



Réforme fiscale américaine: quelles conséquences pour la place économique suisse?

Sébastien Maury / Benjamin Thumm
Corporate Tax

Juillet 2018

kpmg.ch

Réforme fiscale américaine: quelles conséquences pour la place économique suisse?

Sébastien Maury et Benjamin Thumm

Après de nombreuses tentatives et d'après discussions entre le Sénat et la Chambre des représentants, la réforme fiscale la plus importante depuis plus de trente ans a été adoptée aux Etats-Unis à la fin de l'année 2017. Cette réforme purement américaine a toutefois une portée beaucoup plus large, notamment parce que bon nombre des nouvelles mesures visent les activités transfrontalières des groupes américains actifs au niveau international. Aucun groupe ayant des liens avec les Etats-Unis ne peut donc se soustraire aux conséquences de cette réforme fiscale.

Traditionnellement, les entreprises sises en Suisse sont nombreuses à entretenir des liens étroits avec les Etats-Unis. La Suisse est donc particulièrement concernée par la réforme fiscale américaine. Celle-ci impacte les activités des groupes américains en Suisse, d'une part, mais aussi celles des groupes suisses aux Etats-Unis, d'autre part. Les considérations qui suivent concernent en particulier la première catégorie (perspective «Swiss inbound») et, par conséquent, les aspects liés à la promotion de la place économique suisse.

Réforme fiscale américaine: l'essentiel en bref

La réforme fiscale imposée par les Républicains vise essentiellement les trois objectifs suivants:

- Renforcement de l'attractivité de la place fiscale américaine
- Transfert et création d'emplois aux Etats-Unis
- Simplification du système fiscal américain

Pour y parvenir, le gouvernement américain a décidé les mesures suivantes concernant la fiscalité des entreprises au niveau international:

Réduction du taux de l'impôt sur les sociétés de 35% à 21%

Aux Etats-Unis, le taux de l'impôt fédéral sur les sociétés s'élevait jusqu'ici à 35%. Après prise en compte des impôts locaux, qui varient d'un Etat à l'autre, les entreprises américaines étaient soumises à une charge fiscale de plus de 40% du point de vue de l'impôt sur le bénéfice. Par conséquent, les Etats-Unis figuraient, non seulement au sein de l'OCDE mais également au niveau mondial, parmi les pays qui imposaient le plus le bénéfice des entreprises. Il n'est donc pas surprenant qu'une réduction importante du taux de l'impôt sur les sociétés constituait un élément essentiel de la réforme fiscale. Alors qu'un taux d'impôt de 20% avait été initialement envisagé, les deux Chambres du Parlement américain se sont finalement accordées sur une réduction du taux de l'impôt sur les sociétés de 35% à 21% au 1^{er} janvier 2018. Après prise en compte des impôts locaux, le taux d'impôt moyen avoisinera à l'avenir les 25%, les Etats-Unis se situant alors en dessous de la moyenne de l'OCDE.

Modification de l'imposition des dividendes et passage à un système territorial

En vertu de la législation fiscale en vigueur jusqu'ici aux Etats-Unis, les entreprises américaines étaient imposées sur leur bénéfice global. Lors de leur rapatriement, les bénéfices réalisés à l'étranger étaient en effet imposés intégralement aux Etats-Unis, les impôts étrangers pouvant être pris en compte et donc crédités. Avec ce système, beaucoup de groupes qui réalisaient des bénéfices à l'étranger ne les rapatriaient jamais aux Etats-Unis afin d'éviter une imposition élevée. Dans le cadre de la réforme fiscale américaine, les Etats-Unis appliquent désormais le système territorial qui prévaut habituellement au niveau international. A l'avenir, les dividendes étrangers revenant à une entreprise américaine ne seront plus imposés aux Etats-Unis et seront entièrement exemptés grâce à l'application d'une déduction pour participation. Cela présuppose que l'entreprise américaine détienne une participation de plus de 10% dans l'entreprise étrangère sur une période déterminée.

Ce changement de système s'accompagne d'une imposition unique des bénéfices étrangers qui n'étaient jusqu'ici pas imposés («mandatory repatriation tax» de 15.5% pour les liquidités et de 8% pour les autres actifs étrangers). La dette fiscale est calculée sur la base du dernier exercice commençant avant le 1^{er} janvier 2018, le paiement de la charge fiscale en résultant pouvant être réparti sur les huit années suivantes.

Le passage au système territorial et l'introduction de la déduction pour participation constituent en eux-mêmes une modernisation du système fiscal américain. L'imposition des dividendes étrangers est par ailleurs harmonisée avec la systématique fiscale usuelle au niveau international.

Parallèlement aux mesures citées, le Congrès a également introduit des mesures visant à réduire l'incitation fiscale que constitue un transfert de bénéfices à l'étranger, par crainte que le passage au système territorial entraîne une augmentation des transferts de bénéfices à l'étranger malgré la future baisse du taux d'impôt. Enfin, en vertu de la méthode de l'exonération, les bénéfices réalisés à l'étranger sont entièrement exemptés de l'imposition américaine, même en cas de distribution aux Etats-Unis.

Dans la pratique, ces mesures supplémentaires ont pour conséquence que l'exemption aux Etats-Unis des bénéfices réalisés à l'étranger ne se concrétise en réalité que rarement. Avec le «régime GILTI» et la clause «BEAT», qui seront décrits plus loin, les bénéfices des filiales étrangères peuvent ainsi être soumis immédiatement à une imposition partielle aux Etats-Unis. Vu sous cet angle, le passage au régime territorial n'a donc été que partiellement mis en œuvre.

Imposition minimale aux Etats-Unis avec le régime GILTI («Global intangible low-taxed excess returns tax»)

A partir de 2018, les bénéfices réalisés à l'étranger par les filiales de groupes américains qui dépassent au total le rendement usuel sur le marché de 10% sur les biens matériels dépréciables sont soumis à une imposition minimale de 10.5% (dès 2026: 13.125%). Si une entreprise ne possède pas de biens matériels dépréciables significatifs, comme c'est généralement le cas pour une société IP, par exemple, l'imposition minimale s'applique au bénéfice total. Etant donné que 80% des impôts payés à l'étranger sont pris en compte, le montant effectif du taux d'impôt étranger détermine si une imposition aux Etats-Unis est applicable et à quelle hauteur.

Avec l'introduction du «régime GILTI», les groupes américains peuvent donc continuer à être imposés au niveau mondial, la possibilité d'une imposition différée illimitée dans le temps – comme le permettait l'ancien système – faisant désormais partie du passé.

Régime d'allègement fiscal «FDII» («Foreign derived intangibles income»)

La réforme introduit également un régime d'allègement fiscal pour les bénéfices de source étrangère. Cette imposition privilégiée doit permettre d'attirer à nouveau aux Etats-Unis les revenus immatériels qui étaient jusqu'ici réalisés et imposés à l'étranger. En vertu du «régime FDII», une déduction spéciale est accordée aux revenus immatériels provenant de l'étranger, comme les produits d'intérêts et les revenus de licences, réalisés par une entreprise américaine. Cette déduction donne lieu à un taux d'impôt de 13.125% (16.4% à partir de l'exercice fiscal 2026). Après prise en compte des impôts locaux, il en résulte un taux de 15 à 17% pour la période allant jusqu'en 2026 et un taux de 18 à 20% à partir de 2026. Le «régime FDII» est souvent décrit par le terme «light IP-box», mais il s'agit plutôt d'une incitation fiscale générale pour les exportations qui présente des similitudes marquées avec le régime suisse de la société mixte fortement critiqué au niveau international.

Durcissements au niveau des déductions fiscalement admises

La réforme fiscale américaine contient également un certain nombre de durcissements concernant l'admissibilité fiscale des déductions qui restreignent considérablement les possibilités de réduire la base d'imposition. En font notamment partie les mesures suivantes:

- *Limitation de la déduction d'intérêts*
A l'avenir, les charges d'intérêts nettes ne seront fiscalement déductibles que jusqu'à 30% au maximum du «adjusted taxable income». Pendant la phase de transition (exercices fiscaux 2017 à 2021), la définition du «adjusted taxable income» est comparable à l'EBITDA, c'est-à-dire que les amortissements sont également pris en compte. Ces derniers ne seront ensuite plus pris en compte dans le «adjusted taxable income», ce qui réduira encore la déductibilité des charges d'intérêts nettes.
- *Changements au niveau de l'utilisation des pertes reportées*
A partir du 1^{er} janvier 2018, les pertes reportées peuvent être utilisées pour une durée illimitée, mais la perte reportée ne peut désormais être compensée que jusqu'à 80% au maximum avec le bénéfice imposable. Le report des pertes sur les exercices précédents est par ailleurs supprimé.
- *Rejet d'une déduction pour les paiements hybrides*
Dans les cas où, s'agissant des paiements d'intérêts et de redevances, il résulte une double déduction du paiement et/ou l'absence d'imposition du revenu dans l'autre Etat, en raison de la qualification fiscale différente du paiement entre les Etats-Unis et le destinataire à l'étranger, les paiements d'intérêts et de redevances ne sont plus fiscalement déductibles aux Etats-Unis.

BEAT («Base Erosion Anti-Abuse Tax»)

La mesure la plus discutée de la réforme est BEAT («Base Erosion Anti-Abuse Tax»). Cette clause anti-abus a été introduite afin d'endiguer l'érosion de la base d'imposition due aux paiements dits «érosifs» effectués au profit d'entités étrangères du groupe. Parmi les paiements dits «érosifs» figurent principalement les paiements d'intérêts et de redevances ainsi que les paiements liés à la fourniture de services à des entités étrangères du groupe. En revanche, les frais d'achat de marchandises d'entreprises liées étrangères ne sont pas couverts par cette définition. BEAT est conçu comme un impôt minimal: l'impôt est perçu dès lors que le revenu imposable ajusté de l'entreprise américaine (c'est-à-dire après prise en compte des paiements dits «érosifs») multiplié par le taux BEAT dépasse l'impôt calculé selon les règles usuelles. En d'autres termes, dans les cas où la base d'imposition américaine est fortement réduite par des charges telles que des paiements de redevances ou de gestion, ces charges sont prises en compte et soumises à l'impôt au taux BEAT. Le taux d'impôt BEAT s'élève à 5% en 2018, mais il passera à 10% à partir de 2019 et doit encore augmenter à 12.5% en 2026.

BEAT s'applique uniquement aux groupes qui réalisent un chiffre d'affaires annuel moyen d'au moins USD 500 millions. Les banques et les assurances sont soumises à des règles plus strictes.

Le tableau suivant résume les principales mesures de la réforme:

Mesures de la réforme fiscale américaine		Entrée en vigueur
Réduction du taux d'impôt	– Réduction du taux d'impôt fédéral sur les sociétés de 35% à 21%	1 ^{er} janvier 2018
Déduction pour participation et «Mandatory Repatriation»	– Application de la déduction pour participation pour les dividendes provenant de l'étranger (participations d'au moins 10%) – Mandatory Repatriation comme conséquence du changement de système: imposition immédiate des bénéfices jusqu'ici non imposés au taux de 15.5% (liquidités) ou de 8% (actifs étrangers)	Dernière période fiscale ayant commencé avant le 1 ^{er} janvier 2018
Limitation de la déduction d'intérêts	– Les charges d'intérêts nettes ne sont désormais fiscalement déductibles que jusqu'à 30% au maximum du «adjusted taxable income» – Pour les années de transition (31.12.2017 et 01.01.2022): «adjusted taxable income» comparable à l'EBITDA	Périodes fiscales commençant après le 31 décembre 2017
Utilisation des pertes reportées	– Utilisation des pertes reportées pour une durée illimitée jusqu'à 80% au maximum du bénéfice imposable – Suppression du report des pertes sur les exercices précédents	Pertes encourues au cours des périodes fiscales commençant après le 31 décembre 2017
GILTI («Global intangible low-taxed excess returns tax»)	– Imposition minimale aux Etats-Unis de 10.5% (dès 2026: 13.125%) sur les bénéfices réalisés par les filiales étrangères qui dépassent le rendement usuel du marché – Imposition minimale sur le bénéfice total des sociétés IP sans biens matériels dépréciables	Périodes fiscales commençant après le 31 décembre 2017
FDII («Foreign derived intangibles income»)	– Réduction de l'impôt de 37.5% (dès 2026: 21.875%) sur les revenus immatériels de source étrangère (taux d'impôt effectif: 13.125% et dès 2026: 16.406%)	Périodes fiscales commençant après le 31 décembre 2017
BEAT («Base Erosion Anti-Abuse Tax»)	– Imposition minimale de 10% (5% pour 2018; 12.5% dès 2026) sur les bénéfices américains plus les «Base Erosion Payments». – Les «Base Erosion Payments» incluent notamment les intérêts, licences et paiements de services à des sociétés liées. – Applicable uniquement si le chiffre d'affaires réalisé aux Etats-Unis est d'au moins USD 500 millions.	Périodes fiscales commençant après le 31 décembre 2017
Amortissement accéléré	Amortissements immédiats jusqu'en 2022 possibles sur certains biens dépréciables	Biens inscrits dans les comptes après le 27 septembre 2017

La planification fiscale internationale des groupes américains est de plus en plus complexe

Etant donné que les mesures susmentionnées ne s'appliquent pas isolément, mais interagissent avec d'autres règles fiscales nouvelles ou existantes, les conséquences concrètes de la réforme fiscale américaine pour les groupes ayant des liens avec les Etats-Unis ne peuvent être anticipées qu'au moyen de modélisations complexes.

Toutefois, il est clair que la planification en matière d'imputation des crédits d'impôts étrangers («Foreign Tax Credit») gagnera encore en importance à l'avenir. Comme mentionné précédemment, le passage au système territorial et par conséquent l'exonération des bénéficiaires étrangers seront bien souvent de nature purement théorique. Il faut ainsi partir du principe que, en raison du «régime GILTI», les bénéfices réalisés à l'étranger continueront en majeure partie à être imposables aux Etats-Unis également. Les impôts payés à l'étranger peuvent toutefois être pris en compte. Afin de déterminer le montant des impôts étrangers à prendre en compte, une catégorie «GILTI» séparée a été ajoutée. A cet égard, il convient de mentionner que le calcul du montant à prendre en compte s'effectue sur une base annuelle. Cela signifie qu'un éventuel excédent (les impôts étrangers à prendre en compte dépassent les impôts américains selon le régime GILTI) ne peut pas être reporté. En revanche, les excédents dans la catégorie générale (pour les revenus CFC/«Subpart F» généraux) peuvent continuer à être reportés pour 10 ans. A l'avenir, les groupes américains pourraient ainsi chercher à restreindre les «revenus GILTI» afin de générer davantage de revenus «Subpart F» à la place.

Conséquences pour la place économique suisse

Il est indéniable que la réforme fiscale américaine constitue un changement fondamental du système fiscal aux Etats-Unis, notamment en ce qui concerne les activités internationales des groupes américains. L'attractivité des Etats-Unis en tant que place économique sera nettement améliorée en raison de la réduction du taux d'impôt sur les sociétés et de l'introduction de régimes d'incitations spécifiques. D'un autre côté, le transfert d'activités à l'étranger et la réalisation d'activités étrangères seront limités par une imposition américaine générale en vertu du régime GILTI. Dans ce contexte, il est légitime de se demander ce que ces changements impliquent pour la place économique suisse et les entreprises américaines implantées en Suisse.

Réduction massive des possibilités d'arbitrage fiscal

Pour les groupes américains, la réforme restreint considérablement l'arbitrage fiscal (avantage fiscal en raison du transfert d'activités en dehors des Etats-Unis). Grâce à la possibilité du report «perpétuel» de l'imposition des bénéficiaires étrangers et aux structures efficaces à l'étranger, les groupes américains pouvaient jusqu'ici obtenir un arbitrage pouvant aller jusqu'à 40% en raison de la non-distribution de leurs bénéfices aux Etats-Unis. Cela était par exemple possible avec le transfert de biens immatériels en Suisse. Tandis que les revenus sur ces biens étaient imposés à 40% aux Etats-Unis (impôt fédéral et impôts locaux), le taux d'impôt en cas d'imposition en tant que société principale en Suisse se situe entre 5 et 7% environ. Après la réforme, les possibilités d'arbitrage se réduisent à 15% au maximum. Ce chiffre résulte de la différence entre le futur taux d'impôt américain moyen sur les sociétés de 25% et l'imposition minimale sur les bénéfices des filiales étrangères selon le «régime GILTI» de 10.5% en cas de dépassement du rendement usuel sur le marché.

Malgré cette réduction significative de l'arbitrage fiscal, il reste intéressant pour les groupes américains de transférer une partie de leur patrimoine immatériel ou de leurs activités dans des pays avec des taux d'impôt plus attractifs. La décision de transférer du substrat à l'étranger doit toutefois être réfléchie plus mûrement. La question de savoir si un transfert d'activités à l'étranger reste intéressant dépendra plus étroitement du cas d'espèce. La décision peut en outre être différente selon le secteur ou la région du groupe concerné.

Dans ce contexte, en raison du «régime GILTI ou FDII» et du système d'imputation des impôts étrangers correspondant, les groupes américains pourraient à l'avenir chercher à implanter leurs activités principales, dans des pays qui pratiquent des taux d'impôt sur les sociétés compris entre 10% et 13%. En raison de l'imputation de 80% des impôts étrangers aux Etats-Unis, un taux d'impôt étranger de 13.125% n'entraîne en théorie aucune imposition supplémentaire des revenus des filiales étrangères aux Etats-Unis en vertu du «régime GILTI». Si le taux d'impôt étranger est inférieur à 13.125%, la différence entre le taux d'impôt minimum de 10.5% selon le «régime GILTI» et 80% du taux d'impôt payé à l'étranger, est imposée en sus aux Etats-Unis. En règle générale, dans le cadre du calcul GILTI, les charges de la maison-mère américaine sont toutefois attribuées aux activités étrangères. Celles-ci représentent habituellement entre 15% et 20% du bénéfice réalisé par la filiale étrangère.

Il en résulte un bénéfice différent, qui est déterminant dans le cadre du «régime GILTI». Les tableaux ci-dessous montrent que le taux d'impôt étranger optimal pour les groupes n'est donc pas de 13.125%, mais se situe entre 10.5% et 11%. Le taux d'impôt dépend de la part du bénéfice qui est attribuée à la maison-mère américaine. Comme mentionné plus haut, les excédents d'impôts étrangers pris en compte ne peuvent en principe pas être reportés. Si le taux d'impôt global dépasse 13.125%, il n'existe plus d'incitation, du point de vue purement fiscal, de transférer du substrat en dehors des Etats-Unis. Enfin le régime FDII prévoit également une imposition attractive des revenus de source étrangère au taux de 13.125% (jusqu'à l'exercice fiscal 2026).

Avec des taux d'impôt compris entre 8.5% et 11.5% (pour les sociétés mixtes), les cantons suisses se trouvent actuellement dans la fourchette idéale. Après l'entrée en vigueur de la réforme de l'imposition des entreprises en Suisse (Projet fiscal 17) et la suppression des statuts spéciaux cantonaux, ces taux seront plus élevés en raison de la disparition des régimes privilégiés. Les taux ordinaires futurs communiqués par les différents cantons doivent se situer entre 12% et 18%. Les cantons tels que Zoug, Lucerne, Schaffhouse, Neuchâtel et Bâle-Ville, qui appliquent déjà un taux d'impôt compris entre 12 et 14% ou prévoient d'appliquer un tel taux à l'avenir, se trouveront en dehors de la «fourchette idéale». Tant que les concurrents directs, comme par exemple l'Irlande, ne réduisent pas davantage leurs taux d'impôt sur le bénéfice, l'attractivité fiscale de ces cantons devrait rester élevée. La pression sur les autres coûts liés au lieu d'implantation, qui sont élevés en Suisse en comparaison internationale, va toutefois s'accroître.

Les cantons dont le taux d'impôt est supérieur à 14% sont clairement désavantagés du point de vue fiscal. La perte des excédents d'impôts étrangers imputés aux Etats-Unis, combinée à la possibilité d'établir des activités dans un autre pays ou un autre canton avec un taux plus attractif, pourrait être une raison déterminante, pour les groupes américains, de ne pas s'établir dans ces cantons.

Exemple de calcul 1: détermination du taux d'impôt suisse optimal en vertu du régime GILTI								
Hypothèses: maison-mère américaine avec une filiale suisse, il est possible de faire valoir des frais forfaitaires de maison-mère de 20% aux Etats-Unis en vertu du régime GILTI								
Bénéfice imposable supposé Zoug	Bénéfice selon GILTI	Taux d'impôt Suisse	Impôt dû Suisse	Taux d'impôt minimum GILTI	Impôt GILTI (sans imputation)	Imputation à 80% des impôts étrangers	Impôt GILTI après déduction	Charge fiscale totale
100	80	8.50%	8.50	10.50%	8.4	6.8	1.6	10.10%
100	80	10.50% *	10.50	10.50%	8.4	8.4	0 *	10.50%
100	80	12.00%	12.00	10.50%	8.4	9.6	0	12.00%
100	80	14.00%	14.00	10.50%	8.4	11.2	0	14.00%

* taux d'impôt optimal en Suisse pour éviter une imposition selon GILTI aux Etats-Unis

Exemple de calcul 2: détermination du taux d'impôt suisse optimal en vertu du régime GILTI								
Hypothèses: maison-mère américaine avec une filiale suisse, il est possible de faire valoir des frais forfaitaires de maison-mère de 15% aux Etats-Unis en vertu du régime GILTI								
Bénéfice imposable supposé Zoug	Bénéfice selon GILTI	Taux d'impôt Suisse	Impôt dû Suisse	Taux d'impôt minimum GILTI	Impôt GILTI (sans imputation)	Imputation à 80% des impôts étrangers	Impôt GILTI après déduction	Charge fiscale totale
100	85	8.50%	8.50	10.50%	8.9	6.8	2.125	10.63%
100	85	10.50%	10.50	10.50%	8.9	8.4	0.525	11.03%
100	85	11.20% *	11.20	10.50%	8.9	9.0	0 *	11.20%
100	85	12.00%	12.00	10.50%	8.9	9.6	0	12.00%

* taux d'impôt optimal en Suisse pour éviter une imposition selon GILTI aux Etats-Unis

Le modèle régional de société principale devrait continuer à démontrer ses avantages

Malgré la réduction significative de l'arbitrage fiscal, de nombreuses autres raisons montrent que le traditionnel modèle régional de société principale devait rester applicable pour les groupes américains également. Du point de vue opérationnel, la centralisation d'un certain nombre de fonctions et de risques pour une région de marché donnée a fait ses preuves. De plus, beaucoup d'autres facteurs, comme l'accessibilité des marchés, l'accès aux talents, un réseau étendu de traités internationaux (p. ex. conventions de double imposition ou accord de libre-échange), donnent lieu à des avantages qui plaident en faveur du modèle de société principale.

Sont en particulier concernés les groupes américains qui opèrent à l'étranger avec une substance importante. Du point de vue fiscal, la Suisse reste un site très attractif en Europe. Malgré la réforme fiscale, il est donc toujours intéressant

pour les groupes américains de centraliser en Suisse les fonctions pertinentes pour le marché international ou européen. Le fait qu'un exode exigerait des efforts importants de la part des groupes américains qui sont implantés en Suisse depuis longtemps est également en défaveur d'un tel exode. Les modèles de société principale devraient rester prisés pour les nouvelles implantations, car la place économique suisse peut marquer des points non seulement en ce qui concerne les conditions-cadres fiscales, mais aussi eu égard à d'autres facteurs essentiels, comme la disponibilité de main-d'œuvre qualifiée, la flexibilité du marché du travail, la fiabilité du système juridique, la qualité des infrastructures et l'accessibilité. Ces facteurs jouent un rôle important en particulier pour les clusters «Life Sciences» et «High Tech», lesquels sont bien établis en Suisse.

Les groupes américains qui ne disposent pas de substance en Suisse, ou qui y disposent d'une substance limitée, seront en revanche enclins à transférer leurs activités suisses soit aux Etats-Unis soit dans un autre pays avec davantage de substance. Cela devrait concerner notamment les sociétés financières, les sociétés dites «boîte aux lettres» ou les groupes qui opèrent sous un modèle de franchise. Avant même l'introduction de la réforme fiscale aux Etats-Unis, ces derniers avaient déjà du mal à appliquer les règles «Subpart F» américaines. Si ces entreprises conservent un avantage fiscal après la réforme fiscale américaine, celui-ci ne pourra plus contrebalancer les risques et les coûts correspondants pour protéger leur structure contre les autorités fiscales étrangères.

La Suisse reste un site sûr et planifiable pour les groupes américains

Aux Etats-Unis, les possibilités fiscales restent à première vue attractives en ce qui concerne la détention de droits de propriété intellectuelle comme les droits de commercialisation, les droits de marque et les brevets. On pourrait donc se demander pourquoi les droits de propriété intellectuelle ne sont pas retransférés aux Etats-Unis et pourquoi ils ont été initialement transférés en dehors des Etats-Unis. Ainsi, les revenus de licences qui sont versés à une entreprise américaine depuis l'étranger sont imposés uniquement à un taux de 13.125% en vertu du régime «FDII». Le régime BEAT introduit avec la réforme fiscale, qui qualifie de paiements «érosifs» les redevances payées par des entreprises américaines à l'étranger, ainsi que le régime GILTI, qui prévoit une imposition minimale aux Etats-Unis, plaident également en faveur d'un transfert aux Etats-Unis. Ces régimes constituent des obstacles considérables à la détention de droits de propriété intellectuelle en dehors des Etats-Unis.

De plus, les activités des groupes américains liées au développement et à l'exploitation de leurs droits de propriété intellectuelle se situent majoritairement aux Etats-Unis. Un éventuel rapatriement des actifs immatériels et le rapprochement en résultant entre les actifs et la substance pourraient ainsi être considérés comme judicieux dans la mesure où ils permettent de réduire les demandes des autorités concernant la substance existante dans d'autres pays.

A cet égard, la durabilité des règles et des mesures nouvellement introduites doit toutefois être prise en considération dans tous les cas. Il règne actuellement une incertitude juridique non négligeable quant à l'application des nouvelles règles dans la pratique et leur acceptation au niveau international. L'OMC et la Commission européenne ont ainsi indiqué à plusieurs reprises que le régime «FDII», qui favoriserait les exportations de manière injustifiée, enfreint clairement les principes de l'OCDE et de l'OMC. Une planification fiscale à long terme dans le cadre du régime «FDII» est donc incertaine. En raison de la pression internationale à laquelle il faut s'attendre, il n'est pas irréaliste de penser que ce régime subsistera entre trois et cinq ans au plus.

Si, contre toute attente, ce régime devait perdurer, son attractivité diminuerait toutefois au fil des années, car l'imposition en vertu du régime «FDII» augmentera à long terme à 16.4% (à partir de l'exercice 2026) (sans prise en compte des impôts locaux, qui doivent encore être ajoutés).

S'agissant de la durabilité, il convient également de préciser que la réduction du taux d'impôt sur les sociétés à 21% devrait accroître considérablement le déficit budgétaire des Etats-Unis. Se pose donc la question de savoir si le prochain gouvernement ne sera pas contraint dans un avenir proche à procéder à des adaptations dans ce domaine.

Dans ce contexte, il est improbable que les groupes américains s'appuient sur l'ensemble des nouveaux régimes fiscaux américains afin de transférer des activités étrangères significatives (notamment des actifs immatériels) aux Etats-Unis. Outre la grande incertitude concernant la durabilité de l'incitation, les entreprises risquent à l'avenir d'être «bloquées» avec des actifs précieux aux Etats-Unis en raison de l'imposition élevée des transferts à l'étranger.

Au vu des inconvénients susmentionnés quant à la détention de droits de propriété intellectuelle aux Etats-Unis, mais aussi du maintien des nombreux avantages de la place économique suisse (imposition avantageuse, localisation centrale en Europe, infrastructure, etc.), la Suisse devrait rester attractive en ce qui concerne la détention et la gestion des droits de propriété intellectuelle des groupes américains.

La planification concernant la prise en compte des impôts étrangers sera plus importante

Comme indiqué plus haut, la planification concernant la prise en compte des impôts étrangers («Foreign Tax Credit») jouera un rôle encore plus important à l'avenir. Avant la réforme fiscale, les groupes américains ayant des sociétés principales à l'étranger ont généralement adopté des positions plutôt agressives et cherché à réaliser le plus de bénéfices possibles dans des pays à faible fiscalité, au détriment des pays à forte fiscalité. Les marges des sociétés de production

et de distribution étrangères étaient donc le plus souvent très basses. Suite à la réforme, les groupes américains doivent se pencher sur les conséquences du nouveau régime GILTI afin d'élaborer une stratégie efficace concernant la prise en compte des impôts étrangers.

Afin d'assurer une planification efficace et durable concernant la prise en compte des impôts étrangers, les groupes américains doivent rechercher davantage de stabilité et de prévisibilité dans leurs modèles de prix de transfert étrangers. Ce n'est qu'ainsi qu'une planification de la prise en compte des impôts étrangers est possible. Les marges des sociétés de production et de distribution devraient donc avoir tendance à augmenter, ce qui en corollaire devrait entraîner une réduction de la profitabilité des sociétés principales suisses.

Les défis pour la place économique suisse

Le passage au régime territorial modifie fondamentalement la politique des groupes américains en matière de dividendes. Le système fiscal ne les «contraint» plus à conserver leurs bénéfices à l'étranger, mais leur permet désormais de les rapatrier. Il apparaît déjà que les groupes américains distribueront des dividendes élevés. En vertu des conventions de double imposition, les dividendes des entreprises suisses aux Etats-Unis sont soumis à un impôt à la source résiduel de 5%. Jusqu'ici, celui-ci pouvait être pris en compte dans l'impôt américain sur les sociétés de 35%. Désormais, il n'est plus possible de le faire créditer aux Etats-Unis, ce qui constitue une charge fiscale définitive. Bien que beaucoup de groupes américains disposent aujourd'hui d'une holding intermédiaire dans un pays tiers, laquelle permet un rapatriement sans impôt résiduel, les développements actuels nuisent à la durabilité des structures de rapatriement des bénéfices.

Compte tenu de l'impôt à la source de 5%, les bénéfices des filiales suisses sont soumis, en cas de distribution aux Etats-Unis, avec un taux d'impôt ordinaire futur de 12%, à une charge fiscale totale de 17%. Ce chiffre correspond au niveau de taxation pratiqué au Royaume-Uni.

Une modification dans un futur proche de la convention de double imposition entre la Suisse et les Etats-Unis est irréaliste. Pour la Suisse, il est par conséquent essentiel de trouver une solution unilatérale à cette problématique.

Comme indiqué plus haut, les coûts élevés liés à la place économique suisse constituent un autre défi. Avec la réduction de l'arbitrage fiscal, l'avantage fiscal des activités suisses diminue, c'est pourquoi les autres coûts d'implantation liés à ces activités, qui sont plus élevés que dans d'autres pays, sont plus difficiles à justifier. S'y ajoute le fait que le dollar tend encore à s'affaiblir par rapport au franc suisse.

Conclusions

Les objectifs poursuivis par la réforme sont en partie atteints, ce qui n'est pas le cas de l'objectif de simplification du système fiscal américain.

Les groupes américains présents en Suisse examinent leur situation de manière approfondie. Certains d'entre eux pourraient conclure qu'un transfert de leurs activités dans un autre pays est judicieux. Un tel transfert entre surtout en ligne de compte pour les groupes qui disposent d'une substance limitée en Suisse. Un exode est toutefois peu probable.

S'agissant des nouvelles implantations, la Suisse restera attractive en raison du paquet global qui reste concurrentiel. Certes, des travaux de modélisation plus complexes seront nécessaires afin d'évaluer les composantes fiscales du processus. Il apparaît d'ores et déjà que les projets prévoyant un transfert des droits de licence des Etats-Unis vers la Suisse ou dans d'autres pays fiscalement attractifs, comme l'Irlande, sont actuellement gelés étant donné que les conséquences de la réforme fiscale américaine doivent encore être évaluées. Il est toutefois certain que les groupes américains, quelle que soit leur structure juridique et fiscale, doivent rester présents en Europe afin de conquérir le marché. A l'avenir, le modèle d'octroi de licences devrait gagner en popularité, au détriment d'un transfert des actifs immatériels des Etats-Unis vers une filiale suisse ou étrangère.

Pour la place économique suisse, il en résulte un certain nombre de défis. Premièrement, il s'agit d'assurer la sécurité juridique et la confiance dans le site, c'est pourquoi la réforme de l'imposition des entreprises doit être décidée et mise en œuvre aussi rapidement que possible. Deuxièmement, les conditions-cadres doivent rester attractives. L'avantage concurrentiel des groupes américains qui résulte du transfert de leurs activités en Suisse est réduit par la réforme fiscale, voire parfois totalement supprimé. Les autres avantages liés au site sont donc d'autant plus importants. Citons notamment un environnement innovant et compétitif, l'accès à du personnel hautement qualifié, la flexibilité du marché du travail, l'excellente qualité des infrastructures et l'accessibilité. Le niveau relativement élevé des coûts en Suisse pourrait être un obstacle pour les investissements futurs provenant des Etats-Unis, car ceux-ci ne peuvent plus être compensés par les effets d'arbitrage des taux d'impôts.

Contacts

Pour de plus amples informations,
veuillez contacter:

Sébastien Maury

Director
Corporate Tax
+41 58 249 53 77
smaury@kpmg.com

Benjamin Thumm

Manager
Corporate Tax
+41 58 249 29 47
bthumm@kpmg.com

kpmg.com/socialmedia



kpmg.com/app



L'information contenue ici est de nature générale et ne prétend en aucun cas s'appliquer à la situation d'une personne physique ou morale quelconque. Même si nous mettons tout en œuvre pour fournir une information précise en temps opportun, nous ne pouvons pas garantir que cette information est fidèle à la réalité au moment où elle est reçue ou qu'elle continuera de l'être à l'avenir. Cette information ne saurait être exploitée sans un conseil professionnel basé sur une analyse approfondie de la situation en question. Les prescriptions réglementaires relatives à l'indépendance de l'auditeur déterminent l'étendue de la collaboration avec les clients d'audit.

© 2018 KPMG SA est une filiale de KPMG Holding SA, elle-même membre du réseau KPMG d'entreprises indépendantes rattachées à KPMG International Cooperative ("KPMG International"), une personne morale suisse. Tous droits réservés.