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.

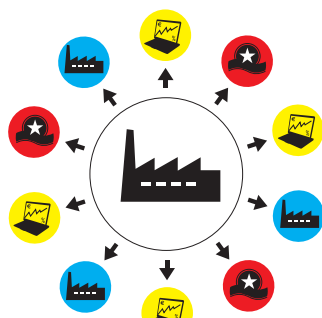
10. LA PALME REVIENT AUX BANQUES

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 « paradisiaques » (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...✱



DÉCONNEXION MODE D'EMPLOI

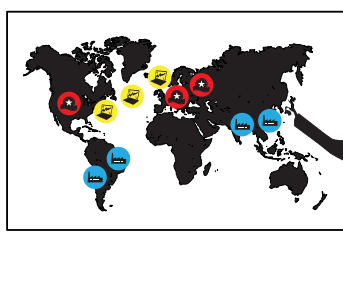
Comment disloquer la valeur ?



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 CHOISSANT 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).



ENTRETIEN AVEC...

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

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 devenue 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.

**125 MILLIARDS
VOLÉS AUX
PAYS EN
DÉVELOPPE-
MENT**

**L'ONG britan-
nique Christian
Aid estime que
la manipula-
tion 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.⁴ Les pots-
de-vin et com-
missions qui
accompagnent
souvent ces
pratiques se
cachent sur
des comptes
anonymes.**

... 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

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

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

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 alourdissant 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 parlementaire¹ 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/bfa18445881fb110VgnVCM100000ba42100aRCRD.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.26/1/12, 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.

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

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 ! ».*

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/supplementing/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.

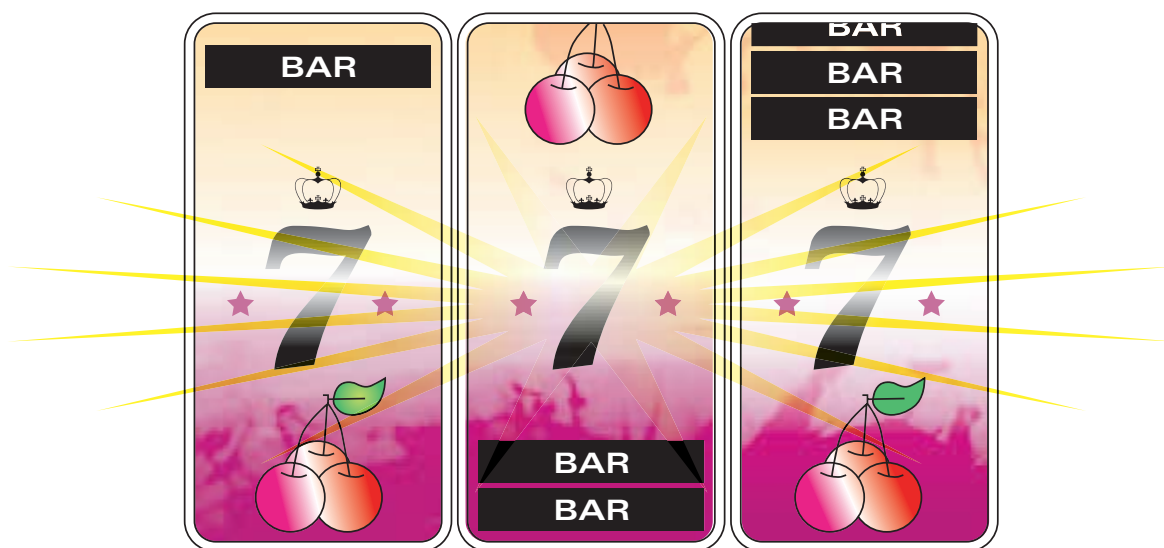
¹⁶ <http://www.ey-avocats.com/ET/fr/Services/Tax/International-Tax/Transfer-Pricing-and-Tax-Effective-Supply-Chain-Management> Notre traduction.

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

CHAPITRE



L'ÉCONOMIE RÉELLE SOUS L'EMPRISE DE L'ÉCONOMIE OFFSHORE **UN « JEU » À SOMME NÉGATIVE**



LE MONDE DE LA FINANCE *OFFSHORE* RESSEMBLE
À UN GRAND CASINO. SAUF QUE LA ROUE DE LA FORTUNE
TOURNE TOUJOURS DANS LE MÊME SENS.

AU BÉNÉFICE DES GRANDES ENTREPRISES ET DES INTERMÉDIAIRES
FINANCIERS ET JURIDIQUES MAIS AU DÉTRIMENT DES PEUPLES
ET DES ÉTATS EUX-MÊMES. CES DERNIERS VOIENT DE PLUS EN PLUS
LEURS MARGES DE MANŒUVRE REMISES EN CAUSE PAR LE POIDS
DES PARADIS FISCAUX DANS L'ÉCONOMIE INTERNATIONALE.

ILS VOIENT LES RESSOURCES S'ENVOLER

ENTRE ÉVASION ET DÉPENSES FISCALES : DES ÉTATS DEPOUILLÉS

Chaque année 600 à 800 milliards d'euros échappent aux pays en développement, dont 65 % d'évasion fiscale, 30 à 35 % issus de la criminalité et 3 % de la corruption. Ces chiffres représentent près de 10 fois l'aide publique au développement (APD) octroyée par l'ensemble des pays riches. À titre d'exemple, le Nigeria reçoit 2,7 milliards d'euros d'APD et voit s'envoler 12,8 milliards d'euros de capitaux par an. L'ameunissement de l'assiette fiscale se traduit par une chute de recettes publiques car ces 600 à 800 milliards de dollars sont autant d'argent que les États ne peuvent pas taxer. La seule évasion fiscale des multinationales est responsable d'une perte de 125 milliards d'euros pour les caisses des pays du Sud¹.

LA PREUVE PAR L'EXEMPLE

QUAND COLGATE-PALMOLIVE JOUE LA CARTE SUISSE

Victimes, en janvier 2005, de la décision de Colgate-Palmolive de déménager son quartier général de la France vers Genève, les syndicalistes de la CFDT Détergents remuent ciel et terre pour trouver un écho politique à ce qu'ils dénoncent comme une délocalisation fiscale. Le groupe américain a préféré s'installer en Suisse où il négocie un taux d'impôt sur les bénéfices de 6,44 %, contre 33,33 % dans l'Hexagone. Avec l'aide du cabinet Ernst & Young, l'entreprise a mis en place une réorganisation de ses activités en France, séparées désormais en deux entités : l'une chargée de fabriquer les produits dans son usine de Compiègne et l'autre de les commercialiser. Depuis Genève, la maison-mère vend les matières premières à l'usine de Compiègne et lui achète les produits finis au prix de revient, plus une petite marge (*cost plus*) de 6 %. Ensuite, elle revend les produits finis à la société commerciale française, localisant ainsi les profits là où ils sont le moins taxés. L'opération prive au passage l'État et les collectivités locales françaises de 40 millions d'euros d'impôts, tandis que les salariés tricolores voient s'envoler de l'autre côté des Alpes participations et intéressements, calculés sur les bénéfices...² Le problème, c'est que rien dans la loi n'empêche une telle attitude. Comme le rappelle Pascal Saint-Amans, responsable de la division fiscale à l'OCDE, « les entreprises sont libres de domicilier à Genève ou à Zurich toutes les fonctions relatives à la marque, à la recherche et développement ou à la publicité (...). Personne ne sait comment s'attaquer au problème »³.

RECETTES FISCALES EN BERNE,
ÉROSION DE L'ÉPARGNE DISPONIBLE,
SALAIRES SOUS PRESSION...

LA NOTE EST SALÉE POUR LES PAYS
DONT LES RICHESSES SONT DÉTOURNÉES
VERS LES PARADIS FISCAUX.

Non contentes de faire échapper une partie de leurs profits à l'impôt, à l'insu des États, les entreprises demandent toujours plus d'efforts fiscaux aux pays souhaitant les recevoir. Un chantage auquel les États, en concurrence les uns avec les autres, ont de plus en plus de mal à résister. Les institutions internationales ne les y encouragent d'ailleurs pas, elles qui demandent notamment aux États du Sud de mettre tout en œuvre pour attirer des investisseurs étrangers. Résultat : le taux moyen d'imposition des profits des sociétés (IS) ne cesse de diminuer au plan mondial. Il est passé en moyenne de 37 % en 1993 à 32,7 % en 1999 et 25,5 % en 2009, soit une diminution d'environ 7 points en 10 ans. Entre 1999 et 2009, le taux d'IS est passé de 35 % à 27,5 % au Bangladesh et de 42 % à 34,5 % en Afrique du Sud. En Uruguay, il a chuté de 35 % en 2003 à 25 % en 2009⁴. En France, le taux d'IS a été réduit, au cours des années 1990, de 50 % à 33,33 %. Le manque à gagner pour les États est considérable. Si elles étaient taxées selon le taux d'imposition qui prévalait en 1993, les 50 premières entreprises européennes devraient verser 17 milliards d'euros supplémentaires au fisc chaque année⁵.

Comme si la baisse des taux ne suffisait pas, les États multiplient également les régimes d'exception au bénéfice des investisseurs étrangers. Les zones franches d'exportation, qui se caractérisent généralement par un impôt faible ou nul, sont passées de 79 dans le monde en 1975 à 3 500 en 2006⁶. Dans les pays du Sud, des exonérations sont fréquemment accordées à tout nouvel investisseur pour les cinq premières années. Des rabais sont accordés au cas par cas, au bon vouloir du ministre des Finances ou de l'inspecteur du fisc – dont l'investisseur sait au besoin récompenser le « sens de l'accueil ». Le cumul de ces régimes d'exception représente une « dépense fiscale » (ou manque à gagner) parfois colossale. Depuis 2006, le gouvernement indien estime que ces « cadeaux » (incitations fiscales et subventions) se sont traduits par un trou de 10,4 milliards d'euros par an dans son budget⁷. Le Maroc a évalué, lui, sa dépense fiscale en 2006 à 4,3 % de son PIB, soit 19 % de ses recettes fiscales.⁸ Au Sénégal, elle atteindrait 457 millions d'euros

¹ Christian Aid, *op. cit.*, mai 2008.

² T. Fabre, « Multinationales : leurs plans secrets pour fuir le fisc », *Capital*, avril 2006.

³ Cité dans X. Harel, *op. cit.*, pp. 204-205.

⁴ KPMG International, *KPMG's Corporate and Indirect Tax Rate Survey 2009*.

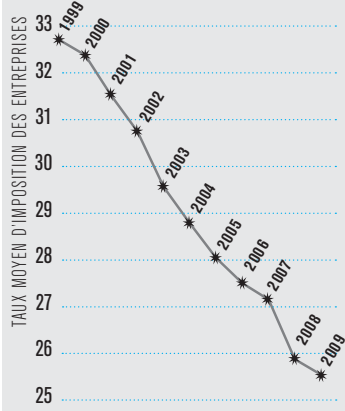
⁵ Calculs faits par l'auteur à partir des données de Fortune 500 et KPMG.

⁶ W. Milberg et M. Amengual, « Développement économique et conditions de travail dans les zones franches d'exportation : un examen des tendances », Organisation Internationale du Travail, 2008, Genève, p. 5.

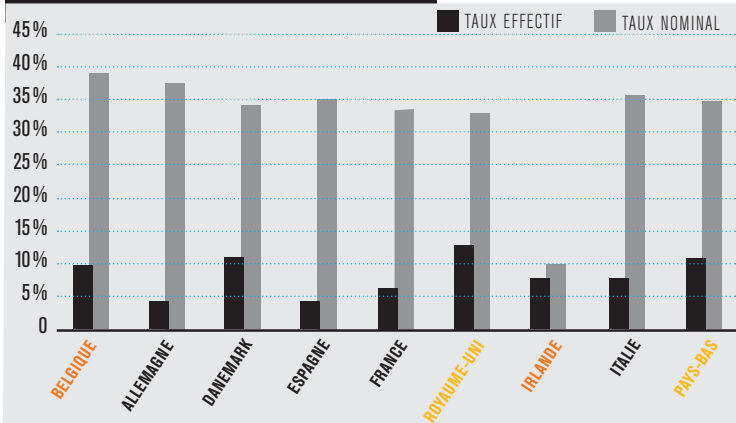
⁷ Actionaid, *Accounting for poverty*, septembre 2009, p. 43.

⁸ N. Jellouli (Direction générale des impôts du Maroc), *L'expérience marocaine en matière de dépenses fiscales*, Présentation à Rabat, 23 nov. 2006.

LES TAUX D'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS DANS LE MONDE ENTRE 1999 ET 2009



TAUX EFFECTIFS ET TAUX NOMINAUX DE L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS EN EUROPE EN 2000¹⁰



... selon une estimation du gouvernement portant sur le budget 2008⁹, soit 5 % du PIB. En appliquant la redevance de 3 % mentionnée dans son code des impôts sur l'exploitation de ses ressources minières et non de 0,6 % comme elle l'a effectivement fait, la Zambie aurait pu obtenir 50 millions d'euros de recettes supplémentaires entre 2004 et 2006 ! En 2008, le gouvernement a voulu contraindre les multinationales du secteur minier à payer les 3 %, mais il est vite revenu en arrière sous la pression de ces sociétés.¹¹

POPULATIONS LÉSÉES

Les premières victimes de la fuite des capitaux, sur toute la planète, sont les classes moyennes et pauvres. L'épargne qui fuit est synonyme de hausse des taux d'intérêt de la part des banques locales qui, faute de liquidité, ne prêtent qu'aux très riches – ou à des taux prohibitifs.

Derrière les recettes publiques exsangues, ce sont les services et investissements publics qui ne sont pas financés : comment en effet payer des salaires d'enseignants, de médecins ou encore développer l'électrification ou les infrastructures de transport quand les capitaux se sont envolés vers les paradis fiscaux ? En Afrique subsaharienne, la fuite illicite des capitaux représente plus de trois fois le budget alloué à l'agriculture, alors que 30 % de la population souffre de sous-alimentation¹². Un exemple parmi d'autres... Le trou dans les finances publiques des États du Sud provoqué par la seule évasion fiscale des multinationales équivaut à 5 fois la somme nécessaire pour éradiquer la faim dans le monde, selon la FAO¹³. Un grand nombre de multinationales participent ainsi au délitement des États en asséchant leurs finances.

En France, la fraude fiscale coûte 40 à 50 milliards d'euros par an à l'État, dont 15 à 20 milliards par le biais des paradis fiscaux, selon le rapport d'information sur les paradis fiscaux publié en septembre 2009 par la commission des finances de l'Assemblée nationale (n°1902). C'est l'équivalent en 2009 du déficit de la sécurité sociale¹⁴.

SALARIÉS DÉPOSSÉDÉS

Ce que l'on sait moins, au-delà du coût pour l'État et, par incidence, pour les usagers du service public et les fonctionnaires, c'est que la délocalisation virtuelle de la richesse créée par les multinationales fait pression à la baisse sur les revenus du travail dans le secteur privé. Comme l'expliquent François d'Aubert et Max de Chantérac, « une pratique possible pour les grands groupes consiste à réduire le profit dans les filiales les plus nombreuses pour payer moins d'intéressement aux salariés »¹⁵. Plus encore, la possibilité pour une multinationale de déplacer une partie de son chiffre d'affaires vers les paradis fiscaux permet de maintenir les salariés sous pression en organisant le caractère faiblement excédentaire, voire déficitaire de la filiale et en brandissant la menace de fermer. C'est un énorme défi pour les syndicats : comment peuvent-ils être sûrs des arguments mis en avant par les directions pour dégraisser ? Un enjeu dont les grandes centrales ne semblent pas avoir mesuré toute la portée, hormis de rares cas de mobilisations contre les « délocalisations fiscales » (voir encadré p. 40)... À terme, le transfert de la plus-value *offshore* contribue à mieux rémunérer le capital que le travail ☹

9 « Budget 2008 : les dépenses fiscales estimées provisoirement à 300 milliards », *Senegal Business*, 14 oct. 2009.

10 En % de l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE), mesure du profit de l'entreprise. Source : *L'harmonisation fiscale en Europe*, Amina Lahèche-Révil, CEPII, 2002.

11 ActionAid, *op. cit.*

12 Calcul de l'auteur à partir des données de la FAO, d'*African Economic Outlook* (publié par l'OCDE, la Banque africaine de développement et l'ONU) et du *think tank* américain Global Financial Integrity. Le budget alloué à l'agriculture en Afrique subsaharienne est de 12,2 milliards d'euros et la fuite illicite des capitaux de 41,9 milliards d'euros en moyenne annuelle entre 2003 et 2008.

13 Chiffres de Global Financial Integrity décembre 2008 ; et de Christian Aid, mai 2008.

14 20,3 milliards d'euros selon *La Croix*, « Sécurité sociale : un déficit plus faible que prévu », 2 avril 2010.

15 F. d'Aubert et M. de Chantérac, *op. cit.*, p. 2.

16 M. Chevalier, « CAC 40 : les actionnaires d'abord », *Alternatives économiques*, n° 290, avril 2010.



LES GAGNANTS

ACTIONNAIRES ET DIRIGEANTS COPIEUSEMENT SERVIS

Depuis 30 ans, les actionnaires captent une part croissante de la richesse des entreprises, à la fois par la hausse de la valeur des actions (plus-value) et la part croissante du bénéfice qui leur est attribuée (dividende). Au détriment des salariés et du réinvestissement dans l'entreprise. Instrument clé de ce système : les stock-options, qui ont transformé les dirigeants de l'entreprise en actionnaires eux-mêmes, en liant une part croissante de leur rémunération à la valeur de l'action... Résultat : quand, en 2009, le profit des entreprises du CAC 40 recule de 20 % par rapport à 2008 (à 47 milliards d'euros de profits cumulés), le niveau de rétribution des actionnaires, lui, est maintenu (à 35 milliards d'euros). Il représente 56 % des bénéfices (hors éléments exceptionnels), contre 40 % en moyenne les années précédentes¹⁶. Regrettons simplement que les multinationales ne prêtent pas une oreille plus attentive à ceux d'entre leurs actionnaires qui refusent de sacrifier le rôle social et l'éthique de l'entreprise aux exigences de rentabilité.

LE PACTE SOCIAL ÉBRANLÉ

LES AGISSEMENTS DES MULTINATIONALES PRIVENT LES PAYS DE RESSOURCES QUE LES GOUVERNEMENTS S'EMPRESSENT DE CHERCHER AILLEURS. AU DÉTRIMENT DE L'ÉQUITÉ, DE L'INDÉPENDANCE POLITIQUE ET PARFOIS MÊME DE L'ÉTAT DE DROIT.

CONSUMMATEURS SURTAXÉS

Comment pour les États du Sud compenser la perte de 125 milliards d'euros due à l'évasion fiscale des multinationales ? Surtout lorsqu'elle se conjugue à la diminution du taux d'impôt sur les sociétés et à une chute rapide des droits de douane résultant de la libéralisation imposée par le FMI ?¹ C'est simple : en reportant l'impôt sur les consommateurs et les entrepreneurs locaux ! Telle est en effet la solution adoptée par un grand nombre de gouvernements concernés qui ont notamment relevé les taux de TVA. Cet impôt inique, que certains analystes considèrent comme le seul efficace dans les États où la corruption est forte, pèse davantage sur les plus fragiles que sur les plus riches en proportion de leurs revenus. Il représente une part nettement supérieure des recettes fiscales dans les pays en développement (40 %) que dans les pays développés (environ 20 %)². Au Niger, par exemple, la TVA représente en moyenne 50,1 % des recettes fiscales intérieures sur la période 1997-2005³. Au Brésil, selon le syndicat Unafisco, « plus d'un tiers des heures de travail sert à payer l'impôt sur la consommation (TVA). (...) Approximativement deux tiers

des impôts viennent de la consommation et à peine un tiers des revenus et de la propriété. »⁴.

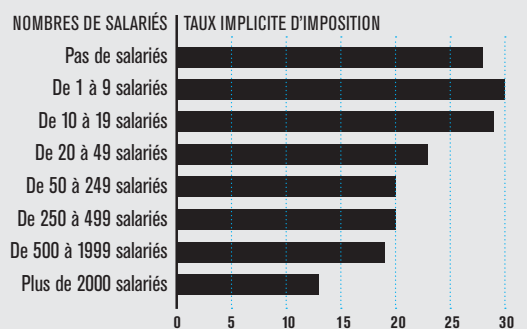
Résultat, les populations sont triplement pénalisées : par la baisse des dépenses publiques, la contraction des revenus du travail et l'augmentation du poids des prélèvements pesant sur la consommation !

RÉSULTAT, LES POPULATIONS SONT TRIPLEMENT PÉNALISÉES : PAR LA BAISSSE DES DÉPENSES PUBLIQUES, LA CONTRACTION DES REVENUS DU TRAVAIL ET L'AUGMENTATION DU POIDS DES PRÉLÈVEMENTS PESANT SUR LA CONSOMMATION !

LES PME FACE À UNE CONCURRENCE DÉLOYALE

Faute de filiales à l'étranger ou de conseils d'intermédiaires rompus aux stratégies d'optimisation fiscale, la plupart des PME n'ont pas les moyens de bénéficier des mêmes avantages que les grosses entreprises. Certaines commencent d'ailleurs à monter au créneau. *Business and Investors Against Tax Havens*, une coalition de PME des États-Unis, a ainsi adressé au Président Obama et au Congrès une pétition et un rapport demandant de limiter l'utilisation des paradis fiscaux et d'éliminer les avantages fiscaux pour les transactions qui n'ont pas d'objet commercial véritable. Selon l'organisation, 30 milliards de dollars échappent ainsi chaque année au gouvernement américain⁷. En 2010, le bureau américain du Budget estime que l'IS des multinationales ne représente que 7,2 % des recettes fédérales, soit moins d'un sixième de la contribution des petites entreprises et des particuliers au Trésor Fédéral⁸. En France, le Conseil des prélèvements obligatoires s'est lui

TAUX IMPLICITE D'IMPOSITION⁴ EN FRANCE PAR TAILLE D'ENTREPRISE EN 2008⁵



¹ Les politiques imposées en Afrique par le FMI entre 1998 et 2008 sont remarquablement décrites in J. Marshall, « One Size Fits All? IMF Tax Policy in sub-Saharan Africa », *Christian Aid Occasional Paper N° 2*, avril 2009.

² Voir M. Keen et M. Mansour, « Revenue Mobilization in Sub-Saharan Africa: Key Challenges from Globalization », FMI, 2008.

³ Ministère de l'Économie et des Finances du Niger, « Analyse de la politique fiscale au Niger et ses impacts sur la pauvreté », *Observatoire National de la Pauvreté et du développement humain*, 2008, http://www.pnud.ne/rap_eval/Rapport_Etude_fiscale_lit_%20pauvrete_Niger.pdf

⁴ Le taux implicite d'imposition représente l'impôt effectivement payé par rapport au bénéfice net.

⁵ Issu du rapport du Conseil des Prélèvements Obligatoires, *Les prélèvements obligatoires des entreprises dans une économie globalisée*, septembre 2009.

⁶ « Brésil - un système d'injustice fiscale à réformer », Issu de la Revue *Alternatives Sud* en collaboration avec le *Tax Justice Network*, « Évasion fiscale et pauvreté », vol. XIV, p. 106, 2007.

⁷ Site internet : www.busi.nessagainsttaxhavens.org

⁸ *Business Against Tax Havens*, « Unfair Advantages: The Business Case Against Overseas Tax Havens », 20 juillet 2010.

... aussi ému : « *Les grandes entreprises sont comparativement moins taxées que les PME (...) et que les entreprises de taille intermédiaire* », lit-on dans son rapport 2009. Les entreprises du CAC 40, qui réalisent environ 30 % des profits totaux des entreprises françaises, ne versent que 13 % de l'impôt sur les sociétés, alors que les PME de moins de 250 salariés, dont la participation aux profits des entreprises est de 17 %, paient 21 % de l'impôt sur les sociétés. Pour 100 euros de profits, une PME est taxée trois fois plus qu'une grande entreprise, indique pour sa part Éric Israelewicz dans *La Tribune*⁹. Dans les pays en développement, le sort des entrepreneurs locaux n'est guère plus enviable. Une partie de l'épargne intérieure ayant fui *offshore*, l'accès au crédit est souvent prohibitif, et les petits et moyens entrepreneurs, même étrangers, se plaignent de subir un véritable « harcèlement fiscal », notamment dans certains pays d'Afrique où les inspecteurs du fisc abusent parfois de leurs prérogatives pour multiplier les contrôles, opérer des redressements fiscaux excessifs ou menacer l'entreprise sur ses biens¹⁰.

CONTRAT SOCIAL LÉONIN

À se tailler par des moyens illicites la part du lion des richesses produites, les multinationales risquent de mettre en péril la stabilité politique. Car leur comportement fragilise les fondements des systèmes politiques où elles prospèrent.

Quand elles ont recours au versement de commissions *offshore* pour obtenir un marché public, un droit d'exploration ou d'exploitation, elles asservissent la décision publique et alimentent, souvent, le clientélisme des dirigeants – voire leurs pratiques autoritaires.

Au-delà, la multiplication de régimes fiscaux d'exceptions contribue à alimenter une culture du contournement de la loi. L'incertitude juridique des entrepreneurs est grande : l'impôt est perçu comme un racket de l'État ou de l'agent du fisc, une contribution négociable... Difficile de nouer un contrat social sur ces fondements. Pour compenser la facture non acquittée par les multinationales, il ne suffit généralement pas aux États de se

retourner vers les consommateurs et les PME. Il leur faut s'endetter et/ou faire appel aux financements internationaux – dont l'aide au développement. Un mode de financement trop souvent synonyme, notamment pour les pays en développement, de renoncement à un pan de leur souveraineté. Les plans d'ajustement structurel qui ont accompagné les prêts du FMI et de la Banque mondiale ont mis à genoux les États, les paysanneries et les industries naissantes de très nombreux pays, le tout essentiellement au bénéfice des créanciers et des investisseurs étrangers. Aujourd'hui, les financements européens en Afrique restent fortement conditionnés à l'ouverture commerciale ainsi qu'à des mesures de contrôle des flux migratoires. Dans le domaine agricole, les bailleurs internationaux prônent le plus souvent un modèle agro-exportateur au détriment des cultures vivrières, qui permettraient pourtant de nourrir la population. Au Burkina Faso, par exemple, 91 % des moyens consacrés à l'agriculture viennent de financements extérieurs¹¹. Même lorsque les donateurs sont soucieux de ne pas dicter les politiques à mener, les ministres et rares hauts fonctionnaires des États les plus vulnérables passent souvent davantage de temps à se plier aux formalités et à anticiper les volontés des donateurs qu'à développer des politiques répondant aux aspirations de leurs propres citoyens.

Enfin, l'impôt est au fondement de tout système politique. Il est consubstantiel, sur la durée, de l'adhésion des citoyens à un projet collectif – le « contrat social », dont l'État est censé être le garant. Or, cette adhésion exige l'équité. Comme le rappelle le politologue britannique Mick Moore, l'histoire politique de tous les grands États démocratiques montre une corrélation très forte entre progression démocratique et développement d'un système fiscal élaboré, tout simplement parce que les citoyens demandent des comptes sur l'utilisation des richesses qui sont captées par le seigneur, le suzerain, l'État... Ce sont notamment les privilèges fiscaux que la Révolution française abolit, la nuit du 4 août 1789, avant d'aboutir au principe d'une « *contribution commune indispensable (...) également répartie entre tous les citoyens, en raison de leurs facultés* »¹⁵. La déclaration d'indépendance des États-Unis trouve son origine dans

9 « Le CAC 40 paie moins d'impôt que les PME », *latribune.fr*, 14 décembre 2009.

10 C'est ce que dénonce notamment le Centre français des investissements en Afrique noire (CIAN). Cf. *Les Afriques*, « Carte 2008 du harcèlement fiscal en Afrique », 5 janvier 2009.

11 J.-D. Crola (Oxfam France), *Aide à l'agriculture : des promesses aux réalités de terrain*, novembre 2009, p. 13.

12 C. Chavagneux et al., *op. cit.*, *L'Économie politique* n° 42, p. 30.

13 21,2 milliards d'euros pour Deloitte (chiffre 2010), 21 milliards d'euros pour PWC (2009), 19,6 milliards d'euros pour EY (2008) et 16 milliards d'euros pour KPMG (2009). Source : Wikipedia.

14 Deloitte : http://www.deloitte.com/view/en_GX/global/press/global-press-releases-en/969f3f0550dta210VgnVCM3000001c56f00aRCRD.htm

15 Article 13 de la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen.



LES GAGNANTS

DES INTERMÉDIAIRES JURIDIQUES ET FINANCIERS INTÉRESSÉS AUX RÉSULTATS

« Les comptables, juristes, banquiers et autres experts fiscaux (...) ont participé à toutes les innovations législatives réalisées pour échapper à l'impôt et à la réglementation. Ils ont conseillé et influencé les politiciens (...), [voire] rédigé eux-mêmes les législations des États dans lesquels ils avaient décidé de s'implanter. (...) Ce sont les mêmes qui affirment que les paradis fiscaux sont une forme d'activité tout à fait légitime »¹². Ce tableau peu reluisant vaut aux *Big Four* de s'être vu décerner par l'ONG Christian Aid le prix de l'*alternative tax award* qui vient récompenser le talent mis pour priver les pays en développement de leurs recettes fiscales... Leur chiffre d'affaires cumulé approche les 80 milliards d'euros¹³. Deloitte, le leader, fait 28 % de son chiffre d'affaires dans le conseil et 44 % dans l'audit¹⁴. Facilitant et gérant l'ingénierie opérant la déconnexion, les *Big Four* récupèrent une part des gains fiscaux obtenus par les entreprises clientes grâce à leurs conseils. Les banques, au prétexte de se plier aux demandes de leurs clients, servent de guide éclairé dans le monde des *trusts*, *special purpose vehicles* et autres joies de l'*offshore*. La gestion de fortune est particulièrement rentable.

- ... la décision des Anglais d'imposer une taxe sur le thé et dans le refus du Parlement britannique de consentir aux 13 colonies américaines le pouvoir de prélever l'impôt. Les Américains clamaient « *no taxation without representation* ». Un prêtre du VI^{ème} siècle, Salvien de Marseille, voit également dans l'injustice fiscale un facteur central de la chute de l'empire Romain. Un propos à rapprocher de celui, plus contemporain, du journaliste Christian Chavagneux : « *si on connaissait ce chiffre [de l'évasion fiscale des multinationales], on serait tellement horrifié de voir que les multinationales payent si peu d'impôts que ça créerait un remue ménage politique et citoyen extrêmement fort* »¹⁶ ☉

« *Payer des impôts, c'est pénible, sans aucun doute, mais ce serait plus supportable si tous les citoyens étaient également imposés. Ce qui est intolérable, c'est que tous ne supportent pas la charge commune : ce sont les pauvres qui paient pour les riches. Plus encore : ce sont les riches qui, de temps en temps, décident d'augmenter le montant des impôts, mais ce sont les pauvres qui paient pour eux. Ô forfait scandaleux ! (...) Une seule chose m'étonne, dans ces conditions, c'est que tous les pauvres et les indigents n'aillent pas rejoindre les Barbares.* »¹⁷

Salvien de Marseille, prêtre du VI^e siècle

16 Interrogé dans le cadre de *Pièces à conviction*, émission diffusée le 16 novembre 2009 sur France 3.

17 Cité dans L. Jerphagnon, *Les Divins Césars. Idéologie et pouvoir dans la Rome impériale*, Ed. Tallandier, 2004, Paris.

LES ÉTATS SE RÉDUISENT À L'IMPUISSANCE

Engoncés dans leurs problèmes de déficit et d'emploi, les pays occidentaux réitèrent sans ciller, à chaque grand-messe internationale et avec la bénédiction des grands émergents, leur foi inébranlable dans les vertus du commerce et de l'investissement, appelant sans discontinuer à la création de conditions propices à l'expansion du secteur privé afin de favoriser la croissance et l'emploi : « *nous réaffirmons notre engagement en faveur de la liberté du commerce et de l'investissement, déterminants pour la reprise* » (Plan d'action du G20 à Séoul, novembre 2010)¹.

Il faudrait, à les entendre encore, que chacun adapte son cadre juridique et fiscal, voire son territoire et sa population, et réduise toute forme d'intervention étatique dans l'économie afin de laisser prospérer les forces du marché au bénéfice supposé de tous. S'il a bousculé quelques certitudes quant à la supposée autorégulation des marchés financiers, le séisme financier de 2008 n'a pas eu raison de cette idéologie.

ILS NAVIGUENT À VUE

Au-delà même du fait que l'analyse empirique – notamment de l'impact calamiteux de ces politiques dans les pays les plus pauvres – devrait les amener à réviser, ou du moins à qualifier, leur jugement, l'injonction du G20 repose sur des statistiques fragiles. En gommant la fiction des multiples transactions *offshore*, la Banque de France a montré que les flux d'IDE vers la France étaient, en réalité, 85 % moindres qu'annoncés (voir p. 12). De telles données devraient, pour le moins, amener le gouvernement français

à réinterroger la pertinence des sacrifices consentis pour attirer les investisseurs. De même, le détournement d'une part considérable du commerce mondial par des sociétés sans réalité économique devrait amener les tenants d'une « croissance commerciale au bénéfice de tous » à remettre en question leurs croyances.

Surtout, les pays du G20 semblent ne pas voir que cette difficulté à appréhender la réalité des activités économiques masque l'évaporation, en chemin, de la valeur produite par les échanges internationaux et l'investissement, happée par les filiales *offshore*. Bien sûr, cette valeur n'est pas perdue pour tout le monde et le lobbying des entreprises multinationales et des banques est puissant. Doit-on, pour autant, en conclure que le G20 ferme volontairement les yeux sur cette captation de la richesse mondiale par une minorité ?

Sans contester le cynisme de certains, nous ferons plutôt l'hypothèse d'un aveuglement des principaux dirigeants mondiaux, bernés par le trompe-l'œil *offshore* et bercés par l'illusion d'un phénomène aux marges de l'économie – qu'il suffirait de mettre au pas en contraignant les territoires rétifs à coopérer. Reste que s'ils veulent avoir une influence

1 Notre traduction.

... sur la création et le partage des richesses au plan mondial, ou ne serait-ce que disposer des instruments pour pouvoir en débattre en connaissance de cause, il leur faut accepter de jeter une lumière crue sur le phénomène *offshore* afin d'en démasquer la supercherie. Et nous faisons le pari qu'il sera plus aisé et, surtout, plus efficace d'obtenir une image fidèle de la réalité économique en braquant les projecteurs sur les émetteurs de données trompeuses, plutôt que sur les réceptacles – certes consentants, mais remplaçables, de comptes erronés (voir chap. 4).

AU SUPERMARCHÉ DES SOUVERAINETÉS

Ayant organisé un monde où les capitaux circulent librement, ou presque, les États se livrent à présent une concurrence féroce pour les attirer. Les plus petits d'entre eux ont vite compris qu'il leur fallait aller loin dans l'abandon de leur souveraineté pour attirer les flux financiers. Au point d'en faire commerce, adoptant la posture du passager clandestin² de l'économie mondialisée. En

« Les paradis fiscaux constituent l'une des questions politiques les plus importantes de notre époque. »

Christian Chavagneux³

législation, les paradis fiscaux perçoivent un revenu des activités que la communauté *offshore* apporte chez eux sans que cela ne leur coûte quoi que ce soit »⁴. Cette marchandisation des législations, parce qu'elle tire vers le bas les lois – fiscales ou réglementaires – d'autres pays et en organise le contournement, est une contestation directe de la souveraineté des États. À ce « jeu »-là, les États les plus faibles – en particulier dans les pays en développement – sont les moins armés pour résister.

Mais qu'on ne s'y trompe pas : ce ne sont pas tant, là non plus, les paradis fiscaux qui siphonnent la capacité souveraine des États à agir sur le cours des choses. Au super-

bien la confiscation des souverainetés par des multinationales et leurs intermédiaires juridiques et financiers – ou, comme l'écrit Alain Deneault, l'invention d'une « *souveraineté offshore* », où « *Coca-Cola est une économie comme le Groupe George Forrest ou le Brésil en sont d'autres* »⁵.

On comprend mieux, dès lors, l'apparente difficulté des pays du G20 à résoudre le problème des paradis fiscaux. Si c'était David contre Goliath, l'Union européenne comme le G20 auraient pu sans difficulté faire rentrer dans le rang les confettis récalcitrants. Or derrière les paradis fiscaux, sortes de miroirs sans tain déformants de l'économie réelle, on voit que se tiennent des groupes industriels et financiers dont le chiffre d'affaires pèse, bien souvent, plus que le budget des États. Ce bras de fer, le G20 ne l'a pas engagé.

Pour autant, les États du G20 ne conservent-ils du pouvoir que l'illusion ? La réponse, à notre sens, est encore non. Mais il y a urgence. Pour recouvrer pleinement leur capacité à infléchir le cours de l'histoire, et

DÉBOUSSOLÉS EUX AUSSI : LES DIRIGEANTS DU G20 EUX-MÊMES, COMME L'ENSEMBLE DES ENCEINTES PRÉTENDANT PILOTER LA MONDIALISATION. EN BROUILLANT LES REPÈRES DE L'ÉCONOMIE MONDIALE, LE MIROIR DÉFORMANT DES PARADIS FISCAUX LIMITE FORTEMENT LA CAPACITÉ DES ÉTATS À PESER SUR LE COURS DE L'HISTOIRE. EN UN MOT, LEUR SOUVERAINETÉ.

2006, l'Assemblée nationale de Jersey a par exemple adopté une loi sur les *trusts* permettant d'accroître l'opacité du dispositif sans que personne n'y trouve à redire. Pour Chavagneux et al., « les législateurs ont fait exactement ce qu'exigeait l'industrie locale des services financiers (...). En échange d'une

marché des souverainetés, le client est roi. C'est le banquier ou le cabinet d'audit agissant au service de ses riches clients et des entreprises multinationales qui, achetant la souveraineté de tel ou tel îlot ou autre pays pauvre, en détermine les lois applicables aux non-résidents. Ce qui se joue *offshore*, c'est

pouvoir répondre aux aspirations légitimes de leur population, il faudra aux responsables politiques réagir vite, avec détermination, et en ciblant, cette fois, la racine du mal (voir ch. 4) »

LES GAGNANTS

DES PARADIS FISCAUX GAGNANTS MAIS VULNÉRABLES

Les paradis fiscaux gagnent à attirer les multinationales : le Luxembourg, les Bermudes et le Liechtenstein sont dans le *top five* mondial en termes de PIB par habitant (Liechtenstein en tête avec 97 680 euros/habitant en 2007).⁶ Récolter ne serait-ce qu'1 % des bénéfices enregistrés sur leur territoire en impôt, représente une somme considérable pour la plupart d'entre eux, dont la taille modeste et la faible population engendrent une dépense publique moindre que dans les grands États. Toutefois, ces économies sont vulnérables : l'utilisateur n'ayant aucun attachement au territoire, il lui importera peu de déplacer sa fortune ou sa filiale fictive à la moindre inquiétude. Dans les six premiers mois de 2008, après le scandale des fichiers de clients vendus au fisc allemand, la banque du Liechtenstein LGT-Bank a ainsi vu les entrées d'argent s'effondrer de 95 % par rapport à l'année précédente. Les Îles Caïmans se sont retrouvées au bord de la faillite sous l'impact de la crise. Les paradis fiscaux sont aussi à la merci d'un scandale ou d'un changement de contexte politique, à l'image de Nauru, île du Pacifique ruinée après sa mise au ban des nations au tournant du millénaire, pour l'exemple.

² Consistant, en théorie économique, à retirer des bénéfices d'un processus sans n'en assumer aucun coût.

³ Op. cit., *L'Économie politique* n° 42, p. 32

⁴ Idem, p. 31.

⁵ A. Deneault, *Offshore*, La Fabrique, Éditions, 2010, Paris, p.117.

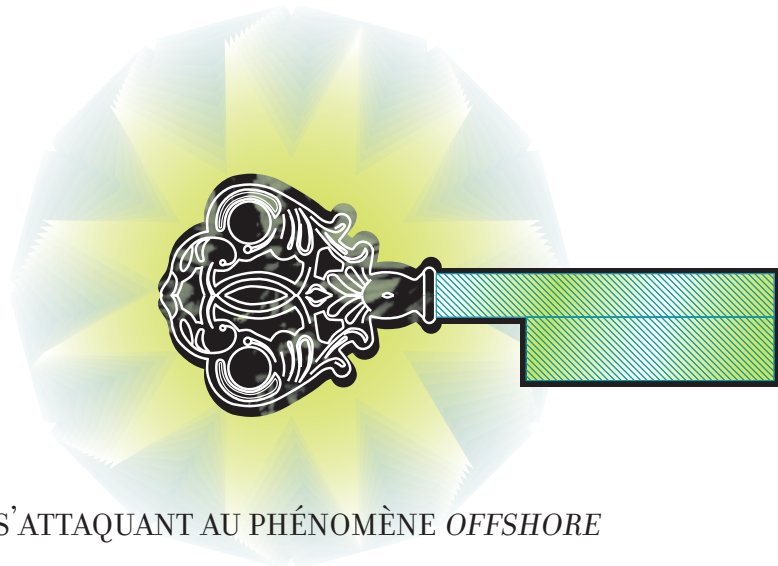
⁶ Source : CIA World Factbook.

CHAPITRE



UE ET G20 ONT LES CLÉS DU PARADIS

RESTE À OUVRIR LA BONNE PORTE



EN S'ATTAQUANT AU PHÉNOMÈNE *OFFSHORE*
COMME S'IL LEUR ÉTAIT ÉTRANGER, L'UNION EUROPÉENNE
COMME LE G20 SE TROMPENT DE CIBLE. CAR IL NE SUFFIT PAS DE BRISER LE MIROIR :
L'IMAGE DÉFORMÉE DE L'ÉCONOMIE QUE RENVOIENT LES PARADIS
FISCAUX EST ÉMISE PAR LEURS PROPRES BANQUES
ET ENTREPRISES MULTINATIONALES.

La finance *offshore* ressemble au trafic aérien, avec ses *hubs*¹ et ses zones de transit. Mais contrairement aux êtres humains, les capitaux ne connaissent pas de frontières. Et l'essentiel des efforts internationaux contre l'argent sale et la fraude fiscale consiste à faire pression sur certains *hubs*, appelés « États et territoires non-coopératifs ». C'est méconnaître le fonctionnement de la finance *offshore*. Ce ne sont pas les paradis fiscaux qui mentent sur la localisation des richesses : ils ne font que protéger le mensonge. Au fond, les utilisateurs se moquent d'ailleurs du paradis par lequel leurs fonds transitent : ils n'y sont pas plus attachés que les passagers aériens ne le sont à tel ou tel *hub*. Pour lever le voile sur les pratiques financières occultes, il serait nettement plus efficace de chercher à connaître l'identité et les motivations des utilisateurs de paradis fiscaux et de leurs intermédiaires.

¹ Un *hub* est une plateforme de correspondance permettant aux passagers de changer rapidement et facilement de vol. (techno-science.net).



STRATÉGIE INCERTAINE

POUR JOUÉ

mars 2010 un mécanisme de « revue par les pairs » destiné à évaluer sous l'autorité du Forum fiscal mondial regroupant plus de 90 pays, la mise en œuvre des promesses de coopération fiscale. Un tel suivi est bienvenu. Cette revue, réalisée par les États eux-mêmes, devrait délivrer ses premiers résultats lors du G20 de Cannes, en novembre 2011, et pourrait déboucher à l'horizon 2014 sur la publication d'une liste actualisée des paradis fiscaux.

Dans un rapport du 28 septembre 2010¹, l'organisme met en évidence les progrès en matière de coopération fiscale, avec 397 traités d'échange de renseignements fiscaux (TIEA) signés contre seulement 50 en 2009. Un chiffre cependant dérisoire par rapport au nombre potentiel de ces traités, soit 58 000 dans la mesure où il existe 242 pays ayant une souveraineté fiscale...

LA STRATÉGIE DE L'OCDE EN QUESTION

Est-ce suffisant ? D'évidence non. Certes, l'évaluation mesurera l'effectivité de la coopération fiscale, en abordant la question centrale des *trusts* et des sociétés écrans, vecteurs d'une opacité largement comparable au strict secret bancaire. Mais elle soulève d'importantes questions.

« Nous demandons au Forum fiscal mondial d'accentuer ses efforts pour combattre l'érosion des assiettes fiscales des pays en développement et, en particulier, de souligner dans son rapport le lien entre le travail mené contre les États et territoires non-coopératifs et le développement. Les résultats devront être rendus lors de [notre prochain] Sommet en France, en novembre 2011. »

Consensus de Séoul pour
le développement, joint à la déclaration
des chefs d'État du G20 de Séoul,
12 novembre 2010.

1 http://www.oecd.org/site/0.3407.en_21571361_43854757_1_1_1_1_1.00.html

DES CRITÈRES TROP LAXISTES

En avril 2009, l'OCDE a classé les paradis fiscaux selon leur degré de coopération : dans la liste « noire », les pays qui ne s'étaient jamais dit prêts à coopérer avec le fisc étranger, dans la liste « grise » des pays ne s'y étant engagés que par oral et dans la liste « blanche » des pays ayant signé, avec au moins 12 États, des traités (TIEA) de coopération fiscale.

Un engagement limité, car cette coopération n'a rien d'automatique (contrairement à ce que pratique l'UE sur les revenus de l'épargne). Il appartient au fisc spolié de demander un renseignement précis, puis à l'administration sollicitée d'en mesurer la pertinence avant d'y répondre. Souvent, le paradis fiscal, qui accueille des sociétés, trusts ou fondations dont il ne connaît pas le propriétaire ni le bénéficiaire, n'a même pas l'information demandée.

Le nombre de 12 traités permet par ailleurs de s'acheter une bonne conduite à moindres frais : en un an, Luxembourg, Suisse, Liechtenstein, îles Caïmans, Bermudes ou encore Singapour ont intégré la liste « blanche »... Parfois en signant des traités entre eux, ou avec le Groenland et les îles Féroé ! Parmi les 33 paradis fiscaux « blanchis » depuis avril 2009, 17 auraient utilisé ce procédé pour atteindre les 12^e. Enfin, l'OCDE ne s'intéresse qu'aux aspects fiscaux et non aux bâtons mis par les paradis fiscaux dans les roues de la justice et des autorités de régulation financière.

d'évaluation du Forum fiscal mondial, dont le président François d'Aubert est certes déterminé mais entouré par la vice-présidence de Singapour et Jersey, saura-t-il faire preuve d'une objectivité sans faille et échapper à toute pression diplomatique ?

Il y a, au fond, une incongruité à attendre du G20 pareille liste, comme si l'opacité financière lui était étrangère. Au contraire, il la produit. À la fois en son sein et dans les territoires qui dépendent de lui. Nous avons calculé, à partir de l'indice d'opacité financière établi par *Tax Justice Network* (voir p. 7), que les pays du G20 représentaient 39 % de l'opacité financière internationale. Le taux monte à 88 % si on y ajoute les autres pays de l'Union européenne et les territoires sous son influence ♦

- traquer la manipulation des prix de transferts et autres stratégies complexes d'évasion fiscale – les plus coûteuses pourtant en argent public.

Question opérationnelle ensuite : il n'y a plus à ce jour de liste de paradis fiscaux digne de ce nom, établie par aucun organisme international. Le Conseil de stabilité financière (CSF) et le GAFI (Groupe d'action financière), l'organisme intergouvernemental chargé de la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme, ont été rappelés à l'ordre par le G20 à Séoul, qui leur a demandé une liste, respectivement, d'ici le printemps et d'ici février 2011². Comment accorder encore crédit à celle de l'OCDE : parmi les neuf rescapés qui figurent encore dans la liste grise, on ne compte plus que des places financières aussi « stratégiques » que Niue, Nauru, Montserrat ou Vanuatu³ ! Ensemble, ils ne pèsent que 0,17 % de la finance *offshore* mondiale. Cette absence de liste crédible met en échec la stratégie de sanctions annoncée par le G20 : quelle portée, par exemple, peut avoir la mesure française de renchérir le coût des opérations dans les territoires non-coopératifs ?⁴

Question stratégique aussi : la pression exercée par le Forum mondial d'échange d'informations fiscales sera-t-elle aussi forte que la stigmatisation par les listes ? Il est fort à parier que non. Quoique critiquables, par leur médiatisation, les listes de l'OCDE ont incontestablement obligé les territoires visés à évoluer. Mais faire reposer tout l'effort international sur un processus d'évaluation administrative, moins lisible, c'est courir le risque de réduire le débat aux experts, sans que le pays visé ne s'en inquiète guère.

Question technique évidemment : quels seront les critères de la prochaine liste ? Ceux retenus en avril 2009 ont été fortement critiqués (voir encadré « des critères trop laxistes »). Probablement aucun pays ne sera jugé en conformité absolue avec les exigences de disponibilité et d'accessibilité de l'information fiscale formulées par le Forum fiscal mondial. Dès lors, comment les pays évalués seront-ils notés ? Où situera-t-on la ligne noire, et la ligne grise ?

Question politique enfin : dès le G20 de Londres, l'OCDE épargnait quelques gros poissons, dont Jersey, Delaware, l'île Maurice, la Barbade ou encore... Londres⁵. Le groupe

2 Le G20 le leur avait demandé en avril 2009. Le GAFI n'a publié en octobre 2010 qu'une liste de deux États « défaillants » (Iran et Corée du Nord), après avoir en juin 2010 indiqué qu'il suivait de près les efforts anti-blanchiment dans 25 pays. Cf. <http://www.fatf-gafi.org/dataoecd/17/4/45540819.pdf>. Le CSF n'en disait pas mot dans son plan d'action présenté au G20 en mai 2010 – cf. http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_100510.pdf.

3 À leurs côtés : Liberia, Uruguay, Guatemala, Costa-Rica et Panama.

4 La France définit sa propre liste de territoires non-coopératifs, très proche de celle de l'OCDE.

5 Si la Chine figure sur la liste « blanche », une ligne en bas de page rappelle toutefois, sans les nommer, que Hong-Kong et Macao ne sont pas encore jugés « coopératifs ».

6 Notre calcul porte sur les traités de coopération fiscale (TIEAs) répertoriés par l'OCDE, mais n'inclut pas les traités de non-double imposition.





0

C'est le nombre de condamnations pénales pour fraude fiscale en France dans des affaires de manipulation des prix de transfert.

METTRE LES UTILISATEURS SOUS PRESSION

Pour le G20 et l'Union européenne, mettre la pression uniquement sur les zones de transit de la finance *offshore* pour obtenir, à terme et dans le meilleur des cas, quelques renseignements, relèverait de la manœuvre dilatoire. Car il leur serait aisé d'obtenir l'information des « transporteurs de fonds » *offshore*, ou directement des principaux voyageurs de l'*offshore*. Un regard froid aux plus grandes victoires du fisc au cours des deux dernières années (voir encadré p. 51) plaide sans conteste pour accroître la pression sur les intermédiaires juridiques et financiers. Quant au secret comptable, permettant aux entreprises de tricher sur la localisation de la valeur qu'elles produisent, il serait, après le secret bancaire, la prochaine étape logique du combat engagé par le G20 contre les paradis fiscaux. Deux démarches timidement envisagées par les grandes puissances.

BANQUES ET CONSEILLERS FISCAUX

Entre 2000 et 2007, les États-Unis n'ont sollicité la Suisse pour des renseignements fiscaux qu'à 13 occasions, tellement le traité d'échange d'informations qui liait Berne à Washington (proche du TIEA préconisé par l'OCDE) était encadré... Un chiffre à comparer aux 14 700 fraudeurs du fisc américain partis en Suisse qui se sont dénoncés à la faveur du scandale UBS, en 2009 ! L'administration Obama semble avoir compris tout l'intérêt qu'il y avait,

pour traquer la fraude fiscale, à exiger davantage d'informations des banques plutôt que d'en attendre des paradis fiscaux. Le 24 mars 2010, le Sénat américain a approuvé une loi (FATCA)¹ qui obligera, à partir de 2013, les établissements financiers étrangers à dévoiler à l'administration fiscale américaine (IRS) leurs relations bancaires avec des contribuables américains.

La France, elle, oblige depuis 2009 les banques à transmettre la liste des transferts effectués par leurs clients dans les paradis fiscaux – mais sa liste de 18 territoires épargne tous les grands centres *offshore*.

Au Royaume-Uni, le gouvernement de Gordon Brown a adopté une loi obligeant les entreprises et conseillers fiscaux à notifier auprès de l'administration fiscale de Sa Majesté leurs schémas d'optimisation fiscale.

DES BRÈCHES DANS LE SECRET COMPTABLE

D'autres initiatives mettent directement la pression sur les multinationales. Leur but ? Les obliger à rendre des comptes ! La « révolution » opérée par la Commission européenne, dans une communication du 21 avril 2010, n'est pas passée inaperçue : elle a pour la première fois pointé le lien entre paradis fiscaux, multinationales et pauvreté et demandé aux entreprises de présenter leurs activités et leurs résultats, pays par pays. Le 14 juin 2010, le Conseil européen des Affaires étrangères, sous présidence espagnole, reprenait à son compte la

LA PREUVE PAR L'EXEMPLE

DODD FRANK ACT, UN REPORTING PAYS PAR PAYS, C'EST POSSIBLE !

Adoptée le 21 juillet 2010 aux États-Unis, cette mesure a une portée décisive. L'article 1504 prévoit l'obligation pour les industries extractives cotées à New York, soit environ 90 % des compagnies pétrolières et gazières internationales et 80 % des géants miniers, de communiquer au gendarme de la bourse américaine (la SEC) tous les paiements faits aux gouvernements étrangers, projet par projet. Cette mesure, si elle est appliquée permettra aux citoyens des pays en développement de demander des comptes à leur gouvernement quant à l'utilisation des revenus issus du pétrole, du gaz et des mines. Et à ceux du Nord, d'interroger leurs entreprises sur leurs activités à l'étranger. Cette réforme fait suite à une mesure similaire décidée à la bourse de Hong-Kong en mai 2010.

Le Parlement européen « préconise à la Commission (...) de demander à l'IASB d'inclure dans ses normes comptables internationales l'obligation d'un reporting pays par pays pour les activités des entreprises multinationales des tous les secteurs. »

Résolution du 23 septembre 2008²

proposition. La Commission a franchi une nouvelle étape, le 26 octobre, en lançant jusqu'au 22 décembre 2010 une consultation afin de recueillir l'avis des parties prenantes autour de cette idée de « reporting pays par pays » des multinationales³. Une démarche qui vient utilement compléter celle entamée sous l'égide de l'OCDE, en avril 2010, dans le cadre du « taskforce » impliquant ONG, entreprises, pays en développement

¹ Foreign Account Tax Compliance Act.

² Résolution sur le suivi de la Conférence de Monterrey de 2002, sur le financement du développement (2008/2050(INI)).

³ Cf. http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2010/financial-reporting_en.htm

LES PLUS BELLES VICTOIRES DU FISC DEPUIS 2008⁷

En moins de deux ans, ce sont plus de 30 000 noms de contribuables allemands, français ou américains qui ont, à l'insu des banques, été transmis aux administrations fiscales de ces trois pays.

L'affaire LGT. En février 2008, l'Allemagne achète à un salarié de cette banque du Liechtenstein une liste de 1 400 individus et entreprises issus de dix pays. Le fichier permettra à la France d'obtenir 5,2 millions d'euros d'impayés de la part de 64 familles. Trois dossiers concernant des entreprises ont été renvoyés devant le parquet de Paris.

L'affaire Crédit Suisse. En février 2010, l'Allemagne récidive : pour 2,5 millions d'euros, elle obtient plus de 1 500 noms de contribuables allemands détenteurs de comptes en Suisse. Depuis, 11 200 fraudeurs se sont dénoncés au fisc, qui escompte récupérer plus d'un milliard d'euros d'arriérés d'impôts.

L'affaire UBS. Sourde aux injonctions du fisc américain qui demandait des données bancaires sur 250 Américains, UBS s'est vue menacée de se voir retirer sa licence lui permettant d'opérer aux États-Unis. Y réalisant un tiers de son activité, elle ne peut qu'obtempérer et verse 900 millions de dollars d'amendes. Trop tard, pour l'administration américaine, qui a déjà engagé des poursuites judiciaires contre UBS pour obtenir des informations sur 52 000 comptes. Une tractation diplomatique entre Washington et Berne prévoira la transmission de 4 450 noms – ce qui incitera *in fine* 14 700 contribuables à se dénoncer spontanément au fisc.

L'affaire HSBC. La France a récupéré une liste de 130 000 clients de la filiale helvétique HSBC Private Banking via un ancien employé de cette société. Sur ces clients : au moins 3 000 contribuables français. D'autres fraudeurs, prenant peur, se sont dénoncés à la « cellule de régularisation » des capitaux dissimulés.

⁴ <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/735F0CFC-2F50-43D3-B5A1-0D62EB50DB99/0/DPExtractiveActivitiesApr10.pdf>

⁵ Lancée conjointement en septembre 2009 avec la CFDT, la CGT, Solidaires, le SNUI, Attac, Oxfam France et la plate-forme paradis fiscaux et judiciaires.

⁶ D. Baert et G. Yanno, *op. cit.*, 2009.

⁷ Jean Merckaert et Renaud Fossard, *op. cit.* 2010.

... et pays riches, sur la fiscalité et le développement. Un sous-groupe y examine la possibilité et les contours du reporting pays par pays.

La réforme en cours de la norme comptable internationale portant sur le secteur des industries extractives (IFRS6) pourrait montrer la voie. Le premier jet de norme révisée soumis à consultation par l'IASB propose d'obliger les entreprises du secteur à publier leurs comptes pays par pays. Mais le champ des informations demandées est très limité et, surtout, ce texte permet aux entreprises de s'affranchir de cette obligation lorsqu'elles estiment que l'information n'a pas d'importance ou peut leur porter préjudice⁴ ! Un second texte sera soumis à discussion en 2011. En attendant cette réforme comptable qui n'aboutira, au mieux, qu'en 2014, les lignes bougent en matière de régulation boursière : Hong-Kong depuis mai 2010, et Wall Street depuis juillet, contraignant les entreprises cotées du secteur extractif à publier les versements effectués au gouvernement dans chaque pays où elles opèrent.

Dans le domaine financier aussi, l'idée de soumettre les banques à une obligation de transparence progresse. Depuis juin 2009, la loi française oblige les banques à indiquer en annexe de leur rapport annuel leurs implantations

et la nature de leurs activités dans les 18 territoires « non-coopératifs » listés par Paris. Interpellées par le CCFD-Terre Solidaire dans le cadre de la campagne « Stop paradis fiscaux »⁵, les collectivités locales sont allées plus loin. Le 17 juin 2010, le conseil régional d'Île-de-France, première région française, a adopté à l'unanimité une délibération demandant à ses partenaires financiers (banques et, potentiellement, assurances) « *de fournir un état, pays par pays, de leur activité, de leurs effectifs et des impôts et taxes versés aux autorités locales* ». Ces informations seront étudiées à la loupe avant l'engagement de toute opération financière. Depuis, l'initiative fait tache d'huile : 12 régions françaises sur 22 ont exprimé une volonté similaire – se traduisant dans des textes juridiquement contraignants dans quatre autres cas (Rhône-Alpes, Champagne-Ardenne, Alsace et Auvergne). Aujourd'hui demandée aux partenaires financiers, la transparence pays par pays pourrait, à l'avenir, concerner d'autres secteurs économiques. De surcroît, des villes se montrent intéressées par la démarche (Villeurbanne par exemple). Les États entendront-ils l'aspiration légitime des collectivités locales à amener les multinationales à davantage de transparence ? Le gouvernement français, qui préside le G20 en 2011, serait inspiré d'en faire une priorité ✨

REPÈRES

L'INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (IASB)

L'IASB est un organisme privé chargé de la définition des normes comptables en vigueur dans 110 pays, dont les 27 de l'UE. Il a été fondé en 2001 en réponse à la demande d'harmonisation des normes émise par les investisseurs pour comparer les entreprises. Les États, ayant abandonné leur compétence législative en matière de normalisation comptable, s'en remettent donc à un acteur strictement privé, dominé par les *Big Four*, pour dire comment les entreprises doivent rendre compte de leur activité. Réuni à Londres, l'IASB est sous la tutelle de l'IASC (*International Accounting Standard Committee*), fondation située au Delaware (principal paradis fiscal des États-Unis) et composée de 22 *trustees*⁶. Le Conseil de surveillance (*Monitoring Board*) mis en place suite à la crise financière de 2008 ne donne guère plus de poids aux États dans la définition des normes, au regret de certains pays dont la France. Le G20, lui, demande régulièrement la convergence des normes comptables au niveau mondial, notamment celles de l'IASB (IAS/IFRS) et du FASB s'appliquant aux États-Unis.

RÉTABLIR LA VÉRITÉ ÉCONOMIQUE

NOS RECOMMANDATIONS

aux États du G20 et à l'Union européenne

POUR METTRE FIN À LA DÉCONNEXION ENTRE GÉOGRAPHIE DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE RÉELLE ET GÉOGRAPHIE COMPTABLE ET REDONNER SENS AUX BAROMÈTRES DE L'ÉCONOMIE MONDIALE, IL FAUT EN PRIORITÉ :

1. OBLIGER LES MULTINATIONALES À PUBLIER LEURS COMPTES PAYS PAR PAYS, VOIRE FILIALE PAR FILIALE

POURQUOI ?

La communauté internationale ne publiera jamais une liste exhaustive et objective des paradis fiscaux : son fonctionnement par consensus lui interdit de mettre à l'index des pays tels que le Royaume-Uni ou les États-Unis par exemple. En revanche, une entreprise devrait être à même de justifier de la réalité de son activité économique partout où elle opère, que le pays d'implantation soit, ou non, listé par les uns ou les autres comme étant un paradis fiscal. Les syndicats patronaux ne devraient pas s'y opposer : en décembre 2009, le MEDEF a ainsi protesté contre l'inscription – alors envisagée par la France – du Chili sur sa liste des paradis fiscaux¹. Pour eux, il n'y avait aucune raison de renchérir le coût pour un groupe français, comme Veolia dans le domaine des transports, de développer une activité économique réelle au Chili. Le Medef a raison sur ce point, mais la contrepartie est que l'activité économique doit être réelle. Seule l'entreprise peut en attester en expliquant dans les détails, l'activité de chacune de ses filiales, pays par pays. Si son implantation correspond à une activité réelle, elle n'a rien à cacher. Or aujourd'hui, l'étude menée sur 50 entreprises européennes (chap. 2) montre que cette information n'est pas accessible aux citoyens, ni même aux actionnaires et aux administrations. Et les données récoltées ne nous permettent pas de distinguer les filiales réelles des coquilles vides.

CE QUE NOUS VULONS

Que chaque entreprise ayant une activité internationale soit obligée de publier, pour chaque pays où elle opère, voire pour chaque filiale :

- le nom de toutes ses implantations dans le pays en question ;
- le détail de ses performances financières, y compris :

- ses ventes, à la fois à des tiers et à d'autres filiales du groupe,
- les achats, répartis entre les tiers et les transactions intra-groupes,
- la masse salariale et le nombre d'employés,
- les coûts de financement partagés entre ceux payés aux tiers et ceux payés aux autres membres du groupe,
- son bénéfice avant impôt ;
- les charges fiscales détaillées incluses dans ses comptes pour le pays en question ;
- le détail du coût et de la valeur comptable nette de ses actifs physiques fixes ;
- le détail de ses actifs bruts et nets.

COMMENT ?

Plusieurs voies peuvent permettre d'instaurer cette obligation de reporting pays par pays :

- La régulation boursière de chaque place financière, pour les entreprises cotées : dans le domaine extractif, Hong-Kong et les États-Unis ont des exigences de transparence plus fortes que celles des bourses européennes (voir encadré « Dodd Franck Act ») !
- La directive transparence (TOD) de l'Union européenne², en cours de révision, est l'occasion de généraliser l'obligation aux sociétés cotées à l'échelle européenne.
- Les normes comptables internationales : aujourd'hui édictées pour l'essentiel par l'IASB pour 110 pays dont les 27 de l'UE, et le FASB pour les États-Unis, ces normes s'appliquent à la grande majorité des sociétés cotées dans le monde et

¹ « Paradis fiscaux : le patronat défend les entreprises de bonne foi », *Les Échos*, 8 décembre 2009.

² <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2004L0109:20080320:FR:PDF>

³ Conclusions sur la fiscalité et le développement - Coopérer avec les pays en développement pour promouvoir une bonne gouvernance en matière de politique fiscale.

« L'UE et ses États membres devraient renforcer la cohérence de leurs politiques en faveur du développement et avancer en explorant [la piste du] reporting pays par pays comme norme pour les entreprises multinationales (...) »

Conclusions du Conseil européen des Affaires étrangères, 14 juin 2010³

- sont appelées à converger (souhait régulièrement formulé par le G20). Un formidable levier pour contraindre lesdites sociétés à la transparence serait la révision de :

- La norme IFRS8 concernant le format de présentation des informations sectorielles. La question du reporting pays par pays devrait figurer dans le rapport de la Commission européenne au Parlement européen sur l'application de cette norme, attendu au mieux à la fin de l'année 2011.
- La norme IFRS6 s'appliquant au secteur extractif. Également en cours de révision, la deuxième mouture du projet de norme révisée doit être publiée pendant l'automne 2011.

L'inscription d'une telle exigence au sein des Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, dont les résultats du processus de révision sont attendus au printemps 2011, et dans les Principes de gouvernement d'entreprise de l'OCDE, constituerait une étape tout à fait bienvenue, mais ne saurait remplacer une norme obligatoire.

« Il faut que les entreprises multinationales présentent leurs résultats pays par pays. »

François d'Aubert, délégué général de la France à la lutte contre les États et territoires non-coopératifs, 2 avril 2010⁴

2. METTRE FIN AUX SOCIÉTÉS ÉCRANS

POURQUOI ?

Des millions de sociétés, trusts et autres entités opaques à travers le monde mènent des activités économiques sans qu'aucune autorité publique ne puisse déterminer le propriétaire ou le bénéficiaire desdites structures juridiques. C'est la porte ouverte à la comptabilité hors-bilan, au délit d'initié, au blanchiment ou encore à l'évasion fiscale. C'est aussi une fin assurée de non recevoir en matière de coopération judiciaire ou fiscale.

CE QUE NOUS VOULONS

Nous demandons aux États du G20 et de l'Union européenne de contraindre toute structure juridique, pour pouvoir exister légalement et effectuer des opérations économiques, à s'enregistrer auprès d'une autorité publique. À cet effet, chaque État ou territoire doit s'engager à :

- Tenir un registre des trusts et/ou autres structures juridiques opaques existant dans son droit national, qui précise le nom des bénéficiaires réels, des opérateurs et des donneurs d'ordre.
- Tenir l'information à la disposition des autorités fiscales, douanières et judiciaires des autres États.
- S'assurer que le registre du commerce impose les mêmes exigences minimales de transparence.

En outre, un fichier des comptes bancaires accessible aux mêmes autorités devrait être dressé dans chaque État. Plusieurs États européens dont l'Espagne et l'Allemagne disposent d'un tel instrument, l'outil français (FICOBA) faisant figure de référence. Dans une communication en 2008 de Jacques Barrot, alors commissaire à la Justice, à la

« J'appelle l'OCDE à étudier la faisabilité de l'introduction du reporting pays par pays dans ses principes directeurs. »

Stephen Timms, alors ministre britannique du Trésor, 28 janvier 2010, Conférence de l'OCDE sur la fiscalité et le développement, Paris

Liberté et à la Sécurité, la Commission européenne a envisagé une telle obligation à l'échelle de l'Union.

COMMENT ?

Dans l'immédiat, nous attendons des pays du G20 et de l'UE qu'ils :

- Demandent au Groupe d'Action Financière (GAFI) d'amender, dans le cadre de la révision de ses 40+9 recommandations, les articles 33, 34 et VIII pour exiger de tels registres publics et en faire un des 16 critères clés de conformité aux normes anti-blanchiment.
- Fassent de la disponibilité et de l'accessibilité des informations relatives à la propriété effective des actifs financiers, un élément déterminant d'appréciation dans les rapports d'évaluation du Groupe de revue par les pairs du Forum fiscal mondial.
- Prévoient des sanctions fortes et coordonnées à l'encontre des pays qui ne se conformeraient pas à ces recommandations spécifiques dans un délai donné.

3. RENFORCER LES SANCTIONS CONTRE LA CRIMINALITÉ ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

POURQUOI ?

La délinquance économique et financière, notamment en matière fiscale, perdrait énormément de son intérêt si elle cessait de faire l'objet d'une si large impunité. C'est pourquoi les États doivent renforcer le niveau et la mise en œuvre de sanctions contre les fraudeurs et les auteurs de délits ou crimes financiers.

CE QUE NOUS VOULONS

Spécifiquement, nous demandons aux États du G20 et de l'UE de :

- S'engager à participer à une convention multilatérale⁵ permettant un échange effectif de renseignements fiscaux et obtenir des territoires sous leur influence et des paradis fiscaux qu'ils y participent.
- Étendre, d'abord de façon expérimentale avec quelques pays en développement, la directive européenne sur l'épargne fondée sur l'échange automatique de renseignements.
- Unifier au niveau international la définition légale de la fraude fiscale et exiger que le GAFI en fasse une infraction sous-jacente au blanchiment d'argent.
- Saisir et restituer les avoirs détournés aux pays spoliés, principe inscrit dans la Convention des Nations unies contre la corruption (dite de Merida), et adapter le droit interne à chaque État afin de faciliter les actions en justice des acteurs non-étatiques qualifiés aux fins de restitution en cas de défaillance de l'État spolié

⁴ Cf. entretien avec *La Tribune*, 2 avril 2010. François d'Aubert, ancien ministre français de la Recherche et du Budget, préside également le processus de revue par les pairs au sein du Forum fiscal mondial.

⁵ Le Royaume-Uni a formulé une telle proposition. La version actualisée de la Convention OCDE-Conseil de l'Europe concernant l'assistance mutuelle en matière fiscale pourrait également y contribuer, à condition de faciliter l'adhésion à ladite convention des pays en développement, de faire pression pour obtenir celle des territoires non-coopératifs et de permettre l'automatisme de l'échange de renseignements.

Présence des 50 principales entreprises européennes dans les paradis fiscaux

[illegible]