

RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE



ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE

THÈSE EN VUE DE L'OBTENTION DU TITRE DE
DOCTEUR EN SCIENCES DE GESTION - OPTION : MANAGEMENT

**ENJEUX DE LA FISCALITE SUR LES STRATEGIES DE
LOCALISATION DES FIRMES MULTINATIONALES**

-Cas d'une firme multinationale installée en Algérie-

Présentée par :

M. Abdelakrim AISSAT

Directeur de Thèse :

**Professeur Abdelkrim MOKRANI
à l'ESC d'Alger**

Membres de jury :

Mr. THABET Mohamed Nacer	Professeur (ESC)	Président
Mr. MOKRANI Abdelkrim	Professeur (ESC)	Rapporteur
Mr. GLIZ Abdelkader	Professeur (ESC)	Examineur
Mme LASKRI Anissa	Professeur (UA3)	Examineur
Mr. CHIHA Khemissi	Professeur (UA3)	Examineur
Mr. MOUFFOK Ali	M.C. « A » (ENSSEA)	Examineur

Année Universitaire : 2018-2019

Liste des tableaux :

N°	Titre	Page
01	Grille des déterminants de l'attractivité de l'IDE	06
02	Flux d'IDE, par région, 2011 à 2013 (en milliards \$ et en %)	08
03	Stock d'IDE en 1990, 2000 et 2011 (en millions \$)	10
04	Les modes d'implantation sur le territoire d'accueil	22
05	Le paradigme OLI et les modes de pénétration des marchés extérieurs	27
06	Les différentes structures de marché selon STACKELBERG	40
07	Le dilemme de prisonnier (nombre d'années de prison encourues)	56
08	Matrice des gains du dilemme d'oligopole	57
09	Application de la méthode d'exemption intégrale	175
10	Application de la méthode d'exemption avec progressivité	176
11	Application de la méthode d'imputation intégrale	177
12	Application de la méthode d'imputation ordinaire	178
13	Résultats du contrôle fiscal portant les produits 1 et 2 (En DA)	296

Liste des figures :

N°	Titre	Page
01	Entrées d'IDE, à l'échelle mondiale et par catégorie de pays, 1995 à 2013 et projection pour 2014 à 2016 (en milliards de \$)	09
02	Nombre de projets d'IDE et partenariats (en millions €)	11
03	Origine des principaux flux entrants, moyenne 2011 à 2013 (en millions €)	13
04	Montants annoncés de trois secteurs en tête de 2007 à 2012 (en millions €)	14
05	Les déterminants d'une localisation à l'étranger	32
06	Le prix et quantité optimaux du monopole	42
07	Le monopole avec discrimination	43
08	Schéma des caractéristiques de stratégies choisies en oligopole	45
09	Schéma des décisions dans la formation d'une stratégie chez Ansoff	47
10	Schéma sur différentes stratégies d'implantation des multinationales	49
11	Schéma portant la frontière optimisation, évasion et fraude fiscales	65
12	Les étapes de l'analyse stratégique des prix de transfert	95
13	Les trois niveaux de décisions de la politique des prix de transfert	96

Liste des Abréviations :

- AID : Association Internationale de Développement
- AII : Accords Internationaux d'Investissement
- ALENA : Accord de Libre Echange Nord-Américain
- ANDI : Agence Nationale du Développement de l'Investissement
- BM : Banque Mondiale
- CEPPII : Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales
- CIDTA : Code des Impôts Directs et Taxes Assimilées
- CNUCED : Conférence des Nations Unis du Commerce et Développement
- CTCA : Code des Taxes sur le Chiffre d'Affaires
- EMN : Entreprise Multinationale
- FMI : Fonds Monétaire International
- FMN : Firmes Multinationales
- GATT : General Agreement on Tariffs and Trade
- HT : Hors Taxes
- IBS : Impôt sur le Bénéfice des Sociétés
- IDE : Investissement Direct Etranger
- IEP : Investissement Étranger en Portefeuille
- IRG : Impôt sur le Revenu Global
- MENA : Middle East North Africa (Moyen Orient et Afrique du Nord)
- NBER : National Bureau of Economic Research
- NTIC : Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication
- OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique
- OLI : Ownership, Location and Internalization
- OMC : Organisation Mondiale du Commerce

- ONG : Organisation Non Gouvernementale
- ONU : Organisation des Nations Unies
- PED : Pays En développement
- PIB : Produit Intérieur Brut
- PME : Petites et Moyennes Entreprises
- R&D : Recherche et Développement
- TAP : Taxe sur l'Activité Professionnelle
- TTC : Toutes Taxes Comprises
- TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée
- UE : Union Européenne

SOMMAIRE

SOMMAIRE -----	
REMERCIEMENTS -----	
DEDICACES -----	
INTRODUCTION -----	i
1. Hypothèses de la recherche -----	vii
2. Importance du thème -----	vii
3. Objectifs de l'étude -----	viii
4. Motifs de choix du thème -----	viii
5. Méthodologie de la recherche -----	ix
6. Plan de la recherche -----	ix
CHAPITRE I : LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS, MOYEN D'INTERNATIONALISATION DES FIRMES -----	1
1.1. Les investissements directs étrangers : fondements et contexte -----	2
1.1.1. Définition de l'IDE-----	2
1.1.2. La revue de littérature sur les déterminants des IDE-----	3
1.1.3. Etat de l'IDE dans le monde-----	7
1.1.4. Comparaison régionale et performance des IDE-----	9
1.1.5. IDE et politiques d'attractivité en Algérie-----	12
1.2. FMN et investissements directs à l'étranger -----	16
1.2.1. Définition de la FMN-----	16
1.2.2. Une terminologie incertaine-----	19
1.2.3. Evolution des firmes multinationales-----	19
1.2.4. Les modes d'implantation sur le territoire d'accueil-----	20
1.2.5. La composition des firmes multinationales-----	22
1.2.6. La typologie des firmes multinationales-----	22
1.2.7. Pourquoi les firmes se transnationalisent-elles ?-----	23
1.3. Les déterminants de la multinationalisation et stratégies des firmes à l'international -----	25
1.3.1. Les théories de la multinationalisation des firmes-----	25
1.3.2. Concurrence sur le marché et stratégies des entreprises à l'international-----	38
CHAPITRE II : LA GESTION FISCALE DES ENTREPRISES MULTINATIONALES ---	60
2.1. Pratiques de la gestion fiscale des multinationales -----	60
2.1.1. Pratiques démesurées de la gestion fiscale des multinationales-----	64
2.2. Limites de la gestion fiscale des multinationales -----	74
2.2.1. La notion spécifique du risque fiscal-----	75
2.2.2. Les garde-fous du principe de liberté de gestion fiscale des entreprises-----	79
2.3. La politique des prix de transfert -----	85

2.3.1. Définition des prix de transfert-----	86
2.3.2. L'entreprise et les prix de transfert -----	87
2.3.3. Les prix de transfert : caractéristiques et enjeux -----	98
2.3.4. L'analyse économique des prix de transfert : objet des transactions contrôlées----	105
2.3.5. L'analyse financière des prix de transfert : avantage injustifié-----	106
CHAPITRE III : LA PLANIFICATION FISCALE INTERNATIONALE -----	111
3.1. La démarche de la planification fiscale internationale -----	111
3.1.1. Organisation sur plusieurs Etats-----	112
3.1.2. Choix du pays de rattachement -----	122
3.1.3. Les paramètres d'une stratégie d'optimisation fiscale -----	126
3.2. La relation intragroupe pour tirer profits de disparités fiscales internationales -----	128
3.2.1. Les manipulations intragroupes-----	129
3.2.2. Les interpositions de structures-----	137
3.2.3. Les opérations artificielles -----	142
CHAPITRE IV : POLITIQUE FISCALE INTERNATIONALE, ELEMENT DE LA POLITIQUE FISCALE GLOBALE -----	145
4.1. Fiscalité internationale ; notion intégrée d'un système fiscal -----	145
4.1.1. Les caractéristiques d'un système fiscal autonome -----	146
4.1.2. La notion de fiscalité internationale-----	147
4.1.3. Les sources de problèmes fiscaux internationaux -----	148
4.1.4. Les instruments de la politique fiscale internationale -----	164
4.1.5. Les critères de rattachement des personnes étrangères -----	179
4.2. Le régime fiscal des personnes étrangères morales en Algérie-----	189
4.2.1. Le principe de l'imposition des bénéficiaires de sociétés étrangères -----	189
4.2.2. Les modalités d'imposition -----	209
CHAPITRE V : LUTTE CONTRE L'EROSION DE LA BASE D'IMPOSITION ET LE TRANSFERT DE BENEFICES -----	216
5.1. L'entreprise et le principe de pleine concurrence-----	217
5.1.1. La détermination des prix de transfert -----	218
5.1.2. Méthodes de détermination des prix de transfert -----	227
5.1.3. Validation de la méthode retenue : rechercher et sélectionner des entreprises comparables-----	235
5.1.4. Intervalle de pleine concurrence-----	240
5.2. Critiques du principe de pleine concurrence -----	240
5.3. L'alternative au principe de pleine concurrence : la répartition globale-----	242
5.3.1. Le principe de la répartition globale -----	242
5.4. Maintien du consensus international autour du principe de pleine concurrence-----	245

CHAPITRE VI : PRIX DE TRANSFERT OPTIMAUX ET COMPORTEMENT STRATEGIQUE DES MULTINATIONALES – CAS D’UNE MULTINATIONALE INSTALLEE EN ALGERIE –	247
6.1. Revue de littérature sur la modélisation empirique	247
6.2. Conception d’un modèle d’entreprise multinationale	254
6.2.1. Les fonctions de la société modélisée	254
6.2.2. Organisation mondiale adoptée de l’entreprise multinationale	255
6.2.3. Activités réalisées des filiales de groupe	256
6.2.4. Nature des échanges intragroupe	256
6.2.5. Fonctions de coûts et de profits et la variable risque	257
6.2.6. La prise de décision de l’EMN modélisée	257
6.2.7. Structure des marchés et nature de la concurrence	260
6.2.8. Utilisation du modèle	261
6.3. Effet de la fiscalité sur le comportement de la multinationale	273
6.3.1. Premier cas : l’EMN n’est pas soumise au principe de pleine concurrence	273
6.3.2. Deuxième cas : l’EMN est soumise au principe de pleine concurrence	277
6.4. Traduction empirique des résultats obtenus : cas d’une multinationale pharmaceutique	280
6.4.1. Présentation de la société étudiée	281
6.4.2. Les contraintes du marché pharmaceutique en Algérie	281
6.4.3. Caractéristiques du marché pharmaceutique en Algérie	282
6.4.4. Analyse fonctionnelle de la société étudiée	283
6.4.5. Conclusion de l’analyse fonctionnelle	284
6.4.6. Autres transactions réalisées avec une filiale liée	285
6.4.7. Impact de la réglementation algérienne sur la prise de décision du groupe étudié	286
6.4.8. La stratégie du groupe en matière de prix de transfert	286
6.4.9. Processus interne de prise de décision	286
CONCLUSION	301
BIBLIOGRAPHIE	
TABLE DES MATIERES	
ANNEXES	

REMERCIEMENTS

Je remercie :

Mon directeur de recherche

Monsieur le Professeur **MOKRANI Abdelkrim**

Pour sa disponibilité, la patience dont il a toujours su faire preuve et l'attention qu'il porte à mes travaux. Je ne peux que louer ses nombreux et judicieux conseils ainsi que ses qualités humaines d'écoute, de compréhension et ses encouragements sans lesquels cette thèse n'aurait jamais vu le jour

Les membres de jury pour l'honneur qu'ils m'ont fait
en acceptant de juger ce travail

Mes collègues notamment **BELKACEMI Mourad, SENATOR Khaled, BELKACEMI Rabah, YOUSFI Youcef** et **IFOURAH Abdelhakim** ainsi que **KADDOURI Rachid** enseignant à l'ESC et **GUERRACHE Mourad** enseignant à l'université de Blida,

Pour leur soutien indéfectible tout au long de ce travail

Tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de cette thèse.

DEDICACES

A la mémoire de mon père.

A ma mère que je considère toujours mon école d'excellence.

A ma famille et à tous ceux qui me sont chers.

INTRODUCTION

INTRODUCTION

A n'en pas douter, le phénomène marquant sur le plan économique du XX^{ème} siècle a été la mondialisation des échanges. En effet, et depuis les années 80, on assiste à une internationalisation croissante de tous les aspects de la vie économique : marchés de biens et services, systèmes financiers, entreprises, technologie et concurrence. Aujourd'hui, la majorité des pays sont ouverts au commerce et aux investissements internationaux.

Aussi, pour intégrer la mondialisation des échanges, les entreprises se sont fortement développées en dehors des frontières nationales et la plupart d'elles exercent leurs activités industrielles, commerciales ou de services sur les marchés internationaux par l'intermédiaire de réseaux de distribution, de succursales ou de filiales.

Les économies sont donc devenues fortement interdépendantes, liées les unes aux autres par des flux continus de devises et de capitaux. En fait, l'internationalisation des échanges est allée de pair avec une multinationalisation croissante des entreprises. A cet effet, les entreprises transnationales constituent les acteurs principaux de cette internationalisation, dans la mesure où sont-elles qui propagent des investissements directs et des progrès techniques dans le monde.

L'investissement direct à l'étranger (IDE) est un vecteur d'action des multinationales dans leurs stratégies internationales. Ces dernières peuvent s'implanter à l'étranger pour mieux contrôler leurs marchés ou leurs sources d'approvisionnement. En établissant une unité de production à l'étranger, la firme devient multinationale.

La firme multinationale (FMN), par définition, contrôle un ensemble de filiales localisées dans différents pays. Ces firmes, en outre, peuvent optimiser la localisation de leur production afin de bénéficier de coûts de production plus faibles, mais aussi d'autres avantages non directement liés aux coûts.

Aussi, l'existence de la FMN provient du fait qu'il est profitable d'effectuer des transactions au sein de la firme plutôt que de passer par le marché. En effet, l'intégration horizontale ou verticale au sein de la FMN réduit les risques dus aux activités qu'elle se procurait sur les marchés internationaux par des entreprises méconnues.

En outre, et en raison de cette internationalisation des échanges et de la multinationalisation des entreprises, les réglementations et les dispositions étatiques en

vigueur dans chaque pays, ont vu leur impact dépasser le cadre du territoire national où la dimension internationale des affaires a soumis les échanges et les entreprises aux règlements de différents pays ; ceci s'est révélé particulièrement vrai dans le domaine fiscal.

En conséquent, l'ouverture sur l'extérieur offre des opportunités en matière de stratégie fiscale internationale, mais inévitablement avec prise en compte des restrictions et limites qui peuvent avoir été introduites par les législations nationales, pour freiner le recours aux manipulations qui font perdre de ressources fiscales aux budgets de l'Etat.

Depuis les années 1980, le rendement du capital privé a grimpé en flèche dans tous les pays notamment ceux développés. Cela a engendré une tendance mondiale à l'augmentation des profits des entreprises en proportion de l'économie. Cependant, et d'après le rapport du Tax Justice Network (2013), cette augmentation des profits ne s'est pas accompagnée d'un renforcement de la contribution fiscale. De manière générale, c'est même l'inverse qui s'est produit. D'après le rapport OCDE (2013), les multinationales paient à peine 5 % d'impôt sur les sociétés, contre au moins 30 % pour les petites entreprises.

L'impôt représente certe une charge pour les entreprises ; il n'est donc pas étonnant qu'elles cherchent à l'optimiser, c'est-à-dire à le réduire autant que le droit le permet. L'optimisation fiscale peut en effet se définir comme l'utilisation par l'entreprise de moyens légaux lui permettant d'alléger son impôt.

Pour les multinationales, les frontières n'existent plus alors que les régimes fiscaux demeurent sous administration ou juridiction nationale. Chaque juridiction se caractérise par différents cadres législatifs et objectifs politiques qui, souvent, se contredisent ou sont en concurrence les uns avec les autres.

La concurrence fiscale signifie que les pays en raison de leur situation comparable, pour leur contexte économique, politique et social, se font concurrence à l'aide d'incitations financières ou d'ordre fiscal afin d'attirer les IDE sur leurs territoires.

En effet, certains pays tentent d'attirer les multinationales en baissant les taux d'imposition, en proposant des échappatoires fiscales et des avantages spécifiques, en garantissant le secret financier ou en se montrant délibérément laxistes en matière de contrôle ou de recouvrement de l'impôt. Toutefois, la concurrence accrue entre les Etats

sur la scène internationale risque, si elle n'est pas encadrée, de s'avérer dommageable en conduisant à des situations d'érosions fiscales internationales.

A cet effet, et du côté de l'entreprise, la fonction fiscale est apparue, en priorité, dans les organisations ayant une activité internationale de groupe. A leur égard, la fiscalité ne peut pas vivre en vase clos coupé des autres centres de décision.

Aujourd'hui, la fiscalité s'impose comme une préoccupation majeure dans la gestion des entreprises multinationales. Ces dernières ne se contentent plus de remplir leurs obligations fiscales par souci de sécurité. Elles passent d'une gestion passive à une gestion proactive de la charge fiscale, en recherchant à optimiser leur fiscalité au lieu de la subir.

Christine COLLETTE (1999), dans son ouvrage de fiscalité, nous précise que les entreprises ont aujourd'hui pleinement conscience que la fiscalité se gère et ne se subit plus, et que : « gérer l'impôt, c'est accepter d'abord le fait que l'impôt, obligation incontournable, peut être utilisé au mieux de ses intérêts et se transformer en une variable active de stratégie ».

Ces dernières années, le principe selon lequel l'entreprise pouvait gérer sa fiscalité comme elle gère sa production ou ses finances fut progressivement admis. C'est le concept de la gestion fiscale qui devient très répandu, notamment à l'international.

Ainsi, faire intégrer la dimension fiscale à la stratégie d'entreprise permet d'adopter une optique de planification globale. L'entreprise dans ce cas, ne se contente pas de subir la fiscalité mais de l'utiliser comme une variable participative à la gestion de l'entreprise.

A cet effet, et dans la pratique, les multinationales qui adoptent des stratégies de planification fiscale exploitent les inadéquations et les lacunes qui existent entre les règles fiscales de différentes juridictions. Elles minimisent leur contribution fiscale en faisant « disparaître » les bénéfices imposables, en transférant ces bénéfices vers des opérations faiblement imposées et dont les activités économiques et lucratives sont en réalité, limitées ou inexistantes. Elles peuvent même attribuer artificiellement la propriété des actifs ou la domiciliation des transactions, à des filiales n'existant que sur le papier dans des juridictions opaques appliquant un taux nominal d'imposition nul ou faible.

En fait, avec l'internationalisation des flux, les comportements des entreprises se sont aggravés, structurés, dans certains cas organisés comme de véritables usines de

l'escroquerie fiscale internationale. L'on s'en tiendra ici à la définition de l'évasion fiscale internationale donnée par Guy GEST et Gilbert TIXIER :

« Pratique l'évasion fiscale internationale celui qui, cherchant à bénéficier d'un avantage ou à se soustraire à un régime fiscal défavorable (par rapport au régime fiscal d'une autre juridiction), recourt, sans toutefois enfreindre ouvertement aucune disposition légale, à des procédés consistant à déguiser la réalité de ses opérations sous une apparence dont est induite la qualification fiscale produisant l'effet fiscal recherché (...). Les lacunes du droit fiscal, les régimes de faveur et les disparités de systèmes fiscaux nationaux sont mis à profit, mais s'il est construit à partir d'actes ou de structures qui, considérées individuellement, peuvent être parfaitement régulières et avoir une existence réelle, le montage réalisé présente un caractère artificiel (...). Il y a inadéquation entre la situation réelle du contribuable et le régime fiscal dont il prétend abusivement bénéficier. L'intention du législateur n'est pas respectée, elle ne le sera que si le voile de l'apparence est levé ».

Ce comportement des entreprises, dans leur quête incessante de l'optimisation des profits à court terme, fait désormais partie intégrante de leurs stratégies de bénéfices et de croissance. En effet, de nombreuses multinationales exploitent le système de failles des règles et des traités internationaux, pour minimiser leurs charges fiscales par rapport à leurs bénéfices réels et éviter ainsi de payer leur juste part d'impôts.

Ce sont particulièrement les prix de transfert qui sont sans doute, le principal vecteur d'optimisation. Les prix de transfert valorisent les échanges transfrontaliers réalisés entre entités liées, au sein d'un groupe de sociétés.

D'ailleurs, la question des échanges internationaux occupe une place importante dans le débat économique et social, où une part importante de ces échanges s'effectue à l'intérieur des groupes multinationaux, selon des prix internes qu'on qualifie de prix de transfert. Car, du fait de la globalisation de l'économie, les flux intragroupe représentent environ 60 % du commerce mondial ; la problématique des prix de transfert est donc cruciale.

Selon la définition de l'OCDE, les prix de transfert sont « les prix auxquels une entreprise transfère des biens corporels, actifs incorporels, ou rend des services à des entreprises associés ».

En effet, lorsque deux filiales du même groupe sont situées dans des pays différents, le taux d'imposition des bénéfices ne sera pas, règle générale, le même pour chaque filiale. De ce fait, les entreprises multinationales sont tentées aux augmentations artificielles des bénéfices de leurs filiales situées dans des pays à faible fiscalité et au contraire, aux diminutions des bénéfices de leurs filiales situées dans des pays à forte fiscalité.

Cette pratique implique une sur tarification délibérée des importations ou une sous tarification des exportations des biens et des services, entre les filiales du même groupe. Alors qu'en théorie une manipulation délibérée des prix de transfert constitue une fraude fiscale, dans la pratique, les règles fiscales actuelles permettent aux entreprises de définir les prix de biens et services de façon plus ou moins arbitraire, qui rend ces pratiques difficilement contestables par les autorités fiscales des pays concernés.

De ce fait, la fiscalité des prix de transfert constitue la matière la plus complexe de la fiscalité internationale. A cet effet, cette question occupe une grande place dans les travaux de l'OCDE. Celle-ci a dressé des « principes applicables en matière de prix de transfert » qui sont censés fournir des lignes directrices sur le principe de pleine concurrence.

En effet, l'OCDE propose des mesures pour lutter contre les transferts des bénéfices et autres pratiques des multinationales, qui délabrent la base d'imposition des États.

En application des principes de l'OCDE, ces prix de transfert doivent être déterminés selon le principe de pleine concurrence, comme s'ils valorisaient des échanges entre entreprises indépendantes. Or, les entreprises peuvent manipuler ces prix de transferts, toujours selon la même logique de localisation des charges et des produits.

A cet effet, la mobilité géographique des bases d'imposition est une forme d'érosion qui a suscité une attention et une préoccupation considérables. Les développements de la technologie et la libéralisation des transactions commerciales et financières ont multiplié les possibilités d'optimisations fiscales fondées sur le choix du site de l'activité économique.

Aussi, il a fallu opter pour l'intensification de la coopération, dans le but de lutter contre toute tentative d'érosion fiscale, par la conclusion de convention de doubles impositions qui facilite, d'un côté, la tâche de l'opérateur économique en évitant la

superposition de l'imposition et, de l'autre côté, l'administration fiscale peut avoir tout renseignement concernant ses entreprises à l'échelle internationale par le biais de l'échange de renseignement porté par ces conventions.

Donc, il y a lieu de penser que les pressions liées à la mobilité géographique des bases imposables, constituent l'un des déterminants de la politique fiscale d'un pays donné. Ce qui fait que l'enjeu pour les gouvernants sera de réagir à ces évolutions de façon à pouvoir financer les dépenses publiques nécessaires, et réduire au maximum les distorsions fiscales provoquant la fuite des bases imposables.

De ce fait, l'impact de la mobilité géographique des bases imposables, suscite un certain nombre de questions. Pour cette raison, le thème choisi pour notre recherche consiste en les **enjeux de la fiscalité sur les stratégies de localisation des firmes multinationales**.

A cet effet, la problématique de notre recherche sera axée sur ce point, et qui repose sur ces questions :

Dans quelle mesure la fiscalité peut affecter la stratégie de localisation des firmes multinationales ? Et comment les gouvernements réagissent pour atténuer l'excès des stratégies fiscales de ces multinationales ?

Pour bien encadrer le sujet, nous avons subdivisé notre problématique centrale en trois questions pertinentes qui sont :

- Quelles sont les stratégies de localisation des entreprises multinationales en matière fiscale ?
- En quoi consiste la politique fiscale globale et, en particulier, celle de l'Algérie en matière internationale ?
- Et quelles sont les techniques fiscales de lutte contre l'érosion de la base d'imposition des multinationales ?

1. Hypothèses de la recherche

- La fiscalité constitue un élément de charge pour l'entreprise multinationale, elle doit constituer donc l'un des déterminants de localisation de ces entreprises sur le territoire destinataire de leurs investissements étrangers,
- Le souci de réaliser des meilleurs résultats possibles à l'international, incite les multinationales à opter pour une gestion fiscale qui permet de réagir efficacement aux risques fiscaux, ainsi de saisir les opportunités offertes en la matière,
- Une meilleure planification de la stratégie de localisation, en prenant compte de l'aspect fiscal, permet aux multinationales de transférer leurs bénéfices d'un pays à l'autre, à travers les échanges intragroupes et de fait optimiser le résultat global de l'ensemble du groupe,
- La politique fiscale adoptée par un pays donné peut constituer un élément attractif des investisseurs étrangers dans la mesure où toute chose égale par ailleurs, la fiscalité se place en un élément de distinction,
- Enfin, la fiscalité représente l'un des éléments de la souveraineté des nations, dans la mesure où, privés de ressources financières, les gouvernements ne pourraient plus conduire leur politique. C'est aussi, un instrument de régulation économique capable d'influer sur la consommation, d'encourager l'épargne ou d'orienter le mode d'organisation des entreprises. De ce fait, la lutte contre les pratiques d'érosion de la base imposable s'avère indispensable, pour sauvegarder les intérêts du trésor local et enfin stimuler la croissance globale.

2. Importance du thème

- La pratique de l'évasion fiscale internationale est très répandue ces dernières années, d'où les chiffres ainsi affichés en la matière, suscitent la curiosité de comprendre à quel point la fiscalité devient importante dans les stratégies de localisation adoptées par les différentes multinationales,
- Et pour faire face à ces pratiques dommageables à l'économie du pays source de revenus transférés, les gouvernements réclament leurs droits auprès des investisseurs étrangers par le biais des techniques qu'on vaudra bien découvrir, leur objet ainsi l'étendue de leur efficacité.

3. Objectifs de l'étude

- Notre objectif est de faire une étude théorique et analytique sur la stratégie fiscale des multinationales, comme étant un moyen de transférer la base imposable d'un pays à l'autre, ainsi son efficacité en termes de résultats obtenus,
- Apercevoir le rôle que peut jouer la politique fiscale comme moyen d'attirer les investissements directs étrangers, à travers les différentes incitations proposées ainsi les mécanismes de facilitation de l'investissement admis,
- Connaître les techniques à qui recourues les gouvernements, cibles des pratiques dommageables des multinationales, pour enfreindre l'érosion des bases imposables au profit d'autres lieux.

4. Motifs de choix du thème

- La fiscalité se répercutant inévitablement sur la plupart des aspects de l'activité économique, sa conception requiert un soin tout particulier, que nous voulons le savoir à partir d'une analyse plus réaliste qui prend en considération, l'effet de la fiscalité sur la nature des mouvements de capitaux entre différentes économies,
- Le monde actuel est caractérisé par une farouche concurrence en matière fiscale entre différents pays, surtout quand le phénomène que nous appelons « le paradis fiscal » devient le sujet le plus marquant ces dernières années et qui, à notre avis, authentifie le rôle de la fiscalité en matière d'attractivité de l'investissement, via des systèmes fiscaux les plus attractifs,
- A travers les relations et échanges intragroupe à l'international, les firmes multinationales traduisent leurs stratégies d'optimisation fiscale sur le terrain, alors les mécanismes et les techniques utilisés pour atteindre cet objectif sont méconnus. Pour cet argument que nous avons choisi ce sujet, qui permet d'approfondir nos connaissances en la matière,
- L'extension du phénomène de transfert de bénéfices et ses effets néfastes sur le plan financier, nous a motivé à étudier à quel point les stratégies fiscales adoptées par les multinationales peut mettre en embarras les économies concernées.

5. Méthodologie de la recherche

Pour mener à bien la présente recherche, notre démarche méthodologique est à la fois, théorique et empirique. Les fondements théoriques auxquels nous avons recourus sont issus de différentes revues de littérature que nous avons abordées. Elles permettent en effet, de mettre en évidence les différentes notions en rapport direct à notre étude, portant notamment les stratégies de multinationales pour leurs différentes implantations mondiales, les techniques ainsi utilisées pour réaliser les objectifs définis notamment l'optimisation fiscale et, enfin, connaître les politiques fiscales internationales dont les différents pays ont mis en œuvre, pour faire face à ces stratégies considérées souvent comme abusives. Par ailleurs, les fondements empiriques auxquels nous avons recourus, consistent notamment en la technique de la théorie des jeux, qui traduit en effet le comportement que peut avoir la multinationale lorsque la variable fiscale intervient, comparaison faite à ses concurrents locaux et ainsi à l'équilibre du marché.

6. Plan de la recherche

Le plan adopté pour la rédaction de la présente thèse est constitué de six chapitres. Le premier chapitre vise à alimenter en concepts fondamentaux notre recherche sur l'IDE, comme moyen d'internationalisation des firmes. En fait, c'est par le biais des investissements directs étrangers que les multinationales conquièrent les territoires mondiaux, ce qui rend la multinationale comme le conducteur principal des IDE à l'international. Ainsi, nous allons traiter d'une manière plus détaillée les modes d'implantation sur le territoire d'accueil, le pourquoi d'internationalisation de ces firmes à travers l'étude des différentes théories, sur les déterminants de la multinationalisation des firmes et enfin, leurs stratégies adoptées pour différentes structures de marchés.

Le deuxième chapitre a pour objet la gestion fiscale des multinationales dont nous allons traiter la pratique de la gestion fiscale performante, à travers une optimisation fiscale légale, qui diffère en réalité des autres pratiques qui sont l'évasion ou la fraude fiscales, combattus par la plupart des Etats du monde pour leurs effets indésirables sur leurs budgets. Puis, comment les firmes multinationales réalisent leurs échanges en interne pour maximiser le bénéfice de l'ensemble du groupe, à travers les prix de transfert ainsi pratiqués.

Le troisième chapitre, quant à lui, traite la planification fiscale internationale de ces firmes. En commençant par la démarche pratiquée, à travers notamment, la structure

choisie pour bénéficier de différences de fiscalités entre territoires d'implantation ainsi les différents paramètres d'une stratégie d'optimisation fiscale, puis les relations entretenues entre entités du même groupe, pour tirer profit des disparités fiscales existantes entre pays de leur implantation, qu'il peut s'agir de manipulations de prix des biens échangés en interne, de différents financements intragroupe ou même le recours à des opérations spécifiques ou artificielles.

Le quatrième chapitre aborde la question de la fiscalité internationale dans l'ensemble de ses aspects. D'abord, comme moyen de facilitation de l'investissement des opérateurs internationaux à travers notamment des conventions fiscales internationales, qui permettent d'éliminer les doubles impositions internationales, mais aussi leur contribution pour lutter contre les phénomènes d'évasion et de fraudes fiscales internationales qui nuisent les budgets des Etats concernés par ces phénomènes. Ainsi, une description du régime fiscal des personnes étrangères morales en Algérie est effectuée pour mieux connaître cet aspect de politique fiscale internationale.

Le cinquième chapitre porte sur la lutte contre l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices, à travers le mécanisme de prix de pleine concurrence ainsi préconisé par l'OCDE, qui propose en effet une solution à l'entreprise comme à l'administration fiscale, permettant aux deux acteurs antagonistes de se référer à ce principe et ce, nonobstant ses difficultés d'application sur le terrain mais qui reste toujours d'actualité.

Le dernier chapitre traite le comportement stratégique des multinationales pour l'optimisation des prix d'échange en interne. Pour confirmer ces pratiques, nous allons proposer un modèle de multinationale exerçant ses activités dans différents pays, et d'arriver enfin à connaître son comportement stratégique pour optimiser la fiscalité de l'ensemble du groupe. Les résultats atteints par la modélisation présentée, ainsi confirmés par un cas réel, renforcent la présomption que les prix de transfert constituent un outil stratégique de planification fiscale pour les firmes multinationales.

CHAPITRE I

LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS, MOYEN D'INTERNATIONALISATION DES FIRMES

CHAPITRE I : LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS, MOYEN D'INTERNATIONALISATION DES FIRMES

Dans la sphère d'internationalisation croissante des échanges, les entreprises adaptent leurs stratégies afin de se positionner. En conséquent, elles choisissent d'internationaliser leurs activités, en se localisant, au moins en partie, dans un ou plusieurs pays.

Cette accentuation rapide du phénomène d'internationalisation est le fait d'une double concurrence, simultanée et en masse, entre les entreprises et aussi entre les Etats (ou les territoires).

Entre les entreprises, une concurrence reflétée par leur présence dans la plupart des pays sous la forme d'un réseau de filiales de production, de commercialisation et de services ainsi que de sous-traitants et d'alliances.

Rajouté à l'amélioration des conditions d'offre et de demande, une entreprise décide fréquemment de se multinationaliser afin d'acquérir une meilleure position concurrentielle.

Entre Etats, où la tendance vers le changement des politiques de réglementation longuement pratiquées est assez répandue, sans doute pour passer à des politiques d'attraction d'investissement.

En conséquent, l'économie mondiale libérale d'aujourd'hui se caractérise, entre autres, par l'apparition croissante des sociétés internationales et des forces du marché dans des espaces économiques et politiques qui relevaient jusqu'à présent de la souveraineté de l'État.

En fait, c'est par le biais des investissements directs étrangers que les multinationales conquièrent les territoires mondiaux, ce qui rend donc, la multinationale comme le conducteur principal des IDE à l'international.

D'un point de vue dynamique, l'importance des multinationales est évidente, comme le rappelle Christopher L. Baker, ainsi manifestée par différents facteurs dont :¹

¹ SÈVE R., « Multinationale et État : un couple mixte ? », article *Arch. Phil., Droit* 56, 2013, p 02.

- économiquement, les flux d'investissements étrangers internationaux, multipliés de 1960 à 2012 par 39 dans les pays développés traditionnels et par 190 en Asie,
- sociologiquement, le recul de l'extrême pauvreté, la maîtrise de la croissance démographique et l'urbanisation, avec corrélativement l'émergence d'une classe moyenne mondiale de consommateurs (et de producteurs) passée de 1,77 milliard d'individus en 1993 à 2.14 milliards en 2013, avec des projections à 3.47 milliards en 2023.

A cet effet, le contenu de ce chapitre sera dédié à l'étude de l'IDE dans toutes ses dimensions, ainsi que les firmes multinationales, en tant que véhicule de cet investissement, de par les déterminants de leur localisation dans un territoire donné en amont, et puis les stratégies adoptés en aval lors de l'implantation de leurs activités, toute en respectant les stratégies déjà définies.

1.1. Les investissements directs étrangers : fondements et contexte

L'investissement direct étranger, dans le cadre du développement international des entreprises, consiste à mettre le capital dans un pays étranger pour disposer d'une implantation locale. Dans cette section, la définition, les déterminants de l'IDE ainsi que le contexte mondial, régional et celui de l'Algérie vont en faire l'objet.

1.1.1. Définition de l'IDE

Nombreux, sont les organismes spécialisés qui ont tenté de définir l'IDE, nous en citerons quelques-unes qui nous permettront de cerner davantage cette notion.

- **Définition du FMI¹** : Pour le FMI, l'IDE est effectué dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise exerçant ses activités sur le territoire d'une économie, autre que celle de l'investisseur. Le but de ce dernier étant d'avoir un pouvoir de décision effectif dans la gestion de l'entreprise.²
- **Définition de l'OCDE³** : L'IDE est une activité par laquelle un investisseur résidant dans un pays, détient une entité résidante dans un autre pays. Cette opération peut

¹ FMI (Fond Monétaire International) est une institution financière internationale regroupant plus de 180 pays. Il a pour principales missions de promouvoir la coopération monétaire internationale, de garantir la stabilité financière et de prévenir les crises financières systémiques à l'échelle mondiale.

² FMI, « manuel de la balance de paiement », 5^{ème} édition, 2002.

³ Les principales missions de l'OCDE sont de coordonner les politiques économiques et sociales des pays membres, favoriser l'emploi, la croissance économique et l'élévation du niveau de vie des pays membres et non membres.

consister à créer une entreprise entièrement nouvelle (investissement de création) ou, plus généralement, à modifier le statut de propriété des entreprises existantes (par le biais de fusions et d'acquisitions).

Sont également définis comme des investissements directs étrangers d'autres types qui obtiennent un intérêt durable, et une influence significative dans la gestion des transactions financières entre des entreprises apparentées, notamment le réinvestissement des bénéfices de l'entreprise ayant obtenu l'IDE, ou d'autres transferts en capital.

- **Définition des comptes chargés de la balance des paiements du FMI :** L'IDE étant tout flux de prêts à une entreprise étrangère, ou toutes nouvelles acquisitions de parts de propriété dans une entreprise, qui se situe à l'extérieur des frontières de l'investisseur.
- **Définition de l'Eurostat¹ :** Les investissements directs étrangers (IDE) sont des investissements internationaux qui reflètent l'intention, pour une entité résidente dans une économie, d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise opérant dans une autre économie.

1.1.2. La revue de littérature sur les déterminants des IDE

Il existe une littérature économétrique assez abondante sur les déterminants de l'IDE, qui n'apporte toutefois pas de certitudes. En effet, étant donné, le caractère multidimensionnel des déterminants des IDE, la plupart des travaux empiriques n'ont pas été effectués dans un cadre théorique bien défini. Et même, lorsque celui-ci est intégré dans les études empiriques sur ce qui détermine un investissement direct à l'étranger, les résultats n'étaient pas toujours concluants².

Aussi, les déterminants de l'IDE ont fait l'objet de plusieurs études empiriques mais qui divergent d'une étude à l'autre. Ils portent en effet sur des variables explicatives de l'attractivité d'un territoire qui peuvent prendre plusieurs formes.

¹ Eurostat est une direction générale de la Commission européenne chargée de l'information statistique à l'échelle communautaire. Elle a pour rôle de produire les statistiques officielles de l'Union européenne, principalement en collectant, harmonisant et agrégeant les données publiées par les instituts nationaux de statistiques des pays membres de l'UE, des pays candidats à l'adhésion et des pays de l'AELE.

² ALAYA M., *Investissement direct étranger et croissance économique : une estimation à partir d'un modèle structurel pour les pays de la rive sud de la méditerranée*, Centre d'Economie de Développement (CED), Université Montesquieu - Bordeaux IV, France, 2004, p 33.

Parmi ces travaux, nous trouvons ceux de CHAKRABARTI¹ (2001) ; KAMALY² (2003) ; LIM (2005) et BLONINGEN³ (2005). Ils proposent une liste « ouverte » des divers éléments tant industriels (coûts de transport, coûts d'implantation, coûts salariaux, avantages technologiques, agglomérations d'activités, etc.), commerciaux (taille du marché, proximité de la demande, barrières à l'échange) qu'institutionnels (politique fiscale ou commerciale, dispositions législatives en matière de rapatriement des capitaux ou de mouvement de capitaux, risque pays, appartenance à une zone d'intégration) susceptibles d'expliquer le volume des flux d'IDE à destination d'un pays.

Ainsi, HELPMAN⁴ (2006) a pris en compte des nouveaux travaux théoriques pour mieux comprendre le phénomène des IDE, et ce à travers le choix d'organisation des FMN et les caractéristiques des secteurs et des contrats utilisées, émanant des opportunités offertes par le pays d'accueil. ERTUGAL-LOEWENDAHL⁵ (2001) recensent ainsi, suite à une synthèse de travaux empiriques, plus de vingt déterminants de la localisation qu'ils classent en déterminants économiques, politiques, institutionnels et d'incitation.

LIM (2001) et LEVASSEUR (2002) ne présentent pas de classification, mais, citent un ensemble convergent de facteurs décisifs dans l'explication des IDE reçus ; il s'agit essentiellement de la taille du marché domestique, la distance et les coûts de transport, les effets d'agglomération, les incitations fiscales, le climat des affaires, l'environnement de l'investissement et le degré d'ouverture du pays comme étant des variables particulièrement importantes.

D'après HANSON et AL (2001), les problèmes de mesure de la variable expliquée à savoir l'IDE peuvent être source de difficultés d'interprétation, comme il peut s'agir de la difficulté de mesure des variables explicatives (CHAKRABARTI, 2001) comme la

¹ CHAKRABARTI (2001) : Son analyse ne porte pas directement sur les déterminants des IDE : elle consiste à calculer les intervalles de confiance pour chaque déterminant potentiel en utilisant une « approche de frontière limite ». Son analyse confirme sans ambiguïté le pouvoir explicatif de la taille de marché du pays d'accueil comme déterminant des IDE. En revanche, la probabilité que les autres variables explicatives soient acceptées est beaucoup plus faible. Parmi les variables testées, CHAKRABARTI (2001) trouve, par ordre décroissant de probabilité, que l'ouverture commerciale, les salaires, les taxes, les tarifs douaniers, le taux de change ont un bien moindre pouvoir explicatif.

² KAMALY: Auteur de l'ouvrage: *Behind the surge of FDI to developing countries in the 1990 S*, 2003.

³ BLONINGEN: Auteur de l'ouvrage: *A review of the empirical literature on FDI determinants*, 2005.

⁴ HELPMAN E., "Trade, FDI, and the Organization of Firms", *Journal of Economic Literature*, 2006.

⁵ Turkey's Performance in Attracting Foreign Direct Investment: Implications of EU enlargement. ENEPRI Working Paper n° 8, Nov. 2001.

fiscalité, l'environnement institutionnel ou même les coûts salariaux. KAMALY (2003) abordait ainsi les problèmes d'estimation qui ne tiennent pas compte de l'hétérogénéité paramétrique ou le caractère dynamique de l'IDE, qui nécessiteraient des modélisations économétriques les plus appropriées.

Dans le même sens, BENDE-NABENDE souligne, à travers son étude, portant évaluation empirique des déterminants géographiques des IDE aux pays sub-saharien en Afrique qu' « il est bien utile de noter que les résultats empiriques de certains déterminants ont parfois dévié des hypothèses théoriques, conduisant ainsi à des conclusions peu probantes »¹.

Pour le cas de l'Algérie, une étude réalisée par l'observatoire ANIMA-MIPO² en 2005, par comparaison à d'autres pays de la région (Maroc et Tunisie), sur le niveau des différents facteurs. L'analyse de cette grille permet, ainsi, de positionner l'Algérie par rapport à cet échantillon de pays émergents et de mettre en lumière les facteurs d'attractivité qui favorisent ou, au contraire, repoussent les flux des IDE à destination du pays.

Le tableau ci-après illustre cette étude d'évaluation par rapport aux performances des pays de l'échantillon.

¹ BENDE-NABENDE, A. (2002), *Foreign Direct Investment Determinants in Sub-Saharan Africa: A Co-Integration Analysis*, Economics Bulletin, 6 (4).

² ANIMA Investment Network est une plate-forme multi-pays de développement économique de la Méditerranée. Le réseau réunit plus de 70 agences gouvernementales et réseaux internationaux méditerranéen. L'objectif d'ANIMA est de contribuer à une amélioration continue du climat des affaires et à la croissance de l'investissement dans la région méditerranée.

**Tableau n° 01 : Grille des déterminants de l'attractivité de l'IDE
(Évaluation par rapport aux performances des pays de l'échantillon)**

	Algérie	Maroc	Tunisie
Les fondamentaux macroéconomiques			
Croissance économique	moyenne	faible	moyenne
Inflation	maîtrisé	maitrisé	maitrisé
Solde budgétaire	soutenable	soutenable	soutenable
Endettement extérieur	faible	moyen	moyen
les finances publiques			
Pression fiscale	moyenne	élevée	élevée
Investissement public	important	moyen	important
la stratégie d'ouverture			
Degré d'ouverture	moyenne	moyenne	élevé
Protection tarifaire	élevée	moyenne	moyenne
la dynamique de la main d'œuvre			
Productivité du travail	moyenne	moyenne	faible
Qualification de la main d'œuvre	faible	faible	faible
le système financier			
Taux d'intérêt	moyen	moyen	moyen
Capitalisation boursière	faible	faible	faible
le développement technologique			
Dépenses de R & D	faible	faible	faible
Accès aux technologies de l'information	limité	limité	limité
la stabilité sociale			
PIB par habitant	faible	faible	faible
Indice de développement humain	faible	moyen	moyen
Indice de perception de corruption	moyen	moyen	moyen
Le risque commercial	Moyen	Moyen	Moyen

Source : Observatoire ANIMA-MIPO, 2010

En analysant les données de ce tableau, l'Algérie comme les deux autres pays, présentent un potentiel relativement performant en termes d'attractivité. Pour les facteurs : fondamentaux économiques et finances publics, ils sont maitrisables avec une croissance moyenne, inflation maitrisée, une pression fiscale moyenne comme facteur d'incitation à l'investissement, également pour l'investissement public.

Pour les autres facteurs à savoir : la stratégie d'ouverture, la dynamique de la main d'œuvre, le système financier, le développement technologique, la stabilité sociale et le risque commercial, l'Algérie et comme les deux autres pays du Maghreb ont des indices moins motivant pour les IDE et les trois pays partagent le même niveau de performance, qui peut repousser les flux des IDE à destination de la région Maghreb.

Toutefois, si nous nous limitons à ces déterminants, l'Algérie aurait présenté un environnement plus attractif, mais en vérité d'autres aspects concernant les contraintes

juridiques et même économiques, sont assez pesants, ce qui reflète une réalité traduite par la différence du niveau d'investissement étranger, d'où on constate que les deux pays (Maroc et Tunisie) sont plus développés en termes de flux. L'étude comparative ultérieure démontre clairement ce décalage en termes d'attractivité d'IDE.

1.1.3. Etat de l'IDE dans le monde

Dans son rapport annuel de 2012, la CNUCED décrit trois caractéristiques principales des flux d'IDE au monde à savoir : des montants globaux à la baisse, une part croissante à destination des pays en développement, et une plus forte prise en compte de facteurs liés au développement durable.

Toutefois, et selon les prévisions de la CNUCED, les flux mondiaux d'investissement direct étranger qui s'élèvent à 1 600 milliards de dollars en 2014 et 1 700 milliards de dollars en 2015, pourraient atteindre 1 800 milliards de dollars en 2016, avec des progressions relativement plus marquées dans les pays développés.

En effet, les entrées d'investissement direct étranger dans les pays développés ont augmenté de 9 % pour atteindre 566 milliards de dollars, soit 39 % des flux mondiaux. Par contre, les pays en développement, et pour la toute première fois en 2012, réussissent à attirer davantage d'IDE que les pays dits développés tout en étant à l'origine d'un tiers des investissements directs à l'étranger. En conséquence, les IDE à destination des pays en développement, représentent 52 % des flux d'IDE mondiaux.

En 2013, les pays en développement conservent leur avance, les entrées d'investissement direct étranger dans les pays en développement ont atteint un nouveau pic, à 778 milliards de dollars, soit 54 % du total mondial. Les 108 milliards de dollars restants sont allés aux pays en transition.

La structure du classement mondial de la destination de l'IDE, montre que les dix (10) des vingt (20) premiers destinataires de l'IDE sont des pays en développement ou des pays en transition. En effet, les entrées d'IDE ont augmenté à plus de 4 % en Afrique et plus de 6 % en Amérique latine et dans les Caraïbes (comme le montre le tableau suivant).

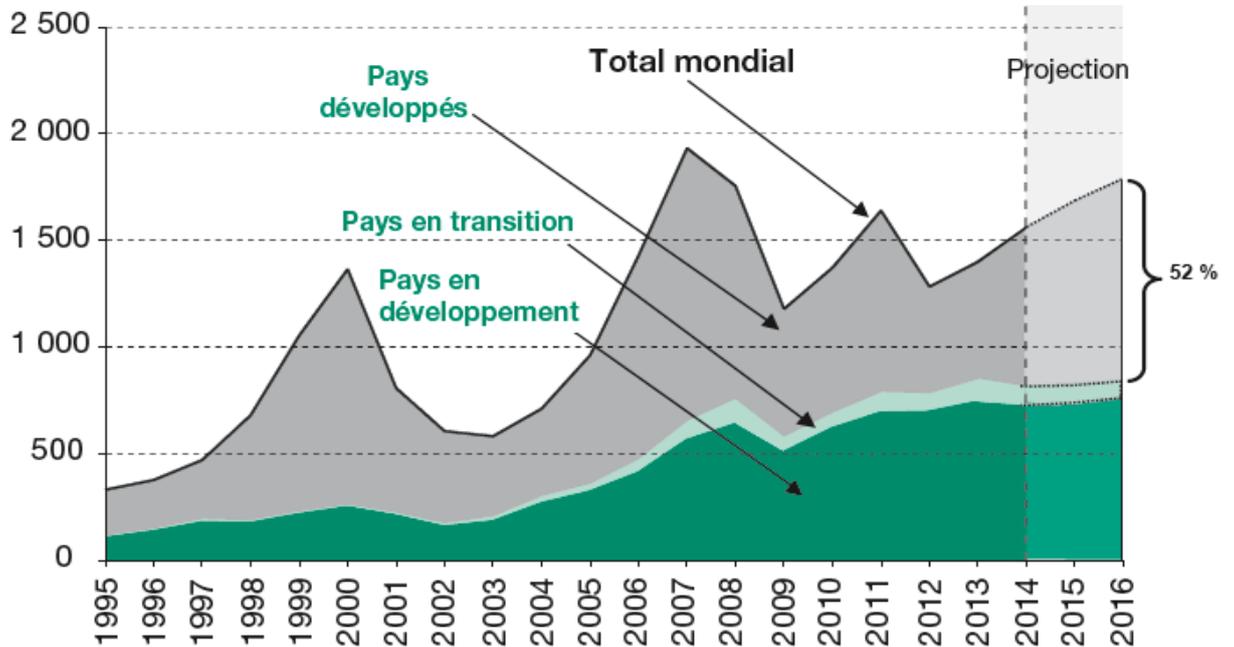
Tableau n°02 : Flux d'IDE, par région, 2011 à 2013 (en milliards \$ et en %)

Région	Entrée IDE			Sortie IDE		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Monde	1700	1330	1452	1712	1347	1411
Pays développés	880	517	566	1216	853	857
Union européenne	490	216	246	585	238	250
Amérique du nord	263	204	250	439	422	381
Pays en développement	725	729	778	423	440	454
Afrique	48	55	57	7	12	12
Asie	431	415	426	304	302	326
Amérique latine et caraïbes	244	256	292	111	124	115
Océanie	2	3	3	1	2	1
Pays en transition	95	84	108	73	54	99
Petits pays économiquement et structurellement faibles et vulnérables	58	58	57	12	10	9
Pays les moins avancés	22	24	28	4	4	5
Pays en développement sans littoral	36	34	30	6	3	4
Petits Etats insulaires en développement	6	7	6	2	2	1
Pour mémoire : part des flux mondiaux d'IDE en %						
Pays développés	51.8	38.8	39.0	71.0	63.3	60.8
Union européenne	28.8	16.2	17.0	34.2	17.7	17.8
Amérique du nord	15.5	15.3	17.2	25.6	31.4	27.0
Pays en développement	42.6	54.8	53.6	24.7	32.7	32.2
Afrique	2.8	4.1	3.9	0.4	0.9	0.9
Asie	25.3	31.2	29.4	17.8	22.4	23.1
Asie de l'est et de sud est	19.6	25.1	23.9	15.8	20.3	20.7
Asie du sud	2.6	2.4	2.4	0.8	0.7	0.2
Asie occidentale	3.1	3.6	3.0	1.3	1.4	2.2
Amérique latine et caraïbes	14.3	19.2	20.1	6.5	9.2	8.1
Océanie	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1
Pays en transition	5.6	6.3	7.4	4.3	4.0	7.0
Petits pays économiquement et structurellement faibles et vulnérables	3.4	4.4	3.9	0.7	0.7	0.7
Pays les moins avancés	1.3	1.8	1.9	0.3	0.3	0.3
Pays en développement sans littoral	2.1	2.5	2.0	0.4	0.2	0.3
Petits Etats insulaires en développement	0.4	0.5	0.4	0.1	0.2	0.1

Source: CNUCED, World Investment Report, 2014

Aussi, la CNUCED prévoit qu'à mesure que la situation économique s'améliorera et que les investisseurs reprendront confiance à moyen terme, le niveau record des liquidités des multinationales pourrait donner lieu à de nouveaux investissements. Les flux d'investissement direct étranger pourraient atteindre alors un montant de 1 700 milliards de dollars en 2015 et de 1 800 milliards de dollars en 2016 (comme le montre la figure n°01).

Figure n° 01 : Entrées d'IDE, à l'échelle mondiale et par catégorie de pays, 1995 à 2013 et projection pour 2014 à 2016 (en milliards de \$)



Source: CNUCED, World Investment Report, 2014

Toutefois, et selon le même rapport, certains facteurs peuvent tirer les flux d'IDE à la baisse, dont il s'agit essentiellement de la faiblesse structurelle du système financier mondial, la dégradation du climat macroéconomique et l'incertitude significative des orientations, dans des domaines essentiels pour la confiance des investisseurs.

Enfin, et pour libéraliser et promouvoir davantage l'investissement, plusieurs initiatives sont mises en place notamment, à travers les accords internationaux d'investissement (AII) qui connaissent un essor rapide ces dernières années (estimé à 5900 accords en 2010). Aussi, et d'après le rapport CNUCED (2010), le système des accords internationaux d'investissement évolue rapidement dans les pays qui révisent et actualisent activement leurs régimes d'investissement, conscients de la nécessité fondamentale d'une cohérence et d'une interaction avec d'autres domaines (par exemple sur le plan économique, social et environnemental).

1.1.4. Comparaison régionale et performance des IDE

Afin de mesurer et d'analyser l'attractivité de l'Algérie, nous allons présenter l'évolution du stock d'IDE mondial entrant dans le pays, car il est préférable de recourir

à l'évolution des stocks plutôt que celle des flux pour deux raisons¹. D'abord, le flux annuel entrant dans un pays est beaucoup plus irrégulier et peut présenter pour une année donnée une valeur exceptionnelle due par exemple à une très grosse implantation ou à l'aboutissement simultanée de plusieurs privatisations ; une autre année le flux peut être exceptionnellement faible, soit par cessation d'un programme d'investissement, soit par inertie administrative dans les négociations avec les investisseurs étrangers.

En outre, un flux d'IDE correspond à une entrée d'investissement à une date donnée, conférant ainsi à l'attractivité la notion de la capacité d'attirer instantanément un IDE ; alors que ce qui est intéressant, c'est la vision de l'attractivité comme capacité à attirer et à fixer durablement les investisseurs étrangers dans le pays ; le stock d'IDE correspond mieux à cette approche de l'attractivité.

Les résultats de l'Algérie en termes de stocks d'investissement direct étranger, pour les trois (03) années choisies, placent le pays dans une position non confortable par comparaison aux autres pays de la région.

Tableau n° 03 : Stock d'IDE en 1990, 2000 et 2011 (en millions \$)

Pays	1990	2000	2011
Algérie	1561	3379	21781
Egypte	11043	19955	76612
Libye	678	471	16334
Maroc	3011	8842	46300
Tunisie	7615	11545	31414

Source: CNUCED. World investment report, 2001 et 2012

Comme le montre le tableau ci-dessus, le stock d'investissement direct étranger en Algérie n'a cessé d'évoluer et cela suite à l'amélioration du climat des affaires dans le pays, bien que cela reste en deçà des capacités de l'Algérie. Toutefois, une comparaison sommaire avec les stocks d'IDE dans les deux pays voisins à savoir le Maroc et la Tunisie, relativise ces montants dans la mesure où l'Algérie se classe en position toute dernière.

Même pour les années d'après 2011, et selon le rapport annuel 2013 de la CNUCED, on indiquait que la confiance des investisseurs semble être revenue sur l'Afrique du nord, où les IDE ont augmenté de 35% en 2012 à 11,5 milliards de dollars. Le Maroc a capté les plus importants flux d'IDE en 2012 en Afrique du nord. Ce qui lui a permis d'arriver en tête pour la première fois, avec 2,83 milliards de dollars de flux, juste devant l'Égypte. Il a ainsi, à lui seul, accaparé 25% des IDE destinés aux cinq pays

¹ OUGUENOUNE H., *La politique de promotion et d'attraction de l'IDE en Algérie*, Thèse doctorat, université Paris 3.

de l'Afrique du Nord, tandis que l'Algérie enregistre une forte baisse des flux d'investissement et la Tunisie parvient à continuer sa progression, en termes d'attraction d'IDE.

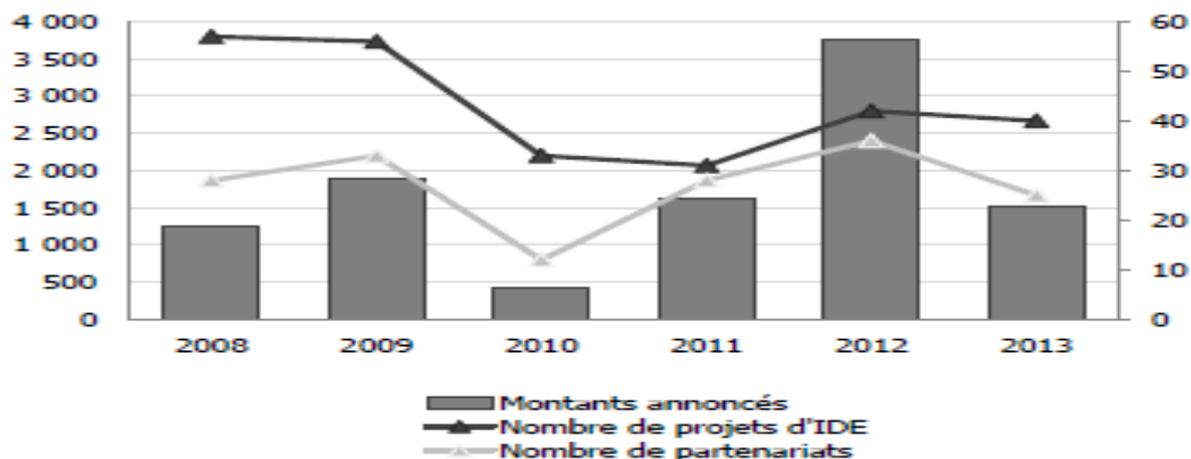
En Algérie, les investissements attirés restent en deçà des opportunités offertes sur le marché, ainsi les efforts consentis par le gouvernement en termes de modernisation et de facilitations n'ont pas rendus intéressés les investisseurs étrangers au marché algérien.

Les IDE qui s'attirent sur le marché algérien se focalisent à la réalisation de certains investissements stratégiques¹, et demeurent rattachés à des secteurs privilégiés par les investisseurs internationaux en l'occurrence les hydrocarbures.

Toutefois, et afin d'encourager et de développer les IDE, le gouvernement a axé son intervention sur le développement de partenariats entre entreprises nationales et étrangères, et de contrats de sous-traitance entre filiales de groupes transnationaux implantées en Algérie et des petites et moyennes entreprises (PME) locales.

La figure suivante montre les tendances affichées en termes montants, nombre de projets d'IDE et de partenariats réalisés pour la durée allant de 2008 à 2013.

Figure n° 02 : Nombre de projets d'IDE et partenariats (en millions €)



Source : ANIMA-MIPO, 2015

Les chiffres ainsi portés au schéma ci-dessus montre qu'après deux années consécutives particulièrement accablés pour les IDE en Algérie, des deux années 2010 et 2011, quelques grandes annonces d'investissements ont permis au pays de redresser la

¹ Les Top cinq (05) secteurs sont : Energie ; Télécoms & internet ; Métallurgie ; Verre, ciment & matériaux ; BTP & infrastructures.

barre en 2012, en termes des trois indices, mais qui n'a pas duré d'où une rechute sensiblement revue en 2013.

Par contre, et sur le plan réglementations, pas de modifications majeures du code de l'investissement, mais une série de mesures visant à améliorer les conditions générales d'accueil des IDE sont distinguées.

Selon les spécialistes, les améliorations dont elle a connu la législation en matière d'investissement sont remarquables mais restent insuffisantes, pour atteindre le niveau espéré pour un pays doté d'énormes potentialités en la matière.

1.1.5. IDE et politiques d'attractivité en Algérie

D'après le rapport CNUCED, portant examen de la politique d'investissement en Algérie, les opérateurs privés américains demeurent intéressés par le secteur des hydrocarbures (Petrofac Resources International Inc.), avec une diversification qui commence à s'opérer dans les secteurs de la chimie et de la pharmacie (Pfizer).

La France demeure le second fournisseur de l'Algérie derrière les États-Unis et devant les Emirats Arabes Unis, puis l'Espagne et l'Égypte, qui constituent des sources traditionnelles d'IDE.

D'autres pays sont entrés en lice, et après deux années consécutives particulièrement enfoncés pour les IDE en Algérie, quelques grandes annonces d'investissements ont permis au pays de redresser la barre en 2012, il s'agit des trois (03) plus grosses annonces d'IDE en 2012 :

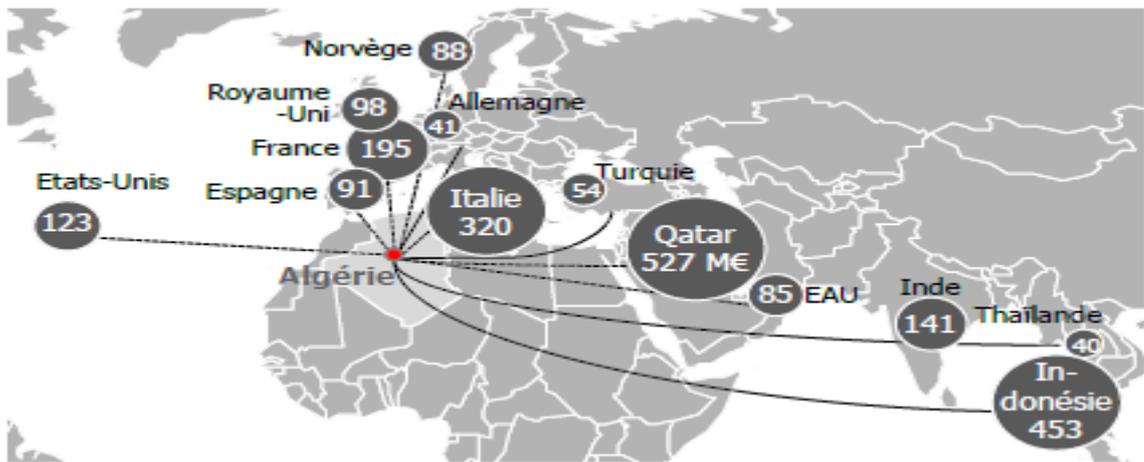
- Qtel-Qatar Telecom / Wataniya (Qatar). Le groupe porte sa participation dans Wataniya Telecom (qui exploite la marque commerciale Nedjma) de 52,5 à 92,1%, dans le cadre d'une OPA (1 433 M€),
- Pertamina (Indonésie). La firme étatique rachète la filiale locale du texan Conoco Phillips ainsi que ses actifs dans trois champs pétroliers (1 360 M€),
- Qatar Steel / Qatar International (Qatar). Le groupe lance un projet d'aciérie d'une capacité annuelle de cinq (05) millions de tonnes en Joint-venture (49/51) avec les algériens Sider et le Fonds National d'Investissement (754 M€).

D'après le rapport ANIMA (2013), l'année 2012 se caractérise pour l'Algérie par une nette percée des annonces d'investissement dans le secteur automobile (7 projets). D'abord, par la conclusion, du projet d'usine Renault à Oran, mené en partenariat avec

l'Etat algérien via le Fonds National d'Investissement (FNI) et la Société Nationale des Véhicules Industriels (SNVI), qui devrait permettre à terme la création de plus de 7 000 emplois et l'arrivée sur le marché d'un certain nombre de sous-traitants.

Aussi, la poursuite des vastes projets d'infrastructures prévus dans le cadre du plan quinquennal 2010-2014 continue de susciter l'intérêt des multinationales étrangères, notamment dans le domaine ferroviaire (comme la RATP ou Alstom).

Figure n° 03 : Origine des principaux flux entrants, moyenne 2011 à 2013 (en millions €)



Source : ANIMA-MIPO, 2015

1.1.5.1. IDE par secteur d'activité

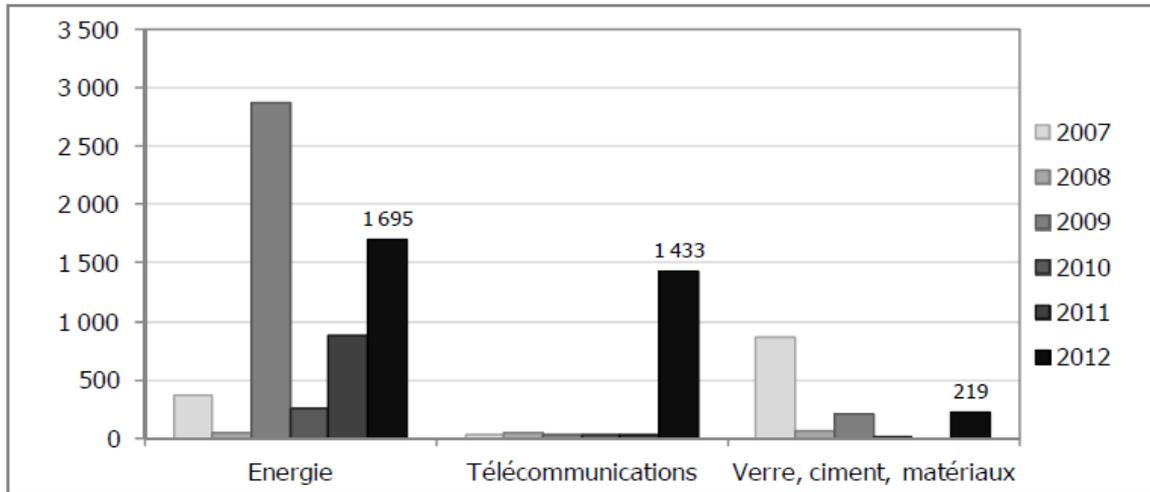
D'après le rapport ANIMA (2015), plus de 50% des montants annoncés en 2013 proviennent toujours du secteur énergétique. Aussi, les projets métallurgiques occupent également une place importante dans les annonces d'IDE en 2013.

Aussi, l'agence nationale du développement d'investissement (ANDI) estime que les flux d'investissements directs étrangers (IDE) hors hydrocarbures (HH), ont plus que quadruplé entre 2012 et 2013. À noter que ces IDE hors hydrocarbures, de l'ordre de 2.2 milliards dollars annoncés en 2013, d'après l'ANDI, représentent désormais presque 2.5 % des investissements du pays, contre moins de 1% en 2012. Ils constituent un important vecteur pour le transfert des technologies et de l'innovation, notamment dans le secteur industriel, où se concentrent 95.5 % des IDE hors hydrocarbures.

Selon la même source, les IDE dans le secteur des hydrocarbures sont estimés à deux milliards dollars, et qui représentent moins de 50 % des IDE globaux, alors qu'il avait la majeure part dans les années antérieures.

La France s'est classée en première position avec un total de 20% du total des IDE dans les secteurs hors hydrocarbure. Le stock d'IDE français en Algérie est ainsi, estimé fin 2010 à 1,9 milliard d'euros dont 34% dans le secteur financier et 9% dans les hydrocarbures. Les services financiers constituent le premier secteur de destination des investisseurs français. L'agroalimentaire, la pharmacie, l'énergie et l'industrie constituent les quatre autres destinations privilégiées des IDE en provenance de France.

Figure n° 04 : Montants annoncés de trois secteurs en tête de 2007 à 2012 (en millions €)



Source : ANDI, 2013

En termes de répartition par secteurs d'activité, et pour l'année 2012, la prédominance reste au secteur de l'énergie avec un montant de 1695 millions d'euros, suivies des télécommunications (1433 millions d'euros) et enfin du BTPH (avec 219 millions d'euros).

1.1.5.2. La politique d'attractivité des IDE en Algérie

Pour l'année 2015, le rapport de la Banque mondiale, *Doing Business*, portant examen de l'environnement des affaires, classe l'Algérie au 154^{ème} rang sur les 189 pays étudiés, avec un recul de sept (07) places par rapport à l'édition 2014. Ce rapport révèle un climat des affaires complexe, lié à des lourdeurs dans la création d'entreprises, le dédouanement et l'enregistrement des activités commerciales et qui affecte enfin les délais de réalisation et les coûts de transaction des opérations.

Pour le gouvernement algérien, les mesures d'encouragement de l'investissement adoptées devraient présenter un intérêt pour les investisseurs étrangers. Il s'agit notamment de la mise en place du guichet unique au niveau de l'ANDI, de la

simplification de procédures douanières, d'une fiscalité attractive, d'une décentralisation de l'acte d'investir, d'un marché du travail pourvu en compétences et de la création de zones industrielles de développement intégré.

Pour l'investisseur étranger, l'État devrait réduire les effets négatifs relatifs au manque de lisibilité et de stabilité du cadre juridique des affaires, aux lourdeurs administratives en matière douanière et d'enregistrement et à l'insuffisance de financement par les banques.

Encore, le secteur privé reste défavorisé par un secteur informel important et une administration moins flexible. Pour qu'il attire d'avantage sur le sol algérien, l'investisseur étranger attend de l'État un signal fort, allant dans le sens d'une réduction significative du manque de lisibilité et de variabilité du cadre juridique des affaires, des lourdeurs administratives et de l'insuffisance de financement de l'entreprise privée par le système bancaire, ainsi que de l'omniprésence de l'économie informelle¹.

Pour répondre à ces préoccupations, le gouvernement a mis en place en 2013 une série de nouvelles mesures, visant à améliorer les conditions générales du code des investissements. Ces mesures portent, notamment, sur :

- la création d'un comité spécifique chargé d'évaluer l'environnement des affaires, de communiquer auprès des organisations internationales et d'identifier les changements administratifs nécessaires, pour mieux promouvoir la création d'entreprises, les IDE et le soutien aux PME,
- la mise en place de réformes pour faciliter la création d'entreprises et améliorer le cadre dans lequel celles-ci exercent leur activité, telles que la révision du code du commerce, la simplification des procédures d'obtention du registre de commerce ou de l'accès au foncier et l'allègement de la fiscalité des entreprises,
- l'acceptation d'un nouveau motif d'exemption pour la mise en conformité avec la règle des 51/49 lors d'un changement de statut sur le registre du commerce et ceci, si les actions transférées entre nouveaux et anciens administrateurs s'élèvent à moins d'un pourcent (1%) du capital de l'entreprise (loi de finances pour 2013),
- l'exemption, pour les entreprises étrangères en partenariat avec des entreprises publiques, du devoir de réinvestir les bénéfices obtenus via l'application de

¹ BAFD, OCDE, PNUD (2014), Perspectives économiques en Afrique.

mesures incitatives, si celles-ci sont injectées dans le prix des biens et services finis produits (loi de finances pour 2013),

- le relèvement de 500.000.000 DA à 1.500.000.000 DA du plafond à partir duquel les projets d'investissement doivent être approuvés par un comité national (loi de finances pour 2013).

Enfin, toutes ces mesures sont toujours qualifiées de timides efforts, dès lors que leurs effets n'ont pas apportés grandes choses pour les entrées d'IDE en Algérie.

1.2. FMN et investissements directs à l'étranger

Le commerce international est réalisé par des firmes qui peuvent s'implanter à l'étranger, pour mieux contrôler leurs marchés ou leurs sources d'approvisionnement. En établissant donc une unité de production à l'étranger, la firme devient multinationale.

L'investissement direct à l'étranger (IDE) constitue un des vecteurs d'action des multinationales dans leurs stratégies à l'international. En effet, c'est par le moyen des firmes multinationales que les investissements directs étrangers se concrétisent, et ces firmes prennent de plus en plus une place dominante qui dépasse même, par leur importance en termes résultats, des PIB de grand nombre de pays à travers le monde.

A cet effet, la firme multinationale (FMN) est devenue un objet de recherche privilégié en sciences de gestion depuis les années 1970, du moment que cette forme d'organisation a connu un essor mondial très influant.

1.2.1. Définition de la FMN

La notion de la firme transnationale s'est limitée seulement à penser que les firmes traversent les frontières nationales, mais son histoire réelle remonte aux conceptions marxistes et néo-marxistes ainsi qu'aux revendications du dernier siècle, provenant des pays en développement, qui exigent d'instaurer un nouvel aménagement économique mondial, et de faire admettre les droits économiques des États face à ces firmes.

Selon PORTER ou MICHALET, les firmes multinationales ne traversent pas simplement les frontières, mais leur horizon stratégique se situe à l'échelle planétaire. De sa part, LEVITT considère ces firmes comme le vecteur d'un marché mondial homogène où l'on vend le même produit de la même manière.

Aussi, de par une revue de littérature abondante sur les firmes multinationales, la définition suivante a été établie :¹

« une entreprise multinationale est une société ou un groupe de sociétés de taille relativement importante, dont les activités principales (de production ou de prestation de services) s'exercent dans plusieurs pays, couvrant généralement une zone géographique étendue, et font l'objet d'une gestion ou d'un contrôle centralisé ».

Ce qui fait qu'une entreprise peut détenir une représentation commerciale à l'étranger, mais elle n'est toujours pas multinationale que si elle produit, tout ou partie de ses biens ou services à l'extérieur de son territoire national, souvent par le biais de filiales.

De son côté, l'OCDE convient qu'il n'est pas difficile d'avoir une définition précise, en spécifiant qu'il s'agit généralement d'entreprises ou d'autres entités établies dans plusieurs pays, et liées de telle façon qu'elles peuvent coordonner leurs activités de diverses manières. Une ou plusieurs de ces entités peuvent être en mesure d'exercer une grande influence sur les activités des autres, mais leur degré d'autonomie au sein de l'entreprise peut être très variable d'une multinationale à l'autre. Leur actionnariat peut être privé, public ou mixte².

Il convient de signaler également que des définitions sont proposées dans le cadre du « code de conduite des Nations Unies sur les sociétés transnationales »³. Aussi, les différentes formulations proposées définissent une société transnationale comme :⁴

- une entreprise composée d'entités qui opèrent dans deux pays ou plus, quels que soient la structure juridique et le secteur d'activité de ces entités,
- opérant selon un système de prise de décision (dans un ou plusieurs centres) qui permet l'élaboration de politiques cohérentes et d'une stratégie commune,
- et au sein duquel ces entités sont liées, que ce soit par des liens de propriété ou autres, de telle façon que l'une ou plusieurs d'entre elles puissent exercer une influence importante sur les activités des autres et, notamment, mettre en commun avec ces autres entités, des informations, des ressources et des responsabilités.

¹ Note sur les entreprises multinationales établies dans le canton de Genève SCS/DF, 1984.

² OCDE, extrait du rapport : *les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales*, édition Paris, 2011.

³ Sur les origines des travaux relatifs au code de conduite des nations unis sur les sociétés transnationales, voir notamment : RIGAUX F., *Pour un autre ordre international*, édition Pedone, Paris, 1979.

⁴ Tiré de la même note citée supra, p 02.

Pour mesurer leur étendue et leur importance, la CNUCED calcule depuis 1995 un indice de transnationalisation des firmes, qui est destiné à évaluer le degré de transnationalisation des FMN. Il est représenté par la moyenne des trois ratios suivants :

- pourcentage des actifs étrangers dans les actifs totaux,
- pourcentage des ventes à l'étranger dans les ventes totales,
- pourcentage d'employés à l'étranger dans l'emploi total de la firme.

Pour mesurer le degré d'internationalisation des firmes multinationales (FMN), l'indice publié chaque année dresse une liste des principaux groupes mondiaux, sur la base de leur degré de mondialisation.

Pour prendre en compte le nombre de pays d'implantation, la CNUCED a rajouté à son indice en 1997 un quatrième élément à savoir : le nombre de pays dans lequel le groupe est présent, par rapport au nombre de pays où il pourrait être potentiellement présent.

Aussi, les caractéristiques que peut prendre la multinationale, peuvent être citées dans ce qui suit :

- la multinationale est généralement formée d'une société- mère, de filiales et de succursales,
- la présence dans plusieurs pays est un critère essentiel pour une qualification de multinationale,
- les filiales de la multinationale exercent des activités principales, puisque ce sont ces activités constitutives de la firme qui doivent être établies dans plusieurs pays,
- la gestion ou le contrôle centralisé est une condition qui permet d'éliminer de pures sociétés de portefeuilles (sociétés ou holdings de financement ou de placements), qui n'ont pas pour fonction de contrôler, de diriger d'autres entreprises ou d'organiser leurs activités, et de ne retenir que des sociétés dont les diverses entités sont intégrées techniquement et sont financièrement interdépendantes.

Enfin, GHOSHAL et WESTNEY (1993) proposent une définition plus globale. Pour eux, c'est « une entreprise (a) comportant des entités dans deux pays ou plus, indépendamment de la forme légale et des champs d'activité de ces entités, (b) qui fonctionne sous un système de prise de décision permettant des politiques cohérentes et une stratégie commune par un ou plusieurs centres de décision, (c) dans lesquelles les

entités sont ainsi liées, par propriété ou autrement, qu'une ou plusieurs d'entre elles peut pouvoir exercer une influence significative sur les activités des autres et en particulier, pour partager la connaissance, les ressources, et les responsabilités avec les autres »¹.

Cette définition nous semble plus pertinente du moment qu'elle prenne en compte à la fois les critères géographiques, légaux, de structure et de stratégie, mais surtout, elle intègre les notions de partage des connaissances et des ressources et aussi de pouvoir et de responsabilité.

1.2.2. Une terminologie incertaine

Les firmes qui s'installent sur plusieurs pays sont connues de différentes appellations. Elles sont qualifiées de multinationales, internationales, plurinationales, supranationales, transnationales, y compris celle de grandes unités interterritoriales de Maurice Bye².

D'après RENE SANDRETTO³, le terme de firme transnationale est préférable car plus précis et mieux adapté à la réalité.

En effet, le préfixe « trans » signifie que les firmes multinationales franchissent leur territoire d'origine et étendent les bordures de la nation, au-delà de leurs frontières habituelles.

Toutefois, et pour homogénéiser la conception, nous utiliserons le terme « firme multinationale », qui s'est progressivement imposé et ce, tout au long de notre étude.

1.2.3. Evolution des firmes multinationales

L'internationalisation est l'une des stratégies d'entreprise qui s'est le plus développée dans la seconde moitié du XX^{ème} siècle. Comme conséquence, on constate un accroissement important du phénomène de multinationalisation des firmes ces dernières années.

¹ Traduction de: « an enterprise (a) comprising entities in two or more countries, regardless of legal form and fields of activity of those entities, (b) which operates under a system of decision-making permitting coherent policies and a common strategy through one or more decision making centers, (c) in to exercise a significant influence over the activities of the others, and, in particular, to share knowledge, resources, and responsibilities with others. »

² Maurice Bye (1905-1968) fut l'un des premiers auteurs à avoir étudié le phénomène des entreprises multinationales ; il qualifie de « Grandes Unités Interterritoriales » les ensembles intégrés d'organisations de production contrôlés en divers territoires par un centre de décision unique.

³ Voir www.hermet.org/pages/textes/les_firmes_multinationales, consulté le 10/10/2015.

Dans son édition 2007, du rapport mondial sur l'investissement, la CNUCED estimait que le stock mondial d'IDE représente près 26% du PIB mondial, alors qu'au début des années 80 cette part n'était qu'à peine 6%.

Selon DESREUMAUX (1999), l'internationalisation peut revêtir de multiples formes¹. Une première typologie, dite classique, consiste à classer les opérations d'internationalisation en deux catégories : soit il s'agit de développer une activité internationale tout en maintenant les outils de production sur le marché domestique d'origine, soit au contraire la production est délocalisée hors du territoire national. Une seconde typologie distingue l'internationalisation de la multinationalisation.

Aussi, selon HUAULT (1998), l'internationalisation correspond au processus par lequel une entreprise réalise à l'étranger une part importante de son chiffre d'affaires, sans réaliser d'investissement international direct². A l'inverse, la multinationalisation se réalise par le biais d'investissements directs à l'étranger.

Enfin, quel que soit la qualification accordée à ce phénomène, le processus et la substance reste la même et notre étude porte essentiellement sur la multinationalisation, à travers l'investissement direct à l'étranger, qui peut lui-même avoir plusieurs modes d'implantation.

1.2.4. Les modes d'implantation sur le territoire d'accueil

L'investissement à l'étranger peut prendre la forme du rachat d'entreprises existantes, du contrôle d'entreprises, de la création de nouvelles entreprises ou filiales communes. Il est caractérisé par l'une des formes suivantes :³

- la création ex-nihilo d'une filiale de production possédée à 100% par la maison-mère. Cette situation est appelée en anglais Greenfield Investment, c'est-à-dire une implantation sur terrain vierge qui constitue une forme majoritaire dans les années 1950 et 1960,
- l'acquisition d'une firme locale déjà existante, appelé en anglais Brown Field Investment : c'est-à-dire investissement sur un ancien site industriel. Elle constitue

¹ DESREUMAUX A., *Théorie des Organisations*, éditions EMS, Caen, 1998. Cité par Isabelle Martinez, l'internationalisation est-elle créatrice de valeur ? HAL, archives-ouvertes.fr, 2001.

² HUAULT I., *Le management international*, édition la Découverte, Paris, 1998. Cité par Isabelle Martinez, op.cit.

³ REICH R., *L'économie mondialisée*, édition Dunod, Paris, 1993. Voir www.hermet.org/pages/aeh-commerce_international-chap, les firmes multinationales, l'économie en Prepa. Hec. Consulté le 20/10/2015.

une forme qui s'est développée à partir des années 1980 et considérée comme moins coûteuse que la précédente, plus rapide, et moins risquée, souvent financé par l'échange d'actions,

- la joint-venture : qui consiste en la mise en commun de moyens humains, techniques et financiers dans le cadre d'une filiale commune. C'est souvent le cas en Chine où le recours à un partenaire local est indispensable,
- les licences : l'accord de licence accorde à une entreprise étrangère le droit de fabrication d'un produit (utilisation de la technologie et de la marque) en contrepartie d'un paiement (royalties), prenant la forme d'un % du chiffre d'affaires ou des bénéfices. Cette forme permet une présence sur un marché protégé ou trop petit pour justifier une filiale locale,
- la sous-traitance : elle permet de tirer parti de coûts locaux bas sans prendre soi-même le risque de l'investissement.

Au début de leur existence, les FMN avaient tendance à s'implanter à l'étranger à l'aide de filiales à 100% ou grâce à des prises de participations majoritaires. Puis, c'est l'apparition d'accords de coopération entre différentes multinationales, par des prises de participation réciproques et/ou de filiales communes.

Ces partenariats souvent rencontrés dans les secteurs de haute technologie comme l'électronique, l'informatique, l'aérospatiale ou les secteurs comme l'automobile. Ils ont pour but de partager les frais de R&D afin de permettre des économies d'échelle et d'échanger des connaissances.

Avec le temps, les FMN arrivaient à organiser un réseau international de conception, de production, d'assemblage et de commercialisation de leurs produits. Elles développent aussi des relations avec d'autres firmes pour l'approvisionnement en consommations intermédiaires ou la commercialisation. Les FMN sont donc, au cœur d'un vaste réseau d'échanges internationaux, où il s'agit d'un commerce inter-firme.

Enfin, le tableau suivant illustre les différents modes d'implantation des investissements étrangers, sur leurs territoires d'accueil.

Tableau n° 04 : Les modes d'implantation sur le territoire d'accueil

Avec transfert de capitaux : IDE (la maison mère doit posséder au moins 10% du capital social)	Fusion-acquisition transfrontalière	Création d'une nouvelle entreprise à partir de deux entreprises de pays différents
	Joint-venture	Création ou acquisition conjointe d'une unité de production par deux entreprises d'un pays différents
	Filiale	Création ou rachat d'une entreprise avec une part de capital d'au moins 51%
	Délocalisation	Transfert d'activités du pays d'origine vers un autre pays
Sans transfert de capitaux	Sous-traitance avec ou sans externalisation	Production d'une consommation intermédiaire par un sous-traitant étranger
	Licence	Cession à une entreprise étrangère du droit de fabriquer un produit conçu par la maison mère
	Franchise	Achat par une entreprise étrangère du droit d'utiliser l'enseigne ou la marque d'une société

Source : élaboré et adapté par nos soins

1.2.5. La composition des firmes multinationales

La firme multinationale se constitue d'une société principale (appelée société mère) et d'au moins une entité affiliée (appelée société fille ou filiale). Le capital social de cette dernière est principalement contrôlé par la première.

En principe, une entité devrait appartenir à plus de 50% de la société mère pour qu'elle acquière le statut de filiale. Toutefois, un seuil de 10% est retenu par l'ONU dans ses travaux statistiques sur les firmes multinationales.

Dans le cas où plusieurs entreprises détiennent des participations dans une même filiale à l'étranger, la filiale est comptabilisée pour l'entreprise qui détient la plus forte participation.

Aussi, le nombre de filiales composant la multinationale n'est pas important, car il suffit d'avoir une seule filiale à l'étranger ajoutée à celle de la maison mère locale, pour qu'on qualifie une entreprise de multinationale.

1.2.6. La typologie des firmes multinationales

Les firmes multinationales recouvrent plusieurs types définis par nombreux spécialistes. En effet, et d'après MICHALET C.A.¹, la typologie des firmes multinationales peut prendre plusieurs formes, qui dépendent de la stratégie adoptée, il peut s'agir de :

¹ MICHALET C.A., *Qu'est-ce que la mondialisation ?*, la Découverte, Paris, 2004. (Voir site www.hermet.org/pages/textes/les_firmes_multinationales, consulté en février 2016).

- FMN à stratégies d'approvisionnement ou primaires, avec intégration verticale en amont à l'étranger,
- FMN à stratégie de marché, avec intégration verticale en aval ; production sur le lieu de vente avec des filiales relais produisant les mêmes produits que la société mère ; la production à l'étranger est un substitut aux exportations,
- FMN à stratégie de rationalisation de la production : pour tirer parti des coûts de production plus faibles et des économies d'échelle dues à la forte spécialisation des filiales ateliers, s'instaure alors une décomposition internationale des processus productifs où le marché local d'implantation a peu d'importance,
- FMN à stratégie technico-financière : glissement des IDE vers les nouvelles formes d'investissement : sous-traitance, alliances entre firmes, brevets, licences, dégagement de la production et engagement dans la R&D, fourniture de services, participations minoritaires, activités de services ; forme plus conglomerale,
- FMN à stratégie globale : production et vente simultanément sur les divers marchés mondiaux.

A cet effet, la décision de s'implanter à l'étranger mérite une réflexion préalable de la part de la firme multinationale. Elle nécessite un examen des déterminants du mode d'implantation. Aussi, l'influence des structures organisationnelles est inhérente au choix de la stratégie d'implantation. Elle ne peut pas être exclue des décisions stratégiques.

1.2.7. Pourquoi les firmes se transnationalisent-elles ?

L'expansion à l'étranger des firmes soulève un défi de taille à la théorie classique du commerce international, et conduira de nombreux auteurs¹ à tenter d'expliquer ce phénomène de multinationalisation, notamment les raisons qui incitent ces firmes à chercher s'installer dans des contextes qui ne sont pas de leurs.

En effet, VERNON² a expliqué l'interférence entre les variables macro-économiques et micro-économiques, en admettant des déterminants de l'investissement international autour de l'écart technologique entre les pays et du cycle du produit³. Par

¹ VERNON R. et HYMER S. ; les deux auteurs ont développé, dans les années 1960, une théorie de la FMN.

² VERNON R., cité par : MAZEROLLE F., *Les firmes transnationales*, édition Vuibert, Paris, 2006, p 55.

³ VERNON montre que les firmes américaines pouvaient bénéficier, pour un temps donné, d'un avantage absolu vis-à-vis des firmes étrangères. Le modèle s'articule autour du concept micro-économique du cycle du produit et de l'écart technologique entre les nations pour expliquer le passage de la production nationale à l'exportation d'un produit jusqu'à la localisation de la production à l'étranger en cinq étapes successives : innovation ou conception ; lancement ; standardisation ; maturité ; déclin : Voir VERNON R., "International Investment and International Trade

contre, HYMER a fondé son approche sur le pouvoir de marché des FMN tiré de leurs avantages monopolistiques face aux firmes locales à l'étranger. Il soutient son argument par le fait que les FMN ont intérêt à étendre leurs activités à l'étranger afin de préserver et d'élargir leur pouvoir de marché¹.

Toutefois, certains auteurs reprochent à HYMER de ne pas prendre en compte les effets positifs de l'intégration corporative multinationale, et parmi eux, on peut citer RUGMAN, BUCKLEY et CASSON², qui affirment que les FMN se substituent au marché international, non pas pour accroître leur pouvoir de marché, mais pour réduire les coûts des opérations transfrontalières.

Aussi, le sujet a été exploré par le courant des «internalistes»³, à travers les travaux de COASE et de WILLIAMSON sur la théorie de la firme et les coûts de transaction⁴.

Enfin, c'est DUNNING (1981, 1997a, 1997b)⁵ qui a pu mettre une synthèse plus pertinente sur ce type de recherche. C'est grâce à son approche appelée « OLI », qu'une explication de l'émergence des multinationales⁶ a été largement retenue. D'après son analyse, une firme va internationaliser sa production si :

in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, 1966, pp 190-207. Aussi R. VERNON, *Les entreprises multinationales*, édition Calmann-Lévy, Paris, 1973.

¹ Alors que VERNON procédait à partir des insuffisances des théories de l'échange international, les travaux de HYMER découlaient de son insatisfaction vis-à-vis de la théorie orthodoxe de la firme. S'inspirant des travaux de BAIN sur les barrières à l'entrée, et de ceux de CHANDLER sur les rapports entre les stratégies et l'organisation de la firme ; HYMER a mis l'emphase sur les avantages monopolistiques (économies d'échelle, différenciation du produit, etc...). *Ex-ante*, les firmes nationales augmentent leur part de marché domestique par le biais de fusions ou par l'expansion interne pour ensuite développer leurs opérations internationales lorsque les limites du marché domestique sont atteintes. KINDLEBERGER et CAVES ont aussi travaillé sur la notion d'avantages oligopolistiques des firmes multinationales. Ainsi, on parle de la "tradition HKC", c'est-à-dire HYMER-KINDLEBERGER-CAVES.

² Buckley J. et Casson M. *Internalisation theory*, (1976) et RUGMAN (1981).

³ Plusieurs théoriciens de la FMN ont suggéré que la multinationalisation est un processus qui découle des avantages à internaliser les activités économiques internationales et affirmé les avantages en termes d'efficacité qui en découlent.

⁴ Question de la nature de la firme soulevée dans l'article fondateur de COASE R. : « The Nature of the Firm » (1937) ; Williamson et sa théorie des coûts de transaction : *Market and Hiérarchies* (1975), *The Economic Institutions of Capitalism* (1985).

⁵ Dunning J. (1997a), « The European Internal Market Program and Inbound Foreign Direct Investment, Part 1 », *Journal of Common Market Studies*, pp. 1-30; Dunning, J. (1979b), « The European Internal Market Programme and Inbound Foreign Direct Investment, Part 2 » *Journal of Common Market Studies*, pp. 189-223; Dunning, J. (1981), « International Production and the Multinational Enterprise », Cité par Lorenzi J. H., *Mondialisation et nouvelle stratégie d'entreprise*, 2011.

- elle possède un certain pouvoir de marché, découlant de l'appropriation (*Ownership*) d'une partie de la production ou d'une partie du processus,
- il existe un véritable gain à délocaliser une partie de ses activités à l'étranger (*Location*),
- il y a des avantages pour l'entreprise à garder le contrôle des entités de production délocalisées, plutôt que d'externaliser ces activités (*Internalising*).

En fait, les débats autour de la firme multinationale, avec ses spécificités et ses dimensions, sont très répandus et notre présentation est loin d'être exhaustive dès lors qu'on a traité d'une façon globale peu d'aspects les concernant.

Elle constitue, en effet, le véhicule direct des investissements directs étrangers à travers le monde, en répondant certainement à des avantages détenus et des éléments d'attractivité qu'offre le territoire dont elle prend destination.

1.3. Les déterminants de la multinationalisation et stratégies des firmes à l'international

Les firmes investissent à l'international pour des raisons différentes. Un ensemble de théories ont fait l'objet d'étude sur les déterminants de la multinationalisation des firmes à travers le temps. Aussi, les stratégies des firmes vis à vis chaque structure de marché constituent un préalable de toute multinationalisation, qui permet la réussite de leur investissement.

1.3.1. Les théories de la multinationalisation des firmes

Plusieurs déterminants sont à prendre en compte pour la multinationalisation d'une firme. En effet, MARKUSEN (1995) considère que la firme optera pour l'investissement à l'étranger si elle répond aux conditions suivantes :¹

- elle a la possibilité de réaliser des économies d'échelle grâce à ses avantages spécifiques (la détention d'actifs tangibles et intangibles),
- elle peut bénéficier de coûts d'implantation relativement faibles,
- le marché d'implantation dans le pays d'accueil est important,

¹ MARKUSEN J.R. et VENABLES A.J., "Multinational Firms and the New Trade Theory», Nber Working paper n° 5036, 1995. Cité par EL MOUDEN A., *L'impact de l'évolution des structures organisationnelles des firmes sur leur stratégie de localisation et leur système de contrôle*, thèse Doctorat en Sciences de gestion, Université de Limoges, France, 2007, p 65.

- les coûts de transaction (coûts de transport ou bien les barrières tarifaires) sont élevés.

Aussi, pour expliquer la multinationalisation des firmes, KRUGMAN, dans son ouvrage « économie internationale », avait traité l'exemple du secteur automobile pour les multinationales américaines qui s'installaient au Mexique. Il avançait qu'en termes de production automobile, le Mexique est largement autosuffisant puisqu'on y assemble la plupart des voitures vendues.

Or, les entreprises qui produisent des voitures sont des filiales de firmes américaines. D'après KRUGMAN, cette situation nous est familière, mais nous devons envisager qu'il pourrait y avoir deux autres possibilités : d'un côté, les firmes américaines pourraient produire aux Etats-Unis et exporter au Mexique plutôt que de produire au Mexique ; d'un autre côté, les firmes produisant ces voitures pourraient être possédées par des mexicains. Ce cas exposé l'a amené à envisager deux sous questions qui composent la question générale de la multinationalisation :

1- Pourquoi un bien est-il produit dans plusieurs pays plutôt que dans un seul ?

C'est la question qui porte sur la localisation.

2- Pourquoi la production dans les différents lieux est-elle assurée par la même entreprise plutôt que par des entreprises séparées ? C'est la question qui porte sur l'internalisation.

La réponse à ces deux questions a été synthétisée par DUNNING (1981), dans sa théorie éclectique ou encore paradigme OLI. Il a fait de la multinationalisation le résultat d'une combinaison de trois éléments interdépendants :

- ownership : avantage spécifique de la firme,
- localisation : avantage à produire à l'étranger,
- internalisation : avantage à exploiter les actifs à l'intérieur de la firme.

DUNNING avait étudié les trois voies principales de pénétration des marchés étrangers. D'après l'auteur, l'IDE est choisi lorsque la firme réunit simultanément les trois types d'avantages O, L et I.

Le tableau suivant indique les différents modes de pénétration des marchés étrangers en rapport aux différents avantages de DUNNING.

Tableau n° 05 : Le paradigme OLI et les modes de pénétration des marchés extérieurs

Mode de pénétration des marchés étrangers	Avantages		
	O	L	I
IDE	+	+	+
Exportation	+	-	+
Licence	+	-	-

Source : DUNNING (1981), *Economic analysis and multinational enterprises*.

Ainsi, DUNNING a rajouté une quatrième condition de l'activité multinationale, qui est l'avantage S portant la stratégie adoptée et qui implique :

- une firme doit détenir certains avantages « O »,
- il doit exister des avantages « I »,
- certains facteurs de localisation « L » doivent justifier l'investissement à l'étranger (barrières aux échanges, cadre institutionnel, facteurs de production, prix des intrants, coûts de transport et de communication, etc.) et,
- la décision de multinationalisation doit être conforme à la stratégie de l'entreprise et prendre en considération les stratégies des concurrents (avantages « S »).

Ces conditions sont interdépendantes et s'influencent mutuellement, mais elles ont des degrés d'importance différents, puisque, selon DUNNING, les avantages à l'internalisation sont considérés comme les plus décisifs.

1.3.1.1. La théorie d'avantages spécifiques

La théorie de la multinationale a été conçue sur l'idée qu'une entreprise devient multinationale, parce qu'elle a construit certains avantages spécifiques, que les concurrents locaux dans les pays étrangers ne possèdent pas (HYMER, 1960).

En fait, une entreprise peut tirer des profits de ses actifs par l'intermédiaire de transactions de marché, telles que la cession de licences ou la conclusion de contrats divers. Elle se décide à investir à l'étranger, dans des filiales qu'elle contrôle totalement, en fonction de différents facteurs, tels que le potentiel du marché étranger visé, les coûts de production locaux et les coûts de transaction. Son objectif ultime est de maximiser la rente qu'elle peut tirer de ses actifs spécifiques¹.

¹ SACHWALD F. et PERRIN S., *Multinationales et développement : le rôle des politiques nationales*, éditions Magellan & Cie, Paris, 2003, p 62.

A. La détention d'un avantage spécifique : l'atout initial nécessaire

Le souci des chercheurs, à l'époque, a été de se demander comment une firme s'implantant à l'étranger et supportant les coûts de délocalisation de sa production, peut rester compétitive face aux entreprises locales qui produisent sur leur propre marché, et qui maîtrisent à un degré plus au moins élevé ses enjeux. Ainsi, la réponse est de supposer que pour se délocaliser, une firme doit avoir un quelconque avantage à exploiter par rapport aux entreprises du pays d'accueil.

i. La notion d'avantage spécifique

HYMER (1960) fut le premier à mettre l'accent sur les avantages spécifiques des entreprises. D'après l'auteur, la firme multinationale détient des avantages spécifiques transférables à l'international, qui permettent de réaliser des revenus supérieurs aux coûts d'implantation à l'étranger et, de tenir compétitive à l'étranger.

Puis, le même auteur en 1976, a rajouté une autre explication qui porte sur les avantages monopolistiques (économies d'échelle, différenciation des produits, etc.) toute en s'inspirant des travaux de BAIN (1956) sur les barrières à l'entrée et de CHANDLER (1962) sur les stratégies et l'organisation des entreprises.

Aussi, KINDLEBERGER¹ (1970, 1973) a montré que les firmes développent des avantages spécifiques pour différencier leurs produits et desservir plusieurs marchés ; elles peuvent détenir un accès exclusif à certains facteurs et elles sont capables de développer des économies d'échelle internes et externes. Puis, les travaux empiriques concernant les firmes multinationales américaines, établis sous l'égide de VERNON, montrent que plus la firme est multinationale, plus elle est grande et plus elle possède ces différents avantages spécifiques. Pour l'auteur, la différenciation des produits et la technologie sont les deux déterminants principaux de la multinationalisation.

Les travaux de DUNNING comparant les filiales des multinationales américaines au Royaume uni, aux entreprises britanniques des mêmes secteurs dans les années 1960, ont montré que les filiales américaines ont des performances supérieures pour la plupart

¹ Tiré de ses deux ouvrages portant: "The Benefits of International Money" *Journal of International Economics* (1972) and *The World in Depression: 1929–1939*, University of California, Press, 1973. Cité par RIOUX M., *théories des firmes multinationales et des réseaux économiques transnationaux*, Université du Québec, Mars 2012, p 16.

des critères tels que la R&D, le pourcentage de dépenses publicitaires, les dépenses en capital par employé, la concentration industrielle et la croissance de la production.

Souvent, la maîtrise d'un processus ou d'une technologie, la compétitivité-prix et l'efficacité organisationnelle permettent, dans un premier temps, de s'imposer par rapport à des concurrents sur le marché domestique. Ensuite, la firme est incitée à valoriser ses avantages sur une échelle plus large. Par exemple, OZAWA (1994) a montré que le développement des firmes multinationales japonaises à l'étranger au début des années 1980 a logiquement suivi l'obtention d'une maîtrise technique, industrielle et commerciale supérieure à leurs concurrents.

Aussi, les avantages spécifiques peuvent être le fruit de certaines «*imperfections*» des marchés dont va profiter toute firme qui vise l'international. Car, dans le monde à compétition pure et parfaite, il n'y a pas de place pour les entreprises multinationales. Ces avantages spécifiques peuvent se présenter en :

- la détention d'une marque, où la firme multinationale exploite une image de marque générée par une qualité supérieure ou créée par la publicité,
- un avantage technologique, où les firmes multinationales déposent des brevets à l'échelle mondiale,
- un accès privilégié aux marchés de capitaux internationaux de matières premières,
- la capacité d'avoir des économies d'échelle et/ou d'économies de gamme, par sa production de masse,
- des effets d'apprentissage importants, car la firme est souvent pénétrée le secteur avant les concurrents et elle a une meilleure connaissance des marchés et des conditions de production,
- des aides locales des gouvernements appelées ainsi politiques d'attractivité.

Enfin, l'avantage spécifique peut être rapproché de la notion d'avantage compétitif des firmes qui, selon Porter, peut provenir de deux sources : celles qui réduisent les coûts de production et celles qui permettent la différenciation des produits (marques, publicité).

ii. Porter : l'avantage compétitif des firmes

L'avantage spécifique peut être assimilé à la notion d'avantage compétitif des firmes modelé par M. Porter¹. Cet avantage compétitif peut provenir de deux sources, celles qui réduisent les coûts de production et celles qui permettent la différenciation des produits (marque, publicité, etc.). Il a aussi distingué entre les avantages compétitifs des firmes et les avantages comparatifs des nations comme facteurs qui incitent les firmes à se délocaliser et à améliorer leur compétitivité.

En effet, pour ces facteurs qui favorisent la compétitivité des firmes dans le pays d'accueil, Porter a distingué quatre (04) facteurs :

- les ressources disponibles dans le pays, en particulier la formation et l'innovation,
- les conditions de la demande (Linder et Vernon),
- l'organisation de l'offre et le jeu de la concurrence,
- les relations avec les partenaires de la firme, les fournisseurs notamment.

Toutes ces considérations ont rendu des régions où ils existaient ces facteurs comme étant des pôles de compétence géographique, où des activités importantes s'implantent pleinement avec des masses importantes.

iii. Les possibilités de transfert à l'étranger de l'avantage spécifique

L'avantage spécifique de toute firme peut être profité de par son transfert direct vers l'étranger, comme elle peut le détenir par acquisition en achetant une firme locale.

Ainsi, les avantages spécifiques des firmes japonaises qui sont la culture d'entreprise, les cercles de qualité, le zéro défaut, le nombre d'heures travaillées important, le juste-à-temps et un réseau de sous-traitants important, avaient fait la réussite de plusieurs de ses industries comme par exemple celle de l'usine NUMMI (New United Motor Manufacturing Inc.), joint-venture entre General Motors et Toyota créée en 1984 aux Etats-Unis.

L'avantage spécifique peut aussi être acquis en achetant une firme locale, il n'a donc plus besoin d'être transféré. Cette stratégie est séduisante pour les firmes disposant de grandes possibilités financières, mais elle présente des risques car cet avantage peut disparaître ou devenir obsolète. En effet, l'expérience de Bull qui a connu un échec en

¹ Porter M., Professeur de stratégie d'entreprises à Harvard.

achetant la partie informatique de Zénith aux EU en 1989, ainsi dans l'automobile pour l'expérience des grands groupes américains à savoir Ford qui a repris Jaguar (1989) et Aston-Martin et GM qui a repris Saab (1989) qui ont frôlé la faillite en 2009, font tous des exemples du risque d'échec de cette stratégie.

Certes, pour toute délocalisation, la firme doit détenir un avantage propre à elle pour faire face à une concurrence des autres firmes du pays d'accueil, mais au même temps cette firme peut utiliser cet avantage sous forme de licence. Ceci explique que la firme doit avoir un autre intérêt derrière toute décision de son implantation internationale.

1.3.1.2. La théorie de la localisation

Les caractéristiques du territoire d'implantation est un facteur important et au même temps incitatif, où le choix de la firme pour sa localisation à l'étranger est souvent tributaire des avantages que peut procurer ce territoire d'accueil. A cet effet, la théorie de localisation a fait de son objet les avantages comparatifs des territoires.

A. Le choix de localisation des FMN

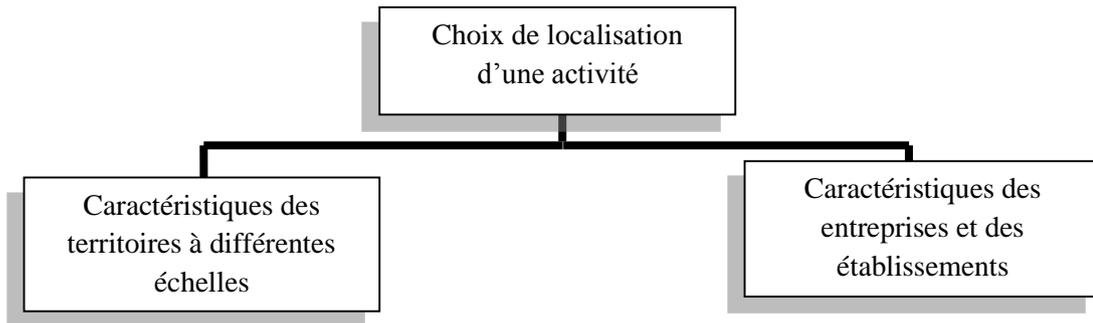
La théorie de la localisation est reliée aux avantages comparatifs des territoires. En effet, la localisation des activités économiques à l'étranger est impactée par un nombre plus ou moins grand de facteurs, dont le poids et la diversité varient fortement d'une situation à l'autre, et un même facteur peut exercer des influences différentes. Toutefois, un seul facteur ne peut pas expliquer la localisation d'une firme.

En fait, la localisation peut être déterminée par plusieurs variables ; il peut s'agir notamment de ressources des pays, les coûts en travail, les coûts de transport, les barrières à l'entrée, etc.

Toutefois, le choix d'une localisation est toujours une question de compromis et d'options¹ parmi tant de facteurs dont ce qu'ils représentent pourrait varier d'une situation à l'autre. D'après MERENNE-SCHOUMAKER (2003), « On choisit ce qui convient le mieux à partir de ce que l'on veut et en fonction de ce qui est disponible ». Ce sont donc la stratégie de la firme et les ressources disponibles dans le territoire visé qui commande enfin le choix de la localisation.

¹ MERENNE-SCHOUMAKER, 1991.

Figure 05 : Les déterminants d'une localisation à l'étranger



Source : MERENNE-SCHOUMAKER, *la localisation des industries*, 1991.

Pour KOGUT (1985)¹, la stratégie d'internationalisation d'une FMN résulte du croisement entre l'avantage comparatif des pays et l'avantage compétitif des ressources. En effet, plusieurs stratégies sont possibles, certaines étant basées sur l'avantage compétitif et d'autres sur l'avantage comparatif. Alors, la nature de la stratégie doit répondre à deux questions² :

« 1. Où les frontières doivent-elles segmenter la chaîne de valeur ?

2. Dans quelles activités fonctionnelles une société devrait-elle concentrer ses ressources? ».

Dans sa note sur les stratégies globales, KOGUT(1989) a expliqué que la raison d'existence des FMN provient de lacunes du marché et de l'intérêt des multinationales à centraliser et à favoriser les transferts de certaines activités.

Ce qui laisse dire, dans une localisation, que tout investisseur à l'international doit se rendre compte, à priori, du potentiel et étendu du marché d'accueil, du niveau des coûts de production existant et les politiques incitatives proposées.

i. Les différents déterminants de la localisation internationale des firmes

En fonction du type de compétitivité recherché par la firme, les choix de localisation vont être différents. En effet, la compétitivité consiste en la capacité pour une entreprise à maintenir ou accroître ses parts de marché, sur le marché domestique (compétitivité interne) et sur les marchés extérieurs (compétitivité externe).

¹ KOGUT B., "Designing Global Strategies: comparative and competitive value-added chains", Sloan Management Review, summer, (1985) pp.15-28. Cité par EL MOUDEN A., op.cit, p 101.

² KOGUT B., (1985). Traduction de: "1. where should the valued-added chain be broken across borders? 2. In what functional activities should a firm concentrate its resources?"

La firme multinationale, souvent détentrice des atouts assez performants, qui domine souvent le marché domestique, cherche à les étendre sur celui de l'extérieur par l'accroissement de ses parts de marché. Aussi, cette firme fait face à la compétitivité sur le marché extérieur, par sa stratégie définie à l'international, après avoir étudié le marché ciblé.

En principe, le marché ciblé doit être compétitif, où la concurrence constitue un enjeu important pour la réussite de toute localisation à l'étranger. En effet, le choix de l'implantation des filiales de firmes multinationales va découler de la compétitivité recherchée¹. Elle peut prendre deux grandes formes : la compétitivité-prix et la compétitivité-produit.

a) La compétitivité prix

Elle existe lorsque la compétition entre les entreprises porte sur des produits homogènes dont la seule variable de différenciation est le prix. Elle est appelée aussi la localisation par les coûts, car les firmes multinationales cherchent à minimiser leurs coûts globaux, qui impactent directement les prix finaux des biens commercialisés.

Ainsi, pour améliorer leur compétitivité-prix, les entreprises vont chercher avant tout à se localiser dans des pays où :

- le coût du travail est faible,
- la qualité et la flexibilité de la main d'œuvre existent,
- une réglementation plus souple (sécurité, environnement, etc.),
- la faible fiscalité sur les bénéfices et aussi les droits de douane,
- la proximité des matières premières,
- les faibles coûts de transport.

Toutefois, l'effet de la fiscalité sur les localisations est souvent relativisé car il arrive après d'autres critères à savoir les infrastructures, la qualité de la main d'œuvre,

¹ Ne pas confondre entre la concurrence et la compétitivité : la concurrence concerne l'existence de compétition, de rivalité entre firmes. Cependant, la compétitivité concerne la capacité à supporter ou à dominer la concurrence. Elle peut provenir :

- de la maîtrise des coûts qui permet des prix plus bas que ceux des concurrents. Il s'agit de la compétitivité prix,
- de la qualité du produit, du service après-vente, de l'innovation, de la différenciation, etc. Il s'agit de la compétitivité hors prix ou structurelle.

etc. Contrairement, pour les firmes les plus mobiles internationalement et opérant sur plusieurs marchés (banques, assurances, technologies de l'information et de la communication) qui sont en général très sensibles aux différences de régimes fiscaux¹.

Ainsi, la littérature empirique confirme que les différences de fiscalité sur les bénéfices impactent la localisation des firmes. En effet, l'analyse des résultats de plus de 350 estimations économétriques permet à MOOIJ et EDERVEEN (2003) de conclure, qu'en moyenne une baisse d'un point du taux d'impôt sur les sociétés augmente, toutes choses égales par ailleurs, les entrées d'investissements directs étrangers de 3 %. Aussi, les travaux menés au CEPPII sur les IDE bilatéraux entre les pays de l'OCDE confirment cet ordre de grandeur (Bénassy-Quéré et al., 2005).

Enfin, en s'implantant à l'étranger, l'entreprise cherche de meilleures conditions offertes sur le territoire ciblé. A chaque fois les conditions sont favorables pour réaliser des résultats positifs, la firme avec son avantage spécifique déjà acquis, n'hésite pas à s'accaparer des parts de marché offertes.

Toutefois, la compétitivité-prix n'est pas le seul déterminant. Les consommateurs réclament aussi la qualité du produit, l'originalité, l'innovation, un bon service après-vente, une bonne image de marque, etc. La firme multinationale aura comme défi donc, la satisfaction du consommateur local en rapport à ses exigences.

b) La compétitivité produit (compétitivité structurelle ou hors prix)

Elle dépend quant à elle des caractéristiques du produit mis en vente. En fait, il y a hétérogénéité des produits dès lors que sur un même marché, les produits vendus par les différentes entreprises ne sont pas identiques. L'hétérogénéité peut dépendre entre autre des performances du produit, de sa fiabilité, de l'image de marque du produit ou du service après-vente.

Et pour améliorer leur compétitivité produit, les firmes tiennent compte de la nature de la demande sur le marché ciblé, pour mieux se rapprocher du consommateur et donner une image de producteur national.

De même, c'est en rapport à certaines conditions que les multinationales recherchent la compétitivité hors-prix comme :

¹ SACHWALD F. et PERRIN S., op.cit., p 108.

- la proximité du marché pour s'adapter à ses spécificités,
- l'image de marque internationale du produit,
- de bonnes infrastructures,
- la proximité d'un environnement motivant.

D'après certaines études faites dans ce cadre, elles expliquent que les firmes multinationales s'intéressent, au premier lieu à l'accès au marché puis vient l'accès aux ressources. Les statistiques ainsi découlées montrent que les filiales de firmes multinationales américaines vendent 66% de leur production dans le pays d'accueil, 23% dans un autre pays, et 11% seulement est exporté vers les Etats unis d'Amérique.

Aussi, le marché potentiel est un facteur important du choix de localisation. Head et Mayer (2004) dans une étude sur les choix de localisation des firmes multinationales japonaises dans les pays de l'Union européenne, montrent que le marché potentiel est un déterminant bien plus important que les différences de coûts du travail ou de fiscalité.

A cet effet, l'accès à un marché assez vaste (comme l'UE, ALENA, CHINE et d'autres) permet d'accroître les perspectives de développement, d'amortir les dépenses élevées de R&D (par exemple dans le domaine de la pharmacie ou de la biotechnologie) ou des investissements physiques massifs (comme la pétrochimie ou l'automobile).

Encore, les firmes préfèrent s'installer dans ces sites, généralement dotés de hautes technologies pour se consacrer à la recherche et développement, qui leur donnent des possibilités à proposer des produits incluant de nouvelles fonctionnalités et qui répondent aux attentes des consommateurs.

Enfin, la différenciation des produits par rapport à ceux existant localement d'une performance avérée, rend la firme plus compétitive dans un environnement où la demande est de plus en plus personnalisée et, dont la qualité et la marque du produit peuvent influencer plutôt que le prix. Ceci implique que les usines suivent les clients et se localisent là où l'accès à la demande est le meilleur.

1.3.1.3. La théorie d'internalisation

Le courant de l'internalisation considère que les firmes investissent à l'étranger pour réduire les coûts de transaction, par le biais des échanges à l'intérieur d'un réseau de filiales, et ils sont allés même à dire que l'existence de la FMN provient du fait, qu'il

est profitable d'effectuer ces transactions au sein de la firme plutôt que de passer par le marché.

A. Le concept d'internalisation

S'inspirant des travaux de COASE et de WILLIAMSON, le courant¹ de l'internalisation montre que la raison d'être des investissements directs étrangers se trouve dans les avantages qu'une firme dégage de l'internalisation des transactions internationales.

Critiquant HYMER pour ne pas reconnaître spécifiquement les avantages associés à l'internalisation des activités transfrontalières, ce courant exhorte que si la multinationale se substitue au marché international, son objectif n'est pas d'accroître son pouvoir de marché, mais plutôt de réduire les coûts des opérations transfrontalières, en procédant à un calcul rationnel entre les avantages d'un recours au marché et ceux d'un contrôle hiérarchique.

En effet, c'est à partir du moment où l'entreprise a une stratégie qui ferait de la présence du partenaire local une source de conflits sur les politiques qui étaient indispensables pour barrer la route à la concurrence, la société manifeste une forte préférence pour les filiales dont elle pourrait contrôler la prise de décision (STOPFORD et WELLS, 1974)².

La théorie de l'internalisation démontre l'intérêt que peut avoir une firme lorsqu'elle produit elle-même les consommations intermédiaires dont elle a besoin, pour élaborer son produit, au lieu de recourir au marché.

Pour la multinationale donc, l'internalisation constitue un moyen de réduction des coûts de transaction très sensibles (réduction de l'incertitude et diminution des risques de comportements stratégiques). Elle consiste alors, pour la firme multinationale à réduire le commerce international à des échanges à l'intérieur d'un réseau de filiales.

¹ Les contributions importantes sont notamment celles de RUGMAN (1981 et 1982), BUCKLEY et CASSON (1976 et 1985), TEECE (1980).

² STOPFORD J et WELLS L., *Managing the Multinational Enterprise*, New York Basic Books, (1972). Cité dans la revue française de gestion 2006-7 (voir site www.cairn.info/ revue française de gestion 2006-7 p 159, consulté le 10/03/2016).

Aussi, l'explication de ce phénomène remonte à l'analyse de la nature de la firme¹ en tant qu'organisation complexe. Pour COASE, la firme a pour raison d'être la diminution des coûts de transaction, c'est-à-dire :

- les coûts de coordination entre l'offre et la demande,
- les coûts de négociation pour s'accorder sur le prix,
- les coûts liés aux défauts de qualité du produit (coût d'utilisation et de réparation),
- les coûts liés au non-respect des délais de livraison,
- les coûts de recours devant la justice,
- les coûts liés au risque de dévoilement ou d'imitation de sa technologie.

B. L'application du principe d'internalisation à la FMN

La possibilité d'effectuer des opérations au sein d'une même entreprise plutôt que de recourir aux marchés extérieurs, correspond à ce que l'on appelle d'avantages de l'internalisation².

En effet, la multinationale, par son réseau de filiales, tissent des relations étroites où la production d'une filiale sert souvent de produits intermédiaires dans la production d'une autre filiale ; la technologie mise au point par une filiale peut être utilisée par d'autres ; un service de gestion peut coordonner les activités des usines de plusieurs pays.

La stratégie d'internalisation de la multinationale existe pour faciliter ces différentes transactions. A cet effet, l'intégration horizontale ou verticale au sein de la FMN réduit les risques dus aux activités qu'elle se procurait sur les marchés internationaux par des entreprises méconnues.

Pour ces nombreuses raisons, la firme sera tentée de réaliser une intégration complète de sa production ; intégration verticale dans la mesure où toutes les étapes du processus de fabrication peuvent être réalisées par elle-même, elle pourra même réaliser une intégration horizontale (plusieurs filiales pour les matières premières) afin de mieux contrôler les débouchés et augmenter sa part de marché.

Comme finalité, une FMN internalise en son sein des activités situées dans différents pays, pour réduire les coûts de transaction et pour protéger sa technologie. Ainsi, internaliser les activités à l'étranger permet à la firme d'assurer son

¹ COASE R., *La nature de la firme*, (1937).

² MEIER O. et SCHIER G., *Entreprises Transnationales, Stratégie, Restructuration et Gouvernance*, éditions Dunod, Paris, 2005, p 23.

approvisionnement, la continuité internationale de son processus de fabrication tout en protégeant sa technologie et enfin sa propre marque.

1.3.2. Concurrence sur le marché et stratégies des entreprises à l'international

En économie, un marché est un lieu de rencontre entre d'une part, une offre provenant de producteurs et, d'autre part, une demande parvenue de consommateurs pour s'échanger des biens et services. Les prix de vente et les quantités échangées se fixent sur ce marché.

De même, la détermination du prix de biens et services, d'une part, et des quantités à échanger, d'autre part, dépend de la structure du marché.

1.3.2.1. Les structures de marché à l'international

Pour distinguer les différentes structures de marché, sont à prendre en compte deux critères :

- le nombre d'offres ou de demandeurs qu'il soit important ou faible et,
- homogénéité ou non des produits ou produits différencié ou ressemblables.

Suivant ces deux critères, deux structures différentes de marché sont à distinguer :

- la concurrence parfaite : caractérisée notamment par la multitude d'offres et des produits homogènes et,
- la concurrence imparfaite : qu'elle peut s'agir d'un monopole, oligopole ou concurrence monopolistique.

A. La concurrence pure et parfaite

Pour arriver à une régulation par les prix optimale et à une économie de marché réelle et complète, il est fondamental que la concurrence soit concrète et que les conditions de la concurrence pure et parfaite existent.

A cet effet, la théorie de la concurrence pure et parfaite a été développée en fin du XIX^{ème} siècle par les néoclassiques (notamment WALRAS L. 1834-1910). L'économiste a distingué la concurrence pure et parfaite par la réalisation de plusieurs hypothèses.

En effet, la concurrence est qualifiée de pure si elle répond aux trois hypothèses suivantes :

- **atomicité** : signifie que les agents économiques (entreprises et ménages) ont une taille très réduite au point qu'ils ne peuvent influencer, à titre individuel, les prix et les conditions de fonctionnement du marché,
- **homogénéité du produit** : signifie que les produits sont ressemblables et substituables les uns aux autres,
- **libre entrée sur le marché** : le marché est libre lorsque les barrières à l'entrée n'existent plus, et toutes entreprises pourraient y accéder sans aucune contrainte.

Aussi, la concurrence est qualifiée de parfaite si elle répond aux deux hypothèses suivantes :

- **transparence du marché** : signifie que chaque agent dispose de toute information nécessaire sur le marché, que soit la qualité des produits, les quantités offertes ou les prix pratiqués,
- **mobilité des facteurs** : signifie que les facteurs de production, capital et travail, pourraient se déplacer sans obstacle d'une activité à l'autre.

Toutefois, les marchés de nos jours ne réunissent pas toutes les conditions qui les qualifieraient comme parfaitement concurrentiels : ils subissent de ce que les économistes appellent des imperfections de la concurrence. Ces imperfections se résument par les conditions ci-après :

- la présence d'un nombre plus ou moins limité de producteurs,
- la non homogénéité des produits même destinés pour un même usage (les produits sont différenciés),
- l'information coûteuse et opaque concernant les spécificités, la qualité ou les prix des produits,
- enfin, les marchés sont souvent entravés par une réglementation étatique ou corporative.

Aussi, la concurrence imparfaite existe dès lors que les entreprises mettent en œuvre des stratégies pour obtenir du pouvoir sur le marché, qui offre la possibilité d'agir sur le prix « Price-maker ». En effet, plusieurs structures de marché sont possibles selon STACKELBERG :

Tableau n° 06 : Les différentes structures de marché selon STACKELBERG

Demande/Offre	Un vendeur	Quelques vendeurs	Nombreux vendeurs
Un acheteur	Monopole bilatéral	Monopsone contrarié	monopsone
Quelques acheteurs	Monopole contrarié	Oligopole bilatéral	oligopsone
Nombreux acheteurs	monopole	oligopole	Concurrence parfaite

Sur le terrain, l'analyse des marchés par secteur, révèle qu'un petit nombre de très grandes firmes contrôle la part importante du marché. Logiquement, la concurrence devient imparfaite.

B. La concurrence imparfaite : une liberté limitée

La concurrence est dite imparfaite quand les entreprises ne sont pas preneuses de prix mais elles font ces prix (Price-maker). Dans ce contexte, les entreprises détiennent plus de liberté et de pouvoir pour établir des prix sur le marché, dont elles devraient aussi savoir comment réagir pour contenir ses contraintes.

Ainsi, plusieurs appellations des marchés sont distinguées, de par le nombre de vendeurs et d'acheteurs en activité. En effet, on attribue des noms spécifiques à certaines situations de marché que l'on peut observer dans la vie économique à savoir : le monopole, oligopole et la concurrence monopolistique.

i. Le monopole

Le monopole consiste en la situation opposée à celle de la concurrence. En effet, le monopole désigne la forme du marché sur lequel se trouve un seul offreur, qui est l'entreprise en singulier, le seul acteur sur le marché.

Habituellement, on différencie trois (03) types de monopoles :

- le monopole naturel : lorsque des contraintes portant sur des conditions techniques (par exemple des coûts fixes élevés) empêchent la concurrence à pénétrer le marché,
- le monopole légal : lorsque l'Etat à travers ses lois et règlements donne accès au marché à un seul acteur et non pour tous,
- le monopole d'innovation : lorsque la fabrication par une entreprise d'un produit nouveau, rend le marché de ce produit sous forme de monopole, qui est généralement temporaire.

Aussi, le monopole puise son origine de plusieurs facteurs comme l'existence de barrières à l'entrée, qui procure généralement un pouvoir de marché important. Pour ces

dernières, si on reprenant la microéconomie de MONTOUSSE et WAQUET, on distingue quatre types de barrières à l'entrée¹ :

- la détention par une seule entreprise d'une ressource rare,
- la présence dans certains secteurs d'activité de rendements croissants qui empêchent les petites entreprises d'être rentables. Il s'agit de monopoles naturels, qui font que plus la production augmente, plus le coût moyen diminue, ce qu'on appelle l'économie d'échelle,
- les pouvoirs publics peuvent aussi être à l'origine de monopoles. Par exemple, pour protéger la recherche, la législation sur les brevets permet à une entreprise qui invente un nouveau procédé de fabrication ou un nouveau médicament, d'être la seule à pouvoir exploiter cette découverte pendant un certain nombre d'années,
- un monopole peut mettre en œuvre des stratégies de marché pour empêcher l'arrivée de nouvelles entreprises. Si le monopole se sent menacé par l'arrivée de nouveaux concurrents, il peut vendre à un prix inférieur au coût moyen, quitte à faire momentanément des pertes, ou fixer un prix inférieur à celui qui maximiserait son profit.

Le monopole est capable de fixer lui-même le niveau de ses prix de vente (price maker), il peut même mettre en place des stratégies de prix afin de décourager toute concurrence potentielle. On peut alors distinguer :

- une politique de prix limite², dont l'objectif est d'interdire l'entrée sur le marché d'éventuels concurrents, en fixant un prix tellement bas qu'il ne laisserait aucune possibilité de bénéfice à un éventuel entrant,
- une politique de prix prédateurs³, qui sont le fait d'une entreprise qui pratique des prix de vente très bas, en vue de protéger (situation défensive) ou d'étendre (situation offensive) sa part de marché au détriment de concurrents potentiels ou existants.

¹ MONTOUSSE M. et WAQUET L., *microéconomie*, 2^{ème} édition Bréal, 2008.

² Notion introduite par Bain (1949).

³ Les premières ébauches de théorie des prix prédateurs découlent de l'argument du « portefeuille bien remboursé » (*long purse*) également appelé « poche profonde » (*deep pocket*), développé notamment par EDWARDS C., 1955.

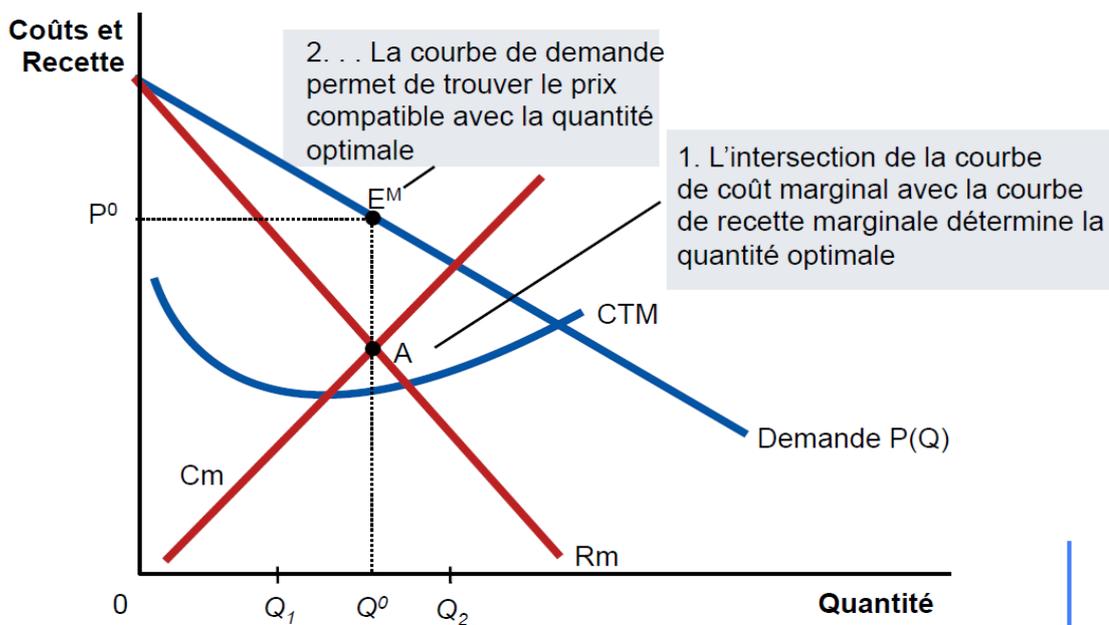
Par les deux politiques, l'objectif recherché est d'empêcher un concurrent présent ou un potentiel entrant d'être rentable. Ce qui aura comme effet de contraindre ou de réduire la concurrence, afin de profiter par la suite des profits dans un contexte de position concurrentielle plus favorable.

a) Le monopole et ses limites

D'abord, le monopole suppose un seul offreur face à un très grand nombre de demandeurs, ce qui fait du monopoleur un «Price maker». En effet, en situation de monopole, une seule entreprise est présente sur le marché et elle ajuste simultanément, sa production et son prix de vente à la courbe de demande globale du marché (quantités demandées en fonction des prix offerts), de manière à maximiser son profit ; elle produit alors moins et vend plus cher qu'en situation de concurrence pure et parfaite. En fait, la fixation du prix tient compte :

- de « l'élasticité-prix de la demande », dont le monopoleur recherche une élasticité prix faible, car il peut accroître le prix sans perdre beaucoup de volume,
- du niveau de production qui lui assure le profit maximal. Le profit est maximum lorsque cette quantité optimale est telle que la recette marginale est égale au coût marginal (comme le montre la figure suivante).

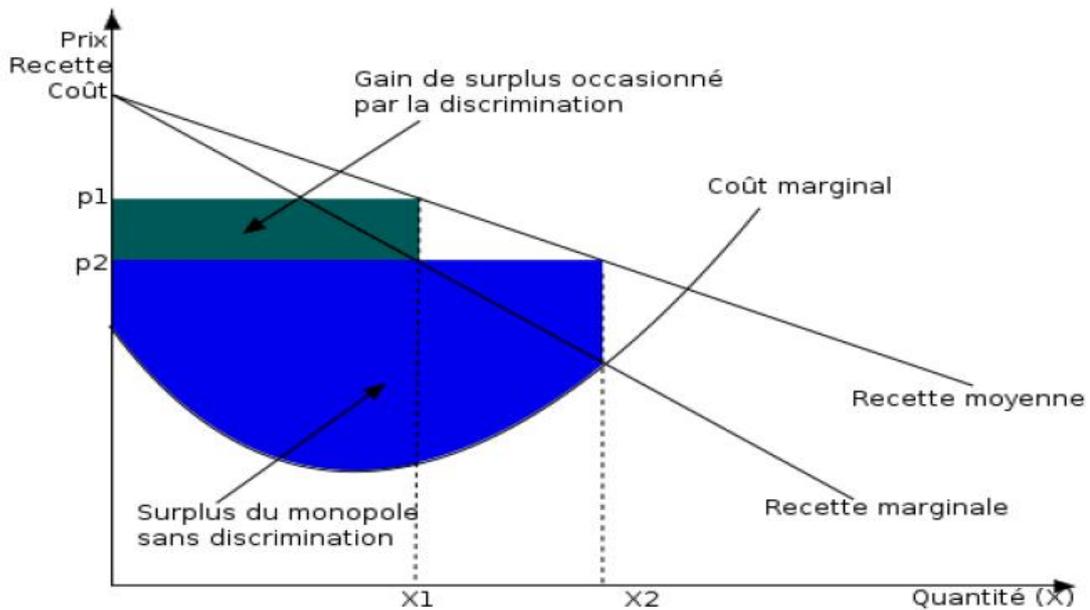
Figure n° 06 : Le prix et quantité optimaux du monopole



Source : Frédéric REYCHEN, principes d'économie II, 2009.

- de la variété des consommateurs. Cette situation lui fait payer à deux consommateurs des prix différents pour des biens ou des services identiques (1^{ère} classe et 2^{ème} classe dans un avion par exemple). Aussi, un exemple typique de discrimination est ; les réductions accordées à un étudiant permettent d'accroître les ventes sans pour autant réduire le prix payé par les autres consommateurs.

Figure n° 07 : Le monopole avec discrimination



Source : Frédéric REYCHEN, *principes d'économie II*, 2009.

Cependant, la stratégie de monopole présente des limites à savoir :

- le surplus du consommateur se réduit du fait de l'augmentation du prix de monopole,
- la productivité d'une entreprise serait d'autant plus faible qu'elle aurait un pouvoir de marché élevé,
- au nom de la concurrence, l'Etat intervient pour déréglementer les marchés en faisant sauter les obstacles législatifs ou réglementaires,
- l'inefficience X (LIEBENSTEIN, 1966) où le manque de pressions concurrentielles conduit le monopole à ne pas adopter un mode de management efficient.

ii. L'oligopole

L'oligopole désigne la forme du marché sur lequel se trouve un nombre très réduit d'offreurs face à un nombre important de demandeurs. Cette situation consiste à ce que l'offre est assurée par un petit nombre de vendeurs et une demande émise par un grand nombre d'acheteurs.

Les oligopoles tendent à se constituer dans les secteurs où les économies d'échelle sont très importantes (c'est-à-dire lorsque le coût unitaire de production diminue quand les quantités produites augmentent).

Ces économies d'échelle sont notamment dues à l'existence de coûts fixes très élevés. C'est ce qui explique que ce type d'activité est exercé par un petit nombre d'entreprises se partageant l'intégralité du marché.

Aussi, les stratégies envisagées par les entreprises oligopolistiques sont nombreuses. En fixant le prix, en général la politique de vente, il faut tenir compte de la réaction de tous les concurrents¹. Alors, il faut régler un problème complexe qui est comment représenter le comportement d'un ensemble d'agents économiques quand l'action de chacun d'entre eux a un effet sur les gains des autres.

Plusieurs modèles ont été proposés pour analyser ces cas. On peut généraliser les modèles de Cournot² ou de STACKELBERG à un nombre arbitraire d'entreprises. D'autres modèles qui sont les barrières à l'entrée, le modèle de CHAMBERLIN, le prix limite, la différenciation des produits ou la collusion implicite³.

a) L'oligopole et ses limites

Les limites du marché oligopole se trouvent au niveau des interactions stratégiques que doit tenir compte chaque firme par rapport à certains paramètres comme :

- le pouvoir de marché des concurrents,
- l'influence qu'elle peut exercer sur ce marché,
- l'influence qu'elle peut subir.

¹ SCHOTTER A., *Microeconomics: A Modern Approach*, South western, 2009.

² Le modèle à la Cournot verra plus de développement dans la suite de la thèse.

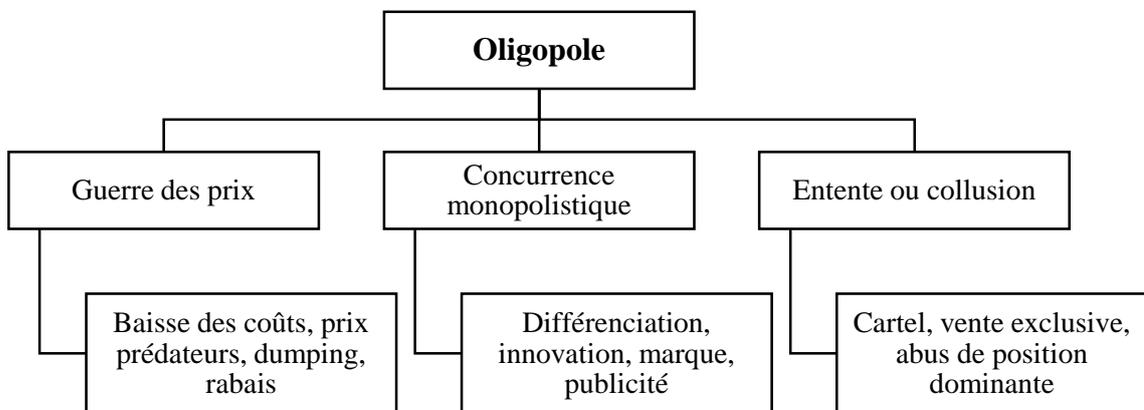
³ SCHOTTER A., *op.cit.* 2009.

A cet effet, trois (03) stratégies peuvent être envisagées, qui sont soit :

- s'entendre (stratégie coopérative) sur les prix, les quantités et la façon de se partager le marché,
- se livrer à une guerre commerciale (stratégie concurrentielle),
- s'éviter (stratégie de la concurrence monopoliste).

Au vu de ce qui est abordé en sus, le schéma suivant récapitule les caractéristiques de chaque stratégie choisie :

Figure n° 08 : Schéma des caractéristiques de stratégies choisies en oligopole



Source : tiré d'un cours de microéconomie ; structures de marché. 2009

iii. La concurrence monopolistique

Elle est le cas intermédiaire entre le monopole pur et la concurrence pure et parfaite. C'est une situation d'un marché sur lequel de nombreux producteurs sont présents dans une branche d'activité, chacun d'eux proposant un produit différencié, ce qui peut les mettre en position de fixer leurs prix de vente. Elle implique en effet, trois conditions :¹

- un grand nombre de producteurs concurrents,
- des produits différenciés et,
- une libre entrée et sortie du secteur.

¹ KRUGMAN P. et WELLS R., *Microéconomie*, éditions De Boeck, 2009.

Dans ce marché, chaque agent a une certaine capacité à fixer le prix de son bien différencié. Mais le degré avec lequel il peut le faire, est limité par la concurrence des autres agents existants et potentiels qui proposent des produits proches, mais pas identiques.

Dans ce cas de concurrence monopolistique, s'il existe des barrières à l'entrée, on parle alors de la présence d'un monopole, s'il existe une multitude de firmes et que les biens produits sont de proches substituts, alors on est en présence d'une concurrence parfaite.

Enfin, les marchés imparfaitement concurrentiels délivrent aux entreprises un pouvoir de marché. Il correspond en fait, à la capacité des firmes à agir sur les conditions qui régissent le fonctionnement du marché. Cela implique qu'une entreprise a un pouvoir de marché lorsqu'elle dispose de moyens qui lui permettent, à la fois, la fixation des prix de vente et des quantités offertes sur ce marché. Les monopoles et les cartels rentrent dans ce cas de figure.

Aussi, l'équilibre du marché imparfait ne correspondra plus avec l'équilibre concurrentiel, dès lors que les entreprises sont plus libre et, disposant d'un pouvoir de marché qui leur permet de fixer leur prix de vente à un niveau, souvent, supérieur à ce qui prévaudrait en l'absence d'imperfections. Cette situation conduit ainsi à ce que la quantité vendue sera plus faible et un prix plus élevé, au détriment de l'utilité du consommateur.

1.3.2.2. Les stratégies d'entreprises à l'international

Sur un marché imparfait, les firmes ont la capacité d'agir sur son fonctionnement et d'engager une stratégie contraire à celle du modèle néoclassique de la concurrence pure et parfaite. Ces firmes sont, en fait, responsables de la concurrence imparfaite.

Selon Michael Porter : « la stratégie, face à la concurrence, est une combinaison des objectifs que s'efforce d'atteindre la firme et des moyens par lesquels elle cherche à les atteindre »¹.

Aussi, dans ces marchés, le succès de la stratégie d'entreprise se mesure par rapport au succès de la stratégie des concurrents. Cette stratégie consiste généralement à obtenir un avantage concurrentiel, c'est-à-dire, à dégager un profit durablement supérieur

¹ PORTER M., *Choix stratégiques et concurrence ; Techniques d'analyse des secteurs et de la concurrence dans l'industrie*, Économica, 1982. Cité dans le site <https://www.cadre-dirigeant-magazine.com> › Manager. Consulté le 06/06/2016.

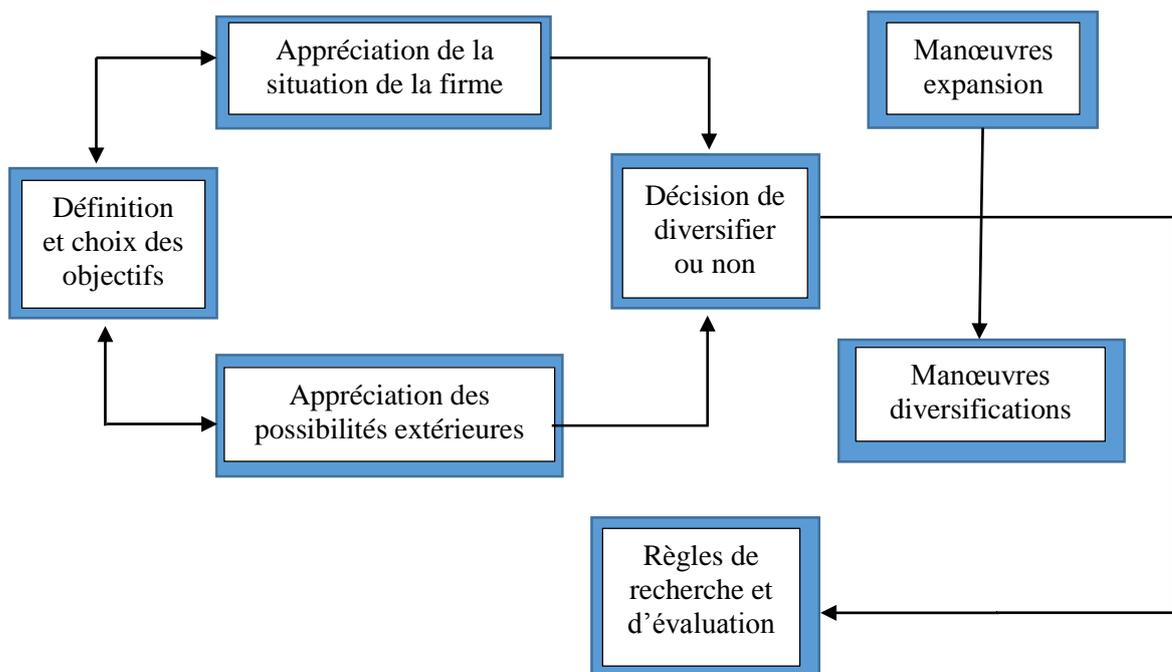
à celui des concurrents. Cependant, les cas d'entreprises dont la performance reste durablement supérieure au marché restent extrêmement rares¹.

Igor Ansoff a été l'un des premiers auteurs qui a décrit le processus de planification stratégique d'entreprise, et à proposer un modèle pour les décisions stratégiques. Il s'agit en effet que :

- l'appréciation de la situation de la firme, suppose que l'on ait mis en évidence ses forces et ses faiblesses par rapport à ses concurrents,
- l'appréciation des possibilités extérieures, vise à recenser des opportunités et des menaces présentes et futures qui peuvent se présenter.

Les différentes étapes de ce processus sont illustrées dans la figure suivante.

Figure n° 09 : Schéma des décisions dans la formation d'une stratégie chez Ansoff



¹ FOSTER R. et KAPLAN S., Creative Destruction: Why Companies That Are Built to Last Underperform the Market And How to Successfully Transform Them, Crown Business, 2001, p 384. Cité sur le site (bibliotheque.cesag.sn/doc_num.php?explnum_id=2151. Consulté le 07/06/2016).

Aussi, les stratégies mises en place pourraient influencer directement sur la structure que choisit toute firme à l'international. Selon Igor Ansoff¹ et Chandler², la stratégie, qui est définie comme l'adaptation de long terme de la firme à un environnement changeant, va se traduire par la création de nouveaux établissements, de nouvelles filiales, la suppression d'autres, l'introduction de modifications importantes dans les implantations existantes, etc. Ces changements vont alors définir de nouveaux besoins d'organisation, qui vont à leur tour modifier la structure en proportion de l'ampleur du mouvement stratégique.

Et dès lors que la structure suit la stratégie, que soit au niveau local ou international, différentes stratégies sont à distinguer.

A. Les stratégies de concentration

La concentration sur un marché désigne le processus d'augmentation de la taille des entreprises et la diminution de leur nombre. L'augmentation de la taille de la firme (concentration) peut allouer une position dominante ou une situation de monopole, afin de passer du statut de « preneur de prix » à celui du « faiseur de prix » (ou Price-maker).

Ainsi, la croissance de ces entreprises se manifeste à travers le développement de leur activité, tant sur le plan quantitative (augmentation du CA, du profit, de la part de marché, etc.) que sur le plan qualitative (renforcement de la capacité d'influence de la firme sur son marché, développement de son image, etc.).

Afin de mettre en œuvre les évolutions du périmètre d'activité (diversification, intégration, externalisation, etc.), trois modalités de développement sont envisageables :³

- la croissance interne ou croissance organique : l'entreprise se développe à partir de ses propres ressources,

¹ « En ce sens, la structure suit la stratégie ». ANSOFF I., *Stratégie du développement de l'entreprise*, Paris, éditions Hommes et Techniques, Paris, 1968, p17. Cité par GUY M., « Les relations entre stratégies et structures dans l'entreprise ». In: *Revue économique*, volume 25, n°1, 1974, pp. 30-48.

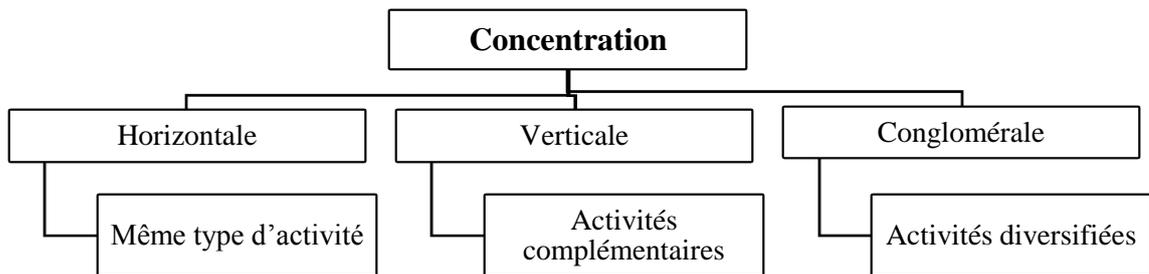
² « On peut déduire de ces propositions que l'organisation est fonction de la politique et que l'organisation la plus complexe résulte du cumul de plusieurs politiques de base ». A.D. CHANDLER Jr, *Stratégies et structures de l'entreprise*, les éditions d'organisation, Paris, 1972, pp. 42-43. Cité par GUY M., op.cit.

³ CAPRON L. et MITCHELL W., "Build, Borrow, or Buy: Solving the Growth Dilemma", *Harvard Business Review Press*, 2012, p 256. Cité sur le site (dictionnaire.sensagent.leparisien.fr/Stratégie%20d'entreprise/fr-fr/), consulté le 05/08/2016.

- la croissance externe, qui implique l'acquisition ou la fusion avec d'autres organisations,
- les alliances ou partenariats, qui visent à nouer des collaborations avec d'autres organisations. On parle d'alliance pour désigner des coopérations entre concurrents, et de partenariats pour désigner des coopérations entre non concurrents, soit entre clients et fournisseurs, soit entre des entreprises qui n'entretiennent pas de relations économiques directes.

Aussi, les multinationales, pour assurer leur croissance, adoptent généralement trois stratégies d'implantation, qui se retrouvent dans la majorité de la littérature traitant des firmes multinationales, à savoir : la stratégie horizontale ou filiale relais, la stratégie verticale ou filiale atelier et/ou stratégie conglomérale ou globale (voir figure n° 10). C'est à ces trois types en effet, à qui correspondent trois formes de structures du groupe de sociétés.

Figure n° 10 : Schéma sur différentes Stratégies d'implantation des multinationales



De même, ces stratégies ont fait l'objet de plusieurs études aussi bien théoriques (PORTER, 1986, BRAINARD, 1993 et MARKUSEN, 1995)¹ que pratique (MICHALET, 1999 et MUCCHIELLI, 1992)².

i. Concentration verticale

Une concentration ou intégration verticale, signifie que l'entreprise effectue des acquisitions ou des investissements de son activité, qui permettent de maîtriser la totalité de la chaîne de production et de distribution du produit. Il s'agit, en effet, d'une opération

¹ PORTER M., *L'Avantage concurrentiel*, Inter Éditions, 1986 ; BRAINARD S., (1993). "A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-Off between Proximity and Concentration," NBER Working Papers 4269, National Bureau of Economic Research, Inc.; MARKUSEN J. (1995). "The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade", *Journal of Economic Perspectives* 9, pp.169-189.

² MICHALET A., *La Séduction des Nations ou Comment attirer les investissements*, Economica, Paris, 1999 ; MUCCHIELLI J., « Déterminants de la délocalisation et firmes multinationales », *Revue économique* n°4, 1992.

de regroupement des activités complémentaires au sein de la même entreprise ou du même groupe.

Les sociétés intégrées verticalement recouvrent des activités situées à des stades successifs de production. Elles reposent sur la technique de l'intégration des différents processus de fabrication d'un produit.

Aussi, l'intégration verticale permet de contrôler davantage la chaîne de production d'un produit, en possédant par exemple les fournisseurs et distributeurs. Elle permet en outre une sécurité de l'approvisionnement et/ou des économies liées à l'achat de produits intermédiaires¹.

Enfin, quatre (04) modalités de concentration verticale sont à distinguer :

- regroupement d'entreprises concurrentes,
- regroupement d'entreprises complémentaires,
- regroupement d'entreprises d'une même filière,
- regroupement d'entreprises diversifiées.

ii. Concentration horizontale

L'entreprise est dite en concentration horizontale lorsqu'elle prend le contrôle d'une autre entreprise qui réalise le même type de biens ou de services. En effet, elle est abouti par agrandissement d'entreprises conservant leur activité initiale, ou par la création de nouvelles unités de production de biens appartenant au même stade productif.

Aussi, une multinationale à intégration horizontale produit souvent, les mêmes biens ou des produits similaires dans toutes ses unités de production à travers le monde. Ces multinationales sont souvent situées dans le secteur de la vente de détail, et installent leurs points de vente dans les rues passantes et les centres commerciaux². Par cette concentration, la multinationale a trois objectifs :

- la réalisation « d'économies d'échelle »,
- la domination du marché,
- atteindre la taille critique.

¹ CAPUL J. et GARNIER O., *Dictionnaire d'économie et de sciences sociales*, éditions Hatier, 2011, p 187.

² HRRISON A., DALKIRAN E. et ELSEY E., *Business international et mondialisation*, éditions De Boeck et Larcier, Bruxelles, 2004, p 69.

Enfin, le but de la concentration horizontale est bien souvent de réduire la concurrence, ou encore de répartir les coûts sur une plus grande quantité de produits.

iii. Concentration conglomérale et diversification des risques

On parle d'une concentration conglomérale lorsque les activités achetées ou investies n'ont aucun lien technique avec les autres activités du groupe. Dans ce cas, l'entreprise gère une chaîne d'unités réparties à travers le monde, qui ne sont liées ni horizontalement ni verticalement, mais agissent comme des filiales semi indépendantes.

Ce type de concentration répond à deux objectifs :

- obtenir un profit certain et,
- adopter une gestion de portefeuille.

Aussi, la diversification permet d'investir dans des activités différentes et indépendantes et donc possibilité de répartir les risques. La multinationale dans ce cas, cherche à développer un portefeuille à faible risque avec un potentiel de croissance¹.

iv. Concentration et naissance de groupes qui dominent le marché

L'examen des facteurs, modalités et conséquences de la concentration permettrait de montrer, que l'apparition des groupes de sociétés est entièrement liée à ce phénomène décisif du droit économique qui est la concentration capitaliste et qui serait selon FERJAT « à l'origine de toutes les grandes mutations des sociétés industrielles »².

Le but de la concentration est ainsi de réduire les coûts de production dans le but de maximiser le profit escompté. Dans cette perspective, il est naturel, comme le font les économistes, de lier les facteurs qui permettent d'atteindre cet objectif à l'accroissement de la taille de l'entité économique considérée³.

La concentration, donc, a pour effet la naissance de groupe, constitué d'un ensemble d'entités, liées entre elles par des liens de capitaux et de contrôle, organisé autour de l'entreprise principale ou société-mère. Cet ensemble coordonné de sociétés comprend habituellement :

¹ HRRISON A., DALKIRAN E. et ELSEY E., op.cit.

² SAKHO A., *les groupes de sociétés en Afrique : droit, pouvoir et dépendance économique*, éditions Karthala et Cres, Paris, 2010, p 23.

³ FLOUZAT D., *économie contemporaine : les fonctions économiques*, éditions PUF /Thémis, Paris, 1974, p 246. Cité par SAKHO A. op.cit.

- une holding représentée par une société financière, qui détient les actions des sociétés du groupe. Elle ne produit nullement mais centralise les profits et détermine sa stratégie,
- une société mère qui est une société productive à l'origine du groupe,
- une ou des sociétés filiales détenues à plus de 50%,
- une ou des sociétés contrôlées à moins de 50% et à plus de 25%,
- des prises de participations dans des sociétés non contrôlées (- de 25%).

Au final, les opérations de concentration induisent la modification de structures de marché pour beaucoup de secteurs de production, le fait de la réduction du nombre d'entreprises activant dans ces secteurs. Comme conséquence, l'économie de nos jours connaît une nouvelle configuration, où des grands groupes multinationaux sont de plus en plus apparus, et font le moteur de la croissance mondiale.

v. Les conséquences de la concentration

Suite à la stratégie de concentration, la réduction du nombre d'entreprises sur un marché permet à celle-ci d'avoir un plus grand pouvoir sur le marché¹. La concentration permet ainsi aux entreprises d'obtenir des économies d'échelle par la baisse du coût moyen quand la production augmente.

Aussi, pour les principaux bénéfices attendus des opérations de concentration, la science économique en isole deux :²

- la réalisation d'économies de coûts liées à la grande taille, ce qui répond au souci de procurer le maximum de profits à l'investisseur,
- la maîtrise du processus de production des biens mis en circulation, pour sécuriser les profits dégagés.

En conséquent, les économies d'échelle permettent aux entreprises de diminuer les prix qui en parallèle, empêchent d'autres entreprises plus petites à pénétrer le marché.

¹ La définition du pouvoir du marché retenue par la Commission européenne précise son implication économique et en matière de concurrence : « *En économie, le pouvoir de marché désigne à la base la capacité des entreprises à fixer des prix supérieurs au coût marginal d'une manière que ceci soit rentable. En matière de concurrence, le pouvoir de marché est déterminé à l'aide d'une analyse structurelle du marché, notamment du calcul des parts de marché, qui oblige à examiner s'il existe d'autres producteurs des mêmes produits ou de produits substituables (substituabilité). L'analyse d'un pouvoir de marché doit également apprécier les barrières à l'entrée ou à l'expansion (barrières à l'entrée) et le degré d'innovation. Elle peut par ailleurs faire intervenir des critères qualitatifs, tels que les ressources financières, l'intégration verticale ou la gamme de produits de l'entreprise concernée* ».

² SAKHO A., op.cit. p 24.

La finalité est que la concentration permettrait aux entreprises d'augmenter leur pouvoir sur le marché après avoir empêché des concurrents d'entrer sur ce marché.

B. Les stratégies des oligopoles

Les marchés d'aujourd'hui se tendent beaucoup vers la forme oligopolistique. Selon GLAIS et LAURENT (1983), on assiste à une « prolifération des marchés de petit nombre où règnent de puissantes firmes (et) de nos jours, il faut le rappeler avec force, les situations d'oligopole prévalent sur la plupart des marchés ».

En fait, de nombreux secteurs de nos jours ont les caractéristiques des oligopoles. Ils possèdent ainsi :¹

- un nombre réduit d'acteurs, ou d'acteurs dominants : l'automobile, l'agroalimentaire, la chimie, l'aéronautique, les produits pétroliers, etc.,
- des entreprises qui disposent d'un pouvoir de marché, c'est-à-dire qu'elles peuvent imposer un prix différent de celui qui résulterait de la concurrence,
- les stratégies des acteurs sur des marchés qui ne sont pas en concurrence pure et parfaite, ni en monopole sont sophistiquées et parfois novices,
- à la différence des monopoles, les entreprises en oligopole ne sont pas seules sur le marché. L'interaction et l'interdépendance de leurs décisions sont au cœur de l'analyse.

Aussi, la littérature stratégique identifie la configuration de marché oligopolistique comme un contexte favorable, en vue de questionner la dialectique existant au sein de chaque firme, entre le destin individuel et le destin commun (ASTLEY, 1984 ; BAUMARD, 2000)².

Sur le marché oligopole, le comportement de la firme se dessine en fonction de la demande (prix et quantités), mais qui dépend encore de la décision de ses rivaux sur le même marché. Les décisions sur ce marché sont donc interdépendantes entre les firmes.

Selon PENNING (1981), l'interdépendance oligopolistique s'impose aux firmes et incite à l'intérêt collectif pour l'ensemble des firmes opérant sur ce marché. Cependant, si l'existence d'intérêts communs au sein des marchés oligopolistiques est de facto

¹ BIEN F. et MERITER S., *Microéconomie : les défaillances du marché*, éditions Pearson, France, 2014, p 237.

² LAVOISIER, revue française de gestion, n° 167, 2006.

reconnue, la question de l'acceptation de ces firmes d'un destin collectif est un sujet que doit mener les chercheurs de gestion pour connaître leur comportement dite égoïste.

En particulier, il s'agit de s'interroger sur le choix qu'opèrent les firmes entre le conformisme et la déviance, par rapport aux normes collectivement acceptées à un moment donné au sein de l'oligopole (BAUMARD, 2000 ; LE ROY et GUILLOTREAU, 2002)¹.

Des auteurs en stratégie ont ainsi souligné les effets de ce mode de concurrence (la concurrence oligopolistique) dans le fonctionnement de plusieurs secteurs économiques (BAUMARD, 2000 ; LE ROY, 2003 ; BENSEBAA 2002, 2003).

Dans ce cadre, la tendance de la structure des marchés oligopolistiques se tend vers l'incitation des ententes entre les firmes, qui sont sciemment conscientes de leur interdépendance. Les avantages des ententes semblent évidents à savoir : l'augmentation des profits, réduction de l'incertitude et meilleures possibilités d'empêcher l'entrée de nouvelles firmes. Toutefois, comme il est souvent difficile de tenir leurs engagements, et après la signature d'un accord, il est possible que l'une des parties renonce et augmente ses profits en ignorant ses partenaires.

En effet, et selon le degré de coopération entre les firmes, on peut opérer le classement suivant :²

- l'oligopole est totalement coordonné ; il forme un cartel qui détermine le prix de vente et répartit entre les entreprises les quantités à produire,
- l'oligopole est partiellement coordonné. Deux cas se présentent alors :
 - ✓ il existe une firme dominante, soit par sa taille ou son organisation, soit parce qu'elle est considérée par les firmes suiveuses comme représentatives du marché. Les firmes de l'oligopole suivent leur chef de file dans sa politique des prix,
 - ✓ il n'y a pas de firme dominante, mais un accord a été passé entre les firmes dans l'intérêt général.

Nous pouvons retenir que le résultat commun à toutes ces situations d'oligopole est que la concurrence entre les firmes est très réduite. Par contre, et pour le

¹ LAVOISIER, op.cit.

² MOREAU O., *Dans quelles circonstances les entreprises peuvent-elles exercer un pouvoir de marché*, cours d'économie, 2015.

consommateur, cela se traduit par un prix plus élevé qu'en situation de concurrence parfaite.

Aussi, selon le degré d'antagonisme entre firmes, on peut distinguer :¹

- des oligopoles en guerre : les firmes ont une politique agressive particulièrement en matière de prix ; chacune essaye d'augmenter sa part de marché au détriment des autres en pratiquant des prix plus bas,
- des oligopoles en paix ou en trêve : les conséquences parfois désastreuses pour les firmes en conflits au sein des oligopoles expliquent que les entreprises évitent souvent, par accord tacite ou explicite, de pratiquer une politique agressive des prix. L'oligopole est en trêve ou en paix jusqu'aux prochaines hostilités.

Enfin, le comportement des oligopoles montrent la forte interdépendance entre ses firmes. En effet, quand le marché est contrôlé par un petit nombre d'entreprises, chaque firme analyse les comportements des autres et parachève sa stratégie en partie en fonction de celles des autres. Ainsi, cette relation d'interdépendance entre firmes peut être décrite sous forme d'un jeu, où chaque firme jouerait un coup, puis recevrait la réponse d'une autre en riposte. C'est pour cette raison, la théorie des jeux est pratiquée pour étudier et modéliser les comportements oligopolistiques des firmes.

i. Comportement de l'oligopole et théorie des jeux

Les interactions stratégiques sont la caractéristique principale des marchés oligopolistiques, où chaque décision prise par une firme affecte d'une manière directe celle des autres firmes.

A cet effet, la théorie des jeux qui est un outil d'analyse des comportements humains dans des situations de "*jeux stratégiques*", étudie les prises de décision et les effets des comportements stratégiques, des acteurs supposés rationnels, quand les gains ou les pertes du "*jeu*" dépendent non seulement de leurs actions mais aussi de celles des autres.

La théorie des jeux montre comment des individus rationnels maximisent leur satisfaction dans le cadre de stratégies, et pourquoi cette maximisation individuelle ne conduit pas toujours à l'optimum collectif.² L'exemple le plus célèbre de la théorie des jeux est celui du «dilemme du prisonnier» du W. Tucker.

¹ MOREAU O., op.cit.

² VUJISIC M., 2006.

En fait, le dilemme du prisonnier constitue la situation dans laquelle chaque acteur a un intérêt individuel à choisir une solution, dont la généralisation est contraire à l'intérêt collectif.

Pour expliquer ce dilemme ; un juge a sous sa garde deux suspects qui auraient commis un crime ou un délit ensemble. Il les interroge séparément, et ils ne peuvent communiquer entre eux. Le juge parle individuellement à chacun des inculpés et leur dit qu'ils peuvent avouer ou non. Si tous les deux nient, seul un chef d'inculpation mineur sera retenu et ils écoperont d'un an de prison. S'ils avouent tous les deux, ils seront jugés mais bénéficieront, parce qu'ils auront avoué, d'une peine inférieure au maximum, soit 8 ans au lieu de 10 ans. Enfin, si l'un avoue et l'autre nie, celui qui aura avoué bénéficiera de la clémence du tribunal et sera remis en liberté alors que l'autre sera condamné au maximum (10 ans).

Tableau n° 07 : Le dilemme de prisonnier (nombre d'années de prison encourues)

		Suspect n° 1	
		Avoue	Nie
Suspect n° 2	Avoue	8, 8	0,10
	Nie	10, 0	1, 1

Source : VUJISIC M., article sur la concurrence imparfaite, 2006

En fait, chacun des prisonniers détient une stratégie dominante qui conduit forcément, à la solution qui est la pire pour les deux. Le prisonnier n°2 ne sait pas ce que l'autre va faire, mais compte tenu de la matrice du jeu, il a toujours intérêt à choisir la stratégie consistant à « Avouer » (8 années de prison sont préférables à 10 et 0 à 1). La même chose pour le prisonnier n°1, ce qui fait que les deux prisonniers sont conduits inévitablement (sous les hypothèses retenues), à la solution qui est la pire pour tous les deux, puisqu'elle totalise 16 ans de prison¹.

ii. La recherche de l'intérêt individuel ne permet pas toujours d'atteindre l'optimum collectif

Le dilemme du prisonnier est un exemple très répandu en économie et cela, à travers certains comportements de la part des acteurs économiques, qui présentent un égoïsme avéré et contraires à l'intérêt commun. Et pour extrapoler ce phénomène sur notre sujet, nous considérons deux entreprises qui se partagent le marché (nous limitons

¹ Ce fameux exemple du Dilemme du prisonnier est repris à partir du site <https://creg.ac-versailles.fr/la-concurrence-imparfaite>, publié par M.VUJISIC sur le site CREG en date du 07/01/2006.

notre exemple à un duopole par souci de simplification), avec des prix et profits qui dépendent uniquement de la quantité produite sur le marché.

Dans les faits, et pour écouler une production plus importante, les entreprises doivent baisser les prix, ce qui entraîne en conséquence la perte de profits. Chaque entreprise choisit entre un niveau élevé et un niveau faible de production et que chacune d'entre elles prenne sa décision sans coopération avec l'autre, et l'exemple suivant montre ce jeu.

Tableau n° 08 : Matrice des gains du dilemme d'oligopole

		Entreprise B	
		Prod. faible	Prod. forte
Entreprise A	Prod. faible	10, 10	2, 12
	Prod. forte	12, 2	5, 5

Source : VUJISIC M., op.cit.

Dans ce tableau, le nombre de gauche concerne le profit attendu de l'entreprise A, et le nombre de droite, celui de l'entreprise B.

La stratégie « production forte » est une stratégie dominante, car quel que soit le choix de l'entreprise B (production forte ou production faible), l'entreprise A fait un profit plus élevé (12 vaut mieux que 10 et 5 est préférable à 2), et il en va de même pour B. Les deux firmes choisissant une production forte, leur profit respectif est de 5, ce qui est une solution sous-optimale. Une entente leur aurait permis d'opter toutes les deux pour un faible niveau de production et de réaliser chacune un profit de 10.

Ce qui est recherché dans ce cas, est qu'il est important de savoir quel est, lorsqu'il y a plusieurs acteurs de marché, la solution à laquelle on peut s'attendre logiquement.

iii. L'équilibre de Nash n'est pas forcément un optimum collectif

La stratégie dominante dans l'exemple précédent est un équilibre de Nash puisque quel que soit le choix de l'entreprise B, l'entreprise A choisit « production forte », et quel que soit le choix de l'entreprise A, l'entreprise B choisit aussi « production forte ».

Un équilibre de Nash montre une issue d'un jeu non coopératif dans lequel aucun joueur n'a intérêt à modifier sa stratégie, compte tenu des stratégies des autres joueurs.

Et pour contrecarrer les équilibres de Nash sous optimaux, la possibilité de négociations, et d'éventuels accords préalables entre les joueurs, peut constituer la solution comme le montre l'exemple précédent du dilemme de prisonnier.

En conséquent, lorsque les entreprises se mettent en entente, la stratégie est plus rentable et rendent le marché en état de monopole, en imposant des prix et des quantités qui maximisent leurs profits communs.

Toutefois, dans le cas où ces entreprises ne s'accordent pas, elles ne peuvent pas s'entendre sur le prix le plus convenable pour l'ensemble. Chacune d'elles donc, peut modifier ce prix si elle y trouve un intérêt propre. Mais comme elles se comportent de la même façon, le jeu d'interactions conduit vers le prix concurrentiel, qui n'est pas souvent le plus favorable pour toutes ces entreprises.

iv. La recherche d'une meilleure position concurrentielle sur des marchés oligopolistiques

Souvent, lorsqu'une firme s'implante à l'étranger, d'autres firmes concurrentes ont tendance à faire de même. Ce phénomène est déjà étudié par KNICKERBOCKER(1973), qu'il appelle IDE en grappe¹.

En effet, l'implantation à l'étranger dans un secteur oligopolistique permet à la firme :

- de défendre sa part de marché mondial dès lors que le fait d'avoir des coûts irréversibles engendrés par l'implantation, elle peut écarter l'entrée de concurrents potentiels. Face à cette menace, les concurrents se délocalisent à leur tour, afin de tenter rétablir leur part de marché antérieure,
- de profiter des effets d'agglomération, du moment que l'implantation d'une entreprise dans le même lieu que ses concurrents lui permet de profiter d'un environnement technologique, d'une infrastructure favorable, d'une large main d'œuvre spécialisé et d'un accès plus facile aux inputs,
- de riposter à l'intrusion sur son marché, d'où le comportement stratégique des firmes quand une firme est attaquée sur son marché, est de riposter en investissant sur le territoire de l'autre, afin d'affaiblir la position du leader chez lui, dans son principal centre de profit et de diminuer à cet effet ses ambitions à l'étranger.

Pour conclure ce chapitre, nous pourrions dire que l'implantation à l'étranger nécessite l'étude non seulement de ce qu'on détient comme avantages, spécifiques ou

¹ KNICKERBOCKER F. T., *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1973.

compétitifs, ou de vouloir s'agrandir en la taille mais aussi comment peut-on résister et survivre sur le marché ciblé. Ce dernier qui peut être de différentes structures, où la concurrence peut prendre plusieurs formes et qui comporte aussi un environnement constitutionnel qui est de sa part élémentaire, en se référant aux opportunités offertes et les contraintes qui peuvent enfreindre la bonne conduite de l'investissement en question. Tout cela édicte une stratégie strictement élaborée, qui passe certainement par une gestion qui prend en compte tous les éléments permettant d'optimiser les résultats espérés.

Aussi, parmi ces éléments, nous trouvons l'aspect fiscal qui constituerait une variable stratégique à toute firme multinationale et dont sa gestion devient de plus en plus une préoccupation majeure.

CHAPITRE II

**LA GESTION FISCALE DES ENTREPRISES
MULTINATIONALES**

CHAPITRE II : LA GESTION FISCALE DES ENTREPRISES MULTINATIONALES

La fiscalité est l'un des aspects majeurs de la gestion des firmes multinationales. Elle s'impose comme une préoccupation qu'on doit maîtriser, du moment que toute décision de gestion est porteuse d'incidences fiscales.

Souvent subie et vécue comme source de risque, la fiscalité a été pendant de nombreuses années considérée comme une dimension complexe et coûteuse. Peu à peu, la perception de la fiscalité a évolué (CHADEFAUX et ROSSIGNOL (2006)).

L'entreprise multinationale, à présent, ne se limite pas à remplir ses obligations fiscales par souci de sécurité. Elle passe d'une gestion passive à une gestion proactive de la charge fiscale en cherchant à optimiser sa fiscalité au lieu de la subir¹.

En effet, l'attitude des chefs d'entreprise vis-à-vis de la fiscalité s'est développée « De curatif, le comportement des chefs d'entreprise est devenu plus préventif, voir même offensif »². De fait, gérer la fiscalité des multinationales est un défi majeur pour les dirigeants de lesdites entreprises.

2.1. Pratiques de la gestion fiscale des multinationales

D'après LE DAMANY (2005), « la connaissance de dysfonctionnements, de risques majeurs non traités de façon satisfaisantes. Savoir et ne pas agir expose très fortement celui qui sait. Alors, l'action s'impose ». Par ceci, et dans la vie d'une entreprise, agir pour contenir un risque est un préalable pour éviter toutes incidences financières lourdes, qui peut aller même jusqu'à la disparition de l'entité.

Dans le même sens, MAURER (2006) dit que « la gestion du risque dans l'entreprise (corporate risk management) est le processus par lequel différentes expositions au risque sont identifiées, mesurées et contrôlées ». YAICH (2001), considère qu' « une gestion des risques efficace constitue un facteur clé de succès pour toutes entreprises, quels que soient le secteur d'activité ou la taille ».

En matière fiscale, ROSSIGNOL (2010) explique que « traditionnellement, la fiscalité était considérée comme une contrainte lourde pour les sociétés, qu'elles devaient

¹ MHENTATI, *l'optimisation fiscale en matière d'impôt sur les sociétés*, Tunisie, 2008.

² LORENZONI J., « Du bon usage de la gestion et optimisation fiscale par l'expert-comptable dans les TPE », mémoire pour l'obtention du diplôme d'expertise comptable, France, 2001, p 13.

subir passivement mais, avec le temps la fiscalité est devenue un paramètre à gérer dans toutes les organisations ».

HOFFMAN (1961) a défini la gestion fiscale comme étant la capacité de l'entreprise à arranger ses activités financières, de manière à minimiser le fardeau fiscal. De leur part, LASSER et MAC WILLIAM (2004) l'ont défini comme étant un processus légal qui permet de réduire le montant de l'impôt à payer. FALLEN et AL. (1995) suggèrent que la gestion fiscale résulte du choix optimal d'un ensemble d'instruments qui sont conformes à l'esprit de la loi et, qui permettent à l'entreprise de bénéficier des exonérations fiscales.

D'après PAROT, la gestion fiscale « consiste dans l'ensemble des actions et des décisions prises par l'entreprise pour maîtriser et réduire sa charge fiscale, avec la plus grande efficacité et, sans l'exposer à des risques supérieurs à l'économie qu'elle a pu réaliser ».

Revenir dans le temps, la gestion fiscale était refusée et qualifiée de la tricherie, elle est décrite par COZIAN (1980), dont il disait « chacun reconnaît la nécessité d'une bonne gestion financière, une bonne gestion commerciale, d'une bonne gestion sociale, elles conditionnent le développement voire la survie des entreprises. On doute en revanche qu'il puisse y avoir une bonne gestion fiscale, certains la récusent au nom du fatalisme fiscal ; d'autres la réprouvent, la confondant avec la tricherie fiscale ».

La gestion du risque fiscal consiste donc en la démarche qu'entreprend la firme pour échapper à tout scénario qui peut survenir à son encontre, qu'il peut s'agir d'une surimposition ou d'une taxation excessive ou de risques liés à la législation fiscale elle-même, quand elle présente des ambiguïtés se référant à ses différentes applications.

Aussi, l'implantation à l'étranger est souvent considérée comme un défi où la création de nouvelles filiales est une aventure assez complexe, en raison de la réglementation mouvante, tout particulièrement dans le domaine fiscal. A cet effet, la gestion du risque inhérent est un préalable de taille que présente toute stratégie d'implantation à l'étranger.

A cet effet, les dirigeants peuvent se livrer à une stratégie de gestion fiscale, faite en se prévalant des différents choix les plus avantageux sur le plan fiscal, dans le but d'optimiser la gestion de leur fiscalité et de réduire la charge fiscale¹.

Pour assurer sa bonne implantation à l'étranger, l'entreprise œuvre, en toute première démarche, à mieux comprendre la législation fiscale du pays ciblé afin de détecter le moindre risque qui peut gâcher l'objectif d'internationalisation de l'entreprise, puis, en deuxième lieu, mettre en œuvre les techniques qui lui permettent de limiter le risque inhérent et, de fait optimiser sa stratégie fiscale.

On peut dire que pour l'entreprise multinationale, optimiser la dimension fiscale de ses opérations passe préalablement par la maîtrise du risque fiscal inhérent. Ainsi, la maîtrise de la gestion du risque fiscal, représenterait l'une des dimensions d'une bonne gestion financière globale de l'entreprise qui s'implante à l'étranger.

D'ailleurs, l'incidence de la fiscalité sur la gestion de l'entreprise est très largement ressentie du fait de son incidence financière directement mesurable. La prévention du risque fiscal exige une veille régulière, par le biais d'un outil de suivi permanent et efficace. Il doit permettre d'intervenir au moment opportun pour diminuer l'effet du risque et, ainsi, en prévenir par des différents indices qu'il comporte.

Aujourd'hui, les gestionnaires parlent d'un vocabulaire plus expressif : il s'agit de gestion fiscale, de stratégies fiscales, de planification fiscale, ou plus généralement d'optimisation fiscale. En effet, l'optimisation fiscale est la plus répandue, elle repose sur :

- l'instauration d'un climat favorisant la sécurité fiscale et juridique au sein de l'entreprise, essentiellement, par la satisfaction des trois conditions suivantes :
 - ✓ le respect des obligations fiscales de forme,
 - ✓ la tenue d'une comptabilité probante,
 - ✓ la gestion proactive des risques.
- une gestion optimisée permettant d'opter pour les choix fiscaux les plus pertinents et, de tirer profit des avantages fiscaux prévus par la réglementation en vigueur,

¹ DAOUD I.B., M.OMRI M., *Divergences comptabilité et fiscalité, gestion fiscale et gestion des résultats en Tunisie : les nouveaux défis*, édition HALL, archives ouverte, 2011, p.07.

sans franchir les limites admises, tels que l'abus de droit et l'acte anormal de gestion.

Aussi, la recherche de l'optimisation fiscale ne doit pas ignorer la politique générale et la stratégie de l'entreprise. Dans ce contexte, l'approche doit présenter deux caractéristiques majeures : ¹

- elle doit être globale, « une approche globale lie les solutions fiscales à la structure et à la stratégie de l'entreprise : la question fiscale devient partie intégrante de la prise de décision, l'optimisation globale de l'impôt se mêle intimement à la stratégie, la structure, la culture et les compétences de l'entreprise » (BEAUMONT et ALII, 1998),
- elle doit être multilatérale dans le sens où toutes les parties prenantes doivent être prises en considération, et reposer sur la prise en compte des coûts non fiscaux.

Ce qui implique que l'option pour un choix fiscal doit tenir compte des différents coûts y afférents, de sa cohérence avec la politique globale de l'entreprise, de sa mise en œuvre et de sa fiabilité envers le risque fiscal.

SCHOLES et WOLFSON qualifient ce comportement vis-à-vis le fisc comme une planification fiscale. Pour eux, « la planification fiscale consiste à viser la performance maximale en recherchant la minimisation de tous les coûts, aussi bien les coûts fiscaux que les coûts de transaction ».

Ce qui fait que la planification fiscale ne signifie pas, uniquement, la minimisation de la charge fiscale. D'après SCHOLES et WOLFSON, dans les pays où les coûts de transaction sont élevés, la mise en place de stratégie visant à minimiser la charge fiscale, peut engendrer des coûts exorbitants au niveau des aspects autres que fiscaux, de telle sorte qu'une stratégie de minimisation de l'impôt peut se montrer non efficiente².

Toutefois, certains spécialistes, évoquent davantage la notion de planification fiscale agressive comme une opération d'évitement fiscal, qui respecte la loi mais qui en abuse l'esprit.

¹ ROSSIGNOL J.L., et KIM ANH T., « La gestion du risque fiscal inhérent à l'implantation d'une entreprise dans un pays émergent : le cas français au Vietnam ». Revue Francophone de Gestion, article publié sur le site de la CIDEGEF (www.cidegef.refer.org), 2004.

² SCHOLES M. et WOLFSON M., *Fiscalité et stratégie d'entreprise*, éditions PUF, France, 1996, p 09.

2.1.1. Pratiques démesurées de la gestion fiscale des multinationales

La gestion fiscale s'érige en éléments de survie et de réussite de l'entreprise en raison de l'effet significatif de la charge de l'impôt, ainsi que de la multitude d'opportunités offertes par les législations fiscales des pays hôtes. Cependant, ces techniques ne doivent pas être confondues avec les notions de fraude et d'évasion fiscales.

2.1.1.1. Evasion fiscale internationale

L'évasion fiscale consiste en l'utilisation, par des moyens techniquement légaux, de failles du système fiscal afin de réduire le montant de l'imposition là où l'administration a généralement prévu, que nul ne puisse se soustraire à l'impôt¹.

Maurice COZIAN, pour sa part a donné une illustration de l'acte d'évasion comme suit : « l'appel de la liberté étant irrésistible, n'encourt aucune sanction le prisonnier qui s'évade à la faveur d'une porte ou d'une fenêtre ouverte ; commet une infraction punissable celui qui, pour s'échapper, scie les barreaux de sa cellule ou assomme son gardien ».

En général, on comprend dans le terme «évasion fiscale» ce qui relève tout à la fois de l'optimisation et de la fraude fiscale. Pour certains, l'évasion est légale puisqu'elle consiste à utiliser des moyens légaux pour échapper à l'impôt, la fraude ne relevant alors que de procédés relevant des manœuvres frauduleuses et étant susceptibles de peines pénales. Cette approche de l'évasion fiscale est cependant très restrictive².

Le glossaire des termes fiscaux du centre de politique et d'administration fiscale de l'OCDE³ témoigne de la difficulté à caractériser les trois notions de fraude, évasion et optimisation, notamment, pour ce qui concerne l'évasion fiscale, à laquelle les notions de *tax avoidance* et de *tax evasion* font référence.

Selon l'OCDE toujours, trois (03) conditions sont nécessaires pour être en situation d'évasion fiscale répréhensible :

- il y a un détournement de l'intention du législateur avec deux possibilités :
 - ✓ soit le contribuable met à profit une faille de la législation,

¹ UTOPIES, note de position, la responsabilité fiscale nouvelle frontière de la responsabilité sociale, 2014, p 03.

² Rapport du syndicat national Solidaires Finances Publiques, *Evasions et fraudes fiscales*, contrôle fiscal, France, 2013.

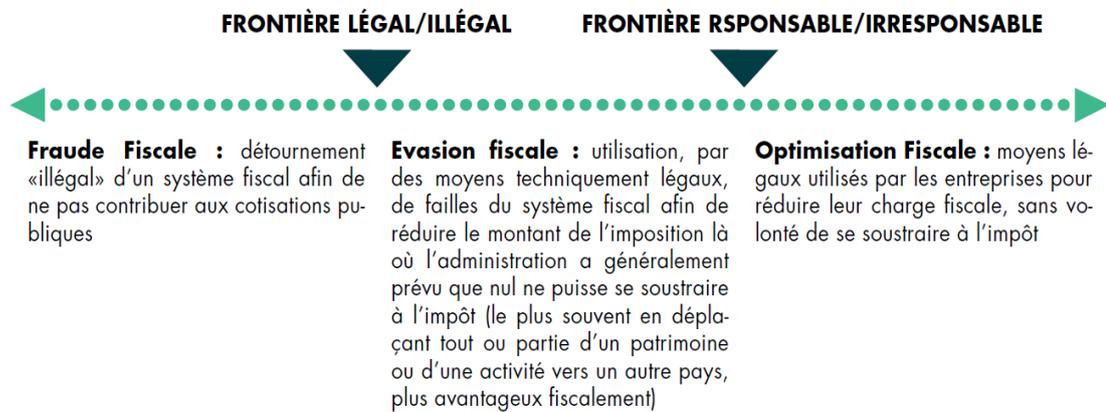
³ Centre for Tax Policy and Administration: Glossary of Tax Terms: <http://www.oecd.org/ctp/glossaryoftaxterms.htm>, consulté le 16/05/2016.

- ✓ soit il applique des dispositions légales à d'autres fins que celles pour lesquelles elles sont prévues.
- un élément d'artifice : l'action du contribuable a une justification différente que celle qui l'affiche,
- un élément de confidentialité : l'opération effectuée est dissimulée pour en préserver le secret.

Alors, l'évasion fiscale, s'il a recours à des moyens légaux, elle entre dans la catégorie de l'optimisation. Ainsi, l'optimisation est une habileté acceptable, une diminution de la charge fiscale tolérable. A l'inverse, lorsqu'elle s'appuie sur des techniques illégales où dissimule la portée véritable de ses opérations, l'évasion s'apparentera à la fraude¹.

Enfin, le schéma qui suit nous montre la position que tiennent l'évasion fiscale, et ses frontières, par rapport à d'autres notions voisines à savoir : la fraude et l'optimisation fiscales.

Figure n° 11 : Schéma portant la frontière optimisation, évasion et fraude fiscales



Se situant à équidistance entre l'optimisation et la fraude, l'évasion se fonde sur des mécanismes qui, pour réguliers qu'ils soient ou puissent paraître au regard du droit, traduisent l'intention claire de celui qui les actionne de contourner la norme fiscale, le seul objectif poursuivi étant la minoration de l'imposition².

¹ HASSOUNE A., Séminaire sur la réforme des politiques fiscales axées sur l'innovation et la modernisation des institutions en charge de la collecte et de la gestion du patrimoine public, Tanger (Maroc), 2010, p 03.

² Rapport d'information ; commission des finances, de l'économie générale et du contrôle budgétaire, France, 2013.

Par défaut d'une qualification évidente du comportement du contribuable, l'administration fiscale se trouve souvent en difficulté pour distinguer entre ce qui relève de la mauvaise interprétation de la législation et ce qui est d'acte d'escroquerie, qui relève de la fraude.

Pour procéder à l'évasion fiscale, plusieurs mécanismes sont utilisés par les sociétés comme :

- l'exploitation des failles et échappatoires de la législation fiscale,
- la manipulation de la comptabilité via ses éléments de charges et produits,
- le transfert des bénéfices d'un pays à pression fiscale élevée à celui où la pression est faible, etc.

A l'échelle internationale, la plupart des entreprises multinationales sont habituelles de l'évasion fiscale et abusent dans leurs pratiques. Elles se sont consenties à des montages fiscaux artificiels et à des transferts de bénéfices, en avançant les pertes dans des pays pratiquant des taux d'imposition élevés et les bénéfices, dans des pays où les taux d'imposition sont nuls ou bien assez faibles. Ces transferts se font à des pays communément appelés paradis fiscaux.

A. Le rôle des paradis fiscaux

Les paradis fiscaux apparaissent comme l'instrument essentiel pour l'évasion fiscale des multinationales. La place des paradis fiscaux est centrale dans la mondialisation financière où la plupart des intérêts financiers (fonds d'investissements, institutions bancaires, etc.) y sont implantées.

Ces pays, pour la plupart de petites îles, ne produisent rien et ne prélèvent aucun impôt sur les sociétés ou très peu. Ils disposent volontairement des lois qui autorisent les sociétés à utiliser des entités installées sur leur territoire, mais qui y réalisent très peu d'activités, voire aucune.

Aussi, les paradis fiscaux¹ offrent aux sociétés qui veulent minimiser leur contribution fiscale deux appuis essentiels : un traitement fiscal favorable, d'une part, et la garantie du secret et de l'anonymat, d'autre part.

¹ On entend ici par « paradis fiscal », un pays ou territoire dont les lois peuvent être utilisées pour éviter l'impôt ou se soustraire aux taxes dues dans un autre pays, selon les lois de celui-ci. Parmi les principales caractéristiques d'un paradis fiscal, on retrouve donc : des cadres juridiques qui permettent aux non-résidents actifs de payer peu ou pas d'impôts ; l'absence d'échange d'informations fiscales avec d'autres pays ; le manque de transparence légalement garanti pour

Souvent, on qualifie un pays de paradis fiscal lorsqu'il dispose de quatre (04) critères suivants :

- une fiscalité faible voire nulle,
- une absence de transparence (secret bancaire, sociétés écrans),
- une déréglementation financière totale (liberté totale et rapidité de circulation des capitaux, liens étroits avec les grandes plateformes financières, ingénierie financière, etc.),
- une absence d'activités économiques réelles ou substantielles.

Par ceci, les paradis fiscaux offrent un ensemble de montages financiers et des structures juridiques permettant l'évasion fiscale, la dissimulation de revenus ou de bénéfices et l'optimisation de la gestion des capitaux. Les formalités et procédures d'agir sont usuellement très simple. Comme conséquence, les transactions financières de près de la moitié du commerce mondial passent par des paradis fiscaux.

Au sein du paradis fiscal, l'évasion fiscale passe souvent par la création de sociétés *offshores*¹ et de *sociétés écran* vers lesquelles sont transférés les fonds issus du chiffre d'affaires de l'entreprise mère :

- **Une société *offshore***² : est une société exempte d'impôts et non résidente, logée dans un paradis fiscal mais ne faisant aucune opérations commerciales, financières ou autres. Elle est créée et détenue par des non-résidents avec des formalités réduites, pour un coût très faible, et elle bénéficie d'une imposition quasi nulle et d'une opacité totale. Statistiquement, pas moins de 140 000 sociétés *offshores* se créent chaque année dans les paradis fiscaux. Plus de 500 000 sociétés *offshore* sont enregistrées à

les organisations qui s'y établissent ; la non-obligation pour les entreprises locales qui appartiennent à des non-résidents d'exercer une quelconque activité locale substantielle (ces entreprises peuvent en effet se voir refuser le droit de faire des affaires dans la juridiction choisie)... (Tax Justice Network, 2005, 12-13).

¹ Ces juridictions sont connues sous le nom de juridictions à faible fiscalité, spécialisées dans la fourniture de services professionnel et commerciaux aux entreprises et particuliers non-résidents, et dans l'investissement de fonds offshore. Souvent, ces services sont associés à un certain degré d'opacité. Le terme « offshore » peut être utilisé comme synonyme de paradis fiscal ou de juridictions secrètes.

² L'origine des activités offshore initiées par les États-Unis et le Royaume-Uni se situe respectivement en 1921 et dans les années 1950. Depuis 1921, les États-Unis permettent aux déposants étrangers dans les banques américaines de recevoir leurs intérêts exonérés d'impôts à condition qu'ils ne soient pas liés aux affaires américaines.

Hong Kong, plus de 370 000 au Panama, presque autant aux îles Vierges britanniques¹.

- **Une société écran** : est une société où on utilise de prête-noms pour cacher le véritable détenteur. D'après les Nations Unies, les paradis fiscaux logeraient quelque trois (03) millions de sociétés écrans.

L'objectif de ces entités est d'enregistrer des opérations ayant dégagé de supposés bénéfices, le procédé par lequel ces profits sont transférés étant presque intégralement artificiel. Le plus souvent, l'arrangement est entièrement réalisé entre les filiales du groupe où leur principal objectif, étant l'optimisation fiscale.

B. Quelques chiffres sur les paradis fiscaux

- l'OCDE dénombre 35 paradis fiscaux « coopératifs » et 3 « non coopératifs »²,
- 30 % des bénéfices étrangers des multinationales américaines sont réalisés dans neuf paradis fiscaux³,
- une filiale établie dans un paradis fiscal réaliserait en moyenne une économie d'impôt de 20,8 % par rapport à une autre filiale située dans un pays voisin qui n'est pas un paradis fiscal⁴.

Toutefois, évaluer exactement l'incidence financière des paradis fiscaux dans le monde est pratiquement impossible, le fait que les multinationales ne déclarent pas de réels bénéfices réalisés. Selon l'estimation de l'ONG *Tax Justice Network*, les sommes liées à l'évasion fiscale atteindraient jusqu'à 24 000 milliards d'euros, soit les PIB des États-Unis et du Japon réunis⁵.

¹ D'après Survie France, association civique contre les paradis fiscaux, 2005.

² <http://www.oecd.org> : Anguilla, Antigua and Barbuda, Antilles néerlandaises, Aruba, Bahamas, Bahreïn, Belize, Bermuda, Chypre, Dominique, Gibraltar, Grenade, Guernesey, Iles Caïmans, Iles Cook, Ile de Man, Iles Marshall, Ile Maurice, Iles Vierges britanniques, Iles Vierges des Etats-Unis, Jersey, Libéria, Malte, Montserrat, Nauru., Niue, Panama, Samoa, Saint Christophe et Nevis, Sainte Lucie, Saint Marin, Saint Vincent et les Grenadines, Seychelles, Turks &Caïques, Vanuatu ; Non coopératifs : Andorre, Liechtenstein et Monaco.

³ HINES J., « Do tax havens flourish ? », NBER working paper n° 10936, Cambridge, Mass: National Bureau of Economic Research, 2004.

⁴ DESAI, FOLEY et HINES, « Economic effects of regional tax havens », NBER working paper n°10806, 2004.

⁵ HENRY J. S., « The price of offshore revisited », Tax Justice Network, 2012.

D'après l'OCDE, les multinationales paient à peine 5 % d'impôt sur les sociétés, contre au moins 30 % pour les petites entreprises¹. Cette situation s'explique surtout par deux phénomènes : le transfert de bénéfices des multinationales (ou les montages transfrontaliers) pour échapper à leurs responsabilités fiscales et, les avantages fiscaux que ces multinationales négocient avec les États qui cherchent à attirer les investissements étrangers.

Une confirmation empirique du rôle délétère des paradis fiscaux pour les revenus des États ressort de l'étude de l'ONG Christian AID², qui relève que sur un échantillon de 1525 multinationales actives en Inde en 2010, celles qui ont des liens avec les paradis fiscaux déclarent en moyenne 1,5 % de profits en moins, payent 17,4% d'impôts en moins par unité d'actifs et 30,3% d'impôts en moins par unité de profit que les entreprises multinationales qui n'ont pas de liens avec les paradis fiscaux.

C. Les investissements directs étranger dans les paradis fiscaux

L'étude de l'évolution actuelle des IDE au monde montre l'importance croissante des paradis fiscaux dans les mouvements des capitaux à l'étranger.

En effet, les pays représentant les paradis fiscaux se situent dans le haut du classement, en ce qui concerne l'attrait des investisseurs étrangers³. En effet, le Luxembourg est en tête de ce classement : il attire 53 fois plus de capitaux étrangers que ce qu'il n'en produit annuellement (2920 milliards de \$ en capitaux étrangers pour un PIB de 55 milliards de \$). Le deuxième pays de ce classement est les Pays-Bas, suivi de la Belgique (968 milliards de \$ en capitaux étrangers pour un PIB 483 milliards de \$).

Aussi, la CNUCED, l'un des organes de l'ONU, a rendu public en 2015 son rapport rendant compte de l'évolution des investissements directs étrangers dans le monde⁴. Dans ce rapport, la CNUCED aborde spécifiquement la question des

¹ OCDE, « OECD urges stronger international co-operation on corporate tax », Communiqué de presse, 2013.

² JANSKÝ P. et PRATS A. *Multinational corporations and the profit-shifting lure of tax havens*, Christian AID, occasional paper n°9, mars 2013. (<http://www.christianaid.org.uk/images/CA-OP-9-multinational-corporatuions-taxes-havens-March-2013.pdf>) cité par GAMBINI A. « Les mécanismes de l'injustice fiscale mondiale », revue point sud, les études du CNCD, 2013.

³ Sur base des IDE (Investissements Directs Étrangers), l'OCDE a fait un classement en 2014 des pays les plus attractifs pour les investisseurs étrangers (ratio d'attractivité).

⁴ CNUCED, *World Investment Report*, 2015, p 188 et suiv.

investissements directs étrangers des entreprises multinationales transitant dans les paradis fiscaux ou dans certaines autres juridictions :

- l'organisme constate qu'en 2012, les îles Vierges étaient le 5^{ème} plus grand récipiendaire d'investissements directs étrangers (72 milliards \$), soit plus que le Royaume-Uni (46 milliards \$), une économie pourtant 3 000 fois plus importante,
- les investissements directs étrangers sortant des îles Vierges (64 milliards \$) représentent une somme tout aussi disproportionnée, par rapport à la taille de l'économie de cette juridiction,
- d'autres économies présentent de telles anomalies dans les flux d'investissement, notamment les Pays-Bas et le Luxembourg. Ces économies sont très différentes, mais elles partagent des similarités fiscales.

Autre stratégie type d'évasion fiscale internationale, nous trouvons la manipulation des prix de transfert. Cette pratique entre filiales de la même entreprise multinationale comprend une sur-tarifification délibérée des achats ou une sous-tarifification des ventes des biens et des services. Enfin, le détail sur les prix de transfert fera l'objet de la section suivante.

2.1.1.2. Fraude fiscale internationale

Il est difficile de donner une définition complète de la fraude fiscale, c'est pour cette raison que de nombreuses définitions se sont relevées.

Ainsi, comme le souligne MARGAIRAZ, « même si théoriquement, il est relativement aisé de donner une définition plus ou moins acceptable, quel que soit la définition adoptée, elle n'aura jamais l'unanimité de l'ensemble des juristes, des économistes et des fiscalistes, dans la pratique, impossible de limiter la fraude fiscale et de dire si elle est involontaire ou contraire intentionnelle et caractérisée, étant donné le nombre, la diversité et l'amplitude de moyens d'action à la disposition des contribuables enclin à échapper à l'impôt »¹.

Toutefois, et pour LUCIEN MEHL, « la fraude fiscale est une infraction à la loi fiscale, ayant pour but d'échapper à l'imposition et d'en réduire les bases »².

¹ MARGAIRAZ A., *La fraude et ses succédanés*, C.N.E de Lausanne, Bruxelles, 1977, p 16.

² MEHL L, ROSIER C., cité par MARGAIRAZ A., *op.cit.*, p 27.

Elle est aussi définie comme étant « une violation de la loi fiscale, qui comporte généralement une altération de la vérité et qui est omise dans le but d'éviter ou de diminuer une charge fiscale »¹.

Selon l'OCDE, la fraude est toute action du contribuable, qui implique une violation de la loi lorsqu'on peut prouver que l'intéressé a agi dans le dessein délibéré d'échapper à l'impôt.

Ce qu'on peut retenir est que l'acte d'évitement à payer l'impôt est qualifié de fraude fiscale dès qu'il y a mise en œuvre de procédés, abstention ou opposition, d'accomplir une obligation fiscale avec une intention délibérée, de la part du redevable.

Ainsi, pour être pénalement sanctionnée, la fraude fiscale requiert deux éléments constitutifs :

- **Un élément matériel** : l'élément matériel se définit par la transgression de la légalité, le fait d'enfreindre la loi. Le fait de ne pas déclarer ses revenus ou de ne les déclarer que partiellement constitue l'exemple le plus répandu².
- **Un élément intentionnel** : l'élément intentionnel consiste en une intention frauduleuse portant sur l'acte matériel illicite³. Or, la violation d'un règlement sans volonté de le violer est puni, mais pas sous le couvert de la fraude. A cet effet, il faut que deux conditions soient réunies pour qualifier une fraude fiscale. Si l'élément matériel manque, on parlera seulement « d'évasion fiscale » ou « d'habileté fiscale ». Toutefois, si l'élément intentionnel n'est pas avéré, il s'agit alors d'une simple « erreur ».

En fait, la fraude fiscale peut prendre deux formes : ⁴

- **La dissimulation** : elle consiste à omettre de déclarer tout, ou une partie, de matières imposables. Dans ce cas, l'altération de la vérité se situe uniquement dans les

¹ KIRCKPATRICK J. et GARABEDIAN D., *Le régime fiscal des sociétés en Belgique*, 3^e édition, Bruxelles, Bruylant, 2003, p. 55, n° 1.27. Cité par D'HONDT L. La disposition générale anti-abus en droits d'enregistrement et de succession : quelles critiques, et quelles solutions ?, univ. Catholique de Louvain, 2016.

² AFSCHRIFT T. et DAUBE M. *L'impôt des personnes physiques*, éditions Larcier, France, 2005.

³ Idem.

⁴ DEKLERCK L., FORESTINI R. et MEUREE PH., *Manuel pratique d'impôt des sociétés*, éditions De Boeck, France, 2003.

rapports des contribuables avec le fisc, c'est-à-dire dans la déclaration fiscale que la loi impose.

- **La simulation** : l'altération de la vérité peut également se situer à un stade antérieur au rapport du contribuable avec le fisc. En effet, la simulation consiste à ce stade, à révéler au fisc un acte différent de celui qui lie réellement les parties.

Enfin, on peut dire que la fraude fiscale se différencie de l'évasion fiscale par le fait de détourner la loi, en recourant à des procédés « artificiels » et « anormaux ».

En droit fiscal algérien, le législateur donne des exemples de cas où on peut qualifier la fraude et ce, dans son article 193-2 du code des impôts directs à savoir : « sont notamment considérées comme manœuvres frauduleuses :

- a) la dissimulation ou la tentative de dissimulation par toute personne, des sommes ou produits auxquels s'appliquent la taxe sur la valeur ajoutée dont elle est redevable et, plus particulièrement, les ventes sans facture,
- b) la production de pièces fausses ou inexactes à l'appui de demandes tendant à obtenir, soit le dégrèvement, la remise, la décharge ou la restitution de la taxe sur la valeur ajoutée, soit le bénéfice d'avantages fiscaux en faveur de certaines catégories de redevables,
- c) le fait d'avoir sciemment omis de passer ou de faire passer des écritures, ou d'avoir passé ou fait passer des écritures inexactes ou fictives, au livres journal et au livre d'inventaire, prévus par les articles 9 et 10 du code de commerce ou dans les documents qui en tiennent lieu. Cette disposition n'est applicable que pour les irrégularités concernant des exercices dont les écritures ont été arrêtées,
- d) le fait pour un contribuable d'organiser son insolvabilité ou de mettre obstacle, par d'autres manœuvres, au recouvrement de tout impôt ou taxe dont il est redevable,
- e) tout acte, manœuvre ou comportement, impliquant l'intention manifeste, d'éluder ou de retarder le paiement de tout ou partie du montant des impôts et taxes, tel qu'il ressort des déclarations déposées,
- f) le fait de se livrer à une activité informelle, est définie comme telle, toute activité non enregistrée et /ou dépourvue de comptabilité formelle écrite, exercée à titre d'emploi principal ou secondaire.

En fait, la fraude fiscale peut être le résultat de plusieurs techniques. Elle peut y parvenir en commettant des faux en écritures (fausses factures, faux circuits financiers),

en ne déclarant pas tout ou partie de ses bénéfices. Dans la réalité, les techniques les plus simples (non déclaration de chiffres d'affaires) côtoient les opérations les plus compliquées (interposition fictive de personnes, circuits financiers fallacieux, paradis fiscaux, etc.)¹.

A. Les techniques de la fraude

Enumérer une liste exhaustive des techniques employées pour éluder l'impôt est une tâche impossible et dépasse le cadre de notre étude. Toutefois, nous pouvons distinguer trois principales catégories de techniques, comprenant les manœuvres les plus fréquentes et les plus courantes.

i. La dissimulation matérielle

La dissimulation matérielle réunit différentes techniques qui mènent vers une même fin à savoir, fuir intégralement ou partiellement au paiement de l'impôt.

En effet, et à titre d'exemple, nous pouvons invoquer les cas suivants :

- exercice d'une activité sans être identifié fiscalement,
- dissimulation d'une partie du chiffre d'affaires réalisé,
- facturation de complaisance (fausses factures ou factures fictives), etc.

ii. La dissimulation liée à des opérations internationales

Cette dissimulation est le plus souvent l'œuvre des entreprises, qui exercent à l'international et qui font appel à une multitude de techniques et de dispositifs illégaux, pour réduire la charge fiscale leur due. Il peut s'agir à titre d'exemple de :

- la déclaration des activités dans des paradis fiscaux,
- la manipulation des prix de transfert intra groupe,
- la fausse facturation entre entreprises du même groupe, etc.

iii. La dissimulation comptable

Les irrégularités fiscales relevant de cette catégorie sont très nombreuses, l'on peut relever à titre d'exemple, en ce qui suit :

¹ LAAOUEJ A., *renforcer la lutte contre la fraude fiscale*, éditions Poutrain13, Bruxelles, 2008.

- minoration du chiffre d'affaires par le fait, de vendre sans factures ou transcrire des tarifs non réels,
- majoration des charges à travers la constatation de charges fictives ou la prise en compte de charges non liées à l'exploitation, pour la détermination du bénéfice,
- minoration des stocks qui aurait un lien direct aux chiffres d'affaires déclarés ainsi, le résultat atteint,
- imputation erronée des charges dans des comptes inappropriés en vue d'éviter une imposition. C'est le cas des charges salariales qui, sont censées enregistrées en charges du personnel, on les retrouve constatées au compte services extérieurs pour éviter le paiement des taxes sur les salaires,
- opérations intragroupe qui ne reflètent pas leurs prix réels portant à titre d'exemple sur les redevances, les frais de siège ou de différentes prestations de services, pour bénéficier de différence de taux d'impôt pratiqués.

Enfin, la gestion fiscale des multinationales est sujette à de nombreuses contraintes notamment leur adaptation à un arsenal juridique, qualifié souvent de complexe, et qui caractérise non seulement un seul pays, mais l'ensemble des pays où se sont installées via leurs différentes filiales.

2.2. Limites de la gestion fiscale des multinationales

La gestion fiscale au sein de l'entreprise peut être différente de celle du groupe ; « l'entreprise qui appartient au groupe risque d'être confrontée à la notion d'optimisation fiscale du groupe, et non plus d'optimisation fiscale individuelle de chaque entité du groupe. Dans ces conditions, l'entreprise adopte la meilleure solution pour le groupe, solution qui ne correspond pas nécessairement à la solution fiscale optimale pour elle ». (CHADEFAUX et ROSSIGNOL, 2001).

En effet, la gestion fiscale adoptée par le groupe en considérant ses filiales comme représentant d'une seule entité, va dans le sens opposé de ce que prévoit la législation fiscale du pays d'accueil. En fait, la grande divergence en matière de fiscalité internationale réside en ce point, où l'administration fiscale traite chaque filiale à titre individuel, dont chacune d'elles doit réagir pour son intérêt propre et non celui du groupe. La notion de groupe n'a pas de place en lexique fiscal.

2.2.1. La notion spécifique du risque fiscal

Une revue de littérature sur les études faites en matière de risque fiscal, nous a permis de comprendre qu'une définition unique n'est pas communément atteinte. A cet effet, la notion de risque fiscal a été décrite comme « l'art noir qui n'est pas nécessairement compris, même par ceux qui pratiquent la gestion fiscale, c'est pour cela qu'il n'existe aucune définition universelle du risque fiscal » (WUNDER, 2009).

Dans sa définition, RUSS (2008) considère le risque fiscal comme « l'incertitude associée à :

- l'application des règles fiscales à des faits particuliers,
- la capacité des systèmes de l'entreprise à déterminer les conséquences fiscales résultant de l'activité et des opérations,
- aux changements des lois fiscales et aux interprétations faites par les juges et les autorités fiscales ».

D'après (J.L.ROSSIGNOL), le risque fiscal trouve naturellement son origine dans la complexité des règles applicables mais, inévitablement, dans la façon qu'a l'entreprise de les appréhender dans le cadre de sa politique fiscale globale.

La notion du risque fiscal comporte aussi deux portées : la première, correspond au non-respect, délibéré ou non, des règles fiscales, alors que la seconde, aussi importante, se rapporte principalement à l'incapacité de profiter d'une disposition fiscale favorable qui peut produire, si elle est bien saisie, un gain considérable ; c'est la perte d'opportunité. Toutes les deux stratégies sont assorties, enfin d'un risque sanction et celui de perte d'opportunité.

Ce risque est appelé par ROSSIGNOL et T.KIM ANH « risque de sanction fiscale », alors que le second risque, qui est aussi non négligeable appelé « risque de sanction générale ». Il repose sur le fait que les choix fiscaux sont porteurs d'incidences au-delà du seul domaine fiscal ; en cas de discordance entre la stratégie fiscale et la stratégie globale de l'entreprise.

De ce fait, la multinationale doit avoir prudence quant au risque que peut générer la réglementation fiscale du pays visé, notamment quand il s'agit des pays sous-développés, où sa clarté et sa probité, dans certains cas peut être source de problèmes. A titre d'exemple, les dispositions fiscales en matière d'imposition des flux financiers

(intérêts, dividendes, redevances, etc.) par voie de retenue à la source, peuvent constituer une source de conflits, car ce type de flux a souvent un traitement particulier que soit par la loi interne ou par des conventions fiscales.

En conséquent, la planification fiscale en matière d'implantation est une réaction justifiée sur le plan économique, qui nécessite une étude bien cernée des systèmes fiscaux des pays de destination, car dans la pratique, l'administration fiscale des pays hôtes cherche la moindre faille en allant, dans certains cas, jusqu'à interdire toutes transactions financières entre société mère et ses filiales de la même entreprise. Ce sont des réactions fondés sur des présomptions d'optimisation fiscale excessives, même si en vérité, il s'agit de secourir une entité en difficulté ou de donner un nouveau souffle pour l'activité, d'une manière générale.

Aussi, l'une des caractéristiques générales du risque fiscal, est la difficulté de détection et d'évaluation de ce risque (LACROQUE et ALPEN, 2008 ; ROSSIGNOL, 2002). En effet, ROSSIGNOL explique que la difficulté de ce type de risque revient au fait que, les probabilités de contrôle fiscal et de détection de l'irrégularité à l'issue de ce contrôle restent inconnues. Cette difficulté de détection est renforcée, dans certains cas, par la difficulté d'évaluation de l'irrégularité. Il rajoute, aussi, que l'appréciation du comportement de l'entreprise face au respect d'un principe d'une règle fiscale est, souvent, difficile à faire, et donne l'exemple des transactions à prix normal ou des rémunérations non excessives.

Il explique aussi qu'un problème d'évaluation ou de quantification du risque vient compléter le problème d'appréciation de risque. D'après l'auteur, « si une rémunération est excessive, ou si une transaction est conclue à prix anormal, la question se pose ensuite de savoir où se situe la norme, qui seule permettra de quantifier le risque ».

A. Typologie du risque fiscal

Selon ROSSIGNOL (2002), deux typologies de risque fiscal peuvent affecter l'entreprise, il s'agit premièrement de risque de non-conformité et deuxièmement, de risque d'opportunité.

i. Risque de non-conformité

Le risque lié à la non-conformité aux règles fiscales, peut revêtir un acte délibéré (volontaire) ou non délibéré (involontaire).

Pour l'acte non volontaire qui a comme effet le franchissement d'une règle fiscale, il s'agit pour les fiscalistes d'une erreur réparable.

Par contre, tout acte volontaire, qui a pour but d'échapper à l'impôt dû, est qualifié d'un acte de fraude puni sévèrement par l'autorité fiscale.

Ainsi, le risque de non-conformité peut découler de différents facteurs :

- risque de non-conformité lié à la méconnaissance des lois et règles fiscales ou, à la caractéristique d'interprétation difficile des règles fiscales,
- risque lié au caractère spécifique des transactions (ELGOOD et AL, 2004). Ce risque est souvent rencontré par les firmes multinationales, pour le principe de pleine concurrence en matière de prix de transfert, notamment les échanges d'incorporels qui constitue jusqu'à présent, le plus gros contentieux en matière de fiscalité internationale,
- risque de non-conformité à la règle fiscale, peut provenir du moyen de preuve lui-même qui est la comptabilité de l'entreprise. C'est la non probité de cette dernière, qualifiée par les contrôleurs lorsque la comptabilité présentée ne justifie pas les éléments déclarés, et de fait le chemin de révision devient rompu. Ces conséquences peuvent être graves, si le contrôleur procède au rejet de la comptabilité présentée. En effet, la réputation de l'entreprise est mise en jeu, notamment celle cotée en bourse.

Pour ce type de risque, les conséquences sont différentes, d'un cas à l'autre. Par « erreur », on entend toutes inexactitudes, omissions ou irrégularités comptables, qui résultent d'une appréciation purement objective de faits ou de droit, commises de bonne foi par un contribuable et ne traduisant nullement la volonté du contribuable à influencer la gestion de l'entreprise.

Cette définition de l'erreur est évoquée par opposition à l'erreur liée à la décision de gestion où, la volonté du contribuable à influencer la gestion de l'entreprise est non avérée. Aussi, la première est présumée être commise de bonne foi ; cependant, la seconde relèverait plutôt, en cas d'insuffisance de déclaration, de la fraude destinée à éluder le paiement de l'impôt.

ii. Risque d'opportunité

Ce type de risque est propre à la gestion de l'entreprise. C'est une gestion qui est, contrairement au premier type, conforme à la règle fiscale. Par principe, « l'administration n'a pas à s'immiscer dans la gestion de l'entreprise, elle n'exerce pas la mission d'un auditeur ou d'un contrôleur de gestion et n'a donc pas à porter de jugement sur la qualité ou les résultats, même médiocre de la gestion financière ». (COZIAN, 2008).

L'entreprise, dans ce cas de figure, opte pour des solutions fiscales qui vont à l'encontre de la stratégie globale de l'entreprise, celle de l'optimisation fiscale qui a pour fin, d'augmenter le résultat après impôt.

Ce risque d'opportunité peut prendre plusieurs formes ; il peut s'agir de non bénéfice d'avantages fiscaux ou d'opérations réelles non compatibles à l'égard de la stratégie globale de l'entreprise.

a) Risque de non bénéfice d'avantages fiscaux

La législation fiscale offre dans plusieurs cas des possibilités, pour les acteurs économiques, de bénéficier des avantages fiscaux en matière d'investissement.

Or, il peut y arriver que certains gestionnaires de la matière fiscale, n'en profite pas. Cette décision, comme elle peut être non volontaire, du fait de la méconnaissance de la matière ou bien un problème d'information sur la mise à jour de la règle fiscale, vu son caractère non stable.

Aussi, la décision peut être volontaire, consistant en le cas le plus rencontré notamment chez les multinationales. Ces dernières préfèrent renoncer à un avantage que d'être pénalisé dans le cadre d'un contrôle éventuel, et ce, par souci d'éviter d'attirer l'attention de l'administration fiscale, du moment que ce que procure cet avantage est moins important que le risque encouru, si cette même administration déclencherait un contrôle approfondi de sa situation fiscale.

b) Risque d'incompatibilité d'opérations réalisées avec la stratégie globale de l'entreprise

Les responsables de la matière fiscale, au niveau de l'entreprise, peuvent réaliser des opérations qui contrarient la stratégie globale de l'entreprise. Dans ce cas, c'est la performance de l'entité qui est mise en jeu.

Dans le cas d'un groupe de société par exemple, une filiale peut miser sur la réduction de la charge fiscale, en renonçant à des activités de promotion, à l'échelle locale, alors que dans sa stratégie globale, le groupe mise sur une renommée mondiale de ses produits, notamment dans les premiers temps de son implantation.

2.2.2. Les garde-fous du principe de liberté de gestion fiscale des entreprises

L'entreprise, dans sa vie courante, est libre de gérer ses affaires dans n'importe quel sens qu'elle désirera en atteindre. Mais, il peut arriver que cette même entreprise exagère dans ses décisions, d'une façon qui peut nuire aux intérêts de la tierce personne notamment, pour notre cas, le trésor du pays de son implantation. Pour faire face à ce genre de comportement, l'Etat concerné peut mettre certains garde-fous inspirés de la souveraineté fiscale déjà acquise. Il s'agit, en effet, de l'acte anormal de gestion ou de l'abus de droit dont fait appel l'administration fiscale, comme moyen d'enfreindre les pratiques allant au détriment des intérêts de l'Etat.

A. Le principe de liberté de gestion

Les dirigeants d'une entreprise sont à la fois maîtres et responsables de leur gestion. Ils en supportent le cas échéant la responsabilité de toute action poursuivis, y compris la gestion fiscale de l'entreprise. D'ailleurs, « il existe une bonne gestion fiscale de l'entreprise, comme il existe une bonne gestion financière ou une bonne gestion commerciale. Comme le bon père de famille de code civil ou comme le chef d'entreprise prudent et avisé du droit comptable. Le contribuable éclairé doit gérer sa fiscalité au mieux de ses intérêts »¹.

La gestion fiscale consiste à étudier les différents choix fiscaux offerts par la législation. Ces choix, devraient être effectués dans l'intérêt de l'entreprise qui implique que, d'un côté, chercher à réaliser un bon résultat et, de l'autre côté, éviter les risques afférents à ces choix.

Encore, il existe un principe selon lequel l'administration fiscale n'est pas en droit de s'immiscer dans la gestion adoptée par les contribuables : c'est le principe de non-immixtion.

En effet, le principe de non-immixtion de l'administration dans la gestion des entreprises, implique qu'elle ne peut pas porter de jugement sur la qualité ou les résultats

¹ COZIAN M., *Précis de fiscalité des entreprises*, 27^{ème} éditions Litec, Paris, 2003, p 163.

de la gestion de l'entreprise ou, de lui reprocher une gestion trop audacieuse ou trop prudente. En fait, le contrôle fiscal est un contrôle de régularité et non d'opportunité.

Ce qui fait que l'administration ne peut pas, à posteriori, analyser la gestion qui a été faite, même si celle-ci a été mauvaise. C'est pourquoi, l'entreprise n'est jamais tenue de tirer des affaires qu'il traite le maximum de profit que les conjonctures lui auraient permis de réaliser.

Toutefois, si l'Administration n'est pas un contrôleur de gestion, elle ne va pas pour autant se contenter de laisser s'évaporer la matière imposable, du fait d'une gestion fantaisiste du contribuable. Afin de permettre à celle-ci de procéder à la reconstitution d'une base imposable indûment minorée, le juge a borné la liberté de gestion par la théorie de l'acte anormal de gestion, construction prétorienne illustrant particulièrement les pouvoirs exorbitants du fisc¹.

Dans ce cas, le législateur fiscal est appelé à définir ce qui sépare la bonne gestion de la gestion aventureuse, du moment que, pour lui, le risque d'excès de cette liberté est fréquent. Donc, situer les cas d'acte anormal de gestion est un défi majeur.

Enfin, tout l'enjeu en la matière admet alors à essayer de démontrer soit l'existence de l'acte anormal de gestion, si on se place du côté de l'administration, soit l'absence d'un tel acte, si on se place du côté de l'entreprise.

B. L'acte anormal de gestion

La théorie d'acte anormal de gestion a été mise en place afin de conjuguer l'idée de liberté dans la gestion, qui est laissée à toute entreprise, et l'exigence d'un contrôle d'un usage abusif que les entreprises peuvent en faire².

En effet, la théorie d'acte anormal de gestion a pour objet d'apprécier le caractère normal ou anormal des opérations de gestion de l'entreprise. Cet acte, défini le domaine où l'administration fiscale peut opposer à une opération réalisée par l'entreprise, qualifié contraire à son propre intérêt.

¹ COZIAN M., *La théorie de l'AAG, les grands principes de la fiscalité des entreprises*, 4^{ème} éditions Litec, France, 1999, p 91.

² FRADIN J.P. et GEFROY J., *Traité du droit fiscal de l'entreprise*, éditions PUF, France, 2003.

i. La définition

L'acte anormal de gestion peut se définir comme « un acte qui met une dépense ou une perte à la charge de l'entreprise, ou qui prive cette dernière d'une recette, sans que l'acte soit justifié par les intérêts de l'exploitation commerciale »¹.

Une autre définition qui édicte que « la théorie de l'acte anormal de gestion reposant sur le principe de la recherche du profit et la justification de l'exercice des affaires. Le critère de l'acte anormal de gestion réside très simplement dans l'intérêt de l'entreprise. Ainsi, il y a acte anormal dès lors que l'acte est accompli dans le seul intérêt d'un tiers par rapport à l'entreprise »².

Ce qui fait que toute décision ou acte accompli par l'entreprise, au détriment de ses propres intérêts, ou qu'il est réalisé dans un seul but qui est d'éviter l'impôt, est qualifié par le fisc comme acte anormal de gestion.

Souvent, la théorie de l'acte anormal de gestion est du domaine de la jurisprudence. En effet, elle ne se base pas sur un texte ou une définition mais elle peut être déduite de plusieurs articles du code des impôts, concernant la détermination du bénéfice imposable des entreprises. En effet, l'article 140-2 du code des impôts directs stipule que « le bénéfice net est constitué par la différence entre les valeurs de l'actif net à la clôture et à l'ouverture de la période, dont les résultats doivent servir de base à l'impôt diminué des suppléments d'apport et augmenté, des prélèvements effectués au cours de cette période par l'exploitant ou par les associés. L'actif net s'entend de l'excédent des valeurs d'actifs sur le total formé au passif ; par les créances des tiers, les amortissements et les provisions justifiés ».

En revanche, l'acte anormal de gestion ne se confond pas avec un acte illicite, l'appréciation se fait au plan économique et non plus juridique. Cet acte ne fait absolument à aucune indication de quelconque dissimulation ou violation d'une prescription fiscale. Il ne constitue pas, en effet, une fraude fiscale.

D'après les différentes définitions traitées, c'est l'intérêt de l'entreprise qui domine la qualification d'un acte de gestion. On peut dire alors que, l'acte anormal de

¹ POUSSIÈRE M., sous CE *Dr. Fisc.* 1970, p 23.

² SERLOOTEN P., *op.cit.*

gestion prend la forme d'un acte contraire aux intérêts du trésor¹, car par le biais de ces actes, la base imposable des entreprises s'envole notamment quand il s'agit des opérations liées à la fiscalité internationale.

Aussi, l'entreprise peut éviter toute suspicion d'anormalité de ses opérations, si la contrepartie tirée de ces dernières égale au moins le coût du bien ou du service commercialisé. Autrement dit, cette contrepartie doit être suffisante, c'est dire qu'elle doit couvrir toutes les charges supportées par l'entreprise ; qu'elles soient directes (matières premières, matières consommables) ou indirectes (salaires, amortissements, loyers, frais divers de production). En outre, la contrepartie doit être réelle, c'est à dire effective².

Alors, si l'entreprise n'est en mesure, ni de justifier l'intérêt trouvé dans la transaction, ni d'établir l'existence d'une contrepartie pertinente, l'imposition semble inévitable. Ainsi, la meilleure illustration du cas d'absence de contrepartie, est l'abandon de créance entre filiales de même groupe. C'est une dépense qui est à la charge de l'entreprise, sans être justifiée par l'intérêt de l'exploitation. L'Administration fiscale, dans ce cas, ne peut tolérer la déduction d'une charge comptabilisée par l'entreprise, sans qu'il y de contrepartie réelle.

ii. Origine de l'acte anormal de gestion

Le concept d'acte anormal de gestion est le fruit de la naturalisation ou de la transplantation en droit fiscal du concept commercial d'acte non conforme à l'intérêt social, mais avec deux différences de taille : seule l'administration peut l'invoquer et elle peut agir d'office. Selon PAILLUSSEAU «... l'intérêt social apparaît comme l'une des notions fondamentales du droit des sociétés. La conformité des actes de gestion à l'intérêt social constitue, en effet, l'un des critères de validité de ces actes... »³.

A cet effet, c'est l'intérêt social qui peut être la seule référence pour caractériser l'anormalité d'un acte de gestion. Ajouté à l'intérêt social, l'existence de la contrepartie qui doit être suffisante et justifiée, pour que la transaction de l'entreprise soit considérée comme étant acceptable. Ainsi, deux caractéristiques sont à soulever : l'administration

¹ CHOYAKH F., *Le principe de la liberté de gestion du contribuable et la théorie de l'acte anormal de gestion*, Tunis, RCF, n°62, 2003, p 43.

² FERCHICHI M., *Le principe de la liberté de gestion de l'entreprise*, mastère spécialisé en droit fiscal, faculté des sciences politiques juridiques et social de Tunis, 2005-2006, p 53.

³ PAILLUSSEAU J., 1967.

peut invoquer l'existence d'un acte anormal de gestion et par ailleurs, elle peut le faire d'office.

C. Abus de droit

Pour fuir un impôt qualifié lourd et contraignant, les entreprises agissent constamment à rechercher les conditions fiscales les plus avantageuses. Certains peuvent faire preuve, selon COZIAN, d'un excès d'habileté fiscale qualifié d'abus de droit dans le jargon fiscal, qui se situe à « mi-chemin entre l'habileté fiscale et la fraude à la loi ».

L'abus de droit est défini comme l'exercice abusif d'un droit par son titulaire « sans intérêt pour lui-même et dans le seul dessein de nuire à autrui » (G.CORNU, 1998).

L'administration fiscale utilise l'abus de droit pour remédier à la nuisance causée, via un comportement excessif de la part du contribuable.

Enfin, le concept fiscal d'abus de droit connaît deux variantes : l'abus de droit par simulation et l'abus de droit par fraude à la loi.

i. Abus de droit par simulation

L'abus de droit consiste à présenter à l'administration un acte, une situation juridique qui ne sont qu'apparence, et ne correspondent pas à la réalité demeurée secrète, permettant ainsi de réduire le montant de l'imposition due, voire de l'effacer entièrement¹.

En effet, les spécialistes en fiscalité², et plus particulièrement COZIAN, se sont attachés à démontrer que sous le couvert de l'abus de droit, ce sont en vérité les trois manifestations classiques de la simulation ; soit la fictivité, le déguisement ou l'interposition de personne, qui sont réprimées par l'administration fiscale.

ii. Abus de droit par fraude à la loi

Si un acte, sans être fictif, ne répond qu'à « des préoccupations exclusivement fiscales », il pourra être attaqué sur le terrain de l'abus de droit³.

Elle consiste en les pratiques des contribuables qui réalisent des actes réels (ni dissimulation, ni mensonge), mais ils n'ont d'autres fins que de fuir à l'impôt.

¹ REY C., *la théorie de l'abus de droit comme instrument de lutte contre les paradis fiscaux*, mémoire DEA en droit des affaires, Université Strasbourg III, 2000, p 15.

² DEBOISSY F. *La simulation en droit fiscal*, Thèse, préface de M.COZIAN, LGDJ, 1997.

³ REY C., *op.cit*, p.19.

Autrement dit, et selon l'expression de COZIAN, la fraude à la loi « c'est du vent, c'est du pipeau, de la prestidigitation »¹.

Pour mettre en évidence ces termes, certaines juridictions fiscales dans le monde offrent aux contribuables un nombre considérable de choix fiscaux. Par exemple, la liberté de choix, dont bénéficie le contribuable en matière d'amortissements, répond plus généralement à un souci du législateur d'inciter les agents économiques à investir dans les immobilisations. Elle peut librement opter pour le linéaire ou le dégressif, avec des conséquences fiscales propres à chacune de ces techniques.

Un autre exemple portant les avantages fiscaux en faveur d'entreprises qui s'installeraient dans « des zones caractérisées par des handicaps géographiques, économiques, ou sociaux ». Il s'agit d'un texte qui répond à une volonté évidente des pouvoirs publics, de redynamiser et de revitaliser certaines zones tant urbaines que rurales.

Le choix effectué par l'entreprise, s'il est exclusivement pour but d'échapper à l'impôt pourrait être tombé dans le domaine d'abus de droit assimilé à une fraude à la loi.

Enfin, l'exemple présenté nous confirme comment il est délicat pour le fisc de dessiner la frontière entre ce qui relève de « l'abus de droit par fraude à la loi » et ce qui relève, d'une « incitation fiscale ». Cette situation incertaine crée un inévitable sentiment d'insécurité juridique chez l'ensemble des contribuables.

iii. Abus de droit en juridiction algérienne

Pour la juridiction fiscale algérienne, il convient de préciser que la notion d'abus de droit n'est pas précisément définie. En revanche, l'abus de droit est défini au code civil par son article 124 bis. Ce dernier précise que l'exercice abusif d'un droit est constitutif d'une faute, notamment dans les cas suivants :

- s'il a lieu dans le but de nuire à autrui,
- s'il tend à la satisfaction d'un intérêt dont l'importance est minime par rapport au préjudice qui en résulte pour autrui,
- s'il tend à la satisfaction d'un intérêt illicite.

Ainsi, cette définition ne semble pas pouvoir être étendue à la matière fiscale. En fait, l'administration fiscale algérienne n'a jamais utilisé la notion d'abus de droit, pour

¹ COZIAN M. *Une frontière floue entre l'habileté fiscale et l'abus de droit* in La gestion fiscale et l'abus de droit, table ronde, R.F, déc. 1991, n° 229, France, p 18.

évoquer les agissements de certains de ses contribuables et notamment, en matière d'optimisation fiscale dans le cadre des conventions fiscales.

Enfin, s'il n'existe pas d'abus de droit proprement dit en matière fiscale, la notion de manœuvres frauduleuses est connue du droit fiscal algérien et, la loi en a même donné une définition précise.

2.3. La politique des prix de transfert

Les prix de transfert font aujourd'hui partie intégrante de la vie commerciale et stratégique de toute firme multinationale.

Au sein de ces firmes, des échanges intragroupes peuvent être consenties entre ses sociétés liées. C'est leur dépendance juridique qui justifie la volonté de se collaborer.

Ces prix de transfert peuvent être une technique commerciale conforme à la légalité ou, une technique de manipulation fiscale mue par un souci de rentabilisation excessive¹.

En effet, l'application la plus répandue des prix de transfert se trouve dans des situations d'échange intragroupe des sociétés liées situées, l'une dans un pays à fiscalité élevée, et l'autre, dans un pays à fiscalité faible, voire même nulle dans le cas d'un paradis fiscal.

Dans d'autres cas où des échanges se font entre entités implantées dans des pays à fiscalité élevée, les prix de transfert sont utilisés pour tirer profit des disparités dans les charges fiscales effectives, induit par exemple des traitements fiscaux différents, de modalités d'assiette différentes (amortissements, provisions, frais déductibles, plus-values, report déficitaire, etc.) ou d'une rigueur divergente dans l'application des dispositions fiscales, ou dans la sanction des infractions à la législation fiscale.

Aussi, la manipulation des prix de transfert n'a pas comme seul objectif la réduction de l'impôt. Elle peut être motivée par la volonté de contourner le contrôle des changes et les réglementations restreignant le transfert direct des dividendes, la conquête d'un marché étranger ou la fuite d'un pays atteint d'une instabilité monétaire, ...etc. Elle

¹ OWENS J., « La fiscalité dans un monde sans frontières. Assurer la discipline fiscale : un défi à relever pour les gouvernements du monde entier. Des mesures peuvent être prises », L'Observateur de l'OCDE, 2006, n° 257 ; PEREZ-NAVARRO G., « Fiscalité, transparence et économie mondiale », L'Observateur de l'OCDE, 2008, n° 267. Cité par DIALIGUEBA E., thèse doctorat portant le droit fiscal à l'épreuve de la mondialisation : la réglementation des prix de transfert au Sénégal, 2011. P 146.

peut également conduire à faire remonter plus rapidement le bénéfice vers la société mère, même si elle est située dans un pays pratiquant un niveau d'imposition proche¹.

Même si sur le plan fiscal, les prix de transfert évoquent un sens péjoratif, certains groupes multinationaux ont tendance à entretenir avec les administrations fiscales des pays de leurs installations, de bonnes relations fondées sur la certitude de la charge fiscale, la clarté de la pratique fiscale et une coopération bilatérale bien mise en place.

Au plan économique, les prix de transfert utilisés au sein d'un groupe multinational, représentent ainsi un moyen d'évaluer les performances de différentes entités qui le compose.

Enfin, la multidisciplinarité du domaine des prix de transfert rend ses effets fiscaux au cœur des stratégies globales des firmes multinationales. Il s'agit, en effet, d'une matière pluridisciplinaire qui joint des compétences fiscales, juridiques mais également économiques et stratégiques².

2.3.1. Définition des prix de transfert

Le droit fiscal diffère sur ce point du droit commercial où « la notion de prix de transfert n'a pas d'existence propre »³. Le droit commercial ne connaît que le prix, sans distinguer selon qu'il correspond à une opération entre sociétés indépendantes ou sociétés liées.

Le prix est généralement entendu comme la somme d'argent due par l'acquéreur d'un bien ou d'un service, au vendeur. Le prix est donc, l'expression monétaire de la valeur d'échange d'un bien ou d'un service. Mais, dans la pratique, le prix ne correspond pas toujours à la valeur. Le marché est la meilleure voie de déterminer le juste prix.

Selon la définition de l'OCDE, les prix de transfert sont « les prix auxquels une entreprise transfère des biens corporels, des actifs incorporels, ou rend des services à des entreprises associées ».

Aussi, les prix de transfert sont définis par la commission européenne comme étant « des prix pratiqués entre des entreprises associées établies dans différents pays pour leurs transactions intragroupe, telles que le transfert de marchandises et de services ».

¹ Conseil des Impôts (France), *rapport relatif à la concurrence fiscale et l'entreprise*, 2004.

² RASSAT P., LAMORLETTE T. et CAMELLI T., *stratégies fiscales internationales*, éditions Maxima, Paris, 2010, p 131.

³ LAZARUS C., 1977.

Aussi, les prix de transfert peuvent être définis à partir de deux critères cumulatifs :¹

- **Un critère organique** : les prix de transfert sont ceux pratiqués entre entités d'un même groupe, de part et d'autre des frontières. Ils sont par exemple en vigueur entre une filiale et sa maison mère, entre deux filiales d'une même maison mère, entre une société et son établissement stable sur le territoire d'un autre pays,
- **Un critère matériel** : les prix de transfert concernent toutes les opérations pouvant donner lieu à un prix : vente ou concession d'un actif matériel ou immatériel (concession d'une licence d'exploitation ou de marque par exemple), prestation d'un service, prêt à intérêt, investissement en capital, réorganisations d'entreprises.

Ils se définissent encore comme étant les prix des transactions, entre sociétés d'un même groupe et résidentes d'Etats différents : ils supposent des transactions intragroupes et le passage d'une frontière. Ce qui exclut toute transaction à l'international avec des sociétés indépendantes, ainsi que toute transaction intragroupe sans passage de frontière.

La caractéristique principale des prix de transfert, est qu'ils sont des prix convenus entre entreprises membres d'un groupe dans des conditions particulières, différentes de celles en vigueur entre entreprises indépendantes. C'est, en effet, la valeur de la transaction qui constitue le point de divergence entre les deux acteurs de la fiscalité internationale à savoir l'administration fiscale et l'entreprise multinationale.

Pour l'administration fiscale, lorsque les prix pratiqués entre entreprises liées diffèrent de ceux qui auraient été conclus entre entreprises indépendantes, les sommes doivent être redressées. C'est là où réside le problème des prix de transfert.

Enfin, le travail consacré par l'OCDE sur les prix de transfert, confirme le rôle déterminant de ces problématiques pour les acteurs de la fiscalité internationale.

2.3.2. L'entreprise et les prix de transfert

L'entreprise perçoit la fiscalité comme une série de charges, de contraintes, d'obstacles, à la réalisation d'une marge nette sur ses affaires. Cette entreprise n'a aucun pouvoir pour faire jouer sur les taux et l'assiette de l'impôt dans le territoire où elle demeure. Mais, « lorsque l'entreprise a la possibilité de faire circuler des masses de revenus positifs d'une implantation d'un pays à une implantation dans un autre pays, la

¹ Rapport IGF France : mission de comparaisons internationales sur la lutte contre l'évasion fiscale via les échanges économiques et financiers intragroupe, 2003, p 03.

fiscalité étant spécifique à chaque Etat souverain, elle est amenée à envisager le problème fiscal de façon globale »¹.

Dans les faits, les dirigeants de l'entreprise vont comparer le poids de la fiscalité d'un pays à l'autre. La charge fiscale pourra être positive dans un pays "A", nulle, voire négative en "B". On retient, donc, que le coût fiscal mondial devient un élément fondamental de la prise de décision, pour une société internationale. En conséquence, les prix de transfert constituent un enjeu important dans la politique fiscale des multinationales.

Les entreprises multinationales utilisent donc les prix de transfert pour optimiser leur fiscalité, parce qu'ils permettent à une filiale située dans un Etat qui a un fort taux d'imposition, de transférer une partie de son bénéfice à une filiale située dans un Etat à taux faible d'imposition, en vendant moins cher un produit ou, à l'inverse, en achetant plus cher un bien ou un service livré par la seconde filiale. Dans les deux cas, l'assiette imposable se trouve minorée par rapport à ce qu'il se serait passé dans un marché de pleine concurrence.

Les entreprises sont concernées non seulement pour les ventes de biens et de marchandises, mais également pour toutes les prestations de services intragroupes : partage de certains frais communs entre plusieurs entreprises du groupe (frais d'administration générale ou de siège), mise à disposition de personnes ou de biens, redevances de concession de brevets ou de marques, relations financières, services rendus par une entreprise du groupe aux autres entreprises².

Les prestations de services non rémunérées et les mises à disposition gratuites de personnel, ou d'éléments incorporels entre entreprises associées, sont également concernées s'il s'avère qu'elles auraient dû être rémunérées, conformément au principe de pleine concurrence³.

Enfin, et vu l'importance que procure les prix de transfert dans leur vie internationale, la stratégie des entreprises multinationales en matière fiscale est conforté forcément par la mise en place d'une politique de prix de transfert performante, permettant la maîtrise des risques fiscaux et de fait, la charge globale de l'impôt.

¹ RASSAT P. et MONSELLATO G., *Les prix de transfert*, éditions Maxima, Paris, 1998, p 19.

² Les prix de transfert, guide à l'usage des PME, DGI France, Nov. 2006.

³ Idem, p 06.

2.3.2.1. Définition et mise en place d'une politique de prix de transfert

D'après ROSSIGNOL (2010), la mise en place d'une politique de prix de transfert ne pourra être fiscalement performante si l'on ne dispose pas de procédures, permettant de maîtriser les risques et la charge d'impôt à travers des indicateurs, tels que le taux effectif d'impôt local (TEL), le taux effectif d'impôt groupe (TEG) et le taux effectif d'impôt consolidé (TEC).

Dans les faits, c'est à travers la politique de prix de transfert que les revenus sont répartis entre différentes juridictions, les risques qui y sont liés ainsi que les outils de mesures de performance au sein du groupe.

A cet effet, les responsables de la politique de prix de transfert tâchent soigneusement, dans le sens à ce que la fonction fiscale soit la plus performante possible.

De même, le principal de leurs préoccupations consiste à mettre en place des mécanismes clés, pour l'établissement des termes et des conditions de toutes transactions intragroupe.

Aussi, les objectifs ciblés en matière de détermination d'une politique de prix de transfert sont identiques aux objectifs de la fonction fiscale : ils consistent en la maîtrise des risques fiscaux et la maîtrise de la charge globale d'impôt.

Par ailleurs, les managers, pour déterminer les prix de transfert, travaillent à ce que les relations intragroupe sont bien cohérentes avec les objectifs stratégiques du groupe.

2.3.2.2. Les caractéristiques des entreprises appliquant une politique de prix de transfert

Pour définir sa politique de prix de transfert, certaines considérations doivent être prises en charge par la multinationale. Il s'agit en effet de :

A. L'optimisation fiscale limitée à certaines contraintes

L'entreprise multinationale doit obéir à des règles régissant ses relations avec les autorités fiscales du pays d'implantation, ainsi celles adoptés dans le cadre des institutions internationales notamment l'OCDE. Ce sont particulièrement :

- les règles imposées par l'OCDE,
- les principes imposés par les administrations fiscales,

- le formalisme édicté par les autorités fiscales.

B. La gestion centralisée sur la maison-mère

La plupart des groupes multinationaux adoptent une organisation verticale dont la gestion d'ensemble est confiée à l'entité maison mère. Cette dernière a comme mission d'assurer un processus de gestion cohérent et intégral de ses différents composants. Ce sont plusieurs éléments qu'on doit les maîtriser tels que :

- opposition optimisation fiscale / efficacité opérationnelle,
- autres facteurs : traçabilité des flux, coûts cachés, etc.,
- un système d'information plus mouvant.

C. Des managers dans des organisations liées

Du moment que l'intérêt du groupe prime sur l'intérêt individuel de chacun des établissements le constituant, certaines difficultés peuvent apparaître lors de la mise en place de la politique de prix de transfert. C'est en effet, la façon avec lequel réagissent les managers de différentes entités et leur coordination, dans le cadre de la stratégie globale, qui mettent en défi le groupe. Ces défis concernent essentiellement :

- les manques de synergies et de coordinations entre départements,
- des managers avec moins de pouvoirs opérationnels,
- des crises de confiance au sein des différentes filiales liées à un système de gestion pervers.

Ces supposés conflits, doivent être réglés en parallèle de la mise en place de la politique des prix de transfert, pour éviter toute surprise lors de sa mise en œuvre.

2.3.2.3. Les points clés du succès de la mise en place d'une politique de prix de transfert

Le problème des prix de transfert devient plus facilement accessible lorsque l'on dispose de clés, permettant d'en comprendre les mécanismes et les enjeux. Ces clés sont les suivantes :

A. Eliminer les risques fiscaux

L'entreprise doit mettre en place un système de gestion fiscale qui œuvre à éliminer les risques fiscaux lors des transactions internes et ce, par les différentes actions à savoir :

- éviter les doubles impositions,
- effectuer une étude de benchmarking nationale,
- trouver une juste répartition de l'impôt (étude groupe) après avoir effectué une étude des fonctions par filiales au sein du groupe.

B. La traçabilité des flux par l'organisation et la communication

La cohésion en interne entre différentes entités du groupe, constitue la clé de voûte qui précède toute planification de prix de transfert et qui facilite certes, la gestion des flux intragroupe dans le cadre d'un système d'information bien établi, à travers :

- la communication de tous les flux entre les différents départements financiers du groupe (revenues par territoires et par produits, modalités de calculs et comptabilisations),
- un contrôle interne régulier, rigoureux et fiable.

C. La sensibilité du management

Avant de mettre en place une politique de prix de transfert, l'aspect management n'est pas à négliger car, l'implication de bonnes pratiques managériales aide l'entreprise à réussir ses objectifs en la matière.

En effet, certains aspects du management sont à prendre en compte à savoir :

- les procédures internes d'échange doivent être simples,
- les systèmes d'informations ne doivent pas être trop lourds,
- les objectifs doivent être transparents pour les équipes commerciales.

Aussi, la mise en œuvre de tant d'organisation et les attributions y sont liées exige de mettre en place, au sein de l'entreprise, tout un service chargé de la fonction fiscale. Dans le cas de multinationales où la variable fiscale est très importante, c'est souvent, au niveau du siège de la maison mère que figure la fonction fiscale, et qui travaille en nette

collaboration avec les différentes fonctions du groupe, dans le cadre de la mise en œuvre de la stratégie globale de l'entreprise.

2.3.2.4. Fonction fiscale performante

Une bonne gestion des prix de transfert permet une allocation appropriée des ressources de l'entreprise. En effet, la mise en œuvre d'une politique de prix de transfert efficace, ne peut avoir lieu sans détenir une fonction fiscale performante, admise et assumée par l'ensemble du groupe.

Une gestion optimale des prix de transfert consiste, en effet, à sécuriser les risques liés à des redressements éventuels mais, aussi, à en bénéficier pour optimiser la charge globale d'impôt du groupe.

Aussi, la responsabilité de la gestion fiscale des prix de transfert incombe à la fonction fiscale. Ce qui induit que la fonction fiscale est mise en place pour but de maîtriser les risques fiscaux et la charge globale d'impôt.

Pour assurer la cohérence, la mise en place d'une fonction fiscale doit être en adéquation avec l'organisation générale de l'entreprise. C'est une fonction qui est exercé en pleine complémentarité avec d'autres fonctions qui composent l'entreprise, en sa globalité (siège et ses filiales). A cet effet, une adhésion complète est plus qu'indispensable en termes d'objectifs, de procédures à mettre en place et de mesures de performances. Elle se traduit pratiquement par le degré de sa connectivité et ensuite, matérialiser dans le résultat consolidé du groupe.

A. Les fondements de la mise en place d'une fonction fiscale performante

Pour atteindre l'objectif de performance, la fonction fiscale doit être en mesure de cerner tous les paramètres qui entourent l'entreprise dans sa globalité. Ces paramètres, qui constituent des variables en lien direct avec l'aspect fiscal, contribuent à rendre la politique fiscale de l'entreprise plus adaptée à chaque contexte dont elle fait face. Ces paramètres peuvent être agrégés dans les quatre (04) piliers suivants :¹

- **Sécuriser l'entreprise**, objectif qui comprend trois volets :
 - organiser la prévention des risques,

¹ BIDAUD H. et LLINARES E., article portant « la mise en place d'une politique de prix de transfert et organisation d'une fonction fiscale performante », éditions reflète, Paris, 2006, p 52.

- identifier les risques,
- maîtriser la gestion des risques.
- **Optimiser la charge d'impôt du groupe**, objectif qui comprend trois volets :
 - la détermination des taux effectifs d'impôt courant,
 - la détermination du taux effectif d'impôt dans les comptes consolidés,
 - la détermination d'indicateurs pour les impôts non assis sur les résultats.
- **Organiser le partage du savoir-faire**, objectif qui comprend trois volets :
 - un volet formation,
 - un volet brainstorming au sein de la fonction fiscale,
 - un volet « faire savoir ».
- **Mesurer les performances**, cela doit se faire au regard de quatre critères :
 - la gestion des risques,
 - l'impact de la fiscalité sur la performance financière du groupe,
 - la satisfaction des « clients » de la fonction fiscale,
 - le partage du savoir-faire.

En principe, une politique de prix de transfert performante doit refléter une bonne organisation de la fonction fiscale décrite ci-dessus, car une organisation bien établie avec des attributions y afférentes, facilite les tâches et la coordination en interne.

En effet, une politique de prix de transfert ne peut être performante que si l'entreprise a soigneusement pris en charge les différents aspects y sont liés, en entamant d'abord un diagnostic sur les aléas que porte son environnement ainsi que les opportunités y sont offertes, qui sont des facteurs externes à l'entreprise, puis des facteurs internes qui portent le soutien à la fonction fiscale.

Ensuite, l'entreprise agit par rapport à ces énoncés dans le cadre du but recherché, par la quantification et la maîtrise de différents risques, saisir les opportunités offertes et optimiser ses résultats d'ensemble.

Généralement, la détection des risques et les opportunités en matière fiscale, se réalisent par l'étude de la réglementation des différents pays d'implantation de l'ensemble

d'entités du groupe. La réaction de l'entreprise dépend certes de l'environnement légal mais aussi d'autres caractéristiques du marché, à savoir le type de la concurrence du marché visé et ses incidences sur les prix et les quantités à mettre en place et, qui ont un effet direct sur le résultat d'ensemble du groupe. Ce point va faire l'objet de notre recherche pour le dernier chapitre.

Pour les facteurs d'ordre interne, liés au type d'organisation de l'entreprise elle-même, qui sont portés par les fonctions connexes, il s'agit essentiellement de l'étude de tout ce qui a trait à la fiscalité, à travers des programmes de cycles de formation pour son effectif, la connaissance de tissu fiscal des entreprises à activités similaires et la mise à jour constante des dispositions fiscales variantes.

Enfin, l'évaluation des résultats atteints constitue une étape indispensable, pour appuyer les pratiques les plus rentables et porter des corrections nécessaires à celles qui dévient à l'objectif précédemment défini. C'est le poids de l'impact fiscal sur le résultat financier d'ensemble du groupe, qui reflète la performance ou non de la fonction fiscale.

2.3.2.5. Les étapes de la mise en place d'une politique de prix de transfert performante

On peut considérer que la mise en place d'une politique de prix de transfert fait intervenir six étapes clés :

A. Analyse stratégique

Elle constitue la première étape de la mise en place de la politique de prix de transfert, qui doit faire ressortir des résultats qui perdure dans le temps. Elle prend en compte tous les paramètres qui influent d'une manière directe ou indirecte sur les décisions des prix de transfert.

Premièrement, ce sont les procédures administratives, qui devraient être convergentes avec l'organisation adoptée par l'entreprise (centralisée ou décentralisée), qui consistent à définir les tâches et les responsabilités attribuées à chaque entité, en fonction d'organisation adopté, ainsi le processus de l'information intragroupe à travers un système d'information bien mis en place.

Deuxièmement, ce sont les décisions économiques, qui passent d'abord par l'étude et l'analyse des prix de produits sur le marché, le type de la concurrence qui existe, ainsi la répartition des fonctions et les risques y sont liés en tenant compte des

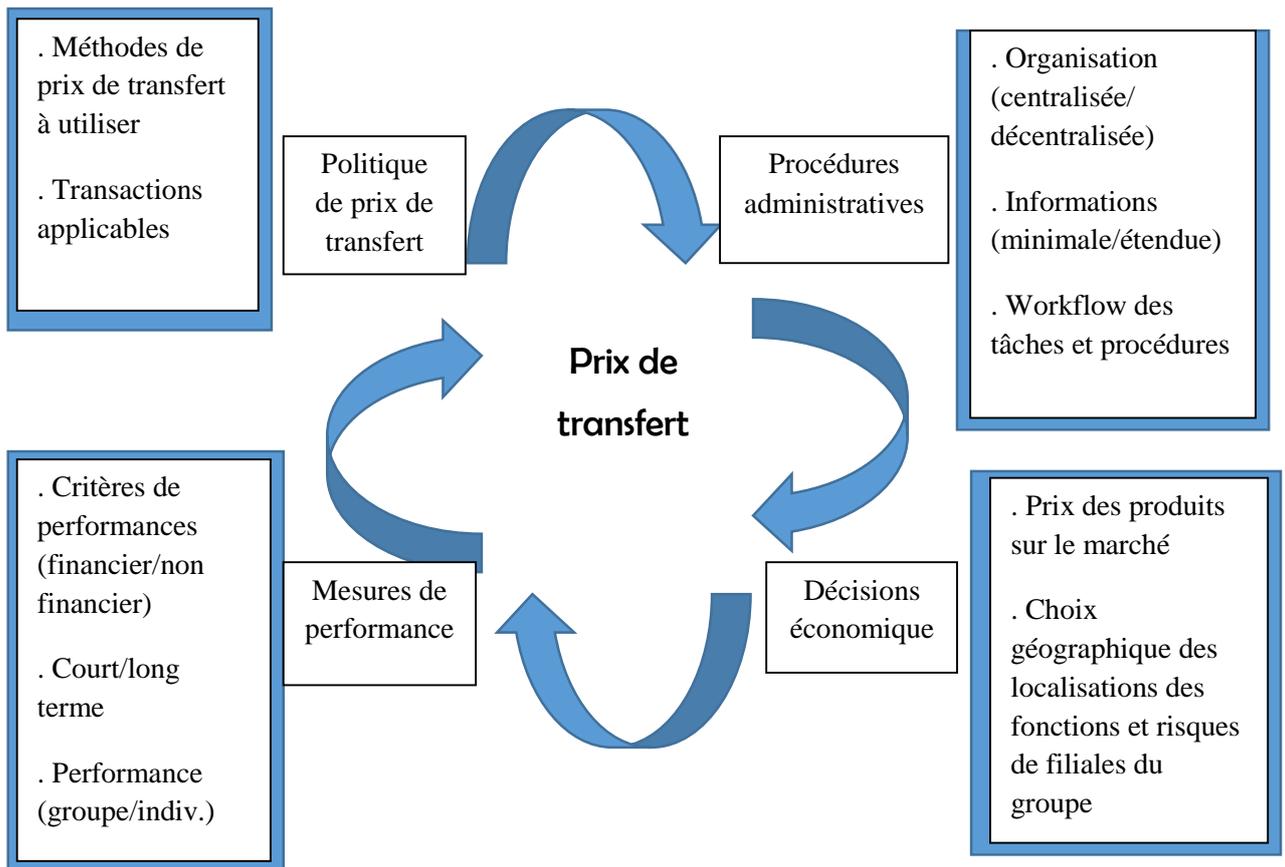
ressources de l'entreprise et la législation fiscale des pays de différentes implantations, qui permettent d'optimiser le résultat de l'ensemble du groupe.

Ensuite, ce sont les mesures de performances, à travers un tableau de bord interne contenant les différents indicateurs sur la performance de chaque entité, pour chaque durée choisie (court et long terme), qui permet le suivi permanent de la politique adoptée et puis, l'évaluation de chaque résultat atteint par rapport à l'objectif déjà défini.

Enfin, c'est la phase qui consiste à mettre en place la politique de prix de transfert adéquate à l'analyse stratégique effectuée. Ce sont, donc, les méthodes de prix de transfert adoptées, qui devraient être bien définies pour chaque transaction à opérer en interne.

Dans ce qui suit, la figure nous donne une photographie des différentes étapes que contient l'analyse stratégique expliquées ci-dessus.

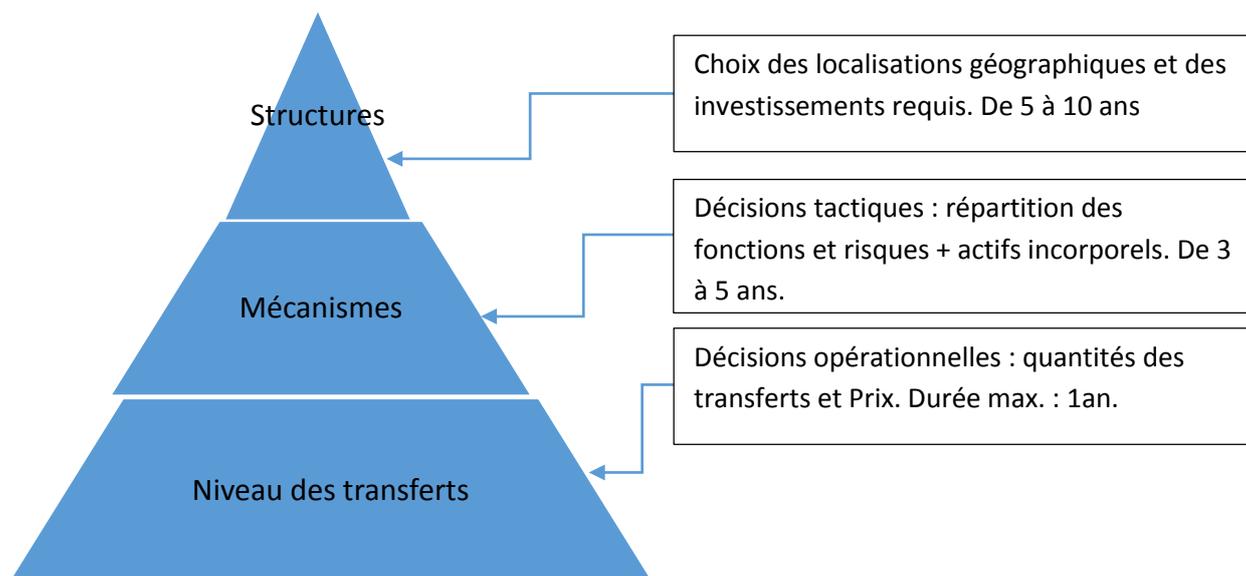
Figure n° 12 : Les étapes de l'analyse stratégique des prix de transfert



Source : établi et adapté par nos soins

Aussi, la pyramide suivante classe les décisions en matière de politique de prix de transfert en trois niveaux : opérationnel, tactique et stratégique.

Figure n° 13 : Les trois niveaux de décisions de la politique des prix de transfert



Source : établi et adapté par nos soins

B. Collecte des informations

Après avoir défini la stratégie adoptée, c'est la phase de la mise en œuvre de la politique des prix de transfert. Elle passe par la collecte de l'information des entités entretenant des transactions intragroupe portant sur l'activité, les fonctions et les risques y afférents. En effet, un ensemble d'informations doit être découlé, il s'agit notamment :¹

- d'une grille d'analyse des fonctions, des risques et des actifs (permettant de réaliser une cartographie fonctionnelle),
- du montant des flux intragroupe,
- des principales lignes des comptes de résultats segmentés par grande catégorie d'activité pour les flux intragroupe,
- des contrats régissant les flux intragroupe.

C. Examen de la politique en cours

Cette étape d'examen comprend l'utilisation des informations collectées à l'issue de la précédente étape. Il s'agira notamment, d'analyser l'efficacité de la politique en cours par rapport à l'objectif espéré, ainsi l'efficacité par rapport aux moyens mis en place des principales fonctions, risques et actifs et enfin le degré de son adaptabilité au contexte fiscal local.

¹ BIDAUD H. et LLINARES E., op.cit., p 55.

En outre, le groupe doit déterminer dans cette étape, les failles de la politique actuelle et d'être en mesure de définir les zones de risques de la politique ainsi que d'identifier des opportunités offertes.

Au terme de cette étape, des propositions d'aménagement et de redéfinition de la politique de prix de transfert s'imposent. Ainsi, le besoin d'une nouvelle politique de prix de transfert est le résultat le plus difficile à accepter, car il nécessite une modification de la stratégie appropriée déjà en place, mais le point de mire qui est de minimiser la charge d'impôts tout en maîtrisant les risques (ou vice versa), impose de revoir la politique en cours.

Toutefois, une évolution de la politique actuelle pourrait avoir pour avantage la facilité de mise en œuvre et pour inconvénient, un impact pouvant pénaliser la gestion de la charge globale d'impôt. En effet, chaque proposition comporte des avantages et inconvénients, permettant ou non de faciliter la prise de décision.

D. Processus de décision et choix d'une politique de prix de transfert

L'examen de la politique des prix de transfert aurait mis en évidence les points forts et les points faibles de la politique actuelle de prix de transfert, et permettra aux managers du groupe de prendre les décisions adéquates en la matière. La décision comporte sur l'analyse des fonctions, des risques et des actifs y afférents qui peut mieux servir le résultat du groupe.

E. Mise en œuvre

C'est l'étape la plus importante qui nécessite une meilleure application des décisions prises par les managers et, qui devraient être conformes aux objectifs de gestion des risques et de gestion de la charge globale d'impôt.

Souvent, une politique de prix de transfert mal mise en œuvre, ne sera pas de pleine concurrence et, présentera au final des risques élevés, car c'est après la mise en œuvre de la politique de prix de transfert que le risque apparaît. L'administration fiscale intervient, par le moyen de contrôle, après que les transactions intragroupes sont effectuées.

Au final, une mise en œuvre fiscalement efficace de la politique de prix de transfert nécessite un suivi sans faille de la stratégie définie au préalable, car le résultat recherché est lié à la manière dont on a traduit ce qui est prévu sur le terrain.

F. Documentation

La documentation qu'on doit remettre à l'administration fiscale doit permettre de justifier la politique de prix de transfert pratiquée, dans des transactions réalisées par les sociétés apparentées.

Elle contient les éléments clés de la gestion des prix de transfert à savoir une analyse détaillée des fonctions, des risques et des actifs, des entités concernées par la transaction. En quelque sorte, elle représente une couverture vis-à-vis de tout soupçon sur la pratique des prix hors celui de pleine concurrence.

Aussi, le défaut d'une documentation bien conçue peut mettre l'entreprise face au risque de redressement éventuel, voire même provoquer la programmation aux contrôles fiscaux approfondis.

Enfin, la documentation contient des données, qui doit être régulièrement mise à jour, afin de tenir compte des évolutions du groupe.

2.3.3. Les prix de transfert : caractéristiques et enjeux

Les prix de transfert qui reflètent la valeur monétaire de la transaction effectuée en interne, portent des caractéristiques distinctes afférentes à chaque nature de transaction réalisée, mais au même temps, induisent des enjeux qui devraient affectés d'une façon ou d'une autre, les acteurs concernées par ce genre de transaction.

2.3.3.1. Les prix de transactions entre sociétés liées

Les relations spécifiques intragroupes trouvent leur source du principe de dépendance économique imposées par la notion du groupe. Elles sont le résultat d'un compromis et loin d'être un rapport de force.

Aussi, leurs relations internes sont différentes de celles pratiquées entre sociétés tierces, et les enjeux des échanges intragroupes en matière internationale sont différents de ceux intragroupes nationaux.

En effet, admettre qu'il y a réellement une finalité commerciale dans les échanges intragroupe de sociétés nationales est sans incidence. Hormis, il n'en est pas tout autant

lorsqu'il s'agit d'entreprises internationales. À cet effet, le caractère transfrontalier des opérations intragroupe entraîne un risque de déperdition fiscale pour l'un des deux Etats. Pour les groupes multinationaux, la pratique des échanges en interne est devenue un outil efficace d'optimisation fiscale.

Enfin, accorder tant d'importance aux prix de transactions entre sociétés liées trouve sa légitimité dans la matière fiscale. Une déperdition importante d'assiette fiscale nuit certainement au budget de l'Etat et ce, au profit de l'autre, où la matière fiscale est transférée.

A. La nature des transactions intragroupe pratiquées

Les transactions intragroupes fréquemment pratiquées sont de trois (03) natures. Il s'agit en effet :

- d'opérations liées à l'activité : qui peut comporter :
 - ✓ les ventes de biens et services et refacturations de frais,
 - ✓ les paiements des opérations liées à l'activité.
- d'opérations liées aux éléments incorporels : qui peut porter sur :
 - ✓ les marques, brevets, goodwill des filiales et tous éléments incorporels.
- d'opérations de financements : qui peut comporter sur les :
 - ✓ intérêts sur financements,
 - ✓ apports de sociétés mères en capital,
 - ✓ dividendes et prêts octroyées aux filiales.

Toutes ces opérations peuvent permettre à l'entreprise de tirer profit sur les transactions internes, en tenant compte de différences existantes en matière fiscale d'une juridiction à une autre.

B. L'importance des relations intragroupe

Les aides interentreprises sont usuellement pratiquées dans la vie courante des affaires. En fait, les aides interentreprises peuvent se faire entre entreprises indépendantes, mais surtout entre entreprises d'un même groupe. Aussi, elles peuvent être nationales ou internationales.

A l'international, les échanges intragroupe génèrent une attention particulière chez les dirigeants d'entreprises, mais plus soutenu pour l'administration fiscale.

En effet, ces échanges constituent un mécanisme d'optimisation fiscale pour l'entreprise qui procède à réduire l'assiette fiscale dans le pays où on pratique une fiscalité élevée et la transférer au final, dans d'autres pays où la fiscalité est faible voire même nulle (paradis fiscaux), ou de profiter dans certains cas, des avantages portés dans les conventions fiscales conclues entre deux Etats d'implantation de ses entités (phénomène appelé abus de convention).

Enfin, lorsqu'une entreprise veut optimiser sa fiscalité, plusieurs mécanismes sont à sa disposition. La gestion de ces mécanismes appelle une plus grande précaution, car le risque afférant au transfert de bénéfices ou de charges est omniprésent.

C. Le risque de transfert de bénéfices ou de charges

Les prix de transfert, dans le cadre des transactions intragroupe, sont confrontés à un risque d'être contesté par l'administration fiscale. Cette dernière, via la procédure de contrôle et de la vérification de comptabilité, intervient pour s'assurer de la sincérité des prix portés en déclarations. A défaut de leur sincérité, un redressement de la situation fiscale s'impose, avec certainement des pénalités d'assiette qui pèseraient lourdement sur la trésorerie de l'entreprise.

Aussi, la divergence peut apparaître dans la répartition des actifs et des risques y sont liés où, même avec une documentation conforme remise à l'administration fiscale, la détermination des prix de transfert qui font le consensus peut être une source de conflits en matière fiscale.

2.3.3.2. Une notion difficile à appréhender

La notion de prix de transfert est ambiguë, parce qu'elle comporte une cacophonie entre, d'un côté, l'aspect juridique qui met face à face deux personnes distinctes et de l'autre, l'aspect économique en vertu duquel les deux entités relèvent d'une logique unique. La situation devient encore plus complexe quand il s'agit d'un transfert international, c'est-à-dire lorsque les deux entités sont localisées dans des pays différents et par conséquent, relèvent de juridictions différentes¹.

¹ DEMBINSKI P., « Enjeux éthiques des prix de transfert », in Association d'économie financière, Rapport moral sur l'argent dans le monde, 2005, p 227. Cité par DIALIGUEBA E., op.cit.

En effet, dans la relation intragroupe, les prix peuvent présenter une certaine fictivité dans la mesure où ils ne résultent pas de la rencontre naturelle entre l'offre et la demande, en raison des relations privilégiées qui relient les entreprises associées¹.

D'ailleurs, le mécanisme des prix de transfert concerne les actes dans lesquels des sociétés liées ont, par le moyen d'une minoration ou d'une majoration de prix ou de tout autre moyen, transféré indirectement des bénéfices qui auraient dû être imposés dans un Etat vers une entité étrangère, bénéficiant d'un régime fiscal plus profitable.

Ces pratiques constituent, en réalité, une manipulation des prix de transfert. La distinction n'est cependant pas toujours correctement établie, et le risque d'amalgame ne peut être que préjudiciables².

Sur le plan purement économique, il y a transfert et non transaction quand un bien, un service ou un droit, est déplacé entre deux entités juridiques appartenant à un même groupe ou à un même propriétaire. Contrairement à la transaction, le transfert ne résulte pas d'une confrontation de deux acteurs économiques indépendants, ces derniers appartenant à la même organisation, et étant tributaires d'une logique unique qui les englobe et les dépasse à la fois³.

Dans ce contexte, l'administration fiscale agit pour rectifier les résultats de la société et enfin neutraliser ce transfert. Ce dispositif de contrôle se retrouve dans la plupart des juridictions internes, mais également dans la convention modèle OCDE, qui constitue un point de référence en la matière.

Comme réponse aux conflits que pourraient générer ces prix de transfert, l'OCDE met à la disposition des administrations fiscales la solution d'un prix de pleine concurrence.

Cette solution n'a pas réglé d'une manière globale le problème, car les caractéristiques des transactions, l'attribution des risques, l'analyse fonctionnelle et le type de bien échangé (surtout les biens incorporels) sont tant d'exemples qui constituent souvent la source de problèmes, à chaque fois soulevée.

¹ DELAUNAY B., « Acte anormal de gestion et prix de transfert », revue gestion et finances publiques, 2012.

² RASSAT P., LAMORLETTE T. et CAMELLI T., op.cit., p 131.

³ DEMBINSKI P., « Enjeux éthiques des prix de transfert », op.cit.

2.3.3.3. Les prix de transfert ; terrain d'application de l'acte anormal de gestion

Les transactions aux prix de transfert constituent des pratiques étrangères à la gestion commerciale normale, car l'entreprise consentante s'appauvrit au profit d'une autre entité. Les opérations qu'elles effectuent, doivent avoir été motivées par la recherche d'un intérêt propre.

Comme moyen utilisé par l'administration fiscale, pour rétablir une base d'imposition indûment minorée, la théorie des prix de transfert n'est autre qu'une photographie de la théorie de l'acte anormal de gestion limitée à un lieu et à une matière. C'est, en d'autres termes, une application de l'acte anormal de gestion, *rationae loci*, au domaine international et, *rationae personae*, au domaine des groupes de sociétés¹.

Dans ce cadre, la problématique fiscale relative aux prix de transfert repose sur le caractère normal ou non de l'échange effectué. En effet, un acte est qualifié d'anormal dès lors qu'il en résulte que l'entreprise complaisante, ait engagé une dépense ou réalise une perte, pour l'intérêt d'une tierce entreprise.

Toutefois, l'existence d'une motivation économique réelle, pourtant par exemple sur des débouchés commerciaux au profit d'une entité en difficulté, peut permettre d'échapper à la qualification de l'acte anormal de gestion.

2.3.3.4. Les enjeux des prix de transfert

Ces dernières années, les prix de transfert représentent un des éléments majeurs de la fiscalité internationale. Ceci, revient au fait que le commerce mondial intragroupe représente plus de 60%² du commerce international.

Aussi, si les prix de transfert sont importants aussi bien pour les contribuables que pour les administrations fiscales, c'est parce qu'ils déterminent dans une large mesure la répartition des bénéfices imposables entre entreprises apparentées relevant d'autorités fiscales différentes³.

¹ DELAUNAY B., op.cit, p 115.

² Selon des estimations à chaque fois repris par les instances du FMI.

³ MADIES TH., « prix de transfert optimaux et comportement stratégique des multinationales », recherches économiques de Louvain Economie Review 69 (4), 2003.

A. Des enjeux au-delà de la comptabilité

Les prix de transfert ne relèvent pas de la fiscalité classique : il ne s'agit plus de retraiter fiscalement des écritures comptables, mais de déterminer le résultat économique d'un groupe multinational à l'échelle d'un Etat. L'opération relève alors beaucoup plus du contrôle de gestion que de la fiscalité stricto sensu¹.

En comptabilité, les écritures doivent être complètes et reproduisent l'image fidèle de l'activité de l'entreprise. Pour cela, le contrôle interne en est le garant.

Ainsi, l'enjeu est que le risque des prix de transfert pèse sur ces écritures, et, en cas de remise en cause par l'administration, la sanction est double, puisque l'assiette imposable est reconstituée chez l'entreprise contrôlée mais pas rectifiée chez la société liée. Pour l'administration fiscale, un bon contrôle interne peut être suffisant pour justifier la réalité des prix pratiqués.

A titre d'exemple, aider une entreprise en difficulté impacte directement la comptabilité et la fiscalité des deux entreprises. Lorsque la société mère opte pour la recapitalisation de sa filiale en difficulté, l'apport constitutif d'une augmentation de capital ne peut pas être un produit imposable chez la filiale. Au niveau de la société mère, les charges supportées pour la prise de participation ne sont pas déductibles de son résultat imposable.

B. Des enjeux pour les administrations fiscales et les contribuables

Dans le contexte de la mondialisation de l'économie, la politique des prix de transfert est devenue une des préoccupations majeures pour :

- les entreprises multinationales qui la voient un enjeu stratégique considérable et,
- les administrations fiscales qui la voient une technique qui nuit aux caisses du trésor.

D'ailleurs, « il y a peu, les prix de transfert intéressaient seulement les administrateurs du fisc et un ou deux autres spécialistes. Or, ces derniers temps, des politiciens, des économistes et hommes d'affaires, ainsi que des organisations non gouvernementales ont réalisé l'importance de déterminer qui paie l'impôt sur quoi dans

¹ RASSAT P. et MONSELLATO G., *les prix de transfert* ; cité par RASSAT P., LAMORLETTE T. et CAMELLI T., *stratégies fiscales internationales*, op.cit., p 131.

les transactions internationales intervenant entre les différentes branches d'une même société »¹.

Désormais, les prix de transfert ont un enjeu financier de grande envergure pour les entreprises autant que pour les Etats.

i. Pour les administrations ; les pertes de recettes budgétaires et l'impact politique

Les transactions intragroupes sont incitées par la délocalisation des bases imposables qui désavantagent les pays à fiscalité élevée et, comme conséquence, la perte de recettes budgétaires.

Devant ces pratiques, ces pays voient leur souveraineté fiscale en train de se violer par les firmes multinationales. Ceci rend leur intervention légitime, pour faire face à ces fuites illégales de recettes fiscales, en mettant en avant les mécanismes nécessaires pour restituer la réalité économique des transactions intragroupes.

Aussi, pour contenir les déficits budgétaires croissants des Etats, les prix de transfert présentent une source de recettes importantes qui nécessite peu d'investissement. Au Royaume-Uni, par exemple, l'administration fiscale anglaise estime qu'un redressement portant sur les prix de transfert est vingt-quatre fois plus rentable qu'un redressement sur la TVA, et dix fois plus qu'un redressement lié à une évasion fiscale².

Encore, un autre défi préoccupe actuellement de plus en plus les Etats en matière de prix de transfert ; c'est le cas des transactions du commerce électronique.

ii. Pour les contribuables : risque de double imposition

Pour les contribuables, le jeu n'est pas non plus sans risque : si l'administration fiscale de l'Etat à fiscalité élevée rejette le prix retenu pour la transaction internationale de son résident vers un Etat à fiscalité plus faible, il en résultera un redressement. En l'absence de mécanisme de correction dans l'autre Etat, ce rehaussement se traduira par un phénomène de double imposition³.

¹ NEIGHBOUR J., Centre de politique et d'administrations fiscales de l'OCDE.

² RASSAT P., MONSELLATO G., op.cit., p 10.

³ RASSAT P., LAMORLETTE T. et CAMELLI T., op.cit., p 133.

Encore, l'acharnement avéré des différents pays, en matière de lutte contre les pratiques de prix de transfert, rend les entreprises victimes de multiples impositions dues aux normes et pratiques divergentes des diverses administrations fiscales en termes de prix de transfert. Une même transaction finit par être imposée à des taux dépassant parfois les 70%¹, ce qui nuit évidemment, voire gravement, à la rentabilité des investissements internationaux.

Enfin, réaliser des affaires au plan international signifie de plus en plus, de se retrouver dans un contexte de guerre fiscale, où les multinationales deviennent la cible commune des différents pays concernés par les transactions intragroupe.

2.3.4. L'analyse économique des prix de transfert : objet des transactions contrôlées

En matière de groupes de sociétés, la loi fiscale a fait prévaloir la situation juridique sur la situation économique, c'est-à-dire l'indépendance juridique des sociétés membres du groupe, et l'absence de personnalité morale du groupe au détriment de son unité, caractérisée par l'unité de décision économique.

En réalité, l'intérêt de groupe devrait se concorder avec la personnalité fiscale du groupe, qui en fait n'est pas reconnue par la plupart des juridictions fiscales à travers le monde.

D'ailleurs, les transactions réalisées entre sociétés d'un même groupe n'ont aucune influence sur le groupe puisque le bien (compris au sens large) demeure dans le patrimoine économique du groupe, étant entendu également que les contrats intragroupe ne sont plus négociés entre deux parties indépendantes, mais dictés par une autorité commune².

La logique du groupe exige que l'intérêt à réaliser soit celui de l'ensemble au détriment de l'intérêt individuel. Les dirigeants du groupe s'intéressent au résultat global leur permettant de tirer le maximum de bénéfices.

Dès lors, l'unité économique du groupe justifie les transferts inter unités de bénéfices. Ses derniers revêtent plusieurs formes, dont il peut s'agir :

- d'achat à prix majorés ou minorés, selon le cas,

¹ RASSAT P., MONSELLATO G., op.cit., p 10.

² DESFEUILLET M., Les groupes de sociétés confrontés à la théorie des actes anormaux de gestion, DEA en droit des affaires, Strasbourg III, 2003.

- de prêt consentis à des conditions différentes que celles du marché,
- de versement de redevances sans contrepartie,
- de prise en charge de frais (notion de contrepartie insuffisante),
- de caution accordée gratuitement à des filiales sans rémunération du service rendu,
- autres cas : commissions excessives, abandon de créance, etc.

D'une façon générale, les prix de transfert se rapportent, soit à des opérations commerciales, soit à des opérations financières, dans un seul but qui est celui de l'intérêt économique du groupe.

2.3.5. L'analyse financière des prix de transfert : avantage injustifié

Dans le cadre des transactions intragroupe, un avantage est généralement procuré gratuitement par une société au profit d'une autre, exerçant dans un pays qui n'est pas le même et, un régime fiscal qui est aussi différent.

Ces transactions intragroupes impliquent souvent, un échange déséquilibré entre deux entités supposés être indépendantes, où l'une d'entre elles bénéficie d'un avantage sans contrepartie effective. L'avantage en cause s'entend d'une contrepartie à une obligation contractuelle. Il est censé intégrer le coût de l'obligation en plus d'un profit normal¹.

En termes fiscales, l'entreprise consentante se sacrifie pour l'intérêt de l'autre. C'est un sacrifice qui nuit aussi aux intérêts du trésor local, car le fait de désister à un bénéfice constitue une perte à celui-ci.

Le principe est qu'on ne sacrifie pas n'importe qui à n'importe quoi, fût-ce au nom de l'intérêt du groupe. Au plan fiscal, la poursuite d'un intérêt commun constitue un acte anormal et, en conséquent, chaque entité devrait agir pour réaliser son propre intérêt.

2.3.5.1. La poursuite de l'intérêt commun

Les relations intragroupes sont caractérisées par des rapports de dépendance économique en raison du contrôle exercé par la société mère. Le groupe, et pour éviter d'être économiquement pénalisé par des mesures non adaptées à la vie de ce type de

¹ LAMORLETTE T. et RASSAT P., *Stratégie fiscale internationale*, 3^{ème} édition Maxima, 1997, p 52.

structures, par des doubles impositions, procède à une stratégie fiscale qui se concrétise par la renonciation d'une de ses entités à réaliser un bénéfice lui afférent.

Ainsi, le transfert de bénéfices en cause renvoie à « toute sortie de valeur constatée dans les comptes d'une entreprise et correspondant à une entrée de la même valeur dans les comptes d'une autre entreprise »¹. Il faut également prendre en considération des transferts qualifiés d'avantages occultes, c'est-à-dire des avantages dont le résultat n'est pas exprimé dans les comptes du bénéficiaire².

Enfin, ces relations sont plus sûres et peuvent être conclues, à des conditions plus avantageuses, sans respecter les prescriptions du droit de la concurrence.

2.3.5.2. Au détriment de l'intérêt individuel

Chaque société s'assure que sa gestion a nécessairement pour but la recherche de profits. Cela conduit à refuser la déduction (ou réintégration) des charges (ou produits) qui n'auraient pas été réalisées pour servir son propre intérêt.

Même si elles appartiennent à un même groupe, les sociétés constituent des êtres juridiques indépendants devant respecter un intérêt qui leur soit propre³. Aussi, les relations entre sociétés d'un même groupe doivent-elles respecter ce que Jérôme TUROT appelle « la règle de l'égoïsme sacré »⁴. Cette règle visant les groupes de sociétés où chacune doit agir dans son intérêt propre.

Ce qui fait que tout acte accompli par une entreprise au profit d'une autre doit avoir pour elle une contrepartie certaine, normale et immédiate. Par exemple, les avances de fonds, les prêts et les cautionnements doivent donner lieu au paiement d'intérêts⁵.

En effet, comme l'a si bien résumé le professeur COZIAN⁶, l'appartenance à un groupe de sociétés n'a pas cette vertu magique de transformer le mal en bien, les conditions anormales en conditions normales. Chacune des sociétés du groupe conserve

¹ JANS P., *Les transferts indirects de bénéfices entre sociétés interdépendantes*, Bruylant, Bruxelles, 1976, p 85.

² GEST G. et TIXIER G., *Droit fiscal international*, 2^{ème} éd., Paris, PUF, Coll. Droit fondamental, 1990, p 459.

³ COZIAN M., *Les avances sans intérêt*, in *Les grands principes de la fiscalité des entreprises*, p 412. Cité par EL HADJI DIALIGUE Ba. Op.cit., p 120.

⁴ TUROT J., « Avantages consentis entre sociétés d'un groupe multinational », RJF, 1989, n°5, p 263.

⁵ GEST G et TIXIER G., op.cit., p 517.

⁶ COZIAN M., *les transactions intragroupes*, in *Les grands principes de la fiscalité des entreprises*, 4^{ème} éditions Litec, Paris, 1999.

sa personnalité juridique et fiscale, y compris les filiales à 100% sous l'entière dépendance économique et financière de la mère. Celle-ci, en fait, a pris le choix et le risque d'engendrer un nouveau sujet de droit juridiquement indépendant.

Ce qui laisse déduire que le fait d'agir au détriment de soi-même, l'entité sacrifiée influence l'allocation normale de ses ressources et de ce fait, sa rationalité est mise en jeu.

Encore, un tel sacrifice est illégal dans la mesure où il va à l'encontre de l'intérêt de l'entité sacrifiée, laquelle a vocation pourtant à n'agir que dans son intérêt. L'une des sociétés s'appauvrit et l'autre s'enrichit¹. Celle qui s'appauvrit est coupable d'un acte de gestion anormale. Elle a agi contre son intérêt propre, sur ordre de la société dominante, dans l'intérêt du groupe.

Sur un autre volet, la performance d'une entité ne peut être reconnue que si elle agit pour son propre intérêt, qui est celui d'un résultat propre à elle. En clair, chaque société doit chercher à maximiser ses profits quels que soient les impératifs et la stratégie du groupe².

Toutefois, si les transactions intragroupes font ressortir une utilité partagée, elles deviennent légitimes et ne relèvent pas d'actes anormaux. Mais, il est difficile, sur la base des documents comptables d'établir l'existence de l'utilité partagée. De tels documents sont le plus souvent « muets sur le degré d'utilité pour une ou plusieurs sociétés d'un groupe, des frais exposés par une autre »³.

Enfin, l'intérêt supérieur du groupe ne peut pas être invoqué en tant que tel pour justifier le sacrifice d'une société sans contrepartie directe pour elle. Aussi, il arrive même qu'une société mère donne l'ordre à une filiale prospère de venir au secours d'une autre filiale qui est en difficulté. Un tel sacrifice demandé est sans doute conforme à l'intérêt du groupe ; même s'il est contraire à l'intérêt personnel de la filiale sacrifiée⁴. Alors, cet intérêt ne vaut pas excuse absolue.

¹ COZIAN M., *Les transactions intragroupes*, op.cit., p 386.

² LEGENDRE A., « Plaidoyer pour la reconnaissance en droit fiscal de l'existence d'une part non détachable de l'intérêt du groupe auquel elle appartient, de l'intérêt propre d'une société », *Droit fiscal*, 2006, n° 11.

³ JANS P., *Les transferts indirects de bénéfiques entre sociétés interdépendantes*, op.cit., p 85.

⁴ *Idem*, p 417.

2.3.5.3. La légitimation du sacrifice au profit du groupe

Il sera plus délicat d'apprécier le caractère normal de la transaction, objet de l'avantage consenti, qui consiste en principe à reconnaître l'opportunité de la contrepartie des biens, des prestations et des aides financières ainsi fournis par une société à une autre du groupe.

En général, des actes plus avantageux pour la filiale de la part de sa société mère, sous réserve qu'elles ne soient pas excessives, sont plus aisément acceptables en tant qu'opérations réalisées à des conditions normales. Il n'en demeure pas moins que le critère du caractère normal doit être traité en fonction de la nature de l'opération.

Quant aux transactions de nature commerciale, il faudra vérifier au moins que le consentant ou le prestataire puisse à priori en tirer des bénéfices, sans avoir à respecter systématiquement les conditions normales du marché.

Aussi, il est souligné qu'outre les bénéfices commerciaux, l'existence à l'intérieur du groupe de contreparties éventuelles liées à l'intérêt du groupe, qui sont quelquefois difficilement chiffrables, consistant en avantages divers et résultant de l'appartenance au groupe, pourraient également être prises en compte¹. Ces liens peuvent concerner la nature des relations commerciales, le maintien de débouchés et la préservation des sources d'approvisionnement ou de la situation financière.

En matière d'aides également, il est généralement admis qu'une société mère a un intérêt financier à réaliser toute opération de sauvegarde, tendant à éviter la chute d'une filiale, avec toutes les conséquences économiques, financières et sociales qu'elle comporte².

De même, il existe plusieurs façons de venir en aide à une filiale en difficulté. On peut citer l'augmentation de capital, les avances en compte courant ou les abandons de créances³. Mais ce sont généralement les abandons de créances qui sont les préférés des managers. Car, étant des charges non remboursables, ils contribuent ainsi à réduire le

¹ XINYU HU., *Le groupe de sociétés en droit français et en droit chinois*. Thèse doctorat en Droit. Université d'Angers, France, 2010.

² DEFEUILLET M., *op.cit*, p 35.

³ On désigne communément sous ce vocable non seulement l'abandon d'une avance, d'un prêt mais également tous les autres avantages consentis qui tendent à majorer les résultats ou à minorer les pertes de la société bénéficiaire comme les subventions, les minorations de prix de vente, les majorations de prix d'achat ou encore les avances sans intérêt.

bénéfice imposable de leurs sociétés contrairement aux autres qui sont des éléments d'actifs.

Toutefois, la société mère doit faire état des réelles difficultés de la filiale et de son intérêt propre à consentir un sacrifice passager. Le souci de faciliter le développement de la filiale en vue d'en percevoir ultérieurement les dividendes, n'est pas un motif recevable.

Aussi, l'intérêt de l'entreprise dans une transaction peut être un intérêt immédiat ou un intérêt futur. Si l'une des composantes du groupe commet un acte contraire à son intérêt social et dans l'intérêt du groupe, on considère qu'elle poursuit néanmoins un intérêt propre dans la mesure où elle peut raisonnablement attendre une contrepartie future en sa qualité de société apparentée¹.

Dans ce domaine, les multinationales ne peuvent pas atteindre leurs objectifs de développement international en l'absence d'une gestion fiscale active, leur permettant d'une part, de se prémunir des doubles impositions et, d'autre part, de bénéficier des opportunités fiscales disponibles.

Toutefois, les multinationales d'aujourd'hui, dans le cadre de leur gestion fiscale, développent des mécanismes et des pratiques qui vont dans le sens à faire fuir au maximum possible la base imposable d'un pays à l'autre. En fait, ces pratiques sont passées d'une gestion proactive de la fiscalité à des planifications fiscales agressives, qui leur assure un maximum d'optimisation fiscale possible. Ceci fera l'objet de la suite de la présente étude.

¹ HANNOUN C., *Le droit et les groupes de sociétés*, LGDJ, Bibl. de Droit privé, n° 133, Paris, 1998, p 92.

CHAPITRE III

LA PLANIFICATION FISCALE INTERNATIONALE

CHAPITRE III : LA PLANIFICATION FISCALE INTERNATIONALE

Les pratiques fiscales utilisées par les grandes entreprises multinationales pour minimiser leur part d'impôt à payer, ont aujourd'hui évolué vers la planification fiscale agressive.

La planification fiscale consiste en divers pratiques qui profitent des failles des systèmes fiscaux, ainsi que les différences entre les régimes applicables aux activités transfrontières des entreprises multinationales, pour optimiser leur situation fiscale.

Elle est formalisée par des montages complexes en utilisant les différences entre régimes fiscaux nationaux. Elle émane aussi de l'utilisation par des entreprises établies dans plusieurs États (entreprises multinationales) de la concurrence fiscale entre juridictions fiscales.

Selon la définition présentée dans la recommandation de la commission européenne du 6 décembre 2012, la planification fiscale agressive consiste à tirer parti des subtilités d'un système fiscal ou des incohérences, entre deux ou plusieurs systèmes fiscaux, afin de réduire l'impôt à payer.

3.1. La démarche de la planification fiscale internationale

Les stratégies des multinationales pour éviter l'impôt sont nombreuses. Il existe à leur disposition un choix de techniques de la plus légale à la plus illégale. Le coût de telles pratiques se chiffrent en milliards de dollars de manque à gagner chaque année, pour les budgets des Etats.

Les multinationales, dans leurs pratiques, cherchent à être à la fois intégrées globalement et adaptées localement. Leur stratégie d'expansion internationale tient compte des spécificités locales et réagissent par rapport à elles.

En effet, ces entreprises œuvrent à la fois à optimiser les synergies globales et à répondre aux caractéristiques locales. C'est dans ce but qu'elles agissent en tissant des schémas d'échange entre unités dont elles sont composées.

La planification fiscale a connu, donc, plusieurs procédés à savoir : une organisation diverse sur plusieurs territoires, récupération de la concurrence fiscale entre Etats et le recours à des arrangements d'activités et des flux financiers internes fiscalement avantageux.

3.1.1. Organisation sur plusieurs Etats

La variable fiscale des options stratégiques organisationnelles est un élément fondamental de la promotion et, de l'aboutissement de synergies de collaboration au sein du groupe multinational¹.

Les groupes établis à l'international font de la fiscalité un élément de leur stratégie d'optimisation des résultats de l'ensemble du groupe. En effet, réduire le taux effectif d'impôt mondial, permet d'espérer un bénéfice net après impôts plus important.

A cet effet, l'internationalisation des systèmes d'implantation, reposent notamment sur des structures verticales réparties sur plusieurs pays, dont chacune est spécialisée dans une étape particulière, de production, de distribution ou de vente, et qui constitue un aspect important de l'évolution et de l'amplification des échanges mondiaux.

En fait, les liens spécifiques des membres d'un groupe multinational permettraient de conclure entre eux des clauses particulières, qui diffèrent de celles qui auraient été applicables si les membres du groupe avaient agi, comme des entreprises autonomes opérant sur des marchés libres.

3.1.1.1. Tenir compte de la disparité des cadres juridiques

Les entreprises multinationales définissent de plus en plus leur stratégie de croissance et de diversification au-delà des frontières nationales.

En effet, les différences de régimes entre les juridictions fiscales obligent les opérateurs à adapter leur mode de gestion en fonction de leur localisation, afin de se conformer aux obligations légales locales.

Aussi, la fiscalité peut être un outil de décision particulièrement structurant ; où de plus en plus les entreprises d'aujourd'hui tiennent compte de l'impact fiscal de leurs investissements.

Schématiquement, l'impact des décisions fiscales sur l'organisation du groupe peut porter sur plusieurs aspects : la fiscalité peut, tout d'abord, inciter à retenir une certaine architecture du groupe et elle offre également la possibilité de consolider les résultats des sociétés de groupe.

¹ J.S. LENIK, prix de transfert et accords de répartition des coûts : nouveaux enjeux-nouvelles perspectives-nouveaux défis, Canadian tax journal/revue fiscale canadienne (2000), vol.48, n° 04.

3.1.1.2. Construire la structure du groupe

Pour pratiquer la planification fiscale, les multinationales adoptent diverses stratégies organisationnelles. A cet effet, l'école de la contingence a travaillé sur la manière de structuration des organisations sous l'influence des variables du contexte telle que la fiscalité. Elle stipule que « le poids de ces contraintes rendrait contingentes les structures de l'organisation, celles-ci étant en grande partie déterminées par celles-là »¹.

En effet, les structures de l'entreprise s'adapteraient à leur environnement où il faudrait chercher la structure la plus adaptée à une situation spécifique, tout en restant dans l'objectif prédéfini.

Aussi, les groupes de sociétés peuvent être analysés comme une réponse à leur environnement, car ils présentent un certain nombre d'atouts qui leur permettent à la fois d'étendre leur champ d'action, et de se spécialiser en vue de constituer des entités pérennes².

Parmi les questions que posent les entreprises qui se développent, l'une des plus importantes, d'un point de vue juridique, porte sur la nature de l'entité qui va héberger leur activité nouvelle. L'entité en question est qualifiée de véhicules d'investissement.

A cet effet, les différentes formes de véhicule d'investissement peuvent être soumises à des impositions variées, qui fait du choix de forme d'implantation un enjeu important.

A. Nature juridique du véhicule d'investissement

La question de savoir quelle forme est la plus appropriée pour l'entreprise dépendra, selon les cas, de facteurs politiques, économiques, juridiques et fiscaux.

Les multinationales, dans leur planification fiscale, agissent par le biais de ce qu'on appelle un véhicule d'investissement, qui peut prendre plusieurs formes à savoir : représentant indépendant, bureau de liaison, succursale ou filiale.

¹ AMBLARD H., BERNOUX P., HERREROS G. et LIVIAN Y., *Les nouvelles approches sociologiques des organisations*, éditions du Seuil, Paris, 1996, p 14.

² DUET A.C., *Les groupes de sociétés : une réponse à la mondialisation ?* Édition HAL, France, p 08.

i. L'alternative « filiale ou succursale »

Le choix du véhicule d'investissement est souvent réduit à l'alternative « filiale ou succursale ». Ce choix implique que l'entreprise effectue un arbitrage, avant toute implantation, entre la création d'une société nouvelle et la constitution d'un établissement de la société initiale. Pour cela, la filiale et la succursale représentent les modes d'internationalisation les plus poussés.

Sous l'angle fiscal, les traitements de la filiale et de la succursale obéissent à des règles différentes en fonction de la nature du véhicule d'investissement choisi.

a) La succursale

La succursale « forme de rayonnement extérieur de l'entreprise »¹, est un moyen pour une société d'étendre ses activités à l'étranger.

La création d'une succursale s'inscrit dans le cadre de l'implantation-crédation qui consiste à s'implanter, dans un pays sans modifier son rattachement avec son pays d'origine².

En implantant des succursales, la maison mère en maîtrise totalement les activités grâce au pouvoir exercé sur les personnes placées à la tête de ceux-ci : les gérants de succursales³.

Ce qu'on peut retenir est que la succursale est une entité secondaire créée par une société mère à l'étranger pour faciliter l'extension géographique de ses activités et qu'elle maîtrise totalement.

Le statut juridique des succursales reste, par définition, différent de celui des filiales, même si les situations de fait sont identiques. Ainsi, si le régime juridique applicable à l'activité internationale des filiales est clair, celui applicable aux activités des succursales l'est beaucoup moins⁴.

En effet, ne disposant pas de patrimoine distinct, la succursale engage dans ses actes sa maison mère. C'est une dépendance économique et juridique qui la distingue de

¹ HAMEL J. et LAGARDE G., « Traité de droit commercial », éditions Dalloz, Paris, 1958, n° 219. Cité par LAGTATI K., Les succursales en droit international et européen, Thèse doctorat en droit privé, France, 2011.

² BÉGUIN J., « Droit du commerce international », éditions Litec, Paris, 2005, n° 792.

³ FERRIER D., « Droit de la distribution », 5^{ème} édition Litec, Paris, 2008, n° 71.

⁴ LAGTATI K., op.cit.

la filiale, qui de sa part n'est dépendante qu'économiquement de la maison mère. Pour reprendre les termes de MANDELBAUME, « Par rapport à la maison mère, la succursale ne constitue pas sa fille comme c'est le cas pour une filiale mais une partie de son propre corps ».

Ainsi, la succursale n'étant que le prolongement de l'établissement principal, elle n'a pas de personnalité morale et, bien qu'elle jouisse d'une certaine autonomie dans le monde économique et celui des affaires¹; elle est juridiquement dépendante de l'établissement principal.

Aussi, la succursale ne constitue pas un simple intermédiaire entre la maison mère et le client, comme le cas d'un agent commercial ou d'un concessionnaire. Elle a une réalité économique et commerciale propre, elle produit et commercialise elle-même les produits ou les services, ses dirigeants prennent eux-mêmes des engagements au nom de la maison mère.

La succursale, en exerçant ses activités à l'étranger, doit répondre à certaines conditions réglementaires du pays d'implantation. Ainsi, sur le plan fiscal qui régit l'activité des succursales à l'étranger, plusieurs questions se posent ; quel est le régime fiscal applicable aux succursales ? Ces dernières seront-elles imposables dans le pays du siège ou bien dans celui où elles sont situées ? Comme réponse, les multinationales étudient parfaitement cet aspect qui peut leur confier une optimisation fiscale la plus importante.

D'autre part, certains pays à fiscalité privilégiée offrent des avantages si le mode d'implantation est celui d'une succursale. C'est le cas par exemple de la Suisse, où la question de prestations entre succursale-établissement principal ne se pose pas, dans la mesure où la prestation et la contre-prestation sont effectuées par la même personne juridique et qu'il n'y a donc pas d'actionnaire.

Au même titre, la question des apports dissimulés ne se pose pas dans le cadre d'une structure établissement principal-succursale sise en Suisse, le transfert de fonds entre l'établissement principal et la succursale se faisant au sein de la même entité juridique.

¹ CHAUDET/CHERPILLOD, Droit suisse des affaires, p. 217, n°1093, cité par XAVIERO berson, Filiales suisses vs. Succursales suisses : Aspects juridiques et fiscaux, mémoire MBL, UNIL Genève, Geneviève Siffert, 2010, p 30.

Pour le cas de la Suisse toujours, et dans plusieurs cas, la structure établissement principal-succursale semble plus légère et avantageuse que la structure société mère - filiale.

Pour d'autres juridictions, c'est le cas inverse qui l'emporte. Ces différents traitements fiscaux justifient donc le comportement des multinationales dans le choix du mode d'implantation.

La succursale évolue dans un espace juridique et fiscal différent de celui de sa maison mère. Lorsque les succursales sont établies dans des pays étrangers, deux lois, voire plusieurs, seront intervenues et l'application du principe de l'unité de la personne et du patrimoine soulèvera des problèmes de traitement fiscal. De ce fait, certaines caractéristiques sont à retenir :

- **Un traitement fiscal spécifique des succursales** : une succursale est traitée comme si elle avait une personnalité fiscale ; c'est un contribuable à part entière, pour la détermination des bénéfices qu'elle réalise (assimilation à une entreprise indépendante). Toutefois, les Etats ne lui reconnaissent pas toujours cette quasi-personnalité fiscale, notamment pour les opérations internes à l'entreprise, réalisées entre la succursale et le siège¹.

C'est une situation désagréable puisque, d'un côté, c'est l'unicité de la personne qui emporte sur le plan fiscal pour toute transaction en interne et, de l'autre, c'est l'assimilation à une entreprise indépendante qui s'impose, au détriment de sa qualification juridique initiale.

Ceci rend qu'une succursale ne peut pas déduire de ses bénéfices imposables les dépenses et intérêts versés à sa maison mère. De même, en cas de difficultés, les pertes subies par la succursale à l'étranger ne sont pas déductibles chez la maison mère. Encore, les aides susceptibles d'être accordées par la maison mère pour faire face à cette situation ne le sont pas non plus.

- **Une qualification propre à elles** : si elles ne disposent pas de personnalité juridique, les succursales disposent, en revanche, d'une personnalité fiscale². En droit fiscal, on

¹ Mémento pratique, Francis Lefebvre, *Groupe de sociétés*, 2011, n° 12101.

² DEWAAL A., *op.cit.*

parle de la « personnalité fiscale » d'une entité qui est indépendante de celle d'une personne juridique.

Dans la pratique, pour la détermination des bénéfices qu'elles réalisent avec le siège, les succursales sont considérées comme des entreprises indépendantes¹. Dans la plupart des juridictions, les succursales des entreprises étrangères sont qualifiées des personnes fiscales autonomes.

A défaut de conventions fiscales, leur traitement fiscal est régi selon les dispositions du droit commun, au même titre que d'autres entités locales indépendantes, y compris les transactions faites avec la société mère. Or, quand il s'agit de transactions entre pays reliés de conventions fiscales, ce sont les dispositions de ces dernières qui les régissent. Le chapitre traitant le droit fiscal international étudiera en détail ce cas.

Il importe de dire que cette reconnaissance d'une personnalité fiscale n'est pas exclusive, car les succursales étrangères souffrent encore du fait que les Etats ne leur reconnaissent pas toujours la personnalité fiscale, notamment pour les opérations internes à la société ; entre elles et le siège.

- **Une discrimination en fonction de l'origine de la succursale** : la nationalité ou la localisation du siège constitue un élément essentiel dans le traitement fiscal accordé aux succursales. La définition des différentes notions en rapport à l'installation, qui peut différer d'une convention fiscale à l'autre, détermine le sort fiscal que peut avoir ces différentes installations. C'est la qualification de la notion résidence, par exemple, qui définit l'attribution du pouvoir d'imposition à tel ou tel autre Etat.

Au final, la succursale peut constituer une solution qui précède la création d'une filiale. Elle n'a aucune autonomie vis-à-vis de la société mère dont elle est une de ses composantes et fait partie de sa stratégie d'expansion.

Toute chose égale par ailleurs, ce sont les dispositions fiscales des pays hôtes, ainsi les termes de conventions fiscales s'il y en a, qui peuvent inciter les multinationales à choisir ce type d'installation.

¹ Article 7 § 2 du modèle de convention OCDE.

b) La filiale

Comparativement à la succursale, la filiale représente un mode d'implantation sur les marchés extérieurs, nécessitant une implication financière importante de la firme multinationale.

Elle est définie comme un établissement autonome doté d'une personnalité morale propre, bien souvent, créé sous la dénomination de la société mère¹.

Contrairement à la succursale, et bien que la filiale soit une société constituée avec un capital étranger, elle est considérée "résident" du pays d'implantation. Il s'agit alors d'une société juridiquement indépendante et entièrement soumise au droit général et fiscal du pays de son implantation.

A la différence de la succursale, la filiale possède une personnalité juridique propre, distincte de celle de sa maison mère. La création d'une filiale équivaut à la création d'une véritable société avec une personnalité juridique propre, qui implique une entité indépendante de sa société mère.

Il peut s'agir de la création d'une nouvelle entreprise dans le pays d'implantation ou de reprise d'une entreprise étrangère par le rachat de ses actifs ou de souscrire à son capital.

Pratiquement, la maison mère maintient ses filiales sous une dépendance plus ou moins étroite et décide de la politique poursuivie par le groupe.

ii. Le principe de l'autonomie juridique d'une société de groupe

La nature de la relation entre la société mère et ses filiales est expliquée par la théorie d'agence connue en microéconomie. Les filiales sont considérées comme des ambassadeurs qui sont tenues de veiller aux intérêts du groupe. Toutefois, le traitement fiscal y approprié est entièrement autonome de celui de l'ensemble du groupe.

a) Détermination du bénéfice imposable de la filiale

La filiale, personne morale à part entière, est imposée sur son bénéfice indépendamment du bénéfice réalisé par la société mère.

En effet, en matière d'impôt sur le bénéfice, même s'il existe des juridictions d'imposition de groupe de sociétés qui permettraient une intégration fiscale et une

¹ VAN OVERMEIRE X., conseiller juridique spécialisé en droit international des affaires, Montréal, 2009.

imposition unique de l'ensemble des sociétés d'un groupe, la quasi-totalité des pays du monde ne reconnaissent pas ces dispositifs.

En Algérie, comparativement à certaines juridictions, il n'existe pas d'imposition de groupe de sociétés qui permettrait une intégration fiscale et une imposition unique de l'ensemble des sociétés d'un groupe. Une filiale de droit algérien est donc assujettie de manière illimitée en raison de son rattachement personnel au territoire.

A cet effet, et pour déterminer les bénéfices imposables, la filiale d'une société étrangère ne peut pas compenser les pertes du groupe par le biais de ses bénéfices d'où la filiale algérienne doit payer des impôts dus sur son propre bénéfice, même si le groupe dans son ensemble réalise une perte.

Comme pour les distributions annuelles de bénéfices par la filiale à la société mère (tels que les dividendes décidés par l'Assemblée générale), les distributions dissimulées de bénéfice et les avantages accordés à la société mère sont imposables.

Sur ce point, la situation peut différer selon qu'il existe ou non une convention de double imposition entre le pays hôte et le pays étranger concerné. En l'absence de convention de double imposition, le versement d'un dividende ou redevance par une filiale à une société mère étrangère sera régi souvent par les règles de droit interne du pays de la filiale. En présence d'une convention de double imposition, ce sont les termes de ces conventions qui les régissent.

Aussi, un exemple de prestation souvent rencontré chez le groupe de sociétés est celui du prêt accordé par une filiale à la société mère sans intérêt ou avec un intérêt trop faible. La comptabilisation d'un produit trop faible entraîne la réintégration dans le bénéfice imposable de la société fille de la différence entre ce qui a été comptabilisé et ce qui aurait dû être comptabilisé au minimum.

Dans le cas où la société mère effectue une prestation pour sa filiale et comptabilise une charge trop importante, alors le montant repris chez la société mère constitue un apport exonéré chez la filiale, dès lors qu'elle diminue son assiette imposable.

En fait, les groupes internationaux organisent leurs échanges pour pénétrer les marchés des pays où ils sont implantés. Pour y arriver, ils procèdent à des échanges intragroupes pour s'introduire sur ces marchés. D'ailleurs, la plupart des opérations intragroupe sont sanctionnées par le biais d'actes anormaux de gestion.

Toutefois, les solidarités économiques qui concrétisent les relations entre sociétés d'un même groupe trouvent leur limite dans l'autonomie juridique de chacune d'elles.

b) Limites de l'autonomie juridique du groupe

La variable fiscale peut intervenir sur le choix de la localisation du revenu et, les firmes investissent pour capter le différentiel d'imposition entre l'Etat de la mère et l'Etat de la filiale et pour gérer les modes de rapatriement des flux financiers qui permet d'optimiser l'utilisation des crédits d'impôt étrangers (SCHOLES et WOLFSON, 1990 ; GRUBERT et MUTTI, 1991 ; MANZON, SHARP et TRAVLOS, 1994).

En effet, lorsque les différentes entités du groupe sont localisées dans des Etats à fiscalité différente, l'existence de différence d'imposition privilégiera des flux déductibles fiscalement. Dans le contexte où chaque Etat dispose d'un équilibre de Nash en matière de politique fiscale, la firme agit dans le sens à tirer profit de sa stratégie fiscale dans des deux Etats. Encore, le recours à un moyen de rapatriement après impôt devrait prendre en compte la fiscalité du pays d'accueil de cet investissement.

Aussi, certaines juridictions, même en l'absence d'une reconnaissance fiscale du groupe, tentent d'alléger leurs dispositions en la matière, par la mise œuvre de certaines mesures avantageuses. Le régime mère-fille, qui permet l'exonération des dividendes distribués par la société filiale à sa mère, est applicable en France en cas de participation supérieure à 5% du capital de la filiale. Ainsi, le régime de l'intégration fiscale permet une consolidation des résultats des sociétés du groupe, avec condition qu'il y est une participation minimale de 95% au capital de sa filiale. D'autres juridictions, comme celle de l'Allemagne, de l'Italie et des USA sont plus ou moins assimilées au régime de la France.

Enfin, la gestion de la variable fiscale peut dépendre des formes organisationnelles choisies, mais également d'arbitrages fiscaux liés aux différentiels d'imposition entre Etats. On pourra utiliser principalement deux types d'opportunités :¹

- arbitrer le choix entre le mode d'imposition mondial ou national. Le choix de la forme juridique de l'implantation étrangère (succursale ou filiale) permettra d'arbitrer entre le taux domestique ou le taux étranger et entre les modes de

¹ MAIRESSE M., *l'incidence d'un régime fiscal d'imposition du revenu sur la politique de transfert des flux des firmes multinationales*, I.A.E. de Valenciennes, France, 2011.

détermination du revenu taxable. Elle captera ainsi les différentiels d'imposition et optimisera les économies fiscales,

- la double imposition est le problème majeur qui subsiste en fiscalité internationale. En fonction de la dualité Etat source et Etat résidence, la firme subira un surcoût fiscal lié à la non récupération totale des crédits d'impôt.

Pour bien mener cette difficulté, elle doit gérer au mieux les pratiques de rapatriements et la localisation des revenus. Son action est en fait tridimensionnelle, elle doit intégrer la fiscalité du pays de résidence, celle du pays source et le mode de rapatriement des flux : dividende, prix de transfert ou redevances.

3.1.1.3. Les facteurs qui influencent la relation filiales-société mère

Dans la sphère des échanges à l'international, le groupe de sociétés forme une pratique assez fréquente pour externaliser des risques à la société mère.

La nature de la relation, entre société mère et sa filiale est expliquée généralement par deux facteurs : le niveau de centralisation et de décentralisation des responsabilités ainsi le type de contrôle exercé.

Aussi, il peut s'agir de facteurs culturels d'après HARZING, SORGE et PAAUWE (2001), de facteurs liés aux caractéristiques de l'industrie comme expliqué par BARTLETT et GHOSHAL (1998), la taille de la filiale et son rôle dans le groupe d'après CHANG et TAYLOR (1999) et, enfin, le facteur lié aux spécificités du marché local notamment son environnement légal. Ce dernier facteur représente le point qui intéresse notre sujet et ce, via le système fiscal du pays d'accueil ainsi les ponts existés entre les différentes juridictions où installées les différentes entités du groupe.

En effet, la nature de la juridiction fiscale du pays d'implantation des filiales impacte le type de relation abordé avec la société mère. Ce sont les pratiques intragroupes qui s'adaptent aux différentes juridictions fiscales.

Pour agir à ces différentes législations, les multinationales, et pour optimiser la situation fiscale du groupe, optent pour des planifications fiscales qui vont dans le sens de détermination du coût fiscal des flux intragroupe et les opportunités qui peuvent être tirées des différentes juridictions.

3.1.2. Choix du pays d'imposition et concurrence fiscale

La multinationale, par une planification fiscale soigneusement définie, cherche à localiser ses activités dans des pays à moindre fiscalité. De ce fait, le choix du pays de rattachement constitue la clé de toute optimisation fiscale notamment dans des conditions de véritable concurrence fiscale entre différentes juridictions.

3.1.2.1. Choix du pays de rattachement

Les multinationales cherchent la meilleure localisation pour leurs activités à l'international et la fiscalité en vigueur dans différentes pays, peut constituer un des éléments de leurs décisions.

La base taxable des sociétés a connu ainsi une mobilité accrue et ce, pour deux causes : le poids des variables fiscales dans la décision de localisation des activités s'est évolué et, les groupes de sociétés disposent d'une certaine faculté pour localiser leur base imposable. Dans le premier cas, il s'agit de localisations d'activités économiques réelles tandis que dans le second cas, il s'agit davantage de la localisation de paper profits.

En effet, la mobilité de la base taxable, surtout dans sa première composante, incite les Etats à se positionner de manière compétitive.

Aussi, les multinationales choisissent des pays qui proposent en leurs juridictions des incitations fiscales importantes à savoir :

- les taux réduits de l'impôt sur les bénéfices des sociétés,
- les exonérations en termes d'impôt,
- des zones spéciales bénéficiant d'un régime fiscal privilégié,
- des déductions sur charges avantageuses pour investissement,
- des crédits d'impôt à l'investissement,
- des déductions d'impôt sur bénéfices réinvestis,
- des taux réduits des retenues à la source sur les transferts de fonds vers le pays d'origine,
- des taux réduits de taxes et des droits de douane à l'importation ou à l'exportation,
- des taux réduits d'imposition du revenu des personnes physiques, salariées de ces entreprises.

A cet effet, et pour permettre aux entreprises multinationales d'attirer sur leurs territoires, les Etats sont entrés en rivalité par le moyen d'avantages fiscaux accordés par chacun d'eux. Ce phénomène de concurrence fiscale qualifié souvent de dommageable, compte tenu de ses effets négatifs sur l'efficacité économique a connu une intensité assez forte ces dernières années.

3.1.2.2. La concurrence fiscale

La mobilité des capitaux à l'international répond parfaitement à toute variation de taux de taxe qui les frappent, si toutes choses égales pour d'autres facteurs d'attractivité.

Ainsi, si les capitaux ont de parfaite mobilité au sein d'une zone, et ses Etats assuraient le même rendement des activités avant impôt, un Etat qui afficherait un taux d'imposition plus bas attirerait à lui toutes les bases taxables. Dans ce cadre, plusieurs constats suggèrent que les bases d'imposition sont de plus en plus mobiles, et que la concurrence fiscale devient dès lors de plus en plus intense¹.

En effet, la concurrence fiscale « désigne à la fois, de manière statique, la situation dans laquelle certains acteurs mettent en compétition les systèmes fiscaux de différents États et, de manière dynamique, les réactions des États pour améliorer leur position dans cette compétition »².

Autrement dit, la concurrence fiscale signifie que les pays qui se partagent une situation comparable, pour leur contexte économique, géographique et social, se font concurrence à l'aide d'incitations d'ordre fiscal, afin d'attirer les éventuels investisseurs étrangers sur leur propre territoire.

Pour y arriver, ces pays proposent des avantages particuliers pour être distingués par les investisseurs étrangers. Ce sont des mesures d'encouragement qui peuvent être résumées dans ce qui suit :³

- des taux d'imposition plus bas sur les bénéfices et les capitaux,

¹ Rapport du conseil des impôts, La concurrence fiscale et l'entreprise, France, 2004.

² SAINT-ÉTIENNE C. et LE CACHEUX J. ; rapport sur la croissance équitable et concurrence fiscale, la documentation française, Paris, 2005.

³ KOKKE M. et WEYZIG F., p 03.

- des exonérations fiscales temporaires (réduction ou suppression des impôts pendant une certaine période afin d'attirer les IDE ou de stimuler la croissance dans certains secteurs),
- des subventions et,
- l'assouplissement des réglementations, notamment en ce qui concerne la divulgation de renseignements financiers.

Encore, d'autres aspects attractifs peuvent être présentés par ces pays comme : le régime d'amortissement favorable, un régime de déductibilité des intérêts d'emprunt et le régime d'intégration fiscale¹.

A cet effet, la concurrence fiscale peut être illustrée sous la forme d'un jeu non coopératif où un pays donné fixe un taux d'impôt permettant de maximiser l'utilité globale de ses résidents, en tenant compte des taux d'impôt des autres pays.

En fait, lorsque ces entreprises cherchent à minimiser leurs charges fiscales, cela signifie, à l'international, d'être imposé dans des territoires où la fiscalité est la plus faible. Pour réagir, les Etats ont tendance donc à s'adapter à ces exigences de l'investissement. Alors, tout se passe comme si les systèmes fiscaux de différents Etats sont mis directement en concurrence par ces acteurs qui prospectent la minimisation de leurs impôts.

Actuellement, cette tendance est prédominante et ce, vu le nombre important des territoires avantageés fiscalement, même au sein des pays les plus hostiles au phénomène de la concurrence fiscale. Toutefois, la coordination des politiques fiscales, qui constitue le cheval de bataille que mènent certaines communautés, n'a pas atteint ses objectifs jusqu'à présent, et rendu impossible vu les divergences avérées en matière d'application.

Aussi, il importe de faire distinction entre le rôle plus au moins décisif que peut jouer la fiscalité sur l'attractivité d'un territoire, et la notion de la concurrence fiscale dommageable.

¹ Le régime de l'intégration fiscale s'adresse aux groupes de sociétés constitués d'au moins deux sociétés. Il présente certains avantages en permettant une imposition du groupe de manière globale. La seule société qui acquittera l'impôt des sociétés est la société mère (la société tête de groupe), avec les conditions d'accès à ce régime et ses principales caractéristiques.

En effet, la concurrence fiscale est considérée comme une forme de concurrence dommageable parce que les pays qui s'y livrent proposent des impôts moins élevés, sans faire d'efforts pour améliorer l'efficacité du système fiscal (Tax justice network, 2008).

A ce titre, un système d'imposition est qualifié d'efficient s'il est neutre par rapport à la prise de décision économique. La perte d'efficacité économique, donc, justifie les efforts qui vont contre certaines formes de concurrence fiscale et ce, en l'absence de coordination fiscale.

A titre d'exemple, supposons deux pays A et B, le pays A est plus productif que B mais qui pratique un taux d'impôt sur les bénéfices plus élevé. Alors, un investissement de 100 au pays A nous rapporte un bénéfice avant impôt de 20 imposé à l'IBS au taux de 50% ; le bénéfice net après impôt est celui de 10. Encore, le même investissement de 100 procure un bénéfice avant impôt de 15 au pays B qui sera imposé à un taux de 20% d'IBS, ce qui ramène le bénéfice net à 12. La décision de l'entreprise sera d'investir dans le pays B pour maximiser son profit, même s'il est moins productif. Ceci implique la perte d'efficacité économique.

De plus, étant donné que les avantages retirés par le pays B qui baisse ses impôts sont, souvent, de courte durée et sont rapidement compensés par des pratiques similaires adoptées dans les pays voisins, cela entraîne une perte de revenus à long terme des pays entrant en rivalité.

Aussi, la concurrence fiscale est perçue différemment par les multinationales et par les Etats. Pour les multinationales, elle offre une éventualité de réduction de leurs charges. Pour les Etats, elle représente un cadre contraignant, qui limite la portée de leur souveraineté nationale, et qui oblige à concilier entre le maintien des activités déjà présentes sur leur territoire et celui de préserver le niveau fiscal existant.

En réalité, elle représente une opportunité, lorsque des mesures fiscales adoptées permettent d'attirer sur le territoire des Etats une assiette mobile supplémentaire permettant de compenser la dépense fiscale.

Pour le domaine de l'analyse économique, la concurrence fiscale constitue un élément de la théorie des externalités, du moment que des retentissements qu'une décision prise par un Etat peut avoir effet sur la situation d'un autre Etat.

3.1.3. Les paramètres d'une stratégie d'optimisation fiscale

Lors de la planification fiscale, différents paramètres sont prises en compte. Les multinationales devraient arbitrer entre l'opportunité offerte et le coût à supporter pour des transactions intragroupe effectuées.

3.1.3.1. Le coût fiscal du flux intragroupe

La détermination du coût fiscal des flux financier et les opportunités valorisées dans le cadre d'un système d'imposition, mondial ou territorial, définissent la situation fiscale du groupe multinational.

Aussi, la définition des paramètres d'une planification fiscale permet de quantifier les montants à transférer. Il s'agit de minimiser le coût fiscal total en gérant la récupération des crédits d'impôt et la perte sur crédits d'impôt implicites¹, c'est à dire gérer un mode de rapatriement ou de non-rapatriement des fonds.

Ainsi, le coût fiscal se détermine à partir de paramètres associés à la structure d'échange intragroupe de la firme et, de contraintes fiscales qui associent une fiscalité étrangère, du pays source du revenu, et une fiscalité interne du pays de résidence.

La planification fiscale dans ce genre de flux s'explique généralement par la manière dont les risques de la firme sont affectés entre ses différentes entités, pour atteindre l'objectif d'économie fiscale espéré. A cet effet, le flux financier qui constitue, souvent, le point de divergence avec l'administration fiscale, rend nécessaire à la firme de planifier son économie fiscale.

3.1.3.2. Transfert d'un flux financier avant imposition

Au sein de la multinationale, l'endettement interne est assimilé à des fonds propres et n'augmente pas le risque de faillite (CHOWDHRY et NANDA, 1994). Pour cette raison, la firme privilège souvent la dette interne :

- en choisissant effectivement la dette intragroupe²,

¹ Le coût fiscal implicite est le prix payé par le marché pour un actif « favorisé fiscalement » par rapport à un actif de référence (SCHOLLES et WOLFSON, 1990).

² Voir SHAPIRO (1978 et 1989) ; EITEMAN, STONEHILL et MOFFETT (1991).

- en pratiquant une politique de taux d'intérêt élevé dans les prêts intragroupe avec pour limite, l'acceptation fiscale du taux¹,
- compte tenu des différentiels d'imposition et de la présence d'un taux d'impôt de la filiale plus élevé que celui de la mère, une incitation pour le groupe à privilégier la dette interne (HUBBARD, 1990 et WOLFSON, 1990),
- la dette interne étant considéré comme des fonds propres (SHAPIRO, 1989 ; EITEMAN, STONEHILL et MOFFETT, 1992), permettra de limiter les coûts de faillite tout en bénéficiant des économies fiscales.

Pour y arriver, la multinationale choisirait pour son implantation les juridictions qui ne prennent pas comme suspect ce genre de transactions intragroupe. En effet, les territoires à fiscalité privilégiée offrent cette possibilité à travers l'exonération des produits provenant des prêts intragroupe et/ou la déductibilité des intérêts dus à l'emprunt interne.

3.1.3.3. Transfert d'un flux après imposition : le dividende

Le flux financier des dividendes fait supporter à la firme une double imposition économique car, le résultat est d'abord imposé par l'Etat de la filiale puis le revenu distribué est imposé par l'Etat de la maison mère. Ceci rend, la firme multinationale à gérer un système d'imposition du dividende interne qui lui est spécifique.

En effet, le traitement fiscal des dividendes dépend du système d'imposition de la filiale étrangère et de celui du pays de la maison mère. Le groupe, par rapport à ces dividendes peut se trouver dans l'un des trois cas de figures suivants : une double imposition totale des dividendes, une double imposition des dividendes atténuée d'un crédit d'impôt ou, dans certains cas, une exonération d'imposition par l'Etat de résidence dans le cadre d'un régime spécifique de groupe.

Au final, le coût fiscal pour le groupe dépend du système d'imposition du pays de l'entité rapatriant. Trois systèmes sont à distinguer : le système de la double imposition, le système du double taux et le système du crédit d'impôt.

¹ Voir CHOWN (1990).

A. Dans le cadre d'une double imposition

La conclusion entre Etats de conventions de double imposition est un enjeu important dans les affaires internationales. À cet effet, le coût fiscal de la mère peut être affecté de l'existence ou non d'une convention de non double imposition. L'absence de convention ferait supporter au groupe une imposition dans le pays de la société mère qui s'ajoutera à l'imposition de la filiale.

Les termes de conventions fiscales internationales sont différents d'une convention à l'autre. Pratiquement, et pour éliminer la double imposition, l'application d'une convention permettra lors du rapatriement des dividendes de récupérer sous forme de crédits d'impôt, l'imposition de la filiale.

Dans certaines juridictions des pays développés, la société mère peut bénéficier d'un régime de groupe, où l'imposition de la mère disparaît. Elle est soumise à la fiscalité du pays de la filiale et, dans ce cas, la firme sera incitée à réinvestir les fonds pour bénéficier des allègements fiscaux y sont liés.

B. Dans le cadre d'un système de double taux

Si la maison mère dispose d'un système fiscal exonérant les dividendes, le groupe supporte seulement la fiscalité du pays étranger. Dans ce cas, si le réinvestissement local de ces capitaux ne procure pas d'avantages fiscaux, leur rapatriement est plus intéressant pour le groupe.

Or, si ces dividendes sont imposables à la maison mère, ils seraient doublement imposés et pénalise le rapatriement. Encore, lorsque le bénéficiaire de dividendes (l'actionnaire) n'est pas résident, le système de neutralisation devient inopérant. Cette situation prive l'actionnaire étranger de bénéficier du crédit d'impôt.

Enfin, l'étude détaillée de la double imposition et le crédit d'impôt feront l'objet de la suite de notre travail et, précisément au chapitre qui traite la fiscalité internationale.

3.2. La relation intragroupe pour tirer profits des disparités fiscales internationales

Echanger d'un pays à l'autre à l'intérieur du groupe est le fait d'une décision qui parvienne de la tête de groupe au niveau mondial que d'une décision individuelle de

l'ensemble des filiales installées à l'étranger. Du point de vue statistique, 60 % des échanges intragroupes sont décidés directement par la tête de groupe¹ en l'année 1999.

De plus, la logique économique du groupe repose sur des relations contractuelles à des conditions privilégiées et dans la mesure de leur indépendance, tout ce qui engendre une dynamique d'ensemble profite à chacune des sociétés du groupe².

Aussi, les groupes qui souhaitent maîtriser plus facilement la qualité et la stratégie de leurs marques de produits, assurent, grâce à l'intragroupe, une meilleure flexibilité pour ajuster les prix. A cet effet, la tête de groupe pèse davantage sur la détermination des échanges, en quantité comme en prix.

Toutefois, l'absence d'une réelle reconnaissance du groupe par les différents systèmes fiscaux constitue un frein à leur développement et à leur rentabilité. Ce contexte juridique entraîne des limitations importantes à la circulation des biens à l'intérieur d'un groupe. Ceci implique en effet, que toute transaction intragroupe puisse se faire à prix coûtant.

Sur le terrain, et malgré ces restrictions, l'existence des liens commerciaux dans les relations intragroupe est beaucoup plus fréquente que dans les relations entre deux sociétés tierces en raison de l'interdépendance des intérêts et des activités au sein du groupe de sociétés.

Enfin, la conséquence la plus importante de l'existence de liens entre sociétés du même groupe est la possibilité à une société mère de traiter avec ses filiales à des conditions spécifiques. Cela se traduit souvent, par les différentes manipulations des prix sur les transactions effectuées, le recours à des structures spécifiques ou même à des opérations non réelles.

3.2.1. Les manipulations intragroupes

Il s'agit d'une opération d'import-export au sein d'un même groupe, ce qui exclut toute transaction à l'international avec des sociétés indépendantes ainsi que toute transaction intragroupe sans passage de frontière³.

¹ Enquête échanges internationaux intragroupe (Sessi, Scees, Insee), France, 1999.

² PRIETO C., *La société contractante*, Presses Universitaires d'Aix-Marseille, France, 1994, p 303.

³ Les prix de transfert, guide de l'usage des PME, DGI, France, 2006.

Comme nous l'avons expliqué, les opérations intragroupes sont fréquentes et diversifiées. Elles peuvent présenter en effet, plusieurs formes qui peuvent consister en des ventes de marchandises, en des prestations de services ou en opérations de financement.

3.2.1.1. Les transactions portant sur les transferts d'actifs corporels

Les échanges intragroupes faisant intervenir des actifs corporels sont les plus courants dans la vie des multinationales. En effet, les sociétés liées au sein d'un même groupe s'achètent et se revendent intensivement des marchandises, matières premières, machines, immeubles, terrains, etc.

Certaines études indiquent que les deux tiers des produits échangés à l'intérieur d'un groupe ne font l'objet d'aucune transformation ultérieure. Les groupes organisent essentiellement leur production en spécialisant chacun de leurs sites sur un produit, pour le revendre ensuite sur un marché international. Ils cherchent, avant tout, à bénéficier des économies d'échelle importantes.

Un groupe peut alors loger un maximum de charges dans les pays à forte imposition, et de localiser un maximum de produits au sein de territoires plus cléments fiscalement, en procédant, selon les cas, à une surfacturation ou une sous-facturation de la transaction. Cela lui permet alors de transférer artificiellement les actifs, donc les bénéfices, puis l'impôt, d'une entité du groupe vers une autre entité du même groupe.

3.2.1.2. Les transactions portant sur les prestations de services

Elles sont plus fréquentes et s'échappent facilement aux contrôles fiscaux que les manipulations relatives aux transferts d'actifs corporels.

Ainsi, le transfert d'une machine d'un pays vers un autre est facilement retraceable et observable, alors que la délivrance d'une prestation de service, se contrôle et se constate difficilement.

En fait, deux grandes familles de prestations de service intragroupe peuvent être identifiées :

- les prestations de gestion, réalisées par la mère ou toute autre entité du groupe (services de comptabilité, de gestion des ressources humaines ou de conseil juridique). Ces prestations donnent lieu au versement de frais de gestion (appelés aussi management fees),

- des services directement liés à l'activité quotidienne du groupe ; comme les prestations relatives à la politique d'achat, à l'assistance à la production, à la distribution ou à la commercialisation.

Il peut s'agir aussi du partage de certains frais communs entre entités du groupe, de mise à disposition de personnes ou de biens, de redevances de concession, de brevets ou de marques, relations financières, les mises à disposition gratuits de personnel ou d'éléments incorporels, etc.

A. Les transactions portant sur les transferts de techniques et de marques

L'actif incorporel selon l'OCDE est « quelque chose qui n'est pas un actif corporel ou financier, qui peut être détenue ou contrôlée pour être utilisée pour les besoins d'activités commerciales, et dont l'usage ou le transfert serait rémunéré s'il avait lieu entre des parties indépendantes dans des circonstances comparables ».

Pour les transactions portant sur les techniques et marques transférées, il s'agit généralement des redevances destinées à rémunérer l'unité chargée de la recherche au niveau du groupe, liées à la concession d'une licence d'exploitation, d'un brevet, d'un procédé ou d'une formule de fabrication ou d'assistance apportée dans les domaines techniques, scientifiques ou commerciaux.

Pour en profiter, les entreprises tendent alors à développer une véritable stratégie de planification de leurs incorporels. Une stratégie économique, d'une part, qui leur permet d'asseoir leur notoriété dans le cas des marques, des noms commerciaux, etc. ou de maintenir leur avance technologique pour ce qui est des brevets, des savoir-faire, des formules, etc. Mais cette stratégie est également fiscale.

Pour ce genre d'actifs, l'augmentation de la part des transactions intragroupes, des services et de la propriété intellectuelle dans l'économie mondiale, associées à un défaut de cohérence entre les différents systèmes fiscaux étatiques, pourrait constituer l'occasion d'un transfert de bénéfices par le biais d'une manipulation de charges.

Dans ce cas, la société établie dans un pays à taux d'imposition faible facture à la société du pays de forte imposition des prestations de services à des prix élevé. Ce qui a comme effet, une diminution de l'assiette imposable le fait de l'augmentation des charges de la société servie, avec augmentation de celle du prestataire mais inférieure à l'économie ainsi réalisé au pays de forte imposition.

Les actifs incorporels sont une source d'importants profits. A titre d'exemple, les grandes marques de technologie (Apple, Microsoft, etc.) dont leurs actifs représentent une part importante de leur richesse, et porteurs de grands profits, constituent une potentielle assiette taxable pour les Etats.

A cet effet, et compte tenu de la place croissante occupée par les actifs incorporels dans les échanges commerciaux, et de la diffusion du numérique à l'ensemble des activités de production, la question des actifs incorporels et de leur juste valorisation lorsqu'ils font l'objet de transactions intragroupe est au cœur des préoccupations des administrations fiscales.

Evidemment, tout l'intérêt de ces groupes est alors de mettre en place une véritable planification fiscale (tax planning), en vue de bénéficier des régimes fiscaux qui leur sont les plus favorables. Il s'agit bien de diminuer le taux effectif d'imposition du groupe, en choisissant de localiser les incorporels dans des Etats fiscalement attractifs notamment, au niveau des taux d'imposition pratiqués¹. Encore, l'autre aspect de ce tax planning est de sélectionner les Etats offrant à ces groupes des avantages quant à la déduction de leurs dépenses : de recherche et développement, de personnel, etc. chose qui mettrait les Etats au cœur de cette stratégie.

B. Les centres de services communs

Le management fees ou prestations de services « groupe » désignent l'ensemble des services rendus généralement par la société mère au profit des sociétés du groupe. Ainsi, le centre de services communs peut être l'une des sociétés de groupe ou le siège lui-même, qui est le cas le plus fréquent.

Car, pour de nombreuses entreprises, il est intéressant, en termes d'efficacité et d'économie d'échelle, de localiser dans un centre unique les différents services communs de toutes les filiales de groupe.

Ces prestations correspondent le plus souvent à la fourniture de services dans les domaines suivants :

- comptabilité, juridique et fiscal,

¹ PEDRO S., *incorporels et répartition du droit d'imposer entre Etats*, Master 2 professionnel en droit des affaires et fiscalité, université Paris 1, 2012, p 03.

- ressources humaines et informatique,
- commercial et marketing,
- communication et stratégie, etc.

Aussi, il peut s'agir de redevances qui rémunèrent en effet un transfert de savoir-faire (usage de marque, brevets, modèles, etc.) et qui font l'objet le plus souvent d'une retenue à la source.

Dans la pratique, ces prestations de services font souvent objet de manipulation de prix intragroupe à travers des facturations qui ne traduisent pas les valeurs réelles des transactions, et ceci ferait partie de la planification fiscale adoptée par le groupe.

Toutefois, et pour faire face à ces pratiques intragroupe, la plupart des juridictions fiscales fixent les conditions de déductibilité des managements fees où :

- les charges doivent être directement exposées dans l'intérêt des activités de la société bénéficiaire des prestations,
- ces charges doivent correspondre à un service effectivement rendu, être rémunérées de manière adéquate et justifiées par une documentation appropriée,
- la société offrant les prestations de services doit avoir les ressources permettant de rendre les prestations concernées à la société bénéficiaire des services.

Pour le cas de la juridiction fiscale algérienne, on tolère la déduction des managements fees pour un montant ne dépassant pas 1% du chiffre d'affaires réalisé par la filiale locale¹.

3.2.1.3. La politique de financement intragroupe

Par opérations de financement, on vise essentiellement les opérations de trésorerie qui sont elles-mêmes des opérations de crédit ou favorisant le crédit. On entend par celles-ci les prêts, les sous-capitalisations, les abandons de créances ainsi que les garanties comme le cautionnement.

¹ C'est l'article 141 du CIDTA qui dispose que « les frais de siège sont déductibles dans les limites de 1% du chiffre d'affaires au cours de l'exercice correspondant à leur engagement ».

A. Les prêts

Les entreprises disposent, pour financer leur activité et leur développement, de deux moyens : l'endettement ou l'augmentation de capital.

Sur le plan fiscal, le recours à l'endettement est le plus intéressant. En effet, une augmentation de capital est rémunérée par le versement aux actionnaires de dividendes, dont le montant n'est en principe pas déductible de l'assiette taxable de l'entreprise. En revanche, les charges financières afférentes à l'emprunt (essentiellement les intérêts) sont déductibles du résultat. Toutes choses égales par ailleurs, une entreprise cherchant à minorer sa cotisation d'impôt aura donc rationnellement intérêt à se financer par emprunt, et ce d'autant plus que le taux d'imposition est élevé.

D'ailleurs, la déductibilité des charges financières entraîne un biais en faveur du financement par l'endettement. Pour cette raison, les prêts intragroupes peuvent constituer un moyen recherché de transfert des produits entre entités liées et donc, entre États en fonction de la pression fiscale propre à chacun d'eux.

Alors, le groupe qui s'intéresse à ce type de manipulation opterait, à étudier efficacement les prêts accordés à ses différentes entités en exigeant à chaque fois des taux d'intérêt trop élevés ou en consentant des taux d'intérêt trop faibles par rapport à ceux praticables sur le marché.

Pratiquement, il est très difficile de découvrir ou de détecter les manipulations en la matière, car les conditions d'octroi de prêt varient en fonction d'un ensemble de facteurs comme la durée du prêt, montant, devise utilisée, nature de prêt (fixe ou variable), contexte économique, etc.

B. La sous-capitalisation

Le recours à l'emprunt en tant que mode de financement des sociétés au détriment de l'augmentation de capital ainsi que les flux d'intérêts afférents à l'emprunt, éventuellement acquittés dans des pays à fiscalité privilégiée, fait partie de l'enjeu de la sous-capitalisation pour but de déplacement de bénéfices vers l'étranger.

La sous-capitalisation consiste à créer une filiale avec un capital inférieur à ce qu'il devrait être compte tenu des activités de celle-ci, la société mère, dans ce cas, finance l'activité de sa filiale via un prêt à long terme, générateur d'intérêts et à titre permanent.

En effet, l'emprunt auprès des associés procure certains avantages en comparaison à d'autres modes de financement, comme l'augmentation de capital ou les dividendes stockés en compte courant. Du côté de la société, l'emprunt obtenu va produire des intérêts et donc une charge déductible de ses résultats qui diminue au final l'assiette de l'impôt sur les sociétés. Du côté de l'associé prêteur, investir sous forme de prêt rémunéré par un taux d'intérêt lui assure un retour fixe et certain sur investissement, ce qui n'est pas le cas de l'augmentation de capital dont le retour sur investissement sous forme de dividendes reste un gage des bénéfices futurs dégagés par la société.

En fait, ce genre de financement intragroupe ont été distinguées comme des manipulations d'évasion fiscale entraînant la dissimulation des transferts de bénéfices vers l'étranger, notamment lorsque le pays destinataire des flux d'intérêts est reconnu comme un pays à fiscalité privilégiée.

Pour faire face à ces éventuels abus, certaines juridictions fixent une limite de taux d'intérêts déductibles plafonnée à un taux dit « *taux fiscal* » et/ou fixent un ratio de sous-capitalisation simple où, le montant des sommes empruntées ne devrait pas excéder un pourcentage du montant du capital social. Cette pratique incombe juste sur des sociétés dépendantes.

Encore, une société sous-capitalisée encours des risques crédit où un établissement bancaire peut être incité à pratiquer un taux d'intérêt supérieur à la moyenne annuelle des taux effectifs moyens utilisée.

C. Les abandons de créances

Dans la pratique, il existe plusieurs manières de venir en aide à une filiale en difficulté. On peut citer l'augmentation de capital, les avances en compte courant ou les abandons de créances. Ce sont généralement les abandons de créances qui sont les préférés des managers car, étant des charges non remboursables, ils contribuent à réduire le bénéfice imposable de leur société contrairement aux autres qui constituent les éléments d'actifs.

A cet effet, les relations entre mère et filiale constituent le champ privilégié de l'abandon des créances. Ce dernier pourra répondre à une motivation commerciale, en raison des divisions du travail et de l'intégration verticale qui caractérise les groupes de sociétés.

Aussi, dans les rapports mère-filiale, l'aide pourra toujours être justifiée en cas de difficultés de la filiale pour des raisons financières, c'est une sorte d'obligation alimentaire¹. Elle trouve sa raison par le fait que la société mère a toujours intérêt à rechercher à maintenir la valeur de ses titres de participation et à exercer ses responsabilités d'actionnaire.

En terme fiscal, si les abandons de créances sont si prisés par les sociétés mères, c'est qu'elles y trouvent un avantage fiscal appréciable ; cela permet une économie d'impôt sur les bénéfices des sociétés et aussi faire remonter les déficits de la filiale sur les bénéfices de la société mère.

C'est ainsi, comme l'exprimait le professeur COZIOAN, l'abandon de créances reste un acte «éminemment suspect » car « le fisc se méfie comme de la peste de tout ce qui est gratuit. La vocation des entreprises est de faire des profits et non de faire la charité»².

A cet effet, la plupart des juridictions fiscales prêtent attention à ce genre de transactions, où elles exigent souvent, une stricte justification de l'intérêt à percevoir derrière l'opération, ou carrément refuser ces abandons de créances notamment celles de créances financières.

D. Les cautions apportées par les sociétés mères à leurs filiales

Une société pourra s'engager comme garante d'exécution des engagements d'une autre, sans que cet engagement soit accompagné de contrepartie. Ainsi, à l'intérieur d'un groupe de sociétés, une société peut garantir les engagements pris par une autre société appartenant au même groupe. Par exemple, la prise en charge par une société mère des dettes de sa filiale constitue une pratique de caution qu'accorde généralement la maison mère à sa filiale.

Pour le fisc, une société mère qui exécute des engagements personnels de caution souscrits au bénéfice d'une filiale, ceci ne relève pas d'une gestion commerciale normale. Car, l'administration où siège la maison mère se trouve lésée d'une partie de l'impôt sur le bénéfice, le fait de la déduction des intérêts y sont rattachés.

¹ Expression de Cozian dans : *Les abandons de créances*, op.cit.,

² COZIAN M., Petites affiches, juin 2007, n°119, p 26.

Toutefois, dans certaines juridictions, si la société mère apporte la preuve qu'il est de l'intérêt du groupe d'acquitter les dettes bancaires de sa filiale en difficulté, les intérêts liés à ces dettes sont déductibles.

3.2.2. Les interpositions de structures

Pour mettre en place sa politique de transactions intragroupe, le groupe peut faire appel à des structures créées en interne, réelles ou fictives, avec des spécificités propres à chaque type de structures. Il peut s'agir en effet, de sociétés holdings, de sociétés écrans ou relais ou de structures spécifiques.

3.2.2.1. Le recours aux sociétés holdings

Dans plusieurs juridictions, notamment celle des pays développés, on parle beaucoup de sociétés holdings, car le recours à ces structures par les sociétés multinationales leur permet de bénéficier de l'exonération, en matière de dividendes tirés du capital y investi prévue par les législations fiscales locales.

Le mot holding (de l'anglais to hold) est communément défini comme une société dont l'objet est de détenir des participations, majoritaires ou minoritaires, dans d'autres sociétés.

La holding est un outil juridique de plus en plus utilisé par les praticiens pour répondre à des besoins très divers, tendant toujours à la détention de participations par une personne morale¹. Sa création constitue une opération relativement simple du moment qu'elle n'obéit à aucune règle particulière.

Ainsi, son activité se limite juste à gérer un portefeuille titres. Dans certains cas, elle peut exercer une activité complémentaire de prestations de services à ses filiales (on parle d'une holding animatrice).

Par ailleurs, la création d'une holding répondrait souvent à des motifs fiscaux. En effet, les multinationales font appel à ces structures, souvent installés dans des paradis fiscaux, pour bénéficier du régime d'exonérations en matière de dividendes distribués (notamment dans les régimes fiscaux des sociétés mères ou régime d'intégration fiscale).

L'interposition d'une holding donc pourrait constituer un élément d'optimisation fiscale, pour procéder à l'acquisition d'une participation par endettement. En effet,

¹ Conseil national des barreaux, les guides des avocats de France, 2005.

l'emprunt, souscrit par la holding, pourrait être facilement remboursé grâce aux dividendes qu'elle percevrait de la société cible. Encore, grâce au régime fiscal des sociétés mères, la holding ne supportera qu'un impôt très réduit par rapport au taux de droit commun de l'impôt sur les sociétés.

En fait, les formes recensées de holding les plus connues sont les suivantes :

- la holding de contrôle,
- la holding financière,
- la holding de participation,
- la holding de placement,
- la holding de brevets ou de marques.

Enfin, chaque forme de ces holdings a pour fin de réaliser l'objet de son existence, notamment fiscal, à travers les différentes missions y sont attribuées, en rapport souvent au nom qu'elle porte.

3.2.2.2. L'interposition de sociétés écrans ou relais

Dans un paradis fiscal, la firme multinationale peut créer une société n'exerçant pas d'activité économique réelle, mais servant de société-relais ou de société-écran.

Ainsi, faire appel à ces sociétés-relais ou sociétés-écrans a pour objectif de :

- réduire la base imposable d'un groupe de sociétés, par le transfert de ces revenus vers la société installée dans un paradis fiscal (par le biais de la prestation de services ou de prêts),
- dissimuler le véritable détenteur d'investissement, en choisissant un paradis fiscal qui assure le secret des affaires.

A. Les sociétés écrans

La société écran existe dès lors qu'il est possible de constater une utilisation dissipée de la personnalité morale. Cette pratique consiste à créer une situation apparente non conforme à la réalité juridique et/ou à mettre en œuvre la personnalité morale dans un but qu'il ne lui revient pas.

Les sociétés écrans sont des sociétés détenant une personnalité juridique propre, établies généralement dans un territoire à fiscalité privilégiée, qui ont pour but d'encaisser des revenus qui devraient revenir aux Etats qui en ont droit.

En fait, les différentes pratiques de ce type sont courantes dans des secteurs d'activité de négoce (achat-revente), comme dans celles des activités de prestations de services. Pour comprendre ces manipulations, les schémas suivants peuvent être rencontrés :

i. Achat -revente

Il peut s'agir d'une vente à prix minoré où une société A implantée au pays à fiscalité élevée vend des produits, à un prix inférieur au prix du marché à une société B, située dans un pays à fiscalité faible qui les revend ensuite à une société C au prix normal. Cette succession d'opérations permettrait de localiser une partie du bénéfice au niveau de la société B et enfin réaliser une économie d'impôt.

Comme il peut s'agir aussi d'une majoration excessive d'achats où une société d'un pays à fiscalité élevée peut tenter majorer le prix de ses acquisitions afin de réduire ses résultats imposables en ce pays. Dans ce cas, une société B céderait le bien à une société E, située dans un paradis fiscal, à un prix normal puis, le refacturer à la société A à un prix majoré.

ii. Prestations de services

Il peut s'agir d'une prestation fictive facturée par une société écran (commissions diverses, frais de conseil, contrats d'études, etc.) ou de création de sociétés de gestion de redevances, en matière de propriété industrielle.

Il peut s'agir ainsi de prêt effectué par une filiale, dont le recours à ce type de financement permet à un groupe implanté dans plusieurs pays de soutenir la trésorerie de ses filiales, en déduisant les charges d'intérêts, au niveau de chaque structure qui présente une situation comptable bénéficiaire.

La société émettrice du prêt est souvent implantée dans un pays où la taxation du produit des intérêts soit exonérée, soit inférieure à ce qu'elle serait à son pays d'origine.

En fait, cette stratégie permet au groupe à la fois de minorer son bénéfice dans ce pays, sans supporter l'impôt sur les produits correspondants au niveau de la filiale prêteuse.

B. Les sociétés relais

En principe, les sociétés relais n'ont pas raison d'être que de faire transiter par elles un revenu dont le bénéficiaire est, d'un point de vue économique, recueilli par une personne domiciliée dans un autre Etat, afin de bénéficier d'allègements fiscaux auxquels la personne n'aurait pas droit directement.

Pour mieux expliquer ce phénomène ; supposant deux filiales d'un groupe situées dans deux pays A et B qui pratiquent des taux d'imposition élevés. Le groupe, au lieu de passer une transaction directe, crée une entité relais dans un paradis fiscal qui permet d'économiser l'impôt à payer. Ainsi, la filiale du pays A facture à la société relais à un prix faible, et cette dernière revend à la filiale du pays B à un prix élevé. Ceci permettrait donc au groupe de localiser une partie de son bénéfice dans le paradis fiscal sans qu'il soit imposé.

Aussi, l'instauration de sociétés relais pour bénéficier des avantages fiscaux prévus dans les conventions, est un schéma très utilisé ces derniers temps. Prenant un exemple de ces structures masquant le bénéficiaire effectif d'une redevance par le fait d'abus de conventions fiscales ; c'est le schéma d'une entreprise A, dont le siège est au pays à forte imposition qui conclut avec une entreprise B établie à l'étranger, un contrat selon lequel l'entreprise A verse une redevance d'utilisation d'une marque à l'entreprise B. Puis, l'entreprise B reverse cette redevance à une entreprise C implantée dans un Etat où il n'existe pas d'impôt sur les bénéfices, et qui n'est pas lié au pays où implante l'entreprise A par une convention fiscale, mais uniquement par un accord d'échanges de renseignements.

L'entreprise B ne joue qu'un rôle de relais pour le versement de la redevance payée par l'entreprise A. Le bénéficiaire effectif de la redevance est l'entreprise C.

La redevance versée a été soumise à une retenue à la source au taux prévu dans la convention conclue entre l'Etat d'implantation de l'entreprise A et l'Etat d'implantation de l'entreprise B (généralement un taux faible) alors qu'il convenait d'appliquer le taux de droit commun qui est plus élevé. A cet effet, l'administration fiscale est attentive à ce type d'opérations et le Trésor public est, en effet, lésé par l'application d'un taux de prélèvement de la retenue à la source incorrect.

3.2.2.3. La mise en place de structures spécifiques

Le groupe, de par son organisation, pourrait opter pour des structures spécifiques qui permettraient d'internaliser certaines activités comme les assurances et les différentes opérations financières et ce, pour but de faciliter la réalisation de ses affaires mais aussi d'optimiser sa fiscalité.

A. La mise en place de sociétés captives d'assurance et de réassurance

Pour couvrir leurs risques, les sociétés recourent aux services des sociétés d'assurance. Elles souscrivent auprès d'elles des polices et leur versent des primes qui sont déductibles du résultat. Des entreprises multinationales peuvent internaliser cette fonction d'assurance en constituant des sociétés dédiées à cette fonction qu'on appelle captives d'assurance.

En effet, une captive d'assurance directe est une société filiale, créée par le groupe et qui joue le rôle d'un assureur traditionnel, en garantissant les risques uniquement supportés par le groupe. Elle perçoit des primes de la holding et verse des indemnités en cas de sinistres, conformément au schéma classique de l'assurance¹.

Il est aussi possible de prévoir une autre forme lorsque la captive décide de s'assurer elle-même contre les risques qu'elle couvre. Dans ce cas, elle fait appel à un réassureur qui est l'une des filiales du groupe, qualifié de captive de réassurance.

En effet, la captive de réassurance fait intervenir une opération de *fronting*. Les assurances de l'entreprise sont gérées par une/ou plusieurs compagnies d'assurance du marché, qui se réassurent auprès de la compagnie captive de réassurance contrôlée par l'entreprise ou le groupe assuré².

D'un point de vue purement organisationnel et économique, l'internalisation du risque présente des avantages évidents. Outre les synergies et mutualisations possibles, elle permet aux captives d'obtenir des conditions d'assurance plus intéressantes que chaque société du groupe prise individuellement³.

Aussi, les gains fiscaux peuvent être davantage obtenus si le groupe investie dans la manipulation des prix de transfert, en jouant sur la valeur des primes échangées entre

¹ https://fr.wikipedia.org/wiki/Captive_d'assurance. Consulté le 16/08/2016.

² Idem.

³ Rapport d'information sur l'optimisation fiscale des entreprises dans un contexte international, assemblée nationale, France, 2013.

les sociétés du groupe, en tenant compte de la localisation géographique, caractérisée par des taux d'imposition différents.

B. La mise en place de sociétés financières de groupe

Pour se financer, les sociétés de groupe pourront avoir recours aux financements intragroupes. A cet effet, il peut être fiscalement intéressant pour un groupe de mettre en place une filiale, judicieusement située, chargée de réaliser les services bancaires et financiers du groupe.

Par société de financement de groupe, il y a lieu d'entendre toute entité qui exerce principalement des transactions de financement intragroupe. Ce sont des sociétés chargées de gérer les prêts et les emprunts effectués au sein du groupe, ce qui signifie que les filiales du groupe passent systématiquement par elles lorsqu'elles veulent prêter ou emprunter de l'argent.

Pour en profiter, certains pays mettent des régimes fiscaux privilégiés à ces structures, ce qui offre plus de choix à l'implantation d'entités de financement, d'une façon à gagner en termes d'argent et de temps et, enfin, assurer un financement plus efficace mais aussi, une optimisation fiscale globale de l'ensemble de groupe.

3.2.3. Les opérations artificielles

Les groupes internationaux peuvent optimiser leur fiscalité en optant pour différentes modalités d'organisation des entités qui les composent.

3.2.3.1. Les restructurations réalisées dans un but fiscal

Par relocalisation, les stratégies de réorganisation d'entreprises (ou *business restructuring*) peuvent avoir pour conséquence de manipuler les flux intragroupe à des fins d'optimisation fiscale.

L'OCDE définit le *business restructuring* comme le « redéploiement transnational par une entreprise multinationale de ses fonctions, actifs et/ou risques ».

En fait, les restructurations peuvent être dictées par des considérations et des exigences commerciales et industrielles de l'activité de l'entreprise (pénétration d'un marché par exemple). Ainsi, pour l'aspect effet fiscal, ces réorganisations lorsqu'elles s'effectuent entre États à fiscalité différente, l'intention d'optimisation fiscale peut être affichée.

Dans les faits, le business restructuring dégage une double conséquence fiscale à savoir :

- au moment de la restructuration, par un transfert d'actif d'un État A vers un État B (changement d'implantation de la société mère par exemple), où le premier (l'État A) perd sa capacité d'imposer ledit actif au profit du second (État B),
- après la restructuration, et de manière durable, avec la réorganisation des flux intragroupe, et donc des prix de transfert, résultant de la nouvelle organisation géographique de la multinationale.

Par ceci, la masse taxable s'évapore de l'État à forte fiscalité vers l'État moins taxé, et la réalité fiscale se trouve totalement non reliée de la réalité économique. On peut distinguer trois grandes modalités de réorganisation d'un groupe multinational :¹

- la première voit la transformation de distributeurs de plein exercice en distributeurs limités ou en commissionnaires, qui agissent pour le compte d'une société liée étrangère, qui est alors donneur d'ordre,
- la deuxième en constitue le miroir au niveau des fabricants, avec la transformation de fabricants de plein exercice en simples sous-traitants ou « façonniers », agissant pour le compte d'une entreprise associée étrangère donneur d'ordre,
- enfin, le groupe peut choisir de centraliser des actifs incorporels au sein d'une entité dédiée, une *holding* par exemple, chargée de détenir et gérer les participations dans les sociétés dudit groupe.

Enfin, les localisations réalisées dans un but exclusivement fiscal, par le fait de la délocalisation du siège effectif dans des territoires préférentiels au sens fiscal, constitue une opération artificielle permettant d'optimiser la fiscalité du groupe du moment que l'impôt sur le bénéfice, pour certains régimes, est acquitté exclusivement dans le pays du siège effectif du groupe multinational.

Toutefois, l'importance de la fiscalité sur le plan international, qu'il soit un mécanisme d'attractivité des investissements étrangers ou celui qui rend les bases imposables mobiles d'un pays à un autre, n'a pas laissé indifférent les gouvernements pour trouver des solutions qui permettent d'alléger, d'un côté, la surcharge de la facture

¹ Rapport d'information sur l'optimisation fiscale des entreprises dans un contexte international, op.cit.

fiscale subie par les firmes multinationales et, de l'autre côté, lutter contre toutes formes de planification fiscale agressive qui lèse les intérêts du trésor.

Pour y arriver, les gouvernements réservent une partie de leur régime fiscal à l'aspect international des affaires, qui régit en effet la politique fiscale adoptée en la matière.

Pour cette raison, une étude du régime applicable en matière de fiscalité internationale s'avère comme élément primordial pour approfondir le traitement fiscal réservé aux firmes multinationales. Pour y arriver, notre étude en la matière sera effectuée sur le régime fiscal applicable aux entreprises étrangères implantées en Algérie et, qui fera l'objet du chapitre suivant.

CHAPITRE IV

POLITIQUE FISCALE INTERNATIONALE, ELEMENT DE LA POLITIQUE FISCALE GLOBALE

CHAPITRE IV : POLITIQUE FISCALE INTERNATIONALE, ELEMENT DE LA POLITIQUE FISCALE GLOBALE

La fiscalité internationale est une partie intégrante d'un système fiscal quelconque, c'est une fiscalité qui régit les affaires internationales. Son existence est due à deux problèmes essentiels qui sont la double imposition internationale et l'évasion fiscale. Ces derniers sont le résultat d'une rencontre de deux phénomènes marquants notre époque à savoir la mondialisation et la souveraineté fiscale.

Le droit fiscal international s'est développé après la deuxième guerre mondiale, avec la multiplication des échanges économiques, qui induit un certain nombre de problèmes tant pour les entreprises que pour les personnes physiques.

Les règles étaient relativement simples jusqu'au 1950, période où un nombre limité d'opérations commerciales intervenaient sur le marché mondial. Aujourd'hui, elles sont devenues complexes, tant pour des raisons économiques que techniques.

A cet effet, la fiscalité internationale est érigée, en plus du droit fiscal interne, par le droit fiscal international. Ainsi, le droit fiscal international traite sur un certain nombre de concepts à savoir : la territorialité, la domiciliation, l'établissement stable, l'Etat de la source, l'Etat de la résidence, toutes choses aujourd'hui indispensables pour les opérations internationales¹.

4.1. Fiscalité internationale ; notion intégrée d'un système fiscal

La fiscalité internationale fait partie d'un système fiscal adopté par différentes juridictions dans le monde. Ainsi, « le système fiscal est un sous-ensemble d'un système juridique déterminé, il est l'expression de la volonté politique d'une communauté humaine organisée »². Cette communauté est représentée souvent par l'Etat qui dispose d'une autonomie suffisante pour pouvoir, par l'intermédiaire des organes qui le représentent, de se doter de toute une série de règles juridiques, et fiscales en particulier.

En effet, « un système fiscal donné est défini comme un ensemble d'impôts dont les composantes sont en relation dynamique entre elles, ainsi qu'avec le système

¹ THOMAS J. N., *Le contrôle fiscal des opérations internationales*, éditions le Harmattan, Coll. « finances publiques », Paris, 2004, p 395.

² GEST G. ET TIXIER G., *Droit fiscal international*, 2^{ème} édition refondue LGDJ, Paris, 1985, p 15.

économique et l'appareil sociopolitique »¹. Ce qui fait que chaque impôt comporte, en fonction de sa nature propre, des règles de rattachement territorial spécifique ; mais en principe, tous s'appliquent dans une même zone géographique.

Ainsi, le système fiscal qui définit la nature de la juridiction fiscale au sein d'un pays, ne traite pas seulement l'aspect interne ou nationale des affaires, mais il a la spécificité de pouvoir étendre au-delà des frontières, c'est la notion donc de la fiscalité internationale.

Enfin, le système fiscal d'un pays quiconque peut avoir plusieurs caractéristiques où les gouvernements ont toute liberté d'en concevoir de telle façon à pouvoir atteindre leurs objectifs portant la politique financière nationale.

4.1.1. Les caractéristiques d'un système fiscal autonome

La qualification de l'autonomie d'un système fiscal quiconque ne peut avoir lieu que par la détention de deux caractéristiques principales à savoir ; l'exclusivité d'application et l'autonomie fiscale.

4.1.1.1. Exclusivité d'application

Le système fiscal s'applique dans un territoire géographique bien défini, mis à part tout système concurrent, il est le principal pourvoyeur des ressources fiscales d'un budget de tout Etat au monde.

L'Etat, dans ce cas, est libre dans sa conception du système fiscal qu'il considère le plus adéquat à son contexte politique, économique ou social qu'il soit. Son application ainsi relève de ses compétences, avec un pouvoir non contestée sur son propre territoire.

4.1.1.2. Autonomie fiscale

Le système fiscal d'un pays donné ne peut être complet que si ce système est techniquement autonome, qui signifie que ce système comporte toutes les règles d'assiette, liquidation et recouvrement nécessaires à sa mise en œuvre, quitte qu'il soit élaboré sous l'influence directe ou indirecte d'un autre système fiscal ou, s'il évolue dans la même direction que ce dernier.

¹ MEHL L. et BELTRAME P., *Sciences et techniques fiscales*, coll. « Thémis », éditions PUF, Paris, 1984, p 203.

En effet, l'autonomie d'un système fiscal exclu toute subordination à d'autres systèmes étrangers, en termes techniques, quitte qu'il soit dans un même pays dont il dépend politiquement.

Enfin, si un système fiscal présentant les deux caractéristiques précédentes et élaboré par des organes propres au territoire sur lequel il est applicable, l'on pourra parler d'une autonomie fiscale complète.

Encore, le système fiscal algérien, comme tous autres à travers le monde, répond parfaitement à ces caractéristiques qui lui procurent toute la liberté en sa définition. Il est édicté et matérialisé dans les différents codes des impôts dont chaque modification établie intervient dans les lois de finances annuellement élaborées.

4.1.2. La notion de fiscalité internationale

La notion de fiscalité internationale a fait son apparition à l'époque où sont conclues entre Etats les premières conventions fiscales bilatérales contre la double imposition et ce, au lendemain de la première guerre mondiale. C'est Mitchel Carroll, le premier président de l'international fiscal, qui a pris l'initiative sur cette notion.

En effet, la fiscalité internationale a pour objet de déterminer les conditions d'imposition des opérations d'échanges entre deux ou plusieurs Etats. Elle a également, pour but de fixer les règles relatives à l'imposition des revenus ou de la fortune détenus par un résident d'un Etat sur le territoire d'un autre Etat.

Sur le plan international, on pense à la célèbre définition du droit international privé que retenait Etienne Bertin, qui l'a défini comme étant " la projection du droit interne sur le plan international". Le droit fiscal international est une branche du droit fiscal qui inspire sa juridiction en combinant les dispositions des lois internes des Etats avec celles des conventions internationales, régissant la matière fiscale. Ainsi, « dans une perspective plus large, la fiscalité internationale sera l'étude des techniques juridiques appliquées à l'imposition de situations transfrontalières »¹.

La fiscalité internationale s'intéresse donc à une question de répartition des revenus des entreprises multinationales : comment répartir entre les juridictions concernées le pouvoir d'imposer le revenu tiré par ces entreprises ? Ceci requiert une répartition du pouvoir d'imposition entre, notamment, l'Etat de la source, celui où un

¹ MALHERBE J., *Droit fiscal international*, éditions maison Larquier, Bruxelles, 1994, p 01.

revenu est produit, et l'Etat de la résidence, celui où réside le bénéficiaire de ce revenu. Ce sont les règles de répartition de ces revenus qui devraient être établis en cas de présence de deux ou plusieurs Etats de source et de résidence.

En l'absence de règles appropriées, des revenus risquent d'être taxés deux ou plusieurs fois, voire même des qualifications différentes de bénéfices, dividendes, intérêts ou redevances. Cette imposition peut ainsi glisser d'un Etat à l'autre ou échapper totalement à toute imposition dans tous les Etats.

En fait, l'élément d'extranéité qui affecte une situation fiscale déterminée peut avoir comme conséquence, soit un alourdissement de la charge fiscale, soit un allègement de celle-ci, c'est ce qui nous laisse devant, d'un côté, les risques de doubles impositions qui deviennent réels et, de l'autre côté, la fuite devant l'impôt qui peut se trouver facilitée.

Ce sont, donc, les deux problèmes de la fiscalité internationale dont les Etats, à travers une politique de combinaison de leurs efforts en matière fiscale, voudraient aboutir à des solutions concrètes qui renforcent la fluidité des échanges économiques pour son aspect international.

La fiscalité internationale porte, en effet, sur l'étude de l'ensemble des techniques juridiques appliquées à la fiscalisation des situations transfrontalières. Ainsi, « il s'agit là d'une problématique essentielle, notamment pour l'aménagement des systèmes d'imposition des sociétés dans une perspective d'efficacité et d'élimination des distorsions »¹.

Enfin, la fiscalité internationale se développe pour répondre à ce type de problèmes, en fonction de l'évolution des sources de ces derniers.

4.1.3. Les sources de problèmes fiscaux internationaux

D'après CASTAGNADE et TOLEDANO , « *la fiscalité a été longtemps une discipline relevant pour l'essentiel du droit interne. A cette époque, la fiscalité relevait et relève toujours des problèmes internes d'un Etat. Les problèmes internationaux touchant l'impôt restaient marginaux* »². Ainsi, depuis quelques années, les effets internationaux de la fiscalité, dus aux échanges économiques internationaux, ont pris une ampleur qu'ils

¹ OCDE, *L'imposition des bénéfices dans une économie globale, Questions nationales et internationales*, Paris, 1991.

² CASTAGNEDE B. et TOLEDANO S., *Fiscalité internationale de l'entreprise*, éditions PUF, Paris, 1987, p 01.

n'avaient pas jusqu'alors connue. Ce sont, donc, ces problèmes de la fiscalité internationale qui ont laissé les Etats à penser de l'importance d'un système fiscal régissant ce phénomène qui traverse les frontières des Etats.

A cet effet, si des problèmes de fiscalité internationale, à savoir la double imposition et l'évasion fiscale internationale, se posent aujourd'hui dans les relations internationales, il convient d'abord de s'interroger sur leur origine afin de déterminer leur nature.

4.1.3.1. Origine des problèmes fiscaux internationaux

L'origine des problèmes fiscaux internationaux est de nature différente. Elle peut être du fait du choix de l'entreprise, des exigences du marché ou carrément du système adopté par les Etats concernés par la transaction.

A. Le conflit d'allégeances fiscales

Il s'agit en effet du conflit lié essentiellement au problème de rattachement du contribuable à des différentes souverainetés, du fait de ses allégeances économiques et fiscales.

i. Le problème de rattachement du contribuable à des souverainetés fiscales différentes

Les rapports existant entre un Etat et un individu¹ peuvent revêtir plusieurs formes. Il peut s'agir en effet de dépendances d'ordre politique, sociale et enfin économique.

La dépendance politique est reflétée principalement par la nationalité de l'individu, où il peut jouir de ses droits civiques et assumer en contrepartie ses obligations édictées par les lois internes. Ainsi, les politiques fiscales, qui marquent les structures du système fiscal, restent marquées par des particularismes nationaux forts, que l'on retrouve dans différents systèmes fiscaux.

Aussi, la dépendance sociale se proclame en fonction du séjour de l'individu dans le pays y rattaché qui peut être de courte ou de longue durée. En effet, la fonction sociale de la politique fiscale, qui inclut la redistribution vers les plus pauvres, comprend les

¹ Le mot individu fait allusion au même temps personne physique et personne morale.

enjeux sociaux de la fiscalité, comme par exemple le soutien à la famille, la distinction entre les catégories d'activité, les incitations à certains secteurs, etc.

L'allégeance économique, par contre, se montre dans la participation de l'individu aux actes de production, de circulation ou de consommation de la richesse d'un pays. Il s'agit, en effet, de la valeur ajoutée tirée des biens produits ou consommés sur le territoire de ce pays dont profité le producteur ou le consommateur pour atteindre leur utilité.

Comme conséquence, et le fait qu'un individu se trouve avec ces trois catégories d'allégeances dans un seul Etat, la souveraineté fiscale de cet Etat lui est imposée pleinement.

En fait, il arrive de plus en plus fréquemment, du fait de développement des échanges internationaux, qu'un même individu soit placé dans des situations d'allégeance politique, sociale et économique vis-à-vis de deux ou plusieurs Etats différents. Prenant comme exemple, le ressortissant d'un Etat A réside dans un Etat B, alors que la source de ses revenus est située dans un Etat C ; chacun de ces Etats peut revendiquer juridiction totale ou partielle sur l'individu en question. Il peut y avoir ainsi une coexistence de deux ou plusieurs allégeances fiscales complémentaires ou concurrentes.

Dans ces cas, et en terme fiscal, la problématique se pose pour identifier à quel Etat devrait se rattacher en priorité cet individu, et à qu'elle allégeance l'aspect fiscal peut être rattaché.

ii. L'allégeance économique ; fondement de l'allégeance fiscale

Une allégeance politique pour un pays donné signifie que ses nationaux (détenteurs de nationalité) obtiennent des avantages en termes de droits civiques et de toutes nécessités d'une vie plus ou moins normale. Ceci, peut justifier que ces nationaux devraient y accomplir leurs obligations, dont celles de la fiscalité, même s'ils vivent en dehors du cadre de la vie économique nationale.

Ces avantages peuvent aussi être d'ordre économique : le prestige, la puissance dont jouit un pays, peut aider ses nationaux à trouver à l'étranger des conditions de travail favorables. Ainsi, « quoi qu'il en soit, avec ou sans contrepartie concrète, l'impôt, dans

cette conception, correspond à un devoir d'ordre moral, et l'allégeance politique est une notion indivisible qui subsiste en dehors de l'espace et du temps »¹.

D'après ce développement, le lien politique apparaît dominant les liens économiques et sociaux, et seul il peut suffire pour justifier l'imposition des nationaux résidents à l'étranger et vivant en dehors du cadre de la vie économique nationale.

Toutefois, « le principe selon lequel la nationalité implique à elle seule le devoir fiscal, n'offre d'intérêt pratique que si le fisc a les moyens d'asseoir l'impôt sur les revenus nés à l'étranger et sur les biens qui y sont situés et de le recouvrer, lorsqu'il est dû par des personnes résidentes hors du territoire national »².

Rajouté à ce problème technique, les Etats, où les profits sont tirés de leurs territoires par des non nationaux, voient leurs richesses en train de s'évaporer au profit des étrangers, ceci rend la légitimité de les intégrer à leur système fiscal approprié.

Il s'agit, donc, des raisons pour lesquelles la considération de l'allégeance économique et sociale a pratiquement éclipsé celle de l'allégeance politique ; les législations fiscales nationales ont tendance de plus en plus à dissimuler la distinction entre le traitement fiscal du national et celui de l'étranger, pour ne laisser place qu'à des éléments de distinction empruntés exclusivement à l'allégeance économique. C'est à ce raisonnement que les stipulations de la fiscalité internationale sont fondées.

iii. Les effets de l'allégeance fiscale

Comme conséquence à cette appartenance, « l'Etat a une juridiction fiscale, complète et absolue, sur tous ses nationaux qui participent à sa vie économique et sociale, qui, en d'autres termes, résident dans le pays et y participent aux actes de production, de circulation ou de consommation de la richesse »³. Ce sont donc l'allégeance économique, politique et sociale qui permettent de placer ces nationaux dans une situation d'allégeance fiscale totale vis-à-vis de l'Etat. Ce dernier est libre d'appliquer son pouvoir fiscal sur son territoire et aucune autorité ne peut limiter ce pouvoir fiscal.

Pour les opérateurs internationaux, détenant l'allégeance économique le fait d'exercer leurs activités sur le territoire d'un Etat étranger, rajouté à cela, leur allégeance

¹ GEST G. et TIXIER G., op.cit., p 21.

² Idem.

³ GEST G. et TIXIER G., op.cit., p 20.

politique et/ou sociale de leur Etat d'origine, la rencontre de pouvoirs fiscaux multiples est la source de la surcharge fiscale qui leur incombe.

De ce fait, il n'y a pas question de fiscalité internationale que si une opération ou un bien donné sont susceptibles d'être soumis à deux ou plusieurs souverainetés fiscales distinctes et concurrentes, d'où la solution doit être apportée pour but d'alléger ou d'annuler la double ou multiple imposition.

Le développement de ce problème d'allégeance est de fait, en lien étroit à l'opposition de deux phénomènes marquants : l'économie se mondialise de plus en plus, la fiscalité reste strictement nationale dont le pouvoir fiscal reste souverain.

B. La mondialisation de l'économie

Au XXI^{ème} siècle, le phénomène marquant sur le plan économique est la mondialisation des échanges. Ce sont de plus en plus les personnes, les entreprises et les techniques qui franchissent les frontières pour produire des marchandises dans les Etats où elles s'installent, tenant compte de la disparition progressive des barrières douanières aux frontières.

Ainsi, la globalisation¹ se définit comme « l'émergence et la réalisation d'une économie dont les modes de fonctionnement et l'organisation se situent au de-là des Etats »². Selon Anthony Mc Grew (1997), les lignes directrices de la mondialisation peuvent se résumer dans les caractéristiques suivantes :³

- « *Interdépendance* ». Par l'effet de l'échange et de la diffusion de l'information, les activités sociales, politiques et économiques transcendent les frontières nationales de telle sorte que les événements, décisions et activités situés à n'importe quel endroit dans le monde peuvent affecter les individus et les communautés en tout point du globe,

¹ Pour certains auteurs, globalisation a le même sens que la mondialisation.

² DEPOULOT R., « quelles statistiques d'entreprises pour améliorer la globalisation ? », lettre des nouvelles du système statistique d'entreprise, 2003.

³ BOLDUC D. et GREEN A., « la mondialisation et ses effets », revue de la littérature, Université Laval Québec, Canada, 2000, p 09.

- « *Effacement des frontières nationales* ». La frontière entre ce qui est local et ce qui est global devient de plus en plus floue. Il est par conséquent plus difficile de distinguer ce qui est « interne » de ce qui est « externe »,
- « *Conflit de souveraineté* ». L'interdépendance croissante génère de plus en plus de problèmes transnationaux mettant en question la souveraineté nationale. Ces questions ne peuvent être résolues que par la voie du multilatéralisme intergouvernemental,
- « *Complexité systémique* ». L'augmentation du nombre d'acteurs et des liens entre eux entraîne une intensification et une complexification du système mondial, et génère une contrainte systémique sur leurs activités et leur autonomie.

A cet effet, et en raison de l'internationalisation des échanges et de la multinationalisation des entreprises, les réglementations et les dispositions étatiques en vigueur dans chaque pays ont vu leur impact dépasser le cadre du territoire national, et sont venues se superposer les unes aux autres, la dimension internationale soumettant échanges et entreprises aux règlements de plusieurs pays¹.

i. Ouverture des marchés incite aux délocalisations

L'approche économique classique suppose que la mondialisation est une source d'efficacité économique, car le libre jeu de la concurrence permet d'obtenir l'équilibre des marchés.

Comme conséquence de ce phénomène « la quasi-totalité des pays sont aujourd'hui ouverts au commerce et aux investissements internationaux, les économies sont devenues fortement interdépendantes, liées les unes aux autres par des flux continus de devises et de capitaux »².

Aussi, par la mondialisation, les intérêts des entreprises multinationales et de la finance internationale seraient privilégiés par rapport à ceux des entreprises nationales.

ii. Les conséquences

La mondialisation de l'économie a entraîné des conséquences multiples :

- le processus mondial de production s'est étendu dans tous les domaines de l'économie. Il a entraîné le développement d'entreprise produisant sur une base

¹ LAMORLETTE T. et RASSAT P., *Stratégie fiscale internationale*, édition Maxima, 1993, p 18.

² LAMORLETTE T. et RASSAT P., *op.cit.*, p 17.

multinationale ; l'internationalisation des moyens et des conditions de la production et des échanges : capitaux, main d'œuvres, technologie, énergie, matières premières, monnaie, etc. Donc, au-dessus des Etats enfermés dans leurs frontières existe un monde ouvert ignorant largement ces frontières. Ce monde ne se limite pas à l'économie, mais l'économie en est une illustration essentielle,

- il en résulte une impossibilité de fermer les frontières, c'est une impossibilité de fait : fermer les frontières aux marchandises ; c'est de s'exposer à des représailles, fermer les frontières aux sociétés multinationales n'a guère de sens puisqu'elles peuvent s'installer ailleurs. A cette impossibilité de fait s'ajoutent les dispositions juridiques du GATT¹, destinées à favoriser les échanges notamment par la suppression des barrières douanières. Or, devant cette mondialisation de l'économie, la fiscalité, dont son influence sur l'économie peut être importante, reste strictement nationale.

En matière fiscale, « les Etats se sont vus dans l'obligation de décider précisément « qui imposait quoi » et de mettre en place de nouveaux outils de lutte contre l'évasion fiscale, intégrant la dimension internationale des échanges et des entreprises »².

On peut retenir que la mondialisation a poussé les Etats à prendre en compte les aspects internationaux de leur régime fiscal pour en assurer l'efficacité et l'intégrité. Car, à défaut de s'assurer de maintenir des règles efficaces, les structures internationales peuvent évoluer dans un sens qui nuise au maintien de l'assiette fiscale. C'est le phénomène de l'évasion fiscale qui peut apparaître.

La globalisation fiscale est illustrée donc, par l'apparition de nouveaux référentiels globaux conçus dans des forums internationaux dans lesquelles interviennent des acteurs transnationaux. Le cas des modèles de conventions fiscales élaborés par l'OCDE est typique de ce phénomène.

Aussi, la relation de la fiscalité à la mondialisation est un phénomène complexe qui met en jeu des tendances contradictoires où l'Etat souverain reste acteur.

¹ General Agreement on Tariffs and Trade, fut signé le 30 octobre 1947 par 23 pays pour harmoniser les politiques douanières des parties signataires. Son dernier cycle de négociation clos par l'accord Marrakech, aboutit à la création de l'OMC en Avril 1994.

² LAMORLETTE T. et RASSAT P., *op.cit.*, p 19.

C. La souveraineté fiscale

Si le droit fiscal constitue l'ensemble des règles de droit en vertu desquelles un Etat prélève des impôts, c'est-à-dire impose des contributions qui ne sont pas la rémunération d'une prestation déterminée, le droit fiscal international présente un rapport renforcé avec le concept de souveraineté nationale s'exerçant sur un territoire¹.

En effet, et en dépit de cette internationalisation des échanges, les Etats restent toujours attachés à leur souveraineté politique et aussi à leur souveraineté fiscale. Pour autant, la fiscalité est considérée comme un attribut essentiel de la souveraineté des Etats.

Selon KRASNER², il se trouve même que la souveraineté légale internationale est renforcée par la mondialisation, qui a encouragé la création d'un nombre sans précédent d'organisations et d'accords internationaux visant à compenser une perte de contrôle au niveau national.

Conformément à la conception nuancée de la mondialisation, la souveraineté fiscale des Etats reste importante et n'est pas remise en cause fondamentalement. Les divergences sont négociées institutionnellement par les Etats souverains.

i. Le concept de la souveraineté fiscale

Il est communément admis que la souveraineté d'un État s'articule autour de deux composantes : l'autorité exercée sur un territoire (compétence d'exécution) et l'autorité exercée sur une population considérée (allégeance politique). Cette dualité de la souveraineté était profondément ancrée dans les esprits au cours des XIX^{ème} et XX^{ème} siècles et a joué un rôle important dans la conception de la compétence d'un État en matière fiscale.

Ainsi, le mot souveraineté exprime un pouvoir total, absolu, c'est-à-dire que ce pouvoir n'est soumis à aucune autorité supérieure. De fait, « qui dit souveraineté dit absence de toute subordination organique et l'Etat seul possède la compétence de la compétence »³.

¹ Pour une vision politique : *Ruding*, « Fiscal Sovereignty in the Internal Market », *Intertax*, 1991, p 249, Cité par MALHERBE J., *droit fiscal international*, op.cit., p 11.

² KRASNER S. D., « Globalization and Sovereignty », Cité par BOLDUC D. et GREEN A., op.cit. p 71.

³ GEST G. et TIXIER G., op.cit., p 16.

Le titulaire de la souveraineté dispose de la liberté¹ et de la puissance² de doter des entités quiconque, de compétences fiscales et de pouvoirs fiscaux qui, réunis, constituent leur souveraineté fiscale.

Or, l'autonomie technique et l'exclusivité d'application sur un territoire déterminé ne suffisent pas à caractériser la souveraineté fiscale, il faut encore l'exclusivité de la compétence. C'est ce qui ressort des définitions que l'on peut trouver dans la doctrine.

D'après DALIMIER, « la souveraineté fiscale peut se définir comme étant le pouvoir d'édicter un système d'impôt, soit législatif, soit réglementaire, possédant une autonomie technique par rapport aux systèmes susceptibles d'entrer en concurrence avec lui »³.

Ainsi, « une entité territoriale déterminée, bénéficiant ou non de la souveraineté politique, est réputée jouir de la souveraineté fiscale dès lors qu'elle dispose d'un système fiscal présentant deux caractéristiques essentielles, d'une part une autonomie technique, d'autre part une exclusivité d'application dans le territoire en question »⁴.

Aussi, « la souveraineté politique, qui s'exerce à l'intérieur des frontières, implique la souveraineté fiscale. Règle appliquée par tous les pays, sous réserve du droit international et de limitations apportées dans certains cas : Union européenne, Etats fédéraux, ce qui conduit toutefois à des doubles impositions, nuisibles au développement des échanges »⁵.

En fait, on peut comprendre que la souveraineté fiscale ne se confond pas nécessairement avec la souveraineté politique, en prenant l'exemple d'un Etat membre d'une fédération, un Etat protégé peut exercer une souveraineté fiscale sans être politiquement souverain. Mais, il faut admettre que la souveraineté politique ou souveraineté fiscale sont le plus souvent liées.

¹ COMBACAU J., « Pas une puissance, une liberté : la souveraineté internationale de l'État », *Pouvoirs*, 1993, n° 67, pp. 47-58. Cité par DE LA MOTTE A., *gestion et finances publiques*, 2011, p 905.

² BEAUD O., *La puissance de l'État*, Presses Universitaires de France, Collection Léviathan, 1994. Cité par DE LA MOTTE A., op.cit.

³ DALIMIER G., « *Présentation du Droit Fiscal International Français* », Juris-classeur Fiscal, fasc. n° 14, 1983.

⁴ GEST G. et TIXIER G., *Droit Fiscal International*. Cité par TIXIER et KEROGUES ; *Droit fiscal international, Pratique française*, Paris, 1974, p 11.

⁵ WALTER R., *Fiches de droit fiscal international*, éditions Ellipses, Paris, 2005, fiche 2.

Aussi, « chaque Etat, faisant preuve de sa souveraineté fiscale, doit déterminer les conditions qui rendent une opération imposable sur son territoire. Ce sont les règles de territorialité »¹.

Le Professeur CARTOU² considère que « la souveraineté fiscale, c'est d'abord le pouvoir de créer un système d'impôts sur un territoire déterminé. Ce pouvoir s'applique à tous les éléments de la fiscalité : définition du contribuable, détermination des taux de l'impôt, (assiette, fait générateur, évaluation), modalités du recouvrement, règlement des litiges, etc. La souveraineté fiscale, c'est en second lieu, le pouvoir d'appliquer l'impôt au contribuable par l'intermédiaire des autorités compétentes, administratives ou judiciaires. Sur le territoire du « souverain fiscal », le pouvoir des autorités nationales est exclusif et la loi fiscale de l'État exclut sur ce territoire l'application de toute loi étrangère».

On retient donc de ces définitions de la souveraineté fiscale, qu'elle réside dans le pouvoir de créer des impôts et de les appliquer sur un territoire déterminé. Le pouvoir de créer l'impôt s'exerce dans les limites territoriales de la souveraineté fiscale par les moyens habituels de la loi, du règlement et des mesures individuelles.

ii. Les effets de la souveraineté fiscale

Dans les affaires internationales, une entreprise appartenant à une souveraineté fiscale d'un territoire donné peut rencontrer au-delà de ses frontières d'autres souverainetés aussi exclusives. Ce qui signifie que la division du monde en souverainetés fiscales différentes, entraîne inévitablement de nombreuses divergences et incohérences des traitements fiscaux accordés aux opérateurs économiques internationaux.

Parfois, ces disparités sont volontairement organisées au service d'objectifs économiques ou financiers. Ainsi, « il faut remarquer d'ailleurs que les problèmes ne naissent pas des disparités entre les législations nationales. La simple juxtaposition de ces législations suffit : un contribuable peut être soumis à une double imposition par deux Etats mettant en œuvre des systèmes d'impôts identiques »³.

¹ LAMORLETTE T. et RASSAT P., op.cit., p 19.

² CARTOU L., *Droit fiscal international et européen*, éditions Dalloz, Paris, 1981, pp. 15-16.

³ CASTAGNEDE B. et TOLEDANO S., op.cit., p 03.

Aussi, l'Etat peut consentir des dérogations au principe selon lequel les lois fiscales étrangères sont inapplicables sur son territoire. Il peut également limiter, unilatéralement ou par voie conventionnelle et, notamment pour éviter des doubles impositions, son pouvoir d'appliquer les impôts qu'il a la liberté de créer.

En réalité, l'attachement sans relâche à une souveraineté fiscale donnée est une source de problèmes fiscaux qui peut freiner l'extension des marchés à l'international. C'est ainsi CARTOU qui a distingué les diverses conséquences qui résultaient de la souveraineté fiscale, et il a indiqué que :¹

- une première conséquence de la juxtaposition des législations réside dans la possibilité de doubles ou multiples impositions. L'autonomie des législations, la complexité possible de la situation d'un contribuable peut aboutir à soumettre celui-ci à un même impôt dans deux ou plusieurs États,
- une deuxième situation peut exister symétriquement à la précédente. Pour les mêmes raisons, un contribuable adroit peut se jouer des législations nationales pour éviter d'être imposé. A la double imposition peut correspondre la double non-imposition et l'évasion fiscale,
- les conséquences du jeu des souverainetés fiscales peuvent être plus générales et plus larges. Elles peuvent créer entre les États des discriminations économiques, des détournements d'activités. Elles peuvent agir sur les importations, les exportations, sur les mouvements de capitaux et sur l'orientation des investissements.

Les problèmes fiscaux internationaux portent en effet, sur la double imposition qui peut nuire aux affaires internationales des opérateurs économiques, et la non double imposition, synonyme d'évasion fiscale, qui fait échapper la matière imposable aux Etats concernés.

4.1.3.2. Les problèmes fiscaux internationaux

La mondialisation et la souveraineté fiscale sont deux sources élémentaires d'où découle l'opposition entre une société économique internationale ouverte et des fiscalités strictement nationales et, comme conséquence, l'avènement des problèmes fiscaux internationaux.

¹ CARTOU L., *op.cit.*, pp. 02-03.

Pour l'entreprise, c'est le poids de la charge fiscale qui peut être doublement subi, avec possibilité d'agir contre les attentes des gouvernements, en optant pour la fuite à l'impôt ou l'évasion fiscale.

Aussi, « les problèmes fiscaux internationaux naissent de la contradiction entre la mobilité des personnes, des marchandises, des services ou des capitaux et la segmentation de l'espace planétaire en juridictions fiscales distinctes recherchant, à partir d'un territoire déterminé, la captation des produits résultant de leurs lois d'impôt »¹.

En effet, l'autonomie des législations piétine la situation d'un contribuable et aboutit à soumettre celui-ci à un même impôt dans deux ou plusieurs Etats.

Pour les mêmes raisons, un contribuable adroit peut se jouer des législations nationales pour éviter d'être imposé. A la double imposition peut correspondre la double non-imposition qui est l'évasion fiscale.

En fait, les inévitables disparités entre les législations et les politiques, entraînent les conséquences jumelles et opposées, que sont la double imposition et l'évasion fiscale.

A. La double imposition internationale

L'opérateur économique dont ses activités qui ont une dimension internationale peut se trouver dans une situation fiscale spécifique. Ainsi, il a affaire à plusieurs juridictions fiscales distinctes à savoir ; au dispositif fiscal du pays de sa résidence et, au dispositif fiscal du pays d'accueil de ses activités à l'extérieur. En conséquent, il peut être pénalisé par une double imposition.

Dans une telle hypothèse, l'idéal serait que la faculté contributive globale du contribuable fût imposée une seule fois et que les sommes recueillies fussent partagées entre les diverses autorités fiscales selon l'intensité des liens politiques, économiques et sociaux qui, unissent le contribuable aux différentes souverainetés fiscales concernées.

Toutefois, la liberté revendiquée par chaque Etat, quant à la structure et à l'orientation de son système fiscal interne a pour conséquence presque inévitable de faire supporter par le contribuable une charge fiscale supérieure à celle qu'il aurait dû subir s'il s'était trouvé dans une situation d'alléance fiscale par rapport à un seul Etat.

¹ CASTAGNEDE B., *Précis de la fiscalité internationale*, presses universitaires de France, 3^{ème} éditions PUF, 2010, p 01.

Pour élaborer son système fiscal, notamment son aspect international, l'Etat doit définir l'étendue de sa juridiction fiscale. Pour y arriver, il doit répondre à des questionnements suivants :

- imposera-t-il les entreprises domiciliées sur son territoire et qui y ont leur siège, sur leur revenu mondial ou, se limitera-t-il à les imposer sur les revenus trouvant leur source localement, sans se soucier de ceux réalisés à l'étranger ?
- imposera-t-il les entreprises étrangères non résidentes sur les revenus tirés localement dans ce pays ?

Logiquement, un État imposera ses résidents sur leur revenu mondial et les non-résidents sur le revenu qui trouve sa source dans le pays.

Cette manière d'imposition, pratiquée par plusieurs États, pourrait, engendrer une double imposition juridique internationale : la même personne sera imposée sur le même revenu dans l'État de sa résidence et dans l'État de la source de son revenu. A cet effet, la double imposition accroît la charge fiscale globale et peut par conséquent avoir une incidence négative sur les investissements de capitaux.

Ce problème enfin découle de la contradiction suivante : un Etat impose, en application du principe du revenu mondial, ce qu'un autre impose en vertu du principe de la source. Aussi, « la délimitation fiscale internationale fondée sur la réciprocité et l'équité en matière de répartition est détruite par le principe du revenu mondial ; les normes qui le soutiennent aboutissent à une double imposition qui viole le principe d'uniformité »¹. Ainsi, si un autre pays applique le second principe, il y aurait double imposition.

A cet effet, « les doubles impositions internationales portent atteinte à la justice fiscale et constituent des entraves au développement des échanges. C'est à travers la recherche de leur élimination qu'ont été forgés les premiers instruments spécifiques du droit fiscal international »². Aussi, on peut distinguer la double imposition juridique de celle de la double imposition économique.

¹ RENTZSCH D., « La vie économique », revue de politique économique n° 6, 2009.

² CASTAGNEDE B., op.cit. p 10.

i. La double imposition juridique

D'après la définition du comité fiscal de l'OCDE, on parle d'une double imposition juridique lorsqu'une personne est imposée, au titre d'un même revenu ou d'une même fortune, par plus d'un Etat.

Ainsi, « la double imposition internationale est constituée lorsqu'un contribuable se trouve atteint, au titre d'une même base et d'une même période, par des impôts de nature comparable appliqués par deux ou plusieurs juridictions fiscales nationales, dans les conditions telles que la charge fiscale globale qu'il supporte s'avère supérieure à celle qui résulterait de l'intervention, dans des conditions de droit commun, d'un seul pouvoir fiscal »¹.

En effet, il s'agit de l'application d'impôts comparables :

- dans deux Etats (ou plus),
- au même contribuable,
- pour le même fait générateur et pour des périodes identiques.

Une telle situation peut se présenter dans les trois (03) cas suivants :

- le même critère de rattachement qui fait l'objet d'une définition spécifique pour chaque Etat, de sorte qu'un même contribuable peut satisfaire aux critères de rattachement dans plus d'un Etat,
- souvent, une charge fiscale résulte du concours d'un impôt personnel et d'un impôt réel, d'un côté le revenu ou la valeur d'un bien est taxé à raison de la nationalité, domicile ou résidence du contribuable, de l'autre, il l'est à raison de la source du revenu ou de la situation du bien,
- ainsi, « l'utilisation de règles différentes pour définir la territorialité d'impôts réels. Par exemple, un Etat tient compte de la situation matérielle des biens, un autre leur attribue une situation juridique plus ou moins fictive »².

¹ CASTAGNEDE B. et TOLEDANO S., op.cit., p 29.

² GEST G. et TIXIER G., op.cit., p 27.

Il y aura encore double imposition juridique lorsqu'il y a :

- imposition intégrale de l'ensemble des revenus dans l'Etat de résidence (principe de revenu mondial) et imposition limitée de revenus dans l'Etat de source (principe de territorialité),
- imposition intégrale dans deux ou plusieurs Etats, le fait qu'une personne est résidente dans ces deux ou plusieurs Etats, du moment qu'elle détient des allégeances fiscales à ces deux ou plusieurs Etats,
- imposition limitée dans deux Etats ou plus lorsque ces Etats considèrent le même revenu comme ayant sa source de leur territoire.

Toutefois, la double imposition juridique qui naît du problème de rattachement du contribuable à deux ou plusieurs juridictions différentes devrait être distinguée de la double imposition économique.

ii. La double imposition économique

La double imposition économique est définie par le comité fiscal de l'OCDE comme la situation dans laquelle deux personnes différentes, une société et sa filiale, deux sociétés sœurs ou une société et son établissement étranger, sont imposées au titre d'un même revenu ou d'une même fortune.

Aussi, la double imposition économique est qualifiée lorsqu'un même revenu est imposé à charge de deux sujets de droit différents ; le bénéfice d'une société est imposé d'abord dans le chef de celle-ci, puis à charge de l'actionnaire lorsqu'il lui est distribué.

Il y aura encore double imposition économique lorsque les mêmes transactions économiques ou éléments de revenu sont :

- soumis à des impôts similaires,
- dans deux États (ou plus) et,
- pendant la même période, mais par des contribuables différents.

D'après ces définitions, la double imposition économique a pour origine la superposition d'un impôt sur les bénéfices appliqué à une société résidente d'un Etat et, d'un impôt sur les dividendes appliqué à un associé résident d'un autre Etat.

Il convient d'ajouter que cette double imposition économique peut résulter du redressement des résultats comptables d'une société, suite aux conditions dans lesquelles les transactions avec une société étrangère ont été effectuées et, l'administration du pays de résidence de l'entreprise étrangère n'accepte pas cet ajustement, et comme conséquence, le même revenu se trouve alors taxé deux fois.

Toutefois, l'objet des traités internationaux porte sur les méthodes d'élimination de la double imposition uniquement juridiques, ainsi, « en ce qui concerne les doubles impositions économiques, seules les discussions au cas par cas entre les Etats peuvent permettre d'aboutir à un résultat dans le cadre de la procédure amiable ou de l'arbitrage par des ajustements corrélatifs »¹.

A cet effet, les solutions aux problèmes de doubles impositions internationales sont recherchées selon plusieurs méthodes. En effet, les Etats peuvent régler certains cas par la seule application de leur loi interne. Si cela, ne suffit pas, ils sont donc dans l'obligation de rechercher des solutions multilatérales concrétisées souvent par la conclusion de conventions internationales.

B. Evasion fiscale internationale

Les planifications fiscales internationales qui modifient l'assiette fiscale, notamment par le transfert de bénéfices entre juridictions, conduisent à d'énormes problèmes pour les finances publiques des Etats.

En effet, la diversité des règles et le cloisonnement des systèmes nationaux permettent aux plus habiles ou aux moins honnêtes de se placer, dans des situations de double non-imposition par le fait d'échapper à l'imposition réel dans un seul pays ou des deux pays à la fois. Ce comportement représente ce qu'on appelle l'évasion fiscale internationale.

Ainsi, l'évasion fiscale² (*tax avoidance*) apparaît dans les actes de recherche de la voie la moins imposée, par une utilisation anormale ou excessivement habile des dispositions légales et de leurs manquements.

¹ BRUNO G., *Les impôts dans les affaires internationales*, éditions Litec, Paris, 2004, p 128.

² La notion évasion fiscale a fait l'objet d'étude détaillée dans le chapitre précédent.

Aussi, l'évasion fiscale internationale est liée souvent aux pratiques exercées dans des territoires appelés communément « paradis fiscaux »¹, caractérisés comme territoires souvent exigus, politiquement stables et offrant des services bancaires et financiers aussi sophistiqués que discrets.

Pour lutter contre ce phénomène, le droit fiscal international s'efforce d'en faire face, soit par des mesures unilatérales édictées par les États seuls, soit par le biais de la coopération bilatérale ou multilatérale entre États.

Et après avoir identifié les problèmes fiscaux internationaux, qui sont la double imposition et l'évasion fiscale internationale, le droit fiscal international a pour objet d'apporter des solutions à ces problèmes.

Pour aller dans cet objectif, le droit fiscal international trouve ses sources dans la loi interne de l'Etat, à travers le code des impôts qui les régissent et, les conventions fiscales signées par deux Etats contractants. Ce sont, donc, les deux instruments de la politique fiscale internationale.

4.1.4. Les instruments de la politique fiscale internationale

La fiscalité internationale qui a pour fin l'élimination des problèmes fiscaux internationaux, puise ses fondements de deux sources essentielles :

Il s'agit premièrement de la loi interne des Etats, par ses dispositions traitant les incidences internationales de la fiscalité, c'est-à-dire le corps de règles internes propres aux Etats et qui émanent de leur entière souveraineté,

Deuxièmement, ce sont les conventions fiscales conclues entre deux ou plusieurs Etats tendant à l'élimination des doubles impositions. Elles révèlent, en effet, le désir des Etats à limiter leurs propres pouvoirs en matière fiscale, afin d'éviter qu'une même opération, ou un même bien, soit doublement imposé et de favoriser enfin les échanges internationaux.

4.1.4.1. La loi interne

La relation entre l'administration et l'entreprise est régie par la loi. En effet, pour concrétiser l'aspect fiscal, dans ses relations avec l'entreprise, tout Etat met en place une

¹ Une notion déjà traitée supra.

loi fiscale y propre et, la souveraineté fiscale d'un Etat lui procure le pouvoir d'édicter librement ses dispositions.

La loi interne, en effet, comprend les règles de droit fiscal applicables à l'intérieur du territoire souverain. Comme principale source de droit fiscal, la loi fixe les règles concernant l'assiette, la liquidation et le recouvrement de l'impôt.

Ainsi, « le rôle de la loi d'un Etat, dont le ressort principal est l'efficacité, est simplement de dire qui paye l'impôt à cet Etat et dans quelles conditions l'impôt est payé »¹. Il s'agit exclusivement des règles de droit interne regroupant dans les actes juridiques unilatéraux, émis par les autorités compétentes et qui vont de la constitution jusqu'aux textes réglementaires, en passant par la loi ordinaire.

Lorsqu'on parle de loi, on parle exclusivement du texte législatif voté au parlement par les représentants du peuple, c'est-à-dire, par les parlementaires, et par le biais de deux chambres. Puisque, c'est la loi qui constitue la source principale de l'impôt, et elle ne peut se contenter d'en dresser les grandes lignes, mais elle doit se prononcer sur le moindre détail.

Ce qui n'est pas entièrement possible, puisque malgré un effort évident pour cerner l'intégralité des situations qui peuvent se présenter, il reste des articles assez imprécis qui laissent une petite porte ouverte à d'autres sources du droit fiscal, à savoir ; le règlement (décrets, arrêtés et circulaires) et la doctrine administrative (les instructions fiscales², les réponses ministérielles, le rescrit³). La jurisprudence⁴ aussi constitue la source de droit dans plusieurs pays notamment ceux développés.

¹ CASTAGNEDE B. et TOLEDANO S., op.cit., p 31.

² Son but est d'expliquer et commenter les autres normes, sans jamais ajouter néanmoins à la loi.

³ Une réponse formelle de l'administration fiscale à une question posée par un contribuable. Il donne sa position par rapport à un fait envisagé par un contribuable. Si l'administration valide le montage juridique ou fiscal envisagé par ce contribuable, aucune procédure de redressement fiscal ne pourra être faite contre lui.

⁴ Pas une norme car le juge ne crée pas le droit, l'applique seulement. Pas de caractère obligatoire en dehors des personnes partis au litige. Pas très important par rapport aux autres branches du droit.

A. Mesures unilatérales permettant d'éviter la double imposition

Pour éliminer la double imposition internationale, un des États concernés renonce volontairement à réclamer l'impôt, en règle générale, l'État de résidence. Cette renonciation en effet, peut prendre plusieurs formes et varie d'un pays à l'autre à savoir :

- exonération des revenus de source étrangère,
- crédit d'impôt pour les impôts payés dans un autre pays sur les revenus de source étrangère,
- impôts payés dans un autre pays sur les revenus de source étrangère considérés comme une dépense déductible,
- solutions au cas par cas basées uniquement sur des considérations d'équité.

En ce qui a trait à la loi interne algérienne concernant les affaires internationales, la loi interne implique la règle de territorialité de l'impôt pour les bénéfices réalisés par les personnes morales. Ce qui veut dire que les bénéfices réalisés hors du territoire algérien ne sont pas imposables localement.

B. Problèmes des mesures unilatérales

En réalité, les mesures unilatérales par le biais de la loi interne, portent plusieurs lacunes qui empêchent le règlement des problèmes fiscaux internationaux, par leur seule intervention, car :

- les règles ont souvent un champ d'application très limité où certains États n'accordent aucun allègement unilatéral,
- les États ont des conceptions différentes de la territorialité de l'impôt,
- les États veulent de la réciprocité, qui n'est pas tout le temps réalisable.

De ce qui précède, l'intervention de la loi interne à des fins de l'élimination de la double imposition ou de la lutte contre l'évasion fiscale semble ne pas suffire et, pour cette raison, les dispositions qu'elle comporte sont, souvent, prises sous réserve des conventions internationales.

Ainsi, « l'expression "sous réserve" signifie qu'en cas de contradiction entre une règle de droit interne et une stipulation d'une convention fiscale, cette dernière doit

prévaloir »¹. Mais, lorsque la convention fiscale est muette ou lorsqu'elle donne à un Etat le droit d'imposer, ce droit est exercé conformément aux dispositions internes de cet Etat.

Il y a lieu de signaler qu'en Algérie par exemple, la constitution est la loi suprême dans la hiérarchie des normes et une convention internationale ne peut jamais contredire la loi fondamentale.

Aussi, la constitution algérienne, en matière fiscale, a prévu ce qui suit comme principe fondamental : « les citoyens sont égaux devant l'impôt, chacun doit participer au financement des charges publiques en fonction de sa capacité contributive ; nul impôt ne peut être institué qu'en vertu de la loi ; nul impôt, contribution, taxe ou droit d'aucune sorte, ne peut être institué avec effet rétroactif. Toute action visant à contourner l'égalité des citoyens et des personnes morales devant l'impôt constitue une atteinte aux intérêts de la communauté nationale. Elle est réprimée par la loi. La loi sanctionne l'évasion fiscale et la fuite de capitaux »².

En fait, toutes les dispositions fiscales algériennes sont prévues dans la loi fiscale à travers les cinq codes des impôts existants.

Aussi, et « afin de déterminer qui imposait quoi, les Etats, outre cette démarche unilatérale de définitions de règles nationales de territorialité, ont adopté une démarche plus contractuelle, en signant des conventions internationales bilatérales afin d'éviter les cas de double imposition et de lutter contre l'évasion fiscale, source de non-imposition ou de sous imposition »³.

De ce fait, les opérations internationales peuvent être soumises à des règles de droit interne mais de plus en plus elles doivent tenir compte des conventions fiscales internationales.

4.1.4.2. Les conventions fiscales internationales

L'imposition non coordonnée des mêmes revenus par deux Etats ou plus constitue une menace pour les relations économiques transfrontalières et décourage les opérateurs concernés. Elle représente un obstacle à la libre circulation internationale des biens, des services et des investissements et au transfert de technologie.

¹ BRUNO G., op.cit., p 31.

² Article 78 de la constitution algérienne de 1996 modifiée en 2002, 2008 et 2016.

³ LAMORLETTE T. et RASSAT P, op.cit., p 21.

Aussi, la mobilité de la base imposable et la recherche d'une gestion fiscale internationale optimale, rendent l'élimination des risques de la double imposition et la multiplication des conventions fiscales une composante essentielle de la politique d'attraction des investissements.

Dans ce cadre, « deux Etats vont ainsi associer leurs efforts pour élaborer une convention afin non seulement de réglementer l'imposition des revenus et prévenir par là même la double imposition juridique, mais aussi faciliter, le cas échéant, la résolution des litiges nés d'une double imposition économique »¹.

Enfin, et pour arriver à résoudre ces problèmes fiscaux qui permet la continuité et le développement des échanges internationaux, les Etats font, alors, recours à des accords internationaux pour tenter d'éviter aussi bien les doubles impositions internationales que l'évasion fiscale.

A. Définitions des conventions fiscales internationales

Le droit conventionnel est devenu une source majeure de la fiscalité internationale, c'est un ensemble de règles issues des conventions fiscales entre Etats. Le droit conventionnel s'ajoute au droit interne dans la mesure où il traite la fiscalité internationale d'une façon combinée et non opposable.

Ainsi, les conventions fiscales internationales sont des traités internationaux qui sont pour objet exclusivement fiscal. Elles régissent les relations entre Etats pour ce qui est des impôts sur le revenu et sur la fortune, les droits de succession, de donation et de timbre. Encore, « de telles conventions apparaissant ainsi comme un pont jeté entre deux systèmes fiscaux »².

Toutefois, « elles doivent être distinguées des autres accords internationaux pouvant comporter des dispositions fiscales, comme par exemple, les accords de coopération, les conventions consulaires ou certains accords de coopération culturelle, scientifique ou technique »³.

¹ DUCCINI R., *Fiscalité des contrats internationaux*, éditions Litec, Paris, 1991, p 209.

² GEST G., cité par DUCCINI R., op.cit., p 64.

³ BRUNO G., op.cit., p 20.

En fait, les conventions fiscales présentent la spécificité d'être des traités diplomatiques, négociés non pas par des diplomates mais, par des représentants de l'administration fiscale et ce, en raison de leur caractère technique.

Les conventions fiscales, une fois entrées en vigueur, sont soumises au même formalisme et ont la même force juridique que les autres traités internationaux. Dans le cas de l'Algérie, elles sont supérieures à la loi mais, inférieures à la constitution.

Ce principe est consacré par la constitution qui dispose que : « les traités ratifiés par le président de la république, dans les conditions prévues par la constitution, sont supérieures à la loi »¹. Ce qui fait que sa valeur juridique est supérieure à la loi interne comme expliqué supra.

Toutefois, certains Etats n'admettent pas le principe de supériorité des normes conventionnelles sur les dispositions de la loi interne. En effet, « selon le droit américain, les conventions internationales et les lois internes ont la même force juridique, en cas de conflit, c'est le texte le plus récent qui l'emporte »².

B. Nature de conventions fiscales internationales

Actuellement, et dans la majorité des conventions signées, le modèle de convention de l'OCDE et celui de l'ONU sont les références principales pour négocier des conventions fiscales.

En pratique, l'OCDE s'impose comme une plateforme logique qui joue un rôle croissant dans la recherche des recours et solutions, afin que les pays membres continuent à jouer un rôle actif dans les activités commerciales mondiales.

Ce modèle OCDE qui sert l'intérêt des pays développés, défend le principe de résidence pour faire imposer les revenus internationaux. Les conventions établies, selon ce modèle, sont des instruments appropriés à l'ajustement des juridictions fiscales des Etats entretenant des courants d'échanges relativement équilibrés.

D'ailleurs, il est reproché au modèle de convention de l'OCDE, qui s'appuie sur le principe de résidence, d'avoir défendu seulement les intérêts des pays exportateurs de capitaux.

¹ Article 150 de la constitution algérienne de 1996 modifiée en 2002, 2008 et 2016.

² CASTAGNEDE B. et TOLEDANO S., op.cit., p 65.

Toutefois, le modèle ONU, tout en adoptant un modèle proche de celui de l'OCDE, comporte des dispositions spécifiques permettant aux pays en développement, en tant que récepteurs de capitaux et de techniques étrangers, d'accéder plus largement à la faculté d'imposer des revenus trouvant leur source sur leur territoire.

Sur le plan technique, les conventions fiscales qui s'inspirent du modèle OCDE et /ou ONU, comprennent des articles répartis sous quatre (04) volets :¹

« Le premier volet ; définitions et champs d'application : dès lors que les deux modèles ne définissent pas les deux catégories de définitions contenant les personnes, les impôts, les territoires concernés, les autorités compétentes, et pour certains impôts, la notion de trafic international.

Le deuxième volet ; le droit d'imposition : contient des notions qui doivent servir de critères de répartition des impôts entre Etats contractants selon les catégories de revenus. Il s'agit de notions du domicile fiscal, de l'établissement stable, et accessoirement de la nationalité.

Le troisième volet ; dispositions d'élimination de la double imposition par chaque Etat.

Le quatrième volet ; divers articles relatifs à l'application de la convention ».

C. Importance des modèles de conventions fiscales

En principe, les Etats parties à la convention sont libres d'en conclure selon les termes qui leur conviennent. Or, le besoin d'une unification mondiale qui renforce la sécurité juridique de ces contrats a conduit à l'élaboration de modèles de conventions.

Aussi, leur objet consiste à offrir une base pour la négociation de conventions bilatérales entre États d'une façon non contraignant, où les États sont libres de s'écarter du modèle ou de l'abandonner complètement.

A présent, c'est le modèle de convention OCDE qui constitue la référence de la majorité des conventions négociées, notamment entre pays développés, mais aussi, et à titre subsidiaire, celui du modèle de l'ONU, largement basé sur le modèle de l'OCDE, mais davantage axé sur les intérêts des pays en développement.

Toutefois, certains pays rédigent leurs propres modèles comme par exemple le modèle US des Etats Unis d'Amérique.

¹ COURT J. F. et ENTRAYGUES G., *Gestion fiscale internationale des entreprises*, éditions Montchrestien, Paris, 1986, p 29

D. Rôle des conventions fiscales internationales

« L'objectif des conventions fiscales internationales, dans un monde de plus en plus interdépendant et globalisé est d'éviter les doubles impositions, comme cela a déjà été souligné, de lutter contre l'évasion fiscale et de protéger les agents économiques qui travaillent dans un pays tiers ou y exercent une activité d'entreprise »¹.

En effet, les conventions fiscales internationales jouent un rôle primordial pour le règlement des différends pourront faire entrave au développement des échanges internationaux, ainsi, la protection des agents économiques implantés dans un pays tiers où ils exercent une activité d'entreprise.

Aussi, elles ont pour objet d'aménager le droit interne sur certains points (retenues à la source plafonnées, crédit d'impôt pour les dividendes, etc.) et non de le modifier. En effet, « ces conventions sont apparues comme les instruments fondamentaux de la fiscalité internationale, et leur objet premier est l'élimination des doubles impositions, comme le problème central des relations fiscales entre Etats »².

En fait, il est à signaler que les conventions fiscales lorsqu'elles n'éliminent pas cette double imposition, elles la neutralisent.

Pour parvenir à cet objectif, les modèles OCDE et ONU préconisent la répartition du pouvoir d'imposer entre les États. De ce fait, les États peuvent prévoir dans la convention fiscale de modifier l'application des règles locales et/ou prévoir une attribution du droit d'imposer différente de celle du droit local³.

En pratique, les Etats signataires d'une convention de double imposition s'arrangent sur une obligation de droit international de renoncer intégralement ou partiellement à leurs droits d'imposition lorsque la convention réserve l'imposition, en tout ou en partie, à l'autre État contractant.

Dans le cadre des conventions de double imposition, donc, les États contractants conviennent mutuellement à limiter leurs droits d'imposition, d'où la répartition des pouvoirs d'imposition se réalise soit par :

- exonération de l'impôt dans l'État de la source ou,

¹ WALTER R., *op.cit.*, fiche 4.

² CASTAGNEDE B. et TOLEDANO S., *op.cit.*, p 32.

³ DOUVIER P-J., *Fiscalité internationale* : 20 études de dossiers, Pedone, Paris, 1996.

- exonération de l'impôt dans l'État de résidence ou,
- imposition partagée par les deux États : l'État de la résidence garde un droit d'imposition (complet ou limité), mais accorde un crédit d'impôt en compensation de l'impôt perçu par l'État de source.

Ainsi, et d'une manière générale, on peut déduire un triple rôle aux conventions fiscales :

- elles ont, comme cela a été déjà indiqué, pour objet d'éliminer la double imposition entre les deux Etats contractants, l'un celui de la source et l'autre celui de la résidence,
- les conventions fiscales présentent, aussi, une forme de coopération entre Etats pour lutter contre l'évasion et la fraude fiscales internationales, en particulier, au moyen de l'échange de renseignements et l'assistance au recouvrement de l'impôt,
- enfin, les conventions fiscales assurent des garanties, d'un côté aux administrations, en fixant le régime fiscal applicable à une transaction ou investissements déterminés, de l'autre côté, aux contribuables pour connaître à l'avance le régime fiscal et, donc, les conséquences financières de leurs activités.

En outre, elles protègent les nationaux contre toute discrimination de nature fiscale par les clauses de non-discrimination que les conventions préconisent. C'est l'article 10-1 de la convention type qui dispose que « les nationaux d'un Etat contractant ne sont soumis dans l'autre Etat contractant à aucune imposition ou obligation y relative, qui est autre ou plus lourde que celles auxquelles sont ou pourront être assujettis les nationaux de cet autre Etat qui se trouvent dans la même situation ».

Aussi, « les conventions fiscales incitent au développement des échanges et des activités internationales, et permettent également le développement des relations financières entre les Etats »¹.

Sur le terrain, l'incidence de ces conventions sur l'évolution des investissements mondiaux est difficilement mesurable. Mais, selon une étude faite dans ce sens, on a expliqué que l'adoption d'une convention préventive de la double imposition peut entraîner une hausse allant jusqu'à 50 % des investissements de portefeuille bilatéraux entre les pays signataires. Ce type de conventions est également associé à une hausse de

¹ BRUNO G., op.cit. p 26.

l'évaluation des fonds propres et se révèle être un facteur permettant de faire baisser le coût du capital dans les pays signataires d'environ 0,24 % par an¹.

Enfin, comme il a été déjà invoqué, le problème central des échanges internationaux est la double imposition internationale, son élimination est l'objectif primordial des conventions fiscales.

i. Elimination de la double imposition internationale

Les conventions fiscales conclues entre deux ou plusieurs pays édictent deux séries de dispositions au profit des opérateurs internationaux. En effet, elles sont destinées à éliminer la double imposition, d'une part, et à interdire les discriminations fondées sur la nationalité, d'autre part.

Ainsi, les conventions fiscales internationales sont apparues comme les instruments fondamentaux de la fiscalité internationale, dont l'objectif premier² est d'éliminer la double imposition entre deux Etats³.

L'élimination de la double imposition ne peut se réaliser qu'après suppression des conflits provenant de la souveraineté fiscale à savoir ; les règles de source ou de domicile ainsi qu'une répartition juste du droit d'imposition. Ainsi, les Etats, ont compris qu'un règlement de ces différends ne peut être obtenu que par le biais des accords internationaux. Aussi, « il convient de noter que les règles du droit interne peuvent atténuer la double imposition sans la supprimer »⁴.

Les stipulations conventionnelles relatives aux méthodes d'élimination des doubles impositions traitent seulement celles du juridique, c'est à dire les cas où une même personne est imposable au titre d'un même revenu, d'une même fortune ou d'une même succession ou donation par plus d'un État. En fait, elles n'ont pas pour effet de

¹ PARKIH, JAIN et SPAHR, *The impact of Double Taxation on Cross Border Equity Flows, Valuations and Cost of Capital*, 2011, EFMA, reunion de Braga. Cité dans la communication de la commission européenne portant La double imposition au sein du marché unique, Bruxelles, 2011, p 07.

² Des objectifs hétérogènes secondaires sont apparus au sein de conventions fiscales internationales telles que la lutte contre l'évasion et la fraude fiscale internationale par des mécanismes d'échange et de renseignement ou d'assistance en matière de recouvrement de l'impôt, ou bien l'instauration de clauses de non-discrimination ou encore de mécanismes de protection des contribuables par l'existence de régimes fiscaux déterminés.

³ CASTAGNEDE B., *op.cit.* p 32.

⁴ WALTER R., *op.cit.*, fiche 2.

traiter la double imposition dite économique, c'est à dire le cas où deux personnes différentes sont imposables au titre d'un même revenu.

En effet, et pour éliminer les doubles impositions internationales, le modèle OCDE, tout comme le modèle ONU, préconisent deux méthodes en plus des définitions plus précises des opérations imposables. A cet effet, les Etats contractants peuvent choisir entre deux méthodes ; la méthode de l'exemption (article 23-A) et la méthode d'imputation (article 23-B) permettant l'élimination de la double imposition juridique.

a) La méthode d'exemption

Appelée aussi méthode de l'exonération, elle est la méthode la plus usuelle pour éliminer la double imposition. Elle consiste à retirer le droit d'imposition à l'État de la résidence du bénéficiaire. Pour y arriver, l'Etat de résidence exonère les revenus de source étrangère, qui sont les revenus provenant de l'autre pays.

Par cette méthode, le revenu ou la fortune imposable dans l'Etat de la source est exonéré dans l'Etat de résidence, lequel pourra en tenir compte pour fixer le taux d'imposition global, par application de la règle dite du "taux effectif" lorsqu'il existe un impôt progressif.

La méthode d'exemption se présente sous une double forme qui sont la méthode de l'exemption intégrale et celle de l'exemption avec progressivité, encore appelée méthode de taux effectif.

▪ La méthode d'exemption intégrale

Dans sa pratique de la méthode d'exemption intégrale, l'État de la résidence ignore complètement le revenu étranger exempté et n'établit l'impôt que sur les autres revenus du contribuable¹. Autrement dit, l'Etat de résidence non seulement n'impose pas le revenu ou la fortune, mais aussi, ne tient aucun compte des revenus qui ont été perçus dans l'Etat de la source pour le calcul de l'impôt dû, au titre des revenus non exemptés.

Exemple d'application

Un contribuable dispose d'un revenu global de 500 000 U.M dont 300 000 proviennent de l'Etat de résidence et 200 000 de l'Etat de la source ;

¹ MALHERBE J., *droit fiscal international, impôts sur les revenus théorie générale*, droit belge ; éléments de droit comparé, éditions maison Larquier, Bruxelles, 1994, p 14.

Les taux d'impôt appliqués sont les suivants :

Dans l'Etat de résidence : 30% pour 200 000 et 35% pour 500 000 ;

Dans l'Etat de source : 25% (uniforme) ;

Tableau n° 09 : Application de la méthode d'exemption intégrale

Etat de source	Etat de résidence	Le contribuable	Conclusion
Montant de l'impôt acquitté	Montant de l'impôt acquitté	Montant de l'impôt total à supporter par le contribuable	Incidence sur la double imposition
200 000*25% = 50 000U.M	300 000*30% = 90 000U.M	= 140 000U.M	Il n'y a pas de double imposition

Source : Elaboré par l'étudiant

Dans la pratique, cette méthode est réservée à l'imposition des sociétés, ce qui paraît logique au regard des établissements stables étrangers.

Toutefois, l'Etat de résidence opte rarement pour cette méthode du moment que les revenus exonérés ne sont pas pris en compte dans le calcul du taux progressif d'impôt, qui entraîne une préférence avérée par rapport à l'investisseur local. Et pour prendre en charge cette anomalie, une deuxième méthode a été conçue.

▪ **La méthode d'exemption avec progressivité**

Lorsqu'il pratique l'exemption avec réserve de progressivité, l'Etat de résidence prend en considération le revenu exempté pour déterminer le taux progressif d'impôt applicable aux revenus non exemptés.

Autrement dit, l'Etat de résidence, et comme la méthode précédente, n'impose pas les revenus de source étrangère, mais, il les prend en compte pour le calcul du taux d'imposition applicable aux revenus qu'il a le droit d'imposer ; c'est-à-dire qu'un premier calcul est effectué d'abord sur l'ensemble des revenus, incluant les revenus exemptés de source étrangère, suivant le barème progressif de droit commun, puis, le montant d'impôt effectivement dû est calculé en appliquant à l'impôt théorique, dégagé du premier calcul, le rapport existant entre les revenus non exemptés et l'ensemble de revenus¹.

Exemple d'application

Reprenons les mêmes données de l'exemple précédent ; la situation du même contribuable pour cette technique sera comme suit :

¹ CASTAGNEDE B., op.cit. p 233.

Tableau n° 10 : Application de la méthode d'exemption avec progressivité

Etat de source	Etat de résidence	Le contribuable	Conclusion
Montant de l'impôt acquitté	Montant de l'impôt acquitté	Montant de l'impôt total à supporter par le contribuable	Incidence sur la double imposition
$200\ 000 \times 25\% = 50\ 000 \text{U.M}$	$300\ 000 \times 35\% = 105\ 000 \text{U.M}$	$= 155\ 000 \text{U.M}$	Le contribuable, pour cette technique, paiera un surplus de 15 000U.M par rapport à la méthode précédente (technique d'exemption intégrale), avec élimination de la double imposition

Source : Elaboré par l'étudiant.

Dans la pratique, ce mécanisme de l'exemption avec progressivité (taux effectif) est appliqué pour imposer notamment des personnes physiques fiscalement domiciliées dans un Etat, et disposant de revenus de source étrangère de l'autre Etat, comme par exemple les salariés travaillant dans un pays étranger.

Enfin, l'objectif de cette méthode est d'éviter d'accorder à un contribuable qui dispose d'une partie de son revenu de source étrangère un avantage fiscal par rapport aux contribuables, dont l'ensemble de leurs revenus se trouve dans un seul Etat.

b) La méthode d'imputation

Pour cette méthode, « le revenu ou la fortune imposable dans l'Etat de la source est imposé dans l'Etat de résidence, mais l'impôt perçu dans l'Etat de la source est imputé sur l'impôt prélevé par l'Etat de résidence sur ces revenus ou cette fortune »¹.

Ainsi, « Et pour éviter la double imposition, l'Etat de résidence déduit de l'impôt qu'il applique à son résident, l'impôt payé par celui-ci dans l'autre Etat contractant qui est l'Etat de source »².

La méthode d'imputation consiste, en effet, à ce que l'Etat de la résidence permet à ses contribuables d'imputer sur l'impôt national, l'impôt supporté à l'étranger sur leurs revenus de source étrangère.

¹ WALTER R., op.cit., fiche 14.

² Article 23-B de la convention modèle OCDE.

Autrement dit, c'est l'Etat de la résidence qui accorde un crédit d'impôt pour les impôts payés dans l'autre Etat sur les revenus de source étrangère, et qu'il permet une déduction sur les impôts exigibles (effet de basculement).

En pratique, la méthode d'imputation est utilisée, principalement, en vue de l'élimination de la double imposition en matière de dividendes, d'intérêts ou de redevances.

Ainsi, deux techniques d'élimination de la double imposition par voie d'imputation sont à distinguer :

- la méthode d'imputation intégrale et,
- la méthode d'imputation ordinaire.

▪ **La méthode d'imputation intégrale**

La méthode d'imputation intégrale permet la déduction de l'impôt national de la totalité de l'impôt étranger¹.

Autrement dit, l'imputation est dite intégrale lorsque l'impôt payé dans l'Etat de source est intégralement déduit de l'impôt dû dans l'Etat de résidence, sans aucune limite. L'Etat de résidence, dans ce cas, lui reconnaît un crédit d'impôt correspond à l'impôt prélevé par l'Etat de source et quel qu'en soit le montant.

Exemple d'application

Un contribuable dispose d'un revenu de 500 000 dont 300 000 proviennent de l'Etat de sa résidence et 200 000 de l'Etat de la source ;

Le taux d'impôt est de 25% à l'Etat de résidence et de 30% à l'Etat de source ; la situation du contribuable se présente comme suit :

Tableau n° 11 : Application de la méthode d'imputation intégrale

Etat de source	Etat de résidence	Le montant imputé	Conclusion
Montant de l'impôt à acquitter	Montant de l'impôt à acquitter	Le montant à imputer dans l'Etat de résidence est égal au montant acquitté dans le pays de la source	Impôt dû définitivement dans l'Etat de résidence
200 000*30% = 60 000U.M	500 000*25% = 125 000U.M	= 60 000U.M	125 000 – 60 000 = 65 000U.M

Source : Elaboré par l'étudiant

¹ MALHERBE J., op.cit., p 15.

Comme celui de l'inconvénient déjà présenté pour la méthode de l'exemption intégrale, « la méthode d'imputation intégrale peut ainsi conduire à ce que, à revenu global égal, un contribuable qui a des revenus de source extérieure acquitte moins d'impôt que celui qui a uniquement des revenus de source interne ¹». Ainsi, pour une raison de rétablir une justice fiscale en la matière, la méthode de l'imputation ordinaire a été conçue.

▪ **La méthode d'imputation ordinaire**

L'imputation limitée ou ordinaire ne permet pas la déduction de l'impôt étranger, que dans la mesure où il ne dépasse pas le montant de l'impôt national afférent au revenu étranger².

Autrement dit, cette méthode porte le même principe que l'imputation intégrale, à condition que le crédit d'impôt dont bénéficie le contribuable ne puisse excéder la fraction de son propre impôt calculé avant déduction correspondant, au revenu imposable trouvant sa source dans l'autre Etat (Etat de source). En effet, le crédit d'impôt imputable à l'Etat de résidence est plafonné au montant de l'impôt dû, dans cet Etat, sur les revenus de source étrangère.

Toutefois, la méthode d'imputation ordinaire pourra laisser demeurer une double imposition, dans le cas où les impôts prélevés par l'Etat de la source sont plus élevés que ceux de l'Etat de la résidence.

Exemple d'application

Reprenons les données de l'exemple précédent ; la situation du contribuable se présente comme suit :

Tableau n° 12 : Application de la méthode d'imputation ordinaire

Etat de source	Etat de résidence	Le montant imputé	Conclusion
Montant de l'impôt à acquitter	Montant de l'impôt à acquitter	L'imputation autorisée dans l'Etat de résidence (c'est la multiplication du revenu provenant de l'Etat de la source par le taux de l'impôt de l'Etat de résidence).	Impôt définitivement dû dans l'Etat de résidence.
200 000*30% = 60 000U.M	500 000*25% = 125 000U.M	200 000*25% = 50 000U.M	125 000 – 50 000 = 75 000U.M

Source : Elaboré par l'étudiant.

¹ DUCCINI R., op.cit., p 71.

² MALHERBE J., op.cit., p 15.

Il est à rajouter, pour la méthode d'imputation, que certains pays appliquent, dans le cadre de conventions fiscales bilatérales, la méthode d'imputation fictive pour ne pas léser les intérêts des pays en voie de développement où est né le revenu. En vertu desquelles « le montant du crédit d'impôt accordé par l'Etat de résidence est déterminé de manière forfaitaire, quel que soit le montant du prélèvement effectivement pratiqué par l'Etat de la source, voire même en l'absence de tout prélèvement à la source »¹.

En termes d'efficacité des deux méthodes, exemption et imputation, on peut conclure par dire que la méthode de l'exemption favorise la neutralité à l'importation de capitaux, où la charge globale d'imposition sur les revenus du capital acquis, dans un pays donné, est la même quel que soit le pays de résidence de l'investisseur.

Par ailleurs, la méthode de l'imputation favorise la neutralité à l'exportation de capitaux, où la charge globale d'imposition sur le capital acquis par le résident, d'un pays donné, est la même que ces capitaux soient investis à l'étranger ou dans le pays (décision neutre au niveau fiscal).

4.1.5. Les critères de rattachement des personnes étrangères

Compte tenu de la répartition conventionnelle des compétences fiscales, chaque Etat met en œuvre les dispositifs techniques visant à assurer une complète élimination de la double imposition.

Pour faire un rattachement d'imposition d'une personne morale ou physique à tel ou tel Etat, il y a lieu de définir les deux notions de résidence et de source de revenus.

Pour cela, les conventions doivent s'efforcer de retenir une définition commune de ces deux notions, pour qu'elle se substitue aux dispositions du droit interne des Etats contractants.

Dans ce qui suit, on étudiera ces deux critères de rattachement que les modèles OCDE et ONU ont préconisé, pour le règlement de non-conformité de l'interprétation de ces deux notions (résidence et source de revenus). Ensuite, il s'agit d'indiquer l'attribution du pouvoir d'imposition à l'un des Etats contractants ou le partage de la compétence fiscale.

¹ CASTAGNEDE B., op.cit. p 234.

4.1.5.1. Les critères de résidence

Les conventions fiscales reprennent le modèle OCDE pour définir l'expression "résident d'un Etat contractant". Elle est édictée comme étant : « toute personne qui, en vertu de la législation de cet Etat, est assujettie à l'impôt dans cet Etat, en raison de son domicile, de sa résidence, de son siège de direction ou de tout autre critère de nature analogue »¹.

Cette définition, nous permet de retenir que la question de résidence doit être, en premier, réglée par référence au droit interne des Etats contractants. Ce qui fait que, pour définir une personne résidente d'un État, il faut s'en remettre à la législation interne de chaque État.

A cet effet, si une seule résidence puisse être assignée à un même contribuable, elle est une condition suffisante pour que la double imposition soit évitée.

Toutefois, la question de résidence est soulevée lorsqu'une personne, en application du droit interne, est considérée comme résidente de chacun des Etats contractants, étant donné que chaque État peut établir des critères différents, où deux ou plusieurs États peuvent considérer une même personne comme résidente.

En droit conventionnel, la détermination de la résidence permet de définir le champ d'application de l'accord quant aux personnes concernées et de fait, attribuer le droit d'imposition à l'un des Etats contractants.

Dans la convention modèle OCDE, une personne est considérée comme un résident d'un État lorsque, selon la législation de cet État, elle y est assujettie à l'impôt dans cet État, en raison de son domicile, de sa résidence, de son siège de direction ou de tout autre critère de nature analogue.

Cependant, la convention OCDE écarte de cette définition toute personne soumise, dans cet Etat, à une imposition limitée aux revenus qui trouvent leur source dans cet Etat.

¹ Article 4-1 de la convention modèle OCDE.

Ce qui fait, qu'il n'est résident d'un Etat que la personne qui est soumise dans cet Etat à une imposition illimitée, c'est-à-dire à un impôt sur leurs revenus mondiaux. En fait, « Cette restriction permet, en outre, de limiter les cas de double résidence »¹.

Aussi, la convention modèle OCDE, pour ces critères de résidence, distingue la situation des personnes physiques et celle des personnes morales. Ainsi, et du moment que notre étude s'intéresse aux personnes morales, en l'occurrence les entreprises multinationales, nous allons nous focaliser seulement sur ce qui a trait aux entreprises.

En fait, la notion de résidence pour les personnes morales pose moins de problèmes. En général, toutes les législations fiscales prennent le même critère quant au rattachement d'une personne morale à tel ou tel Etat et, rares sont les conventions détenant une définition propre de la résidence.

En effet, un seul critère est retenu pour qualifier la résidence d'une personne morale, c'est celui du siège de direction effective.

4.1.5.2. Les critères de source de revenus

Les Etats imposent les revenus qui naissent sur leur territoire même s'ils appartiennent à des personnes qui sont fiscalement des non-résidents. Ils se justifient par le fait que la réalisation du revenu sur leur territoire est rendue possible par l'utilisation de ressources locales, et qu'il est normal que le bénéficiaire contribue aux charges publiques dans cet Etat.

Du moment que le mécanisme conventionnel repose sur une répartition du droit d'imposer, entre l'Etat dit de la source et l'Etat dit de la résidence, la source des revenus devrait faire l'objet de définitions précises dans les conventions, au même titre que la résidence.

Aussi, l'énumération de ces revenus par leur nature, constitue un préalable pour qu'ils puissent être clairement rattachés à l'une des catégories identifiées par la convention fiscale.

En effet, les différentes conventions fiscales livrent une énumération de revenus appartenant chacun à une catégorie lui y afférent. Cette spécification aura, souvent, lieu

¹ GEST G. et TIXIER G., op.cit., p 188.

par renvoi à la législation de l'un des Etats contractants. A défaut d'une telle répartition, des difficultés d'application de la convention ne sont pas écartées.

Pour y arriver, la convention modèle OCDE identifie un ensemble de catégories de revenus réparti en ce qui suit : revenus immobiliers, bénéfices des entreprises, dividendes, intérêts, redevances, gains en capital, revenus des professions indépendantes, revenus des professions dépendantes, tantièmes, revenus des artistes et sportifs, pensions, rémunérations de fonctions publiques, sommes reçues par les étudiants et autres revenus.

A titre d'exemple, la convention modèle de l'OCDE, pour les revenus immobiliers, édicte qu'ils doivent être rattachés à la catégorie convenable par référence au droit de l'Etat où se situe le bien immobilier.

Aussi, la délimitation de la catégorie des redevances est à l'origine de nombreuses difficultés, tant au niveau de l'élaboration des conventions fiscales qu'à celui de leur application. « A titre illustratif, les conventions modèles de l'OCDE rangent dans la catégorie des redevances la rémunération de savoir-faire (know-how). Dans la pratique des affaires internationales, cependant, le transfert de savoir-faire s'accompagne fréquemment de prestations de services rendues au titre de l'assistance technique »¹.

Par contre, les pays en développement sont communément favorables à une conception plus large de la catégorie des redevances ; ils exhortent que cette catégorie doit contenir la rémunération des prestations d'études, conseil ou assistance en complément d'un transfert de techniques ou de savoir-faire. En effet, cette conception est une illustration de la reconnaissance d'un pouvoir d'imposition à l'Etat de la source.

C'est à retenir qu'« il existe donc une interdépendance étroite entre la source et la qualification des revenus, cette dernière notion primant d'ailleurs la première puisque, dans la généralité des cas, cette qualification va servir à définir la source de revenus »².

Ensuite, la répartition du droit d'imposition des revenus, entre deux Etats liés par convention, nécessite une définition précise de la source des revenus, au même titre que la résidence.

Ainsi, le modèle de l'OCDE, contrairement aux critères de résidence, a rarement énoncé les règles de source régissant les opérations internationales d'une manière

¹ BONNEVAL P., *Expatriés non-résidents en mission à l'étranger*, 2^{ème} édition Maxima, Paris, 1999, p 20.

² DUCCINI R., *op.cit.*, p 69.

expresse, car dans la plupart des cas, les règles de sources sont implicites et sont sous-jacentes à la règle d'imposabilité.

Toutefois, un ensemble de règles de sources explicites, distinctes des règles d'imposabilité, sont édictées par les conventions modèles en matière d'intérêts¹ et des redevances².

Enfin, et pour localiser la source de revenus, les modèles OCDE et ONU ont retenu deux critères : l'établissement stable comme intermédiaire de l'activité internationale de l'entreprise et, la base fixe pour les membres de professions indépendantes.

A. Etablissement stable

Le concept d'établissement stable, un instrument d'identification de la source d'un bénéficiaire et d'attribution du pouvoir de l'imposer, est d'application générale dans les conventions fiscales.

Ainsi, la notion d'établissement stable a pour fin d'apprécier si des activités exercées, dans un Etat ou territoire autre que celui de la résidence de la personne morale concernée, sont imposables au lieu de la résidence ou, au contraire, au lieu d'exercice de ses activités. Chaque convention comporte une définition précise de l'établissement stable ; il faut donc s'y référer.

D'après la définition de la convention type, que l'on retrouve dans les accords ou conventions signés par l'Algérie, l'expression d'établissement stable désigne " une installation fixe d'affaires par l'intermédiaire de laquelle une entreprise exerce tout ou partie de son activité".

En effet, cette définition implique les conditions suivantes :

- une installation d'affaires matérialisée par des locaux, du matériel, de l'outillage, d'un emplacement, etc. dont l'entreprise à la disposition,
- la fixité de cette installation, qui signifie la localisation en un lieu géographique précis, avec une certaine permanence et non pas de façon temporaire. Mais l'appréciation doit, bien sûr, être faite en tenant compte des

¹ Article 11-5 du modèle OCDE et ONU.

² Article 12-5 du modèle ONU.

caractéristiques des activités en cause ; une installation de courte durée peut ainsi présenter le caractère d'un établissement stable si la brièveté de son existence est due, par exemple, aux particularités de ses activités ou à de mauvais résultats,

- l'installation d'affaires doit avoir une activité propre, ce qui implique normalement, la présence sur place de personnels de l'entreprise.

En réalité, toutes les conventions livrent des exemples d'établissements stables mais il ne s'agit jamais de listes limitatives. En effet, l'expression "établissement stable" comprend notamment : « un siège de direction ; une succursale ; un bureau ; une usine ; un atelier ; une mine ; un puits de pétrole ou de gaz ; une carrière ou tout autre lieu d'extraction de ressources naturelles »¹.

A titre d'exemple, les chantiers de construction ou de montage ne sont considérés comme des établissements stables, que lorsqu'ils y exercent une certaine durée, souvent précisée dans les conventions ; la durée généralement retenue, est de douze (12) mois.

En fait, la durée du chantier doit être décomptée à partir, de la date à laquelle l'entreprise a débuté sur place jusqu'à celle de l'achèvement ou de l'abandon.

En outre, la plupart des conventions énumèrent un certain nombre d'activités qui ne sont pas considérées comme des établissements stables, même lorsqu'elles sont exercées dans des installations fixes ou par des représentants permanents de l'entreprise.

En effet, les situations dans lesquelles une installation n'est pas considérée comme un établissement stable, selon le modèle de convention OCDE, sont les suivantes :²

« Une installation (locaux, entrepôts, etc.) utilisée uniquement pour stocker, exposer ou livrer des marchandises appartenant à l'entreprise ;

Les marchandises elles-mêmes appartenant à l'entreprise, lorsqu'elles sont entreposées en vue d'être transformées par une autre entreprise ;

Une installation fixe d'affaires utilisée, uniquement, pour acheter des marchandises ou recueillir des informations pour l'entreprise ;

¹ Article 5 de la convention modèle OCDE.

² WALTER R., op.cit., fiche 16.

Une installation fixe d'affaires qui exerce, uniquement, pour l'entreprise, des activités de caractère préparatoire ou auxiliaire ».

Ainsi, l'exercice d'activités par l'intermédiaire d'un courtier, d'un commissionnaire général ou de tout autre agent jouissant d'un statut indépendant, n'est pas assimilé à la présence d'un établissement stable.

Toutefois, « Le représentant dépendant de l'entreprise à l'extérieur, dès lors qu'il dispose de pouvoirs exercés de manière habituelle, lui permettant de conclure des contrats au nom de l'entreprise, cette entreprise est considérée comme ayant un établissement stable dans cet Etat »¹.

En outre, pour le cas des pays en développement, souvent des pays de la source de revenus, et pour imposer les activités d'entreprises des pays industrialisés exercées sur leur territoire, tiennent compte du modèle ONU qui dispose une conception plus large de l'établissement stable, afin d'élargir le champ d'application de leur imposition.

En effet, l'extension de la notion d'établissement stable apparaît dans la qualification donnée aux chantiers de construction ou de montage, auxquels sont assimilées les activités de surveillance qui s'y exercent, et sont considérés comme des établissements stables lorsque leur durée dépasse les six (06) mois.

Selon les stipulations du modèle de convention ONU, « la fourniture de services pendant plus de six (06) mois au cours d'une période de douze (12) mois, est considérée comme établissement stable »².

De même, un entrepôt utilisé aux fins de livraison des marchandises constitue un établissement stable, selon le modèle ONU en question.

Enfin, l'établissement stable ainsi défini, concrétise en matière de fiscalité internationale, l'indépendance de l'établissement stable vis-à-vis de sa maison mère et son rattachement fiscal au territoire de son implantation.

¹ Article 5-5 de la convention modèle OCDE.

² Article 5-3-b de la convention modèle ONU.

i. Le principe de l'indépendance fiscale de l'établissement stable

Les bénéfices de l'établissement stable sont calculés, comme si l'établissement stable était une entreprise distincte de celle dont il dépend¹.

Selon ce principe, inspiré de celui de pleine concurrence, les bénéfices à imputer à un établissement stable sont ceux que cet établissement aurait réalisés si, au lieu de traiter avec son siège central, il avait traité avec une entreprise entièrement distincte aux conditions et au prix du marché ordinaire.

A cet effet, les bénéfices imposables localement sont seulement ceux issus des activités effectives de l'établissement stable. Ce qui implique que tout profit parvenu des activités réalisées directement par le siège, sans faire intervenir cet établissement, doit être écarté de l'assiette imposable locale.

Dans certaines situations, une activité exercée ou une vente réalisée peut faire intervenir conjointement le siège de l'entreprise et son établissement stable. Dans ce cas, le revenu tiré de l'opération doit être réparti aux fins d'imposition entre les deux Etats en fonction de la part de l'activité assurée effectivement par le siège de l'entreprise ou l'établissement stable.

De manière générale, la répartition se fera, dans ce cas, d'après les conditions de fonctionnement de l'entreprise et sa comptabilité.

Aussi, certains contrats complexes, tels que des contrats d'étude, de fourniture, d'installation ou de construction, d'usines, d'équipements ou d'ouvrages publics peuvent comporter des prestations diverses qui ne relèvent pas toutes du même régime fiscal. Des répartitions parfois délicates, doivent être effectuées pour soumettre chaque composante du contrat, aux dispositions conventionnelles qui lui sont effectivement applicables.

Au final, le résultat global du marché doit être décomposé en une part, pour l'Etat du siège et, l'autre part, pour l'Etat de l'établissement stable.

¹ Article 7-2 de la convention modèle OCDE et ONU.

B. La base fixe

La base fixe est un critère retenu, par la plupart des conventions, pour situer la source de revenus des professions indépendantes non industrielles ou commerciales (professions libérales à l'exclusion de ceux des artistes et des sportifs).

Les deux modèles (OCDE et ONU) n'ont pas donné une définition claire à cette notion, mais un commentaire du comité des affaires fiscales de l'OCDE décrit qu'il s'agit d'un « centre d'activités présentant certains caractères de fixité et de permanence », tels le cabinet d'un expert-comptable, d'un médecin, un bureau d'un architecte ou le cabinet d'un avocat.

Nonobstant l'absence de définition conventionnelle, la spécificité des activités considérées ainsi que les appellations anciennes (point d'attache fixe, installation permanente) justifient, cependant, que l'on considère l'existence d'une installation matérielle, même sommaire, comme un élément nécessaire de la définition de la base fixe et, la présence d'un agent dépendant ne peuvent, à elle seule, concrétiser la base fixe.

Aussi, pour repérer la source de revenus, il est pratiquement recommandé d'ajouter aux deux critères, à savoir établissement stable et base fixe, autres critères comme :

1°- La résidence du débiteur, pour : « les dividendes ; les rémunérations perçues en qualité de membre d'un conseil d'administration ou de surveillance d'une société ; les rémunérations et pensions versées par des employeurs publics ; les sommes versées aux étudiants et aux stagiaires en formation »¹ ;

2°- « Le lieu d'exercice de l'activité, pour les revenus des artistes et des sportifs exerçant à titre salarié ou indépendant »² ;

3°- « La situation des biens générateurs des revenus et des plus-values, pour les revenus immobiliers et gain en capital résultant de la cession de biens immobiliers »³.

Enfin, la définition des critères de rattachement dans les conventions signées par les deux Etats, permet l'attribution du pouvoir d'imposition d'une façon claire et définitive. En effet, « pour chacune des catégories de revenus identifiés, les conventions

¹ Article 10, 16, 19 et 20 de la convention modèle OCDE.

² Article 17 de la convention modèle OCDE.

³ Article 6 et 13-1 de la convention modèle OCDE.

fiscales fixent les règles d'attribution du pouvoir d'imposition qui, selon le cas, réservent celui-ci à l'un des Etats contractants, admettent, ou prévoient le partage de la compétence fiscale »¹.

Comme synthèse, la répartition du pouvoir d'imposition s'effectue, selon le modèle OCDE, au profit exclusif de l'Etat de la source, pour les revenus suivants : revenus immobiliers (y compris les plus-values), les bénéfices d'entreprises et revenus de professions indépendantes rattachables à l'Etat autre que celui de la résidence (établissement stable ou base fixe), les revenus de professions dépendantes (sauf rémunération salariale des missions temporaires), des rémunérations de fonctions publiques et de pensions publiques, des tantièmes et autres rémunérations des administrations de sociétés ainsi les revenus des artistes et sportifs.

Par ailleurs, ce droit d'imposition est réservé à l'Etat de résidence du contribuable pour les cas suivants: les bénéfices des entreprises et les revenus de professions indépendantes non rattachés à un établissement stable ou base fixe, les bénéfices des entreprises du transport international, les redevances, les gains en capital (sauf plus-values immobilières rattachables à un établissement stable ou base fixe), les rémunérations des salariés en mission temporaire, les pensions privés et les sommes versées aux étudiants et stagiaires.

Enfin, ce qu'on peut retenir est qu'en principe, tout revenu non rattaché à un établissement stable ou base fixe est réservé à l'Etat de résidence du contribuable.

En matière de dividendes et intérêts, le pouvoir d'imposition est partagé entre les deux Etats. Mais ce principe n'est pas souvent respecté dans les conventions fiscales, car il est destiné, exclusivement, soit à l'Etat de résidence, soit à l'Etat de source de revenus.

Aussi, « l'attribution conventionnelle du droit d'imposer une catégorie de revenus à l'un des Etats, n'exclut pas, par ailleurs, la possibilité pour l'autre Etat de prendre en considération l'existence de ces revenus, exempts de son propre impôt, pour déterminer le taux d'imposition applicable aux autres revenus du contribuable résident de ce second Etat »².

¹ CASTAGNEDE B. et TOLEDANO S., op.cit., p 62.

² Article 23-3 de la convention modèle OCDE.

En fait, ce cas a vu son développement dans le titre des méthodes d'élimination de la double imposition où on a vu comment l'Etat de résidence peut exempter les revenus de source étrangère, mais avec prise en compte de ces revenus pour le calcul de l'impôt global exigible. A cet effet, et pour comprendre le dispositif de répartition des compétences fiscales entre deux Etats liés par convention, il est nécessaire de considérer non seulement les règles d'attribution du pouvoir d'imposition fixées par les conventions mais, encore, celles relatives aux modalités d'élimination de la double imposition.

4.2. Le régime fiscal des personnes étrangères morales en Algérie

La mise en œuvre des techniques que prévoit le droit fiscal international algérien, examiné dans ces deux branches, internes et conventionnelles, suppose qu'on doit au préalable, choisir et définir les critères de rattachement au territoire fiscal algérien de la matière imposable et, ainsi de la personne du contribuable. C'est en effet, après avoir décrit ces critères de rattachement que les règles et procédures régissant la territorialité de l'impôt en Algérie pourront être applicables.

Ainsi, ces règles et procédures définissent le régime fiscal approprié aux différentes situations fiscales, dont celles régissant tout ce qui a trait aux affaires des sociétés étrangères.

En effet, le régime fiscal des personnes étrangères morales consiste en différentes règles et procédures applicables, en matière de traitement des situations fiscales, résultant d'implantation des investissements étrangers. En fait, la loi interne, à travers le code des impôts, régit ces implantations étrangères en l'absence de conventions fiscales. En leur présence, ce sont les dispositions des conventions fiscales qui priment.

4.2.1. Le principe de l'imposition des bénéfices de sociétés étrangères

En matière fiscale, les bénéfices de sociétés étrangères sont soumis aux règles de droit interne, sous réserve des dispositions de conventions fiscales ainsi conclues. Comme à ceux des entreprises locales, ces bénéfices sont le résultat de l'ensemble de produits réalisés déduction faite des charges afférentes à l'exploitation.

Néanmoins, et compte tenu de la question de rattachement au territoire fiscal algérien de la matière imposable et ainsi de la société concernée, les règles fiscales peuvent être différentes par le fait d'introduire ce que prévoient les conventions fiscales lorsqu'il s'agit d'entreprises étrangères.

Ainsi, l'enjeu principal en la matière demeure la détermination de la base imposable, traduite par le bénéfice réalisé, où la nature des produits afférents à l'activité et les charges y sont liées peuvent constituer la source de divergence entre l'entreprise étrangère et l'administration fiscale du pays d'implantation. Ceci exige une convention qui aborde chaque élément constituant le bénéfice de l'entreprise, par une prise en compte appropriée des produits et charges afférents à l'activité.

Enfin, la détermination de la base imposable permet de calculer l'impôt dû par la société étrangère par application des taux afférents à chaque type d'activité.

4.2.1.1. Le fondement de l'assujettissement à l'imposition des sociétés étrangères

L'imposition des sociétés étrangères en Algérie se fonde sur les requises de la loi interne à travers ses codes fiscaux, d'une part, et le droit conventionnel, de l'autre part. Ainsi, le concept bénéfice réalisé en Algérie constitue la pierre angulaire permettant d'attribuer le droit d'imposition, qui prend en effet des qualifications différentes entre la loi interne et le droit conventionnel.

A. Selon la juridiction fiscale interne

Pour la forme juridique d'entreprises assujetties, une entreprise quiconque ne constitue un sujet de droit fiscal algérien, passible de l'impôt des sociétés, que si elle peut être considérée comme entrant dans l'une des catégories de personnes suivantes :¹

- les sociétés quels que soient leur forme et leur objet, à l'exclusion :
 - ✓ des sociétés de personnes et des sociétés en participation au sens du code de commerce, sauf lorsque ces sociétés optent pour l'imposition à l'impôt sur les bénéfices des sociétés ;
 - ✓ des sociétés civiles, qui ne sont pas constituées sous la forme de sociétés par actions à l'exception de celles ayant optée pour l'assujettissement à l'impôt sur le bénéfice des sociétés ;
 - ✓ des organismes de Placement Collectif en Valeurs mobilières (OPCVM) constitués et agréés dans les formes et conditions prévues par la législation et la réglementation en vigueur.

- les établissements et organismes publics à caractère industriel et commercial.

¹ Article 136 du CIDTA 2015.

Aussi, aux termes de l'article 137 du code des impôts directs, la base d'imposition à l'impôt des sociétés renferme les bénéfices déterminés, en tenant compte uniquement des bénéfices réalisés par des entreprises exploitées en Algérie.

D'après les stipulations du même article, sont notamment considérés comme bénéfices réalisés en Algérie :¹

- les bénéfices réalisés sous forme de sociétés provenant de l'exercice habituel d'une activité à caractère industriel, commercial ou agricole en l'absence d'établissement stable ;
- les bénéfices d'entreprises utilisant en Algérie le concours de représentants n'ayant pas une personnalité professionnelle distincte de ces entreprises ;
- les bénéfices d'entreprises qui, sans posséder en Algérie d'établissement ou de représentants désignés, y pratiquent néanmoins, directement ou indirectement, une activité se traduisant par un cycle complet d'opérations commerciales.

Ce qu'on peut retenir de cette définition est que la juridiction fiscale algérienne considère comme entreprise exploitée en Algérie, par une société étrangère, lorsqu'elle exerce habituellement en Algérie une activité commerciale dans les trois (03) circonstances :

- lorsque la société étrangère dispose en Algérie d'un établissement,
- lorsqu'elle exerce son activité en Algérie par l'intermédiaire d'un représentant dépendant,
- lorsque, sans avoir en Algérie d'établissement ou de représentant dépendant, elle y réalise des opérations formant un cycle commercial complet.

Autrement dit, une société étrangère ne serait être imposée en Algérie si elle n'y possède aucun établissement, n'y a aucun représentant dépendant et n'y effectue aucun cycle complet d'opérations.

Ce qui laisse dire que les bénéfices de source étrangère sont exclus du champ d'application de l'IBS, exception faite, des bénéfices dont l'imposition est attribuée à l'Algérie par une disposition conventionnelle.

¹ Article 137 du CIDTA 2015.

Enfin, si une entreprise étrangère exploitée en Algérie sous l'une des trois conditions décrites ci-dessus, elle n'est redevable à l'impôt sur les sociétés qu'à raison des seuls résultats imputables à l'activité de cette entreprise.

i. L'établissement

La notion d'établissement décrite par la loi fiscale algérienne est proche de celle d'établissement stable définie par les conventions fiscales. Elle traduit, en effet, une installation professionnelle présentant une certaine permanence, au moyen de laquelle s'exerce une activité génératrice de profits.

Ainsi, l'exercice d'une activité à caractère occasionnel ou temporaire ne peut nullement qualifier d'établissement et seuls, sont passibles de l'IBS, les revenus de profits tirés de l'exercice d'une activité habituelle et permanente. A cet effet, « un stand installé par une entreprise étrangère dans une foire commerciale ou une exposition n'est pas considéré par lui-même comme un établissement »¹.

Aussi, « la fixité des moyens matériels mis en œuvre n'est pas, toutefois, une condition absolument nécessaire à la reconnaissance d'un établissement »². L'établissement doit être doté d'une autonomie de gestion suffisante, qui se traduit par l'existence d'un personnel distinct, de services commerciaux, techniques ou financiers y sont propres, et d'une comptabilité séparée de celle du siège.

ii. Le représentant dépendant

Le représentant dépendant est la personne, morale ou physique, habilitée à traiter des contrats de l'entreprise et investie des pouvoirs lui permettant de réaliser directement des affaires au nom de l'entreprise étrangère.

A défaut d'un établissement, lorsque l'entreprise étrangère réalise ses activités par l'intermédiaire d'un représentant dépourvu de personnalité distincte, dans ce cas, elle est considérée comme habituellement exercée en Algérie d'une activité commerciale.

En effet, et suivant l'article 137 du code des impôts directs, toute opération réalisée en Algérie, par un représentant dépendant d'une entreprise étrangère, est qualifiée d'opération effectuée par une entreprise exploitée en Algérie, et rend de fait son bénéficiaire imposable localement.

¹ CASTAGNEDE B., *Précis de fiscalité internationale*, éditions PUF, Paris, 2002, p 143.

² CASTAGNEDE B. et TOLEDANO S., *op.cit.*, p 138.

iii. Le cycle commercial complet

En l'absence d'établissement ou de représentant dépendant, l'entreprise étrangère peut effectuer localement un ensemble d'opérations nécessaires à la réalisation d'un profit. Ceci, de par la loi interne, est considéré comme exercice habituelle d'une activité commerciale appelé ainsi cycle commercial complet.

En effet, le cycle commercial complet rend l'entreprise comme exploitée en Algérie et son bénéfice tiré de cet ensemble d'opérations constitue la base imposable en matière d'impôt sur les bénéfices.

Ainsi, l'entreprise étrangère réalise un cycle commercial complet si :

- elle achète et revend en Algérie des marchandises qu'elle ne transforme pas,
- les opérations sont conduites depuis le siège situé à l'étranger, sans que soit établi en Algérie d'installation ou de représentant.

Toutefois, ne sont pas soumises à l'impôt des sociétés, les entreprises étrangères qui accomplissent en Algérie des prestations de services sans le support d'une installation permanente, à condition qu'il n'y ait pas réalisation d'un cycle commercial complet.

De même, les produits financiers et les produits de la propriété industrielle ou commerciale ou toute rémunération perçue, au titre de service non constitutif d'un cycle commercial complet acquis par une société étrangère en Algérie, sans avoir y exercer une activité industrielle ou commerciale habituelle, ne sont pas soumis à l'impôt sur les sociétés. À défaut, ils sont imposables.

B. Selon les conventions fiscales conclues par l'Algérie

Le critère d'assujettissement des entreprises étrangères, en présence d'une convention fiscale, est à chaque fois repris dans le contenu de ces mêmes conventions signées par l'Algérie. Le principe régissant la matière stipule que « lorsqu'une entreprise exerce une activité dans un Etat qui n'est pas celui de sa résidence, il convient donc d'examiner d'abord s'il existe une convention fiscale, dans la négative, le droit interne de chacun des Etats trouve à s'appliquer dans son intégralité, ce qui peut naturellement conduire à des doubles impositions. Dans l'affirmative, il convient de se demander si la

convention fiscale fait référence à un critère d'établissement stable pour l'imposition des bénéfices des entreprises, ce qui est le cas général »¹.

Dans les termes de chaque convention fiscale conclue, la répartition du droit d'imposer des bénéfices d'entreprise entre les deux Etats, résidence et source, se fait en se référant, comme nous l'avons vu auparavant, principalement aux notions de « résidence » et « établissement stable ».

i. Définition de la résidence

Selon les termes des conventions signées par l'Algérie, une personne est considérée comme un résident d'un Etat lorsque, selon la législation de cet Etat, elle est assujettie à l'impôt dans cet Etat, en raison de son domicile, de sa résidence, de son siège de direction ou de tout autre critère de nature analogue.

Ainsi, et eu regard à l'impôt sur les sociétés, une personne qui en serait exonérée en Algérie ou qui serait exonérée d'un impôt similaire, dans un Etat étranger ayant conclu une telle convention avec l'Algérie, ne serait pas considérée comme assujettie à l'impôt en Algérie ou dans l'Etat étranger considéré.

ii. La notion de l'établissement stable

Lorsqu'une entreprise étrangère exerce une activité en Algérie et résidente d'un Etat lié à l'Algérie par convention, cette entreprise est soumise à l'impôt des sociétés si elle remplit les caractéristiques permettant d'y reconnaître la présence d'un établissement stable au sens de la convention.

En conséquent, toutes les conventions fiscales signées par l'Algérie comportent une définition précise de l'établissement stable dont il faut s'en référer. Ainsi, ces définitions renferment certains principes habituellement applicables pour la répartition des bénéfices à savoir :

- pour les bénéfices rattachés à un établissement stable : une imposition exclusive dans l'Etat où l'établissement stable est situé (l'Etat de source), et son imposition calculée conformément à la législation de cet Etat,
- pour les bénéfices non rattachés à un établissement stable : une imposition exclusive dans l'Etat de résidence de la personne morale (en l'occurrence

¹ BRUNO G., op.cit., p 222.

l'entreprise étrangère), et la liquidation étant effectuée conformément à la législation de cet État.

Toutefois, pour certains revenus, la règle énoncée supra comporte des exceptions. Il s'agit en effet des revenus immobiliers et des gains tirés de l'aliénation des immeubles qui sont toujours imposés au lieu de la situation des immeubles.

Quant aux revenus provenant des intérêts, dividendes et redevances, ils sont parfois soumis dans l'État de la source à un prélèvement fiscal à un taux fixe ou plafonné qui est prévu par la convention, alors l'État de la résidence impose en second (selon les dispositions de sa législation) pour éliminer la double imposition par le biais de crédit d'impôt.

En outre, ces conventions comportent des dispositions particulières concernant les entreprises de navigation aérienne ou maritime. Elles réservent généralement l'imposition des bénéficiaires qui proviennent du trafic international à l'État où l'entreprise a son siège de direction effective comme prévoient les critères de résidence.

L'expression établissement stable, tirée des conventions fiscales signées par l'Algérie, désigne « une installation fixe d'affaires par l'intermédiaire de laquelle une entreprise, d'un Etat contractant, exerce tout ou partie de son activité dans l'autre Etat contractant ».

Elle comprend, selon ces conventions : un siège de direction, une succursale, un bureau, une usine, un magasin de vente, une mine, un puits de pétrole ou de gaz, une carrière ou tout autre lieu d'extraction de ressources naturelles.

D'une manière générale, les conventions fiscales signées par l'Algérie définissent l'établissement stable par référence aux modèles de convention de l'OCDE et de l'ONU. Leurs dispositions peuvent différencier d'une convention à l'autre pour certains détails.

D'après le contenu de ces conventions, un chantier de construction ou de montage ou des activités de surveillance y exerçant, est considéré comme établissement stable lorsque ce chantier ou ces activités ont une durée supérieure à six (06) mois pour ce qui est de conventions avec la Chine, la Roumanie, la Syrie, l'Afrique de sud et la Turquie. Cette durée de reconnaissance d'établissement stable pour les chantiers, est ramenée à trois (03) mois pour les conventions ainsi conclues avec la Belgique, le Canada, la France,

l'Italie, l'Indonésie et les pays de l'UMA¹. Par contre, celles conclues avec les pays comme l'Egypte et les Emirats arabe, sa durée minimale est relevée à neuf (09) mois.

Pour ce qui a trait à la fourniture de services, les conventions ainsi conclues avec le Canada, la Turquie, la Roumanie précisent que la fourniture de services, y compris les services de consultants, par une entreprise agissant par l'intermédiaire d'un salarié engagé par l'établissement à cette fin, mais seulement lorsque ces services se poursuivent pendant des périodes, représentant respectivement au total de plus de 03, 06 ou 09 mois au cours d'une période de douze mois, est constitutive d'établissement stable.

Ainsi, les conventions fiscales avec l'Egypte, la Jordanie et l'Indonésie, préconisent qu'une entreprise d'assurance d'un Etat contractant est considérée, sauf en matière de réassurance, comme ayant un établissement stable dans l'autre Etat contractant, si elle perçoit des parts d'assurance sur le territoire de cet autre Etat, ou assure des risques qui y sont encourus, par l'intermédiaire d'une personne autre qu'un agent jouissant d'un statut indépendant.

Toutefois, dans la plupart des conventions signés par l'Algérie, « une entreprise n'est pas considérée comme ayant un établissement stable dans un Etat contractant du seul fait qu'elle y exerce son activité par l'intermédiaire d'un courtier, d'un commissionnaire général ou de tout autre agent jouissant d'un statut indépendant »².

Aussi, l'étendue de ce droit d'imposition dans le cas où l'entreprise dispose de plusieurs catégories de revenus de source algérienne n'ayant pas le caractère de bénéfices d'exploitation, a fait l'objet de l'ensemble de conventions conclues par l'Etat algérien.

En effet, ces conventions fiscales prévoient ce cas, en fixant à chaque fois le traitement des revenus qui n'ont pas le caractère de bénéfices d'exploitation et qui ne sont pas rattachables à un établissement stable, le plus souvent, en fonction des dispositions conventionnelles particulières à la catégorie de revenus dont ils relèvent.

Encore, l'ensemble des conventions disposent expressément que des revenus rattachables à l'établissement stable d'une entreprise, sont imposés conformément aux

¹ Union du Maghreb Arabe, fondée le 17 février 1989, date à laquelle le traité constitutif a été signé par les cinq chefs d'Etats à Marrakech (Algérie, Maroc, Tunisie, Libye et Mauritanie).

² Décret Présidentiel 07-174 du 06 Juin 2007 Portant ratification de la convention entre le Gouvernement de la République algérienne démocratique et populaire et le Gouvernement de la République populaire de Chine en vue d'éviter la double imposition et de prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune, signée à Pékin le 6 novembre 2006. JO N°40 du 17 Juin 2007, p 03.

règles prévues en matière de bénéfices des entreprises. Ces revenus couvrent ; les dividendes, les intérêts, redevance et même des gains en capital qui sont rattachables à l'établissement stable et imposés avec les bénéfices de cet établissement.

Il est ainsi à préciser qu'en l'absence d'un établissement stable en Algérie, une société étrangère d'un Etat lié à l'Algérie par une convention fiscale n'est pas, en principe, passible de l'impôt des sociétés, exception faite, aux revenus immobiliers de source algérienne qui sont soumis à l'impôt sans avoir réalisé en Algérie des bénéfices d'entreprises. Ainsi, les revenus tels que les dividendes, intérêt et redevances sont, en général, taxés par voie de retenue à la source.

4.2.1.2. La détermination du bénéfice imputable à l'exercice d'une activité d'affaires imposable en Algérie

Une fois l'existence d'un établissement stable est avérée, c'est la détermination du bénéfice imputable à cet établissement stable qui doit être réalisée. A cet effet, l'article 7 du modèle de convention fiscale de l'OCDE est conçu précisément pour répondre à cette question, mais aussi la loi interne n'ignore pas l'imputation de ces mêmes bénéfices en l'absence de conventions fiscales.

A. En droit commun

Comme expliqué auparavant, le bénéfice d'une société étrangère exerçant, d'une façon habituelle en Algérie, une activité d'affaires est imposée en Algérie si, en l'absence de convention, cette activité constitue une entreprise exploitée en Algérie, selon les dispositions du droit interne, en matière de bénéfice des entreprises.

Aussi, en application du principe de territorialité de l'impôt des sociétés, l'imposition d'une société, participant à la vie économique de l'Etat, ne peut s'effectuer que si les bénéfices qu'elle retire de son activité soient considérés comme y trouvant leur source.

En plus, le principe de territorialité implique une séparation entre les résultats de « l'entreprise exploitée en Algérie » et ceux des entreprises qui sont à l'étranger. Ce qui fait que lorsqu'un groupe étranger soit déficitaire globalement, il est imposé, dès lors, à raison des bénéfices imputables à ces établissements, ses représentants ou aux cycles complets d'opérations accomplis en Algérie.

Autrement dit, aucune imposition n'est due en Algérie sur l'activité d'entreprise y localisée qui réalise des déficits, alors que, le résultat de cette entreprise est positif dans l'ensemble. C'est en effet la non reconnaissance de la notion groupe, en matière fiscale, qui édicte ce traitement.

Aussi, quel que soit la forme que peut prendre l'entreprise exploitée en Algérie, filiale ou succursale, il importe de séparer ses résultats de ceux qu'a obtenus la société par ailleurs. C'est le principe d'autonomie fiscale de chaque entité composante du groupe à l'international qui se concrétise.

En fait, une entreprise exploitée en Algérie sous forme de succursale doit avoir une comptabilité propre à elle et distincte de celle prise par la société mère, du moment qu'elle est dotée d'une personnalité fiscale lui appartient. En principe, « ce doit être généralement le cas, en particulier pour des raisons d'organisation interne à l'entreprise, et de gestion, car seule une comptabilité précise permet de déterminer exactement la rentabilité d'un établissement »¹.

Ainsi, lorsque l'établissement tient une comptabilité distincte, la détermination du bénéfice se fait par référence à cette comptabilité, avec prise en compte absolument des ajustements nécessaires pour le passage du résultat comptable au résultat fiscal.

Enfin, et pour arriver au bénéfice imposable, il est un préalable de définir les produits imputables à l'entreprise exploitée en Algérie, la ventilation des charges déductibles et des pertes d'actif et la ventilation du bénéfice brut.

i. La détermination des produits imputables à l'entreprise exploitée en Algérie

En principe, tout produit acquis ou tiré de l'exploitation ordinaire de l'établissement en Algérie, d'une société étrangère, est à introduire dans les résultats imposables de cet établissement.

Toutefois, un établissement d'une entreprise étrangère peut être confronté à un double problème :²

¹ BRUNO G., op.cit., p 225.

² DUCCINI R., op.cit., p 210.

- celui de l'appréciation du montant des produits d'exploitations attribuables à l'établissement en raison de la nature de ses activités et,
- celui du "sort" fiscal susceptible d'être réservé à des produits originaires de l'Etat d'implantation de l'établissement, mais sans rapport avec les activités dudit établissement.

a) Répartition des produits issus de l'activité d'un établissement

Dans la pratique, « l'Etat où se trouve l'entreprise étrangère qui a établi sous une forme quelconque, celle d'un établissement par exemple, doit imposer les revenus de toute nature que l'entreprise tire de son territoire et de le faire dans les mêmes conditions d'assiette et de liquidation que ceux des entreprises nationales »¹. Ils constituent, en effet, des revenus effectivement rattachés à l'établissement situé dans l'Etat de source.

Ainsi, toute opération effectuée sur le territoire de cet Etat ouvre droit à l'imposition, ce qui exclut les autres opérations établies à l'étranger. Par exemple, lorsqu'une entreprise possède un établissement de vente en Algérie et une usine de fabrication à l'étranger, seul ouvre droit à taxation en Algérie, le bénéfice de vente à l'exclusion du bénéfice de fabrication, afférent aux opérations effectuées par le centre industriel établi à l'étranger.

De la même façon, se traite le cas de prestations de services rendues par un établissement à son siège social étranger ; c'est le montant de rémunération versée par le siège en contrepartie de ces prestations qui sert comme base imposable à l'impôt.

b) Incidence de l'établissement au regard d'autres revenus "force attractive de l'établissement"

Le principe de la force d'attraction est fondé sur « un critère personnel dont l'entreprise étrangère est considérée en tant qu'entité juridique, intégralement soumise à la souveraineté fiscale de l'Etat »².

Ce principe est formalisé lorsque l'Etat d'implantation de l'établissement admet une retenue à la source, du fait de certains contrats, qui permettaient à l'entreprise de percevoir des revenus originaires de cet Etat de son implantation, sans pour autant qu'il y ait un lien entre ces revenus et ceux issus des activités de cet établissement. Ainsi, cette

¹ GEST G. et TIXIER G., op.cit., p 283.

² Idem.

imposition puise son fondement du fait que la non existence de cet établissement, l'entreprise ne pourra jamais avoir ce revenu.

En fait, ces revenus peuvent être tirés des :¹

- redevances perçues par un exportateur de technologie, en contrepartie de transfert des droits de propriété industrielle,
- intérêts perçus dans le cadre de crédits fournisseurs, octroyés par une entreprise exportatrice de matériels,
- encaissements de sommes rétribuant la fourniture de prestation de services locale ou l'utilisation locale de ces prestations, par le débiteur des sommes correspondantes.

On peut rajouter ainsi les dividendes encaissés par l'établissement en Algérie, qui sont inclus dans le résultat imposable de cet établissement, en raison de la force attractive de l'établissement.

Pour ce qui a trait aux dividendes de source étrangère, il est à distinguer deux cas selon qu'ils proviennent ou non d'un pays lié à l'Algérie par convention. Pour le premier cas, ils sont soumis à l'impôt des sociétés en appliquant les dispositions conventionnelles relatives aux dividendes, qui signifie que la liquidation de cet impôt doit tenir compte du crédit d'impôt de source étrangère attaché à ces dividendes.

En l'absence de convention, les dividendes seront soumis à l'impôt des sociétés par application des règles de droit commun avec déduction de leur montant brut, de la retenue à la source appliquée à l'étranger.

ii. La ventilation des charges déductibles et des pertes d'actif

Pour avoir une ventilation optimale des charges de ces établissements, deux cas de figure peuvent être présentés ; il s'agit en effet des charges et pertes qui sont directement imputables à l'exploitation et les charges supportées dans l'intérêt de l'ensemble des exploitations d'où vient « le problème des frais de siège ».

¹ DUCCINI R., op.cit., p 211.

a) Affectation à chaque exploitation des charges et pertes qui lui sont directement imputables

Dans la pratique, « la prise en charge par un établissement de charges et dépenses qui lui sont spécifiques n'entraîne généralement pas de problème particulier »¹, du moment que c'est le principe de l'autonomie d'exploitation qui importe, et qui édicte que toute sorte de charges engagées dans l'intérêt de l'exploitation affecte uniquement le bénéfice de cet établissement. Il peut s'agir en effet de dépenses du personnel, des intérêts et redevances versés à des tiers, des achats de matières premières ou de marchandises, des acquisitions de matériels, de l'amortissement des immobilisations ou de pertes d'éléments d'actif, etc.

En revanche, et selon la nature des opérations traitées par un établissement avec son siège social, le principe fiscal selon lequel un établissement constitue une entreprise distincte et séparée se trouve parfois remis en cause. C'est notamment le cas :²

- des intérêts sur fonds spécifiques mis par le siège social à la disposition de l'établissement, pour les besoins de l'exercice de ses activités,
- des redevances de licences dus par un établissement à un siège social, à raison des droits qu'il utilise pour la réalisation de ses activités,
- de la répartition entre le siège social et son établissement, des dépenses de direction et des frais généraux de l'administration.

b) La ventilation des charges supportées dans l'intérêt de l'ensemble des exploitations " le problème des frais de siège"

Dans le cours de la vie économique d'un groupe, le siège de l'entreprise multinationale peut effectuer différentes opérations dans l'intérêt de l'ensemble de ses établissements implantés à l'étranger.

En fait, les charges qui surviennent de ces opérations peuvent revêtir différentes natures à savoir : frais de gestion du capital, dépenses de direction générale, frais de personnel du siège, intérêt des emprunts contractés au profit de l'ensemble de la société,

¹ DUCCINI R., op.cit., p 206.

² Idem.

frais de tenue informatique, d'assistance juridique et comptable, de publicité et de formation du personnel, etc.

Ces charges doivent être, en principe, facturées sur chaque établissement d'après le coût réel et juste qui leur revient. Dans ces conditions, « le recours à une méthode de répartition proportionnelle s'impose »¹. Ainsi, la clé de répartition la plus adaptée à ce genre de situations, qui est aussi la moins contestable, est fondée sur la prise en compte des chiffres d'affaires des différentes exploitations.

Enfin, la ventilation de frais et charges entre l'établissement et le siège, notamment celle des frais généraux engagés par le siège pour le compte de l'ensemble des établissements de l'entreprise, nécessite l'utilisation de méthodes de répartition proportionnelle, le plus souvent au prorata du chiffre d'affaires.

iii. Evaluation directe du bénéfice net

Dans certaines situations, on peut se retrouver avec un bénéfice consolidé de l'ensemble du groupe qui nécessite un travail d'évaluation pour déterminer celui afférent à l'établissement. En effet, « en l'absence de comptabilité distincte propre à l'exploitation, ou si les comptes centralisés au siège ne permettent pas de ventiler les profits et les charges, il faut se résoudre à attribuer à l'exploitation une part du bénéfice mondial de la société »². Toutefois, et plus souvent, cette quote part ne reflète pas d'une façon exacte le résultat réel de l'exploitation, et qui constitue enfin un résultat approximatif.

Pour déterminer ce résultat, plusieurs méthodes sont à faire valoir, selon le cas, soit à une répartition proportionnelle, soit à des comparaisons, voire même à une évaluation purement forfaitaire.

Le plus souvent, la répartition proportionnelle est utilisée dans le cas où l'entreprise se livre localement et à l'étranger à des opérations de même nature. L'administration, et pour déterminer ce résultat propre à l'exploitation, applique au chiffre d'affaires de l'exploitation le pourcentage moyen du bénéfice net retiré de l'ensemble des exploitations de l'entreprise.

La méthode de comparaison est ainsi retenue dans l'hypothèse où les activités locales et à l'étranger de la société ne sont pas comparables. Dans ce cas, le recours à des

¹ GEST G. et TIXIER G., op.cit., p 291.

² Idem, p 292.

éléments d'appréciation extérieurs à l'entreprise, par une comparaison des résultats obtenus par des entreprises similaires ou indépendantes peut s'avérer raisonnable.

Enfin, la méthode d'évaluation forfaitaire n'est pas exclue, où ces entreprises peuvent obtenir de l'administration des impôts une décision fixant forfaitairement, après concertation, leur bénéfice fiscal à un certain pourcentage de leurs dépenses annuelles de fonctionnement.

B. En droit conventionnel

En s'inspirant du modèle OCDE, l'ensemble des conventions fiscales signées par l'Algérie prévoient qu'une entreprise d'un Etat qui exerce une activité dans l'autre Etat n'est imposable, dans cet Etat, que si l'activité dans cet Etat est exercée par l'intermédiaire d'un établissement stable.

En pratique, et pour imposer les bénéfices d'une entité étrangère, résidentes d'un Etat avec qui l'Algérie a signé une convention fiscale, il convient de se demander si la convention fait référence à un critère d'établissement stable pour l'imposition des bénéfices de l'entreprise qui est, en fait, le cas général.

Dès lors, deux situations peuvent se présenter :¹

- l'entreprise n'exerce pas son activité par l'intermédiaire d'un établissement stable : dans ce cas, l'Etat de l'exercice des activités ne peut imposer les bénéfices de l'entreprise ; celle-ci est exclusivement imposable dans l'Etat de résidence,
- l'entreprise exerce son activité par l'intermédiaire d'un établissement stable : dans ce cas, l'Etat de situation de cet établissement est en droit d'imposer les bénéfices. L'Etat de résidence doit éliminer la double imposition soit par exonération ou par imputation.

Dans tous les cas, les Etats doivent respecter certains principes conventionnels quant à la détermination des bénéfices imposables de l'établissement stable.

Aussi, le principe fondamental qui règne sur les dispositions d'une convention fiscale est que les bénéfices de l'établissement stable doivent être traités comme s'ils

¹ BRUNO G., op.cit., p 222.

parviennent d'une activité d'entreprise indépendante. Il consacre à cet effet l'autonomie fiscale de l'établissement stable.

Enfin, les règles d'attribution de la part des bénéfices de l'entreprise qui correspond à l'activité déployée par l'établissement stable, sont définies par les paragraphes 2 à 7 de l'article 7 du modèle de convention fiscale de l'OCDE, dans sa version en vigueur jusqu'en 2010 (paragraphes 2 à 5 du modèle de convention fiscale des Nations Unies).

i. La détermination du bénéfice imputable à l'établissement stable en Algérie

Les principes applicables, pour le cas d'établissement stable ainsi décrit par la convention, sont identiques à ceux qui régissent la détermination du bénéfice imputable à une entreprise exploitée en Algérie.

En effet, et suivant le paragraphe 2 de l'article 7 du modèle de convention fiscale de l'OCDE et des Nations Unies, les bénéfices de l'établissement stable sont calculés comme si l'établissement stable était une entreprise distincte de celle dont il dépend, sous réserve des dispositions du paragraphe 3 de ce même article.

Selon ce principe, dit de pleine concurrence, les bénéfices à imputer à un établissement stable sont ceux que cet établissement aurait réalisés si, au lieu de traiter avec son siège central, il avait traité avec une entreprise entièrement distincte aux conditions et au prix du marché ordinaire.

En fait, les bénéfices imposables des établissements stables comprennent les revenus de l'exploitation proprement dits et les revenus rattachables à l'activité de l'établissement stable.

a) La détermination des revenus d'exploitation propre à l'établissement stable

L'ensemble des conventions signées par l'Algérie reprennent les dispositions du modèle de l'OCDE selon lesquelles : lorsqu'une entreprise d'un Etat contractant exerce son activité dans l'autre Etat contractant par l'intermédiaire d'un établissement stable qui y est situé, il est imputé, dans chaque Etat contractant, à cet établissement stable, les bénéfices qui l'aurait pu réaliser s'il avait constitué une entreprise distincte exerçant des

activités identiques ou analogues et traitant en toute indépendance, avec l'entreprise dont il constitue un établissement.

Toutefois, ces conventions ne définissent pas la notion de bénéfice d'une entreprise. Elles indiquent seulement que « lorsque les bénéfices comprennent des éléments de revenus traités séparément dans d'autres articles de la présente convention, les dispositions de ces articles ne sont pas affectées par les dispositions du présent article »¹.

Ainsi, le calcul du bénéfice de l'établissement stable repose sur un principe d'assimilation de l'établissement stable à une entreprise distincte et séparée. Dans les faits, ce principe équivaut à reconnaître une sorte de personnalité fiscale à l'établissement qui est, de même, dépourvu de la personnalité juridique.

De ce qui précède, seuls les revenus qui parviennent des activités effectives de l'établissement stable qui doivent être retenus. Ce qui rend les opérations traitées directement par le siège, sans l'intervention de l'établissement stable comme étrangères à l'activité de ce dernier.

Par ailleurs, deux hypothèses peuvent se présenter selon que l'établissement tient ou non d'une comptabilité distincte :

L'établissement tient une comptabilité distincte

Lorsque la comptabilité est tenue distinctement, « la détermination du bénéfice doit être faite à partir d'une comptabilité propre à l'établissement, quitte à opérer ensuite les ajustements nécessaires pour passer du résultat comptable au résultat fiscal »².

Dans ce cas, les bénéfices imputables à l'établissement stable sont ceux que celui-ci inscrit dans sa comptabilité ainsi présentée, avec certainement la prise en compte ce que la loi fiscale préconise pour déterminer le résultat fiscal imposable.

Cependant, pour ce qui est échange avec le siège ou avec d'autres filiales du même groupe, celui-ci devrait se réaliser dans des conditions comme s'il avait constitué une entreprise distincte et avait traité en toute indépendance, aux conditions normales et au prix du marché ;« c'est-à-dire dans des conditions de pleine concurrence avec le siège, les

¹ Article 7-7 de la convention modèle OCDE.

² BRUNO G., op.cit., p 225.

autres établissements de la société dont il relève ou les sociétés qui sont apparentées à celle-ci »¹. À défaut, un redressement fiscal de la situation devient inévitable.

Aussi, la clause de non-discrimination dans la convention signée indique que la méthode de calcul des bénéfices doit être identique à celle qui est applicable, en droit interne, à l'entreprise nationale exerçant la même activité.

L'établissement ne tient pas une comptabilité distincte

Dans la pratique, cette situation ne se rencontre que dans des cas exceptionnels lorsque les conditions de fonctionnement de l'entreprise l'exigent.

Pour déterminer le revenu propre à l'établissement stable, le recours à des méthodes plus ou moins forfaitaires, dites indirectes, qui admettent une répartition du bénéfice mondial de l'entreprise dans son ensemble est autorisé. En effet, ces méthodes peuvent être utilisées en l'absence de convention ou, à défaut, lorsqu'elles soient conformes aux principes retenus par la convention. A cet effet, deux méthodes sont parfois utilisées à savoir la répartition proportionnelle ou la répartition par comparaison.

Pour déterminer son résultat, « le passage du profit brut au bénéfice net imposable suppose ensuite la prise en compte de toutes les dépenses (personnel, matériel, fournitures, services, etc.) nécessaires pour l'activité de l'établissement »². Autrement dit, « le bénéfice est ainsi déterminé par la différence entre les valeurs de l'actif net à la clôture et à l'ouverture de l'exercice »³.

Enfin, l'OCDE recommande de ne pas prendre en compte dans le calcul du bénéfice imposable, d'un établissement stable, certains paiements intervenus entre cet établissement et le siège à savoir les intérêts et redevances, au titre de prêts ou de licences d'exploitation consentis par l'un à l'autre, ou encore de ne pas en déduire une somme censée représenter la rémunération attribuée au siège central, en raison de la gestion qu'il assure.

b) Les revenus rattachables à un établissement stable

En principe, les revenus imposables d'un établissement stable doivent être absolument ceux qui sont imputables à son activité, où les conventions reprennent

¹ GEST G. et TIXIER G., op.cit., p 294.

² Article 7-3 de la convention modèle OCDE.

³ Article 140-2 du CIDTA 2015.

habituellement la formulation de l'OCDE, selon laquelle « si l'entreprise exerce son activité dans l'autre Etat par l'intermédiaire d'un établissement stable, ses bénéfices sont imposables dans cet Etat mais uniquement dans la mesure où ils sont imputables à cet établissement stable. Autrement dit, le droit d'imposer ne s'étend pas aux bénéfices que l'entreprise peut tirer de cet Etat autrement que par l'intermédiaire de son établissement stable »¹. En effet, ce sont tous les bénéfices imputables à l'établissement stable qui doivent être imposés.

D'après ce principe, en plus des revenus d'exploitation proprement dits, les revenus tirés des éléments d'actifs qui figurent au bilan de l'établissement à savoir : revenus immobiliers, dividendes, intérêts ou redevances si les immeubles, actions, titres ou biens générateurs des redevances figurant à l'actif de l'établissement, doivent être rattachés aux revenus de l'établissement stable.

Toutefois, le principe de la force attractive de l'établissement stable vient ensuite pour apporter certains ajustements à la nature des revenus rattachés à l'établissement stable. Ce principe a pour objectif de lutter contre certaines formes d'évasion fiscale, qui se trouve facile si on applique uniquement ce que prévoit le modèle OCDE.

Et pour rattraper cette lacune juridique que comporte les dispositions de l'OCDE, en matière de lutte contre l'évasion fiscale, certains pays préfèrent introduire dans les conventions, modèle ONU notamment, des clauses spécifiques selon lesquelles, ils sont imposables les bénéfices :²

- imputables à l'établissement lui-même,
- afférents aux ventes de marchandises de même nature que celles qui sont vendues par l'établissement stable ou de nature analogue,
- afférents à d'autres activités commerciales exercées dans l'Etat de situation de l'établissement, et de même nature que celles qui sont exercées par l'établissement stable ou de nature analogue.

D'après ce développement, on peut clairement déduire que l'établissement stable est imposable non seulement sur les bénéfices qu'il tire de son activité propre mais, aussi,

¹ Article 7-1 de la convention modèle OCDE.

² Article 7-1 de la convention modèle ONU.

sur tous autres revenus acquis tout en étant dans cet Etat. Ainsi, cette pratique est d'application générale dans les pays en développement.

c) Déduction des dépenses

« Pour déterminer les bénéfices d'un établissement stable, sont admises en déduction les dépenses exposées aux fins poursuivies par cet établissement stable, y compris les dépenses de direction et les frais généraux d'administration ainsi exposés, soit dans l'Etat où est situé cet établissement stable, soit ailleurs »¹.

Ce qui est à retenir de cette expression est que les dépenses visées sont celles engagées par l'établissement stable pour lui permettre d'exercer son activité propre. En effet, ces dépenses d'exploitation engagées au profit de l'établissement stable doivent être déduites, qu'elles aient été engagées directement par l'établissement, par le siège ou même par d'autres établissements situés dans des pays tiers.

Ainsi, « les dépenses exposées au siège dans l'intérêt de l'établissement et qui lui sont directement imputables doivent être déduites. Ce sont des dépenses facilement déterminables à savoir : dépenses de personnel, dépenses de direction propres à l'établissement, achat de marchandises, matières premières et produits finis, acquisition de matériel et outillage directement affecté à l'établissement, amortissement des immobilisations sises au lieu d'exploitation de l'établissement, etc.»².

En effet, ces dépenses effectuées au profit de l'établissement stable sont à déduire pour déterminer uniquement les bénéfices de l'établissement, et non pas bien évidemment ceux du siège.

Toutefois, lorsque les dépenses du siège sont destinées à l'ensemble ou à une partie des entités de la multinationale, il y a lieu, pour respecter les principes conventionnels, de procéder à leur répartition sur chaque établissement par application de méthodes proportionnelles de répartition.

Dans certains pays développés, par exemple, la répartition en général se fait par application du rapport existant entre le chiffre d'affaires de l'établissement et le chiffre d'affaires global de l'entreprise.

¹ Article 7-3 de la convention modèle OCDE.

² BRUNO G., *op.cit.*, p 231.

Enfin, et après avoir déterminé le bénéfice, c'est l'imposition de ce bénéfice qui sera la prochaine étape du traitement fiscal des bénéfices des entreprises étrangères.

4.2.2. Les modalités d'imposition

Le bénéfice réalisé en Algérie par une société étrangère, via son établissement stable, déterminé dans les conditions ci-dessus exposés, est imposé à l'impôt sur les bénéfices des sociétés dans les conditions du droit commun, sous réserve de conventions fiscales signées.

A cet effet, « le législateur algérien a instauré un impôt annuel sur l'ensemble des bénéfices ou revenus réalisés par les sociétés et autres personnes morales sur le territoire algérien. Cet impôt est désigné sous le nom d'impôt sur les bénéfices de sociétés (IBS) »¹. Cet impôt est dû à raison des bénéfices réalisés en Algérie, qui concrétise ainsi le principe de territorialité de l'impôt sur les bénéfices.

4.2.2.1. Bénéfices imposables

Comme décrit en sus, « le bénéfice réel est déterminé sur la base d'une comptabilité tenue conformément aux lois et règlements en vigueur »².

Ainsi, le bénéfice net est constitué par différence entre les valeurs de l'actif net, à la clôture et à l'ouverture de la période, dont les résultats doivent servir de base à l'impôt, diminué des suppléments d'apport et augmenté des prélèvements effectués au cours de cette période par l'exploitant ou par les associés.

Aussi, le bénéfice net est établi sous déduction de toutes charges, celles-ci comprennent notamment :³

- les frais généraux de toute nature, le loyer des immeubles dont l'entreprise est locataire, les dépenses de personnel et de main d'œuvre,
- pour les intérêts, agios et autres frais financiers, relatifs à des emprunts contractés hors d'Algérie, ainsi que pour les redevances, licences, marques de fabrique, les frais d'assistance technique et les honoraires payables en monnaie autre que la monnaie nationale, leur déductibilité est, pour les entreprises qui en

¹ Article 135 du CIDTA 2015.

² Article 148 du CIDTA 2015.

³ Article 141 du CIDTA 2015.

effectuent le paiement, subordonnée à l'agrément de transfert, délivré par les autorités financières compétentes,

- pour ces mêmes entreprises, les frais de siège sont déductibles dans les limites de 1% du chiffre d'affaires au cours de l'exercice correspondant à leur engagement. S'agissant des autres contribuables, la déductibilité des frais susvisés ainsi que les frais de siège, est subordonnée à leur paiement effectif au cours de l'exercice,
- la valeur des biens d'équipements, pièces de rechange et matières importées sans paiement, en dispense des formalités de contrôle de commerce extérieur et des changes d'une part, et d'autre part, la valeur des produits importés sans paiement, dans les conditions précitées, destinés à des activités autorisées par le conseil de la monnaie et du crédit et exercées par des grossistes ou des concessionnaires, peuvent être enregistrées en comptabilité pour la détermination du bénéfice soumis à l'impôt,
- les amortissements réellement effectués dans la limite de ceux qui sont généralement admis d'après les usages de chaque nature d'industrie, de commerce ou d'exploitation,
- les provisions constituées en vue de faire face à des pertes ou charges nettement précisées et que des événements en cours rendent probables, à condition qu'elles aient été constatées dans les écritures de l'exercice,
- les impôts à la charge de l'entreprise mis en recouvrement au cours de l'exercice, à l'exception de l'impôt sur les bénéfices des sociétés lui-même,
- les transactions, amendes, confiscations, pénalités, de quelque nature que ce soit, mises à la charge des contrevenants aux dispositions légales ne sont pas admises en déduction des bénéfices soumis à l'impôt.

En outre, « en cas de déficit subi pendant un exercice, ce déficit est considéré comme charge de l'exercice suivant et déduit du bénéfice réalisé pendant ledit exercice. Si ce bénéfice n'est pas suffisant pour que la déduction puisse être intégralement opérée,

l'excédent déficit est reporté successivement sur les exercices suivants jusqu'au quatrième exercice qui suit l'exercice déficitaire »¹.

Pour les entités du groupe, « le bénéfice imposable est le bénéfice net déterminé d'après le résultat des opérations de toute nature effectuée par chacun des établissements, unités ou exploitations dépendant d'une même entreprise y compris notamment les cessions d'éléments quelconques de l'actif soit en cours, soit en fin d'exploitation »². Cela concrétise en effet le principe d'indépendance des sociétés de groupe en matière fiscale.

Enfin, les personnes morales étrangères sont obligatoirement soumises au régime de l'imposition d'après le bénéfice réel dont un ensemble d'obligations sont prévues en la matière.

4.2.2.2. Personnes imposables, lieu et période d'imposition

L'impôt sur le bénéfice des sociétés est établi au nom des personnes morales, au lieu de leur siège social ou de leur principal établissement.

A cet effet, « toute personne morale n'ayant pas d'établissement en Algérie et y réalisant des revenus, doit faire accréditer auprès de l'administration fiscale un représentant domicilié en Algérie et dûment qualifié, pour s'engager à remplir les formalités auxquelles sont soumises les personnes morales passibles de l'impôt sur les bénéfices de sociétés et, pour payer cet impôt au lieu et place de ladite personne morale »³.

Aussi, pour la période d'imposition, « l'impôt est dû chaque année sur les bénéfices obtenus pendant l'année précédente ou dans la période de douze (12) mois, dont les résultats ont servis à l'établissement du dernier bilan lorsque cette période ne coïncide pas avec l'année civile »⁴. Si l'exercice clos au cours de l'année précédente s'étend sur une période de plus ou moins de douze (12) mois, l'impôt est néanmoins dû d'après les résultats dudit exercice.

¹ Article 147 du CIDTA 2015.

² Article 140 du CIDTA 2015.

³ Article 149 du CIDTA 2015.

⁴ Article 139 du CIDTA 2015.

4.2.2.3. L'impôt sur le bénéfice des sociétés

La législation fiscale en vigueur admet un taux général de l'IBS, un taux réduit applicable sous certaines conditions, ainsi que, des taux spécifiques à certaines opérations et opérateurs.

A. Taux de l'impôt sur le bénéfice des sociétés

Suivant le code des impôts directs, « le taux de l'impôt sur les bénéfices des sociétés est fixé à 19% ; pour les activités de production de biens, 23% ; pour les activités de bâtiment, de travaux publics et d'hydraulique ainsi que les activités touristiques et thermales à l'exclusion des agences de voyages, 26% ; pour les autres activités »¹.

i. Taux spécifiques

Les taux spécifiques ou taux de retenues à la source de l'IBS, prévus à l'article 150-2 du code des impôts direct, concernent les activités et opérations ci-après :

- 10% pour les revenus des créances, dépôts, et cautionnements. La retenue y relative constitue un crédit d'impôt qui s'impute sur l'imposition définitive ;
- 40% pour les revenus provenant des titres anonymes ou au porteur. Cette retenue revêt un caractère libératoire ;
- 20% pour les sommes perçues par les entreprises dans le cadre d'un contrat de management, dont l'imposition est opérée par voie de retenue à la source. La retenue revêt un caractère libératoire ;
- 24% pour :
 - ✓ les sommes perçues par les entreprises étrangères n'ayant pas en Algérie d'installation professionnelle permanente, dans le cadre de marchés de prestations de service,
 - ✓ les sommes payées en rémunération de prestations de toute nature, fournies ou utilisées en Algérie,
 - ✓ les produits versés à des inventeurs situés à l'étranger au titre, soit de la concession de licence de l'exploitation de leur brevets, soit de la cession ou concession de marque de fabrique, procédé ou formule de fabrication.

¹ Article 150-1 du CIDTA 2015.

- 10% pour les sommes perçues par les sociétés étrangères de transport maritime, lorsque leur pays d'origine imposent les entreprises algériennes de transport maritime. Toutefois, dès lors que lesdits pays appliquent un taux supérieur ou inférieur, la règle de réciprocité sera appliquée.

B. Obligations des entreprises étrangères soumises à l'impôt sur le bénéfice des sociétés

Les entreprises étrangères installées en Algérie sont tenues de répondre à certaines obligations, en matière fiscale, dont notamment :

- l'entreprise étrangère est tenue « de souscrire une déclaration d'existence dans un délai de trente (30) jours à compter de la date du début de l'activité. Cette déclaration doit être effectuée auprès de l'inspection des impôts du lieu d'imposition et est valable pour l'ensemble des marchés, quel que soit le lieu de leur réalisation. En pratique, ce lieu peut être celui où est implanté le chantier, lorsque l'entreprise concernée n'intervient que dans ce cadre. Il demeure évident qu'en cas de pluralité de chantiers, le lieu d'imposition demeure celui du principal établissement ; c'est-à-dire celui à partir duquel l'entreprise gère et coordonne l'ensemble de son activité »¹,
- l'entreprise est tenue de souscrire avant le premier avril de chaque année, auprès de l'inspection, des impôts du lieu d'imposition, une déclaration dont le modèle est fournie par l'administration, appuyée de l'ensemble des documents et états exigés par la législation fiscale en vigueur. A l'achèvement des travaux ou de cessation définitive d'activité en Algérie, la déclaration ci-dessus doit être souscrite dans un délai de dix (10) jours à compter du jour de la fermeture de l'établissement, et donne lieu immédiatement à l'établissement d'un rôle individuel,
- l'entreprise doit tenir une comptabilité conforme aux lois et règlements en vigueur.

C. Paiement de l'impôt

L'impôt sur le bénéfice des sociétés est payé, par anticipation, par le versement d'acomptes provisionnels ou retenue à la source selon le cas.

¹ Circulaire n°01 relative à la loi de finances 1999, p 11.

S'agissant du régime des acomptes provisionnels, l'entreprise étrangère est tenue de produire périodiquement la déclaration G50, et d'acquitter également sur la base de cette déclaration les acomptes provisionnels relatifs à l'IBS, qui sont au nombre de trois (03) avec un solde de liquidation.

Les échéances de paiement de ces acomptes et du solde se font suivant la périodicité ci- après :

- premier acompte : du 15 février au 15 mars,
- deuxième acompte : du 15 mai au 15 juin,
- troisième acompte : du 15 octobre au 15 novembre,
- solde de liquidation avant le 30 avril (après le dépôt de la déclaration annuelle).

Le montant de chaque acompte est égal à 30% de l'impôt du dernier exercice clos.

Concernant les sociétés de création nouvelle, « le montant de chaque acompte est égal à 30% calculé sur 5% du montant de capital appelé »¹.

S'agissant des entreprises étrangères qui interviennent temporairement dans le cadre de la réalisation d'un contrat de travaux immobiliers, qui relèvent obligatoirement du régime de droit commun, « le mode de calcul des acomptes et leur périodicité sont différents comparativement aux sociétés de droit algérien »².

Concernant le système de la retenue à la source, celui-ci porte sur :

- les revenus réalisés par les entreprises étrangères dans le cadre de la réalisation d'un contrat de prestation de services et,
- les revenus des capitaux mobiliers.

Pour le premier cas de la retenue opérée sur les revenus de sociétés étrangères, celle-ci est effectuée par l'opérateur ou l'organisme payeur algérien au moment de chaque versement. Cette retenue doit faire l'objet de paiement avant le 21 du mois qui suit celui

¹ Article 356-4 du CIDTA 2015.

² Circulaire n° 09 relative à la loi de finances 2003, p 03.

du paiement, à la caisse de receveur des impôts, du lieu de réalisation de l'opération, du bureau de représentation ou du siège du principal établissement de la société étrangère.

Pour le deuxième cas de la retenue applicable aux revenus des créances, dépôts et cautionnement; les banques, les sociétés de crédits et autres débiteurs qui payent des intérêts doivent effectuer, au titre de l'IBS, une retenue à la source sur le total des sommes payées ou inscrites au compte, pendant chaque mois, et la verser dans les vingt (20) premiers jours suivants à la recette des impôt dont relève leur siège.

Aussi, les firmes multinationales sont tenues de payer, plus l'impôt sur les bénéfices des sociétés, d'autres impôts et taxes prévus dans la législation fiscale algérienne. Il s'agit en effet de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), la taxe sur l'activité professionnelle (TAP), les droits d'enregistrement, des impôts indirects (si l'activité relève des alcools ou tabac), des taxes pétrolières (si l'activité relève du domaine de l'énergie).

En fait, tous ces impôts et taxes ainsi les régimes d'application y afférents sont prévus dans les quatre (04) codes des impôts régissant la législation fiscale algérienne, ajouté à cela le code des procédures fiscales qui traite en détail tout ce qui a trait à la procédure d'imposition de toutes entreprises confondues.

Il est important de signaler que le régime de droit commun appliqué aux entreprises, en matière de ces impôts et taxes, ne distingue pas l'entreprise nationale de celle étrangère, et leur réserve le même traitement fiscal.

Enfin, et dans ce qui suit, nous allons traiter l'une des principales règles applicables en matière de fiscalité internationale, pour lutter contre toute érosion de la base imposable, et qui permet aux Etats la répartition juste et équitable de la base imposable, issue des transactions internes réalisées au sein des firmes multinationales.

CHAPITRE V

LUTTE CONTRE L'ÉROSION DE LA BASE D'IMPOSITION ET LE TRANSFERT DE BÉNÉFICES

CHAPITRE V : LUTTE CONTRE L'ÉROSION DE LA BASE D'IMPOSITION ET LE TRANSFERT DE BÉNÉFICES

La sécurité juridique est une valeur capitale pour l'entreprise. Pour les firmes multinationales, les prix de transfert pourraient présenter pour des risques juridiques importants du point de vue fiscal.

Afin d'éviter les risques d'éventuels redressements fiscaux, ces firmes ont besoin de sécuriser leur politique de prix de transaction en interne. En effet, la sécurisation implique la mise en place d'une politique de prix de transfert conforme à ce que l'administration fiscale recommande en la matière.

Dans ce cadre, l'administration fiscale admet un principe, tiré lui-même des principes régissant les prix de transfert de l'OCDE. C'est le principe de pleine concurrence, qui est assez reconnu à travers le monde, du moment qu'il tire son fondement de celui de la justice fiscale.

Le principe de pleine concurrence constitue la référence permettant d'évaluer les prix de cession entre entreprises liées. L'adoption de ce principe a fait l'objet d'une large adhésion, dès lors qu'il reflète la réalité économique de l'entreprise qui réalise des transactions en interne, en se référant au fonctionnement normal du marché.

Aussi, ce principe fournit le meilleur rapprochement possible des prix de transfert des biens et services, entre entreprises liées avec ceux du marché libre. Ce qui signifie que le prix pratiqué entre entreprises dépendantes doit être le même que celui qui aurait été pratiqué sur le marché entre deux entreprises indépendantes.

Cependant, lorsque les prix de transfert ne soient pas conformes aux mécanismes du marché, de par le principe de pleine concurrence, cela peut fausser le montant de l'impôt dû par les entreprises parties des transactions et, donc, minorer les recettes fiscales du pays d'accueil de ces entreprises.

Du côté de l'administration fiscale, et pour sauvegarder l'assiette fiscale lui revient, le renvoi au prix de pleine concurrence est érigé en règle. Aussi bien au niveau interne qu'international, le principe de pleine concurrence est adopté comme étalon pour déterminer et contrôler les prix de transfert.

Le principe de pleine concurrence, énoncé à l'article 9 des modèles de convention fiscale de l'ONU et de l'OCDE stipule que : « lorsque les deux entreprises (associées)

sont, dans leurs relations commerciales ou financières, liées par des conditions convenues ou imposées, qui diffèrent de celles qui seraient convenues entre des entreprises indépendantes, les bénéfices qui, sans ces conditions auraient été réalisés par l'une des entreprises, mais n'ont pu l'être en fait à cause de ces conditions, peuvent être inclus dans les bénéfices de cette entreprise et imposés en conséquence »¹.

Aussi, les modèles de convention OCDE et ONU considèrent qu'aux fins d'imposition des bénéfices des entreprises liées, les prix de transfert peuvent être ajustés si nécessaire, pour corriger ces distorsions et faire en sorte que le principe de pleine concurrence soit respecté.

5.1. L'entreprise et le principe de pleine concurrence

Si le principe de pleine concurrence, d'un côté, a pour objet d'instaurer le juste prix de transfert et de faire face à la fuite d'impôt, de l'autre côté, il reflète la place et le rôle économique de chaque filiale au sein du groupe de sociétés.

A cet effet, les groupes multinationaux ont intérêt, à des fins de bonne gestion, à utiliser des prix de pleine concurrence pour pouvoir mesurer les résultats réels de leurs différents centres de profit. Aussi, la prise en compte de ces considérations par le groupe lui permettrait d'allouer efficacement ses ressources.

Toutefois, et lors de la pratique de leur stratégie fiscale, les groupes multinationaux visent souvent à optimiser leur résultat d'ensemble et non celui de chaque filiale, par des tentatives de minimisation des montants d'impôt dû. En fait, et dès lors que chaque pays est libre d'instaurer un système fiscal lui est propre, les entreprises agissent en sorte d'optimiser leurs résultats.

Par ailleurs, les différentes administrations fiscales réagissent dans le sens opposé à celui des entreprises qui manipulent leurs prix de transfert à des fins exclusivement fiscales et ce, par la procédure de contrôle fiscal pour s'assurer de la conformité des prix pratiqués avec ceux de pleine concurrence.

A ce titre, et pour donner plus d'appui aux prix de transactions pratiqués, l'entreprise doit justifier que les prix de transactions intragroupe sont comparables à ceux

¹ OCDE, *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales, chapitre I : le principe de pleine concurrence* § 1.6, juillet 2010.

de pleine concurrence. C'est à ce titre seulement, que la recevabilité des prix pratiqués pourrait être entendue par l'administration fiscale.

La notion de risque donc se matérialise dans le cas où la multinationale réalise des prix de transfert loin de ceux de pleine concurrence et ce, intentionnellement pour but d'échapper à l'impôt.

Comme conséquence, l'administration fiscale, lors du contrôle, redresse la situation fiscale de l'entreprise conformément au principe de pleine concurrence et rajoute à cela des pénalités d'assiette dissimulée, qui peut peser lourdement sur la situation de la trésorerie globale de l'entreprise.

Dans sa pratique, et pour ne pas encourir le risque fiscal, l'entreprise doit s'assurer que ces prix sont conformes aux prix de pleine concurrence. Elle doit donc les comparer à ceux qui seraient conclus pour une transaction identique réalisée entre entreprises indépendantes.

Aussi, un ajustement fiscal au titre du principe de pleine concurrence ne porte pas atteinte aux obligations contractuelles, qui lient les entreprises associées, sur tous les plans autres que fiscaux, et peut être nécessaire même s'il n'y a pas intention de réduire ou d'éluider l'impôt (OCDE, 2009).

A cet effet, on ne doit pas confondre la vérification d'un prix de transfert avec les vérifications portant sur des cas de fraude ou d'évasion fiscale, même s'il arrive que les politiques suivies en matière de prix de transfert poursuivent de tels objectifs¹.

Enfin, le juste prix de transfert doit être déterminé par l'entreprise, car le caractère juste du prix de transfert est concrétisé à travers le respect du principe de pleine concurrence, dont sa détermination reste un fait indispensable pour les entreprises multinationales.

5.1.1. La détermination des prix de transfert

La détermination des prix de transfert devrait se faire sur la base d'une norme internationale. En effet, la fixation des prix de transfert selon le principe de pleine concurrence fait présumer leur normalité et donc leur légalité. Car les entités du groupe,

¹ OCDE, *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales*, op.cit., § 1.2.

comme par fiction, sont considérées comme autonomes, de telle sorte que les prix qu'elles se facturent ne puissent pas léser les Etats concernés et les entreprises en cause¹.

Aussi, les prix de transfert fixés de façon précise par les entreprises doivent être justes, et découlent d'un travail laborieux qui passe par plusieurs étapes et ce, lors de la mise en place de la stratégie de prix de transfert.

Pratiquement, le travail de l'entreprise en la matière ne se limite pas à la mise en place de la politique de prix de transfert, mais il convient surtout de savoir comment la défendre lors du contrôle fiscal. En effet, pour défendre leur stratégie de prix de transfert, les entreprises doivent être en mesure de la justifier.

A cet effet, les entreprises doivent pouvoir démontrer, documents à l'appui, que les prix pratiqués en interne reflètent l'organisation du groupe en termes de fonctions et des risques assumés par chaque entité.

Ce qui rend les prix présentés comme étant de ceux de pleine concurrence, et que leurs relations se font comme si les entités du groupe sont entièrement indépendantes.

De ce fait, les prix de transfert des biens ou des services échangés entre entreprises liées, lors d'une transaction internationale, devraient évidemment refléter le mécanisme du marché libre.

5.1.1.1 La référence au marché libre

Pour se conformer aux prix réels, il convient de se référer au marché libre, point de rencontre des offres et des demandes pour un bien ou un service déterminé, d'où se dégage un prix considéré comme normal². Ainsi, des avantages issus de la majoration ou de la minoration de prix, ne peuvent être appréciés que par comparaison avec un prix courant dégager par le marché.

Sur le marché, et lorsque deux entreprises effectuent des transactions entre elles, les prix pratiqués sont soumis à la règle de l'offre et de la demande dont chacune d'elles cherche à tirer son propre bénéfice sans se soucier de la situation de l'autre.

De ce fait, si les entreprises liées entretiennent des relations commerciales ou financières en toute clarté, qui est souvent un cas rare, le prix pratiqué serait le même de

¹ EL HADJI DIALIGUE Ba., op.cit. p 152.

² CHAMPIGNY D., *Le prix des biens et des services*, LGDJ, Paris, 1972, p 09.

celui pratiqué entre entreprises indépendantes. Ainsi, l'identité de prix certifie que les entreprises apparentées se sont conduites comme des entreprises indépendantes, en d'autres termes, que l'existence d'un lien de parenté est indifférent, neutre¹.

Comme conséquence de se référer au marché, le prix de transfert est supposé être conforme au principe de pleine concurrence mondialement reconnu.

A. Conformité du prix de transfert au principe de pleine concurrence

Les montants de transactions établis par une entreprise, qui effectue une/ou plusieurs transactions commerciales ou financières avec une entreprise associée, respecte le principe de pleine concurrence si les conditions de ces transactions ne diffèrent pas de celles qui seraient convenues entre entreprises indépendantes, pour des transactions comparables dans des circonstances comparables.

Le principe de pleine concurrence implique donc, que les conditions de transactions entre entreprises apparentées ne doivent pas être faussées par la relation particulière qui unit les parties. Ceci rend le principe de pleine concurrence comme neutre.

En fait, l'alignement des règles nationales relatives aux prix de transfert sur les principes internationalement admis, tels qu'ils sont définis dans les principes applicables en matière de prix de transfert de l'OCDE, peut procurer les avantages suivants :²

- fournir aux pays les instruments dont ils ont besoin, pour combattre le transfert artificiel de bénéfices en dehors de leur territoire, par les entreprises multinationales,
- donner aux entreprises multinationales une certaine sécurité juridique, quant au traitement fiscal applicable dans le pays concerné,
- réduire le risque de double imposition économique,
- établir des règles du jeu équitables entre pays, ce qui réduit les risques de distorsion des flux d'échanges et d'investissement internationaux et,
- garantir des règles du jeu équitables entre entreprises multinationales et entreprises indépendantes, qui exercent des activités dans un pays donné.

¹ LE GALL J.P., « Quelques réflexions sur l'arm's length principle » après le 46e Congrès de l'international fiscal association (Cancun octobre 1992)», *Droit fiscal*, 1992, n° 50, p. 1941, cité par EL HADJI DIALIGUE Ba., op.cit., p 150.

² OCDE, Législation sur les prix de transfert, centre de politique et d'administration fiscale, juin 2011, p 02.

Pour l'administration fiscale, le juste prix est donc, à un premier niveau, le prix de marché, mais, à un deuxième niveau, lorsque le prix de marché fait défaut, le juste prix est un prix comparable sur le marché libre. Reste à savoir ce que signifie cette notion de comparable¹.

❖ **La notion de « prix comparable »**

La définition la plus répandue du prix comparable est le prix qu'auraient pratiqué deux entreprises indépendantes similaires, réalisant une transaction comparable.

Si on se contente juste de cette définition, on se réfère uniquement à l'activité exercée qui doit être similaire pour obtenir un comparable. Or, dans la pratique, c'est pas aussi facile de trouver des transactions similaires, si ce n'est pas de l'impossible, car toute transaction effectuée, même pour la même activité, peut revêtir des conditions différentes qui influencent directement les prix à pratiquer.

En effet, deux biens semblables peuvent être vendus à deux prix différents si les conditions de vente ne sont pas les mêmes. Ainsi, pour reprendre l'ensemble des éléments qui peuvent influencer la comparabilité des transactions, deux types de critères sont à décortiquer :

- la nature des produits et,
- les conditions de la transaction.

i. La nature des produits

Pour les biens corporels, la question de comparabilité est facilement réalisable. Elle est moins lorsqu'il s'agit de services, et plus délicate si on a affaire à des biens incorporels. En effet, c'est là où réside les limites reprochées à la méthode de comparabilité, notamment quand on sache que l'enjeu important en matière de transaction interne se trouve souvent au niveau des biens incorporels.

Ainsi, les critères de comparabilité généralement admis, pour les produits, peuvent être résumés dans ce qui suit :

¹ RASSAT P. et MONSELLATO G., op.cit., p 29.

- le type du produit,
- la qualité,
- la nouveauté,
- le délai de livraison,
- la présence d'incorporel attaché au produit et,
- le degré de finition.

En pratique, les nomenclatures douanières peuvent servir de base efficace de comparaison. Elles restent néanmoins limitées comme outil de comparaison pour les prix de transfert.

Par contre, les critères de comparabilité pour les services peuvent être :

- la nature du service,
- le savoir-faire attaché au service et,
- le délai d'exécution.

Enfin, et pour les biens incorporels, il n'existe pas, à notre connaissance, de critères fiables, du moment que dans la pratique, deux incorporels sont toujours considérés comme différents. Pour cela, nous verrons dans la suite de notre sujet comment cette difficulté a entraîné un certain recul de la notion de comparable.

ii. Les conditions de transaction

Pour les conditions de transaction, les critères habituellement retenus sont :

- le volume des ventes,
- le niveau de marché auquel se situe la transaction,
- la localisation géographique,
- la date de la transaction,
- les accessoires à la vente et,
- la présence d'incorporels attachés à la transaction.

Toutefois, les transactions commerciales de nos jours ne sont pas exclusivement réduites à des biens corporels du moment que la dimension immatérielle pèse de plus en plus sur la valeur des transactions. Ainsi, et dans la mesure où il n'existe pratiquement

jamais deux biens incorporels comparables, c'est la notion même de comparabilité qui se trouve remise en cause.

A cet effet, les prix de transfert ne devraient plus être déterminés par rapport à des transactions comparables, mais en fonction de critères internes à l'entreprise¹. En fait, les principes directeurs de l'OCDE relient le concept de comparabilité à celui de l'analyse fonctionnelle. Cette dernière renferme l'ensemble des conditions entourant la transaction qui devrait être examinée afin de déterminer si les transactions sont comparables.

Pour y arriver, l'entreprise doit, d'abord, analyser les fonctions qu'elle exerce et les risques qu'elle encoure, et de recenser les actifs et les moyens utilisés (c'est l'étape d'analyse fonctionnelle). Ensuite, elle doit déterminer la méthode et le prix des transactions intragroupe et enfin, s'assurer de la conformité des prix retenus à ceux de pleine concurrence.

5.1.1.2. L'analyse fonctionnelle

La détermination des prix de transfert doit commencer par une connaissance de l'environnement interne et externe de l'entreprise concernée. Elle porte sur une analyse détaillée des caractéristiques de chaque fonction réalisée au sein du groupe. Cette étape est nommée analyse fonctionnelle.

En effet, l'analyse fonctionnelle de toute entreprise consiste à s'interroger sur sa place et son rôle économique au sein du groupe, à travers un recensement des fonctions exercées, des risques encourus et des actifs corporels et incorporels détenus et utilisés.

A cet effet, une attention très particulière est attribuée à l'analyse fonctionnelle qui essaye d'identifier :

- les caractéristiques des transactions liées,
- les fonctions réalisées pour chaque partie et,
- les risques qu'elles supportent.

¹ RASSAT P. et MONSELLATO G., op.cit., p 35.

Aussi, l'analyse des fonctions de l'ensemble de la chaîne de valeur permet d'établir le rôle et les responsabilités de chacune des entreprises liées, à travers leurs relations économiques exercées.

A. Le recensement des fonctions exercées, des risques encourus, des actifs et des moyens utilisés

Le recensement abouti à définir le poids que pourrait avoir chaque entité au sein d'un groupe à travers les fonctions attribuées, les risques assumés et les moyens mis à leur disposition. Logiquement, au sein du groupe, chaque entité aura sa propre mission en fonction des éléments qu'elle détient, qui peuvent être de différentes natures, et sur la base de ceux-ci que le groupe peut attribuer et répartir le bénéfice approprié à chaque entité lui appartient.

i. Les fonctions exercées

Les fonctions exercées par chaque entité composant du groupe sont de différentes natures. En effet, il peut s'agir de la conception, de la recherche et développement, de la production, de prestations de services, achats ou ventes de biens corporels, de la distribution, de la sous-traitance, de cession, concession ou mise à disposition d'actifs incorporels (brevet, marque, procédé de fabrication), etc.

Dans le processus de détermination de prix, l'analyse de chaque fonction est associée à un niveau de retour sur investissement ou de profit théorique. Pour cela, certaines fonctions sont plus rémunératrices que d'autres. Dès lors, la transaction peut être valorisée en opérant la somme des valorisations des retours attachés à chaque fonction¹.

En pratique, les unes et les autres des fonctions préfèrent entretenir des transactions entre elles, qui leur font bénéficier en termes de facilitation de contact, de gain du temps et de l'efficacité des transactions. Ces motivations sont à prendre en compte pour définir les prix de transactions intragroupe.

¹ RASSAT P. et MONSELLATO G., op.cit., p 37.

ii. Les risques encourus

Dans la gestion de leurs fonctions, les dirigeants des entités du groupe peuvent confronter à plusieurs risques, externes ou internes, qui constituent des éléments à prendre en compte dans les transactions intragroupe.

A cet effet, chaque entité du groupe fait face aux risques liés à l'activité ou à la fonction exercée, ainsi le lieu et le contexte de l'activité, d'où il peut s'agir :

- du risque de marché (variation des prix des matières premières, des prix des produits vendus, etc.),
- du risque de gestion des stocks,
- du risque des services après-vente,
- de risques financiers (variation des taux de change et d'intérêt, risque de crédit),
- de risques industriels (défauts de fabrication, fermeture d'usine, coûts de restructuration, etc.).

En principe, l'entité qui supporte le risque serait récompensée plus que celle dont le risque est minime, voire nul. En fait, le risque constitue un élément de charge que doit prendre les dirigeants du groupe, lors de mise en place de la politique de prix de transfert, car l'estimation du risque à incorporer aux prix de transfert revient aux dirigeants du groupe, selon des critères définis en interne.

iii. Les actifs (corporels et incorporels) et les moyens utilisés

Les actifs au niveau de l'entreprise, comportent l'ensemble des biens corporels ou incorporels lui appartiennent. Le recensement de ces actifs ainsi leur valeurs et le degré de leur participation à la réalisation des fonctions confiées à chaque entité, constituerait un élément qui doit définir les prix de transaction au sein du groupe. Ainsi, leur recensement et les moyens utilisés pour réaliser ces fonctions doit tenir compte :

- du type d'actif (usine, équipement, brevet, savoir-faire, marque, etc.),
- des caractéristiques de ces actifs (importance économique ou stratégique, âge, valeur marchande, localisation, etc.),
- des autres moyens mis en œuvre (personnel salarié, recours à des spécialistes ou à la sous-traitance, etc.).

Le recensement de ces actifs permettrait à l'entreprise de connaître la répartition exacte des actifs entre différentes entités et donc, pouvoir estimer le niveau de participation attendu de chaque entité au résultat global du groupe.

Après avoir réalisé l'analyse fonctionnelle, portant les fonctions exercées, les risques assumés et les actifs détenus, la rémunération de chaque entité se fait sur la base de ce résultat d'analyse, qui va amener à un prix de transaction qui tient compte de tous les éléments, qui concourt à la réalisation du bien objet de la transaction.

B. Les entreprises ayant plusieurs activités

Pour les entreprises exerçant deux ou plusieurs activités, l'analyse fonctionnelle devrait se faire d'abord par une affectation d'une rémunération à chaque élément composant l'entreprise puis, entre activité, à l'aide de la comptabilité analytique, en appliquant une clé de répartition communément utilisée à l'entreprise.

Aussi, le résultat final de l'analyse fonctionnelle devrait permettre d'identifier l'entrepreneur principal ; c'est à dire l'entreprise qui assume les risques principaux et qui prend les décisions stratégiques.

C. La notion d'entrepreneur principal

Le résultat aboutit de l'analyse fonctionnelle permet à l'entreprise d'identifier l'entrepreneur principal. Il s'agit en fait de l'entreprise qui assume les risques principaux (qu'ils se concrétisent ou non) et qui prend les décisions stratégiques. Souvent, l'entrepreneur principal possède les immobilisations incorporelles clés (marques, brevets, savoir-faire, etc.) et supporte les dépenses y afférentes (recherche et développement, gestion des marques et de la publicité). Cette notion est importante car, au sein d'un groupe, l'entrepreneur principal reçoit la rémunération résiduelle, c'est-à-dire le bénéfice (ou les pertes) restant une fois que toutes les entités ont été justement rétribuées¹.

Aussi, deux finalités de l'analyse fonctionnelle sont à déceler à savoir :²

- l'analyse fonctionnelle comme outil de contrôle : elle est surtout utilisée comme outil de contrôle de cohérence des prix de transfert par les administrations. Si l'analyse des fonctions rattachées à une transaction entraîne une marge théorique supérieure ou inférieure à celle dégagée par l'entreprise,

¹ Les prix de transfert, guide à l'usage des PME, op.cit, 2006.

² RASSAT P. et MONSELLATO G., op.cit., p 36.

une présomption de prix de transfert non conforme aux prix de pleine concurrence existera. En d'autres termes, l'analyse fonctionnelle est un outil de contrôle de cohérence économique des prix de transfert,

- l'analyse fonctionnelle comme outil de détermination des prix : elle est aussi une méthode de valorisation des prestations intra groupe. Elle sert de base à la détermination finale des prix de transfert. Les méthodes de fixation de prix de transfert que nous allons étudier ci-après, utilisent toutes comme outil de valorisation, les différents éléments d'une prestation.

Enfin, et après l'analyse fonctionnelle réalisée au sein du groupe, c'est le choix de la méthode de détermination des prix de transfert qui constitue la prochaine étape. Ce choix en effet, dépend de plusieurs paramètres qui devraient être en adéquation à la nature des transactions réalisées en interne et celles du marché comparables.

5.1.2. Méthodes de détermination des prix de transfert

Les méthodes de prix de transfert visent à déterminer la rémunération de pleine concurrence pour les fonctions exercées par chaque entreprise, compte tenu des actifs utilisés et des risques assumés.

La rémunération de pleine concurrence d'une transaction contrôlée, doit être déterminée en appliquant la méthode de détermination des prix de transfert la plus appropriée aux circonstances du cas d'espèce. La méthode la plus appropriée doit être choisie parmi les méthodes reconnues de détermination des prix de transfert, en tenant compte des critères suivants :¹

- les forces et faiblesses respectives des méthodes reconnues,
- la cohérence de la méthode envisagée avec la nature de la transaction contrôlée, examinée, déterminée, notamment par une analyse des fonctions exercées par chacune des entreprises dans la transaction (compte tenu des actifs mis en œuvre et des risques assumés),
- la disponibilité d'informations fiables, nécessaires pour appliquer la méthode sélectionnée et/ou d'autres méthodes et,

¹ OCDE, *Législation sur les prix de transfert*, op.cit., p 07.

- le degré de comparabilité des transactions contrôlées et des transactions indépendantes, y compris la fiabilité des correctifs de comparabilité pouvant être nécessaires pour éliminer les différences entre elles.

Pour y arriver, l'entreprise a le choix entre les méthodes de rémunération recommandées. Ainsi, le rapport OCDE de 1995 préconise cinq méthodes de fixation des prix de transfert. Celles-ci sont regroupées sous deux catégories ; d'une part, les méthodes dites traditionnelles et, d'autre part, les méthodes dites « transactionnelles de bénéfices » :

- les méthodes dites « traditionnelles » sont au nombre de trois : la méthode du prix comparable sur le marché libre, la méthode du prix de revient majoré et la méthode du prix de revente moins et,
- les méthodes dites « transactionnelles de bénéfices » sont au nombre de deux : la méthode transactionnelle de la marge nette (MTMN) et la méthode du partage de profit.

Enfin, toute méthode retenue par l'entreprise est réputée valable à condition qu'elle soit justifiée, reflète sincèrement les fonctions exercées et les risques assumés, et que son résultat aboutit à un prix de pleine concurrence.

5.1.2.1. Les méthodes traditionnelles

Les méthodes traditionnelles représentent un moyen qui permet de s'assurer si les conditions de transactions commerciales et financières, entre entreprises associées, sont des conditions de pleine concurrence.

Ce sont en effet trois méthodes traditionnelles qui permettent de comparer de manière directe ou indirecte, la transaction réalisée au sein du groupe avec une transaction similaire entre deux entreprises indépendantes.

En fait, la première méthode, appelée méthode directe consiste à s'assurer que les prix intragroupe sont de pleine concurrence, en les comparant à ceux pratiqués pour des transactions identiques entre entreprises indépendantes. En principe, le prix de pleine concurrence est obtenu, en substituant le prix pratiqué sur les transactions entre entreprises liées par celui pratiqué pour les transactions identiques sur le marché libre¹.

Toutefois, si les transactions comparables ne se présentent pas pour appliquer la méthode dite directe, une autre méthode dite indirecte, basée sur des indices autre que le

¹ Définition et détermination des prix de transfert, BOFIP, France.

prix à savoir l'indice de la marge brut, permet de comparer les transactions contrôlées avec les transactions sur le marché libre. C'est pour cette raison que les méthodes du prix de revente et du prix de revient majoré sont qualifiées de méthodes indirectes.

A. La méthode du prix comparable sur le marché libre ou méthode directe

Cette méthode consiste à comparer le prix de transfert pratiqué entre entreprises liées, à celui du bien ou du service identique échangé entre entreprises indépendantes.

Dans la pratique, la méthode du prix comparable sur le marché libre est rarement employée par les sociétés ou, par l'administration dans ses propositions de rehaussement. Au demeurant, si cette méthode est de mise, l'entreprise doit être vigilante quant à l'exacte comparabilité des transactions.

En fait, cette méthode suppose qu'il n'existe pas de différences entre les transactions comparées, susceptibles d'avoir un impact sur le prix du marché comme les différences de localisation géographique des marchés, de volume, de transport, d'assurance, de délai de règlement, de droits de douane, etc. Alors, lorsque ces différences sont identifiables, le prix est corrigé en vue de l'obtention d'un prix comparable du marché libre le plus fiable possible¹.

Souvent, cette méthode est utilisée pour instaurer un prix de pleine concurrence pour les entreprises qui commercialisent des marchandises couramment vendues sur le marché. En revanche, elle est une méthode non préconisée aux transactions portant sur des produits très sophistiqués ou des biens incorporels (savoir-faire et brevets).

Pour en définir, le prix de marché peut être obtenu en utilisant un comparable interne ou externe à l'entreprise :

- interne : l'entreprise concernée ou une autre entreprise du même groupe vend ou achète à une entreprise indépendante le même type de biens ou de services,
- externe : une entreprise indépendante vend ou achète le même type de biens ou de services à une autre entreprise indépendante.

Toutefois, d'après le rapport (OCDE, 2010), cette méthode perd de sa validité en tant que substitut d'une transaction de pleine concurrence si les caractéristiques des

¹ FEIST D., *L'incidence des politiques de prix de transfert sur le développement des groupes*, éditions HAL, France, 2015, p 20.

transactions sur le marché libre, qui ont une incidence substantielle sur le prix pratiqué entre des entreprises indépendantes, ne sont pas toutes comparables.

B. La méthode du prix de revente

La méthode du prix de revente moins (dite « resale minus method » en anglais) consiste à défalquer du prix de revente final à une entreprise indépendante, la marge brute que doit dégager la société liée au regard des fonctions assumées et des risques encourus. Après déduction de cette marge brute, on obtient le prix de transfert convenable¹.

La marge brute de pleine concurrence est déterminée en se référant à un comparable interne ou externe à l'entreprise. Le prix obtenu est considéré comme un prix de pleine concurrence. La démarche consiste donc à :

- retenir le prix de vente final au client indépendant (hors groupe),
- déterminer la marge de pleine concurrence à attribuer à la société de distribution liée,
- soustraire du prix de vente final au client indépendant cette marge afin d'obtenir le prix de transfert qui doit être appliqué pour la vente du produit au distributeur.

Cette méthode, toutefois, suppose des transactions et des structures de coûts similaires entre les entreprises comparées. Elle est particulièrement adaptée pour les opérations de commercialisation, lorsque le distributeur n'est pas l'entrepreneur principal².

Aussi, la difficulté de cette méthode réside dans la détermination de la marge sur le prix de revente de la société intermédiaire. De la même manière que pour la méthode précédente, le groupe va devoir se baser sur des comparables internes ou externes, afin de fixer la marge brute susceptible de couvrir les frais de vente et les charges d'exploitation de cette société³.

Encore, elle peut se révéler moins fiable lorsqu'il existe des différences entre les transactions contrôlées et les transactions sur le marché libre, ainsi qu'entre les parties

¹ OCDE, *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales*, op.cit., § 2.21.

² Transfert indirect de bénéfices entre entreprises liées, BOFIP, France.

³ FEIST D., *l'incidence des politiques de prix de transfert sur le développement des groupes*, op.cit., p 24.

prenantes aux transactions et, ces différences ont une incidence sensible sur l'indicateur utilisé pour déterminer la conformité au principe de pleine concurrence qui est, dans ce cas, la marge réalisée sur le prix de revente¹.

Ainsi, la méthode du prix de revente suppose de comparer des fonctions exercées, des risques encourus et des produits vendus identiques ou comparables. Néanmoins, si les fonctions et les risques sont comparables, des différences entre les produits vendus peuvent être acceptées².

Enfin, la méthode du prix de revente moins est plus couramment employée, notamment par les sociétés de distribution. Elle est cependant, et souvent appliquée avec un objectif de marge nette (le « Target »), exprimé par un ratio de type résultat d'exploitation sur le chiffre d'affaires³.

C. La méthode du prix de revient majoré

La méthode du prix de revient majoré (dite « cost plus method » en anglais) consiste tout d'abord à déterminer, pour les biens ou services transférés à un acheteur apparenté, les coûts supportés par le fournisseur dans le cadre d'une transaction entre entreprises associées. Ensuite, on ajoute une marge sur le prix de revient appropriée à ces coûts, de façon à obtenir un bénéfice adéquat compte tenu des fonctions exercées et des conditions du marché. On obtient ainsi un prix pouvant être considéré comme le prix de pleine concurrence pour la transaction initiale entre entreprises associées⁴.

Cette méthode nécessite donc à déterminer au préalable :

- les coûts de production directs (coût d'achat des matières premières par exemple) et indirects (frais de réparation et d'entretien par exemple) et,
- les autres charges d'exploitation (frais de vente, frais généraux et frais administratifs, etc.).

¹ RASSAT P. et MONSELLATO G., op.cit., p 41.

² Les prix de transfert, guide à l'usage des PME, op.cit.

³ OCDE, *comment analyser la politique de prix de transfert, la hiérarchie des méthodes*, 1995, § 2.49 et 3.49.

⁴ OCDE, *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales, chapitre II : méthodes de prix de transfert*, op.cit., § 2.39.

Le rapport OCDE édicte que la méthode du prix de revient majoré est fréquemment utilisée, par les sociétés impliquées dans des activités de fabrication ou de prestation de services¹.

Aussi, le prix de revient, qui constitue la base de calcul de cette méthode, se détermine tout en tenant compte des coûts directs et indirects, fixes et variables, de production et de distribution.

Toutefois, l'entreprise doit couvrir ses charges sur une certaine période, pour assurer sa pérennité. Celles-ci ne permettront probablement pas de déterminer le bénéfice qui devra être retenu dans un cas d'espèce pour une année donnée. En outre, lorsque l'on a recours à la méthode du prix de revient majoré, il convient de veiller à appliquer des majorations comparables à une base de coûts comparable².

En plus de la détermination du prix de revient, une autre difficulté de cette méthode réside dans la détermination de la marge bénéficiaire. Cette dernière, et comme pour les méthodes précédentes, elle est déterminée grâce aux comparables externes ou internes.

D. Analyse critique des méthodes traditionnelles

Les méthodes traditionnelles qui représentent la locomotive des méthodes de détermination des prix de transfert, se basent néanmoins sur l'étude des caractéristiques des transactions effectuées entre sociétés liées. De ce fait, chaque méthode ainsi définie est considéré fiable pour un bien ou une transaction particulière et non générale.

En effet, la méthode du prix comparable sur le marché trouve surtout à s'appliquer pour des biens corporels suffisamment communs pour disposer d'un prix de marché, comme les matières premières par exemple. Or, la méthode du prix de revente est recommandée pour les activités où l'essentiel de la marge est lié au savoir-faire de distribution et aux activités où le marketing est essentiel ainsi les produits de luxe.

Enfin, la méthode du prix de revient majoré est recommandée pour les activités de fabrication ou celles où la production constitue un facteur déterminant de la création de marge dans le groupe, le fait que le produit est très technique (notamment les produits industriels) ou parce qu'il s'agit de services fondés sur un savoir-faire très spécifique.

¹ OCDE, *comment analyser la politique de prix de transfert, la hiérarchie des méthodes*, op.cit.

² LE GALL J-P., op.cit., p 1944.

5.1.2.2. Les méthodes transactionnelles

Alors que les méthodes traditionnelles de détermination des prix de transfert consistent à déterminer directement le prix de pleine concurrence des transactions intragroupe, les méthodes transactionnelles (ou méthodes transactionnelles des bénéfices) permettent de déterminer les bénéfices dégagés, puis de les répartir entre les différentes sociétés du groupe. Ainsi, même si l'administration fiscale conseille d'opter pour les méthodes traditionnelles, les méthodes transactionnelles sont envisageables si leur finalité est le calcul d'un prix de pleine concurrence.¹

A cet effet, deux méthodes transactionnelles sont à distinguer à savoir la méthode du partage des bénéfices et la méthode transactionnelle de la marge nette.

A. La méthode de partage des bénéfices

La méthode de partage des bénéfices (dite « function analysis method » en anglais) consiste à identifier le bénéfice global sur l'ensemble de la chaîne, pour le répartir ensuite entre les entreprises associées parties à l'opération, sur le fondement d'une base économiquement valable, proche de la répartition des bénéfices à laquelle on aurait pu s'attendre dans le cadre d'une transaction conclue en pleine concurrence².

En effet, c'est le résultat d'ensemble du groupe qui sera réparti entre les différentes entités qui le compose et ce, en fonction d'un critère de répartition qui amènerait à une allocation juste et conforme de bénéfices à la situation de pleine concurrence.

En fait, la contribution de chaque entreprise est déterminée sur la base d'une analyse fonctionnelle, et évaluée dans toute la mesure du possible sur la base des données externes fiables relatives au marché où sont disponibles³.

Ce qui implique qu'une allocation de bénéfices comparable à celle qui aurait été obtenue dans une situation de pleine concurrence, doit tenir compte des fonctions exercées, des actifs et des moyens utilisés et des risques supportés.

Cette méthode est essentiellement rencontrée dans les groupes de type multinationales, tant les flux entre entités liées sont complexes, incluant à la fois des biens

¹ FEIST D., op.cit. p 29.

² RASSAT P. et MONSELLATO G., op.cit., p 42.

³ OCDE, *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales, chapitre II : méthodes de prix de transfert*, op.cit., § 2.116.

corporels et incorporels, dont les sociétés apparentées peuvent être copropriétaires (exemple d'une construction et assemblage par plusieurs entreprises liées d'un même produit, vendu ensuite à un client indépendant).

Enfin, cette méthode ne peut être appliquée qu'une fois d'autres méthodes apparaissent comme non pertinentes et ne peuvent pas en amener à la situation de pleine concurrence.

B. La méthode transactionnelle de la marge nette

La méthode transactionnelle de la marge nette (dite « transactional net margin method » en anglais ou TNMM) consiste à appliquer à une base appropriée, à savoir les coûts, les ventes ou les actifs, le coefficient de marge nette qu'une entreprise indépendante réaliserait pour les mêmes transactions¹.

Cette méthode vise à déterminer à partir de données internes à l'entreprise (comme les charges, le chiffre d'affaires, la valeur des actifs, etc.), la marge bénéficiaire nette d'une transaction intragroupe, et à la comparer à celle d'une transaction comparable d'une entreprise indépendante. En effet, elle suppose de raisonner en ratio de marge nette (par exemple, des ratios de bénéfice d'exploitation par rapport au chiffre d'affaires, de rendement des actifs, ou d'autres indicateurs de bénéfice net) et non pas en prix².

Pour en faire, il convient de déterminer le ratio à appliquer, afin de trouver la répartition de la marge correspondant à une situation de pleine concurrence³.

En fait, la marge nette fait le plus souvent référence au résultat d'exploitation. Toutefois, les prix risquent fort d'être influencés par les écarts entre les produits et les marges brutes, par les différences quant aux fonctions exercées par les entreprises. Ainsi, le bénéfice d'exploitation est moins influencé par ces différences. Cela ne veut pas dire pour autant, comme dans le cas de la méthode du prix de revente et de la méthode du prix de revient majoré, qu'une simple similitude de fonctions entre deux entreprises aboutira nécessairement à des comparaisons fiables (OCDE, 2001). Ainsi, les données utilisées pour déterminer cette marge peuvent être très variées selon le ratio utilisé. L'importance est axée sur la comparabilité du ratio avec des données extérieures.

¹ Beaucoup d'auteurs considèrent que cette méthode est la transposition de la méthode américaine de la « Comparable Profit Method » (CPM) : VANWELKHUYZEN T., *Les prix de transfert*, éditions Larcier, Bruxelles, 2009, p 26.

² Transfert indirect de bénéfices entre entreprises liées, op.cit.

³ FEIST D., op.cit, p 31.

La méthode transactionnelle de la marge nette est couramment utilisée par les sociétés, notamment lorsque celles-ci établissent leur politique de prix de transfert pour les besoins du contrôle fiscal.

Enfin, la MTMN combinée à une analyse de comparables « orientée » et à un indicateur de profit adéquat permet de positionner la société vérifiée dans l'intervalle de pleine concurrence, quand bien même ce positionnement au sein de cet intervalle se situe au premier quartile¹.

Au final, cette méthode, fondée sur une comparaison des marges nettes, s'applique à tous les biens corporels, incorporels ou de prestations de services. Elle requiert pour obtenir un résultat de pleine concurrence plus fiable, un niveau de comparabilité semblable à celui qui est requis pour les méthodes du prix de revient majoré et du prix de revente, avec examen des différences fonctionnelles et éventuellement l'application de corrections nécessaires.

C. Analyse critique des méthodes transactionnelles

De façon générale, les méthodes de détermination du prix de pleine concurrence, fondée sur la comparaison des transactions, se heurtent à la difficulté d'identification de comparables, notamment lorsque les échanges portent sur des biens incorporels dont la valorisation est aléatoire. Selon Bernard CASTAGNADE², leur usage préférentiel a été remis en question par l'administration américaine où elle constate que les entreprises étrangères installées en Amérique, ne supportaient pas une juste part d'impôt. Elle juge que l'égalisation des rentabilités entre entreprises étrangères et américaines pouvait justifier le recours à des évaluations de bénéfices taxables fondées, non sur la comparaison des transactions, mais sur celle des marges de profit.

5.1.3. Validation de la méthode retenue : rechercher et sélectionner des entreprises comparables

Pour valider la méthode retenue, l'entreprise doit comparer la transaction objet d'analyse avec celle réalisée par une entreprise indépendante. En fait, la comparabilité est une tâche difficile à mettre en œuvre dès lors qu'elle exige à comparer des biens, services et fonctions qui se ressemblent.

¹ OCDE, *comment analyser la politique de prix de transfert, la hiérarchie des méthodes*, op.cit.

² CASTAGNADE B., *précis de fiscalité internationale*, 2010, op.cit., p 102.

Ainsi, pour déterminer si deux ou plusieurs transactions sont comparables, il convient de tenir compte des facteurs suivants, dans la mesure où ils sont économiquement pertinents eu égard aux faits et circonstances propres aux transactions :¹

- les caractéristiques des biens ou des services transférés,
- les fonctions exercées par chacune des entreprises concernant les transactions (compte tenu des actifs mis en œuvre et des risques assumés),
- les clauses contractuelles des transactions,
- les circonstances économiques dans lesquelles se déroulent les transactions et,
- les stratégies industrielles et commerciales poursuivies par les entreprises associées concernant les transactions.

En fait, il existe deux possibilités d'obtention de comparables afin d'apprécier la juste rémunération des transactions entre entreprises liées :

- interne : l'entreprise concernée ou une autre entreprise du même groupe réalise une transaction identique ou similaire avec une entreprise indépendante. Le comparable interne est souvent le comparable le plus adéquat,
- externe : une entreprise indépendante réalise une transaction identique ou similaire avec une autre entreprise indépendante.

En pratique, ce comparable externe est souvent issu de la consultation d'une base de données commerciale, détenue par des boîtes spécialisées, qui recensent les différentes entreprises sur un territoire donné (national, régional ou mondial).

Elle permet, en effet, d'effectuer des recherches par type d'activité et en fonction de bon nombre d'indicateurs économiques (comme le chiffre d'affaires, la marge brute, le résultat d'exploitation, le résultat financier, le résultat brut ou résultat net).

D'après l'OCDE², une transaction sur le marché libre est comparable à une transaction contrôlée si :

- il n'y a pas entre elles de différence significative susceptible d'affecter matériellement l'indicateur financier, examiné dans la méthode de détermination des prix de transfert appropriée ou,

¹ OCDE, *Législation sur les prix de transfert*, op.cit., p 07.

² Idem.

- en cas de différence significative entre ces transactions, il est possible d'apporter un correctif de comparabilité suffisamment fiable à l'indicateur financier pertinent de la transaction sur le marché libre, afin d'éliminer les effets de ces différences sur la comparaison.

A cet effet, la recherche et la sélection d'entreprises comparables nécessitent de procéder par plusieurs étapes selon une chronologie établie :

Premièrement : examen des caractéristiques des biens ou des services

Les caractéristiques spécifiques des biens ou des services constituent un élément déterminant de leur valeur sur le marché libre. En effet, la prise en compte de ces caractéristiques s'avère très utile pour déterminer la comparabilité des transactions entre entreprises associées et de transactions sur le marché libre.

Ainsi, ces caractéristiques se diffèrent selon la nature du bien objet de la transaction, qui sont :

- les caractéristiques physiques du bien, sa qualité et sa disponibilité pour le bien corporel,
- la nature et l'étendue de services pour la prestation de services,
- la nature de la transaction (par exemple, concession d'une licence ou vente), le type d'actif (par exemple : brevet, marque de fabrique ou savoir-faire), la durée et le droit de protection et d'utilisation pour le bien incorporel.

Toute différence significative dans les caractéristiques des biens ou services peut se répercuter sur le prix, et qui nécessite d'envisager un ajustement de comparabilité approprié.

Aussi, la caractéristique d'un bien ou service trouve son importance via l'adéquation de la méthode des prix de transfert pratiquée. Ceci implique que cette caractéristique impacte d'une façon significative la qualité du travail de comparabilité, car toute différence de produits affecterait le résultat de l'analyse fonctionnelle réalisée.

Deuxièmement : sélection des entreprises qui exercent les mêmes fonctions

L'importance économique des fonctions exercées, des risques supportés et des actifs utilisés, pour leur fréquence, leur nature et leur valeur constitue un élément de sélection pour des entreprises similaires. Lors de la sélection, le choix du comparable doit tenir compte de ces variables, car toute différence significative peut influencer sur la fiabilité

du résultat espéré à savoir ; le prix de pleine concurrence. Le travail de l'analyse fonctionnelle aboutit à mieux sélectionner les comparables.

Troisièmement : sélection sur la base des clauses contractuelles

Les clauses contractuelles permettent de choisir l'échantillon homogène d'entreprises portant sur les modalités de répartition des responsabilités, des risques et des bénéfices entre les parties. Dans la pratique, ces clauses sont inexistantes entre entreprises indépendantes, mais les principes économiques qui régissent habituellement les relations entre des entreprises indépendantes, peuvent permettre de déduire la nature des clauses qui devraient se conformer au principe de pleine concurrence. Cette analyse des clauses contractuelles s'impose pour déterminer les véritables modalités de la transaction.

Quatrièmement : examen des caractéristiques du marché

Le facteur marché, lieu de localisation de l'activité, impacte certainement le prix de pleine concurrence, même pour des transactions portant sur des biens et services identiques. Le type de marché à prendre comme référence de comparaison doit être similaire à celui où se pratique les transactions des entreprises liées. A défaut, et s'il y a possibilité, des ajustements devraient être effectués pour contenir les différences et rendre la comparabilité possible.

Par type de marché, on peut entendre les situations suivantes : la dimension des marchés, le degré et la nature de la concurrence du bien ou service objet de comparaison, le pouvoir d'achat des consommateurs, la nature et la portée des réglementations du marché, les différents coûts liés à la production, la distribution et la commercialisation, etc.

Cinquièmement : identifier la stratégie des entreprises

La stratégie de l'entreprise en matière de pénétration de marché peut avoir un effet significatif sur le prix, car une entreprise qui pénètre pour la première fois un marché quiconque doit en principe subir les conséquences de la méconnaissance de son produit par rapport à un concurrent longtemps installé.

L'entreprise qui pénètre un nouveau marché, vend ses biens à des prix qui ne couvrent pas assez les dépenses liées à la publicité et le marketing ainsi les mécanismes de distribution. Souvent, elle réalise des bénéfices inférieurs à ceux d'autres concurrents

opérant sur ce marché. L'entreprise, si elle est dans ce cas, doit savoir comment l'administration fiscale peut réagir à ce genre de situations, et ceci rend la justification de la stratégie de pénétration des marchés importante.

Aussi, la qualité du distributeur du bien peut impacter et faire varier les prix de transfert et ce, en rapport au risque assumé et les charges supportées, car un agent commercial par exemple, n'assume pas de risques importants ou des charges liées à la publicité comparaison à un distributeur engagé à assumer plus de responsabilités. Il faudra, donc, en tenir compte dans l'analyse des fonctions visant à déterminer le degré de comparabilité.

Sixièmement : définir un ratio le plus significatif qui pourrait indiquer la meilleure rentabilité de pleine concurrence, pour l'ensemble de l'échantillon des entreprises comparables retenues (il peut s'agir de la marge brute ou nette, résultat d'exploitation/chiffre d'affaires, résultat d'exploitation/charges d'exploitation, etc.).

Septièmement : exploitation des résultats obtenus pour les entreprises de l'échantillon

Lorsque l'échantillon des entreprises comparables est constitué, on doit alors positionner l'entreprise objet d'étude, le plus proche possible de la situation de pleine concurrence. Pour y arriver, il y a lieu d'opérer une distribution statistique des entreprises de l'échantillon sélectionné en utilisant la médiane et les quartiles.

Le prix provenant de la méthode portant la médiane est pratiquement considérée comme étant la rémunération de pleine concurrence, que peut introduire l'entreprise pour ses transactions intragroupe.

Ainsi, l'OCDE souligne la difficulté de déterminer de manière fiable des marges de pleine concurrence, du fait surtout de la possible influence des facteurs n'ayant pas d'incidences sur le prix ou les marges brutes comme la position concurrentielle, l'efficacité de la gestion, différences quant au coût du capital, l'expérience et les stratégies individuelles.

Toutefois, l'admission d'un « intervalle de pleine concurrence » peut atténuer le degré d'inexactitude des comparaisons, sans en établir à coup sûr la pertinence.

5.1.4. Intervalle de pleine concurrence

Très souvent, et comme la fixation de prix de transfert n'est pas une science exacte, l'application de la méthode ou des méthodes les plus appropriées débouchera sur une fourchette de chiffres tous d'une fiabilité plus ou moins équivalente (OCDE, 2009).

Un intervalle de pleine concurrence est défini comme un intervalle de chiffres, portant sur un indicateur financier (prix ou marge), retenu sur l'ensemble des transactions effectuées par des entreprises comparables à celle objet d'étude.

Si l'indicateur financier de la transaction contrôlée, issu de la méthode choisie de détermination des prix de transfert, se situe à l'intérieur de l'intervalle de pleine concurrence, l'ajustement n'aura pas lieu d'être. A défaut, l'entreprise doit revoir sa méthode de détermination des prix de transfert, d'une façon à prendre les correctifs adéquats de son analyse comparative initialement défaillante.

En pratique, on retient souvent comme intervalle de pleine concurrence l'intervalle interquartile (entreprises comprises entre les quartiles 2 et 3). Elles sont exclues les entreprises les moins rentables (quartile 1 : 25% des entreprises de l'échantillon qui réalisent les moins bons résultats) et les entreprises les plus profitables (quartile 4 : 25% des entreprises de l'échantillon qui réalisent les meilleurs résultats).

L'intervalle retenu doit avoir un sens, ce qui suppose :¹

- avant de faire la distribution statistique, de bien analyser les entreprises de l'échantillon : veiller à l'analyse précise de l'activité et des produits de chaque entreprise,
- de ne pas retenir un intervalle trop large, qui serait totalement inopérant et qui conduirait à des difficultés d'explication avec l'administration,
- de veiller à la cohérence de la rémunération allouée à chacune des fonctions exercées par l'entreprise.

5.2. Critiques du principe de pleine concurrence

La détermination des prix de transfert et l'application du principe de pleine concurrence constituent un enjeu majeur. Les règles d'établissement des prix de transfert

¹ Guide à l'usage des PME, les prix de transfert, op.cit, p 34.

ont pour but la répartition appropriée et efficace des bénéfices d'entreprises multinationales, entre les différentes juridictions fiscales où elles exercent leurs activités.

Néanmoins, et d'après les analyses faites par l'OCDE, les multinationales utilisent et/ou manipulent ces règles afin de séparer les bénéfices réalisés, et de les transférer dans des pays à faible fiscalité. Ces pratiques apparaissent le plus souvent dans les différents mécanismes comme : le transfert d'actifs incorporels ou corporels pour une contrepartie inférieure à leur valeur réelle, surcapitalisation d'entreprises du groupe faiblement taxées ou attribution des risques à des pays à fiscalité faible.

Bien qu'étant largement adopté, le principe de pleine concurrence fait l'objet de contestation au niveau international. En effet, plusieurs inconvénients sont relevés lors de la pratique de ce principe.

A l'heure actuelle, les principaux points faibles de cette réglementation sont, en résumé, les suivants :¹

- les prix de marché existent pour les produits courants et standardisés. Quid du prix d'une pièce de précision d'une machine fournie par un seul fabricant ?
- il est pratiquement impossible de déterminer le prix de marché réel de biens immatériels comme les brevets, les droits de marques ou les services de gestion,
- lorsque deux filiales d'une même société signent un contrat, les actionnaires et les décideurs sont les mêmes de part et d'autre. La plupart des contrats régissant les transactions entre sociétés indépendantes n'ont rien de semblable à ceux qui sont conclus lorsque les parties contractantes sont liées entre elles,
- l'optimisation fiscale pour les multinationales n'est possible que parce que chaque filiale est considérée du point de vue juridique comme une entité indépendante, imposée séparément. Cette indépendance fictionnelle omet le fait que la plupart de ces montages ne servent qu'à diminuer la charge fiscale des holdings.

En effet, le principe de pleine concurrence renforce cette fiction, en considérant les filiales d'un groupe comme entités séparées juridiquement. Aussi, la raison de l'existence et de l'utilité du groupe est mise à mal par le principe de pleine concurrence dans les transactions intragroupe.

¹ Le principe de pleine concurrence ; une arme émoussée contre l'évasion fiscale, fiche d'information d'Alliance Sud et de la Déclaration de Berne, juillet 2012.

Ainsi, partir du principe que les entités membres d'un groupe sont indépendantes, remis en cause les synergies, les économies d'échelles et les transactions créées et pratiquées chez le groupe.

De même, lorsque des entreprises indépendantes s'engagent rarement dans des transactions du type de celles auxquelles se livrent des entreprises associées, le principe de pleine concurrence est difficile à appliquer, car on n'a que peu ou pas d'élément pour déterminer directement les conditions qui auraient été fixées par des entreprises indépendantes. A cet effet, les entreprises éprouvent souvent des difficultés à obtenir les informations nécessaires pour appliquer le principe de pleine concurrence (OCDE, 2009).

Aussi, les données nécessaires pour appliquer le principe de pleine concurrence sont nombreuses et peuvent être difficiles à les obtenir pour différentes raisons (disponibilité, distance géographique, confidentialité, etc.). Ce qui rend la tâche de comparabilité plus complexe, dans la plupart des cas.

Enfin, et vu les limites que présente le principe de pleine concurrence, des réflexions récentes proposent la méthode fondée sur l'imposition globale des bénéfices comme alternative.

5.3. L'alternative au principe de pleine concurrence : la répartition globale

Le principe de la répartition globale est une méthode de détermination des prix de transfert différente de celle basée sur le principe de pleine concurrence. Ce principe de répartition globale vient de se proposer comme substitut à celui de pleine concurrence, du fait de ses nombreuses limites liées, notamment, à la difficulté d'avoir un prix proche à celui du marché libre.

5.3.1. Le principe de la répartition globale

La répartition globale selon une formule préétablie est proposée comme alternative au principe de pleine concurrence, pour déterminer la répartition appropriée des bénéfices entre différents pays¹.

La méthode de la répartition globale selon une formule préétablie, consiste à répartir les bénéfices globaux d'un groupe multinational sur une base consolidée entre les

¹ LENIK J-S., « Prix de transfert et accord de répartition des coûts : nouveaux enjeux, nouvelles perspectives, nouveaux défis », Canadian Tax Journal, 2000, vol. 48, n° 4, p 1078.

entreprises associées localisées dans différents pays, au moyen d'une formule prédéterminée et automatique¹.

L'idée consiste, en effet, à imposer directement le bénéfice consolidé d'un groupe multinational, puis à répartir la manne fiscale entre les différents pays où les filiales du groupe sont situées ; cela suppose un accord entre les Etats, sur un taux d'imposition unique et une clé de répartition de la manne fiscale.

La démarche de cette méthode consiste en trois étapes :

Premièrement, la détermination de l'unité à imposer, ce sont les entités du groupe devant constituer l'entité globale imposable,

Deuxièmement, la détermination précise des bénéfices globaux de l'ensemble du groupe,

Troisièmement, définition de la formule de répartition des bénéfices globaux de l'unité considérée. Cette formule prend en charge l'ensemble des coûts, des actifs, des passifs et des ventes.

Aussi, au sein des groupes de sociétés, les techniques classiques de circulation de la propriété intellectuelle présentent des inconvénients liés à la fiscalité. La technique de répartition des coûts sert à pallier ces inconvénients².

Car, comme il est déjà expliqué pour les limites du principe de pleine concurrence, en matière d'actifs incorporels ainsi les services communs partagés au sein d'un groupe, la méthode de répartition des coûts permet d'évaluer d'abord le coût du bien lui-même sans se référer à un comparable sur le marché, puis la répartition sur différentes entités selon leur part de participation au résultat globalement réalisé.

L'ARC est donc une convention conclue entre sociétés liées, ayant pour objet de mettre en commun les ressources nécessaires au développement d'un droit, d'un bien ou d'un service dont elles jouiront gratuitement, une fois qu'il aura été développé. Dans ce cadre, les coûts générés par l'activité de développement seront répartis entre les parties à l'accord au prorata du bénéfice que chacun escompte obtenir du résultat qui en sera tiré³.

¹ DOUVIER P-J., « Cost Contribution Arrangements – France », *International Transfer Pricing Journal*, 2001, p 93.

² MARICHAL O. et SCHMITT T., « Accords de répartition des coûts et fiscalité internationale française », *Droit fiscal*, Paris, 2003, n° 48, p 1501.

³ HAMONIC-GAUX A-J., « Le régime fiscal des prix de transfert pratiqués entre les sociétés françaises et américaines. Le cas des droits de propriété incorporelle », *Thèse de Droit*, Paris II, 1999, p 431.

Enfin, comme le suggère son nom, la méthode de la répartition globale consiste à allouer aux entités membres du groupe le bénéfice consolidé suivant une clé de répartition. Cette dernière doit refléter l'importance économique que représente chaque entité au sein du groupe.

5.3.1.1. Les avantages comparés de la répartition globale

Ce dispositif présente de nombreux avantages au plan de la gestion fiscale du groupe, dès lors qu'il permet d'éliminer certains problèmes liés à l'utilisation internationale des droits intellectuels, comme l'application de la retenue à la source ou encore l'évaluation du montant de pleine concurrence des redevances intragroupes.

La méthode de la répartition globale semble aussi être plus conforme à la réalité économique. En effet, la répartition globale selon une formule préétablie édicte une idée plus dynamique et plus logique puisqu'elle a le mérite de considérer le groupe comme une seule entité.

De leur part, les partisans de la méthode de répartition globale insistent sur le fait que cette méthode offre, plus d'allègement au travail administratif et plus de sécurité pour le contribuable. Elle réduit, selon eux, le coût du respect des obligations fiscales pour les contribuables, puisqu'en principe une seule série de comptes est à établir pour l'ensemble du groupe à l'intention des autorités fiscales nationales¹.

Dans ce cas, et pour le groupe, quoi qu'il en soit le prix de transfert déterminé (conforme ou non au principe de pleine concurrence), l'impôt global à payer est le même. Aussi, pour l'administration fiscale, la pratique de cette méthode requiert seulement un contrôle ciblé et non aléatoire, puisque le rendement de l'impôt est indépendant de la stratégie de fixation des prix de transfert. Encore, le choix de localisation des activités ne modifie pas la recette fiscale consolidée.

5.3.1.2. Limites de la méthode de répartition globale

D'après les spécialistes, il serait erroné d'en conclure que la mise en œuvre d'ARC permettrait de résoudre comme par magie l'ensemble des difficultés liées à la question

¹ OCDE, *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales, chapitre I : le principe de pleine concurrence*, op.cit. §. 1.19.

des prix de transfert¹. Ainsi, cette méthode n'a pas été appliquée jusqu'à présent dans les relations internationales, bien qu'elle ait été essayée par des autorités fiscales locales².

Selon le rapport (OCDE, 2001), la méthode de répartition globale selon une formule préétablie, se distingue des méthodes de bénéfices dans l'optique des transactions. Elle utilise une formule de répartition des bénéfices qui est prédéterminée pour tous les contribuables, alors que les méthodes de bénéfices dans l'optique des transactions comparent au cas par cas les bénéfices d'une ou plusieurs entreprises associées, avec le bénéfice que des entreprises indépendantes comparables auraient recherché à réaliser dans des circonstances comparables.

Aussi, le problème de cette méthode porte sur la difficulté de déterminer la clé de répartition des bénéfices (la formule préétablie). Il est en effet complexe et, quasiment impossible dans certains cas, de trouver une formule qui permet de répartir le résultat du groupe entre les entités le constituant. La détermination de cette clé de répartition risquerait d'aboutir à un exercice de force entre Etats, afin d'appliquer des pondérations plus avantageuses et serait donc déconnecté de la réalité. C'est pour ces raisons que l'approche de répartition des bénéfices des groupes a été rejetée par l'OCDE.

5.4. Maintien du consensus international autour du principe de pleine concurrence

D'après le rapport OCDE (2013), et eu égard à l'importance d'une action concertée et aux difficultés pratiques de mettre tous les pays d'accord sur les modalités détaillées d'un nouveau système et sur sa mise en œuvre, la meilleure solution consiste non pas à remplacer le système actuel d'établissement des prix de transfert, mais à remédier aux insuffisances du système existant, notamment en ce qui concerne les revenus liés aux actifs incorporels, aux risques et à la surcapitalisation.

En fait, bien que les difficultés que portent le principe de pleine concurrence, les pays membres de l'OCDE tiennent toujours à considérer le prix de pleine concurrence comme le seul principe qui doit régler l'évaluation des prix de transfert. Ils considèrent que, le prix de pleine concurrence nous conduit souvent à des niveaux de revenus les plus corrects, aux yeux des administrations fiscales.

¹ MARICHAL O. et SCHMITT T., op.cit., p 1501.

² OCDE, *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales, chapitre I : le principe de pleine concurrence*, op.cit. §. 1.16.

En conséquent, et compte tenu des difficultés de différentes méthodes, l'OCDE rejette clairement, toute méthode qui ne reposerait pas sur le principe de pleine concurrence, notamment la méthode de répartition globale selon une formule préétablie.

Enfin, le chapitre suivant va nous permettre de voir comment l'administration fiscale algérienne réagit aux pratiques intragroupes des multinationales, par le biais de ce principe de pleine concurrence, et puis son impact sur les décisions stratégiques de ces firmes. Aussi, la difficulté de mettre en accord les deux acteurs sur la meilleure méthode d'application de ce principe, rend ses résultats souvent contestés par les firmes multinationales, chose qui complique davantage leurs relations avec l'administration fiscale.

CHAPITRE VI

**PRIX DE TRANSFERT OPTIMAUX ET
COMPORTEMENT STRATEGIQUE DES
MULTINATIONALES**

– CAS D'UNE MULTINATIONALE INSTALLEE EN ALGERIE –

**CHAPITRE VI : PRIX DE TRANSFERT OPTIMAUX ET
COMPORTEMENT STRATEGIQUE DES MULTINATIONALES
– CAS D’UNE MULTINATIONALE INSTALLEE EN ALGERIE –**

L’objectif de ce chapitre est de mettre en exergue, par le biais d’une méthode quantitative, l’effet de la fiscalité sur les décisions des dirigeants de différentes filiales de la multinationale portant le prix de cession en interne.

En effet, il s’agit d’une étude basée sur la théorie des jeux, dont on expliquera comment la fiscalité peut affecter le comportement ainsi les décisions des dirigeants de multinationales. Elle permet aussi de connaître l’aboutissement de la théorie des jeux quand il s’agit de décisions portant la réalisation de bénéfices au niveau du groupe de sociétés à l’international.

Pour atteindre cet objectif, le présent chapitre sera traité en suivant les étapes annoncées ci-dessous :

- une revue de littérature sur la modélisation empirique,
- conception d’un modèle d’entreprise multinationale représentative,
- détecter l’effet de la fiscalité sur le comportement de la multinationale,
- illustration du modèle à l’aide d’un cas concret, application quantitative, présentation et commentaires des résultats.

6.1. Revue de littérature sur la modélisation empirique

Contrairement aux prix de marché, les prix de cession internes sont fixés par les sièges des multinationales pour assurer la bonne coordination des différentes filiales. Les prix de cession internes ayant un impact sur les comptes sociaux, peuvent également être utilisés pour répartir le profit du groupe entre ses différentes filiales.

Pour objectif d’optimisation fiscale, les entreprises multinationales peuvent manipuler la localisation des bénéfices comptables, réalisés par leurs filiales situées dans des pays différents, de façon à ce qu’elles paient moins d’impôts via les prix de transfert pratiqués en interne (ou bien les prix de cession interne) comme expliqué précédemment.

En fait, localiser une part importante du profit d’un groupe dans des pays à fiscalité avantageuse, permet alors de réduire la charge mondiale d’impôt. Ces possibilités d’optimisation fiscale jouent un rôle, parfois essentiel, dans la fixation du niveau des prix de cession internes entre filiales.

Pour illustrer ce comportement, nous supposons une multinationale qui est constituée de deux filiales ; une filiale de production en amont vend ses biens à une deuxième filiale chargée de les distribuer en aval sur un marché donné. Supposons ainsi que le coût unitaire de production du bien est de 50, et le coût unitaire de distribution est aussi de 50, pour un prix de vente final de 200. Dans ce cas, le profit unitaire total du groupe est de 100. Considérons un prix de cession du bien par la filiale de production à celle de distribution qui est de 55, ceci permettra de localiser 95 de marge dans la filiale de distribution. A l’inverse, un prix de cession élevé de 145 localise pratiquement toute la marge dans la filiale de production. La différence des taux d’imposition des bénéfices dans ces pays, incite donc à fixer des prix de cession interne de telle manière à localiser le profit du groupe dans le pays à faible taux d’imposition.

Pour bien cerner ce sujet, une revue de littérature réalisée nous a montré que les prix de transfert internes aux multinationales sont développés pratiquement de façon théorique, et très peu de modélisations qui y sont suivies, contrairement à des travaux sur la concurrence fiscale qui sont abondants et qui ont pour but l’étude de la mobilité physique des bases imposables.

Ainsi, l’étude des prix de transfert trouve ses premières analyses dans les travaux de COOK (1955), HIRSHLEIFER (1956), COPITHORNE (1971), HORST (1971) ou encore BOND (1980) sur les entreprises verticalement intégrées.

D’abord, il est important de souligner que la maximisation des profits via des prix de transfert, n’est pas toujours motivée par des considérations fiscales. En effet, les études de COOK (1955) et HIRSHLEIFER (1956) démontrent que le mécanisme des prix de transfert peut servir à optimiser le fonctionnement d’une entreprise décentralisée, par une meilleure coordination entre ses succursales.

Pour HIRSHLEIFER, quand les décisions de production sont déléguées aux filiales, le choix de prix de transfert adéquat rend les filiales à choisir le même niveau de production, à la condition que les décisions de prix de cession interne soient prises de façon centralisée. Il s’agit donc de déterminer les prix de transfert de telle façon que le profit global de l’entreprise soit le plus élevé possible.

HIRSHLEIFER montre que, sous l’hypothèse d’indépendance de la demande et des choix de production entre filiales d’une même entreprise multinationale, les prix de transfert sont égaux aux coûts marginaux de production.

HORST (1971) et KANT (1990) ont étudié les prix de transfert pour montrer qu'une entreprise multinationale peut manipuler ces prix entre filiales, situées dans des pays différents, afin de réduire leur charge fiscale globale. Dans ce cas, l'entreprise multinationale cherche à déterminer les prix de transfert qui lui permettent d'obtenir le niveau de profit après impôt le plus élevé possible.

Le modèle de multinationale choisi par ces auteurs est constitué de deux filiales. La première filiale est implantée dans le pays d'origine de la société mère (le rôle de la société mère consiste uniquement à coordonner et calculer les prix de transfert optimaux). La seconde filiale est installée dans un pays étranger où elle revend le produit final qu'elle importe directement de la première filiale.

D'après leurs hypothèses, les décisions concernant le prix de transfert et les quantités produites sont prises au niveau de la société mère, et les deux filiales sont en situation de monopole sur le marché où elles opèrent. La conclusion essentielle de cette étude littéraire, est que la multinationale a intérêt à choisir un prix de transfert faible (c'est-à-dire inférieur au coût marginal de production de la filiale exportatrice) quand le taux d'imposition dans le pays de résidence de la filiale exportatrice (qui est aussi celui de la société mère), est plus élevé que celui du pays dans lequel est implantée la filiale importatrice, et un prix de transfert plus élevé dans le cas contraire.

Les modèles de HORST et de KANT reposent cependant sur deux hypothèses essentielles : la première est que les décisions concernant les quantités produites ou la politique de prix sont prises au niveau de la tête de groupe (c'est-à-dire de façon centralisée), de manière à maximiser le profit global après impôt de la multinationale. La seconde hypothèse est que la multinationale est en situation de monopole sur les marchés nationaux où sont installées ses filiales.

SCHJELDERUP et SORGARD (1997) sont les premiers à avoir levé ces deux hypothèses, et à en avoir apprécié les conséquences sur le calcul du prix de transfert optimal. Les deux auteurs supposent plus précisément :

- que la filiale située dans le pays étranger est en situation de concurrence à la Cournot sur son marché,
- que la société mère détermine de façon centralisée les prix de transfert optimaux, de façon à maximiser les profits nets globaux de la multinationale et,
- que les filiales déterminent de façon décentralisée les quantités produites.

On montre alors que le prix de transfert optimal dépend non seulement de l’effet « transfert de bénéfices » (profit shifting effect) mis en avant par la littérature précédente, (celle de KANT) mais aussi d’un effet appelé « effet stratégique » qui provient de la concurrence à la Cournot sur le marché étranger, qui incite toujours la multinationale à choisir un prix de transfert inférieur au coût marginal de la filiale exportatrice.

Cet effet peut être interprété de la façon suivante : un prix de transfert plus faible que le coût marginal (que l’on suppose parfaitement observable par l’ensemble des entreprises présentes sur le marché) permet à la filiale installée dans le pays 2 de vendre une quantité plus élevée de produits.

Les entreprises concurrentes anticipent cela, et leur meilleure réponse consiste à réduire leurs ventes (stratégie de repli), ce qui augmente le profit de la filiale installée dans le pays 2 tout comme le profit global de la multinationale (le rôle du prix de transfert n’est pas très éloigné de celui joué par les subventions à l’exportation dans les modèles de politique commerciale stratégique).

Remarquons ainsi, comme on pouvait s’y attendre, que « l’effet stratégique » dépend de la nature de la concurrence dans le pays étranger où est installée la filiale importatrice.

Aussi, si l’on fait l’hypothèse qu’il y a concurrence en prix (à la Bertrand) et non plus concurrence à la Cournot, alors la multinationale sera incitée à choisir un prix de transfert plus élevé que le coût marginal.

Ainsi, si la multinationale choisissait un prix de transfert faible (inférieur au coût marginal) de façon à permettre à la filiale située dans le pays 2 de vendre moins cher, alors l’entreprise concurrente de cette filiale répondrait d’une façon optimale en baissant son prix (stratégie agressive), ce qui serait préjudiciable pour les profits de cette filiale et enfin pour la multinationale.

MADIES TH. (2003) a proposé un modèle permettant de déterminer le prix de transfert optimal entre deux filiales d’une multinationale, qui choisissent de façon décentralisée les quantités (concurrence à la Cournot) ou les prix optimaux (concurrence à la Bertrand), sur les marchés oligopolistiques où elles opèrent. Il montre que le prix de transfert qui permet à la multinationale de maximiser ses bénéfices consolidés, est fonction de trois effets :

- un « effet transfert de bénéfice », qui dépend de la comparaison des taux d’impôt entre les deux pays où sont situés les filiales,
- un « effet stratégique », qui provient de ce qu’un prix de transfert sous-évalué (inférieur au coût marginal de production de la filiale exportatrice), peut permettre à la filiale étrangère d’être plus agressive sur son marché,
- un « effet de rétroaction », qui constitue une force de rappel par rapport au deuxième effet, dans le sens où si les coûts marginaux de production de la filiale exportatrice sont croissants, une augmentation des quantités vendues par la filiale étrangère réduit la production de la filiale exportatrice sur son propre marché (et par là même ses profits).

Il montre aussi que si les coûts de production ne sont plus identiques, le prix de transfert optimal sera d’autant plus faible dans une concurrence à la Cournot que le coût marginal de production de la filiale exportatrice est lui-même faible. Il a étudié enfin les conditions (fiscales) sous lesquelles la multinationale peut exclure les entreprises concurrentes du marché du bien final, quand elle les approvisionne en input intermédiaire.

Dans le même sens, GÖX R.F. (2007) a analysé l’utilisation des prix de transfert comme dispositif stratégique des firmes en compétition duopolistique sur le marché. Il explique que, quand le prix de transfert est observable sur le marché, les sièges des deux firmes multinationales mettent un prix de transfert supérieur au coût marginal des produits intermédiaires, pour persuader les managers de marketing pour qu’ils se comportent comme des compétiteurs sauveurs (softer) sur le marché du produit final. Par contre, quand le prix de transfert est non observable, la stratégie des prix de transfert n’est pas un équilibre, et le prix de transfert optimal est égal au coût marginal des produits intermédiaires.

Pour les études portant la relation entre profit global d’une multinationale et les taux d’impôts appliqués dans des pays où elle exerce ses activités, GRUBERT et MUTTI (1991) ou HINES et RICE (1994) ont étudié le cas des filiales étrangères des multinationales américaines et arrivaient à une corrélation négative, entre les profits et les taux d’imposition sur les bénéfices des entreprises. Sur données américaines, on peut citer également les travaux de GRUBERT et AL. (1993) et HARRIS et AL. (1993).

Aussi, l’étude menée par CLAUSING (2011) dont il examine les effets des pratiques de transfert de bénéfices de multinationales ayant leur siège aux Etats unis. Elle

décèle d'importants écarts entre les activités physiques des filiales à l'étranger et le pays où elles déclarent leurs bénéfices à des fins fiscales.

BERNARD et AL. (2006), de leur part, confirment que les différences entre les prix de transfert et les prix de pleine concurrence, qu'ils constatent sur données complètes des exportations américaines réalisées entre 1993 et 2000, s'expliquent par les différences de fiscalité entre pays.

Une autre étude de DESAI et AL. (2006) sur un échantillon de multinationales américaines couvrant la période 1982-1999, montrent que les multinationales ayant des filiales situées dans les paradis fiscaux paient moins d'impôt aux États-Unis. Ils expliquent que les paradis fiscaux permettent aux multinationales américaines d'éviter le paiement d'impôt pour le compte de leurs autres filiales à l'étranger, qui ne se trouvant pas dans des paradis fiscaux.

Encore, le rapport (OCDE, 2013) traite une étude de (GRAVELLE, 2010) aux Etats unis (rédigée au profit du Congressional Research Services) qui conclut de l'existence de preuves nombreuses et irréfutables, selon lesquelles des bénéfices sont comptabilisés dans des pays sans rapport avec les activités économiques correspondantes. Le rapport a analysé les bénéfices réalisés par des groupes à capitaux américains présents à l'étranger, en pourcentage de PIB des pays dans lesquels ils sont implantés.

Il constate que, pour les pays G7, le ratio s'échelonne de 0,2% à 2,6%, de 4,6% aux Pays Bas, 7,6% pour l'Irlande, 9,8% pour CHYPRE et 18,2% pour Luxembourg. Enfin, l'étude constate que le ratio augmente très fortement pour les pays à taux d'impôt nul, avec exemple de 35,3% pour Jersey, 43,3% pour Bahamas, 546,7% pour les Iles Caimans et de 645,7% pour les Bermudes.

Pour d'autres études non américains, on peut citer les travaux de BARTELSMAN et BEETSMA (2003), qui étudient les transferts de profits entre pays de l'OCDE, et HUIZINGA et LAEVEN (2008), qui montrent que les firmes européennes ayant des filiales à l'étranger ont tendance à payer moins d'impôts, en comparaison avec les firmes domestiques. Cette étude suggère que les pratiques de transfert de bénéfices d'une multinationale, dépendent de sa structure internationale et du régime de fiscalité internationale auquel elle est confrontée dans chacun des pays où elle exerce des activités.

Une autre étude (DESCHEINGER, 2012) met en évidence qu'une baisse des bénéfices non consolidés avant impôt d'une filiale d'environ 7%, si l'écart de taux légal

de l’impôt des sociétés applicable à cette filiale et à sa société mère augmente de 10%. Ce qui laisse penser qu’il y a un mouvement général de transfert de bénéfices hors de l’UE. Aussi, l’étude constate que plus la société mère contrôle une partie importante des capitaux de sa filiale, plus l’activité de transfert de bénéfices est importante.

Dans le même sens, GUMPERT et AL. (2011) utilisent des données allemandes et confirment que la probabilité de recours aux territoires à fiscalité nulle était plus grande chez les multinationales. Ils démontrent aussi que la décision d’installer une filiale dans ces territoires était motivée par les économies potentielles d’impôts.

Aussi, les constats d’évitement fiscal ne se limitent pas à la littérature économique. Dans la littérature comptable, et d’après (DYRENG et AL. 2008, BROWN et DRAKE 2014), le taux d’imposition effectif (taux net) payé par une entreprise, est souvent utilisé comme une mesure d’évitement fiscal.

En lien avec les éléments de preuve fournis par la littérature économique, la littérature comptable montre l’importance des territoires à fiscalité faible, des caractéristiques des firmes (comme la taille de la firme) et du système d’imposition pour expliquer l’évitement fiscal (ATWOOD et AL. 2012, TAYLOR et AL. 2015).

En amont de la localisation, certains auteurs dans la littérature se sont intéressés à l’impact de la fiscalité sur la décision de localisation des firmes multinationales. DEVEREUX et GRIFFITH (1998), en analysant les lieux d’implantation d’un panel de multinationales américaines en Europe de 1980 à 1994, constatent que le taux moyen d’imposition effectif avait un impact significatif sur le choix de la localisation, une fois que la firme avait décidé de produire en Europe.

Sur le même volet, une étude effectuée sur des données en panel de firmes multinationales allemandes portant sur la période 2001-2005, par BECKER et AL. (2012) trouve aussi que le taux d’imposition joue un rôle significatif dans le choix de localisation.

Toutefois, les études qui se sont intéressées aux pays en développement sont peu nombreuses. On peut citer celle de (FUEST et RIEDEL, 2009) qui conclut que l’on sait très peu de choses sur le phénomène. Ceci tient en partie à l’absence de données, et en parties aux lacunes méthodologiques des études existantes (par exemple l’impossibilité de faire la distinction entre les différences de qualité et les transferts de bénéfices, lors de l’analyse de manipulation des prix des échanges).

Enfin, pour le cas de l’Algérie, et à notre connaissance, il n’existe aucune estimation empirique en la matière qui a tenté d’évaluer la réalité et l’ampleur des comportements d’optimisation fiscale. A cet effet, cette étude aura pour but de livrer une impulsion nouvelle sur le sujet des prix de transfert qui jusqu’à ce jour traité dans son aspect seulement juridique.

6.2. Conception d’un modèle d’entreprise multinationale

L’entreprise multinationale, objet d’étude, aura comme objectif la maximisation de ses bénéfices globaux, en tenant compte de la charge fiscale que va supporter chacune de ses filiales. En effet, cet objectif se réalisera par une stratégie fondée sur un lien étroit des relations entre différentes filiales en termes d’échanges et, comme conséquence l’optimisation de ses résultats espérés. Ainsi, l’organisation de la multinationale va refléter une stratégie fondée sur une répartition de différentes fonctions, d’une façon à atteindre ses objectifs d’optimisation fiscale et enfin ses bénéfices globaux.

6.2.1. Les fonctions de la société modélisée

L’entreprise multinationale que nous modéliserons sera intégrée verticalement, et chacune de ses filiales réalisera une étape de la chaîne de valeur. En effet, la multinationale modélisée est composée d’une filiale chargée de la production, située dans un pays à bas coût, une filiale de distribution située au pays à fiscalité élevée et enfin un siège implanté dans un pays à impôt nul, qui est celui d’un paradis fiscal.

6.2.1.1. La production

La multinationale, chargée de la fabrication des produits, délègue cette tâche à sa filiale, que nous appellerons filiale de production. Cette dernière agit d’ordre et pour le compte du groupe et devrait respecter la stratégie globalement définie. On parle dans cette hypothèse de la « fabrication à façon ».

Reprenant cette hypothèse, le siège est donc responsable de l’achat de la matière première nécessaire à la fabrication, qu’il doit mettre à la disposition de la filiale afin que cette dernière puisse procéder à la fabrication des produits.

La caractéristique de ce mode d’agir réside dans le fait que la société multinationale assume tous les risques de fabrication. C’est elle qui demeure propriétaire de la matière première, des travaux en cours et des produits finis, tout au long du processus de fabrication.

A cet effet, et au vu des risques limités encourus par la société de production, elle est généralement rémunérée sur la base de la méthode du cost plus, c'est-à-dire, sur la base du coût de production et d'une majoration de bénéfice en pourcentage.

6.2.1.2. La distribution

La distribution des produits est effectuée sous la surveillance de la société mère, qui choisit de vendre les produits finis à la filiale de distribution du groupe, implantée dans le marché destiné à la commercialisation. La filiale de distribution suit strictement la stratégie définie par le siège en termes marché, prix et résultats prévisibles.

Ainsi, la société affiliée, ayant principalement pour fonction la distribution des produits, agit pour le compte du groupe qui reste propriétaire de la marchandise et responsable de tous les risques éventuels.

6.2.1.3. Autres fonctions

Bon nombre d'autres fonctions sont centralisées au niveau du siège. Habituellement, le siège se verra confier les tâches suivantes : assistance aux sociétés affiliées pour la tenue de leur comptabilité, développement et recherche, analyse des marchés, élaboration des politiques de vente, élaboration des campagnes publicitaires et relations publiques.

Nous soulevons en particulier que le siège doit pouvoir bénéficier de tous les droits de propriété intellectuelle dont il a besoin, pour exercer son activité. Il peut par exemple, conclure des contrats de licence avec une société détenant les droits de propriété intellectuelle pour le groupe, à laquelle elle versera des redevances ou alors participer aux frais de recherche et de développement encourus au niveau du groupe, qui lui permettra de participer aux risques et aux bénéfices de l'activité de recherche et développement.

6.2.2. Organisation mondiale adoptée de l'entreprise multinationale

Pour bien illustrer notre problématique, l'EMN étudiée ici est intégrée verticalement, elle disposera en outre de trois filiales localisées dans trois pays différents :

- une filiale de production, située dans un pays A à bas coûts généraux, chargée de la production d'un bien de consommation,
- la société mère qui constitue le siège de la multinationale, située dans un pays B à taux d'impôt nul, chargée d'assurer le bon déroulement des affaires du groupe,

- une filiale de distribution, implantée au pays C, chargée de la vente du bien de consommation. Ainsi, le pays C applique un taux d’impôt qualifié d’assez élevé.

Enfin, l’organisation décrite est définie après avoir diagnostiqué l’environnement réglementaire de chaque territoire de localisation de différentes filiales, dont figure celui afférant à l’aspect fiscal.

6.2.3. Activités réalisées des filiales de groupe

Les trois filiales constituant le groupe ont chacune des actifs à leur compte, qui permettent de réaliser les fonctions dument attribuées. Ils sont répartis de la manière suivante :

- a. la filiale 1, qui constitue l’usine de production du groupe. Son activité se limite exclusivement à produire au meilleur coût possible, avec une quantité et qualité ainsi exigé. Sa responsabilité aussi se limite à respecter un processus de production édicté par le siège.
- b. La filiale 2, représentant le siège, qui a pour mission :
 - la coordination au sein du groupe, à travers sa veille permanente à la bonne exécution des consignes et à assurer la cohérence des décisions des dirigeants des filiales 1 et 3,
 - la réalisation des investissements intangibles, qui se matérialisent en les dépenses de R&D, qui permettent en effet d’améliorer la valeur et la qualité du produit commercialisé.
- c. enfin, la filiale 3 qui est chargée de distribuer et de commercialiser au pays C la production ainsi commandée, fixe aussi le prix de vente final du produit et recommande sur la qualité et les quantités produites.

Ces trois filiales donc entament entre elles des échanges représentés par les flux de biens corporels, à des conditions édictées par la stratégie adoptée par le groupe.

6.2.4. Nature des échanges intragroupe

Dans le modèle que nous présentons, l’échange intragroupe se limitera uniquement aux flux de biens corporels toute en ignorant celui des biens incorporels. Ces derniers restent la propriété de la filiale 2 (en l’occurrence le siège).

Ainsi, le coût d’usage de ces investissements de recherche et développement est intégré dans le prix de transfert du bien vendu par la filiale 2 à la filiale 3, ce qui exclut tout paiement de redevance intragroupe.

En fait, sur le plan d’échange intragroupe des biens, les flux suivants seront modélisés :

- la filiale 1 qui produit la quantité q de biens de consommation, qu’elle vend après au siège au prix P_1 ,
- le siège (filiale 2) achète ces biens de consommation, et les revend en totalité au distributeur (filiale 3) au prix de transfert P_2 ,
- la filiale 3 (filiale distribution) achète les biens de consommations à la filiale 2 et les commercialise sur le marché, au pays C, à un prix qu’elle peut fixer selon les exigences du marché.

6.2.5. Fonctions de coûts et de profits et la variable risque

Dans ce modèle, nous allons admettre que les évaluations des éléments comptables se font sur la base de leurs valeurs de marché. Aussi, les fonctions de coût calculées sont celles des fonctions de coûts comptables réalisées.

Ainsi, et pour simplifier l’étude, nous considérons que le marché est stable, au moins pour la période étudiée supposée courte. L’incertitude et l’effet des autres paramètres ne sont pas pris en compte.

6.2.6. La prise de décision de l’EMN modélisée

La prise de décision au sein de la multinationale, se base sur un mode de fonctionnement interne à l’entreprise, tout en prenant compte l’aspect fiscal qui affecte les résultats de différentes filiales, via la réglementation des pays dont elles relèvent et la nature du marché, notamment celui de la distribution du bien commercialisé.

6.2.6.1. Modes de fonctionnement interne

Nous allons mettre les hypothèses suivantes sur le mode de fonctionnement interne de l’EMN modélisée :

- les prix de transfert à pratiquer sont établis par le siège, en tenant compte des contraintes de considérations fiscales (optimiser l’impôt) et stratégiques

(l'équilibre sur le marché de distribution), pour but de maximiser sa fonction d'objectif à savoir le résultat net (après impôt) global du groupe,

- les coûts de coordination alloués, permettent de régler toutes divergences qui peuvent survenir entre le siège et les dirigeants des deux filiales 1 et 3,

Aussi, les objectifs assignés aux managers de filiales sont définis au niveau du siège, dont nous suggérerons que les moyens de motivation nécessaires sont mis en place d'une façon à ce qu'ils réaliseront les résultats espérés.

6.2.6.2. Effet des prix de transfert sur les décisions de la multinationale

Notre premier objectif de la recherche sur le modèle présenté, concerne l'impact stratégique et fiscal des prix de transfert sur les décisions de l'entreprise multinationale étudiée (en termes de localisation des activités, de production et de commercialisation). Pour y arriver, la présentation faite aux chapitres précédents montre la difficulté de trouver un modèle représentatif vu la complexité et la diversité des paramètres à prendre en compte pour cette étude.

Toutefois, deux types d'impacts des prix de transfert sur les décisions des entreprises multinationales peuvent être distingués :

- un impact fiscal : car la nature des divergences de systèmes fiscaux qui existe entre les pays où s'installent les différentes filiales d'une multinationale, est susceptible de modifier les décisions optimales, tant de production ou de commercialisation de l'entreprise, par rapport à ce qu'elles auraient été si ces systèmes fiscaux se ressemblent,
- un impact stratégique : car la meilleure connaissance du marché ciblé, permet d'utiliser des prix de transfert de manière stratégique pour modifier les caractéristiques de l'optimum. En fait, dans un marché de concurrence oligopolistique, les manipulations des prix de transfert peuvent être utilisées par une EMN, pour rendre les caractéristiques d'équilibre à son avantage.

A cet effet, le modèle présenté va prendre en compte les décisions de la multinationale dans leurs aspects, fiscal et stratégique, en matière de prix de transfert pratiqué.

6.2.6.3. Nature des coalitions existantes

Le modèle conçu est représenté par trois (03) filiales de l’entreprise multinationale, dont l’objectif est de trouver la meilleure façon de partager le profit global réalisé. Ainsi, ces filiales n’auront pas la possibilité de former des coalitions avec d’autres entités que celles du groupe. Le choix de ce compromis peut s’expliquer par la nature et l’objectif précis que nous voulons atteindre.

6.2.6.4. Le cadre réglementaire

Dans le but de bien cerner notre étude, nous avons retenus un environnement réglementaire le plus adapté, il s’agit de dire que :

- la libre circulation des biens entre les différents pays est garantie,
- les pays où les filiales de groupe sont installées adoptent le principe de la territorialité¹ de l’impôt. En effet, l’impôt payé est calculé seulement sur la base taxable réalisée au pays d’implantation de chaque filiale,
- le résultat fiscal est le même que celui du comptable, sans tenir compte des divergences existantes entre la comptabilité et la fiscalité,
- et enfin, nous mettons en hypothèse, que le taux d’impôt sur les bénéfices t est identique aux pays A et C, par contre le pays B constitue un paradis fiscal avec un taux pratiquement nul.

Aussi, toute modification de la réglementation fiscale pourrait affecter les décisions de la multinationale et, de fait, son comportement avec les conséquences qui en découlent sur le marché final.

6.2.6.5. Impact d’une modification de la réglementation fiscale

Pour connaître cet impact, nous allons construire donc un modèle d’entreprise multinationale « représentative », et les effets de la fiscalité seront évalués à travers les réactions et le comportement de ladite multinationale, sur les aspects suivants :

- les comportements d’ordre économique adoptés (quantité, qualité et prix) et,
- la nature de la modification des équilibres des marchés concernés (marchés de consommation).

¹ Le détail de ce principe de territorialité ou de source est traité au **4^{ème} chapitre**.

En pratique, on doit admettre que cette représentativité d’une multinationale n’est pas absolue, et que les résultats qui pourraient être atteints en ce modèle ne reflètent pas tout le temps celui de tous les marchés, compte tenu des spécificités de chacun d’eux. Il est donc impératif de faire une évaluation qualitative qui permet de généraliser les résultats obtenus au moins pour un cadre similaire.

6.2.6.6. La nature du marché de distribution

Concernant le marché où la multinationale implante son activité, et comme les entreprises multinationales opèrent majoritairement dans des marchés oligopolistiques, notre cas est ainsi traité dans ce contexte. Elle est l’organisation la plus courante des marchés, où la concurrence est imparfaite.

Ainsi, de manière à expliquer le comportement d’optimisation fiscale des EMN, qui a été largement mis en évidence précédemment, nous modéliserons une entreprise organisée de manière à minimiser sa charge d’impôt. Ainsi, nous avons inclus dans notre modèle une filiale localisée dans un pays où le taux d’impôt est élevé, et dont l’activité lui permet de se voir attribuer une part importante du bénéfice consolidé, après avoir optimiser sa fiscalité locale.

6.2.7. Structure des marchés et nature de la concurrence

Au pays A

Supposerons qu’il existe, dans le pays A, la filiale 1 comme unique sur ce marché, et donc elle détient le monopole sur le bien produit, dont elle vend une quantité localement et exporte le reste vers la filiale 2.

La filiale 1 vend ses produits sur le marché local à un prix de monopole, mais elle exporte au pays C, par l’intermédiaire de sa maison mère, une quantité répondant au besoin de la politique globale de la multinationale.

Au pays C

Nous supposerons que le marché du bien de consommation au pays C est un duopole, servi par la filiale 3 et par un distributeur indépendant.

Les produits vendus sur le marché du pays C des deux distributeurs sont substituables et homogènes (la différence constatée est supposée négligeable).

Ainsi :

- l’utilité du consommateur au pays C est liée à l’achat du bien au prix P ,
- les deux distributeurs se livrent une concurrence en quantité (modèle à la Cournot en théorie des jeux),
- les informations portant sur la structure de coûts des distributeurs concurrents (y compris les prix de transfert) sont publiques et disponibles.

Aussi, le distributeur indépendant dispose d’une structure de coûts parfaitement comparable à celle de la filiale 3. Il s’approvisionne auprès d’un producteur indépendant localisé dans le pays C. Cela revient à supposer, que le distributeur indépendant n’a pas la taille critique lui permettant de s’approvisionner auprès de fournisseurs de pays à bas coûts.

Les concurrents de l’EMN sont également capables de produire un produit portant la même qualité. On supposera ainsi une seule inégalité qui s’explique par l’existence d’économies d’échelle dans la création d’actifs incorporels.

En effet, l’EMN disposant déjà d’une marque et de centres de R&D (qu’elle utilise dans le cadre de la production d’autres biens sur d’autres marchés, non représentés dans notre schéma) a besoin d’investir un montant plus faible pour aboutir au même niveau de qualité. A cet effet, le coût marginal de production dans le marché C est supposé supérieur d’un facteur à celui des producteurs du pays à bas coût.

Aussi, chaque producteur est capable de faire un investissement spécifique permettant d’améliorer la qualité du produit vendu.

Toutefois, dans notre recherche, nous n’allons pas traiter cette variable de qualité du produit, en supposant que l’utilité des consommateurs se limite exclusivement au prix du bien et que le bien offert par les deux distributeurs porte plus ou moins la même qualité.

Aussi, dans notre cas précis, le facteur de qualité du bien n’est pas déterminant, du moment que l’étude s’intéresse à la détermination de prix de transfert face à la réglementation fiscale adoptée localement.

6.2.8. Utilisation du modèle

A l’aide du modèle de l’EMN ainsi décrit, nous allons réaliser les analyses suivantes :

- décrire la chronologie du jeu du modèle général d’un marché oligopolistique (limité au duopole dans notre cas),
- application de la théorie des jeux sur le modèle choisi et définition du nouvel équilibre sur le marché sans prendre en compte la variable fiscale.

6.2.8.1. Chronologie du jeu

L’administration fiscale des pays A, B et C ont chacune leur propre régime en matière de fiscalité internationale,

La multinationale va ensuite fixer les prix de transfert et l’objectif des filiales 1 et 3, adaptés à chaque régime fiscal et, qui maximise l’intérêt global du groupe,

Les entreprises en concurrence sur le marché du pays C vont fixer le prix de vente de leur produit, ce qui va déterminer la quantité vendue par chacune d’elles, ainsi que le profit de toutes les entreprises.

Aussi, nous allons résoudre ce jeu par induction, en commençant par l’équilibre sur le marché final du pays C.

A. Equilibre sur le marché final

Afin de bien cerner le comportement de la multinationale en matière d’échange en interne, et ses effets sur l’équilibre du marché C, nous allons d’abord étudier cet équilibre dans le cas normal avec absence de toute manipulation de prix interne (c’est de considérer la filiale 3 comme étant indépendante), puis sa variation dans le cas où la multinationale pense globalement pour but de réaliser un profit net global maximisé.

Même si, des auteurs comme Eden (1978) ou Lall (1978) ont avancé l’idée que l’existence même d’opérations entre entreprises affiliées, répondait au souci des entreprises multinationales de réduire le montant global d’impôt versé aux différentes administrations publiques.

B. Description du modèle

Comme édicté auparavant, le modèle que nous présentons s’intéresse à une entreprise multinationale, qui implante son siège dans un paradis fiscal (appelé pays B) et, qui possède deux filiales.

La première implantée dans le pays A chargée de la production du bien final. La deuxième filiale installée dans le pays C chargée de revendre localement le bien final importée de la maison mère, qui est implantée au pays B.

Nous supposons ainsi que la première filiale est en situation de monopole sur son marché A, et la deuxième filiale est en situation du duopole sur son marché C.

La filiale située dans le pays A produira les quantités q et Q_1 et elle a une fonction de coût $C(q+Q_1)$ avec $C' \geq 0$ et $C'' \geq 0$.

La quantité q est vendue localement dans le pays A au prix $P(q)$. Ceci lui rapporte des recettes $r(q) = P(q) \cdot q$.

La quantité Q_1 est exportée vers la maison mère située au pays B, contre un prix égal à $P_1(Q_1)$.

Ensuite, la maison mère vend, sans aucune modification, le même bien final à sa filiale du pays C, à un prix de transfert $P_2(Q_1)$.

La multinationale, de notre cas, est supposée faire la discrimination de prix sur les deux marchés, ce qui va répondre évidemment à notre problématique des prix de transfert.

En effet, les fonctions de profit de chaque filiale peuvent se présenter comme suit :

$$\pi^A = r(q) - C(q + Q_1) + P_1(Q_1)Q_1$$

$$\pi^B = P_2(Q_1)Q_1 - P_1(Q_1)Q_1$$

$$\pi^C = P(Q_1)Q_1 - P_2(Q_1)Q_1 - C(Q_1)Q_1$$

Filiale 1, pays A

La filiale 1 produit le bien final à l’aide d’une quantité de bien intermédiaire (I) acheté sur le marché local et L, K ; les quantités de facteurs de production utilisées pour produire le bien final, tel que :

$$C(q+Q_1) = I+L+K$$

Dans la mesure où la filiale 1 peut exporter le bien final à sa maison mère, nous avons la quantité globale produite $Q = q + Q_1$, étant q la quantité destinée à son marché local et Q_1 celle exportée à la maison mère.

Partant de ces différentes hypothèses, le profit de la filiale 1 est de :

$$\pi^A = r(q) - C(q + Q_1) + P_1(Q_1)Q_1$$

Cette expression est brut de l’impôt sur le profit à prélever dans le pays A.

La filiale 1 est supposée avoir le monopole sur le marché A. En fait, c’est elle qui décide du prix à appliquer avec un volume de production q en interne limité.

La filiale 1 exporte la quantité Q_1 à la maison mère avec différenciation de prix, sachant que :

$$P(q) > P_1(Q_1).$$

Nous supposons, ainsi, que t est le taux d’impôt au pays A ainsi élevé.

Le monopole incite la filiale A à produire la quantité q la moins élevée, ce qui signifie la perte de surplus du consommateur local du pays A dès lors qu’il y a une non substituabilité.

Cependant, la filiale produit la quantité Q_1 la plus élevée possible, mais elle la vend à un prix P_1 dicté par le siège.

Aussi, la réglementation du pays A exonère de l’impôt la totalité du bénéfice réalisé à l’exportation.

Comme décrit auparavant, la filiale 1 ne prend pas de décision de production (en termes quantité et qualité) elle-même, et elle se contente de produire au meilleur coût, avec un processus de production défini par le siège.

Filiale 2 (maison mère), pays B

La maison mère, et après avoir reçu la quantité Q_1 de la filiale de production du pays A, elle de sa part, revend la même quantité Q_1 à la filiale se trouvant au pays C avec un prix P_2 le plus élevé possible, qui lui permet de maximiser le profit du groupe.

Sachant que P_2 constitue le prix de vente du bien final, et à chaque fois il est élevé, le bénéfice de la maison mère devient important.

Aussi, le siège assure une coordination des décisions des dirigeants des filiales 1 et 3, dont elle les incite et les oriente pour la mise en œuvre d’une façon optimale, la stratégie globale du groupe.

Supposant que les coûts supportés par le siège sont inclus dans les frais de production de la filiale 1 et dans les frais de distribution de la filiale 3. Le profit ainsi réalisé par le siège sera déterminé, par la différence entre le prix d’achat P_1 et le prix de transfert P_2 vers la filiale 3 multiplié par la quantité vendue.

Filiale 3, pays C

1- La filiale 3 se trouvant au pays C, reçoit la quantité Q_1 qui va être vendue sur le marché C, un marché supposé duopole.

En effet, la filiale 3 se partage la part de ce marché avec un distributeur indépendant, lui s’approvisionne chez un producteur local d’un bien substituable.

Sur ce marché, c’est la concurrence à la Cournot qui s’impose. Ainsi, la filiale 3 reçoit la quantité Q_1 à un prix P_2 élevé, ceci rentre dans la stratégie de la multinationale qui travaille à maximiser son profit net global après paiement de l’impôt.

2- Présentation du problème de la filiale 3

Puisque la concurrence sur le marché C est à la Cournot, la filiale 3 achète une quantité Q_1 et la revend à un prix déterminé à raison des quantités globales offertes sur le marché (la quantité Q_1 offerte par la filiale 3 et celle de Q_m offerte par son concurrent local).

Pour mieux cerner les stipulations de la théorie des jeux, nous supposons que chaque firme va choisir son niveau de vente simultanément (et non séquentiellement comme prévu par le principe de Stackelberg).

Selon la théorie économique, on est devant un modèle de duopole à stratégie concurrentielle. Il constitue un modèle d’équilibre non coopératif.

Aussi, le marché fixe le prix selon la loi de l’offre et de la demande. D’une part, l’offre est constituée de la quantité globale offerte par les deux concurrents (à savoir la filiale 3 et le distributeur indépendant) sous contrainte de la loi Cournot (c’est la stratégie relative aux quantités du duopole symétrique de Cournot) et, d’autre part, la demande qui elle dépend de l’utilité des consommateurs locaux ainsi le prix du bien offert.

En fait, les hypothèses de l’analyse de Cournot sont :

- chaque firme considère la quantité offerte de l’autre comme variable stratégique,
- chaque firme qui compose le marché offre un bien homogène.

3- Énonciations

Nous avons supposé en sus, que le marché du pays C comprend seulement deux (02) firmes, au moins pour la période étudiée (l'étude est faite pour la courte durée), et qui produisent le même produit totalement homogène.

La fonction de coût de la filiale 3 est égale à $C_1(Q_1)$ où Q_1 est le niveau de production réalisé par la filiale 1 et acheté, ensuite, par la filiale 3 via la maison mère.

Prenant la fonction de demande inverse qui est égale à $P(Q)$, où Q est la quantité totale offerte sur le marché C. Elle recouvre en effet la quantité Q_1 et Q_m offerte sur le marché.

Ainsi, la part de chacun des concurrents est déterminé en fonction de la demande inverse, qui est supposé linéaire tel que : $P(Q) = a - bQ$

La filiale 3, comme la filiale concurrente, sont supposées être rationnelles, dont leur objectif principal est de réaliser le maximum de bénéfices.

C. Principes de résolution du jeu

L'interaction stratégique entre le distributeur indépendant et la filiale 3 va aboutir, à un équilibre sur le marché C.

Les caractéristiques de cet équilibre peuvent, cependant, être influencées par la valeur du prix de transfert P_2 , dicté par le siège.

Il est important de noter que c'est l'effet fiscal qui peut inciter l'EMN à utiliser les prix de transfert de manière stratégique.

Ainsi, dans le cas où le principe de pleine concurrence est appliqué, où la valeur du prix de transfert est une information publique, le distributeur indépendant va agir en considérant que la filiale 3 cherche à maximiser son profit comptable, qui dépend du prix de transfert P_2 .

i. Condition du premier ordre de la maximisation du profit

Sous ces hypothèses, le profit de la filiale 3 est égal à :

$$\pi^C(Q_1 + Q_m) = P(Q_1 + Q_m)Q_1 - C(Q_1)Q_1$$

La filiale 3 choisit la quantité à importer auprès de la maison mère qui maximise son profit tel que : $\frac{\partial \pi^C(Q_1, Q_m)}{\partial Q_1} = 0$

Ce qui signifie que :

$$P(Q_1 + Q_m) + \frac{\partial P(Q_1+Q_m)}{\partial Q_1} Q_1 - \frac{\partial C(Q_1)Q_1}{Q_1} = 0 \Leftrightarrow P(Q_1 + Q_m) + \frac{\partial P(Q_1+Q_m)}{\partial Q_1} Q_1 = \frac{\partial C(Q_1)Q_1}{Q_1}$$

La condition du premier ordre est la même que celle du monopole, dont la recette marginale est égale au coût marginal $\frac{\partial C(Q_1)}{\partial Q_1}$

La recette marginale est composée de deux termes. Lorsque la filiale 3 distribue une unité supplémentaire, elle reçoit le prix de la vente de cette unité $P(Q_1 + Q_m)$, mais cela réduit le prix d’équilibre de $\frac{\partial P(Q_1+Q_m)}{\partial Q_1}$

Et cette réduction doit être appliquée sur toutes les unités vendues par la filiale 3. Ce qui diffère par rapport à ce qui est pour le cas du monopole de la filiale 1 du pays A est que les termes $P(Q_1 + Q_m)$ et $\frac{\partial P(Q_1+Q_m)}{\partial Q_1}$ dépendent aussi de Q_m .

Puisque la concurrence dans le modèle de Cournot est imparfaite, la production de l’autre firme n’est pas observable par la filiale 3 et vice versa, lorsqu’elles choisissent leurs niveaux d’offre. La filiale 3 doit, dans ce cas, anticiper ce que l’autre firme concurrente va procéder.

Ainsi, pour anticiper le choix de la concurrence, chaque firme suppose que le concurrent pense à maximiser son profit. En effet, les deux concurrents ont le même objectif qui est celui de maximiser le profit.

ii. Définir l’équilibre du Nash

L’analyse de Cournot met en valeur l’interdépendance des deux firmes sur le même marché, où les décisions de l’une sont influencées par l’autre et influencent celles de l’autre. Ainsi, la situation d’équilibre du duopole intervient lorsque chacune des deux firmes maximise son profit compte tenu de la production (ou de vente) de l’autre firme.

L’équilibre de Cournot est considéré comme un équilibre de Nash car les stratégies des deux firmes sont optimales, compte tenu de leurs actions réciproques.

D’autant que chaque firme cherche à maximiser son profit, en supposant le même comportement du concurrent, nous nous retrouvons dans le domaine de la théorie de jeux, dont nous devons chercher l’équilibre de Nash de ce jeu.

Pour rappel, un équilibre de Nash est un ensemble de stratégies (une par joueur), telles que la stratégie choisie par chacun des joueurs est celle qui maximise sa fonction

de gain pour les stratégies choisies par les autres joueurs. Les joueurs, pour notre cas sont la filiale 3 et son concurrent local (le distributeur indépendant).

Le principe d’équilibre de Nash est qu’aucun joueur n’a intérêt à changer de stratégie compte tenu de la stratégie choisie par l’autre joueur.

iii. Résolution d’un modèle du duopole

Nous allons chercher l’équilibre de Nash du modèle de Cournot en supposant qu’il n’y a que deux firmes, à savoir la filiale 3 et un distributeur local indépendant qui lui, achète le même bien homogène chez un producteur local.

L’offre de chacune des deux filiales est soumise au jeu de collusion (non coopératif) adopté par les deux concurrents, dont chacun d’eux n’a intérêt à dévier sa part du marché.

La part de chacun des concurrents est déterminé aussi en fonction de la demande inverse, qui est supposé linéaire tel que :

$$P(Q) = a - bQ$$

Nous supposons aussi, que les deux firmes (ou distributeurs) ont la même fonction de coût et que leurs rendements d’échelles sont constants (au moins pour la période étudiée).

✚ Fonctions de meilleures réponses

Le profit de la filiale 3 est égal à :

$$\pi^C(Q_1 + Q_m) = P(Q_1 + Q_m)Q_1 - C_1(Q_1)Q_1$$

Avec remplacement de $P(Q_1 + Q_m)$ avec sa valeur dans la fonction de demande inverse, ce qui ramène l’équation de profit à l’égalité suivante :

$$\pi^C(Q_1 + Q_m) = (a - bQ_1 - bQ_m - C_1)Q_1$$

La condition de premier ordre de maximisation du profit de la filiale 3 devient :

$$\frac{\partial \pi^C(Q_1, Q_m)}{\partial Q_1} = 0$$

Ce qui nous donne l’équation suivante :

$$a - 2bQ_1 - bQ_m - C_1 = 0$$

Nous la transformons, ensuite, pour faire apparaître la quantité Q_1 comme fonction de Q_m comme suit :

$$\begin{aligned} \frac{\partial \pi^C(Q_1, Q_m)}{\partial Q_1} = 0 &\Rightarrow Q_1 = \frac{1}{2b} (a - bQ_m - C_1) \\ &\equiv R_3(Q_m) \end{aligned}$$

Cette équation signifie que la quantité Q_1 choisie par la filiale 3 est une fonction de la quantité Q_m qu’elle anticipe que le distributeur indépendant va mettre sur le marché. C’est la fonction de meilleure réponse ou de réaction de la filiale 3 que nous allons appeler $R_3(Q_m)$.

Nous constatons ainsi que $R_3(Q_m)$ est une fonction décroissante de Q_m , ce qui nous amène à dire que si la filiale 3 anticipe que la quantité du distributeur indépendant va augmenter, elle diminuera son importation. Rappelons que les quantités des deux distributeurs concurrents sont des substituts stratégiques.

Dans notre modèle, la quantité Q_1 est une fonction croissante de a et décroissante de C_1 . La firme 3 importe plus lorsque la demande est plus élevée, elle importe moins lorsque le coût unitaire est plus élevé.

De l’autre part, et après avoir fait le même traitement, nous obtenons la fonction de meilleure réponse du distributeur indépendant, en procédant de la même manière tel que :

$$Q_m = R_I(Q_1) = \frac{1}{2b} (a - bQ_1 - c_m)$$

iv. Equilibre sur la marché C

Selon le modèle de la concurrence à la Cournot, l’équilibre est atteint si le comportement des deux distributeurs est cohérent. La quantité que la firme 3 (firme indépendante) anticipe que la firme indépendante (firme 3) va acheter localement (va importer) doit correspondre à la quantité effectivement achetée (importée) par la firme indépendante (firme 3). Chacun des deux distributeurs doit se retrouver sur sa fonction de meilleure réponse.

En effet, (Q_1^*, Q_m^*) représente les quantités d’équilibre si et seulement si :

$$\begin{cases} Q_1^* = R_3(Q_m^*) \\ Q_m^* = R_I(Q_1^*) \end{cases}$$

L'équilibre est déterminé par le système composé des deux fonctions de meilleures réponses des deux firmes :

$$\begin{aligned} \begin{cases} Q_1^* = R_3(Q_m^*) \\ Q_m^* = R_1(Q_1^*) \end{cases} &\Leftrightarrow \begin{cases} Q_1^* = \frac{1}{2b} (a - bQ_m^* - c_1) \\ Q_m^* = \frac{1}{2b} (a - bQ_1^* - c_m) \end{cases} \\ &\Leftrightarrow \begin{cases} Q_1^* = \frac{a - 2c_1 + c_m}{3b} \\ Q_m^* = \frac{a + c_1 - 2c_m}{3b} \end{cases} \end{aligned}$$

Ainsi, le prix d'équilibre est à déduire de la fonction de la demande inverse qui est

$$P = a - bQ$$

Après remplacement de Q par les deux valeurs Q_1^* et Q_m^* , nous obtenons alors :

$$P^* = a - b(Q_1^* + Q_m^*)$$

Ce qui implique que le prix d'équilibre est celui de $P^* = \frac{a + c_1 + c_m}{3}$

Et après avoir étudié et décortiquer la théorie des jeux, de par son modèle à la Cournot, en aboutissant à des résultats pour un cas général, nous allons par la suite appliquer ce modèle au cas de notre sujet, qui va permettre d'avoir d'abord des premiers résultats sur le comportement de la filiale 3 en tant qu'entité indépendante, puis comment pourront devenir ces résultats si la pensée est globale (dans le cadre de la stratégie globale de la multinationale).

6.2.8.2. Application de la théorie des jeux sur le modèle choisi

Notre cas étudié a pour but de montrer la réaction et le comportement des deux firmes dans le cas de la concurrence à la Cournot, avec prise en compte des éléments constituant la fonction de profit de chacune des deux firmes.

Nous avons d'abord la fonction de demande inverse supposée linéaire :

$$P = a - bQ$$

La fonction de profit de la firme 3 est présentée comme suit :

$$\pi^C(Q_1, Q_m) = (P - C_3 - P_2)Q_1 \Leftrightarrow \pi^C(Q_1, Q_m) = (a - bQ - C_3 - P_2)Q_1$$

Pour maximiser son bénéfice, la filiale 3 doit calculer ce qui suit :

$$\frac{\partial \pi^C(Q_1, Q_m)}{\partial Q_1} = 0 \Leftrightarrow a - 2bQ_1 - bQ_m - C_3 - P_2 = 0$$

Ensuite, la filiale 3 définit la quantité à importer par sa valeur suivante :

$$\frac{\partial \pi^C(Q_1, Q_m)}{\partial Q_1} = 0 \Leftrightarrow Q_1^* = \frac{a - bQ_m - C_3 - P_2}{2b}$$

De la même manière, le distributeur indépendant aura sa quantité maximale comme suit :

$$\pi^I(Q_1, Q_m) = (P - C_3 - C'(1 + \lambda))Q_m$$

Sachant que :

C' : est le coût de production local.

$C'(1 + \lambda)$: constitue le prix que le distributeur indépendant paye pour acheter une unité de Q_m sur le marché local.

Et après avoir réalisé les mêmes calculs précédents, la quantité maximale est de :

$$Q_m^* = \frac{a - bQ_1 - C_3 - C'(1 + \lambda)}{2b}$$

A. Définir le prix et les quantités d'équilibre

La quantité globale Q^* offerte sur le marché C est la somme de Q_1^* et Q_m^* , qui constitue la variable de la fonction de demande inverse. En remplaçant sa valeur dans cette fonction, nous obtenons le prix d'équilibre P^* .

Ce prix d'équilibre est atteint par le développement qui suit :

$$\begin{aligned} P^* = a - bQ^* &\Rightarrow P^* = a - b(Q_1^* + Q_m^*) \\ &\Rightarrow P^* = \frac{b(Q_1^* + Q_m^*)}{2} + C_3 + \frac{P_2}{2} + \frac{C'(1 + \lambda)}{2} \end{aligned}$$

Nous remarquons que le prix d'équilibre dépend de :

- la demande du marché $\frac{b(Q_1^* + Q_m^*)}{2}$,
- le coût de distribution C_3 ,
- le prix de transfert P_2 ,

- et enfin le coût d'achat $C'(1 + \lambda)$.

Ainsi, et après confrontation des deux formules précédentes de Q_1^* et Q_m^* , nous obtenons :

$$Q_1^* = \frac{a - C_3 - 2P_2 + C'(1 + \lambda)}{3b}$$

et

$$Q_m^* = \frac{a - C_3 + P_2 - 2C'(1 + \lambda)}{3b}$$

Les quantités Q_1^* et Q_m^* représentent le maximum de volume que peut mettre chacun des deux distributeurs sur le marché C. Ce sont des deux quantités qui répondent à l'équilibre sur le marché C.

Ainsi, dans un équilibre de Nash, aucun joueur n'a intérêt à changer de stratégie compte tenu des stratégies choisies par l'autre joueur.

Dans notre cas, les deux distributeurs n'auront aucun intérêt à changer le volume de quantités compte tenu de la stratégie de l'autre. Ainsi :

$$P^* = \frac{b(Q_1^* + Q_m^*)}{2} + C_3 + \frac{P_2}{2} + \frac{C'(1 + \lambda)}{2} \text{ (qui représente le prix d'équilibre).}$$

B. Déterminer le profit brut de la filiale 3

Le profit brut réalisé par la filiale 3 est constitué du produit de la quantité optimale Q_1^* sur le prix du marché optimal déduction faite du prix de transfert et les coûts de distribution. Ce qui nous donne les égalités suivantes :

$$\pi^C_{brut} = (P^* - P_2 - C_3)Q_1^* \quad \text{nous trouvons donc} \quad \pi^C_{brut} = bQ_1^{*2}$$

Après avoir calculé le profit brut de la filiale 3, qui constitue un élément de ceux composant le profit global de la multinationale, ce dernier va avoir comme valeur, l'ensemble du bénéfice réalisé par les trois filiales 1, 2 et 3.

Ce qui rend que $\Pi^E_{brut} = \pi^A + \pi^B + \pi^C$

C. Déterminer le profit brut de la multinationale

Du moment que notre étude consiste à la problématique du prix de transfert P_2 , dont seulement les deux filiales 2 et 3 peuvent avoir affecté par le mouvement de P_2 , nous avons préféré calculer le profit de la multinationale en se contentant des profits de

ces deux filiales, et considérant le profit de la filiale 1 une donnée fixe qui, en fait, n’affecte pas l’objet de notre étude, en l’occurrence la variation de P_2 .

A cet effet, le profit brut de la multinationale devrait être présenté comme suit :

$$\Pi_{brut}^E = (P_2 - P_1)Q_1^* + bQ_1^{*2}$$

Il est composé du profit réalisé par la filiale 2 (maison mère) et celui de la filiale 3, sachant que le profit de la filiale 3 présenté est en brut d’impôt.

Dans ce cas, la multinationale, dans sa stratégie globale, n’a pas intérêt à modifier le résultat issu de la théorie des jeux, de par son modèle à la Cournot. Ainsi, l’intérêt de la multinationale est de minimiser au maximum ses coûts, de production ou de distribution, pour donner plus de rivalité sur son concurrent du marché C.

Enfin, c’est le coût d’achat du bien qui doit être réduit. Il s’agit donc du prix de transfert P_2 , qui doit être revu à la baisse pour que la filiale locale soit compétitive sur ce marché. Aussi, à chaque fois que le prix P_2 est réduit, la filiale augmente ses bénéfices locaux réalisés.

6.3. Effet de la fiscalité sur le comportement de la multinationale

Pour étudier l’impact de la variable fiscale sur le comportement de la multinationale en matière de prix en interne pratiqués, deux situations en rapport avec le principe de pleine concurrence devraient être distinguées.

6.3.1. Premier cas : l’EMN n’est pas soumise au principe de pleine concurrence

Comme nous l’avons expliqué auparavant, le profit réalisé dans le pays C par la filiale 3, est soumis à une imposition à un taux t . Par contre, celui réalisé au pays B par le siège, n’est soumis à aucune imposition, le fait qu’il constitue un paradis fiscal.

Ce qui implique, que le profit de la multinationale en net d’impôt peut être représenté

$$\text{comme suit : } \Pi_{net}^E = (P_2 - P_1)Q_1^* + bQ_1^{*2}(1 - t)$$

Le profit net, en effet, représente le profit brut amoindri du montant de l’impôt payé au pays C.

A cet effet, la multinationale, et comme l’impôt est un élément de coûts, va jouer sur l’assiette imposable qui est le profit de la filiale 3, pour optimiser ses résultats nets.

Pour y arriver, la variable P_2 représentant le prix interne à la multinationale, qui permet de modifier la valeur du profit au pays C, est un élément de coût déterminant de l’assiette imposable au pays C.

Aussi, la détermination de la valeur du prix de transfert P_2 , permettant de réaliser l’objectif de maximisation du profit net global de la multinationale, constitue un défi stratégique que doit en recherché l’entreprise.

6.3.1.1. Déterminer le prix de transfert P_2

Pour atteindre son objectif de maximiser son profit net d’impôt, la multinationale, par le biais de sa filiale siège, détermine le prix de transfert P_2 , qui est le prix de vente de la filiale 2 à la filiale 3.

Ce prix de transfert P_2 est déterminé mathématiquement par le calcul suivant :

$$\frac{\partial \pi_{net}^E}{\partial P_2} = 0 \Rightarrow P_2 = \frac{\left(\frac{4(1-t)}{3} - 1\right) (a - C_3 + C'(1 + \lambda)) - 2P_1}{\frac{8(1-t)}{3} - 4}$$

Dans ce cas, l’EMN va produire une quantité Q_1^* qui maximise son bénéfice correspondant à la valeur P_2 .

Du moment que P_2 dépend aussi de la valeur de t , ce qui implique que Q_1^* va aussi dépendre de la valeur de t inversement.

Pour le principe général adopté par les multinationales, qui est celui de « penser globalement et agir localement », la multinationale, dans notre cas, va s’intéresser au profit global en agissant sur celui de la filiale 3.

En effet, son comportement local (au pays C) devient le contraire de ce que nous avons vu précédemment pour le modèle de Cournot, dont nous avons démontré que chacun des deux distributeurs n’a intérêt à modifier le volume de ses ventes.

Cependant, la multinationale en définissant un prix de transfert qui maximise son bénéfice net global, va produire et vendre Q_1^* en quantités nettement réduites.

Alors les profits nets sont une fonction croissante du prix de transfert ($\frac{\partial \pi_{net}^E}{\partial P_2} > 0$), la multinationale agit dans le sens à réduire l’assiette imposable et ainsi le montant global d’impôt à payer, elle choisit un prix de transfert élevé (certainement supérieur au coût marginal).

Cependant, les profits de la filiale 3 prennent la forme d’une fonction décroissante du prix de transfert ($\frac{\partial \pi^C_{net}}{\partial P_2} < 0$). Ici, la question de motivation des dirigeants de la filiale 3 se pose. Il s’agit d’une nette diminution de son bénéfice qui revient enfin au profit de l’autre filiale représenté par le siège.

C’est la problématique posée dans le cadre du management de groupe de sociétés, voir comment faire convaincre les dirigeants de filiales pour se sacrifier à l’intérêt de l’ensemble du groupe, et quelle récompense réservée à cette filiale pour permettre d’atteindre l’objectif global défini par la multinationale ?

6.3.1.2. Impact de la fiscalité sur les prix de transfert pratiqués

Pour démontrer ce que la fiscalité peut avoir comme effet sur le prix de transfert P_2 , nous allons étudier la valeur P_2 avant et après introduction de t , taux d’imposition.

A. Le prix de transfert avant impôt

Le profit avant t (le taux d’imposition des bénéfices de sociétés au pays C) de la multinationale est écrit :

$$\Pi^E_{brut} = (P_2 - P_1)Q_1^* + bQ_1^{*2} \implies P_2 = \frac{6P_1 - (a - C_3 + C'(1 + \lambda))}{4}$$

Du moment que P_2 devrait être positif, ceci implique que :

$$6P_1 - (a - C_3 + C'(1 + \lambda)) > 0 \implies 6P_1 > (a - C_3 + C'(1 + \lambda))$$

En effet, pour que la multinationale choisie son P_2 qui maximise son bénéfice, elle doit aussi jouer sur la valeur de P_1 qui est la première valeur qui rend $P_2 > 0$ et qui accomplit la condition :

$$6P_1 > (a - C_3 + C'(1 + \lambda))$$

Dans ce cas, le champ d’agir de la multinationale se résume dans la valeur de P_1 qui doit satisfaire à l’inéquation ci-dessus (ce qui montre qu’elle doit maîtriser les coûts de production).

Etant donné que la filiale 1 est la propriété totale de la FMN, et que cette filiale est en monopole sur son marché, P_1 est un élément maîtrisable pour la FMN. Elle peut le manipuler d’une façon à garantir un prix P_2 qui maximise le profit global.

B. Le prix de transfert après impôt

Le profit net maximum que réalise la multinationale est atteint lorsque P_2 aura la valeur suivante : elle est la dérivée du profit net global par rapport à P_2 , qui nous donne:

$$\frac{\partial \pi_{net}^E}{\partial P_2} = 0 \Rightarrow P_2 = \frac{\left(\frac{4(1-t)}{3} - 1\right) (a - C_3 + C'(1 + \lambda)) - 2P_1}{\frac{8(1-t)}{3} - 4}$$

Nous remarquons que P_2 est affecté non seulement par P_1 (comme vu supra) mais aussi, par la valeur de t qui représente le taux d’impôt pratiqué au pays C.

Aussi, nous avons la variation de P_2 est positive avec la variation de t ($\frac{\partial P_2}{\partial t}$), et ce avec la condition :

$$(a - C_3 + C'(1 + \lambda)) > 2P_1 \Rightarrow 2P_1 + C_3 < a + C'(1 + \lambda)$$

Contrairement au premier cas où nous n’avons pas pris le taux d’impôt en compte dans notre supposition, la valeur de P_1 , quand le taux d’impôt est présent, implique qu’elle doit avoir une valeur minimale seulement supérieure à 0. Aussi, la variation de P_2 est positive avec la variation de P_1 car :

$$\forall t \in [0,1] \text{ nous avons } \frac{\partial P_2}{\partial P_1} = \frac{-2}{\frac{8(1-t)}{3} - 4} > 0$$

En effet, lorsque nous modifierons P_1 dans le sens qui satisfait la condition supra ($2P_1 + C_3 < a + C'(1 + \lambda)$), la valeur du prix de transfert P_2 suivra le même sens qui garantit un profit maximum.

Ce qui signifie que la détermination de la valeur de P_2 est liée surtout au taux d’impôt t , et toute variation du taux t , incite la multinationale à réviser son P_2 dans le même sens que celui du taux t .

En effet, ce résultat signifie que le taux d’impôt est un facteur déterminant dans la stratégie de toute multinationale. Etant donné que cette dernière a comme objectif la maximisation du profit net global, sa stratégie de détermination de prix de cession en interne (prix de transfert) est liée étroitement au taux d’impôt ainsi pratiqué au pays d’accueil.

6.3.2. Deuxième cas : l’EMN est soumise au principe de pleine concurrence

Ce principe postule qu’il est possible d’identifier la contribution de chaque entité au résultat net d’une EMN, et donc d’établir un compte de résultat propre à chaque filiale qui rend compte de son activité réelle.

Pratiquement, ces comptes de résultat sont établis en considérant que chaque filiale d’une EMN doit traiter avec ses sociétés sœurs comme s’il s’agissait d’entreprises indépendantes.

La formulation exacte du principe de pleine concurrence trouve son fondement au paragraphe §1.6 des lignes directrices de l’OCDE (2009) : « when conditions are made or imposed between the two associated enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent enterprises, then any profit which would, but for these conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly ».

A cet effet, soumettre une multinationale aux contraintes qui pèsent sur son objectif de la maximisation de la fonction de profit net, qui représente dans notre cas, l’application du principe de pleine concurrence, entraîne comme effet la modification du profit net réalisé.

De par cette contrainte, la multinationale se trouvera dans l’obligation de réviser son prix interne (prix de transfert), et certainement vers la diminution dès lors que le prix de marché est généralement assez loin de celui fixé par la multinationale.

Généraliser ce principe de pleine concurrence dans chaque marché concerné A, B et C implique de tenir compte des préalables de mise en place de ce principe et ce, va être détaillé en ce qui suit :

 **Pays C**

L’application du principe de pleine concurrence signifie que la filiale doit réaliser au moins un profit brut supérieur ou égal à celui de son concurrent direct, en l’occurrence le distributeur indépendant local. Ce qui signifie que le profit réalisé par la filiale 3 devrait être supérieur ou égal à celui de la concurrence (qui est le distributeur indépendant) tel que : $\pi^C \geq \pi^I$

 **Pays B**

De son côté, le pays de la maison mère impose que le résultat de cette dernière ne doit pas être négatif, ce qui signifie que : $(P_2 - P_1)Q_1^* \geq 0 \Leftrightarrow P_2 \geq P_1$

Ainsi, les deux prix P_2 et P_1 sont positifs, c'est dire que $P_2 > 0$ et $P_1 > 0$

6.3.2.1. Résolution du problème

Pour la première condition, nous avons : $\pi^C \geq \pi^I$

Ce qui nous donne comme résultat l'inéquation suivante : $bQ_1^{*2} \geq bQ_m^{*2}$

Après avoir résolu cette équation, nous avons obtenu :

$$\begin{cases} P_2^1 = 2(a - C_3) - C'(1 + \lambda) \\ \cup \\ P_2^2 = C'(1 + \lambda) \end{cases}$$

Après résolution des deux équations, la solution devient la valeur oscillée suivante :

$$P_2 \in]0, C'(1 + \lambda)] \cup [2(a - C_3) - C'(1 + \lambda), +\infty[$$

Dès lors que la valeur de P_2 qui maximise le bénéfice net de la multinationale dépend de la variable P_1 , qui elle aussi arrêtée par le siège.

Lorsque $P_2 \leq C'(1 + \lambda)$, ceci nous donne la valeur suivante de P_1 :

$$P_1 \geq \frac{\left(\frac{4(1-t)}{3} - 1\right)(a - C_3 + C'(1 + \lambda)) - \left(\frac{8(1-t)}{3} - 4\right)(C'(1 + \lambda))}{2}$$

Et aussi lorsque $P_2 \geq 2(a - C_3) - C'(1 + \lambda)$, ceci implique que :

$$P_1 \leq P' - \left(\frac{8(1-t)}{3} - 4\right)(a - C_3 - C'(1 + \lambda))$$

(Sachant que $P' = \frac{\left(\frac{4(1-t)}{3} - 1\right)(a - C_3 + C'(1 + \lambda)) - \left(\frac{8(1-t)}{3} - 4\right)(C'(1 + \lambda))}{2}$)

Ce qui rend au final :

$$P' \leq P_1 \leq P' - \left(\frac{8(1-t)}{3} - 4\right)(a - C_3 - C'(1 + \lambda))$$

Sachant que : $\forall t \in]0,1[: \left(\frac{8(1-t)}{3} - 4\right)(a - C_3 - C'(1 + \lambda)) < 0$

En fait, la multinationale qui subit ces conditions dictées par la réglementation du pays hôte, va voir sa liberté de déterminer le prix de transfert P_2 tout à fait restreinte, où ce dernier doit s’aligner à celui réalisé par son comparable, qui est dans notre cas son concurrent direct à savoir le distributeur indépendant.

La multinationale donc, dans sa stratégie de détermination de prix de transfert P_2 , comparaison faite à l’équation déjà aboutie dans le cas où elle n’est pas soumise au prix de pleine concurrence ($P_2 = \frac{\left(\frac{4(1-t)}{3}-1\right)(a-C_3+C'(1+\lambda))-2P_1}{\frac{8(1-t)}{3}-4}$), devra intégrer dans ses calculs comme étant une deuxième contrainte imposée par la réglementation du pays d’accueil, la valeur P_2 qui doit être bornée sous un intervalle comme suit :

$$P_2 \in]0, C'(1 + \lambda)] \cup [2(a - C_3) - C'(1 + \lambda), +\infty[$$

En effet, comme résultante de ces contraintes, la multinationale va choisir un prix de transfert qui réalisera le maximum de bénéfice net global. Le prix de transfert à mettre en place donc, est la valeur maximale qui répond à ces conditions, et non pas celui qui réalisera un bénéfice net global maximum.

Dans ces conditions, la multinationale en subissant la contrainte de la réglementation, va avoir un bénéfice net global en fléchissement nette.

Cependant, le surplus du consommateur du pays d’accueil connaîtra une nette augmentation du fait d’un prix final réduit et une quantité offerte plus importante, en comparaison à ceux de la première situation.

Cette contrainte de la réglementation va remettre le marché C à une situation rapprochée de celle qu’on a vu en tout premier, en l’occurrence l’équilibre de Nash.

Aussi, en termes budgétaires, les ressources fiscales seront plus importantes du fait de l’augmentation du bénéfice de la filiale 3, ce qui augmentera aussi le surplus du consommateur final.

Comme résultat, nous pouvons dire que dans les marchés oligopolistiques normaux (c’est-à-dire où il n’existe pas de position dominante), la réglementation est susceptible de modifier les décisions optimales de chaque filiale, et d’aboutir à un nouvel équilibre de Nash qui peut être plus ou moins favorable pour les consommateurs en fonction des spécificités de chaque situation.

On a vu que l’effet d’une réglementation sur le bien-être national dépend de l’impôt payé, mais également du surplus des consommateurs et de l’investissement.

A cet effet, et en s’inspirant du modèle de Shubik (1962), l’évaluation de la contribution d’une filiale au profit consolidé d’une entreprise multinationale peut naturellement être envisagée sous l’angle de la théorie des jeux coopératifs à utilité transférable.

6.4. Traduction empirique des résultats obtenus : cas d’une multinationale pharmaceutique

Pour traduire les résultats atteints sur le contexte algérien, nous avons choisi un cas d’une filiale appartenant à un secteur qui opère dans un marché pratiquement oligopolistique.

La filiale étudiée, appartient à un groupe multinational géant spécialisé dans le domaine pharmaceutique. Par souci de ne pas divulguer la situation et les déclarations fiscales de la multinationale, nous avons préféré nommer l’entreprise par Géant Pharma.

Comme nous avons décrit l’organisation de la multinationale modèle, la Géant Pharma objet d’étude, est intégrée verticalement dont chacune de ses filiales est chargée de réaliser une étape de la chaîne de valeur.

Elle est constituée de plusieurs filiales à travers le monde. Le siège se trouve au pays d’origine de la multinationale, qui fait partie de l’OCDE. La filiale de production est installée dans un pays différent mais appartenant toujours à l’OCDE. Elle a aussi plusieurs filiales de distribution implantées dans différents pays du monde dont une, résidente en Algérie.

Contrairement à ce qui est vu précédemment, dont on a introduit le cas d’un siège situé au paradis fiscal. Et par contrainte d’inexistence d’un cas réel d’une multinationale, avec un siège implanté au paradis fiscal, traité au niveau de l’administration fiscale algérienne, le siège de la Géant Pharma se trouve dans un pays à forte fiscalité, mais qui pratique le système de territorialité de l’impôt.

Néanmoins, le noyau de notre étude est préservé, car les bénéfices réalisés par la filiale installée en Algérie ne sont pas imposés à la maison mère, dès lors que la réglementation fiscale du pays où le siège de cette dernière est implanté, pratique le principe de revenus territoriaux, dont le bénéfice rapatrié est totalement exonéré. Ce qui aura le même effet si le lieu de rapatriement représente un paradis fiscal comme vu au modèle décrit.

Evidemment, la stratégie de la Géant Pharma consiste en la répartition équitable du bénéfice global selon la participation réelle de chaque entité et ce, en fonction du résultat de l’analyse fonctionnelle réalisée en interne. Rajouter à cela, les données fiscales des pays de son intervention, pourrait inciter la FMN à faire adapter ses résultats d’une façon à maximiser le bénéfice global du groupe après imposition. De l’autre côté, l’administration fiscale algérienne garde le droit de regard inspiré du principe de pleine concurrence, pour les transactions commerciales ou financières effectuées en interne avec la filiale installée sur le territoire local.

Comme supposé au modèle choisi, la filiale de production est située à l’étranger, elle agit d’ordre et pour le compte du groupe dans le respect de la stratégie globalement définie. Ainsi, la distribution des produits est effectuée sous le contrôle de la société mère, qui choisit de vendre le produit finis à la filiale de distribution implantée en Algérie.

6.4.1. Présentation de la société étudiée

L’entreprise objet d’étude est principalement une entreprise du groupe international Géant Pharma qui fabrique, importe et distribue des produits du groupe.

Sur le plan de capitalisation, elle est détenue à :

- 95 % par la société mère,
- 3 % par la filiale du même groupe,
- 2 % par des tiers actionnaires.

La filiale étudiée exerce son activité en Algérie sous la forme d’une société algérienne de droit commun, autonome, qui a son propre capital et qui assume pleinement ses charges comme elle bénéficie des produits y afférents.

6.4.2. Les contraintes du marché pharmaceutique en Algérie

Concernant le marché étudié, et comme le domaine est celui des produits pharmaceutiques, où partout dans le monde ce marché est régi par plusieurs réglementations, notamment celle de la santé, que ce soit en matière de qualité ou de prix pratiqués, les opérations productives et commerciales dans ce domaine sont très contraignantes, les prix et la qualité sont très surveillés par la tutelle, ce qui rend la concurrence dans ce genre de marché distinctement imparfaite.

6.4.3. Caractéristiques du marché pharmaceutique en Algérie

Un ensemble de caractéristiques peut être tiré sur le marché des produits pharmaceutiques en Algérie, repris dans des points suivants :

- le marché algérien en termes de produits pharmaceutiques est un marché à concurrence imparfaite. C'est un marché strictement réglementé. Ainsi, les importations font l'objet d'autorisation de mise sur le marché et d'un programme d'importation, dont les quantités et valeurs sont validées par le ministère tutelle,
- sur le marché de produits pharmaceutiques, la production comme la commercialisation sont exercées par un nombre limité d'opérateurs. C'est un marché qui peut être qualifié d'oligopole,
- les produits vendus sur le marché algérien par les distributeurs concurrents sont substituables et homogènes,
- l'utilité du consommateur algérien est liée au prix de l'achat P du moment que la qualité est pratiquement la même,
- les deux distributeurs représentés se livrent à une concurrence en quantité (modèle à la Cournot) du moment que les prix sont réglementés, et le type de marché est celui d'oligopole,
- le distributeur local indépendant a une structure de coût parfaitement comparable à celle de la filiale objet d'étude. Notre cas pratique, illustre un distributeur local, qui est lui-même le producteur du bien commercialisé. Il va être nommé Alpha Pharma.
- le concurrent Alpha Pharma est lui aussi capable de produire un bien portant la même qualité. La seule inégalité s'explique par le fait que la filiale étrangère appartient à un groupe de renommé internationale, qui bénéficie d'économie d'échelle et ainsi connu en sa performance dans la création d'actifs incorporels,
- la Géant Pharma dont fait partie la filiale locale dispose d'une marque et des centres de R&D, qu'il lui permet d'avoir un produit de qualité avec même un montant plus faible d'investissement.

6.4.4. Analyse fonctionnelle de la société étudiée

Pour répondre aux obligations de justification des prix pratiqués en interne, pour qu'ils soient en conformité avec ceux de pleine concurrence, la direction du siège réalise une analyse fonctionnelle de l'ensemble des composants du groupe. Elle porte essentiellement sur les différentes fonctions exercées ainsi les risques assumés par chaque service, et qui ont un impact direct sur la détermination des prix de transactions pratiqués en interne.

A. Fonction achats

La filiale achète les principes actifs auprès des filiales de groupe, ainsi quelques achats portants les articles d'emballage auprès des tiers. Elle est responsable de la recherche, négociation, validation des fournisseurs et tout ce qui est gestion de stock.

B. Fonction distribution

La filiale s'approvisionne en produits finis auprès des filiales du groupe. Elle prépare ses prévisions de ventes annuelles sur la base des données de marché avec ses tendances économiques, ainsi des moyens promotionnels qui sont mis en œuvre.

La filiale négocie avec les hôpitaux les prix de ventes de chaque produit, et applique les prix du marché pour les produits dont les prix ne sont pas régulés par le gouvernement.

C. Fonction marketing

La filiale applique la stratégie marketing définie par la fonction marketing du groupe. Elle décline localement les campagnes promotionnelles définies au niveau du groupe, en fonction des besoins locaux. Ces campagnes promotionnelles locales comprennent des études locales de marketing, des essais, la promotion directe et indirecte des produits, par exemple à travers la participation à des congrès médicaux.

Aussi, la filiale est responsable du contrôle, de l'analyse, et de l'évaluation des événements pharma-politique sur le marché algérien ; la négociation avec les institutions locales, tout cela en conformité avec les directives du groupe.

D. Fonction entreposage et stock

Les produits finis sont expédiés directement des usines de fabrication aux filiales de distribution. Les produits finis importés par la filiale sont entreposés dans les centres de distribution jusqu’à leur vente.

E. Fonction support

La filiale est garante de toutes les décisions de gestion qui permettent le développement de la société. Ces décisions sont au préalable discutées et validées au niveau du groupe, la filiale gère ses services financiers comme le reporting, la facturation, la comptabilité, la trésorerie, etc. Elle prépare également les états financiers requis par la réglementation locale, ainsi ceux nécessaires à la publication trimestrielle des comptes consolidés du groupe.

F. Risques assumés

Le risque marché de la multinationale est réparti entre les détenteurs de droit de propriétés industrielles et le bureau de liaison chargé de la promotion locale. Par contre, le risque stocks et planification est à la charge de la maison mère, sauf celui du retour de la marchandise par les clients de la filiale locale.

Pour le risque financier, et puisque la filiale locale achète en euro et vend en dinars, c’est elle donc qui supporte le risque de change.

Le risque de crédit et de recouvrement est supporté par la filiale locale pour les créances douteuses. Aussi, les risques liés à la fabrication ou au processus R et D sont pris en charge par la maison mère. Enfin, les risques généraux de l’entreprise associés à la propriété et/ou à la gestion des actifs (immobilisations corporels, usines et équipements) sont à la charge de la filiale locale.

G. Actifs utilisés

Les actifs corporels sont à la disposition et à la charge de la filiale locale. Par contre, les actifs incorporels sont détenus et gérés par une autre filiale du groupe.

6.4.5. Conclusion de l’analyse fonctionnelle

En principe, l’analyse fonctionnelle devrait se faire sur l’ensemble des entités du groupe, pour déterminer ce que pèse la filiale locale au sein du groupe en termes de moyens qu’elle dispose, fonctions qu’elle exerce et les risques assumés, et ce, pourrait

permettre de définir la rémunération appropriée qu’elle devrait bénéficier du résultat global du groupe. Cette anomalie est le fait de l’impossibilité d’accéder à la base de données de l’ensemble du groupe, en raison de la confidentialité qui caractérise ce genre d’informations.

Néanmoins, cette analyse partielle effectuée sur la seule filiale locale, a permis d’avoir un aperçu sur sa place au sein du groupe et aussi, par référence à un ensemble de cas d’analyses fonctionnelles examinés dans notre revue de littérature, sur ce genre d’activités.

Au terme de l’analyse fonctionnelle qui a été réalisée, les fonctions exercées par la filiale locale sont celles d’un distributeur de produit. La filiale est considérée comme un distributeur de routine, car elle prend des risques très limités. Ce qui ressort des éléments de cette analyse fonctionnelle est que la filiale doit bénéficier d’une rémunération qui en adéquation avec sa fonction de distributeur.

En conséquent, les prix qui devraient s’appliquer en interne avec la filiale locale devraient prendre en compte les charges assumées par la maison mère qui correspondent aux différentes fonctions et les risques qui sont en effet à sa charge. Ce qui suppose que toute facturation de la maison mère devrait se faire à un prix assez élevé, comparaison au marché, si on prend en considération uniquement ces données.

6.4.6. Autres transactions réalisées avec une filiale liée

Les relations entre la filiale locale et ses filiales sœurs étrangères ne se résument pas uniquement à la vente de produits finis, car la sœur étrangère supporte l’intégralité des frais de promotion liés au bureau de liaison algérien, dont le montant s’élève en moyenne à 25 millions d’euros par an sur les quatre (04) années objet d’étude.

Ainsi, la filiale sœur étrangère assume pleinement les fonctions et les risques associés à cette activité de promotion. Elles sont exclusivement dédiées à la filiale. De plus, la filiale sœur octroie à la filiale des abandons de créances commerciales lorsque les circonstances économiques nécessitent un effort complémentaire du fournisseur, afin de garantir et de pérenniser l’intérêt de la partie liée dans la transaction avec la filiale sœur.

Ceci montre aussi que cette filiale sœur accorde beaucoup d’avantages à la filiale locale, pour des coûts qui devraient intégrer les prix de transactions effectuées en interne.

6.4.7. Impact de la réglementation algérienne sur la prise de décision du groupe étudié

La réglementation des prix transfert en Algérie est conforme à celle préconisée par l’OCDE en la matière (des transferts intragroupe). En effet, toutes transactions faites entre la filiale installée localement avec sa maison mère ou avec une filiale sœur, doit se faire dans le strict respect du prix de pleine concurrence. En fait, dès l’instant où les biens ou services sont vendus ou rendus entre entités du même groupe, l’administration fiscale veille à ce que les modalités opératoires et les rémunérations effectuées soient celles de la pleine concurrence. Aussi, le système fiscal algérien ne prévoit ni la possibilité d’intégration fiscale ni celle du régime mère fille, comme pratiqués dans beaucoup de pays à travers le monde.

Ainsi, le taux d’impôt pratiqué en Algérie est relativement élevé (un taux d’impôt sur le bénéfice tourne autour d’une moyenne de 25% ces dernières années), ce qui peut inciter les entreprises étrangères à faire appel à des pratiques des prix de transfert, et ce dans le but de réduire la base fiscale locale.

6.4.8. La stratégie du groupe en matière de prix de transfert

Le modèle de l’entreprise qu’on étudie va être développé sur le point seulement des flux intragroupe de biens corporels, représentés ici par les produits pharmaceutiques importés via la maison mère ; les actifs incorporels restent la propriété de la maison mère. En effet, cette dernière ne facture pas séparément les frais de recherches et développements mis à la disposition de sa filiale commerciale locale.

Ainsi, la valeur de l’usage de l’incorporel R&D est intégrée dans le prix de transfert du bien vendu par la maison mère à sa filiale en Algérie. En conséquent, les redevances et les financements intragroupe ne devraient pas figurer dans des contrats d’échange séparés (à savoir les différentes factures).

6.4.9. Processus interne de prise de décision

La fonction gestion fiscale de la multinationale se situe au niveau du siège. En effet, les prix de transfert pratiqués par la filiale étrangère sont fixés par le centre, en tenant compte du résultat de l’analyse fonctionnelle effectuée, et probablement de sa stratégie mise en œuvre pour capturer le maximum de bénéfice local (influence de l’équilibre sur le marché local), de manière à maximiser le bénéfice consolidé du groupe.

Aussi, pour déterminer ses prix de transfert en interne avec sa filiale algérienne, Géant Pharma adopte la méthode transactionnelle de la marge nette (MTMN).

En effet, cette méthode consiste à déterminer à partir de données appropriées (les charges, le chiffre d’affaires, la valeur des actifs, etc.), la marge bénéficiaire nette que réalise une entreprise dans le cadre d’une transaction intragroupe, puis la comparer à celle qu’une entreprise indépendante réaliserait pour une transaction comparable.

Elle suppose de raisonner en ratios de marge nette (ratio de bénéfice d’exploitation par rapport au chiffre d’affaires, de rendement des actifs, ou d’autres indicateurs de bénéfice net) et non pas de prix.

6.4.9.1. Premier cas : la multinationale n’est pas soumise au principe de pleine concurrence

Les prix pratiqués par la maison mère sont définis à l’avance, en tenant compte des fonctions exercées, des risques assumés et des actifs détenus par chacune des parties liés du groupe, en harmonie avec la politique du prix de transfert du groupe.

A. Analyse des prix pratiqués en interne

Notre étude consiste à analyser les prix édictés par le siège de la Géant Pharma, pour seulement deux produits dont l’administration fiscale locale a contesté l’anormalité de leurs prix d’achat et qui sont à son avis, très exorbitant et ne représentent pas les prix réels du marché.

A cet effet, la filiale locale s’approvisionne exclusivement auprès d’une filiale du même groupe, c’est la politique commerciale adoptée par Géant Pharma. Cette façon d’agir ne permet pas d’adopter la solution du comparable interne, pour s’assurer mieux des prix réels de transactions pratiqués. Dans ce cas, la solution d’un comparable externe s’impose comme méthode de comparabilité des prix pratiqués.

Comme signalé auparavant, les prix des deux produits concernés sont réglementés, d’où une fourchette contenant le minimum et le maximum de prix avec lesquels ces produits peuvent être vendus sur le marché local, est définie par le ministère tutelle et contresigné dans un contrat par les deux parties (voir annexes).

B. Prix moyen du produit 1 et produit 2

Pour connaître les montants des prix d’achat des produits de l’entreprise, les services des contrôles fiscaux, ont opté directement à la comparaison de ces prix à ceux réalisés par les concurrents directs à savoir Alpha Pharm.

Les renseignements ainsi recueillis auprès de ce concurrent et aussi les services des douanes (puisque’il s’agit de l’importation) ont relevés une différence significative des prix d’achat des deux produits (1 et 2), pour toute la période vérifiée (04 années).

A cet effet, l’administration fiscale conteste le caractère anormal des prix d’achats déclarés et ce, vu les écarts importants à ceux du concurrent. Ceci répond évidemment à la problématique des prix de transfert qui met en divergence les deux acteurs.

C. Calcul du bénéfice de la filiale

Le bénéfice de la filiale comme déjà expliqué au modèle devrait avoir la formule suivante :

$$\pi^c(Q_1, Q_m) = (P - C_3 - P_2)Q_1$$

Dans notre cas, le prix de vente « P » comme déjà stipulé est un prix réglementé dans un intervalle de prix maximum et minimum prévu par le barème déjà détenu. Aussi, « P » constitue le prix de vente du produit sur le marché local, et à chaque fois qu’il est élevé, le bénéfice du groupe devient important, sachant que Q_1 constitue la quantité du produit pharmaceutique que reçoit la filiale et qu’elle revend sur le marché local.

Toutefois, et du moment que le prix de vente est réglementé sur le marché local, l’enjeu principal sur le marché pareil devient celui des quantités offertes, ce qui nous laisse dire qu’on est devant un marché de concurrence à la Cournot.

D. Présentation du problème de la filiale

Puisque la concurrence sur le marché est à la Cournot, la filiale achète une quantité Q_1 et la revend à un prix fixe, ce qui rend le bénéfice comme le résultat de la multiplication du prix fixe « P » sur la quantité globale vendue sur le marché déduction faite du prix d’achat P_2 et les frais de distribution C_3 .

Dans ce cas, nous avons supposé que la filiale va choisir son niveau d’approvisionnement simultanément avec celui de la concurrence, car dans ce genre de

marché qui est considéré sensible, le temps de surveiller l'offre de la concurrence peut aller à son détriment du moment que la demande du marché n'est pas stable et ne peut pas être déterminée à priori.

Ainsi, l'offre de chacune des deux filiales est soumise au jeu de collusion adopté par les deux concurrents, dont chacun d'eux n'a intérêt à dévier sa part du marché.

La fonction de la demande inverse sur ce marché est définie comme suit :

$$P = a - bQ$$

Après avoir définie les valeurs de « a » et « b » sur le marché, on a fini par dire que

$$Q_1^* = \frac{a - bQ_m - C_3 - P_2}{2b}$$

Du moment que la quantité Q_m ne peut pas être déterminée, l'équation ci-dessus est décroissante de Q_m . Ceci a provoqué le soupçon chez l'administration fiscale quant aux motifs de la destruction d'un lot de produits.

En effet, le constat apporté par l'administration fiscale de la destruction d'une quantité Q_d , a pour cause éventuellement la mauvaise anticipation de la production du concurrent et aussi de la demande du marché.

Ce constat n'est pas contesté par la filiale, qui considère qu'il est dû à la péremption qu'ont connue les produits concernés, et cet acte n'a pas de lien avec les enjeux du marché d'après la réponse à la notification de l'administration.

En principe, le risque afférent à cette perte doit être assumé par la filiale locale et ne devient pas au final un élément qui justifie le prix de transfert pratiqué, du moment que cette perte relève de la mauvaise prévision de la demande anticipée par la filiale.

Contrairement à ce qu'on a vu dans l'analyse fonctionnelle présentée par le groupe, c'est la maison mère qui supporterait le risque de perte. Ceci constitue un autre point de divergence sur lequel les deux acteurs devraient s'entendre.

Reprenant toujours la modélisation précédente et avec prise en compte de la destruction d'un lot de produits importés (puisque il s'agit d'une concurrence en quantité), chacun des distributeurs se trouve sur sa fonction de meilleure réponse. Elle est définie par la formule suivante :

$$Q_1^* = \frac{a - bQ_m - C_3 - P_2}{2b}$$

et

$$Q_m^* = \frac{a - bQ_1 - C_3 - C'(1 + \lambda)}{2b}$$

Après avoir appliqué les stipulations de la théorie du jeu, nous obtenons ce qui suit :

$$Q_1^* = \frac{a - C_3 - 2P_2 + C'(1 + \lambda)}{3b}$$

Cette quantité doit constituer celle que doit importer la filiale locale auprès de sa sœur filiale étrangère.

Aussi, le concurrent Alpha Pharm doit avoir sa quantité maximale comme suit :

$$Q_m^* = \frac{a - C_3 + P_2 - 2C'(1 + \lambda)}{3b}$$

Le prix d'équilibre doit être celui correspondant à ces quantités offertes sur le marché, en sachant que ce prix est fixé par les services de santé et ainsi prévu dans le contrat qui lie les opérateurs avec le ministère de la santé.

La filiale locale réalise un profit, représenté par la différence entre le prix de vente « P » sur le marché et le prix d'achat P_2 auprès de la maison mère, déduction faite des frais de distribution.

Le prix de vente sur le marché est un prix réglementé, il est fixé par la tutelle : $P^* = P$.

Au modèle empirique précédant, nous avons dit que le prix P^* est fixé par la loi de l'offre et de la demande du marché. Aussi, même avec un prix réglementé, les pré-requis de la loi Cournot sont présents, du moment que le prix reste une donnée fixe.

Reste à déterminer la quantité à offrir sur le marché. Ainsi, ces quantités dépendent des prévisions que chaque distributeur estime de la demande du même marché.

Pour le coût d'achat du bien et contrairement au développement précédent, où nous avons dit qu'il est défini par l'utilité du consommateur par rapport au bien à consommer, et représenté par la formule :

$$P = a - bQ$$

Cependant, la demande des produits pharmaceutiques est une fonction qui peut avoir la même formule, mais avec des variables représentées par les produits génériques disponibles sur le marché.

Dans la pratique, la définition de la fonction de la demande inverse est quasi impossible, du moment que la construction d’une telle formule nécessite un travail assez complexe, et qui n’aboutit pas forcément à des résultats fiables.

Cette contrainte de la fonction de demande inverse n’empêche pas d’expliquer et d’étudier le comportement, ainsi les prises de décision, adoptés par les gérants de la Géant Pharm.

Aussi, notre cas pratique axé sur les deux entreprises consiste à confirmer le résultat atteint au modèle empirique sur le cas des deux filiales et ainsi mettre en évidence les comportements et les prises de décision des dirigeants de la multinationale dans différents contextes.

Encore, la filiale locale comme la filiale concurrente Alpha Pharm sont supposées être rationnelles dans leurs actes. Elles ont pour but de réaliser le maximum de bénéfices.

En économie, le postulat de la rationalité de toute entité est un énoncé de base pour étudier un comportement d’un agent économique.

Notre cas traite une filiale locale installée en Algérie qui est de droit algérien, ce qui implique qu’elle devra tenir sa comptabilité en toute autonomie et doit présenter son image fidèle.

Sous ces hypothèses, la fonction de profit de la filiale locale est présentée comme suit :

$$\pi_L(Q_1, Q_m) = (P - C_3 - P_2)Q_1$$

Comme le prix de vente sur le marché est un élément fixe, dont la marge de manœuvre sur celui-ci est pratiquement nulle, la filiale, et supposant sa rationalité, devrait se soucier sur les variables charges à savoir le coût de distribution C_3 et le prix d’achat P_2 .

En effet, la minimisation de charges devrait constituer l’objectif sur lequel la filiale doit miser pour maximiser son bénéfice π_L . Aussi, la quantité à vendre est une variable, à partir de laquelle, la filiale va définir sa part du marché.

Après avoir calculé l’équation qui maximise son bénéfice, la filiale doit définir la quantité à importer, comme déterminé au développement antérieur à savoir :

$$Q_1^* = \frac{a - C_3 - 2P_2 + C'(1 + \lambda)}{3b}$$

Pour éviter tout développement qui peut nous amener à des résultats erronés, nous avons préféré ne pas calculer ces quantités (du moment de l’absence de la fonction de demande inverse).

Dans le développement précédent, nous avons dit que les quantités Q_1^* et Q_m^* représentent le maximum de volume que peut mettre chacun des deux distributeurs sur le marché local.

Aussi, ce volume représente un équilibre de Nash dont chacun n’a intérêt à changer de stratégie compte tenu de la stratégie choisie par la concurrence.

Aussi, et comme l’objectif de la filiale est de maximiser son bénéfice comme déjà développé auparavant à savoir :

$$\pi_{brut}^C = (P^* - P_2 - C_3)Q_1^* \quad \text{qui implique que} \quad \pi_{brut}^C = bQ_1^{*2}$$

La filiale donc a intérêt à minimiser ses charges qui sont les plus maitrisables, essentiellement celui du P_2 , qui est le prix d’achat (ou d’importation) auprès de la filiale sœur.

Toutefois, et après consultation des prix de transactions pratiqués et par lesquels, la filiale achète ces deux produits, nous avons constaté une tendance tout à fait contraire à ce qui est développé ci-dessus, pour expliquer la stratégie de chaque filiale, sous le réalisme de la théorie de jeu.

Selon les stipulations de la théorie des jeux, les prix d’achat de la filiale devraient avoir une tendance baissière qui permet d’augmenter sa part de marché et enfin ses bénéfices.

En fait, la politique d’achat pratiquée par la filiale est considérée anormale comparaison faite à celle de son concurrent. Ce sont des prix d’achats trop élevés qui rendent la filiale dans ce cas à réaliser des bénéfices nettement bas par rapport de ceux de la concurrence à savoir Alpha pharm.

Ce constat nous laisse supposer que la filiale dans sa pratique de transaction, agit pour l’intérêt du groupe. Elle viserait comme objectif de maximiser le bénéfice global du groupe.

Ce bénéfice en net d’impôts peut être représenté par :

$$\Pi_{net}^E = (P_2 - P_1)Q_1^* + bQ_1^{*2}(1 - t)$$

Pour comprendre le comportement de la filiale locale, nous avons poussé notre recherche en étudiant l’impact de la variable fiscale sur le comportement de la filiale. Ainsi, vu les énoncés portant le contexte fiscal où la multinationale intervient, que soit pour son siège situé dans un pays qui pratique la territorialité d’impôt, ou celui de sa filiale installée localement qui, assujettie à un taux d’impôt considéré élevé, la pratique des prix de transfert peut être un élément qui justifie ses prix d’achat.

Aussi, nous constatons que le fait d’introduire la variable « t » représentant le taux d’impôt pratiqué, au niveau local, considéré comme étant un taux élevé, la pratique de « Penser globalement et agir localement » s’avère une stratégie qui pourrait être planifiée par l’ensemble du groupe pour réduire l’impôt dû.

Dans ce cas, réduire l’assiette imposable au niveau local constitue un élément qui permet au groupe Géant Pharm de réaliser un profit consolidé plus important. Ainsi, du moment que l’impôt à payer localement constitue une charge qui pèse sur le résultat global du groupe et, pour faire face, la manipulation de P_2 permet d’atteindre cet objectif.

A cet effet, le prix moyen pratiqué intragroupe P_2 pour les quatre exercices vérifiés est de l’ordre de 188.000 DA pour le produit 1 et de l’ordre de 2.590.000 DA pour le produit 2.

Prenant un comparable portant les prix pratiqués par son concurrent direct sur le marché local à savoir le distributeur Alpha Pharm, son prix d’achat moyen des quatre exercices est de l’ordre de 1.360 DA pour le produit 1 et de l’ordre de 117.000 DA pour le produit 2. Ce qui représente une différence apparue plus que significative, où le prix de transfert pratiqué est de 138 fois celui de la concurrence pour le produit 1 et de 22 fois pour le produit 2.

A partir de ce développement, nous pouvons dire, de par cet écart, que ces prix pratiqués sont largement différenciés. En effet, le calcul de bénéfice afférent à ces prix

rend la filiale locale du groupe Géant Pharm très éloigné du bénéfice qu’on supposerait réaliser, comparaison faite à celui de son concurrent direct en l’occurrence Alpha Pharm.

Aussi, ces chiffres représentent un manque à gagner pour le trésor local en matière d’impôt sur les bénéfices, du moment que la base imposable, qui est le bénéfice réalisé, est nettement inférieure à celle dont elle devrait déclarer à l’administration fiscale, au moins pour les éléments de comparaison qu’on dispose en termes prix et ressemblance de produits étudiés.

Et en terme quantité, la filiale a procédé à la destruction d’un lot important du produit 1 et du produit 2. Cet acte peut générer une présomption d’une stratégie de la filiale fondée sur un évitement de déborder le marché, du fait de la concurrence à la Cournot, mais dans un sens de garder le marché stable et d’éviter toute modification de son équilibre actuel.

Ces constats constituent des éléments qui intéressent l’administration fiscale, du moment que ce genre de transactions soupçonne chez elle la possibilité d’une pratique de la politique de prix de transfert ainsi réprimée par le principe de pleine concurrence, préconisé par les instances internationales et adoptée par l’administration fiscale.

6.4.9.2. Deuxième cas : la multinationale est soumise au principe de pleine concurrence

Ce principe, comme il est développé auparavant, permet à l’administration fiscale, en tant qu’organe de collecte des ressources nécessaires au budget de l’Etat, d’intervenir dans le cadre de routine, afin de s’assurer de la sincérité des déclarations des résultats de la filiale et de confirmer l’image fidèle des bilans et des comptes de la filiale déjà présentés.

Ce contrôle, qui est en principe anticipé par la multinationale dans sa stratégie globale et ce, par le biais de ce qu’on appelle la fonction « audit fiscal » dont dispose n’importe quelle multinationale, et qui aurait étayé minutieusement les comptes présentés par la filiale locale en Algérie.

Dans le cadre du contrôle fiscal, l’administration a soulevée beaucoup de remarques concernant la gestion des transactions internes effectuées par la multinationale, et ce en se référant au principe de pleine concurrence préconisé par l’OCDE.

Ce principe qui est assez développé dans le chapitre précédent, avec ses différentes méthodes dont parmi elles, la méthode du comparable.

A. Les points soulevés au titre du contrôle fiscal

D’après les analyses effectuées sur les transactions de la filiale, dans le cadre du contrôle fiscal, un ensemble de points les plus importants sont relevés à savoir :

- présomption de délocalisation de bénéfices à l’étranger, par le biais de la majoration des prix d’achat des produits 1 et 2 auprès de la filiale du même groupe,
- déduction à tort du résultat fiscal, de charges relatives à la destruction de produits périmés, pour des montants importants consécutivement à un acte anormal de gestion opposable à l’entreprise.

L’administration fiscale, après avoir relevé ces constats, a jugé ce qui suit :

- par comparaison des prix à l’achat desdits produits avec ceux subis par les entreprises exerçant dans le même secteur, à savoir notamment Alpha Pharm, il est met l’accent sur un manquement au principe de pleine concurrence tel que édicté par les prescriptions de l’OCDE, à travers la majoration des prix d’achat, entraînant une délocalisation des bénéfices à l’étranger,
- le montant de charges excessives, entraînant des résultats déficitaires. La situation décrite est la conséquence d’un acte anormal de gestion, il s’agit en effet :
 - ✓ de la mévente des produits commercialisés, imputable à l’outrance des prix de vente pratiqués au regard de ceux pratiqués, par des entreprises commercialisant des produits similaires,
 - ✓ la mauvaise gestion des approvisionnements, dès lors où, en dépit de l’incération en grandes masses de certains produits ne connaissant un succès sur le marché et du rappel de lots de médicaments pour des problèmes de qualité, il est constaté leur importation auprès de la même filiale, de façon régulière et en grande quantité. (d’une autre manière : réintégration des charges déduites à tort se rapportant à la destruction de produits périmés et qui font l’objet d’importation régulière, ce qui constitue un acte anormal de gestion. En effet, il a été observé que la société procède durant toute la période vérifiée à la destruction des

quantités importantes pour ensuite importer l’année d’après, les mêmes produits avec les mêmes quantités).

Vu ces manquements constatés, l’administration fiscale considère ces pratiques comme actes anormaux de gestion, qui nécessite un redressement des résultats déclarés, par la révision des prix d’achat et des quantités consommées qui devraient être conforme au principe de pleine concurrence.

B. Reconstitution des résultats déclarés

Pour reconstituer un résultat le plus proche possible de celui de pleine concurrence, l’administration confronte les résultats déclarés, à partir des différents comptes portés aux documents de synthèse (à savoir les comptes de résultats et les bilans), à ceux du concurrent local en l’occurrence Alpha Pharm.

Pour pratiquer cette méthode, l’administration édicte que le profit réalisé par la filiale doit être supérieur ou égal à celui d’Alpha Pharm, selon le principe de pleine concurrence.

Dans notre cas, et comme le bénéfice présenté est celui de l’ensemble des produits vendus sur le marché local des deux distributeurs. Or, notre étude consiste à étudier uniquement les deux produits qu’offrent les deux concurrents sur le marché, ce qui signifie que le résultat à prendre en considération est partiel. A cet effet, la manipulation des prix de transfert a engendré des écarts importants que l’administration fiscale revendique en matière d’impôt sur le bénéfice et ce, après avoir reconstitué les achats effectués pour la période des quatre (04) années contrôlées.

Ainsi, les écarts ressortis en la matière se présentent comme suit :

Tableau n° 13 : Résultats du contrôle fiscal portant les produits 1 et 2 (En DA)

Libellé	Produit 1	Produit 2
Achats moyens déclarés	669 596 622	749 201 222
Achats moyens reconstitués	4 454 357	19 019 238
Ecarts	665 142 265	730 181 984

Source : synthèse des résultats de la vérification, réalisée par l’étudiant

Ces écarts dégagés sont réputés éléments du bénéfice taxable à l’IBS à un taux de 25%. Ces écarts, en effet, qui concernent seulement deux produits parmi tant d’autres, représentent 34 % du résultat global de l’entreprise.

Dans ces conditions, la multinationale va subir une charge supplémentaire liée à sa politique présumée en matière de prix de transfert, pour un montant de redressement fiscal en rapport seulement aux prix de transfert moyens pratiqués des deux produits pour les quatre exercices, avoisinant 350.000.000 DA sans compter les pénalités d'assiette y afférentes. Ce montant en effet représente 08 % de l'ensemble du résultat moyen réalisé, de l'ensemble de l'activité de la filiale.

L'entreprise multinationale, de son côté, conteste la manière avec laquelle elle a fait l'objet de redressement, en avançant que les prix de transfert pratiqués reflètent parfaitement l'organisation interne de l'entreprise. En effet, la multinationale a rappelé les services de l'administration fiscale sur l'analyse fonctionnelle adoptée (comme présenté au début de cette section) et sur la base de cette analyse que les prix de transfert interne arrêtés et ce, loin de toute intention de manipulation pour but fiscal.

Enfin, cette contrainte imposée par la réglementation fiscale locale va inciter la multinationale à revoir sa politique de prix de transfert, à vrai dire ses prises de décisions interne. Ainsi, la réglementation fiscale va modifier certes les prises de décision au niveau de la multinationale, et certainement la politique de motivation et de rémunération des dirigeants de ses filiales.

Ce qui est à retenir est que le facteur fiscal constitue un élément essentiel de la prise de décision de toute multinationale, que soit en matière structuration (implantation de ses filiales sur différents territoires) ou en matière des relations internes (répartition des fonctions et des risques), étant donné de la complexité des systèmes fiscaux à travers le monde. En fait, notre cas montre cette complexité, car même avec les explications apportées par les dirigeants de la FMN, pour justifier la véracité des prix pratiqués, l'administration fiscale maintient sa position sur l'anormalité des prix pratiqués en interne.

Encore, la méthode de comparable externe a fait, de sa part, objet de contestation où la multinationale considère que les produits de comparaison ne sont pas similaires à ceux comparés, en soulevant des différences techniques et chimiques très importants, et qui rend, selon elle, ses produits de meilleure qualité et qui implique des prix différents avec ceux de la concurrence.

C. En matière de performance

La performance de la maison mère serait évaluée par la différence entre le prix de transfert et celui d’achat auprès de l’unité de production du pays « A », multiplié par le volume de vente estimé par la filiale locale. Ainsi, pour maximiser sa performance, la maison mère doit donc réaliser un prix d’achat le plus bas possible, qui est aussi un autre paramètre sur lequel elle a le contrôle.

La filiale locale ait attribué la responsabilité de la commercialisation du volume des produits pharmaceutiques qu’elle commande à la société mère. En effet, la filiale locale lui incombe d’effectuer des prévisions sur les quantités à mettre sur le marché de consommation locale. C’est le risque de volume qui devrait être assumé par la filiale, représenté par les pertes liées aux écarts entre les prévisions et la consommation réelle des produits distribués. Par ailleurs, la filiale locale n’a pas à assumer le risque de prix puisqu’elle n’a aucun pouvoir de décision, ni sur le prix de vente final au client ni sur le prix de cession interne.

A cet effet, la performance de la filiale locale peut être représentée par l’écart entre le prix d’achat (de transfert) multiplié par la valeur prévisionnelle. En effet, et comme le seul paramètre dont la filiale peut intervenir est bien la quantité, elle doit effectuer des prévisions les plus juste possibles pour assurer sa performance.

Toutefois, la multinationale a procédé à la destruction d’un lot important de produits. Ce risque, qui, au lieu d’être supporté par la filiale, il est assumé par la maison mère, ce qui contrarie le principe de pleine concurrence où l’optimisation des tâches et l’affectation du risque n’est pas justement réparti, et ce même si le résultat global est toujours optimisé.

En effet, lorsque le risque assumé par l’une des filiales composante du groupe est supérieur à celui de l’autre filiale, il est important que la mesure de sa performance tienne compte de cette différence pour mettre en place des incitatifs adéquats et ensuite de motiver les dirigeants des différentes filiales pour la maximisation des performances individuelles et enfin réaliser un maximum de rendement pour tout le groupe.

A ce stade, la performance du groupe devrait être évaluée par l’addition des performances des différentes filiales individuellement prises. Ainsi, dans ce cas de transactions intragroupe, il est souvent compliqué d’évaluer séparément les entités du groupe, mais le fait de l’atteindre permet de définir mieux les responsabilités et enfin de

déterminer la performance et l’optimisation des ressources. Enfin, le prix de cession interne juste et concurrentiel nous conduit vers la performance individuelle des différentes entités.

Commentaire des résultats

L’entreprise étudiée, comme toutes autres multinationales, doit fixer ses prix de transfert de manière juste pour, d’une part, atteindre sa performance et d’autre part, éviter les redressements lourds de l’administration fiscale. A cet effet, les prix de transfert doivent tenir une place essentielle dans la gestion de différentes filiales liées.

Dans notre cas pratique, nous avons pu voir comment l’entreprise multinationale a subi la facture fiscale, le fait qu’elle a adopté une politique de prix de transfert sans tenir compte des spécificités du marché local dont elle intervient. Ceci peut être expliqué par une mauvaise analyse du marché local dans son premier aspect concernant le système fiscal, puis en deuxième aspect, les prix pratiqués par la concurrence qui a fait présumer des actes anormaux de gestion chez l’administration fiscale.

Cette situation démontre, à notre avis, l’échec de la politique des prix de transfert mise en place où le service chargé de la fonction fiscale, au niveau du siège, n’a pas tenu compte dans sa stratégie de tous les paramètres qui caractérisent le marché local, comme expliqué au deuxième chapitre de la présente étude.

En l’absence de toute législation de prix de pleine concurrence, l’optimisation du rendement de la multinationale doit être influencée par les différences entre les deux systèmes fiscaux de deux pays où sont installées les deux filiales. En effet, la multinationale agit dans le sens de minimiser sa charge fiscale en fixant les prix de façon à ce qu’on maximise les bénéfices dans le pays de la maison mère.

En fait, la filiale se trouvant en Algérie, achète les deux produits à sa propre maison mère où le prix payé par la filiale à la maison mère, déterminera le bénéfice déclaré par la filiale et le montant de l’impôt local qu’elle devra acquitter.

Ainsi, dans la mesure où la filiale paie sa maison mère un prix anormalement élevé par rapport aux prix pratiqués sur le marché local, la filiale apparaît irrationnelle dans ses actes qui peuvent conduire à des difficultés financières même si l’entité du groupe dégager une marge bénéficiaire correcte au moment de la réalisation de résultats.

Aussi, l'administration fiscale étrangère (pays du siège de la multinationale), n'a rien à reprocher à l'entreprise du moment que son système fiscal suit le principe de territorialité. Ce qui fait que qu'elle que soit la situation présentée par le siège portant le résultat de sa filiale, aucun effet ne parait au détriment des intérêts du trésor étranger.

En présence de cette législation, l'entreprise multinationale se trouve dans l'obligation de démontrer que ses prix de cession interne n'ont pas pour but de transférer artificiellement une partie de son bénéfice pour le compte de sa maison mère.

A cet effet, la filiale est tenue de fournir au préalable des informations à l'administration fiscale sous forme d'une documentation présentant sa structure et ses activités, en détaillant ainsi les méthodes de détermination de ses prix de transfert et les éléments de comparaison intervenus lors de cette détermination comme il est déjà expliqué à la partie théorique. Chose qui n'est pas constatée lors de l'étude du rapport de vérification de l'entreprise.

Enfin, mettre une politique de prix de transfert qui met d'accord les deux acteurs de la fiscalité internationale à savoir l'administration fiscale et l'entreprise multinationale, est un travail très délicat, du moment que le principe de pleine concurrence communément adopté nécessite la prise en charge de toutes les spécificités de la transaction objet d'étude (comme vu au chapitre précédent) ainsi des comparables qui devraient être identiques et encore la méthode de calcul des prix de transfert adoptée. Tout cela rend la relation des deux acteurs de plus en plus compliqué notamment avec l'avènement des méthodes de transaction plus sophistiquées et qui nécessite un terrain d'entente sur le sujet de transactions internes au sein du groupe, qui peut mettre en sécurité tant l'investissement international que le trésor des Etats d'implantation de ces investissements.

CONCLUSION

CONCLUSION

Se pencher sur la question des stratégies de localisation des multinationales est alors intéressant. Pour le faire, il s'agit pour nous d'étudier d'abord la multinationale, ainsi l'investissement direct étranger qui est, en fait, le vecteur de son implantation sur différents territoires du globe. Ensuite, les différents déterminants qui influencent le choix de son installation.

La fiscalité, et d'après la revue de littérature que nous avons pu réaliser a conclu sur le fait que certes un élément qu'on ne peut pas négliger lors du choix du territoire ou de pays de destination de l'investissement mais, il ne constitue nullement un déterminant de la localisation à l'étranger. En fait, la multinationale, après avoir étudié les différents déterminants de l'investissement direct étranger, s'installe dans le pays ainsi choisi et donc la phase d'exploitation doit commencer.

L'objectif principal de toute entité est la réalisation du maximum de bénéfices. Cela dépend de l'efficacité de la stratégie ainsi définie en interne. En effet, cette stratégie consiste en la maîtrise notamment de tout le processus qui débute de l'approvisionnement, puis de la production (lorsqu'il s'agit d'entreprise de production) et finisse par la vente. Parmi les éléments essentiels qui ont un lien direct sur le résultat, nous trouvons les différentes charges ainsi supportées et qui figurent tout au long de ce processus. L'élément fiscal, en effet, fait partie de ces charges d'où sa maîtrise peut mettre l'entreprise dans des situations plus confortables. Ainsi, la réduction de cette charge est le souci de toute entreprise quitte à savoir son importance (petite ou grande entreprise).

Toutefois, et dans un cadre plus étendu, l'enjeu de la fiscalité peut revêtir une importance assez élevée quand on aura affaire à des entreprises de type multinationale. En sachant que cette dernière est constituée d'une/ou de plusieurs entités réparties à travers le monde, représentant enfin le groupe de sociétés.

La notion de groupe qui a économiquement un statut qu'on lui reconnaît, chose qu'on la trouve pas dans la plupart des juridictions fiscales mondiales. Ainsi, la souveraineté des Etats en matière fiscale rend cette notion difficile, ou pratiquement impossible, à en appréhender. Ceci implique que chaque entité de groupe multinational doit être traité indépendamment de l'autre composante du même groupe. En conséquent, ces entités présentent leurs résultats ainsi réalisés d'une façon distincte, permettant en effet aux Etats concernés de les soumettre à des impositions qui sont prévues dans leurs droits fiscaux internes.

Aussi, le fait que chaque Etat préserve le droit d'imposer les revenus tirés de l'investissement sur leur territoire, a provoqué un problème de double imposition longtemps contesté par les opérateurs internationaux, qui se trouvaient souvent imposés par deux pays distincts, celui de la source de revenus et celui de la résidence de ce même opérateur. Chose qui devient résolue ces dernières années par un mécanisme ainsi généralisé par la plupart des pays en optant pour des conventions d'élimination de doubles impositions qu'on appelle communément conventions fiscales internationales.

La fiscalité en matière internationale comporte aussi au sein du groupe un enjeu majeur. Sa gestion devient de plus en plus un domaine qui peut être très rentable pour la multinationale, à condition qu'elle se manifeste par une stratégie fondée sur une évaluation adéquate des opportunités offertes et des risques ainsi encourus.

Cependant, les multinationales, et pour atteindre l'objectif d'optimisation des résultats espérés, adoptent des stratégies fiscales parfois agressives allant dans le sens à priver des pays de leurs droits en termes ressources financières, si ce n'est pas encore au profit d'un autre pays.

Les multinationales qui adoptent des stratégies de planification fiscale agressive exploitent en effet, les inadéquations et les imperfections qui existent entre les règles fiscales de différentes juridictions. Elles minimisent leur contribution fiscale en faisant « disparaître » les bénéfices imposables, en transférant ces bénéfices vers des pays faiblement ou nullement imposés.

A cet effet, une part importante des échanges internationaux s'effectue à l'intérieur des groupes multinationaux, selon des prix internes qu'on qualifie de prix de transfert. Ces derniers permettent aux firmes multinationales d'optimiser leur charge fiscale via des transactions internes qui s'éloignent des prix pratiqués sur le marché (ou de prix de pleine concurrence comme préconisé par l'OCDE).

Cette étude a donc pour but d'apporter des éclairages sur la réalité et l'ampleur des comportements d'optimisation fiscale pratiqués par les firmes multinationales. Aussi, voir la réaction des gouvernements pour atténuer les effets de ces pratiques qualifiées de dommageables.

La problématique posée au terme de cette recherche traite l'enjeu de la fiscalité sur les stratégies de localisation des firmes multinationales, et comment les gouvernements réagissent pour atténuer l'excès des stratégies fiscales de ces multinationales ?

Les hypothèses ainsi supposées pour tenter de répondre à la problématique posée, au début de la recherche, sont dans leur majorité concevable. En effet, la première hypothèse où nous avons dit que la fiscalité constitue un élément de charge pour l'entreprise multinationale, qui doit constituer donc l'un des déterminants de localisation de ces entreprises sur le territoire destinataire de leurs investissements étrangers. Le résultat de la recherche atteint infirme cette hypothèse où la quasi-totalité des spécialistes en la matière, après avoir réalisé des études empiriques dans différents contextes, se sont entendues que la fiscalité peut être un élément plus ou moins incitatif si toute chose égale pour les déterminants réels de l'investissement à l'étranger à savoir : la taille du marché domestique, la distance et les coûts de transport, les effets d'agglomération, le climat des affaires, l'environnement de l'investissement et le degré d'ouverture du pays comme étant des variables particulièrement importantes.

Pour la deuxième hypothèse où nous avons dit que le souci de réaliser des meilleurs résultats possibles à l'international, incite les multinationales à opter pour une gestion fiscale qui permet de réagir efficacement aux risques fiscaux ainsi de saisir les opportunités offertes en la matière. Selon J. C. PAROT, la gestion fiscale « consiste dans l'ensemble des actions et des décisions prises par l'entreprise pour maîtriser et réduire sa charge fiscale, avec la plus grande efficacité et sans l'exposer à des risques supérieurs à l'économie qu'elle a pu réaliser ».

Le résultat de la recherche en effet a mis en exergue cette hypothèse, où chaque entreprise multinationale doit être en mesure de bien gérer sa fiscalité au mieux de leur possibilité et ce, dans un cadre le plus légalement possible. La multinationale qui ne saisit pas des opportunités offertes devient perdante en matière d'efficacité qui peut aller même à des difficultés de rivaliser sur un marché où la concurrence est ardue. Rossignol (2002) qualifie même cette défaillance de risque d'opportunité qui peut prendre plusieurs formes ; il peut s'agir de non bénéfice d'avantages fiscaux ou d'opérations réelles non compatibles à l'égard de la stratégie globale de l'entreprise.

Ainsi, l'entreprise peut encourir des risques fiscaux tout au long de son implantation dans un territoire donné, dont elle devrait mettre constamment une gestion de veille. MAURER (2006) articule que « la gestion du risque dans l'entreprise (corporate risk management) est le processus par lequel différentes expositions au risque sont identifiées, mesurées et contrôlées ». En effet, et pour éliminer les risques fiscaux,

l'entreprise doit mettre en place un système de gestion fiscale qui œuvre à éliminer les risques fiscaux et ce, par la mise en place de différentes actions à savoir :

- éviter les doubles impositions,
- effectuer une étude de benchmarking nationale,
- trouver une juste répartition de l'impôt (étude groupe) après avoir effectué une étude des fonctions par filiales au sein du groupe.

Enfin, la gestion du risque fiscal consiste en la démarche qu'entreprend la firme pour échapper à tout scénario qui peut survenir à son encontre ; qu'il peut s'agir d'une surimposition ou d'une taxation excessive ou de risques liés à la législation fiscale elle-même, quand elle présente des ambiguïtés se référant à ses différentes applications. Ainsi, nous avons fini par dire que pour l'entreprise multinationale, optimiser la dimension fiscale de ses opérations passe préalablement par la maîtrise du risque fiscal inhérent.

Pour la troisième hypothèse où nous avons supposé qu'une meilleure planification de la stratégie de localisation, en prenant compte l'aspect fiscal, permet aux multinationales de transférer leurs bénéfices d'un pays à l'autre, à travers les échanges intragroupe et de fait, optimiser le résultat global de l'ensemble du groupe. Cette hypothèse au final concrétise un comportement assez fréquent de la part des multinationales, à travers les prix pratiqués en interne qui permettent d'optimiser le résultat global du groupe international.

Dans la présente recherche, nous avons confirmé ces dires par un modèle de multinationale supposée implantée dans un marché oligopole où nous avons démontré, par le biais de la théorie des jeux, que la fiscalité induit un comportement différent que celui imaginé dans des conditions sans fiscalité. En effet, le principe qui édicte que la multinationale pense globalement et agit localement est très répandu dans la stratégie fiscale pratiquée par ce type d'entreprise. Ainsi, et après avoir poussé notre étude sur le fond des stratégies souvent adoptées par les multinationales en matière de prix de transfert, nous avons pu démontrer que les différences fiscales entre pays incitent ces firmes à tenter d'optimiser leurs résultats d'ensemble et ce, par la manipulation des prix de transactions en interne. Enfin, les résultats atteints par la modélisation présentée, ainsi confirmé par un cas réel, renforcent la présomption que les prix de transfert constituent un outil stratégique de planification fiscale pour les firmes multinationales.

Pour la quatrième hypothèse où nous avons supposé que la politique fiscale adoptée par un pays donné, peut constituer un élément attractif des investisseurs

étrangers, dans la mesure où toute chose égale par ailleurs, la fiscalité se place en un élément de distinction. Le résultat atteint est que la fiscalité peut jouer un rôle prépondérant dans le choix du pays où les multinationales déclarent des bénéfices. Ainsi, une étude faite par le FMI (2001) sur le lien entre imposition et IDE, couvrant certains pays de l'OCDE entre 1988 et 1997, le taux aux pays de l'OCDE de l'impôt des sociétés est passé de 44 % à 36 % (moyenne OCDE), et confirme que « la dispersion autour de la moyenne, mesurée par l'écart type, a également diminué, de 8 % à 5 % ».

En outre, le constat existant démontre que les multinationales eux même qui veulent réduire le montant de leur impôt, investissent des sommes considérables dans des techniques de détermination des prix de transfert et autres manœuvres fiscales impliquant des transactions transfrontières.

Pour la cinquième hypothèse où nous avons dit que la fiscalité représente l'un des éléments de la souveraineté des nations, dans la mesure où, privés de ressources financières, les gouvernements ne pourraient plus conduire leur politique. C'est aussi un instrument de régulation économique capable d'influer sur la consommation, d'encourager l'épargne ou d'orienter le mode d'organisation des entreprises. De ce fait, la lutte contre les pratiques d'érosion de la base imposable s'avère indispensable pour sauvegarder les intérêts du trésor local, et enfin stimuler la croissance globale.

Le résultat de la recherche confirme cette hypothèse où, et à titre illustratif, une étude préliminaire du FMI (2014) estime à 5 % les pertes mondiales de revenus de l'impôt des sociétés causées par le transfert de bénéfices, avec des pertes plus de deux fois plus élevées pour les pays en développement que pour les pays de l'OCDE. Ainsi, l'estimation de l'ampleur et de l'impact économique de l'érosion de la base d'imposition et du transfert de bénéfices au niveau mondial, est limitée par des enjeux conceptuels et les limitations considérables des données actuellement disponibles.

De ce fait, et compte tenu que la fiscalité constitue une ressource d'alimentation principale des budgets des Etats, ces pertes ainsi considérables ont poussé les Etats du monde entier de penser à des mécanismes consensuels qui mettent fin, ou atténuent, ces pratiques dommageables. En effet, l'OCDE travaille en persévérance dans ce sens à travers les différents rapports assez riches qui traitent d'une manière assez profonde ce phénomène d'érosion de la base imposable, et qui font souvent la référence en matière d'élaboration des conventions entre pays, pour objet de lutter contre toute forme d'évasion fiscale internationale. Aussi, la présente recherche a eu à traiter une des

recommandations de l'OCDE en l'occurrence l'application du principe de pleine concurrence pour toutes transactions intragroupe, comme moyen de lutter contre ce phénomène d'érosion de la base imposable. Ainsi, dans le modèle présenté, nous avons pu démontrer comment l'administration fiscale peut atténuer la fuite de capitaux en faisant appel à cette technique, du moment que les résultats aboutis a permis de revoir la situation initiale en l'absence de toutes manipulations intragroupe. Ce résultat est ainsi confirmé lors de l'étude du cas pratique de la multinationale étudiée pour le cas algérien, où nous avons vu comment cette méthode peut enfreindre la stratégie fiscale adoptée par ladite multinationale.

Toutefois, l'application du principe de pleine concurrence reste toujours tributaire de l'existence du comparable sur le marché étudié, chose qui n'est pas souvent facile à réaliser notamment quand il s'agit des actifs inexistantes ou nouvellement créés (notamment les incorporels) par une entreprise objet de contrôle fiscal. Pour tenter de présenter d'autres alternatives à cette méthode, plusieurs formes sont étudiées par différentes instances internationales (notamment OCDE, ONU ou même l'UE) et qui n'ont pas pu enfin s'imposer devant ce principe de pleine concurrence qui reste toujours d'actualité.

Enfin, nos résultats nous incitent à formuler la synthèse suivante : l'aspect fiscal de fixation de la politique des prix de transfert des firmes peut constituer un élément de stratégie de localisation à l'international, dans la mesure où il est intéressant de procéder à des facturations de biens et services entre filiales installées dans différents pays afin d'optimiser le montant des impôts payés au niveau du groupe.

Toutefois, les manipulations intragroupe pour des raisons fiscales restent limitées parce qu'elles peuvent s'avérer coûteuses pour ces firmes. En effet, en cas de contrôle fiscal, le redressement et les pénalités supportés peuvent excéder les gains réalisés, ce qui oblige les dirigeants de ces firmes à procéder à un arbitrage entre le gain réalisé immédiatement, grâce à une augmentation des charges et la perte éventuelle issue des contrôles fiscaux. En fait, une gestion fiscale efficace peut répondre à ce défi et éviter tout résultat qui va à l'encontre de la trésorerie de l'ensemble du groupe.

Encore, les échanges intragroupe affectent, d'un côté, le résultat fiscal de chaque filiale, à travers les montants de leur imposition mais aussi la politique de participation du personnel aux résultats. Ce dernier point soulève le problème de la nature de la motivation accordée par le siège aux dirigeants de différentes filiales. De l'autre côté, ils

affectent la stratégie commerciale du groupe, dans la mesure où la manipulation des prix de transfert peut permettre l'élimination de la concurrence. Aussi, pour la politique de financement d'où les prix de transfert manipulés peuvent permettre d'alimenter la trésorerie d'une unité ou filiale en difficulté. De même, l'image d'une filiale peut être améliorée par le biais de ces manipulations pour favoriser l'investissement.

De ce fait, l'entreprise multinationale intégrée, en mettant sa stratégie fiscale, doit fixer ses prix de transfert de manière adéquate pour, d'une part, gagner en performance et, d'autre part, ne pas s'exposer aux redressements de plus en plus fréquents et lourds effectués par les administrations fiscales des pays qui subissent ces pratiques. Car, dans un contexte de mondialisation des échanges et de concurrence fiscale accrue, ces Etats sont contraints de les contrôler s'ils veulent conserver la base imposable qui leur revient.

Au terme de ce travail, il paraît nécessaire de faire un bilan critique à notre recherche ; d'abord, notre étude s'est limitée à une revue de littérature pour ce qui est du poids de la fiscalité en amont comme déterminant secondaire de tout investissement à l'étranger. Toutefois, en aval, notre étude a répondu positivement à l'enjeu de la fiscalité dans la stratégie de localisation des multinationales, à travers les pratiques des échanges intragroupe réalisés pour motif de transfert de bénéfices. Ce résultat développé à l'appui d'un modèle empirique et concrétisé enfin par un cas pratique, dont on a pas pu malheureusement, par manque de données, de le traduire d'une manière plus pertinente sur le contexte algérien qui peut livrer ainsi plus de fiabilité et d'appui à ce type de recherche.

Pour conclure, et comme la recherche constitue la formation continue de tout chercheur, ce travail pour un thème assez vaste de la stratégie fiscale des multinationales, nous invite à proposer un sujet qui peut élargir la vision et la pertinence de ce type de recherche à savoir : la valorisation des transactions intragroupe en intégrant à la fois les aspects de performance fiscale et de performance organisationnelle des firmes multinationales.

Enfin, un tel programme de recherche répondrait à notre avis, aux préoccupations de managers de multinationales qui ont le souci de maîtriser cet aspect de stratégie fiscale à l'international, dans toutes ses substances.

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

- AFSCRIFT T. et DAUBE M. (2005), *L'impôt des personnes physiques*, éditions Larcier, France.
- AMBLARD H., BERNOUX P., HERREROS G. et LIVIAN Y. (1996), *Les nouvelles approches sociologiques des organisations*, éditions du Seuil, Paris.
- BEAUD M. (1989), *L'économie mondiale dans les années quatre-vingt*, 1^{ère} partie, éditions la Découverte, Paris.
- BEAUD O. (1994), *La puissance de l'État*, Presses Universitaires de France, Collection Léviathan.
- BENDE-NABENDE, A. (2002), *Foreign Direct Investment Determinants in Sub-Saharan Africa: A Co-Integration Analysis*, Economics Bulletin, 6 (4).
- BIDAUD H. et LLINARES E. (2006), *La mise en place d'une politique de prix de transfert et organisation d'une fonction fiscale performante*, éditions reflets, Paris.
- BIEN F. et MERITER S. (2014), *Microéconomie : les défaillances du marché*, éditions Pearson, France.
- BONNEVAL P. (1999), *Expatriés non-résidents en mission à l'étranger*, 2^{ème} édition Maxima, Paris.
- BRUNO G. (2004), *Les impôts dans les affaires internationales*, éditions Litec, Paris.
- CARTOU L. (1981), *Droit fiscal international et européen*, éditions Dalloz, Paris.
- CASTAGNEDE B. (1982), *Précis de la fiscalité internationale*, éditions PUF, Paris.
- CASTAGNEDE B. (2002), *Précis de fiscalité internationale*, éditions PUF, Paris.
- CASTAGNEDE B. (2010), *Précis de la fiscalité internationale*, 3^{ème} édition PUF, presses universitaires de France.
- CASTAGNEDE B. et TOLEDANO S. (1987), *Fiscalité internationale de l'entreprise*, éditions PUF, Paris.
- CATEL A. (2005), *Les groupes de sociétés : une réponse à la mondialisation ?*, éditions HAL, Montpellier, France.
- CHAMPIGNY D. (1972), *Le prix des biens et des services*, éditions LGDJ, Paris.

- COURT J. F. et ENTRAYGUES G. (1986), *Gestion fiscale internationale des entreprises*, éditions Montchrestien, Paris.
- COZIAN M. (1999), *La théorie de l'AAG*, les grands principes de la fiscalité des entreprises, 4^{ème} éditions Litec, Paris.
- COZIAN M. (1999), *Les abandons de créances*, les grands principes de la fiscalité des entreprises, éditions Litec, Paris.
- COZIAN M. (1999), *Les transactions intragroupes*, les grands principes de la fiscalité des entreprises, 4^{ème} édition Litec, Paris.
- COZIAN M. (2003), *Précis de fiscalité des entreprises*, 27^{ème} édition Litec, Paris.
- DEKLERCK L., FORESTINI R. et MEUREE PH. (2003), *Manuel pratique d'impôt des sociétés*, éditions De Boeck, France.
- DELECHAT A. S. E. (2005), *Une concurrence fiscale loyale*, Canada.
- DESREUMAUX A. (1998), *Théorie des Organisations*, éditions EMS, Caen, France.
- DISLE E. et SARAF J. (2013), *Gestion fiscale*, éditions DUNOD, France.
- DOUVIER P-J. (1996), *Fiscalité internationale : 20 études de dossiers*, Pedone, Paris.
- DUCCINI R. (1991), *Fiscalité des contrats internationaux*, éditions Litec, Paris.
- FARJAT G. (1982), *Droit économique*, éditions PUF/Thémis, Paris.
- FLOUZAT D. (1974), *Economie contemporaine : les fonctions économiques*, éditions PUF /Thémis, Paris.
- FOSTER R. et KAPLAN S. (2001), *Creative Destruction: Why Companies That Are Built to Last Underperform the Market And How to Successfully Transform Them*, Crown Business, New York.
- FRADIN J.P. et Geffroy J. (2003), *Traité du droit fiscal de l'entreprise*, éditions PUF, France.
- FRANCK G. et RAMIREZ R. (2003), *Les meilleures pratiques des multinationales, Structure - Contrôle - Management – Culture*, éditions organisation, France.

- GEST G. et TIXIER G. (1985), *Droit fiscal international*, 2^{ème} édition refondue éditions LGDJ, Paris.
- GHERTMAN M. (1986), *La prise de décision de restructuration dans les multinationales*, organisation internationale de Travail, France.
- GHOSHAL S. et WESTNEY E. (1993), *Organization theory and the multinational corporation*, editions Saint Martin's Press, San Francisco.
- HAMEL J. et LAGARDE G. (1958), *Traité de droit commercial*, éditions Dalloz, Paris.
- HASSOUNE A. (2010), *La réforme des politiques fiscales axées sur l'innovation et la modernisation des institutions en charge de la collecte et de la gestion du patrimoine public*, Tanger (Maroc).
- HRRISON A., DALKIRAN E. et ELSEY E. (2004), *Business international et mondialisation*, éditions De Boeck et Larcier, Bruxelles.
- HUAULT I. (1998), *Le management international*, édition la Découverte, Paris.
- JANS P. (1976), *Les transferts indirects de bénéfices entre sociétés interdépendantes*, Bruylant, Bruxelles.
- JEAN GOL (2015), *Lutter contre la fraude fiscale*, centre fiscal, Bruxelles.
- KIRKPATRICK J. (1995), *Le régime fiscal des sociétés en Belgique*, Bruyant, 2^{ème} édition, Bruxelles.
- KNICKERBOCKER F. T. (1973), *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, MA: Harvard University Press, Cambridge.
- KRUGMAN P. et WELLS R. (2009), *Microéconomie*, éditions De Boeck, Bruxelles.
- LAAOUEJ A. (2008), *Renforcer la lutte contre la fraude fiscale*, éditions Poutrain 13, Bruxelles.
- LAMORLETTE T. et RASSAT P. (1993), *Stratégie fiscale internationale*, éditions Maxima, France.
- LAMORLETTE T. et RASSAT P. (1997), *Stratégie fiscale internationale*, 3^{ème} édition, Maxima, France.

- LAZARUS M. (1977), *L'entreprise multinationale face au droit*, cité par GEST G. et TIXIER G., *Droit fiscal international*, éditions PUF, Paris.
- MAIRESSE M. (2001), *L'incidence d'un régime fiscal d'imposition du revenu sur la politique de transfert des flux des firmes multinationales*, I.A.E. de Valenciennes, France.
- MALHERBE J. (1994), *Droit fiscal international, impôts sur les revenus : théorie générale*, droit belge ; éléments de droit comparé, éditions maison Larcier, Bruxelles.
- MARGAIRAZ A. (1977), *La fraude et ses succédanés*, C.N.E de Lausanne, Bruxelles.
- MEHL L. et BELTRAME P. (1984), *Sciences et techniques fiscales*, coll. « Thémis », éditions PUF, Paris.
- MEIER O. et SCHIER G. (2005), *Entreprises Transnationales, Stratégie, Restructuration et Gouvernance*, éditions Dunod, Paris.
- MICHALET A. (1999), *La Séduction des Nations ou Comment attirer les investissements*, éditions Economica, Paris.
- MICHALET A. (2004), *Qu'est-ce que la mondialisation ?*, éditions la Découverte, Paris.
- MILLIOT E. (2013), *Management of Multinational Companies: A French Perspective*, edited by Ulrike mayrhofer, UK.
- MONTOUSSE M. et WAQUET L. (2004), *microéconomie*, éditions Bréal, France.
- MOUSSERON J., RAYNARD J., FABRE R. et PIERRE J. (2003), *Droit du commerce international*, éditions Litec, Paris.
- OUDENOT PH. (2012), *fiscalité des groupes et des restructurations*, éditions Lexis, Paris.
- PAILLUSSEAU J. (1967), *La société anonyme, technique d'organisation de l'entreprise*, éditions Sirey, Paris.
- PORTER M. (1982), *Choix stratégiques et concurrence ; Techniques d'analyse des secteurs et de la concurrence dans l'industrie*, éditions Economica, Paris.
- PRIETO C. (1994), *La société contractante*, Presses Universitaires d'Aix-Marseille, France.

- RASSAT P. et MONSELLATO G. (1998), *Les prix de transfert*, éditions Maxima, Paris.
- RASSAT P., LAMORLETTE T. et CAMELLI T. (2010), *Stratégies fiscales internationales*, éditions Maxima, Paris.
- REICH R. (1993), *L'économie mondialisée*, éditions Dunod, Paris.
- ROBE J. (1999), *L'entreprise et le droit*, éditions PUF, Paris.
- ROTH F. (2011), *La gouvernance des firmes multinationales : continuité ou rupture?*, éditions HAL, France.
- SACHWALD F. et PERRIN S. (2003), *Multinationales et développement : le rôle des politiques nationales*, éditions Magellan & Cie, Paris.
- SAKHO A. (2010), *Les groupes de sociétés en Afrique : droit, pouvoir et dépendance économique*, éditions Karthala et Cres, Paris.
- SCHOLEM M. et WOLFSON M. (1996), *Fiscalité et stratégie d'entreprise*, éditions PUF, France.
- SCHOTTER A. (2009), *Microeconomics: A Modern Approach*, South Western.
- SERLOOTEN P. (2001), *Droit fiscal des affaires*, éditions Dalloz, Paris.
- STOPFORD J. et WELLS L. (1972), *Managing the Multinational Enterprise*, New York, Basic Books.
- THOMAS J. N. (2004), *Le contrôle fiscal des opérations internationales*, éditions le Harmattan, Coll. « finances publiques », Paris.
- TUROT J. (1989), *Avantages consentis entre sociétés d'un groupe multinational*, RJF, France.
- VANWELKHUYZEN T. (2009), *Les prix de transfert*, éditions Larcier, Bruxelles.
- WALTER R. (2005), *Fiches de droit fiscal international*, fiche 2, éditions Ellipses, Paris.

ARTICLES

- ALAYA M. (2004), « Investissement direct étranger et croissance économique : une estimation à partir d'un modèle structurel pour les pays de la rive sud de la

- méditerranée », revue centre d'économie de développement (CED), Université Montesquieu - Bordeaux IV, France.
- BÉGUIN J. (2005), « Droit du commerce international », éditions Litec, Paris, n°792.
 - BENEJAT M. (2014), « La détection des fraudes fiscales : les nouveaux acteurs », revue de droit fiscal LexisNexis, n° 46.
 - BENSOUDA N. (2001), *Approches du Règlement des Litiges en Matière de Prix de Transfert*, extrait du document « Groupe spécial d'experts de la coopération internationale en matière fiscale Dixième Réunion Genève ».
 - BOLDUC D. et GREEN A. (2000), « La mondialisation et ses effets », revue de la littérature, Université Laval Québec, Canada.
 - CAPRON L. et MITCHELL W. (2012), "Build, Borrow, or Buy: Solving the Growth Dilemma", Harvard Business Review Press.
 - CARBONNIER M.T. (2012), « L'abus de droit en matière fiscale : des contours plus précis », article juridique, France.
 - CHAUDET/CHERPILLOD (2005), « Droit suisse des affaires », n°1093.
 - CHOYAKH F. (2003), « Le principe de la liberté de gestion du contribuable et la théorie de l'acte anormal de gestion », Tunis, RCF, n°62.
 - COMBACAU J. (1993), « Pas une puissance, une liberté : la souveraineté internationale de l'État », revue pouvoirs, n° 67, Paris.
 - COZIAN M. (1991), « Une frontière floue entre l'habileté fiscale et l'abus de droit », in la gestion fiscale et l'abus de droit, table ronde, R.F, n° 229, France.
 - COZIAN M. (2007), « Petites affiches », n°119.
 - DALIMIER G. (1983), « Présentation du Droit Fiscal International Français », Juris-classeur Fiscal, n° 14.
 - DE LA MOTTE A. M. (2011), « Contrôle fiscal et souveraineté fiscale », revue Gestion & Finances Publiques, n° 12.
 - DELAUNAY B. (2012), « Acte anormal de gestion et prix de transfert », article à la revue Gestion et Finances publiques, Université Paris Descartes.

- DESAI, FOLEY et HINES, (2004), « Economic effects of regional tax havens », NBER working paper, n° 10806.
- DOUVIER P.-J. (2001), « Cost Contribution Arrangements – France », *International Transfer Pricing Journal*, vol.5.
- F. LEFEBVRE (2011), « Groupes de sociétés », Paris, n° 998.
- FERRIER D. (2008), « Droit de la distribution », 5^{ème} édition Litec, Paris, n° 70.
- GUERID O. (2008), « L'investissement direct étranger en Algérie : impacts, opportunités et entraves », *revue recherches économiques et managériales*, université Biskra.
- HAJKOVA D., NICOLETTI G., VARTIA L. et YOO K.Y. (2006), « la fiscalité et l'environnement des entreprises comme déterminants des investissements directs étrangers dans les pays de l'OCDE », *revue économique de l'OCDE*, n° 43.
- HANNOUN C., « Le droit et les groupes de sociétés », LGDJ, *Bibl. de Droit privé*, France, n° 133.
- HINES J. (2004), « Do tax havens flourish ? », NBER working paper n° 10936, Cambridge, Mass: National Bureau of Economic Research.
- JANSKÝ P. et PRATS A. (2013), “Multinational corporations and the profit-shifting lure of tax havens”, Christian AID, occasional paper, n°9.
- KILIC R. (2011), « L'instrument privilégié de la lutte contre l'évasion et la fraude fiscale : la coopération administrative internationale en matière fiscale », *revue Gestion & Finances Publiques* n° 12, France.
- KOGUT B. (1985), “Designing Global Strategies: comparative and competitive value-added chains”, *Sloan Management Review*.
- LAVOISIER (2006), *Revue française de gestion*, n° 167.
- LE GALL J.P. (1992), « Quelques réflexions sur l'arm's length principle », 46^{ème} congrès de l'international fiscal association) », *Droit fiscal*, n° 50.
- LEGENDRE A. (2006), « Plaidoyer pour la reconnaissance en droit fiscal de l'existence d'une part non détachable de l'intérêt du groupe auquel elle appartient, de l'intérêt propre d'une société », *Droit fiscal*, n° 11.

- LENIK J-S. (2000), « Prix de transfert et accord de répartition des coûts : nouveaux enjeux, nouvelles perspectives, nouveaux défis », *Canadian Tax Journal*, vol. 48, n°4.
- MADIES TH. (2003), « Prix de transfert optimaux et comportement stratégique des multinationales », *Louvain Economie Review*, Suisse.
- MARICHAL O. et SCHMITT T. (2003), « Accords de répartition des coûts et fiscalité internationale française », *Droit fiscal*, Paris, n° 48.
- MARKUSEN J.R. et VENABLES A.J. (1995), “Multinational Firms and the New Trade Theory”, Nber Working paper, Series, University of Colorado and London School of Economics, n° 5036.
- MASSART T. (2014), *revue de fiscalité de l’entreprise*, n°4, Paris.
- MAYER TH. et MUCCHIELLI J.L. (1999), « La localisation à l’étranger des entreprises multinationales : une approche d’économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe », article de la *revue économie et statistique* n° 326-327, Paris.
- MOREAU O. (2015), *Dans quelles circonstances les entreprises peuvent-elles exercer un pouvoir de marché*, cours d’économie.
- NICOLETTI V. (1999), « Investissements dans les pays étrangers et stratégie de globalisation », *revue région et développement* n° 09, Grenoble.
- RENTZSCH D. (2009), « La vie économique », *revue de politique économique*, n°6.
- REVUE SORBONNE OFIS. (2014), « vers la fin de l’évasion fiscale », Luxembourg.
- RICHET X. (2002), « Nouvelles économies de marche et stratégies des firmes multinationales », *Revue Région et Développement* n° 16 CIEH, Université de la Sorbonne nouvelle et RECEP, Moscou.
- ROSSIGNOL J.L. et KIM ANH T. (2004), « La gestion du risque fiscal inhérent à l’implantation d’une entreprise dans un pays émergent : le cas français au Vietnam » *Revue Francophone de Gestion*, article publié sur le site de la CIDEGEF (www.cidegef.refer.org).
- SAIDANI C. et SU ZHAN (2005), « Vers une extension du rôle des filiales de multinationales occidentales implantées dans un PED », Université Laval, centre de recherche le Centor, Canada.

- SCHAAPER J. (2005), « Contrôle multidimensionnel d'une filiale à l'étranger : construction d'un modèle causal à partir du cas des multinationales européennes et japonaises en Chine », revue *Finance Contrôle Stratégie*- Volume 8, N° 1.
- SÈVE R. (2013), « Multinationale et État : un couple mixte ? », article *Arch. Phil., Droit* 56.
- YAICH R. (2000), «Fiscalité et performance de l'entreprise, rôle de l'expert-comptable», RCF, n°52.

THESES et MEMOIRES

- ANDRIA MANANTENASOA A. (2014), *La fiscalité des aides interentreprises*, Master 2 Droit des Affaires, Université Reims, éditions HAL, France.
- BAZART C. (2000), *La fraude fiscale, modélisation du face à face Etat-contribuables*, thèse doctorat en Sciences Economiques, Université Montpellier I, France.
- CHAN N. (2011), *Institution et Investissement, Impact de l'environnement institutionnel sur l'entrée d'IDE au Cambodge*, thèse doctorat en sciences économiques, Grenoble.
- DEBOISSY. F. (1997), *La simulation en droit fiscal*, thèse, préface de M.COZIAN, LGDJ, France.
- DEFREITAS M.J. (2010), *Les prix de transfert pratiqués par les entreprises transnationales françaises et brésiliennes de 1994 à 2010 : « Cas des droits de la propriété incorporelle »*, éditions HAL, Université Paris Est.
- DOUET. F. (1997), *Contribution à l'étude de la sécurité juridique en droit fiscal interne français*, thèse doctorat en Droit Public, éditions LGDJ, Paris.
- EL HADJI DIALIGUE Ba. (2011), *Le droit fiscal à l'épreuve de la mondialisation : la réglementation des prix de transfert au Sénégal.*, thèse Doctorat, Paris Est.
- EL MOUDEN A. (2007), *L'impact de l'évolution des structures organisationnelles des firmes sur leur stratégie de localisation et leur système de contrôle*, thèse Doctorat en Sciences de gestion, Université de Limoges, France.
- FEIST D. (2015), *L'incidence des politiques de prix de transfert sur le développement des groupes*, archives-ouvertes, HAL, France.

- FERCHICHI M. (2006), *Le principe de la liberté de gestion de l'entreprise*, mastère spécialisé en droit fiscal, faculté des sciences politiques juridiques et social de Tunis.
- HAMONIC-GAUX A-J. (1999), *Le régime fiscal des prix de transfert pratiqués entre les sociétés françaises et américaines. Le cas des droits de propriété incorporelle*, thèse de Droit, Paris 2.
- LORENZONI J. (2001), *Du bon usage de la gestion et optimisation fiscale par l'expert-comptable dans les TPE*, mémoire d'expertise comptable, France.
- MENCHAOUI I. (2015), *Identification et impacte des pratiques de gestion fiscale sur la performance fiscale des groupes de sociétés*, thèse doctorat en sciences de gestion, Université de Franche-Comté et Tunis El Manar.
- NOËL Y. (2007), *Les sociétés principales et leur traitement fiscal*, mémoire MBL en droit fiscal international, Université de Genève.
- OBERSON X. (2010), *De l'importance croissante des prix de transfert dans les réorganisations internationales*, mémoire MBL, Université de Genève.
- OBERSON X. (2010), *Filiales suisses vs. Succursales suisses : Aspects juridiques et fiscaux*, mémoire MBL, UNIL Genève, Geneviève Siffert.
- OUGUENOUNE H. (2014), *La politique de promotion et d'attraction de l'investissement direct étranger en Algérie*, thèse de Doctorat en sciences économiques, Paris 3.
- PEDRO S. (2012), *Incorporels et répartition du droit d'imposer entre Etats*, master 2 professionnel en Droit des affaires et Fiscalité, université Paris 1.
- PELLEFIGUE J. (2012), *Théorie économique de la réglementation des prix de transfert*, thèse de doctorat en sciences économiques, France.
- REY C. (2000), *La théorie de l'abus de droit comme instrument de lutte contre les paradis fiscaux*, mémoire DEA en droit des affaires, Université Strasbourg 3.
- XAVIERO B. (2010), *Filiales suisses vs. Succursales suisses : Aspects juridiques et fiscaux*, mémoire MBL, UNIL Genève, Geneviève Siffert.
- XINYU HU. (2010), *Le groupe de sociétés en droit français et en droit chinois*, thèse doctorat en Droit. Université d'Angers, France.

RAPPORTS et GUIDES

- CNUCED (2015), Rapport sur l'investissement dans le monde, vue d'ensemble.
- Conseil des Impôts (2004), Rapport relatif à la concurrence fiscale et l'entreprise, France.
- Conseil national des barreaux (2005), les guides des avocats de France.
- DEMBINSKI P. (2005), *Enjeux éthiques des prix de transfert*, Association d'économie financière, Rapport sur l'argent dans le monde.
- DEPOULOT R. (2003), *Quelles statistiques d'entreprises pour améliorer la globalisation ?*, lettre des nouvelles du système statistique d'entreprise, France.
- Enquête échanges internationaux intragroupe (Sessi, Scees, Insee), France, 1999.
- Eurostat, (2014).
- Fiche d'information, *Le principe de pleine concurrence ; une arme émoussée contre l'évasion fiscale*, Alliance Sud et de la Déclaration de Berne, juillet 2012.
- FICHES PAYS (2010), *Vers un impôt européen sur les sociétés : l'imposition des groupes de sociétés en Europe*.
- FMI (2002), manuel de la balance de paiement, 5^{ème} édition.
- FONTAGNE L. et TOUBAL F. (2010), *Investissement direct étranger et performances des entreprises*, Rapport CAE, Paris.
- Guide à l'usage des PME, *Les prix de transfert*, DGI, France, Nov. 2006.
- HENRY J. S. (2012), *The price of offshore revisited*, Tax Justice Network.
- OCDE (1991), *L'imposition des bénéficiaires dans une économie globale, Questions nationales et internationales*.
- OCDE (1995), *Comment analyser la politique de prix de transfert, la hiérarchie des méthodes*.
- OCDE (2003), *Liste de critères pour apprécier les stratégies d'incitations à l'investissement direct étranger*.
- OCDE (2004), *Améliorer le processus de résolution des différends fiscaux internationaux*, centre de politique et d'administrations fiscales.

- OCDE (2004), *Gestion du risque d'indiscipline fiscale : Gérer et améliorer la discipline fiscale*, centre de politique et d'administrations fiscales.
- OCDE (2009), *Aspects prix de transfert des réorganisations d'entreprises*, centre de politique et d'administrations fiscales.
- OCDE (2010), *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales*.
- OCDE (2011), *Législation sur les prix de transfert*, centre de politique et d'administration fiscale.
- OCDE (2013), *OECD urges stronger international co-operation on corporate tax*.
- OCDE (2013), *Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices*.
- OCDE (2013), *Projet de manuel sur l'évaluation des risques liés aux prix de transfert*.
- Rapport ANIMA Investment Network, 2015.
- Rapport d'information de la commission des finances, de l'économie générale et du contrôle budgétaire de l'UE, *mission d'information sur l'optimisation fiscale des entreprises dans un contexte international*, 2013.
- Rapport du syndicat national Solidaires Finances Publiques, *Evasions et fraudes fiscales*, contrôle fiscal, 2013.
- Rapport IGF France, *Mission de comparaisons internationales sur la lutte contre l'évasion fiscale via les échanges économiques et financiers intragroupe*, 2003.
- RUNAVOT C. (2011), *L'évaluation de l'activité dissimulée des entreprises sur la base des contrôles fiscaux et son insertion dans les comptes nationaux*, Direction des Etudes et Synthèses Economiques, France.
- SAINT-ÉTIENNE C. et LE CACHEUX J. (2005), *Rapport sur la croissance équitable et concurrence fiscale*, la documentation française, Paris.
- VAN OVERMEIRE X. (2009), *Rapport du conseiller juridique spécialisé en droit international des affaires*, Montréal.

LOIS et REGLEMENTS

- Article 132 de la constitution algérienne de 1996.
- Article 64 de la constitution algérienne de 1996.
- Circulaire n°01 relative à la loi de finances, DGI, Algérie, 1999.
- Circulaire n°09 relative à la loi de finances, DGI, Algérie, 2003.
- Code des impôts directs et taxes assimilés, DGI, Algérie, 2015.
- Code des taxes sur le chiffre d'affaires, DGI, Algérie, 2015.
- Convention modèle OCDE.
- Convention modèle ONU.
- Décret Présidentiel 07-174 du 06 Juin 2007 Portant ratification de la convention, journal officiel n°40 du 17 Juin 2007.

DICTIONNAIRES

- CAPUL J. et GARNIER O. (2011), *Dictionnaire d'économie et de sciences sociales*, éditions Hatier.
- Glossary of Tax Terms: Centre for Tax Policy and Administration.

SITES INTERNET

- <http://ansej.org.dz>
- <http://unctad.org/fr>
- <http://www.oecd.org>
- <https://fr.wikipedia.org>
- www.animaweb.org/fr

TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abréviations

SOMMAIRE-----

REMERCIEMENTS-----

DEDICACES-----

INTRODUCTION-----**i**

1. Hypothèses de la recherche ----- **vii**

2. Importance du thème ----- **vii**

3. Objectifs de l'étude ----- **viii**

4. Motifs de choix du thème ----- **viii**

5. Méthodologie de la recherche ----- **ix**

6. Plan de la recherche ----- **ix**

**CHAPITRE I : LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS, MOYEN
D'INTERNATIONALISATION DES FIRMES** ----- **1**

1.1. Les investissements directs étrangers : fondements et contexte----- **2**

 1.1.1. Définition de l'IDE-----2

 1.1.2. La revue de littérature sur les déterminants des IDE -----3

 1.1.3. Etat de l'IDE dans le monde -----7

 1.1.4. Comparaison régionale et performance des IDE-----9

 1.1.5. IDE et politiques d'attractivité en Algérie----- 12

 1.1.5.1. IDE par secteur d'activité 13

 1.1.5.2. La politique d'attractivité des IDE en Algérie 14

1.2. FMN et investissements directs à l'étranger ----- **16**

 1.2.1. Définition de la FMN ----- 16

 1.2.2. Une terminologie incertaine ----- 19

 1.2.3. Evolution des firmes multinationales ----- 19

 1.2.4. Les modes d'implantation sur le territoire d'accueil----- 20

 1.2.5. La composition des firmes multinationales ----- 22

 1.2.6. La typologie des firmes multinationales ----- 22

 1.2.7. Pourquoi les firmes se transnationalisent-elles ? ----- 23

1.3. Les déterminants de la multinationalisation et stratégies des firmes à l'international ----- **25**

 1.3.1. Les théories de la multinationalisation des firmes ----- 25

 1.3.1.1. La théorie d'avantages spécifiques 27

1.3.1.2. La théorie de la localisation	31
1.3.1.3. La théorie d'internalisation	35
1.3.2. Concurrence sur le marché et stratégies des entreprises à l'international-----	38
1.3.2.1. Les structures de marché à l'international	38
1.3.2.2. Les stratégies d'entreprises à l'international.....	46
CHAPITRE II : LA GESTION FISCALE DES ENTREPRISES MULTINATIONALES---	60
2.1. Pratiques de la gestion fiscale des multinationales-----	60
2.1.1. Pratiques démesurées de la gestion fiscale des multinationales -----	64
2.1.1.1. Evasion fiscale internationale	64
2.1.1.2. Fraude fiscale internationale	70
2.2. Limites de la gestion fiscale des multinationales-----	74
2.2.1. La notion spécifique du risque fiscal -----	75
2.2.2. Les garde-fous du principe de liberté de gestion fiscale des entreprises -----	79
2.3. La politique des prix de transfert -----	85
2.3.1. Définition des prix de transfert-----	86
2.3.2. L'entreprise et les prix de transfert -----	87
2.3.2.1. Définition et mise en place d'une politique de prix de transfert.....	89
2.3.2.2. Les caractéristiques des entreprises appliquant une politique de prix de transfert.....	89
2.3.2.3. Les points clés du succès de la mise en place d'une politique de prix de transfert.....	90
2.3.2.4. Fonction fiscale performante.....	92
2.3.2.5. Les étapes de la mise en place d'une politique de prix de transfert performante.....	94
2.3.3. Les prix de transfert : caractéristiques et enjeu -----	98
2.3.3.1. Les prix de transactions entre sociétés liées.....	98
2.3.3.2. Une notion difficile à appréhender.....	100
2.3.3.3. Les prix de transfert ; terrain d'application de l'acte anormal de gestion.....	102
2.3.3.4. Les enjeux des prix de transfert	102
2.3.4. L'analyse économique des prix de transfert : objet des transactions contrôlées----	105
2.3.5. L'analyse financière des prix de transfert : avantage injustifié-----	106
2.3.5.1. La poursuite de l'intérêt commun.....	106
2.3.5.2. Au détriment de l'intérêt individuel.....	107
2.3.5.3. La légitimation du sacrifice au profit du groupe	109
CHAPITRE III : LA PLANIFICATION FISCALE INTERNATIONALE -----	111
3.1. La démarche de la planification fiscale internationale -----	111
3.1.1. Organisation sur plusieurs Etats-----	112

3.1.1.1. Tenir compte de la disparité des cadres juridiques	112
3.1.1.2. Construire la structure du groupe.....	113
3.1.1.3. Les facteurs qui influencent la relation filiales-société mère	121
3.1.2. Choix du pays d'imposition et concurrence fiscale.....	122
3.1.2.1. Choix du pays de rattachement.....	122
3.1.2.2. La concurrence fiscale	123
3.1.3. Les paramètres d'une stratégie d'optimisation fiscale	126
3.1.3.1. Le coût fiscal du flux intragroupe.....	126
3.1.3.2. Transfert d'un flux financier avant imposition.....	126
3.1.3.3. Transfert d'un flux après imposition : le dividende	127
3.2. La relation intragroupe pour tirer profits de disparités fiscales internationales	128
3.2.1. Les manipulations intragroupes.....	129
3.2.1.1. Les transactions portant sur les transferts d'actifs corporels	130
3.2.1.2. Les transactions portant sur les prestations de services	130
3.2.1.3. La politique de financement intragroupe	133
3.2.2. Les interpositions de structures.....	137
3.2.2.1. Le recours aux sociétés holdings.....	137
3.2.2.2. L'interposition de sociétés écrans ou relais	138
3.2.2.3. La mise en place de structures spécifiques.....	141
3.2.3. Les opérations artificielles	142
3.2.3.1. Les restructurations réalisées dans un but fiscal	142
CHAPITRE IV : POLITIQUE FISCALE INTERNATIONALE, ELEMENT DE LA POLITIQUE FISCALE GLOBALE	145
4.1. Fiscalité internationale ; notion intégrée d'un système fiscal	145
4.1.1. Les caractéristiques d'un système fiscal autonome	146
4.1.1.1. Exclusivité d'application	146
4.1.1.2. Autonomie fiscale.....	146
4.1.2. La notion de fiscalité internationale.....	147
4.1.3. Les sources de problèmes fiscaux internationaux	148
4.1.3.1. Origine des problèmes fiscaux internationaux	149
4.1.3.2. Les problèmes fiscaux internationaux.....	158
4.1.4. Les instruments de la politique fiscale internationale	164
4.1.4.1. La loi interne.....	164
4.1.4.2. Les conventions fiscales internationales.....	167
4.1.5. Les critères de rattachement des personnes étrangères	179
4.1.5.1. Les critères de résidence	180

4.1.5.2. Les critères de source de revenus	181
4.2. Le régime fiscal des personnes étrangères morales en Algérie-----	189
4.2.1. Le principe de l'imposition des bénéficiaires de sociétés étrangères -----	189
4.2.1.1. Le fondement de l'assujettissement à l'imposition des sociétés étrangères .	190
4.2.2. Les modalités d'imposition -----	209
4.2.2.1. Bénéficiaires imposables	209
4.2.2.2. Personnes imposables, lieu et période d'imposition	211
4.2.2.3. L'impôt sur le bénéfice des sociétés	212
CHAPITRE V : LUTTE CONTRE L'EROSION DE LA BASE D'IMPOSITION ET LE TRANSFERT DE BENEFICIAIRES -----	216
5.1. L'entreprise et le principe de pleine concurrence-----	217
5.1.1. La détermination des prix de transfert -----	218
5.1.1.1 La référence au marché libre	219
5.1.1.2. L'analyse fonctionnelle.....	223
5.1.2. Méthodes de détermination des prix de transfert -----	227
5.1.2.1. Les méthodes traditionnelles.....	228
5.1.2.2. Les méthodes transactionnelles.....	233
5.1.3. Validation de la méthode retenue : rechercher et sélectionner des entreprises comparables-----	235
5.1.4. Intervalle de pleine concurrence-----	240
5.2. Critiques du principe de pleine concurrence -----	240
5.3. L'alternative au principe de pleine concurrence : la répartition globale-----	242
5.3.1. Le principe de la répartition globale -----	242
5.3.1.1. Les avantages comparés de la répartition globale.....	244
5.3.1.2. Limites de la méthode de répartition globale.....	244
5.4. Maintien du consensus international autour du principe de pleine concurrence-----	245
CHAPITRE VI : PRIX DE TRANSFERT OPTIMAUX ET COMPORTEMENT STRATEGIQUE DES MULTINATIONALES – CAS D'UNE MULTINATIONALE INSTALLEE EN ALGERIE – -----	247
6.1. Revue de littérature sur la modélisation empirique-----	247
6.2. Conception d'un modèle d'entreprise multinationale-----	254
6.2.1. Les fonctions de la société modélisée -----	254
6.2.1.1. La production	254
6.2.1.2. La distribution	255
6.2.1.3. Autres fonctions	255
6.2.2. Organisation mondiale adoptée de l'entreprise multinationale -----	255
6.2.3. Activités réalisées des filiales de groupe-----	256

6.2.4. Nature des échanges intragroupe -----	256
6.2.5. Fonctions de coûts et de profits et la variable risque -----	257
6.2.6. La prise de décision de l'EMN modélisée -----	257
6.2.6.1. Modes de fonctionnement interne.....	257
6.2.6.2. Effet des prix de transfert sur les décisions de la multinationale	258
6.2.6.3. Nature des coalitions existantes	259
6.2.6.4. Le cadre réglementaire	259
6.2.6.5. Impact d'une modification de la réglementation fiscale	259
6.2.6.6. La nature du marché de distribution.....	260
6.2.7. Structure des marchés et nature de la concurrence -----	260
6.2.8. Utilisation du modèle -----	261
6.2.8.1. Chronologie du jeu	262
6.2.8.2. Application de la théorie des jeux sur le modèle choisi.....	270
6.3. Effet de la fiscalité sur le comportement de la multinationale -----	273
6.3.1. Premier cas : l'EMN n'est pas soumise au principe de pleine concurrence -----	273
6.3.1.1. Déterminer le prix de transfert P2	274
6.3.1.2. Impact de la fiscalité sur les prix de transfert pratiqués.....	275
6.3.2. Deuxième cas : l'EMN est soumise au principe de pleine concurrence -----	277
6.3.2.1. Résolution du problème.....	278
6.4. Traduction empirique des résultats obtenus : cas d'une multinationale pharmaceutique	280
6.4.1. Présentation de la société étudiée -----	281
6.4.2. Les contraintes du marché pharmaceutique en Algérie-----	281
6.4.3. Caractéristiques du marché pharmaceutique en Algérie -----	282
6.4.4. Analyse fonctionnelle de la société étudiée-----	283
6.4.5. Conclusion de l'analyse fonctionnelle -----	284
6.4.6. Autres transactions réalisées avec une filiale liée -----	285
6.4.7. Impact de la réglementation algérienne sur la prise de décision du groupe étudié	286
6.4.8. La stratégie du groupe en matière de prix de transfert -----	286
6.4.9. Processus interne de prise de décision-----	286
6.4.9.1. Premier cas : la multinationale n'est pas soumise au principe de pleine concurrence.....	287
6.4.9.2. Deuxième cas : la multinationale est soumise au principe de pleine concurrence.....	294
CONCLUSION-----	301
BIBLIOGRAPHIE -----	
TABLE DES MATIERES-----	
ANNEXES-----	

ANNEXES

Résumé : Les multinationales qui adoptent des stratégies de planification fiscale exploitent les inadéquations et les imperfections qui existent entre les règles fiscales de différentes juridictions. Elles minimisent leur contribution fiscale en faisant « disparaître » les bénéfices imposables, en transférant ces bénéfices vers des pays faiblement ou nullement imposés.

A cet effet, une part importante des échanges internationaux s'effectue à l'intérieur des groupes multinationaux, selon des prix internes qu'on qualifie de prix de transfert. Ces derniers permettent aux firmes multinationales d'optimiser leur charge fiscale via des transactions internes qui s'éloignent des prix pratiqués sur le marché (ou de prix de pleine concurrence comme préconisé par l'OCDE).

Cette étude a pour but d'apporter des éclairages sur la réalité et l'ampleur des comportements d'optimisation fiscale via la fixation des prix de transfert appliqués aux échanges intragroupes. Ainsi, un modèle d'entreprise multinationale est conçu avec illustration du modèle à l'aide d'un cas concret sur ces modes de transactions en Algérie.

Le résultat atteint renforce la présomption que les prix de transfert constituent un outil stratégique de planification fiscale pour les firmes multinationales.

Mots-clés : prix de transfert, prix de pleine concurrence, impôt sur les bénéfices des sociétés, commerce intragroupe, optimisation fiscale, firmes multinationales.

ملخص: إن الشركات متعددة الجنسيات التي تتبنى استراتيجيات التخطيط الضريبي تعمل على استغلال عدم التطابق والثغرات بين القواعد الضريبية المختلفة من بلد لآخر. فهي بهذا التخطيط تعمل على التقليل من دفع الضرائب المستحقة لبلد من البلدان التي تملك فيها إحدى أو مجموعة من فروعها وذلك من خلال إخفاء الأرباح الخاضعة للضريبة عن طريق تحويل هذه الأرباح إلى بلد منخفض الضريبة أو لا تخضع للضريبة أصلاً.

وتحقيقاً لهذه الغاية، فإن نسبة كبيرة من التجارة الدولية تتم داخل هذه الشركات متعددة الجنسيات، من خلال التبادلات التجارية أو المالية ما بين فروعها المنتشرة عبر العالم، وذلك بأسعار غير واقعية تسمى جبائياً بأسعار التحويل. هذه الأخيرة تسمح للشركات متعددة الجنسيات بالتكليف الأمثل للعبء الضريبي الخاصة بها بفضل المعاملات الداخلية التي تحيد عن سعر السوق (أو سعر المنافسة الحرة الذي توصي به منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية) السائد.

لذا، فإن هذه الدراسة تهدف إلى تسليط الضوء على واقع واتساع سلوك التكليف الأمثل للعبء الضريبي ما بين مؤسسات تنتمي إلى نفس الشركة المتعددة الجنسيات، من خلال تحديد أسعار التحويل المطبقة داخل المجموعة. ولبلوغ هذا الهدف في جانبه التطبيقي، تم افتراض نموذج شركة متعددة الجنسيات مع إثباته واقعيًا بنموذج حقيقي لهذه التعاملات في الواقع الجزائري. والنتيجة التي تحققت تعزز افتراض أن أسعار التحويل هي أداة استراتيجية للتخطيط الضريبي للشركات متعددة الجنسيات.

المصطلحات الأساسية: سعر التحويل، سعر المنافسة التامة، الضريبة على أرباح المؤسسات، التبادل داخل المؤسسة، العبء الضريبي الأمثل، مؤسسات متعددة الجنسيات.