

La nuit du 4 août des multinationales La fin d'un privilège fiscal exorbitant

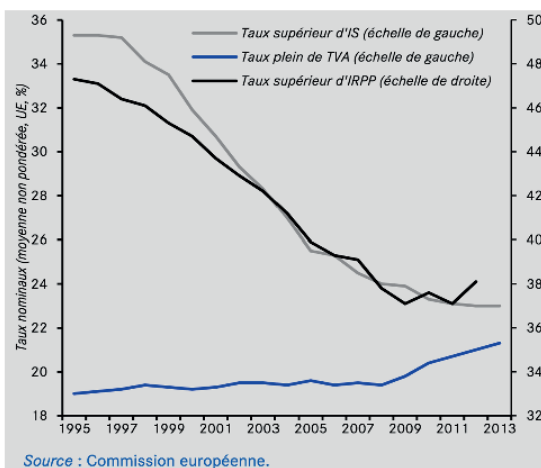


La mondialisation actuelle décuple les possibilités d'optimisation fiscale des sociétés multinationales. Ces dernières bénéficient de la montée en puissance du capital immatériel et des possibilités d'optimisation fiscale agressive - révélées en particulier par les scandales Paradise Papers - pour réduire l'imposition de leurs bénéficiaires. Alors que ce système fiscal, hérité des années 1920, n'est plus adapté et provoque une perte de recettes sur l'impôt sur les sociétés estimée à 20% pour la France (soit une recette potentielle de 10 Mds EUR par an), Hémisphère gauche dresse un bilan de ces activités d'optimisation, décrit les mécanismes à l'œuvre et soutient la proposition de MM. Zucman et Vallaud d'une réforme de l'impôt sur les sociétés en modifiant la base imposable en France.

1. Un « non-système » fiscal international couteux pour les États et aberrant économiquement

Quarante pour cent des profits des entreprises multinationales, soit 600 milliards de dollars par an, sont enregistrés dans des territoires à fiscalité faible ou nulle dans lesquels ces entreprises n'ont pas ou peu d'activité économique réelle (1). Les groupes internationaux échappent ainsi à l'impôt dans les pays où ils réalisent l'essentiel de leur activité et de leur chiffre d'affaires via de simples jeux d'écriture comptable. Pour faire face à ce phénomène de fuite et tenter de maintenir sur leur sol des bases taxables en voie d'évaporation, les gouvernements des économies avancées ont mis en place, depuis les années 1980, une seule et même stratégie : la baisse du taux d'imposition des bénéfices. Celui-ci a été divisé par deux entre 1980 et 2015 passant de 49% à 24% au niveau mondial. Pour compenser les pertes de recette pour les pouvoirs publics, les ménages, et notamment les classes moyennes, ont, partout, été mis à contribution notamment par des hausses successives de TVA.

Taux nominaux d'imposition dans l'UE à 27



Cette stratégie de réduction de la valeur faciale des taux d'imposition sur les bénéfices n'a pas produit les résultats espérés. Le phénomène de fuite des bases taxables ne s'est pas tari avec la baisse des taux et s'est même accentué au bénéfice des paradis fiscaux. Ainsi, malgré des taux artificiellement bas et des pratiques de rescrits fiscaux (tax ruling) qui ont fait l'objet de sanctions de la part de la Commission européenne, la délocalisation d'une base taxable importante de l'Europe continentale vers l'Irlande permet à ce pays de collecter des recettes fiscales correspondant à 6% de son revenu national (2). En France, l'impôt sur les sociétés ne représente que 2,5% du revenu national.

La perte de base taxable annuelle pour l'Hexagone est ainsi estimée à 30 milliards d'euros sur un total de 188 milliards d'euros déclarés sur le territoire. En Europe, l'Allemagne est aussi l'une des grandes perdantes avec 55 Mds EUR de profits transférés contre 553 Mds EUR de profits effectivement déclarés (3). Aux Etats-Unis, la réforme fiscale de Trump censée endiguer les délocalisations de profits en direction des paradis fiscaux se heurte pour l'instant à des rapatriements encore limités et à un taux d'investissement qui demeure peu sensible à la baisse de la fiscalité.

(1) T. Torslov, L. Wier, Zucman, The missing profits of nations, 2018

(2) P. Krugman, How is that tax cut working out ?, 2018

(3) G. Zucman, op. cit.

Figure 6: The Rise of Profit Shifting

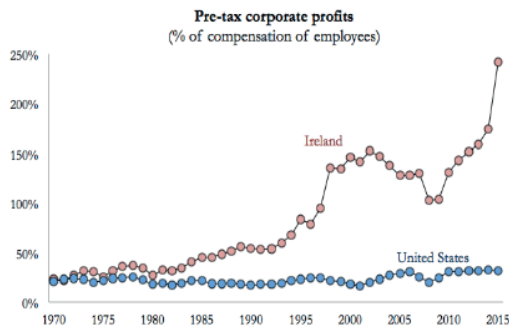
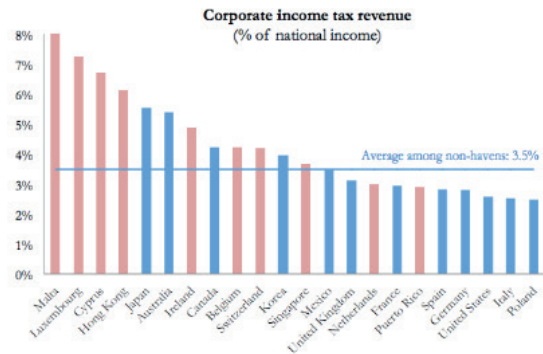


Figure 9: Corporate Tax Revenue in Tax Havens



Le constat est sans appel : certains États ont fait le choix d'une spécialisation économique dans le dumping fiscal – ils s'enrichissent en siphonnant la base fiscale de leurs voisins. C'est le cas, au sein de l'Union Européenne, du Luxembourg dont l'industrie ne représente désormais plus que 10% de son PIB contre 45% en 1970, tandis que la finance représente 41% de son PIB contre 1% en 1970. Au sein de l'Union européenne, ces politiques de « siphonage » de bases taxables mises en place par quelques paradis fiscaux sur son sol sont aux antipodes de l'idéal de fraternité entre les peuples qui a présidé à sa construction. In fine, ces méthodes fragilisent le consentement à l'impôt de l'ensemble de la population, menacent la capacité des États à assurer leurs missions essentielles et mettent en doute l'utilité de l'Union.

Par ailleurs, cette optimisation ne représente pas uniquement un manque à gagner pour les administrations fiscales mais entraîne une mauvaise allocation du capital mondial, qui menace la productivité de nos économies comme la stabilité financière. L'exemple cano- nique développé par Gabriel Zucman (4) est celui des Etats-Unis et en particulier des profits des multinationales américaines, parquées dans des territoires fiscaux non-coopératifs qui provoquent des différentiels de rendement conséquents entre les différents territoires et donc impactent les flux

d'investissements directs à l'étranger (IDE), à l'en- contre de toute rationalité économique. Le FMI confirme que la fiscalité internationale affecte si- gnificativement les flux d'investissement directs à l'étranger – autrement dit les entreprises prennent leurs décisions d'investir selon des considérations fiscales et non plus économiques. Ainsi, en 2010, une étude de l'institution internationale indiquait que les îles vierges britanniques étaient le premier pourvoyeur d'investissements directs à l'étranger en Chine (14%) devant les États-Unis (5%). Dans le même temps, l'Île Maurice était le premier inves- tisseur en Inde (24%).

Enfin, ce système d'optimisation fiscal organi- sé au niveau mondial contribue à l'essor des inégalités entre les différentes entreprises. Les PME/TPE, moins présentes à l'export et moins ca- pables de mettre en place de telles stratégies, ont un taux d'imposition implicite des bénéfices plus élevé que les grands groupes. Une étude de la DG Trésor de 2011 montre que les PME paient un taux de 39% de points d'excédent net d'exploita- tion contre une moyenne nationale de 27.5% et un point de 19% pour les grandes entreprises. De ce point de vue, les PME/TPE subissent de plein fouet la concurrence fiscale internationale et sont massivement désavantagées par rapport aux grandes entreprises, qui ont cette capacité d'op- timisation.

(4) G. Zucman, The exorbitant tax privilege, 2018

(5) Trésor Eco, Le taux de taxation implicite des bénéfices en France, 2011

2. De la lutte contre la double imposition à la double exonération : les failles de la fiscalité des bénéfices

Il existe, en matière fiscale, deux grands modèles d'imposition : le modèle mondialisé et le modèle territorialisé. Dans le premier cas, l'imposition des entreprises résidentes est calculée sur les bénéfices réalisés à l'intérieur comme à l'extérieur de leur pays de résidence. Les entreprises non-résidentes ne sont imposées que sur leurs profits réalisés à l'intérieur du pays. Dans le second, le critère de résidence s'efface et l'imposition des entreprises résidentes et non-résidentes est calculé à partir des bénéfices réalisés à l'intérieur du territoire. Chaque État est souverain et définit donc le modèle dans lequel il souhaite s'inscrire. La France a, par exemple, un modèle d'imposition territorialisé alors que les États-Unis, jusqu'à la réforme Tax Cuts And Jobs Act de Donald Trump, en décembre 2017 avait maintenu un système mondialisé. Cette liberté des États peut conduire à des « chevauchements » fiscaux avec une taxation par un État appliquant le modèle mondialisé et une taxation simultanée dans un autre État qui applique une logique territoriale. Apparaît alors le risque de double imposition.

Pour garantir les entreprises contre ce risque, les États ont signé de nombreuses conventions internationales bilatérales (plus de 3000 à ce jour). Mais ces conventions présentent des difficultés majeures. Certaines de leurs stipulations sont régulièrement violées sans que la France n'engage nécessairement une action en réparation contre l'autre État partie. Les multinationales françaises ont ainsi remonté, dans le cadre du rapport d'information sur l'évasion fiscale internationale des entreprises, un ensemble de pratiques de pays tiers qui ne respectent pas les stipulations

conventionnelles. Plus grave encore, ces conventions ont souvent débouché, aux antipodes de leur objectif initial, sur la mise en place d'un vaste système de « *treaty shopping* » par les entreprises conduisant en pratique à une double exonération des bénéfices.

La pratique du « *treaty shopping* » consiste, pour les entreprises, en une analyse des différentes conventions fiscales afin d'organiser les flux pour bénéficier des stipulations conventionnelles les plus avantageuses. Pour ce faire, la solution la plus fréquemment retenue est la création dans un État donné d'une structure par laquelle transitent les flux financiers, afin de placer lesdits flux sous le régime -plus favorable- d'une convention non applicable dans l'État de la source. On parle alors d'État-tunnel de l'évasion fiscale parce qu'il fait le pont entre deux États n'ayant pas signé entre eux de convention. Un exemple bien connu de *treaty shopping* est le double irlandais et sandwich néerlandais utilisé par Google pour 90% ses opérations en dehors des États-Unis. La conséquence de ce montage complexe est que l'essentiel du chiffre d'affaires réalisé par Google Ireland Ltd est très significativement minoré par des charges (les redevances) qui ne sont imposées nulle part en Europe. Le produit constitué de ces redevances est soumis à la juridiction fiscale des Bermudes, qui n'impose pas les bénéfices des sociétés enregistrées par des non-résidents lorsqu'elle n'exerce pas d'activité sur le territoire bermudie (régime dit des « *exempted companies* »).

Ce qui rend possible un tel phénomène c'est notamment l'obsolescence des concepts sur lesquels sont bâties ces conventions et une faiblesse de la régulation. Au cœur du dispositif, il y a la manipulation des prix de transfert intragroupe qui représentent 60% des échanges internationaux. L'objectif de cette manipulation des prix d'achat/vente entre les différentes entités d'un même groupe est la concentration des charges au niveau du pays taxateur qui permet de diminuer le résultat imposable et la concentration des produits au sein de pays proposant le régime fiscal le plus favorable.

L'affaiblissement de la notion d' « établissement stable », concept pivot de l'ensemble de ces conventions, est également en cause.

La convention-type de l'OCDE dite Modèle OCDE attribue dans le cas général le pouvoir d'imposer les bénéfices d'exploitation à l'État dont l'entreprise est résidente. Ce principe n'est pas applicable si l'entreprise dispose d'un établissement stable dans l'autre État partie à la convention qui est alors en situation de taxer sur son territoire. Ce principe général permet d'arbitrer les éventuels conflits d'assiette entre les États et se trouve au cœur du réseau de conventions internationales aujourd'hui en place. Toutefois, la transformation de l'économie, et notamment la montée en puissance des actifs immatériels dans le modèle économique des entreprises du numérique, a pour conséquence que l'existence d'un établissement stable dans un État donné n'est pas indispensable pour y développer une activité. Plus exactement, les éléments incorporels que sont les données et le logiciel, souvent seuls présents dans l'État de la source, ne suffisent pas à constituer un établissement stable permettant de soumettre à l'impôt l'entreprise du numérique.

Pour tenir compte de cette nouvelle réalité, le projet Base Erosion & Profit Shifting (BEPS) de l'OCDE a apporté des modifications dans sa convention-type. Ainsi, dorénavant l'OCDE invite les États à intégrer dans leur convention l'existence

d'agents dépendants d'une entreprise située à l'étranger qui sont la marque d'un établissement stable.

La notion d'établissement stable virtuel n'a, en revanche, pas été retenue alors que la notion a été consacrée par le droit israélien et indien. Une proposition de directive de la Commission européenne est néanmoins intervenue sur ce sujet le 21 mars 2018 sans faire l'unanimité. Ainsi, la portée de l'évolution de l'OCDE est limitée puisqu'en Europe, l'Irlande, le Luxembourg et le Royaume-Uni ont formulé une réserve exclusive lors de son adoption. Les dispositions françaises et européennes permettant d'exonérer d'impôt sur les sociétés les dividendes reçus par une société mère de sa filiale peuvent aussi être en cause dans les phénomènes de fuite de base taxable et doivent être limités aux pays européens ayant une imposition « comparable ».

Complément : le rapport d'information « Optimisation fiscale des entreprises dans un contexte international », du député socialiste Pierre-Alain Muet « Les méthodes de détermination des prix de transfert peinent à allouer aux actifs immatériels une valeur objective concurrente de celle calculée ex ante par l'entreprise, tandis que les administrations fiscales éprouvent des difficultés certaines lorsqu'il s'agit d'opérer un redressement sur de tels éléments. Il en est ainsi des marques ou de certains actifs très particuliers (un algorithme par exemple). Difficilement valorisables à leur « juste prix » par nature, de tels actifs sont en outre parfois trop rares ou trop spécifiques pour faire l'objet de comparaisons objectives. Ainsi, peu d'algorithmes alternatifs existent qui concurrencent celui mis au point par Google. De ce fait, « Les actifs immatériels, par nature intangibles (marques, brevets, savoir-faire managérial) peuvent, plus facilement que des outils de production industrielle, être logés dans des territoires à fiscalité faible. Le schéma classique consiste alors à ce que ces actifs soient concédés à des sociétés opérationnelles exerçant leur activité dans des États plus taxateurs, puis rémunérés par le paiement de redevances : la valeur est ainsi logée là où elle sera le moins imposée, tandis que la masse imposable s'érode dans les pays les plus taxateurs »

3. Un changement de paradigme : une taxation assise sur l'activité exercée sur chaque territoire

En préambule de la présentation d'un dispositif rénové d'imposition des entreprises multinationales, il convient de dire que les préoccupations d'hier ne sont pas nécessairement celles du jour. Le risque de double imposition qui a présidé à l'édification du cadre actuel semble avoir fait l'objet d'une forte surestimation. **L'ingéniosité fiscale des multinationales ayant été de son côté largement sous-estimée, le système en vigueur conduit fréquemment à une double exemption fiscale.** Les niveaux de dividendes versés par les groupes multinationaux témoignent de leur excellente santé financière et aussi, en creux, de la faiblesse des taux d'imposition des sociétés qu'ils doivent acquitter.

Dans le même temps, les ressources publiques se sont raréfiées sans que ne faiblissent les missions que l'Etat et les pouvoirs publics doivent prendre en charge - en particulier dans des sociétés où, du fait du vieillissement et du chômage persistant, le ratio de dépendance croît tendanciellement. **Ces considérations impliquent nécessairement une priorité nouvelle accordée à la question du financement public rendant inacceptable l'ensemble des manœuvres d'esquive fiscale actuellement à l'oeuvre.** La question de la double imposition, si elle n'est pas négligeable, peut être traitée de façon satisfaisante par une révision des conventions fiscales internationales. La réforme fiscale engagée par l'administration Trump et qui a pour objectif d'assécher un peu plus les bases fiscales européennes en fait une question d'urgence et d'une actualité brûlante.

« Le principe de la réforme consiste à renouer le lien distendu entre l'activité réellement faite sur un territoire et l'assiette d'imposition retenue pour les entreprises multinationales »

La réforme proposée ici tient beaucoup aux travaux de Gabriel Zucman, économiste français, professeur à l'université de Californie à Berkeley et qui a reçu en 2018 le prix du meilleur jeune économiste. Elle est portée par Boris Vallaud, député des Landes et porte-parole du Parti socialiste, via un amendement au Projet de Loi de Finances 2019.

Le principe de la réforme consiste à renouer le lien distendu entre l'activité réellement faite sur un territoire et l'assiette d'imposition retenue pour les entreprises multinationales. C'est une remise en cause profonde des mécanismes de transferts fiscaux artificiels existants aujourd'hui. Ce système n'est pas sans racine dans la tradition politique et administrative de notre pays. Avant que le modèle de convention-type de l'OCDE fasse école, l'administration fiscale française avait développé la théorie du cycle commercial complet. Elle permettait d'imposer en France une entreprise qui n'y est pas implantée physiquement mais qui y réalise son activité commerciale. Cette doctrine peut être actualisée.

Projet de réforme de l'impôt sur les sociétés porté par Boris Vallaud et Gabriel Zucman

La proposition consiste en un changement de la définition de la base imposable en France. Chaque société domiciliée à l'étranger vendant des biens ou des services en France deviendrait sujette à l'impôt sur les sociétés, qu'elle possède un établissement stable sur le territoire ou non. Les bénéfices imposables seraient calculés en multipliant les bénéfices mondiaux consolidés du groupe par la fraction de ses ventes mondiales faites en France.

Chaque société vendant des produits en France devrait communiquer à l'administration fiscale :

- (1) **le montant de ses bénéfices mondiaux consolidés**, calculés en vertu des normes comptables internationales en vigueur ;
- (2) **une ventilation pays par pays de ses ventes à des clients finaux** (hors du contrôle direct ou indirect du groupe).

L'administration fiscale enverrait ensuite une déclaration d'IS pré-remplie au groupe indiquant le montant d'impôt dû. Cette taxation des entreprises en fonction des profits mondiaux briserait immédiatement et unilatéralement le modèle d'affaires des paradis fiscaux et des cabinets d'avocats fiscalistes qui organisent l'optimisation fiscale.

Pour éviter les abus de droit, l'administration fiscale se réserve le droit d'ignorer les ventes faites à des territoires à fiscalité nulle ou faible dans le calcul de la proportion des ventes mondiales faites en France. Elle se réserve aussi le droit d'inclure dans le périmètre du groupe toutes les sociétés tierces vers lesquelles une fraction disproportionnée des ventes est réalisée. Ces deux mesures permettent d'éviter que les sociétés déclarent une fraction disproportionnée de leurs ventes à des clients hors-groupe implantés dans des paradis fiscaux.

Cette mesure implique de dénoncer les conventions de double imposition puis de les renégocier. Le principe général de cette renégociation peut être le suivant :

- (1) **les groupes dont le siège social est en France sont imposables en France sur leurs profits mondiaux (quelle que soit la fraction de leurs ventes faites en France)**, avec crédit d'impôt pour annuler tous les impôts sur les sociétés payés à des Etats étrangers.
- (2) **les groupes dont le siège social est à l'étranger sont imposables en France sur leurs bénéfices mondiaux ventilés au prorata des ventes faites en France.** Les pays où les sièges sociaux sont domiciliés accordent des crédits d'impôt pour effacer l'impôt payé en France.

Au-delà de l'enjeu conventionnel évoqué ci-dessus, la constitutionnalité d'une telle mesure pourrait faire l'objet d'un débat rue de Montpensier.

Le Conseil constitutionnel a fait de la lutte contre l'évasion fiscale un objectif à valeur constitutionnelle. Toutefois, une lecture extensive, et sans doute abusive, de l'article 4 de la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen, l'a déjà conduit à écarter des mesures de lutte contre l'évasion fiscale. Ce fut notamment le cas récemment du caractère public (dispositif de name & shame) de la déclaration pays par pays portant

notamment sur le chiffre d'affaires Groupe, les bénéficiaires dus et acquittés, les actifs incorporels) (6). Le Conseil constitutionnel s'était prononcé sur le caractère disproportionné d'une telle mesure.

En cas de censure constitutionnelle, l'option référendaire reste ouverte sur une question qui réunirait les Français. En effet, selon une jurisprudence constante, le Conseil constitutionnel se refuse à examiner une loi adoptée par référendum dans laquelle il voit « l'expression directe de la souveraineté nationale. » (7)

4. Les enjeux d'une telle réforme : son européanisation via le projet ACCIS européen

Un tel dispositif n'est pas sans précédent puisqu'aux États-Unis chacun des 50 États américains taxe les entreprises sur la base des profits qu'ils réalisent au niveau fédéral, répartis en fonction du chiffre d'affaires effectué par État fédéré.

Au sein même de l'Union européenne, l'accord politique trouvé récemment sur la révision de la directive Service Média Audiovisuel (SMA) témoigne de la volonté de répartir les contributions financières à la création audiovisuelle européenne des plateformes de partage vidéo (comme NETFLIX par exemple) entre les États européens non pas en s'appuyant sur le critère du pays de résidence mais sur le critère du pays ciblé par un contenu audiovisuel. On retrouve ici une logique comparable à celle qui sous-tend la proposition de Gabriel Zucman à savoir la répartition des ressources publiques entre États selon le territoire vers lequel les entreprises dirigent leur activité commerciale plutôt que sur le critère d'installation.

Cette logique irrigue également l'ambitieux projet européen d'une assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS).

Si un accord politique peut être envisagé sur la définition de l'assiette prochainement (courant 2019), la manière dont la base taxable serait ventilée entre les pays, qui est le véritable enjeu politique de l'ACCIS fait l'objet d'une opposition franche de l'ensemble des paradis fiscaux européens.

(6) Conseil constitutionnel, décision n°2016-741 DC du 8 décembre 2016. Loi relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique ;

(7) Conseil constitutionnel, décision n°62-20 DC du 6 novembre 1962. Loi relative à l'élection du Président de la République au suffrage universel direct.

Le projet d'une répartition qui tiendrait compte pour 1/3 du chiffre d'affaires (CA), pour 1/3 de la main d'œuvre effectivement employée (effectifs (Eff) et masse salariale (MS)) et pour 1/3 des immobilisations corporelles (I) est aujourd'hui rejeté alors même que ces indicateurs sont pertinents pour mesurer l'implantation effective d'une société dans un état donnée.

Clé de répartition du projet ACCIS également connu sous le nom de formule du Massachusetts

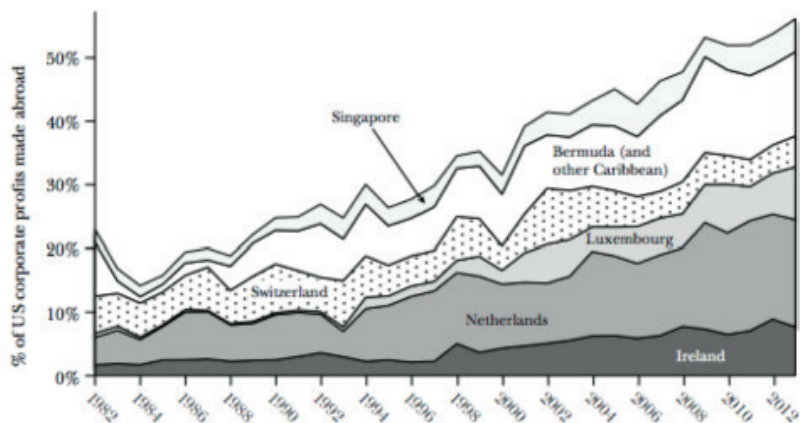
$$\frac{1}{3} \times \frac{CA \text{ soc.}}{CA \text{ groupe}} + \frac{1}{3} \times \left(\frac{1}{2} \times \frac{Eff. \text{ soc.}}{Eff. \text{ groupe}} + \frac{1}{2} \times \frac{MS \text{ soc.}}{MS \text{ groupe}} \right) + \frac{1}{3} \times \frac{I \text{ soc.}}{I \text{ groupe}}$$

L'action unilatérale de la France pourrait venir déverrouiller le projet qui est bloqué au Conseil depuis 2011 dans la mesure où l'affirmation d'une position commune franco-allemande sur l'ACCIS - réaffirmée le 19 juin 2018 - s'avère insuffisante pour faire bouger les lignes en Europe sur un sujet qui nécessite l'accord de l'unanimité des États-membres.

Pour donner l'impression aux peuples européens que l'Union est utile, il n'est pas concevable que le modèle de développement de petits paradis fiscaux européens puissent empêcher les grands États de l'Union de lever l'impôt auprès de ceux qui s'y soustraient dans le respect des règles de justice sociale déjà énoncées à l'article 13 de la déclaration des droits de l'homme. Sinon, c'est le consentement de toute la société à la contribution commune qui ne manquerait pas de s'étioler.

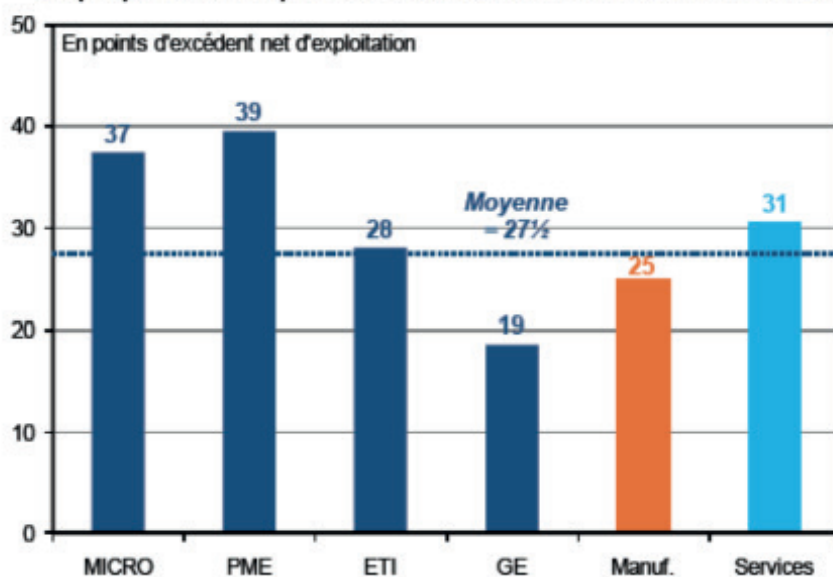
Annexes

Figure 2
The Share of Tax Havens in US Corporate Profits Made Abroad



Source: Author's computations using balance of payments data. See online Appendix.
Notes: This figure charts the share of income on US direct investment abroad made in the main tax havens. In 2013, total income on US direct investment abroad was about \$500 billion. Seventeen percent came from the Netherlands, 8 percent from Luxembourg, etc.

Graphique 3 : taux implicite des sociétés non financières au titre de 2007



Source : liasses fiscales DGFIP ; calculs DGTresor.

DIFFICULTÉS FISCALES CONSTATÉES PAR LES GROUPES FRANÇAIS À L'ÉTRANGER

Pays	Difficultés fiscales constatées
Algérie	Retenue à la source sur les services facturés aux filiales par les mères françaises, contraire à la convention fiscale Rattachement aux établissements stables algériens de prestations réalisées en France (rehaussement de l'assiette algérienne, risque de double imposition)
Allemagne	Traitement agressif des entreprises françaises par l'administration fiscale
Arabie Saoudite	Application des taux conventionnels des retenues à la source seulement si l'entreprise formule une réclamation (l'entreprise doit donc faire l'avance de la différence à l'administration saoudienne) Interprétation très extensive des bénéficiaires rattachables au pays
Argentine	Application des taux internes des retenues à la source, plus élevés que les taux conventionnels Réintégration dans l'assiette des filiales des sommes versées aux mères françaises en contrepartie de services
Autriche	Retenue à la source de 25 % sur les dividendes des filiales autrichiennes versées aux mères françaises, en violation du régime mère-fille européen (quand exonération reconnue, le remboursement des retenues versées peut être long)
Bolivie	Retenue à la source de 12,5 % sur les prestations de services fournies par les mères françaises aux filiales, en violation de la convention
Brésil	Retenue à la source de 15 % sur les prestations de services fournies par les mères françaises aux filiales, en violation de la convention
Chine	Imposition de certaines plus-values par la Chine en violation de la convention Conditionnement de la déductibilité de certaines prestations fournies par la mère française à de lourdes conditions et procédures Plafonnement du montant des commissions facturées par les mères françaises aux filiales chinoises
Corée du Sud	Retenue à la source sur les services facturés aux filiales par les mères françaises, contraire à la convention fiscale (double imposition)
Côte d'Ivoire	Réintégration dans l'assiette des filiales des sommes versées aux mères françaises en contrepartie de services
Espagne	Réintégration dans l'assiette des filiales des sommes versées aux mères françaises en contrepartie de services Pratique agressive de l'administration espagnole en matière de prix de transfert
Inde	Réintégration dans l'assiette des filiales des sommes versées aux mères françaises en contrepartie de services Retenue à la source de 20 %, en méconnaissance de la clause de la nation la plus favorisée prévue par la convention Pratique agressive de l'administration indienne en matière de prix de transfert (sur la base d'un modèle de documentation contraire à celui de l'OCDE) Positions administratives fluctuantes sur des sujets pourtant similaires Difficultés administratives fortes
Italie	Pratique agressive en matière de prix de transfert (l'administration italienne ne compare les transactions entre filiales italiennes et mères françaises qu'avec des transactions italiennes) Redressements excessifs relatifs aux flux allant vers la France
Mexique	Retenue à la source sur certaines rémunérations en principe exonérées par la convention
Russie	Réintégration dans l'assiette des filiales des sommes versées aux mères françaises en contrepartie de services
Taiwan	Difficultés pour l'obtention de l'application des taux réduits de retenue à la source prévus par la convention

Source : AFEP.