



15/01/2017

L'impact du Brexit sur les stratégies fiscales d'implantation des entreprises

Etude 2017

Marie Masson et Laura Guenancia
MASTER OFIS 2017 DE LA SORBONE

L'impact du Brexit sur les stratégies fiscales d'implantation des entreprises

Cadrage de l'étude

On se centrera ici sur la fiscalité des entreprises, même si la fiscalité des personnes physiques pèse aussi dans la balance lorsqu'une société ou un groupe réfléchit à la possibilité de se relocaliser, notamment pour les rémunérations du top management.

De même, nous avons fait le choix de nous concentrer sur les **stratégies alternatives** d'implantation post-Brexit **les plus vraisemblables**. Nous discuterons de l'attractivité que constitue pour les entreprises une implantation en Europe de l'Ouest.

L'Asie ne semble pas être une zone géographique pertinente en termes de comparabilité, pour des raisons évidentes : éloignement géographique du marché cible européen, fortes barrières à l'entrée (culture, langue, corruption...), incertitudes politiques et économiques substantielles, politiques souvent hostiles entreprises étrangères etc...

Nous n'analyserons pas non plus les avantages et inconvénients de la fiscalité américaine des sociétés, qui ne constitue pas a priori une alternative plausible (même si Donald Trump a fait savoir qu'il abaisserait le taux d'impôt sur les sociétés à 10%), notamment parce que la moitié des exportations britanniques se font vers l'Union européenne et que les entreprises chercheront donc en majorité à rester dans cette même zone géographique, qui constitue un marché avec lequel elles sont familières.

Introduction

Le Brexit, néologisme composé des termes anglais "*Britain*" and "*exit*", désigne la sortie effective du Royaume-Uni de l'Union Européenne. A la suite d'un référendum ayant eu lieu le 23 juin 2016, les citoyens du Royaume-Uni ont voté pour le départ de leur pays hors de l'UE par 52% (contre 48% des votes pour rester dans l'Union). Cependant, le simple résultat du référendum ne suffit pas à signer l'efficacité d'un tel retrait. La sortie effective de l'UE est certaine, prochaine et aura lieu. Cependant, un processus préalable est nécessaire, prévu par le Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne en son article 50 : le Royaume-Uni doit tout d'abord notifier son intention de sortir de l'Union auprès du Conseil Européen. Cela initie la procédure de sortie à proprement parler. Un processus de négociation sera alors ouvert, afin de parvenir à un accord fixant les modalités de retrait de l'Union Européenne. Jusqu'à la conclusion de cet accord, ou à défaut, pendant deux ans à compter de cette notification (sachant que le Conseil Européen peut, avec l'aval du Royaume-Uni, décider à l'unanimité de proroger ce délai), le Royaume-Uni reste un Etat membre de l'Union à part entière, et le droit de l'Union Européenne lui est encore applicable. Pendant la durée des négociations, donc à court terme, peu de changements devraient avoir lieu. A la suite de cet accord, l'importance des changements à venir dépendra des modalités fixées par les

négociations menées. Ce qui est a priori certain, c'est qu'en tant que pays tiers à l'UE, le Royaume-Uni ne se verra plus appliquer l'union douanière, le marché commun, les règlements européens, les règles imposées par les directives ni les sanctions de la CJUE.

Les conséquences du Brexit

Peu prévue par les sondages, cette sortie a pris de court non seulement les autorités britanniques et européennes mais également les entreprises, créées ou installées sur le sol britannique. Une telle sortie n'ayant historiquement jamais eu lieu, ses conséquences exactes sont le fruit de nombreux débats et de nombreuses interrogations. L'UE étant à la fois un marché commun et une union douanière, la fiscalité est placée de facto au centre des dispositions communautaires. Au sein de l'UE, les droits de douanes sont éliminés pour les échanges intra-communautaires entre Etats membres, une barrière douanière commune ayant été instaurée. Le régime de TVA est également partagé par tous les Etats membres, et s'est progressivement harmonisé sur l'ensemble du territoire européen - elle constitue également une part du budget de l'UE. Cette harmonisation ne se retrouve pas en matière d'imposition des sociétés : les directives communautaires sont chargées de traiter les activités transfrontalières tandis que l'impôt sur les sociétés demeure une souveraineté nationale propre à chaque Etat membre. Il y a donc de nombreuses conséquences sur le plan de la fiscalité de cette future sortie de l'UE, notamment du point de vue des entreprises. Au-delà des questions soulevées par les entreprises déjà présentes sur le sol britannique, les entreprises qui souhaiteraient désormais s'y installer se trouvent prises de court, incertaines de leurs obligations une fois le Royaume-Uni définitivement sorti de l'Union. On le sait, les entreprises multinationales élaborent des stratégies d'implantation basées sur différents critères : l'un d'entre eux, et non des moindres, est le critère fiscal. Cela concerne à la fois les entreprises souhaitant installer une filiale sur le sol britannique et celles souhaitant domicilier des structures juridiques intermédiaires au Royaume-Uni afin de bénéficier d'un régime fiscal favorable. Auparavant, le régime fiscal britannique était en partie régi par les règles européennes énoncées par le biais de directives, ensuite transposées en droit interne par chacun des Etats membres. En ce qui concerne la fiscalité directe, l'Union européenne a des normes fiscales harmonisées pour les sociétés, que ce soit en matière de retenues à la source ou en matière d'impôts sur les sociétés. Cette harmonisation s'est réalisée grâce aux directives européennes. La sortie de l'Union ne signera pas pour autant la disparition de ce cadre fiscal issu des règles européennes : en effet, certaines directives qui ont été transposées directement dans le droit interne britannique s'appliquent de fait déjà au-delà du simple cadre communautaire. Quant au reste, les conventions fiscales bilatérales ou multilatérales conclues entre le Royaume-Uni et d'autres pays, appartenant ou non à l'UE, pourraient compenser la perte de bénéfices des dispositions communautaires - même si généralement, les dispositions conventionnelles sont plus contraignantes que ne le sont les dispositions des directives européennes.

Les conséquences sur les impôts (directs ou indirects) des entreprises

A court-terme, les impôts directs ou indirects ne devraient pas être affectés par la décision de sortie de l'UE du Royaume-Uni (le temps qu'un accord soit trouvé). Après la sortie de

l'UE, le RU retrouvera une certaine liberté pour déterminer sa politique fiscale. Pour autant, si le pays désire continuer à entretenir des rapports fiscaux avec les pays de l'UE, le RU devra respecter les obligations européennes en matière de fiscalité directe. En ce qui concerne les impôts indirects (c'est-à-dire surtout la TVA et les droits de douane), il s'agit d'impôts européens. Il reviendra donc au RU de mettre en place son propre système de droits de douane en signant des accords nouveaux avec les pays partenaires ou bien en rejoignant des accords multilatéraux préexistants. Les règles concernant la TVA, déjà incorporées au droit britannique, devraient continuer de s'appliquer même en dehors de la directive TVA, sauf si elles sont modifiées ultérieurement et qu'une nouvelle législation sur ces points voit le jour. Le Royaume-Uni pourrait imposer les exportations vers l'UE à la TVA - il est peu probable que la structure du système de la TVA change, même s'il est possible que le pays allège son taux. En effet, garder le même système permettrait de ne pas désavantager les exportations britanniques - ainsi, une imposition à taux zéro pour lutter contre la double imposition des exportations pourrait devenir un gage de compétitivité et ainsi être privilégiée par la future législation. Par conséquent, bien que la TVA devienne autonome, il est peu probable qu'il y ait un changement drastique du régime fiscal en la matière.

En ce qui concerne les dispositions fiscales s'appliquant aux groupes, celles-ci risquent d'être affectées par le modèle retenu par le RU dans ses relations avec l'Europe. Il est probable que les dispositions fiscales avantageuses autrefois applicables au RU ne puissent plus bénéficier aux groupes présents au RU.

L'impôt sur les sociétés, un argument d'attractivité pour un Royaume-Uni indépendant ?

Cet impôt (IS) est au centre des préoccupations européennes actuelles - que ce soit avec le projet BEPS par l'OCDE ou avec la question d'une Assiette Commune Consolidée pour l'IS (ACCIS) débattue par la Commission. Le Royaume-Uni est un adversaire farouche de ce dernier projet : retrouvant sa souveraineté fiscale en matière d'IS, le pays profitera très probablement de sa sortie pour baisser son taux national, afin de devenir plus attractive pour les entreprises européennes et mondiales.

Vers un protectionnisme fiscal britannique ?

Au sein du marché unique européen, le principe de libre concurrence prévaut : les aides d'Etat, notamment, pouvant constituer des obstacles à ce principe, sont prohibées au sein de l'UE lorsqu'elles restreignent volontairement ou non le commerce entre les Etats membres. Lorsque ces aides sont négatives, elles peuvent relever du domaine fiscal (par exemple, dans le cas d'exonérations et de régimes favorables discriminatoires). Le Brexit aura donc pour conséquences une plus grande liberté en matière d'aides d'Etat pour le Royaume-Uni, qui pourra mettre en place des régimes fiscaux favorables. Cela permettrait d'accroître sa compétitivité dans certains secteurs et d'attirer les entreprises étrangères souhaitant bénéficier de tels avantages sur le sol britannique. La fiscalité pourrait donc être un moyen de développer un futur protectionnisme britannique.

Les conventions fiscales bi/multilatérales, une protection future suffisante ?

De nombreuses conventions fiscales existent entre le Royaume-Uni et d'autres Etats : pour commencer et afin d'étudier plus en profondeur les conséquences du Brexit, nous prendrons l'exemple de la convention fiscale existant entre le Royaume-Uni et la France. Cette convention régit de nombreux points en matière de fiscalité : les dividendes, les intérêts et redevances, ainsi que la fiscalité applicable aux fusions, ce qui permet au Royaume-Uni de préserver certains avantages fiscaux malgré sa sortie de l'UE.

Deux directives européennes favorisent la liberté d'établissement et luttent contre les doubles impositions : la directive intérêt et redevance, laquelle interdit les retenues à la source sur les distributions de redevances et d'intérêts entre les sociétés d'un groupe qui se trouve sur le territoire de l'UE ; la directive mère-fille, laquelle supprime les retenues à la source sur les distributions de dividendes depuis une filiale vers sa société mère à la condition que les deux sociétés soient situées dans des Etats membres de l'UE. Les filiales européennes ne pourront donc plus profiter de ces régimes exclusivement réservés aux Etats membres de l'UE et, à moins que le Royaume-Uni ne conclue avec ses pays partenaires des conventions fiscales bilatérales de double imposition, elles se verront imposer des retenues à la source sur les distributions de dividendes ou d'intérêts en direction des sociétés mères britanniques - sans oublier que même en présence de telles conventions, rien ne garantit que cela sera aussi efficace que ne le sont les directives communautaires. Qu'en est-il de la convention fiscale franco-britannique ?

La directive européenne mère-fille prévoit deux choses. Tout d'abord, une exonération de retenue à la source sur les dividendes versés par une société appartenant à un Etat-Membre à une seconde appartenant à un autre Etat-Membre ; ensuite, une exonération de l'imposition des dividendes perçus par une société d'un Etat-Membre et distribués par une seconde société d'un autre Etat-Membre. La convention fiscale bilatérale conclue entre la France et le RU, pour sa part, prévoit une exonération de retenue à la source dans des conditions semblables (seulement si la société bénéficiaire détient plus de 10% du capital de la société distributrice). Cependant, l'exonération de retenue à la source qui a été transposée dans le Code Général des Impôts (CGI article 119 ter), dans le cas d'une distribution par une société française détenue au moins à 5% par une société britannique ne s'appliquerait plus. Ainsi, les participations comprises entre 5 et 10% seront soumises à une retenue à la source de 15% (si la retenue est imputée au Royaume-Uni). En ce qui concerne les dividendes perçus, le régime français des sociétés mère n'en conditionne pas l'application à la localisation de la filiale distributive dans un Etat membre - la sortie du Royaume-Uni serait donc sans conséquence sur ce point et cette exonération devrait être maintenue.

En ce qui concerne les intérêts et redevances : la suppression de la directive européenne ne devrait pas avoir de conséquences sur les relations franco-britanniques. En effet, la convention fiscale bilatérale prévoit une exonération de retenue à la source sur les redevances et intérêts versés entre les deux Etats - l'existence d'un lien capitalistique entre les deux sociétés, bénéficiaire et versante, n'est pas requise.

Enfin, le Brexit aura un impact important sur les fusions transfrontalières. A la suite de la sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne, les fusions entre celui-ci et la France ne pourront plus se réaliser sous l'empire de la directive de 2005/56/CE du Parlement européen

et du Conseil du 26 octobre 2005 transposée dans le Code de commerce (art L. 236-25 et suivants), ce qui compromet la réalisation de telles fusions. Que prévoit la directive européenne dite "fusion" ? Elle prévoit qu'une fusion, un apport partiel d'actifs ou une scission n'entraînent aucune imposition des plus-values latentes dans l'Etat membre de la société absorbée, apporteuse ou scindée. A la suite de la transposition de cette directive en droit interne français, le régime fiscal français a étendu le bénéfice de ce régime de faveur aux sociétés situées non pas dans un Etat membre de l'Union européenne mais dans un Etat ou territoire ayant conclu une convention fiscale bilatérale avec la France et contenant une clause d'assistance administrative en vue de lutter contre la fraude et l'évasion fiscale - ce qui est le cas de la convention bilatérale franco-britannique. L'extension de ce bénéfice est soumise à l'obtention préalable d'un agrément de l'administration fiscale. Les opérations de restructuration dans lesquelles il y a transfert de passifs et/ou d'actifs d'une société française vers une société britannique devraient donc se poursuivre dans les mêmes conditions que par le passé, sous un régime de sursis d'imposition.

Les impacts sur le droit interne britannique

Le droit interne fiscal britannique subira des conséquences diverses dans les domaines suivants : le crédit impôt-recherche, l'intégration fiscale, les dispositifs de lutte contre les paradis fiscaux, les transferts de siège et l'*exit tax*. Ces conséquences seront fonction de la position du Royaume-Uni vis-à-vis de l'Espace Economique Européen : le pays peut en effet décider ou non de le rejoindre - dans le premier cas, cela permettrait la conservation de nombreux avantages fiscaux.

Le crédit d'impôt recherche (CIR) est ouvert aux entreprises éligibles (sous conditions) localisées au sein de l'UE ou dans un Etat partie à l'Espace Économique Européen (EEE) ayant conclu avec la France une convention d'assistance administrative en vue de lutter contre la fraude et l'évasion fiscales. Si le RU rejoint l'EEE, les dépenses engagées par les sociétés françaises pour leurs opérations de recherche réalisées au RU seront encore éligibles au CIR. En revanche, si le RU ne rejoint pas l'EEE, elles n'y seront plus éligibles.

Lorsqu'une société française forme un groupe avec d'autres sociétés françaises dont elle détient, directement ou indirectement, au moins 95% du capital, elle peut se constituer unique redevable de l'impôt sur les sociétés pour l'ensemble des résultats de ce groupe : c'est le **régime d'intégration fiscale**. Ce régime a ensuite évolué et désormais, un groupe d'intégration fiscale peut être constitué entre une société-mère française et ses filiales françaises par le biais d'une société intermédiaire établie dans un autre Etat membre de l'Union Européenne ou dans un Etat partie à l'EEE ayant conclu avec la France une convention d'assistance administrative en vue de lutter contre la fraude et l'évasion fiscales. Le régime d'intégration fiscale dite "horizontale" est également autorisé : ainsi, un groupe fiscal peut contenir des sociétés sœurs établies en France, dont la société mère commune est établie dans un Etat membre tiers. Ici encore, les conséquences dépendent de la position du RU par rapport à l'EEE. Si le RU rejoint l'EEE, le régime demeure applicable. En revanche, si le RU ne rejoint pas l'EEE : il n'y aura plus de groupes fiscaux horizontaux lorsque la société mère est britannique ; les sociétés françaises filiales de sociétés

intermédiaires britanniques sortiront de l'intégration avec des conséquences fiscales importantes (on peut par exemple citer les coûts liés à la dé-neutralisation). De plus, la quote-part de frais et charges sur les dividendes versés par des sociétés britanniques détenues à au moins 95% à des sociétés françaises intégrées fiscalement reviendra à 5% (alors qu'elle était réduite à 1% du montant de la distribution depuis début 2016).

Afin de lutter contre les paradis fiscaux, la législation fiscale française (article 209 B du CGI) permet à l'administration fiscale d'imposer une société française soumise à l'impôt sur les sociétés à proportion de sa quote-part de capital, sur les résultats réalisés par ses filiales à l'étranger (directes ou indirectes) bénéficiant localement d'un régime fiscal dit privilégié. Un régime local fiscal privilégié est caractérisé lorsque les sociétés sont soumises dans ces pays-là à un impôt dont le montant est inférieur de plus de 50% à l'impôt dont elles auraient été redevables si elles avaient été établies en France. Lorsque la filiale est établie dans l'UE, une clause de sauvegarde est prévue et ce dispositif de lutte contre les paradis fiscaux n'est applicable que si l'exploitation de la filiale est constitutive d'un montage artificiel dont le but est de contourner la législation fiscale française - c'est alors à l'administration fiscale qu'incombe la charge de la preuve. A la suite du Brexit, cette clause ne pourra plus s'appliquer pour les filiales situées au RU et qui y seraient soumises à un régime fiscal privilégié (comme cela semble se prévoir, le RU ayant déjà annoncé vouloir baisser drastiquement son taux d'IS à la suite de sa sortie de l'UE). Si la clause de sauvegarde générale du CGI (article 209 B) pourra toujours être opposée à l'administration fiscale, c'est désormais aux contribuables qu'incombera la charge de la preuve, charge à eux de démontrer que les opérations de leur(s) filiale(s) britannique(s) ont principalement un objet et un effet autres que de soumettre des bénéficiaires à un régime fiscal privilégié. En ce qui concerne les structures établies dans des paradis fiscaux et détenues par des particuliers (article 123 bis du CGI), la clause de sauvegarde prévue en cas d'entité établie dans l'UE ne sera tout simplement plus applicable.

Le transfert du siège hors de France vers un autre Etat membre ou un Etat de l'EEE sous certaines conditions, s'il n'est pas accompagné d'un transfert d'un élément de l'actif immobilisé, n'entraîne pas d'imposition à l'IS (par les dispositions de l'article 221 2° du CGI). Par contre, lorsque le transfert est accompagné d'un transfert d'un ou plusieurs éléments de l'actif immobilisé, il y a imposition immédiate des plus-values latentes, en report ou en sursis - le contribuable peut choisir entre le paiement immédiat ou fractionné sur 5 ans de l'IS dû à raison de ces plus-values. Encore une fois, il y a deux cas de figures : selon que le RU rejoigne l'EEE ou non. S'il ne le rejoint pas, les transferts de siège vers le RU, qu'il y ait transfert d'éléments d'actifs ou non, ne bénéficieront plus de ces dispositions - les plus-values latentes seront alors imposées immédiatement, que ce soit en report ou en sursis. On peut légitimement se demander quelles seront les conséquences d'une sortie de l'UE pour les entreprises ayant transféré leur siège au RU dans les cinq ans précédant cette sortie et ayant opté pour le paiement fractionné de l'IS.

L'*exit tax* sera également affectée par le Brexit. Actuellement, il y a imposition des plus-values sur les titres des particuliers résidents fiscaux français qui s'expatrient (article 167 bis CGI), avec un sursis d'imposition automatique si l'expatriation a lieu dans un autre Etat membre ou sous conditions dans un Etat de l'EEE. De fait, les contribuables allant au RU n'avaient, avant la sortie de l'UE, ni à payer immédiatement l'impôt sur les plus-values ni à

donner de garanties au Trésor. Si le RU rejoint l'EEE, ce régime sera maintenu sous conditions mais s'il ne le rejoint pas, les Français expatriés au RU ne bénéficieront plus de ce sursis automatique.

On peut également s'interroger sur les conséquences que cela aura sur les contribuables ayant bénéficié de ce régime par le passé, l'administration fiscale pouvant éventuellement - mais rien n'est encore décidé - exiger de leur part la constitution de garanties.

Concernant toutes les dispositions sus-citées, les conséquences fiscales dépendent de la position adoptée par le RU par rapport à l'EEE. La France et les autres Etats-Membres pourraient également modifier leur législation interne afin d'étendre au RU leurs régimes de faveur actuellement réservés aux Etats membres de l'Union européenne ou aux Etats parties à l'EEE.

Le Royaume-Uni : Le Hard Brexit, succès fiscal assuré ?

George Osborne, l'ex ministre de l'Economie britannique, avait annoncé que le taux d'impôt sur les sociétés pourrait passer de 20% aujourd'hui à 15% en 2020 (voire 10%) si l'accord conclu avec Bruxelles pour la sortie de l'UE était défavorable au Royaume-Uni, laissant présager une politique de dumping fiscal assumé.

Le succès ou non du Royaume-Uni dans sa « *quest to retain companies in the UK* » dépend en grande partie de son futur statut dans ses relations avec l'Union européenne.

Une adhésion à l'EEE (Norvège, l'Islande et le Liechtenstein) permettrait un **accès au marché unique**, mais le Royaume-Uni devrait suivre la plupart des règles du marché unique, sans toutefois avoir de droit de regard sur la façon dont ces règles sont adoptées. Les membres de l'EEE n'ont **pas d'union douanière avec l'Union européenne**, ce qui signifie que le Royaume-Uni serait soumis à des droits de douane qui constitueraient un point rédhibitoire pour certaines industries (stratégie produits *Everyday Low Price* de la grande distribution par exemple), qui seraient contraintes de faire un arbitrage : quitter le Royaume-Uni pour éviter de faire faillite si elles sont très dépendantes de leurs exports ou se replier sur le marché local. Dans le cas d'un accord bilatéral négocié avec l'UE type UE-Suisse, le Royaume-Uni aurait un accès limité au marché unique (mélange hybride de libre-échange et de droits de douane).

Si le Royaume-Uni ne négocie pas d'accord particulier (ce qui semble toutefois peu probable), le pays n'aurait pas d'accès préférentiel au marché unique.


La sortie de l'Union Européenne implique en principe une sortie de l'union douanière, mais le Royaume Uni pourrait signer un accord bilatéral pour de rester dans l'union douanière, comme cela avait été le cas avec l'Accord d'Ankara entre l'UE et la Turquie.

À défaut d'union, les tarifs douaniers seraient alors déterminés par des relations bilatérales entre le Royaume et chaque Etat membre, et la clause de la nation la plus favorisée pourrait s'appliquer, si un pays de l'UE obtient des conditions d'échanges plus favorables qu'un autre.

A ce titre, le tableau ci-dessous reprend les possibles conséquences fiscales qu'entraînerait la sortie du Royaume-Uni, selon que ce retrait se traduise par conclusion d'un accord

spécifique UE-Royaume-Uni ou par un rattachement du Royaume-Uni à l'EEE (ce qui semble peu probable au vu des dernières déclarations de Theresa May qui semblent exclure cette possibilité).

(Source : cabinet Taj).

	Actuellement	A compter du retrait effectif de l'UE	
	Membre de l'UE	Sans statut particulier	Membre de l'EEE
RÉGIME MÈRE-FILLE			
<i>Dividendes entrants (art. 145 du CGI)</i>	Oui	Oui	Oui
<i>Dividendes sortants</i>			
<i>Détention > 10 %</i>	0 % <i>Droit interne</i>	0 % <i>convention fiscale</i>	0 % <i>Droit interne</i>
<i>Détention entre 5 % et 10 %</i>	0 % <i>Droit interne</i>	15 % <i>convention fiscale</i>	0 % <i>Droit interne</i>
<i>Détention < 5 %</i>	15 % <i>convention fiscale</i>	15 % <i>convention fiscale (a)</i>	15 % <i>convention fiscale (b)</i>
RÉGIME FISCAL DE FAVEUR DES FUSIONS			
<i>Pour les opérations visées à l'article 210-0A du CGI</i>	Oui	Oui (c)	Oui
INTÉGRATION FISCALE			
<i>- Groupe papillon Société intermédiaire au R-U</i>	Oui	Non	Oui
<i>- Intégration fiscale horizontale Entité mère ou société étrangère au R-U</i>	Oui	Non	Oui
<i>- QFFC à 1 % Filiale au R-U</i>	Oui	Non	Oui
CREDIT D'IMPOT RECHERCHE			
<i>- Prise en compte des dépenses de sous-traitance au R-U</i>	Oui	Non	Oui
RETENUES A LA SOURCE			
<i>Intérêts</i>	0 % <i>Droit interne</i>	0 % <i>Droit interne</i>	0 % <i>Droit interne</i>
<i>Redevances</i>	0 % Convention ou DIR	0 % Convention	0 % Convention ou DIR
ARTICLE 209 B DU CGI <i>- clause de sauvegarde spéciale</i>	Oui	Non	Non
	 Maintien du régime existant		 Impact attendu

On note que le « Hard Brexit » pressenti impacterait surtout le régime d'intégration fiscale des groupes de sociétés, qui ne serait plus possible dans le cas (probable) où le Royaume-Uni refuserait de rejoindre l'EEE. Il ne serait plus non plus possible de prendre en compte les dépenses de sous-traitance au Royaume-Uni dans le cadre du *Crédit Impôt Recherche*.

Indépendamment, on note que la convention fiscale bilatérale conclue entre la France et le Royaume-Uni continuera à s'appliquer et pourra constituer une alternative utile aux avantages résultant de l'appartenance à l'Union européenne dans les échanges avec la France.

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
--------	------------	--------------	---------

<ul style="list-style-type: none"> - Tendance continue de baisse du taux d'IS (de 20% à 17% des bénéficiaires en 2020) - Mesures d'exemption de cotisations patronales et d'exonération de l'impôt sur le climat - Fiscalité de l'IS accommodante avec les géants de la Tech (Google, Facebook...) - Les entreprises ayant des brevets enregistrés au RU ont un taux d'IS réduit (10%), régime de patent box pour l'IP. - Sociétés de portefeuille exonérées d'impôt sur les gains en capital de vente d'actions d'une filiale, à condition que la holding détienne min 10% du capital de la filiale et ait détenu les titres pendant min 12 mois. 	<ul style="list-style-type: none"> - Incertitudes trop fortes aujourd'hui pour attirer les entreprises en masse (volatilité des devises, élections nationales en Europe en 2017, prévisions de baisse de l'IS aux US, flou sur les conditions de sortie de l'UE) - Brevets plus lourdement taxés (pour éviter leur transfert dans des paradis fiscaux étrangers) - Réduction de l'allègement fiscal sur les emprunts 	<ul style="list-style-type: none"> - Petit pays : pertes fiscales a priori facilement compensables par l'effet volume (la hausse du nombre d'entreprises implantées post baisse de l'IS). - Accroissement des risques pays ailleurs en Europe, ce qui favorise le RU relativement (report des investisseurs) 	<ul style="list-style-type: none"> - Macroéconomie : Une fiscalité plus légère a pour effet d'accroître le déficit extérieur du RU, déjà problématique (7% du PIB, record en Europe). - Risque de réduction des recettes budgétaires les 1^{ères} années si l'IS baisse à 10%. - Possible hausse des droits de douane, qui réduirait les économies induites par l'allègement fiscal
---	--	--	---

Une stratégie possible pour les entreprises françaises opérant dans le domaine de l'économie immatérielle pourrait être de créer une filiale au Royaume-Uni pour mener certaines activités et bénéficier d'avantages fiscaux britanniques ciblés, comme la "Patent Box", à condition bien sûr de s'assurer que la réorganisation envisagée n'est pas constitutive d'un abus de droit d'un point de vue français (qui, lorsqu'il est avéré, implique des pénalités de 80%).

Depuis les résultats du référendum, la livre britannique s'est dépréciée de 12 % par rapport à l'euro, et l'inflation est au plus haut niveau depuis 2014 - ce qui entraîne un renchérissement du coût des matières premières et des salaires pour les entreprises - même si ces chiffres sont à relativiser car les taux sont pour l'instant à des niveaux acceptables. Toutes choses étant égales par ailleurs, il sera plus coûteux d'exporter.

L'éventualité d'un *hard Brexit* ferait perdre aux entreprises britanniques le « passeport européen », garantie d'un accès total au marché unique européen. Certaines d'entre elles envisagent de quitter le sol britannique afin d'échapper à cette fatalité. La fuite des capitaux à

l'extérieur du Royaume-Uni semble aujourd'hui inévitable, malgré tous les efforts que déployés par le gouvernement de Theresa May pour tenter de contenir les départs des multinationales. La décision du premier ministre de se diriger vers un « Hard Brexit » et le possible abaissement du taux d'IS aux alentours de 10-15% apparaissent aujourd'hui davantage comme des stratégies défensives pour retenir les entreprises et éviter les départs.

A qui profiterait une fuite des capitaux à l'extérieur du Royaume-Uni ?

La relocalisation potentielle de certaines activités hors du Royaume-Uni ou le transfert de siège social de sociétés aujourd'hui situées au Royaume-Uni vers d'autres Etats membres (et éventuellement à l'extérieur de l'Union européenne) sont non seulement au cœur des préoccupations des **sociétés**, mais aussi des **pays membres**, dont l'objectif est d'attirer un maximum de sociétés sur leur territoire dans l'optique de maximiser les recettes budgétaires nationales et de créer de l'emploi.

Face à l'incertitude générée par le Brexit, des solutions envisageables pour les groupes peuvent être de relocaliser leur siège social ou de filialiser certaines activités en Europe continentale. Amazon a par exemple récemment accéléré un projet d'extension d'un de ses entrepôts en France, dont il est prévu qu'il générera près de 300 emplois.

Quelle fiscalité ailleurs en Europe ?

EN SUISSE :

La réforme de l'imposition des entreprises **RIE III**, si adoptée par referendum le 12 février 2017, **supprimerait l'imposition réduite des holdings, sociétés de domicile et sociétés mixtes**. Cette faible imposition n'est en effet plus conforme aux normes internationales. Pour éviter que la Suisse ne perde en compétitivité fiscale, **des mesures d'allègement** (acceptées par la communauté internationale) visant notamment à **promouvoir l'innovation** sont prévues. La Confédération devrait contribuer à supporter les conséquences financières des baisses d'impôt sur le bénéfice des cantons. Attention cependant, les opposants à la réforme sont de plus en plus nombreux (45% de non selon le sondage de Tdg.ch du 1^{er} février 2017) et rien ne dit que cette réforme passera...

LA FRANCE :

On a longtemps observé un écart élevé de l'impôt implicite des entreprises en fonction de leur taille), les entreprises du CAC 40 étant bien moins imposées. D'après une étude réalisée en 2007 par la DG Trésor, le taux implicite d'impôt était en moyenne de 8% pour les entreprises du CAC 40, 13% pour les grands groupes, 23% pour les PME et 30% pour les TPE. Cependant, ces chiffres sont à relativiser, et il apparaît que cet écart se soit résorbé, dans le sens d'une hausse globale de l'imposition ; les grands groupes et les PME ont aujourd'hui un taux implicite d'impôt similaire, aux alentours de 30% d'impôt. La fiscalité pour les grands groupes est devenue bien moins avantageuse, ce qui s'explique notamment par la tendance

actuelle de lutte contre le transfert de bénéfice via les prix de transfert (BEPS 2013), la limitation du report du déficit passé et la limitation de la déductibilité des intérêts d'emprunt.

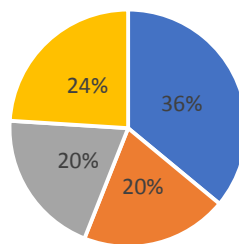
Comme le reste des pays de l'Union européenne, la France s'est dotée de mesures fiscales incitatives : **crédit d'impôt recherche** (CIR), régime d'impatriation, régime d'amortissement très favorable, **CICE**, **diminution du taux d'IS à 28%**.

Au-delà de ces promesses fiscales, des procédures d'accueil simplifiées ont été mises en place pour les sociétés basées au Royaume-Uni par l'AMF et l'Autorité du Contrôle Prudentiel et de Résolution. Parmi ces mesures, on note l'instauration d'un « **point d'entrée unique** » pour faciliter les démarches administratives des entreprises étrangères souhaitant s'implanter en France, le « **2 week ticket** » qui permet de démarrer les démarches de domiciliation au bout de 2 semaines seulement, et la possibilité de faire appel à un **coach référent anglophone** pour les établissements demandeurs.

Ces mesures, si elles vont dans le bon sens, sont néanmoins insuffisantes. Comme le souligne chaque année le rapport *Doing Business* de la Banque mondiale, la France manque de compétitivité sur le plan fiscal. Le rapport présente la France comme le « pays où la pression fiscale est la plus élevée pour les entreprises en Europe » et met en lumière les principaux points qui nuisent à notre compétitivité. Une autre étude comparative réalisée par le cabinet Xerfi en France fait ressortir les principales failles qui freinent la compétitivité fiscale de notre pays. Le cabinet liste notamment le poids élevé de la **fiscalité du capital** en comparaison européenne qui mène inévitablement à une réduction des marges. D'autre part, le **taux d'IS** de 33.33% en France contre 23% en moyenne dans les autres Etats membres) reste trop élevé, même s'il est possible en pratique de le diminuer, grâce au régime d'amortissement favorable et à l'utilisation de niches importantes comme le crédit d'impôt recherche. Les revenus des entreprises sont aussi taxés plusieurs fois - chiffre d'affaire (IFA et C3S), valeur ajoutée (cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises), salaires (cotisations patronales), foncier (CFE) - ce qui rajoute au manque de compétitivité fiscale. Enfin, les plus-values de cession, la limitation du report du déficit passé et la limitation de la déductibilité des intérêts d'emprunts sont pénalisantes au regard de la moyenne européenne.

Aujourd'hui, avec la croissance de la part de la *Tech* dans l'économie mondiale, les start-ups sont au cœur des préoccupations. Les *business angels* cherchent à tirer le maximum de leurs investissements, et on remarque que bien souvent les pays qui attirent le plus les investisseurs dans le domaine des start-ups correspondent aux pays qui sont les plus attractifs fiscalement. Cette constatation est très regrettable pour la France, qui regorge de start-ups prometteuses et innovantes comme on a pu le voir en Janvier dernier au CES de Las Vegas où la « French Tech » était la 3^{ème} nation représentée, après les Etats-Unis et la Chine.

Répartition par pays des montants levés par les start-ups en Europe



■ Royaume-Uni ■ France ■ Allemagne ■ Autres

Le tableau ci-dessus illustre bien ce constat. On voit notamment que **les start-ups françaises ne récoltent que 20% des montants levés au niveau européen**, soit le même pourcentage que les start-ups allemandes alors que l'écosystème start-up français est bien plus innovant. Emmanuel Macron a facilité le financement des entreprises en croissance avec des initiatives comme les SPV, mais ce secteur est toujours très dépendant des fonds publics (Bpifrance). Nous pouvons faire mieux.

Que prévoient les candidats à l'élection présidentielle 2017 ?

PROPOSITIONS DES REPUBLICAINS (F. FILLON) :

- Accélérer la baisse du coût du travail
 - Baisse « immédiate » des charges et cotisations patronales (« zéro charge employeur » pour le SMIC) et du taux de l'impôt sur les sociétés, à environ **25%**.
 - Commentaire : Le « zéro charge employeur » pour les salariés touchant le SMIC n'incite pas à embaucher des travailleurs qualifiés, alors que la concurrence se joue aujourd'hui sur le capital humain.
- Flat tax de 30% (prélèvements sociaux inclus) sur les revenus du capital
- Hausse de la TVA fin 2017 (passage du taux normal de 20 à 22% et du taux intermédiaire de 10 à 12%)
- Suppression de la niche fiscale immobilière Pinel (remplacée par un dispositif d'amortissement du bien acquis)
- Extension du crédit d'impôt à l'investissement dans les équipements de production d'énergies renouvelables
- Abandon de la réforme actuelle du prélèvement à la source
- **Promesse de stabilité** des règles fiscales au cours du mandat.

PROPOSITIONS DU PS (B. HAMON) :

- **"Taxe sur les robots"** lorsqu'un salarié est remplacé par une machine. L'entreprise devra régler des **cotisations sociales sur l'ensemble de la valeur ajoutée et non plus seulement sur le travail**.
- L'IS sera modulé en fonction "de la part de bénéfices réinvestis". **Plus l'entreprise investit, plus son IS sera faible**.
- Le **CICE sera "conditionné"** à la réalisation d'objectifs de création de postes, de progrès écologiques, et d'une réduction du temps de travail".
- Contraintes supplémentaires pour les chefs d'entreprise (réduction du temps de travail, nouveaux droits pour les salariés).
- Abrogation de la Loi Travail. Il ne serait donc plus possible de passer des accords d'entreprise qui se substitueraient au Code du travail, où à un accord de branche (sauf si l'accord d'entreprise apporte une protection supplémentaire).

PROPOSITIONS D'EN MARCHE ! (E. MACRON) :

- Baisse du taux d'IS à **25%**
- Transformation du CICE en **réduction de charges patronales**, et extension de la réduction aux petites entreprises et aux indépendants.
 - Baisse de 6% des charges patronales entre 1.6 et 2.5 fois le SMIC
 - Baisse de 4% des charges patronales entre 1 et 1.6 fois le SMIC
 - Suppression des charges patronales pour le SMIC
- Prélèvement forfaitaire unique de 30% sur les revenus du capital
- Assouplissement du droit du travail

PROPOSITIONS DU FN (M. LE PEN) :

- IS à un taux variable suivant la taille des entreprises : **15 %** pour les TPE, **24 %** pour les PME, **33,33 %** pour les grandes entreprises
- Abandon de la réforme actuelle du prélèvement à la source

Luxembourg

Il semble que le Luxembourg ne soit plus un pays aussi attractif pour les entreprises depuis quelques années. Malgré le caractère a priori souverain des politiques fiscales qui relèvent en principe de chaque Etat, la DG Comp de la Commission européenne lutte de plus en plus intensément contre les *tax rulings* ou accords préférentiels passés entre les multinationales et le gouvernement, en multipliant les enquêtes pour déceler ce qui s'apparente aujourd'hui à des « aides d'Etat ». Les affaires McDonald's et Starbucks entre autres illustrent cette mouvance qui vise à l'éradication de ces pratiques jugées « déloyales ».

Allemagne

Le taux effectif d'imposition se situe entre 30 et 33%. Les intérêts déductibles sont, comme en France, limités à un seuil (3 millions d'euros) au-delà duquel les charges financières ne sont déductibles qu'à 30% de l'EBITDA fiscal, le reste des intérêts étant réintégré à la base imposable. L'EBITDA fiscal non utilisé est reportable, dans une limite de 5 ans maximum.

Une difficile mesure du poids décisionnel réel de la fiscalité dans les choix d'implantation des entreprises

S'il paraît évident à la lecture des études parues sur le sujet que la France souffre d'une fiscalité très lourde, il est compliqué d'évaluer à quel point ce handicap la dessert. Pour de plusieurs raisons, il est difficile de mesurer la compétitivité fiscale.

Beaucoup de sociétés, dans un souci de rapidité et par manque d'expérience, regardent plus le taux nominal (légal) d'imposition que le taux effectif, prenant en compte l'assiette, ce qui ne favorise pas des pays comme la France, dont l'assiette est un peu plus restreinte. Il y a toujours des différences d'assiette d'impôt intra-UE (malgré la relance du projet européen ACCIS) et des disparités de fiscalité au sein d'un même pays en fonction de la taille des entreprises considérées (grandes entreprises, PME, TPE) qui rendent difficile/biaisée une comparaison menant à un classement global par pays. A titre d'illustration, les grandes entreprises peuvent plus facilement jouer sur les prix de transfert pour déplacer leurs bénéfices dans des Etats membres à fiscalité privilégiée, ce qu'un entrepreneur ne pourra pas faire. Les PME semblent davantage impactées par une fiscalité contraignante, qui baisse leur niveau de profitabilité.

De même, les classements prennent mal en compte les niches fiscales et les crédits d'impôt, qui permettent une diminution substantielle de l'impôt.

Il est aussi **compliqué d'établir un niveau de corrélation avec un degré de certitude acceptable** entre le niveau d'impôt total sur les sociétés dans tel pays et la décision d'implantation ou dans ce pays. Il est en effet par définition compliqué de savoir à quel point la fiscalité a joué de façon déterminante, l'impôt n'étant pas le seul critère qui fera qu'une société décidera de s'implanter dans tel pays plutôt que tel autre.

La fiscalité : critère décisif mais pas exclusif

S'il existe une **forte élasticité des flux d'IDE à la fiscalité**, les stratégies d'implantation des entreprises ne reposent toutefois pas que sur le critère de la fiscalité (et ne dépendent pas

que du Royaume-Uni). Il existe en effet des **facteurs autres que fiscaux** que les sociétés prennent en compte dans leur stratégie fiscale d'implantation. Parmi ces autres facteurs, on peut citer le degré de flexibilité du droit du travail, le niveau de qualification de la main d'œuvre locale, la qualité de l'offre de biens et services publics, la souplesse du cadre réglementaire, le degré de proximité géographique des clients/fournisseurs ou encore en Europe le cours de change euro-livre britannique.

La fiscalité n'est en effet qu'un critère parmi d'autres et il semble que la France ait bénéficié depuis le Brexit d'une amélioration de son positionnement relatif vis-à-vis des autres Etats membres en termes d'attractivité globale. Cela peut notamment s'expliquer par le contexte actuel d'incertitude politique, économique et sociale en Europe, qui mène les entreprises à faire le choix de s'implanter dans les pays où ces risques sont réduits, et donc à minimiser le poids relatif de la dimension fiscale de l'implantation. Ainsi, quitte à quitter le Royaume-Uni, mieux vaut choisir la France plutôt que l'Italie, où l'impôt sur les sociétés est certes moins élevé, mais qui a un taux de croissance quasi-nul, des banques systémiques au bord de la faillite qui menacent de faire s'écrouler l'intégralité du système financier national et un niveau de consommation des ménages moindre qui ne permettra pas d'écouler autant de production. Ces hypothèses reposent bien évidemment sur les résultats de la présidentielle de mai 2017, et l'élection d'un président responsable sur le plan budgétaire, qui serait en mesure de redonner confiance aux investisseurs.

Enfin, il faut rappeler que les choix d'implantation ou de relocalisation dans un nouveau pays sont des décisions réfléchies, de long terme, qui ne se concrétisent que si les bénéfices espérés sont (bien) supérieurs aux risques stratégiques, financiers et opérationnels générés.

Perspectives d'évolution

Cinquième exportateur mondial, les facteurs de compétitivité des entreprises françaises ne sont pas en cause, c'est la compétitivité fiscale qui fait la différence. Comme nous l'avons vu plus haut, les récents classements et les études comparatives des différents systèmes de fiscalité au sein de l'Union européenne mènent de façon quasi unanime à la conclusion que la France n'est pas suffisamment compétitive sur le plan fiscal. Cependant, plus que le niveau de pression fiscale, c'est la **stabilité de la fiscalité** dans le temps qui semble prévaloir du point de vue des sociétés. Ce constat est une chance pour la France, qui si elle se plie à cette nécessité de stabilité des régimes fiscaux des entreprises et favorise la R&D, a de réelles chances de tirer parti du *Brexit*. La France devrait donc clarifier et stabiliser sa politique vis-à-vis des entreprises à fort potentiel de croissance, sur les actions gratuites ou la fiscalité des *business angels* par exemple. Une autre proposition pourrait être d'instaurer une dégressivité des charges sociales, qui seraient moindres pour les hauts salaires, ce qui créerait une incitation pour les entreprises à embaucher des travailleurs qualifiés. Cette mesure s'avérerait certainement payante, la concurrence se jouant sur le capital humain. La fin des *tax rulings* et le *Brexit* doivent donc être vus comme des opportunités à saisir.

Si on ouvre le débat et qu'on se place du point de vue des Etats, cette spirale du « moins-disant » qui découle de la disparité des systèmes d'imposition est dangereuse en ce qu'elle nuit à l'équilibre des finances publiques. Pour les pays dont le taux d'IS est supérieur à la

moyenne européenne, cette course au moins-disant fiscal mènerait - du moins à court terme - à un rétrécissement des recettes budgétaires étatiques, et donc à une offre de biens publics plus faible que le niveau optimal. Il existerait donc un arbitrage entre le niveau de fiscalité et la qualité des services publics. En d'autres termes, les pays qui ont un taux d'IS plus élevé peuvent compenser ce handicap en offrant en contrepartie des biens publics de meilleure qualité. De ce point de vue-là, la France dispose d'un net avantage sur l'Allemagne, dont l'investissement dans les infrastructures publiques est unanimement jugé insuffisant (excédent budgétaire de 8% en 2016...). On ne pouvait pas conclure cette étude sans rappeler cette réalité, trop souvent occultée, que l'impôt a pour contrepartie des biens collectifs, des services publics et des infrastructures, sans qui l'efficacité des entreprises et l'attractivité du territoire seraient plus que réduits.

Bibliographie

<http://www.legifiscal.fr/actualites-fiscales/1171-brexit-les-consequences-pour-les-droits-de-douane-et-la-tva.html>

<http://www.village-justice.com/articles/Brexit-bouleversement-fiscal-est-pas-ordre-jour,22591.html>

<http://tempsreel.nouvelobs.com/brexit/20160705.OBS4027/brexit-le-royaume-uni-futur-paradis-fiscal.html>

<http://www.fiscalonline.com/Brexit-consequences-fiscales.html>

<http://www.lepetitjuriste.fr/droit-fiscal/brexit-perspectives-fiscales/>

<https://taj-strategie.fr/premieres-incidences-fiscales-brexit-societes-2/>

<http://www.economiamatin.fr/news-competitivite-pression-fiscale-faiblesses>