Chaire de recherche
en fiscalité et
en finances publiques

Les prix de transfert au Canada : une évaluation quantitative de leur utilisation par les entreprises multinationales

Document de travail 2013/05

Gilles LARIN

Daniel BOUDREAU

Serge ROULEAU

Juin 2013

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

Remerciements

La Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques de l'Université de Sherbrooke tient à remercier de son appui renouvelé le ministère des Finances et de l'Économie du Québec et désire lui exprimer sa reconnaissance pour le soutien financier dont elle bénéficie afin de poursuivre sa mission d'apporter une réflexion libre et indépendante sur des questions touchant la politique économique de la fiscalité et des finances publiques.

Note au lecteur

La présente analyse constitue une version condensée d'une étude beaucoup plus volumineuse et détaillée. Le lecteur qui désire obtenir plus d'information ou de précision sur les divers éléments qui soutiennent ce document peut en faire la demande auprès de la Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques.

Une version de cette étude encore plus détaillée, intitulée « Les prix de transfert au Canada : une évaluation quantitative de leur utilisation par les entreprises multinationales », comprend 2 fascicules :

Fascicule 1 : Environnement économique et impacts sur l'assiette fiscale;

Fascicule 2 : Une analyse basée sur les prix observés dans les échanges internationaux de marchandise au Canada.

Précis

Les prix de transfert au Canada : une évaluation quantitative de leur utilisation par les entreprises multinationales

Dans le monde très compétitif où évoluent les entreprises d'aujourd'hui, chacune d'entre elles cherche à accroître ses bénéfices en élargissant ses marchés et en minimisant ses coûts. À cet égard, les charges fiscales qu'elles doivent supporter peuvent représenter des frais qu'elles ne peuvent toujours refiler à leurs clients diminuant d'autant leurs bénéfices à réinvestir ou à répartir à leurs actionnaires. C'est dans ce contexte que les entreprises ayant des filiales dans d'autres pays peuvent choisir de déplacer une partie de leurs revenus vers des entreprises apparentées situées dans des endroits où les conditions fiscales sont plus avantageuses. Certaines peuvent même aller au-delà des limites permises par les autorités fiscales et recourir à des prix de transfert avantageux pour leurs échanges intragroupes afin d'accroître davantage leurs bénéfices.

Bien que ces mécanismes de répartition du revenu soient bien documentés et encadrés par un contrôle relativement serré des administrations fiscales dans le monde, il est néanmoins difficile d'obtenir un portrait précis de leur utilisation par les entreprises multinationales. Selon les statistiques américaines relatives aux échanges internationaux de marchandises[1], ceux réalisés au sein des entreprises affiliées aux États-Unis représentaient 42 % de l'ensemble en 2010. De son côté, la littérature spécialisée, particulièrement aux États-Unis, soutient que l'impact de taux d'imposition plus faible dans un autre pays n'a qu'un impact minime sur les prix de transfert utilisés.

L'étendue des analyses statistiques est restreinte et celles-ci se limitent la plupart du temps à des études de données américaines qui remontent à la fin du siècle dernier et ne couvrent que quelques biens transigés avec un nombre très limité de pays. La présente analyse s'appuie principalement sur des statistiques canadiennes récentes et cherche à élargir cette gamme de produits ainsi que le nombre des pays avec lesquels des transactions ont été effectuées. Nous chercherons d'abord à circonscrire de manière macro-économique l'ampleur des transactions pouvant faire l'objet de prix de transfert avantageux puis, dans un second temps, à évaluer, de manière plus micro-économique cette fois, s'il existe un support statistique à l'utilisation des prix de transfert en se basant sur le prix des échanges de marchandise. Pour chacun des volets, nous complèterons notre analyse en évaluant l'impact possible des prix de transfert sur les finances publiques. Compte tenu de l'absence de statistiques sur les échanges de services, seuls les échanges de marchandise seront pris en compte.

[1] U.S. Census Bureau, *Interactive Foreign Trade Statistics*, <http://sasweb.ssd.census.gov/relatedparty/>.

Table des matières

Remerciements i
Note au lecteur ii
Précis iii
Mise en contexte 1
Chapitre 1 : L'environnement des prix de transfert 4
1.1 L'environnement économique 5
1.2 L'environnement fiscal 6
1.3 La littérature pertinente 8
1.3.1 L'importance de la fiscalité dans le choix des investissements directs à l'étranger 8
1.3.2 Les facteurs qui gouvernent les échanges internationaux intrafirme des multinationales 12
1.3.3 Le prix des transactions internationales et les différents facteurs qui le déterminent 15
Chapitre 2 : Les statistiques économiques 18
2.1 Les statistiques internationales 18
2.1.1 Les échanges commerciaux internationaux 18
2.1.2 Les investissements directs 22
2.1.3 Les échanges commerciaux des firmes multinationales 24
2.2 Les statistiques canadiennes 26
2.2.1 Les échanges commerciaux 26
2.2.2 Les investissements directs 28
Chapitre 3 : Le cadre général d'analyse 32
3.1 La fiscalité des entreprises 33
3.1.1 L'impôt sur le revenu des entreprises 34
3.1.2 La formation des groupes de pays 36
3.2 Les investissements directs 40

3.3 Le type de marchandises 42
Chapitre 4 : L'analyse macro-économique 44
4.1 Estimation de l'assiette fiscale pour l'année 2009 44
4.2 Estimation de l'assiette fiscale pour l'année 2002 47
4.3 L'estimation des pertes fiscales 51
4.3.1 Les transactions entre entreprises apparentées 52
4.3.2 Les probabilités d'utilisation des prix de transfert 54
Chapitre 5 : L'analyse micro-économique 58
5.1 Le cadre théorique 58
5.1.1 Le fichier d'analyse 58
5.1.2 Les hypothèses 63
5.1.3 Le cadre d'analyse 64
5.2 Les résultats statistiques 69
5.2.1 La représentativité du groupe témoin 69
5.2.2 Les distributions de prix 73
5.3 Le sommaire 85
La conclusion 92
Les annexes 96
Annexe 1 : La composition des groupes de pays, 2009 97
Annexe 2 : Investissements directs du Canada à l'étranger et des étrangers au Canada selon le pays et le groupe, 2009 109
Annexe 3 : Impacts sur l'assiette fiscale canadienne du taux d'utilisation des prix de transfert et de leur ampleur 123
Annexe 4 : Répartition des échanges internationaux de marchandise du Canada selon le type, le groupe de pays et la distribution du prix moyen, 2009 124
Bibliographie 125

Mise en contexte

La compétitivité internationale et le développement des échanges commerciaux créent une pression croissante sur les entreprises afin qu'elles réduisent leurs coûts. Pour y parvenir, certaines ont choisi de se tourner vers le secteur extérieur pour y réaliser diverses activités et ainsi bénéficier des avantages qu'offrent certains pays comme une main-d'œuvre moins dispendieuse, des ressources naturelles à proximité ou un marché attrayant et immédiat pour leurs produits.

Lorsque ces activités à l'extérieur du pays sont réalisées par des entreprises apparentées, il peut alors en résulter un avantage additionnel qui découle de la fiscalité et qui peut même aller jusqu'à la manipulation du prix des échanges effectués. Ce champ d'activité est bien connu des fiscalistes et des administrations fiscales sous l'appellation des prix de transfert. Il consiste à déplacer les bénéfices de l'entreprise résidente d'un pays ayant un taux d'imposition élevé vers une autre appartenant au même groupe, mais située dans un pays bénéficiant d'un système fiscal plus avantageux, en modifiant artificiellement le prix des biens et services transigés entre les deux entreprises afin que le maximum de profit puisse se retrouver dans le pays ayant le plus faible taux d'imposition.

Sans un contrôle vigilant des administrations fiscales, ces entreprises pourraient recourir indûment à ce mécanisme au point de réduire de manière significative l'assiette d'imposition au titre de l'impôt sur le revenu des sociétés d'une grande partie des pays développés. De manière générale, l'OCDE a mis en place un modèle de convention fiscale auquel peuvent adhérer les pays et qui précise notamment qu'en cas de transaction entre entreprises apparentées d'un même groupe, celles-ci doivent se faire selon le prix qui prévaudrait si cette transaction était effectuée entre entreprises œuvrant sans lien de dépendance.

La littérature fiscale est très abondante pour décrire l'application des prix de transfert et en déterminer les limites. L'objectif de cette analyse n'est pas d'en ajouter une autre, mais plutôt d'en évaluer l'ampleur potentielle et les impacts sur l'assiette fiscale canadienne. Pour y parvenir, nous utiliserons d'abord une approche macro-économique basée sur les données économiques des

échanges commerciaux du Canada puis, dans un second temps, nous complèterons notre évaluation à partir des données micro-économiques relatives aux échanges de marchandise du Canada.

Malgré l'intérêt évident pour les entreprises d'utiliser les prix de transfert pour maximiser le profit de l'ensemble du groupe d'entreprises apparentées, il existe très peu d'évidences permettant de conclure à une utilisation marquée de ceux-ci. D'une part, la littérature recensée priorise les facteurs économiques plutôt que fiscaux pour expliquer la prise de décision dans le domaine du commerce international. Par ailleurs, dans l'analyse des jugements rendus par les tribunaux eu égard aux prix de transfert, le nombre de causes est relativement faible bien que les montants en jeu puissent être considérables. Il semblerait que les parties préfèrent éviter le jugement des tribunaux et miser davantage sur une négociation et un accord au préalable ce qui a pour effet de voiler la situation réelle puisque nous n'en connaissons que la pointe de l'iceberg.

De plus, les analyses quantitatives réalisées souffrent de lacunes importantes dues au fait que celles-ci étudient généralement les échanges américains. Comme il s'agit d'un pays dont les taux d'imposition des sociétés se situent parmi les plus élevés au monde, ces études ne permettent pas d'évaluer pour un même pays si les conclusions obtenues avec les pays ayant des taux d'imposition inférieurs s'appliquent également à ceux dont les taux sont supérieurs.

De plus, les États-Unis représentent un pays unique puisqu'ils constituent eux-mêmes le plus important investisseur direct dans le monde. Ce pays est aussi une place de choix où les entreprises internationales désirent s'implanter pour bénéficier d'une technologie de pointe et d'un marché large et diversifié pour leurs produits. Ces aspects peuvent faire en sorte d'atténuer plus qu'il n'en devrait les aspects fiscaux d'un investissement.

À l'égard des analyses relevées dans la littérature, l'étendue se limite généralement à quelques biens manufacturés et à quelques pays, parmi les principaux partenaires commerciaux. Or, qu'en est-il des autres produits? Tous les produits ont-ils la même capacité de faire l'objet de prix de transfert? La situation avec des pays de moindre importance est-elle la même? La situation au

Canada peut-elle différer de celle décrite aux États-Unis? Voilà plusieurs questions à propos desquelles la littérature économique est muette.

Bien que les statistiques canadiennes ne soient pas aussi développées que celles des États-Unis, notamment en ce qui a trait à la séparation des transactions entre entreprises apparentées et entre celles faites avec des entreprises non liées, notre approche se veut générale en intégrant le maximum de pays et de biens transigés. Sans l'utilisation de modèles économétriques ou statistiques avancés, l'analyse adoptera nécessairement une approche davantage descriptive.

Nous sommes conscients que cette approche et l'absence de statistiques adéquates sont de nature à limiter la portée des résultats en matière d'utilisation des prix de transfert. Néanmoins, nous pourrons revendiquer le statut de pionniers d'abord pour avoir utilisé des données canadiennes puis également pour avoir adopté une approche ambitieuse, différente et originale par rapport à celles retenues par les auteurs dans les études réalisées jusqu'à maintenant.

Chapitre 1 : L'environnement des prix de transfert

Les limites territoriales peuvent représenter des contraintes importantes pour les entreprises. Que ce soit pour des raisons de compétitivité, d'opportunisme commercial, d'approvisionnement en matière première ou autres, de plus en plus d'entreprises se tournent maintenant vers l'extérieur du pays pour assurer leur croissance. Les statistiques sur le commerce international confirment cette tendance de plus en plus marquée.

Pour les consommateurs, cette ouverture sur le monde leur procure la possibilité d'obtenir de nouveaux produits ou services et même de réduire le prix de leurs achats courants ce qui permet d'améliorer leur qualité de vie et de limiter les effets de l'inflation sur leur budget personnel.

Même les gouvernements peuvent y trouver leur compte puisque la pénétration de nouveaux marchés par les entreprises locales permet l'embauche de nouveaux travailleurs stimulant ainsi l'activité économique du pays et conséquemment l'enrichissement de l'État par de nouvelles entrées fiscales. Toutefois, l'intérêt des consommateurs locaux pour des produits et services étrangers ou à contenu étranger important peut aussi contribuer à réduire ces retombées et il devient alors de la responsabilité de l'État de mettre en place les conditions favorables pour maximiser les effets du commerce international dans le pays. Lorsque les gouvernements sont en plus confrontés avec des entreprises qui n'hésitent pas à manipuler le prix de leurs transactions avec les filiales étrangères pour maximiser l'ensemble des bénéfices après impôt, ils doivent alors se montrer doublement vigilants afin d'éviter une érosion artificielle de leur assiette taxable.

Trois exigences sont requises pour l'utilisation des prix de transfert :

- Une transaction entre deux pays qu'il s'agisse d'une exportation ou d'une importation;
- La présence d'une entreprise affiliée au même groupe dans au moins un autre pays;
- Une fiscalité des sociétés différente dans chacun de ces pays.

Les deux premières conditions relèvent de l'environnement économique et la dernière du domaine fiscal.

1.1 L'environnement économique

Le commerce international peut permettre aux entreprises d'étendre leur marché et de réduire leurs coûts. Mais indépendamment des raisons qui motivent les entreprises à traverser les frontières, celles-ci doivent choisir l'une des alternatives suivantes pour y parvenir :

- Conclure un contrat d'achat ou de vente avec une entreprise sans lien de dépendance dans un autre pays. Ces échanges constituent des importations ou des exportations et sont comptabilisés dans le compte courant de la balance des paiements lorsqu'ils traversent la frontière du pays;
- Investir dans un autre pays afin d'y créer une filiale dont l'entreprise sera propriétaire en totalité ou en partie. Ces investissements se retrouvent dans le compte capital de la balance des paiements sous l'appellation des *investissements directs* et nécessitent un taux de contrôle de plus de 10 %. Ils diffèrent donc des *investissements de portefeuille* où cette notion de contrôle est absente.

Le choix de l'une ou l'autre de ces avenues dépend de plusieurs facteurs notamment la volonté de s'implanter de manière permanente dans un pays, la stabilité politique et économique, le coût et la qualification de la main-d'œuvre locale, la possibilité de développer de nouveaux marchés intéressants pour les biens et services de l'entreprise, ou encore l'encadrement fiscal et règlementaire.

La création d'une entité juridique distincte dans un autre pays a des conséquences sur les statistiques de la balance commerciale des pays. Par exemple, les exportations que la société mère effectuait vers l'autre pays risquent maintenant de disparaître ou d'être sérieusement réduites puisque les produits ou services qui étaient précédemment exportés pourraient désormais être fabriqués et vendus dans cet autre pays à partir de cette filiale[2]. À moins d'une comptabilisation distincte sur les activités de ces sociétés affiliées[3], tant que les biens et services

[2] Le terme société mère employé ici réfère au cas spécifique où une entreprise crée une ou plusieurs entreprises dont elle détient le contrôle. Toutefois, il se peut également que des transactions aient lieu entre les filiales ou les autres sociétés affiliées du groupe sans égard à la société mère.

[3] Devant le besoin de plus en plus pressant d'évaluer l'ampleur de ces activités réalisées à l'étranger, les Nations-Unies de concert avec l'Organisation de Coopération et de Développement Économique (OCDE), l'Office

transigés par celles-ci demeurent à l'étranger, ils ne sont pas comptabilisés dans le compte courant de la balance des paiements du pays de la société mère.

Aux fins de notre analyse sur les prix de transfert, ce sont les transactions effectuées au sein des groupes d'entreprises apparentées et qui font intervenir à la fois des entreprises canadiennes et étrangères qui s'avèrent pertinentes. Cependant, le problème auquel nous sommes confrontés provient du fait que dans la plupart des pays les statistiques relatives à ces transactions ne sont pas présentées distinctement de celles attribuables aux transactions dites « à distance ». Le Canada ne produit pas de statistiques officielles détaillées permettant de distinguer ces deux types de transaction[4]. Notre analyse comportera ainsi un élément de complexité additionnel puisqu'il faudra procéder de manière indirecte pour cibler et évaluer avec le maximum de précision possible ces transactions entre apparentées.

Comme les prix de transfert peuvent s'appliquer autant aux importations qu'aux exportations et qu'ils visent tant les entreprises canadiennes qui investissent à l'étranger que les multinationales étrangères implantées au Canada, notre champ d'analyse devra donc être suffisamment large pour couvrir l'ensemble des transactions que toutes ces entreprises peuvent effectuer.

1.2 L'environnement fiscal

Le fait de disposer d'entités juridiques dans plusieurs pays dont chacun conçoit sa propre législation commerciale et fiscale ainsi que ses spécifications règlementaires locales peut constituer un avantage majeur pour les firmes multinationales. Celles-ci chercheront alors à tirer le meilleur profit de tous ces facteurs afin de maximiser les bénéfices de l'ensemble du groupe

statistique de l'Union européenne (Eurostat), le Fonds monétaire International (FMI) et l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) ont mis au point, en 2001, un manuel statistique permettant de comptabiliser les ventes, la production, l'emploi, la valeur ajoutée, les exportations et les importations de biens et services ainsi que le nombre des entreprises affiliées. Sous l'appellation FATS pour Foreign Area Trade Statistics, ce manuel se veut d'application progressive de sorte que plusieurs pays ne disposent pas encore de ces statistiques rendant alors impossible une compilation mondiale de l'information.

[4] Statistique Canada publie pour l'ensemble des importations et des exportations des statistiques globales relatives à la partie effectuée entre apparentées ou non. Toutefois, cette distinction n'est pas disponible selon le pays ou le type de marchandise.

d'entreprises apparentées, et non celui de chaque filiale prise individuellement. C'est ainsi qu'elles voudront, par exemple, accroître les frais ou réduire les revenus dans les pays où les taux d'imposition sont élevés afin d'y minimiser les profits alors qu'elles feront l'inverse dans les pays à faible taux d'imposition.

Ce déplacement des profits d'un pays à un autre peut s'avérer « acceptable » dans le cadre des opérations commerciales courantes du groupe, mais il peut également être amplifié par l'utilisation de prix de vente avantageux entre les entreprises d'un même groupe. Alors qu'il peut être tout à fait justifié, pour des raisons commerciales ou économiques, d'effectuer certaines transactions à des prix de transfert avantageux comme, par exemple, pour accroître ses parts de marché dans un autre pays, l'utilisation de prix de vente, qui ne respectent pas les prix normaux auxquels deux entreprises sans lien de dépendance pourraient en arriver, peut alors devenir un mécanisme d'évasion fiscale.

En conséquence, l'administration fiscale doit veiller à préserver l'intégrité de son assiette fiscale afin d'éviter que les entreprises locales qui réalisent des activités avec des sociétés apparentées à l'étranger ne réduisent indûment leur fardeau fiscal. Le seul fait de contracter avec une entreprise située dans un autre pays confère déjà à la transaction un caractère plus risqué quant à l'évasion fiscale puisque les échanges d'information d'un pays à un autre s'avèrent souvent complexes; ce qui pourrait avoir comme résultat de rendre occultes certaines transactions ou parties d'entre elles. Le fait d'effectuer des transactions au sein d'un même groupe d'entreprises apparentées ajoute un élément additionnel de danger quant au prix véritable de ces échanges.

Le risque attribuable aux prix de transfert pour un pays est variable et croît à mesure que sa fiscalité relative aux entreprises s'alourdit. En plus de l'impôt sur le revenu, d'autres facteurs comme des tarifs douaniers élevés, des contraintes à l'importation ou des restrictions sur les investissements étrangers ou le rapatriement des profits peuvent également favoriser l'utilisation de prix de transfert avantageux. Comme ces facteurs sont très complexes à intégrer dans une analyse, nous ne garderons que les taux d'imposition applicables au revenu des entreprises.

1.3 La littérature pertinente

Dans le cadre d'une analyse portant sur l'évaluation des prix de transfert, il est important de bien situer le rôle que joue la fiscalité dans le cheminement décisionnel des firmes multinationales. À cet égard, nous parcourrons la littérature économique afin de présenter les principales conclusions auxquelles les auteurs sont arrivés. Nous concentrerons notre recherche sur trois volets bien précis de la littérature soit :

- L'importance de la fiscalité dans le choix des investissements directs à l'étranger;
- Les facteurs qui gouvernent les échanges internationaux intrafirme des multinationales;
- Le prix des transactions internationales et les différents facteurs qui le déterminent.

1.3.1 L'importance de la fiscalité dans le choix des investissements directs à l'étranger

Si les prix de transfert s'avèrent un motif majeur pour les entreprises d'étendre leurs activités à l'extérieur du pays, la fiscalité devrait alors ressortir comme un facteur-clé parmi tous ceux que les entreprises doivent analyser avant de prendre leur décision d'investir à l'étranger. Dans le cas contraire, il faudrait alors en conclure que les prix de transfert jouent un rôle secondaire dans la prise de décision et que, bien qu'ils contribuent à l'atteinte d'une plus grande rentabilité de l'ensemble des entreprises d'un même groupe, il faudrait alors les considérer davantage comme un bénéfice qui résulte d'une décision d'investissement que comme un objectif.

> In looking at the firm level, researchers have asked why companies would want to service foreign markets through affiliate production rather than through exporting or licensing arrangements. Dunning (1993) outlines four motives for a firm to engage in this type of investment: access to resources, access to markets, efficiency gains, and acquisition of strategic assets[5].

D'entrée de jeu, selon les travaux de Dunning, il faut appréhender que le facteur fiscal soit absent des déterminants principaux des entreprises dans leur planification d'investissement à l'étranger.

[5] Walsh, James P. et Jiangyan Yu, *Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectorial and institutional Approach*, IMF Working Paper (WP/10/187), juillet 2010, p. 4. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10187.pdf>

Mais ce facteur devient-il plus important lorsque le choix d'investir à l'extérieur du pays est fait et qu'il reste simplement à choisir un pays plutôt qu'un autre?

La littérature relative aux motifs qui gouvernent les investissements directs à l'étranger est abondante, mais personne ne s'entend sur la production d'un modèle unique d'évaluation de sorte que les conclusions des études peuvent varier non seulement en fonction des variables choisies, mais également selon le type de modèle utilisé particulièrement en ce qui a trait à l'importance relative de chaque facteur, pris séparément.

En plus de devoir composer avec une panoplie de modèles mathématiques, il faut aussi ajouter une problématique de spécification des facteurs étudiés. Par exemple, pour analyser l'impôt sur le revenu des entreprises, quelle variable doit-on utiliser : le taux moyen d'imposition? Le taux marginal sur les nouveaux investissements? Le taux nominal applicable selon la législation? Et comment peut-on tenir compte des variations dans l'assiette fiscale, de la complexité à se conformer à ses obligations fiscales ou simplement du travail des planificateurs fiscaux? Selon le choix de la variable retenue par les auteurs, les conclusions des analyses peuvent encore une fois diverger et parfois même de manière significative allant jusqu'à rejeter des études antérieures.

Il existe cependant deux consensus assez clairs qui ressortent des études recensées soit que :

- les investissements directs à l'étranger représentent une forme de flux de capital beaucoup moins volatile que les autres; et
- les facteurs économiques sont les plus significatifs pour expliquer le choix des investissements alors que la fiscalité est plutôt considérée comme un facteur accessoire.

« While tax is recognized as being an important factor in decisions on where to invest, it is not the main determinant. (…) Tax is but one element and cannot compensate for poor infrastructure, limited access to markets, or other weak investment conditions[6]. »

[6] OCDE, *Tax effects on foreign Direct Investment*, Policy Brief, février 2008, p. 1 et 3. <http://www.oecd.org/dataoecd/62/61/40152903.pdf>

Faeth (2009)[7] présente un sommaire de la littérature relative aux modèles économétriques expliquant les investissements directs. Les principales variables recensées sont : la taille du marché étranger et sa croissance, le coût des facteurs de production, ceux du transport, la qualité des infrastructures, la stabilité du régime politique et du taux de change du pays et la qualification de la main-d'œuvre. Seule une combinaison de ces différents facteurs est de nature à expliquer de manière satisfaisante les investissements directs à l'étranger.

De leur côté, Rojid, Seetanah, Ramessur-Seenarain et Sannassee (2009)[8] ont analysé les investissements directs en Afrique. L'étude met en relief une approche basée sur des facteurs spécifiques aux pays en voie de développement. Elle confirme l'importance prépondérante des facteurs économiques et démontre la nécessité de distinguer les facteurs propres aux pays développés de ceux des pays en voie de développement. Wheeler et Mody (1992)[9] avaient déjà détecté cette différence. L'abondance des ressources naturelles ressort comme un facteur positif et significatif. L'ouverture des marchés, la taille du marché domestique et le capital humain constituent également des facteurs positifs favorables aux investissements directs alors que l'instabilité politique et les coûts de main-d'œuvre représentent des éléments négatifs.

Plusieurs études ont intégré des variables de nature politique comme les taux d'imposition, les tarifs douaniers, les concessions fiscales, etc. Les tests statistiques démontrent que ces variables ont généralement un impact significatif, mais faible en comparaison des facteurs économiques dans l'explication des investissements directs. Faeth conclut que les variables de nature politique viennent ainsi complémenter les modèles, mais sans se substituer aux variables économiques.

[7] Faeth Isabel, *Determinants of Foreign Direct Investment – A Tale of Nine Theoretical Models*, Journal of Economic Surveys, Vol. 29, No 1, février 2009, p. 165-196.

[8] Rojid, Sawkut, Boopen Seetanah, Taruna Ramessur-Seenarain et Vinesh Sannassee, *Determinants of FDI: Lessons from the African Economies*, Journal of Applied Business and Economics, Vol. 9, No 1, 2009. <http://vi.unctad.org/files/wksp/iiawksp08/docs/monday/sannrojidpaper.doc>

[9] Wheeler, David et Ashoka Mody, *International Investment Location Decisions: The Case of U.S. firms*, Journal of international Economics, Vol. 33, p. 57-76.

Gruber et Matti (1991)[10] se sont intéressés de manière spécifique au facteur fiscal. Leurs résultats diffèrent des autres par l'importance explicative de ce facteur. Selon eux, les taux d'imposition et les tarifs douaniers jouent un rôle important dans la répartition internationale du capital par les multinationales. Les coefficients sont hautement significatifs et leur ampleur indique une influence marquée. À titre indicatif, une réduction du taux d'imposition du pays hôte de 20 % à 10 % signifie une augmentation des investissements dans le pays de l'ordre de 65 %.

L'impact des taux d'imposition est plus grand que celui des tarifs douaniers, car ils entraînent une réduction du coût en capital, ce qui aura comme conséquence d'attirer plus d'investissements pour desservir non seulement le marché local, mais aussi d'autres marchés par le jeu des exportations. D'ailleurs, pour expliquer les exportations américaines à leurs filiales dans des pays à faible taux d'imposition, les coefficients relatifs aux taux d'imposition sont positifs et significatifs. Leur valeur est aussi plus grande que dans l'équation explicative des investissements indiquant ainsi un impact plus important au niveau des exportations.

Bartelsman et Beetsma apportent plus de précision en analysant le secteur manufacturier : « Income shifting is both statistically and economically significant: a back-of-the-envelope calculation for our baseline estimates indicates that at the margin, more than 65 % of the additional revenue resulting from a unilateral tax increase is lost because of income shifting[11] ».

Selon l'OCDE, les études récentes tendent à démontrer que les investissements directs deviendraient de plus en plus dépendants de la fiscalité :

> Studies examining cross-border flows suggest that on average, FDI (Foreign Direct Investments) decreases by 3,7 % following a 1 percentage point increase in the tax rate on FDI. But there is a wide range of estimates, with most studies finding decreases in the range of 0 % to 5 %. This variation partly reflects differences between the industries and countries being examined, or the time periods concerned. Some recent studies find, for example, that FDI is becoming increasingly sensitive to taxation, reflecting the increasing mobility of capital as

[10] Grubert, Harry, et John Mutti, *Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making*, Review of Economics and Statistics, Vol. 17, No 2, mai 1991, p. 285-293.

[11] Bartelsman, Eric J. et Roel M.W.J. Beetsma, *Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OCDE Countries*, septembre 2003, p. 2246.

> non-tax barriers to FDI are removed. Such estimates may be used to estimate the long-run impact on FDI of corporate tax reform[12].

Sans jouer un rôle de premier plan, la littérature confirme que la fiscalité constitue un facteur significatif à considérer dans les décisions d'investissement. Toutefois, son importance secondaire dans la prise de décision, derrière les facteurs économiques, nous incite à considérer les prix de transfert comme un outil de second plan utilisé par les multinationales pour maximiser les bénéfices du groupe d'entreprises associées.

> There is little support for the idea that risk diversification or tax avoidance are important motives for direct foreign investment (…). Apparently, most firms first choose foreign production locations, and then instruct their tax department to minimize taxes[13].

1.3.2 Les facteurs qui gouvernent les échanges internationaux intrafirme des multinationales

Le deuxième aspect à considérer dans la littérature économique est celui des échanges internationaux intrafirme des multinationales. À cet égard, la question qu'il est raisonnable de se poser est la suivante : est-ce que ces échanges sont motivés par les mêmes critères que ceux qui gouvernent les transactions entre entreprises non apparentées?

Kimberly A. Clausing s'intéresse à cette question depuis plus d'une décennie. Ses travaux confirment les résultats des études réalisées par les différents auteurs sur le sujet voulant que « intrafirm trade is different from arms-length trade[14] ». Des trois groupes de facteurs recensés dans la littérature comme pouvant influencer les échanges internationaux, deux font présentement

[12] OCDE, *Tax effects on foreign Direct Investment*, Policy Brief, février 2008, p. 2. <http://www.oecd.org/dataoecd/62/61/40152903.pdf>. Les soulignés sont attribuables aux auteurs.

[13] Markusen, James R., *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade*, Journal of Economic Perspectives, Vol. 9, No 2, printemps 1995, p 171.

[14] Clausing, Kimberly A., *The International Trade of Multinational Firms: The Empirical Behavior of Intrafirm Trade in a Gravity Equation Model, Economic Policy*, CEPS Working Document No 147, juin 2000, p. 11. <http://www.ceps.eu/ceps/download/779>

consensus dans la communauté économique alors que le troisième relatif aux variations du taux de change se heurte à deux écoles de pensée différentes[15].

Dans un premier temps, les échanges intrafirme répondent différemment de ceux effectués entre entreprises sans lien de dépendance pour ce qui est des variables économiques importantes comme le revenu, le revenu per capita et la distance séparant les partenaires[16]. Sur la base des données américaines, Clausing évalue que le pouvoir explicatif de l'ensemble des variables économiques est plus faible dans le cas des échanges intrafirme que pour ceux effectués entre entreprises sans lien de dépendance laissant ainsi présager qu'un facteur supplémentaire plus particulier à l'entreprise, comme la fiscalité, peut jouer un rôle important.

Le deuxième facteur qui fait l'unanimité est celui de la fiscalité et plus spécifiquement des taux d'imposition des entreprises. Alors que l'entreprise qui effectue une transaction avec une autre entreprise sans lien de dépendance souhaite maximiser le prix de vente de ses exportations et minimiser celui de ses importations, il en va tout autrement dans le cas des échanges intrafirme où l'objectif devient plutôt la maximisation du bénéfice global de l'ensemble du groupe.

Clausing évalue l'élasticité des échanges intrafirme par rapport au taux d'imposition des sociétés à -1,1 comparativement à -0,6 pour les échanges effectués entre entreprises non apparentées. Cela signifie qu'une réduction de 1 point de pourcentage du taux d'imposition des sociétés du pays hôte entraîne une augmentation de 1,1 point de pourcentage des échanges intrafirme comparativement à seulement 0,6 point pour celles entre entreprises non apparentées.

Cela confirme ainsi le rôle prépondérant de la fiscalité dans les échanges intrafirme. Des taux d'imposition moindres constituent ainsi un facteur incitatif pour les multinationales pour, d'une part, accroître les transactions avec ce pays et, d'autre part, y pratiquer une politique de prix avantageuse afin d'y maximiser les profits.

---

[15] Pour les fins de notre analyse, cette ambivalence ne revêt pas une importance de premier plan de sorte que nous ne discuterons pas davantage de ce facteur.

[16] For the six explanatory variables that are included in the model, four of the coefficients are statically different with greater than 95 % confidence, and all six are different with greater than 88 % confidence. Some of the coefficients (most notably the GDP per-capita term coefficient) change sign. *Supra*, note 14, p. 6.

> … multinational firms have an incentive to locate in low-tax countries, and this foreign investment acts to stimulate intrafirm trade to a greater extent than non-intrafirm trade. Further, firms acting to minimize their worldwide tax burden have an incentive to alter prices and quantities of intrafirm trade in order to shift income to more lightly-taxed locations. There is evidence that U.S. intrafirm trade balances have been affected by such considerations; Clausing (1998) finds that the U.S. tends to have less favorable intrafirm trade balances with low tax countries. This finding is congruent with tax minimization incentives. Also, Clausing finds that intrafirm export prices are lower for low tax countries, while intrafirm import prices are higher, a finding that is also consistent with tax-minimizing behavior[17].

Ce facteur, en plus de réduire l'assiette fiscale des gouvernements ayant des taux d'imposition élevés, induit un deuxième effet tout aussi néfaste puisque les échanges peuvent alors devenir non efficients étant donné que le gain fiscal peut alors devenir plus important pour l'entreprise que le bénéfice économique découlant d'une transaction avec le pays ayant les coûts les moins élevés.

Selon les travaux réalisés par Clausing[18], le taux légal d'imposition tel que défini dans la législation est préférable au taux effectif. Dans les deux cas, les relations demeurent les mêmes, mais le support statistique est supérieur dans le premier cas. Toutefois, malgré ces résultats, il convient de demeurer modeste sur le rôle de la fiscalité. D'ailleurs, Mataloni conclut que « shifting profits out of United States using transfer prices were found to be insignificant[19] ».

En conclusion sur l'importance que revêt la fiscalité pour les multinationales, la littérature considère qu'elle est intimement liée à la prise de décision en matière d'opérations internationales : tantôt comme facteur secondaire lors des choix d'investissement, tantôt comme motif de premier plan dans les échanges intrafirme. La fiscalité spécifique de chaque pays constitue un atout majeur que peuvent utiliser les firmes multinationales pour maximiser le profit de l'ensemble du groupe d'entreprises apparentées. Toutefois, les prix de transfert ne semblent pas représenter l'outil de planification privilégié par leurs dirigeants pour atteindre cet objectif.

---

[17] *Ibid.*, p. 2.

[18] Clausing, Kimberly A., *Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices*, septembre 2003.

[19] Whichard, Obie G., Measuring Globalization: The Experience of the United States of America, Bureau of Economic Analysis, juin 2003, p. 10.

1.3.3 Le prix des transactions internationales et les différents facteurs qui le déterminent

Il existe une multitude de possibilités offertes aux entreprises pour déplacer des profits d'une juridiction à une autre comme le déménagement d'activités réelles ou des modifications plus subtiles d'écritures comptables : à titre d'exemple, elles peuvent créer une filiale dans un pays moins gourmand du point de vue fiscal et y installer des activités à forte valeur ajoutée afin d'y concentrer les profits tout en se conformant au critère de la réalité économique mainte fois retenu par les tribunaux. Par ailleurs, l'entreprise peut également effectuer des déplacements de nature purement comptable en regroupant les dépenses admissibles dans les pays à haut taux d'imposition et en comptabilisant le maximum de revenus dans le pays où les taux d'imposition sont moindres.

Les prix de transfert s'avèrent un outil de planification supplémentaire pour ces entreprises particulièrement lorsqu'une partie importante de la valeur d'un produit découle d'une propriété intellectuelle qui permet de le distinguer des autres. Les entreprises peuvent ainsi profiter du fait qu'il est très difficile pour les autorités fiscales de détecter des distorsions relativement faibles des prix de vente surtout lorsqu'il n'existe pas de véritables comparables sur le marché.

Bien que la mécanique d'application des prix de transfert soit bien documentée et connue depuis longtemps, les études permettant de quantifier leur importance sont récentes et relativement peu nombreuses étant donné qu'à part les États-Unis, très peu de pays produisent des statistiques permettant cette estimation[20]. Les premières véritables analyses quantitatives remontent au début des années 2000 et se basent sur des statistiques des années 80 et 90.

Alors que les études antérieures s'intéressaient uniquement aux paradis fiscaux, l'étude de Bartelsman et Beetsma (2003)[21], déjà mentionnée, couvrait les grandes économies de l'OCDE. Les auteurs en arrivaient à la conclusion que les déplacements de revenus sont statistiquement et

[20] Nous avons recensé de telles études réalisées à partir de données provenant du Japon et de l'Allemagne seulement.

[21] Bartelsman, Eric J. et Roel M.W.J. Beetsma, *Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries*, Journal of Public Economics, septembre 2003.

économiquement significatifs et « at the margin more than 65 % of the additional revenue resulting from a unilateral tax increase is lost because of income shifting[22] ». Comme l'étude est basée sur les données du seul secteur manufacturier, un secteur fortement dominé par les multinationales, une extrapolation des résultats à l'ensemble des secteurs de l'économie ne peut donc être effectuée. Malheureusement, la partie des déplacements de revenus attribuable aux seuls prix de transfert n'est pas présentée de manière distincte dans l'étude.

Swenson a étudié le secteur des importations manufacturières américaines en provenance des pays qui constituent les principaux investisseurs étrangers (Canada, Royaume-Uni, Allemagne, France et Japon) pour la période de 1981 à 1988[23]. L'étude a démontré qu'il existe une relation statistiquement significative expliquant la hausse du prix des biens dans les transactions internationales lorsque l'effet combiné des impôts et des tarifs douaniers crée un incitatif pour les firmes à exiger des prix supérieurs à ceux qu'ils auraient dû être normalement. Toutefois, cet effet est faible puisqu'une baisse de 5 % du taux de taxation des autres pays n'occasionne qu'une hausse de 0,024 % du prix des biens importés des entreprises affiliées. En conséquence, Swenson conclut que les prix de transfert constituent une méthode plus coûteuse que d'autres pour déplacer des revenus d'un pays à un autre et qu'ainsi, elle ne saurait être largement utilisée.

Clausing a poussé plus loin l'analyse et a établi un lien direct en comparant le prix des échanges commerciaux entre sociétés apparentées par rapport à ceux réalisés entre entreprises sans lien d'appartenance. L'analyse a été effectuée à partir des données mensuelles de *l'International Price Program* du *Bureau of Labour Statistics* pour la période de 1997 à 1999[24].

> Results find direct evidence indicating that intrafirm trade prices are likely influenced by the tax-minimization strategies of multinational firms. In particular, there is a strong and statistically significant relationship between a country's tax rate and the prices of intrafirm imports and exports traded with that country. The estimates (…) indicate that a tax rate 1 % lower in the country of destination/origin is associated with intrafirm export prices that are 1,8 %

[22] *Ibid.*, p. 2246.

[23] Swenson, Deborah L., *Tax Reform and Evidence of Transfer Pricing*, National Tax Journal, mars 2001.

[24] Ces statistiques regroupent environ 22 000 produits et servent notamment au calcul des indices de prix pour les importations et les exportations.

> lower and intrafirm import prices that are 2,0 % higher, relative to non-intrafirm goods[25].

Plus récemment, Weichenrieder a étudié le déplacement des profits des entreprises d'un groupe lié à partir de données allemandes. Cette étude est intéressante puisqu'elle est réalisée avec des données d'un pays autre que les États-Unis. Il en arrive à la conclusion qu'il y a une corrélation statistique entre le taux de taxe du pays de la société mère et la profitabilité nette de ses entreprises affiliées en Allemagne :

> For profitable affiliates that are directly owned by a foreign investor the evidence suggests that a 10 percentage point increase in the parent's home country tax rate leads to roughly half a percentage point increase in the profitability of the German subsidiary. On the outbound side, of German FDI (Foreign Direct Investment) the data provides some evidence that tax rate changes in the host country lead to a stronger change in after-tax profitability of these firms in carrying out tax minimizing behavior without interference of minority owners[26].

Toutes les études recensées démontrent que les variations de prix pratiquées par les firmes multinationales à l'égard des transactions effectuées à l'interne sont relativement faibles afin de ne pas éveiller les soupçons des diverses administrations fiscales. Cependant, compte tenu des milliards de dollars qui sont transigés annuellement par ces entreprises, l'impact global sur les finances publiques peut s'avérer significatif, particulièrement pour les pays dont les taux d'imposition sont proportionnellement plus élevés que ceux de leurs principaux partenaires commerciaux.

[25] Clausing, Kimberly A., *Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices*, Journal of Public Economics, septembre 2003, p. 2222.

[26] Weikhenrieder, Alfons J., *Profit shifting in the EU: Evidence from Germany*, International Tax and Public Finance, juin 2009, p. 281.

Chapitre 2 : Les statistiques économiques

Les statistiques économiques au niveau international se heurtent à une multitude de problèmes comme la disponibilité des données, les révisions statistiques et la qualité parfois déficiente des informations pour certains pays. Pour éviter d'introduire un élément de distorsion en utilisant des statistiques provenant de diverses sources, nous retiendrons celles publiées par des organismes internationaux reconnus en l'occurrence la Banque mondiale et les Nations Unies.

2.1 Les statistiques internationales

Afin de mieux situer les statistiques canadiennes et comprendre leur évolution, nous tracerons d'abord le portrait mondial des échanges internationaux depuis le dernier demi-siècle puis nous présenterons plus en détail la situation canadienne.

2.1.1 Les échanges commerciaux internationaux

Les exportations mondiales de biens et services ont atteint 18 947 milliards $ en 2010[27], dernière année pour laquelle nous disposons de l'information complète pour l'ensemble des pays. Ce montant représentait 30,0 % du PIB mondial constituant ainsi une composante importante de l'économie. Depuis l'an 2000, les exportations ont crû de 138,9 %, ce qui démontre la vigueur de la tendance haussière des échanges dans le monde[28].

Cette ouverture sur le monde varie beaucoup d'un pays à un autre comme le présente le tableau 1 qui met ces échanges en relation avec le PIB. Pour éviter d'occasionner un biais dans notre observation en utilisant une année spécifique qui pourrait ne pas être représentative de la situation

[27] United Nations, *UNCTADSTAT 1980-2009*, Exportations et importations des marchandises et des services. <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

[28] La crise financière et la récession qui a suivi en 2008-2009 ont engendré une baisse importante des échanges internationaux. Par exemple, les exportations des pays de l'OCDE ont chuté de 22,1 % entre 2008 et 2009.

réelle d'un pays ou d'une région, nous utiliserons une période de référence plus étendue qui couvre près de deux décennies soit les années 1990-2008[29].

Tableau 1 : Importance relative des échanges commerciaux en proportion du PIB selon différents pays et régions, 1990-2008

Pays - Région	Exportations		Importations		Solde commercial
	% du PIB	% de biens	% du PIB	% de biens	% du PIB
Monde*	23,4	80,2	23,3	80,6	--
Pays de la Zone Euro	35,0	79,3	34,2	79,4	0,8
Pays de l'OCDE	20,3	78,0	20,8	79,9	(0,5)
Antigua et Barbuda	65,6	11,6	69,8	67,5	(4,2)
Canada	**38,5**	**87,1**	**36,0**	**82,7**	**2,5**
Chine	29,8	90,2	23,9	87,0	5,9
États-Unis	10,3	71,0	13,4	83,7	(3,1)
Hong-Kong	163,4	81,8	161,5	89,3	1,9
Irlande	83,8	69,9	70,8	55,2	7,0
Japon	10,7	85,4	9,1	74,5	1,6
Royaume-Uni	26,3	68,2	28,3	77,2	(2,0)

Source: Banque Mondiale, World Databank, World Development Indicators (WDI) & Global Development Finance (GDF), <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=1&id=4>.

* : Pour l'ensemble des pays, les exportations devraient être équivalentes aux importations, mais il arrive que certains pays, notamment en Afrique, ne présentent qu'une statistique, que ce soit pour les importations ou les exportations, alors que pour d'autres, une indication de non-disponibilité est indiquée.

Calculs effectués par les auteurs.

Alors que pour l'ensemble des pays du monde les exportations atteignent 23,4 % du PIB durant cette période, celles-ci diminuent à 20,3 % pour les pays de l'OCDE. Cette baisse est principalement attribuable aux États-Unis dont les ratios de seulement 10,3 % pour les exportations et de 13,4 % pour les importations témoignent d'une économie beaucoup plus fermée alors que les pays de la zone euro sont davantage intégrés et ouverts aux échanges internationaux avec des taux de 35,0 % pour les exportations et de 34,2 % pour les importations. Les taux canadiens correspondants se situent juste au-dessus de ces derniers à 38,5 % et 36,0 % respectivement alors que Hong-Kong (à 163,4 % et 161,5 %) est de loin le plus élevé.

[29] Cette période permet d'obtenir un portrait plus représentatif en éliminant les perturbations qui pourraient être attribuables à la récession de 2009.

Le solde commercial est également pertinent à analyser. Un pays comme la Chine pour lequel les exportations jouent un rôle clé se retrouve avec un important solde positif (5,9 % du PIB) indiquant ainsi la faiblesse relative des importations. Ce phénomène peut être attribuable à plusieurs facteurs notamment des barrières importantes à l'entrée des marchandises étrangères ou simplement le fait que les résidents locaux ne disposent pas des revenus nécessaires pour se procurer les biens étrangers. Aux États-Unis, c'est la situation inverse que l'on retrouve puisque le solde est négatif à -3,1 %. De son côté, le Canada bénéficie d'un solde positif et l'importance relative de ses exportations par rapport à son économie le place même en avant de la Chine.

Pour la plupart des pays, et particulièrement le Canada, la proportion des biens au sein des exportations et des importations est élevée. Cette caractéristique s'explique par différents facteurs dont notamment le mode de calcul des statistiques de la balance des paiements où seuls les biens et services qui traversent un poste frontalier sont comptabilisés. Ainsi, la valeur des biens est généralement prise en compte adéquatement, mais celle des services, de nature plus intangible, s'avère nettement sous-estimée. Les pays qui dérogent à cette règle d'une prépondérance des biens sont souvent vus comme des paradis fiscaux : par exemple, pour Antigua et Barbuda, la valeur des biens ne représente que 11,6 % des exportations.

Sur une base historique plus étendue, la tendance à la hausse observée depuis 1960 démontre bien que l'ouverture des pays aux échanges internationaux est généralisée et tend à s'accélérer. Pour l'ensemble des pays, les exportations qui représentaient 10,8 % du PIB durant la période 1960-1975 ont crû plus rapidement que le PIB pour atteindre 14,6 % pour la période 1975-1990 et finalement 23,4 % pour la période 1990-2008.

Devant une telle croissance, il est facile d'imaginer que les firmes multinationales veulent profiter pleinement de cette ouverture des marchés pour étendre leurs tentacules et maximiser les retombées que cette opportunité peut leur procurer. « UNCTAD has estimated that in 1993 multinational companies were responsible for around two-thirds of world exports of goods and services, about half of it consisting of intra-firm exports[30]. »

[30] OECD, *OECD Economic Outlook*, Multinational companies and international trade developments, 1996, p. 1. <http://findarticles.com/p/articles/mi_m4456/is_n60/ai_19100000/?tag=content;col1>

Comme les échanges de services, compte tenu de leur caractère intangible, ne peuvent être comptabilisés avec précision dans la balance des paiements et que l'information disponible à leur endroit est limitée, examinons plus particulièrement les échanges de marchandises. En 2008, les exportations mondiales de marchandises ont atteint 15 946,3 milliards $ américains en hausse de plus de 150 % depuis l'an 2000[31]. Les États-Unis, la Chine et l'Allemagne dominent les pays pour la valeur des exportations : ces trois pays totalisent 26,3 % des exportations totales dans le monde. Entre 2000 et 2008, la Chine, à elle seule, a connu un taux de croissance de ses exportations de 473,3 %!

Évidemment, le pétrole a joué un rôle majeur dans la hausse importante observée au niveau mondial : les pays membres de l'OPEP ont connu une hausse de 308,6 % de leurs exportations durant la période. Leur poids mondial relatif est passé de 4,7 % à 7,5 % des exportations totales.

Étant donné que la création d'une filiale à l'étranger constitue en quelque sorte un substitut à une exportation, il faut en conclure que la croissance réelle des transactions internationales est en pratique supérieure à celle observée dans les statistiques officielles. Le Canada, avec une population qui atteint un peu moins de 0,5 % de la population mondiale et un PIB qui représente 1,8 % du PIB mondial, enregistre des exportations qui dépassent légèrement 2,8 % de l'ensemble mondial, démontrant ainsi sa grande ouverture sur le monde.

[31] United Nations, *2009 International Trade Statistics Yearbook*, Volume II - Trade by Commodity, Table A: Total imports and exports by regions and countries or areas. <http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=3848&type=World%20Tables%20-%20Vol%20II>

2.1.2 Les investissements directs

Les statistiques relatives aux investissements directs permettent de mieux situer les entreprises multinationales sur la scène internationale ainsi que la tendance de leur développement. L'OCDE définit l'investissement direct comme étant

> un type d'investissement transnational effectué par le résident d'une économie (« l'investisseur direct ») afin d'établir un intérêt durable dans une entreprise (« l'entreprise d'investissement direct ») qui est résidente d'une autre économie que celle de l'investisseur direct[32].

Contrairement à l'investissement de portefeuille, l'investisseur direct

> est motivé par la volonté d'établir, avec l'entreprise, une relation stratégique durable afin d'exercer une influence significative sur sa gestion. L'existence d'un « intérêt durable » est établie dès lors que l'investisseur direct détient au moins 10 % des droits de vote de l'entreprise d'investissement direct[33].

Le tableau 2 présente l'évolution des investissements directs en proportion du PIB au cours du dernier demi-siècle.

[32] OCDE, *Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux*, Quatrième Édition, 2008, p. 17. <http://www.oecd.org/dataoecd/39/45/40632182.pdf>

[33] *Idem*.

Tableau 2 : Importance relative des investissements directs vers ou en provenance de l'étranger par rapport à la production nationale, au cours de la période 1960-2008, selon différents pays et régions
(Données en % du PIB)

Pays - Région	Investissements directs à l'étranger			Investissements directs de l'étranger		
	1960-1975	1975-1990	1990-2008	1960-1975	1975-1990	1990-2008
Monde	0,4	0,7	2,4	0,4	0,7	2,4
Pays de la Zone Euro	0,3	0,8	4,5	n.d.	0,5	3,3
Pays de l'OCDE	0,7	0,8	2,8	0,4	0,6	2,1
Antigua et Barbuda	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	9,7	15,2
Canada	0,5	1,1	3,3	2,1	1,2	3,1
Chine	n.d.	0,2	0,5	n.d.	0,5	3,6
États-Unis	0,5	0,5	1,6	0,1	0,7	1,5
Hong-Kong	n.d.	n.d.	19,5	n.d.	n.d.	(0,5)
Irlande	n.d.	n.d.	5,3	0,7	0,8	4,0
Japon	n.d.	0,8	0,9	n.d.	0,0	0,1
Royaume-Uni	1,9	2,9	5,6	1,4	1,8	4,1

Source : Banque Mondiale, *World dataBank*, World Development Indicators (WDI) & Global Development Finance (GDF), <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=1&id=4>.
Calculs effectués par les auteurs.

De 1990 à 2008, la croissance des investissements directs s'est accélérée pour atteindre 2,4 % du PIB pour l'ensemble des pays. En élargissant la période aux cinquante dernières années, nous remarquons que leur proportion par rapport au PIB a été multipliée par 6 comparativement à un peu plus de 2 pour les échanges internationaux, confirmant ainsi le rôle de premier plan que les firmes multinationales tiennent à jouer en matière de commerce international.

Globalement, les pays riches (OCDE et zone euro) investissent davantage à l'étranger que les étrangers dans ces pays. Ainsi, les taux pour les pays de la zone euro sont respectivement de 4,5 % et de 3,3 % alors que dans le cas des pays de l'OCDE, ils sont de 2,8 % et de 2,1 %. Pour les États-Unis, les proportions sont relativement semblables soit 1,6 % contre 1,5 %. À l'opposé, la Chine bénéficie d'investissements directs provenant de l'étranger équivalant à 3,6 % du PIB alors que les investissements chinois dans d'autres pays n'atteignent que 0,5 % du PIB. Comme l'indiquent les statistiques pour Antigua et Barbuda, les paradis fiscaux reçoivent beaucoup d'investissements directs étrangers alors qu'en retour, ils n'investissent que très peu à l'extérieur.

Au Canada, les taux sont supérieurs à ceux des pays de l'OCDE et nettement au-dessus de ceux des États-Unis. Les investissements à l'étranger excèdent légèrement ceux effectués par les firmes étrangères au Canada.

2.1.3 Les échanges commerciaux des firmes multinationales

La croissance rapide des échanges internationaux et des investissements directs créent une opportunité marquée pour les multinationales de déplacer leurs profits d'un pays à un autre afin de maximiser les retombées d'une fiscalité plus avantageuse dans certains d'entre eux.

Malheureusement les statistiques présentées jusqu'ici ne permettent pas de situer avec précision l'importance du commerce réalisé par les firmes multinationales et encore moins la partie intrafirme, soit celle pouvant bénéficier de prix de transfert avantageux. Comme le nombre de pays compilant ces statistiques de manière détaillée est relativement faible, nous concentrerons notre attention sur celles publiées par les États-Unis (tableau 3).

Un peu plus du quart (26,7 %) des exportations américaines sont effectuées entre entreprises qui ont un lien de dépendance entre elles et parmi celles-ci, plus des deux tiers sont effectuées par les sociétés mères américaines vers leurs filiales à l'étranger. Les services représentent une proportion de 33,0 % des exportations à ces entreprises contre seulement 29,0 % pour l'ensemble des exportations américaines et 18,5 % pour les exportations aux entreprises mères des filiales de compagnies étrangères situées aux États-Unis.

Tableau 3 : Exportations et importations américaines selon le niveau de propriété des entreprises, 2008

Type de transaction	Biens	Services	Total	
	Milliards $	Milliards $	Milliards $	%
Exportations				
Totales	**1 304,9**	**534,1**	**1 839,0**	**100,0**
Aux entreprises étrangères sans affiliation	953,5	393,7	1 347,1	73,3
Aux entreprises étrangères affiliées	351,4	140,5	491,9	26,7
Aux filiales d'entreprises-mère américaines	227,7	112,4	340,1	18,5
Aux entreprises-mère de filiales américaines	123,7	28,1	151,8	8,2
Importations				
Totales	**2 139,5**	**398,3**	**2 537,8**	**100,0**
Des entreprises étrangères sans affiliation	1 394,7	314,1	1 708,8	67,3
Des entreprises étrangères affiliées	744,8	84,2	829,0	32,7
Des filiales d'entreprises-mère américaines	276,1	50,4	326,5	12,9
Des entreprises-mère des filiales américaines	468,7	33,8	502,5	19,8

Source : Bureau of Economic Analysis, *Supplemental Statistics, Ownership-Based Framework of the U.S. Current Account, 1982-2009.* <http://www.bea.gov/international/xls/1982_2009table.xls>.
Calculs effectués par les auteurs.

Au niveau des importations, la répartition est assez similaire à celle des exportations à l'exception des importations des entreprises mères en provenance de leurs filiales américaines qui dépassent celles des filiales étrangères d'entreprises mères américaines. Pour les exportations, la situation est inversée. Ces statistiques appuient les résultats de Zeile indiquant que tant pour les importations que pour les exportations, les échanges s'effectuent principalement de la firme mère vers les sociétés affiliées plutôt que des filiales vers l'entreprise mère[34].

À l'égard des échanges avec le Canada, les statistiques américaines mentionnent que 43,1 % des exportations et 50,2 % des importations étaient attribuables à des transactions entre entreprises apparentées. Ces taux élevés confirment les liens étroits qui unissent les entreprises canadiennes et américaines et conséquemment les possibilités importantes qui leur sont offertes de déplacer une large proportion de leurs profits dans l'environnement fiscal le plus avantageux.

[34] Zeile, William, J., *U.S. Intrafirm Trade in Goods*, Survey of Current Business 77, février 1997. <http://198.76.170.20/scb/pdf/internat/BPA/1997/0297iid.pdf>

2.2 Les statistiques canadiennes

La présente partie visera à détailler certaines variables présentées dans la section précédente.

2.2.1 Les échanges commerciaux

Les États-Unis constituent, et de loin, le principal partenaire commercial du Canada puisqu'environ les trois quarts des exportations et la moitié des importations de biens et services sont effectués avec ce pays (tableau 4). Les pays de l'Europe de l'Ouest ainsi que ceux de l'Asie se partagent en parts égales la majeure partie du solde des exportations alors que pour les importations, les pays asiatiques surclassent fortement ceux de l'Europe de l'Ouest.

Tableau 4 : Répartition des échanges commerciaux du Canada selon les régions et les pays, 2010

Régions - Pays	Exportations		Importations		Solde
	(000 000 $)	%	(000 000 $)	%	(000 000 $)
Pays de l'OCDE	359 000,1	89,9	303 714,1	75,2	55 286,0
Pays de l'Europe de l'Ouest	37 673,4	9,4	51 042,3	12,6	(13 368,9)
Pays de l'Asie	37 365,3	9,4	81 605,5	20,2	(44 240,3)
Pays membres de l'OPEP	5 043,8	1,3	11 580,0	2,9	(6 536,2)
États-Unis	299 068,4	74,9	203 378,3	50,4	95 690,1
Royaume-Uni	16 395,8	4,1	10 702,2	2,7	5 693,6
Chine	13 232,9	3,3	44 522,0	11,0	(31 289,1)
Japon	9 194,1	2,3	13 449,5	3,3	(4 255,4)
Mexique	5 009,9	1,3	22 108,6	5,5	(17 098,7)
Tous les autres pays	56 532,7	14,2	109 552,2	27,1	(53 019,5)
Total	**399 433,8**	**100,0**	**403 712,8**	**100,0**	**(4 279,0)**

Source : Industrie Canada, *Commerce par produit*, données au 5 décembre 2012. <http://www.ic.gc.ca/sc_mrkti/tdst/tdo/tdo.php?lang=36&headFootDir=/sc_mrkti/tdst/headfoot&productType=HS6&cacheTime=962115865#tag>
Calculs effectués par les auteurs.

Alors que le solde commercial est largement positif avec les États-Unis, le déséquilibre des échanges avec la Chine, sous l'impulsion des importations, fait de ce pays celui avec lequel le Canada détient le pire solde commercial même si la valeur des échanges est de beaucoup inférieure à celle des États-Unis. Bénéficiant d'une main-d'œuvre abondante et bon marché, la Chine a une capacité d'influencer les prix des échanges sur les marchés internationaux d'une

manière peut-être plus importante que ne le peuvent les multinationales par l'utilisation des prix de transfert.

Depuis l'an 2000, la part des exportations vers les États-Unis a reculé de 86,9 % à 74,9 % du total et de 64,3 % à 50,4 % pour les importations. Ce sont essentiellement les pays d'Asie qui ont rempli ce vide alors que leur part a crû respectivement de 5,1 % à 9,3 % et de 13,9 % à 20,2 %. Une croissance semblable (de 5,0 à 9,4 %) s'applique aussi aux exportations vers l'Europe[35].

Les matières premières représentent une proportion importante des exportations canadiennes. À titre d'exemple, le seul secteur des produits de l'énergie, principalement le pétrole, comptait pour 19,0 % des exportations totales en 2010 (tableau 5).

Tableau 5 : Répartition des échanges commerciaux du Canada selon le type de bien et de service, 2010

Biens - Services	Exportations		Importations		Solde
	(000 000 $)	%	(000 000 $)	%	(000 000 $)
Biens	**404 542**	**84,9**	**413 111**	**81,4**	**(8 569)**
Agriculture, pêche et forêt	58 766	12,3	32 212	6,3	26 554
Produits de l'énergie	90 660	19,0	40 184	7,9	50 476
Biens et matériaux industriels	96 544	20,3	86 852	17,1	9 692
Machines et matériel	75 975	15,9	113 693	22,4	(37 718)
Produits automobiles	56 791	11,9	68 645	13,5	(11 854)
Autres biens et ajustements	25 806	5,4	71 525	14,1	(45 719)
Services	**71 965**	**15,1**	**94 209**	**18,6**	**(22 244)**
Services commerciaux	40 684	8,5	40 209	7,9	475
Voyages	16 263	3,4	30 381	6,0	(14 118)
Transport et autres services	15 018	3,2	23 619	4,7	(8 601)
Total	**476 507**	**100,0**	**507 320**	**100,0**	**(30 813)**

Source : Cansim, Tableau 380-0027, Exportations et importations canadiennes selon la balance des paiements. Données au 8 avril 2011.
Calculs effectués par les auteurs.

Étant donné que le prix des produits dans le secteur primaire est souvent fixé au niveau international, leur manipulation par les entreprises afin de déplacer les profits d'un pays à l'autre

[35] Industrie Canada, *Commerce par produit*, données au 11 avril 2011. <http://www.ic.gc.ca/sc_mrkti/tdst/tdo/tdo.php?lang=36&headFootDir=/sc_mrkti/tdst/headfoot&productType=HS6&cacheTime=962115865#tag>

s'avère plus improbable ou à tout le moins plus facilement détectable. Par contre, il en est tout autrement pour les marchandises transformées et les services où la spécification peut les rendre uniques et ainsi complexifier l'établissement d'un prix dit « normal » d'une transaction effectuée entre entreprises non apparentées. Des secteurs comme « machines et matériel » et « services commerciaux » qui sont relativement importants répondent bien à cette caractéristique.

> En 2009, près des trois quarts des exportations canadiennes vers la Chine ont été des produits dérivés de matières premières, comparativement à seulement 56 % cinq ans plus tôt. (…) Les produits d'importation chinois au Canada se répartissent de façon inverse : les produits manufacturés, y compris l'habillement et le textile, représentaient en 2009 87 % des importations chinoises, soit au total 34,3 milliards de dollars[36].

2.2.2 Les investissements directs

Les statistiques publiées par Statistique Canada se présentent sous deux formes : le flux annuel et la valeur cumulative à une date donnée. Étant donné que le flux annuel est beaucoup plus variable et peut ne pas correspondre à la situation véritable d'un pays dans une année précise[37], nous préférons utiliser le solde cumulatif qui nous apparaît beaucoup plus stable dans le temps.

La valeur des investissements directs des entreprises canadiennes à l'étranger dépassait de 55,1 milliards $ celle des investissements étrangers au Canada à la fin de 2010 (tableau 6). Cet excédent provient essentiellement de l'Afrique et des pays des Amériques (à l'exception des États-Unis) plus particulièrement des paradis fiscaux des Caraïbes.

Les investissements directs avec les États-Unis sont fortement déficitaires. Ils occupent toujours la position de tête tant pour les investissements à l'étranger qu'en provenance de ce pays, mais leur part relative tend à s'amenuiser au fil des années au profit des pays asiatiques.

---

[36] Parlement du Canada, *Activités de commerce et d'investissement du Canada – Le Canada et la Chine*, juillet 2010, p. 1. <http://www.parl.gc.ca/Content/LOP/ResearchPublications/2010-41-f.htm>

[37] Les nouveaux investissements dans un pays peuvent être nuls pour une année, mais cela ne signifie pas qu'il n'y a pas d'entreprises apparentées dans ce pays. C'est simplement que la valeur de ces investissements n'a pas augmenté durant l'année.

> En 2010, 52,4 % des investissements directs canadiens à l'étranger ont visé les secteurs de la finance, des assurances et de la gestion, comparativement à 38,1 % en 2001. Le secteur de l'extraction minière et de l'extraction de pétrole et de gaz a également vu sa part des investissements à l'étranger progresser au cours de la même période, passant de 11,8 % à 17,1 %. À mesure que ces secteurs gagnaient de l'importance, la part du secteur de la fabrication passait de 26,7 % en 2001 à 14,1 % en 2010.
>
> Ayant enregistré 34,8 % des investissements directs au Canada en 2010, le secteur de la fabrication est encore en tête de liste en ce qui concerne le total des investissements directs au Canada, mais sa part a diminué depuis 2001, alors qu'elle s'établissait à 42,9 %. En revanche, la part du secteur de l'extraction minière et de l'extraction de pétrole et de gaz passait de 12,8 % en 2001 à 16,4 % en 2010[38].

Le déplacement des investissements directs du secteur de la transformation vers celui des richesses naturelles pourrait réduire les risques d'utilisation des prix de transfert.

Tableau 6 : Position des investissements directs à la fin de l'année selon les régions et les pays, 2010

Régions - Pays	Investissements directs				Solde
	Du Canada à l'étranger		De l'étrangers au Canada		
	(000 000 $)	%	(000 000 $)	%	(000 000 $)
Pays de l'Afrique	3 047	0,5	1 547	0,3	1 500
Pays des Amériques (sauf États-Unis)	151 330	24,5	19 665	3,5	131 665
Pays de l'Asie et de l'Océanie	55 240	9,0	62 827	11,2	(7 587)
Pays de l'Europe	157 076	25,5	171 436	30,5	(14 360)
États-Unis	249 910	40,5	306 141	54,5	(56 231)
Royaume-Uni	70 160	11,4	42 178	7,5	27 982
Chine	4 789	0,8	14 056	2,5	(9 267)
Japon	7 324	1,2	15 995	2,8	(8 671)
Mexique	4 551	0,7	197	0,0	4 354
Tous les autres pays	279 955	45,4	183 049	32,6	96 906
Total	**616 689**	**100,0**	**561 616**	**100,0**	**55 073**

Source : Statistique Canada, Cansim, Tableau 376-0051.
Calculs effectués par les auteurs.

[38] Statistique Canada, *Investissement direct étranger*, Le Quotidien, 15 avril 2011, p. 2. <http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/110415/dq110415a-fra.htm>

À défaut de disposer de statistiques détaillées sur les échanges commerciaux internes des entreprises affiliées, examinons le ratio des échanges internationaux par rapport aux investissements directs (tableau 7). Globalement, plus ce ratio est élevé, plus les transactions effectuées au sein des multinationales risquent d'être faibles par rapport à l'ensemble.

Tableau 7 : Valeur des échanges commerciaux selon les investissements directs du Canada à l'étranger et des étrangers au Canada à la fin de l'année selon le pays, 2010

Pays	Investissements directs	
	Du Canada à l'étranger	De l'étranger au Canada
	$ d'échange / 1 000 $ investis	$ d'échange / 1 000 $ investis
Chine	12 100	4 100
Corée du Sud	24 400	3 600
États-Unis	2 000	1 600
Japon	3 100	1 400
Royaume-Uni	400	600
Barbades	1 000	252 500
Total des pays	**1 300**	**1 400**
Total à l'exception des États-Unis	800	1 200

Source : Cansim, Tableau 380-0027, Exportations et importations canadiennes selon la balance des paiements. Données au 8 avril 2011. Industrie Canada, *Commerce par produit*, données au 11 avril 2011. <http://www.ic.gc.ca/sc_mrkti/tdst/tdo/tdo.php?lang=36&headFootDir=/sc_mrkti/tdst/headfoot&productType=HS6&cacheTime=962115865#tag>

Calculs effectués par les auteurs.

Évidemment, les investissements dans certains secteurs comme la technologie ou la pétrochimie peuvent s'avérer beaucoup plus onéreux que pour d'autres, comme l'agriculture par exemple, et venir modifier cette relation. C'est une des raisons qui peuvent expliquer que ce ratio doit être interprété avec beaucoup de réserves. Néanmoins, il permet de mettre en lumière des disparités parfois importantes d'un pays à un autre.

Pour l'ensemble des pays, les échanges commerciaux représentent 1,3 fois la valeur des investissements directs à l'étranger et 1,4 fois la valeur des investissements directs étrangers au Canada. Les États-Unis où ces taux sont respectivement de 2,0 et 1,6 influencent fortement ces ratios qui descendent à 0,8 et 1,2 lorsque l'on exclut notre principal partenaire commercial.

Dans les cas de paradis fiscaux ou de certains pays spécifiques, les ratios s'éloignent rapidement de ces moyennes. Par exemple, la Chine obtient un ratio de 24,4 fois les investissements canadiens dans ce pays, démontrant ainsi l'importance remarquable des échanges par rapport aux investissements effectués dans ce pays : la probabilité d'assister à des échanges dits « à distance » est certes plus élevée que celle où ils seront effectués entre entreprises apparentées.

En résumé, les statistiques économiques démontrent que globalement le Canada constitue un joueur important en termes d'échanges internationaux et que l'ampleur des investissements directs tant des Canadiens à l'étranger que des étrangers au Canada signifie que les firmes multinationales occupent une place importante au sein de ces échanges.

Selon les statistiques relatives aux activités des sociétés affiliées à l'étranger (FATS), les ventes de ces sociétés ont atteint 462 milliards $ en 2010[39]. Environ les deux tiers de ces ventes étaient réalisés par des fournisseurs de biens. La répartition entre les pays diffère quelque peu de celle des échanges commerciaux puisque les États-Unis ne représentent que 50 % des ventes alors que l'Europe en accapare 15,8 %. Plus d'un million (1 118 000) d'emplois à l'étranger dépendaient de ces entreprises. L'importance des montants en cause témoigne du rôle capital des firmes multinationales canadiennes dans le monde.

Selon les taux d'imposition que ces entreprises auront à assumer dans les différents pays dans lesquels elles sont implantées, le déplacement des profits vers des cieux plus favorables et ultimement l'utilisation de prix de transfert avantageux peuvent donc s'avérer des outils de planification fiscale fort prisés de ces grandes entreprises.

[39] Statistique Canada, *Activités des sociétés affiliées à l'étranger*, 20 juillet 2012, tableau 1. <http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/120720/t120720c001-fra.htm>

Chapitre 3 : Le cadre général d'analyse

L'ampleur des échanges internationaux laisse présager que des sommes colossales pourraient échapper au fisc par l'utilisation abusive des prix de transfert. Mais dans les faits, est-ce que tous ces échanges représentent un risque si important? Ce risque est-il similaire pour chaque transaction? Quelle partie est attribuable à des transactions réellement conclues à distance entre deux entreprises non apparentées? Et même s'il s'agit de transactions entre entreprises apparentées, y a-t-il nécessairement utilisation de prix de transfert avantageux?

En l'absence de statistiques canadiennes détaillées sur les échanges commerciaux des firmes multinationales, nous devons développer une méthodologie permettant d'évaluer de manière indirecte l'ampleur potentielle des déplacements de profits d'un pays à un autre.

Dans un premier temps, nous utiliserons les variables macro-économiques que nous retrouvons dans la balance des paiements. L'utilisation de variables découlant notamment de la fiscalité internationale et des investissements directs permettra ensuite de mieux cerner les échanges les plus susceptibles de contribuer à un déplacement des profits au sein des firmes multinationales. Dans la seconde partie de notre analyse, nous examinerons de manière plus spécifique les prix des transactions réellement pratiqués par les entreprises afin de valider en quelque sorte notre approche initiale et évaluer de manière micro-économique l'ampleur des sommes en cause.

La première étape de notre analyse consiste à répartir les échanges internationaux selon une évaluation du risque qu'ils représentent d'être manipulés au sein d'un même groupe d'entreprises apparentées. Pour y parvenir, nous créerons des groupes de pays en fonction de la fiscalité applicable aux entreprises. La prise en compte des niveaux d'investissement directs des entreprises canadiennes à l'étranger ainsi que des firmes étrangères au Canada viendra compléter cette étape.

Notre approche se distingue des études recensées dans la littérature sur trois aspects bien précis : d'abord, notre analyse porte sur la situation canadienne alors que la presque totalité des études est

centrée sur les États-Unis. De plus, comme le taux d'imposition sur le revenu des sociétés au Canada ne se situe pas parmi les plus élevés au monde, nous pourrons alors étudier le comportement des échanges effectués autant avec les pays ayant des taux d'imposition supérieurs que ceux où ils sont inférieurs. Finalement, notre analyse ne se limitera pas seulement à quelques biens ou pays, mais elle visera le maximum d'échanges commerciaux réalisés entre le Canada et les autres pays et pour lesquels Statistique Canada produit des informations statistiques pertinentes. L'étude couvrira l'année 2009[40] et portera initialement sur 220 pays et de manière distincte pour chaque État américain en plus du District de Columbia.

Aucun modèle économétrique ou statistique ne sera utilisé. Il s'agit d'une analyse basée sur des statistiques descriptives structurées ce qui permettra au lecteur de prendre conscience des écarts de risque associés aux divers échanges et de tirer ses propres conclusions sur les résultats.

3.1 La fiscalité des entreprises

Le facteur fondamental à considérer dans l'analyse des prix de transfert est celui de la fiscalité. C'est pourquoi nous en faisons notre principal critère de répartition. Évidemment, plusieurs taxes ou impôts comme l'impôt sur le revenu, les tarifs douaniers, les taxes sur le capital ou sur les distributions du revenu à l'étranger peuvent contribuer à orienter le choix des entreprises, mais la prise en compte d'une multitude de facteurs risquerait de complexifier grandement l'analyse et même d'introduire un biais étant donné que nous ne pouvons tenir compte du comportement particulier de chaque entreprise. Par exemple, comment pourrait-on tenir compte d'une taxe sur les profits versés à des non-résidents sans disposer d'information relative à l'utilisation faite des profits réalisés par les entreprises affiliées?

[40] L'année 2009 a été retenue puisque le fichier de microdonnées utilisé dans l'approche micro-économique couvre cette année et qu'il constitue le fichier le plus à jour au moment où l'étude a été entreprise.

3.1.1 L'impôt sur le revenu des entreprises

Selon la littérature recensée, le facteur fiscal le plus susceptible d'influencer les prix de transfert est l'impôt sur le revenu des sociétés et plus précisément le taux légal tel qu'on le retrouve dans la législation de chaque pays. Étant donné que les multinationales constituent de très grandes entreprises et qu'il nous est impossible de tenir compte du fait que certaines filiales puissent être de petite taille et aient ainsi la possibilité de bénéficier parfois de taux d'imposition réduits, nous retiendrons le taux d'imposition maximum applicable au secteur manufacturier de chaque pays.

Ce choix convient très bien à l'analyse dans la plupart des pays. Toutefois, pour des fins économiques ou sociales, certains pays introduisent des particularités fiscales dont il nous est souvent impossible de tenir compte de manière spécifique. Parmi celles-ci, mentionnons :

- des taux d'imposition différentiés selon les secteurs d'activité : les statistiques disponibles sur le commerce international sont classifiées selon le *Système harmonisé international* (SH)[41]. Celui-ci réfère au type de bien échangé et non au secteur d'activité au sein duquel il sera utilisé. Lorsqu'un pays présentait une caractéristique basée sur le secteur d'activité, nous avons retenu le taux maximum normal applicable à la majorité des activités économiques[42] pour l'ensemble des transactions;
- des congés fiscaux : dans un objectif de développement économique, certains congés fiscaux sont accordés aux entreprises. Malheureusement, aucune statistique ne permet de tenir compte de ce facteur[43];
- des taux différents selon les régions d'un pays : certains pays, comme le Canada, comportent plusieurs taux d'imposition selon le lieu où se situe l'entreprise. Comme les

[41] Le *Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises*, généralement dénommé "SH", est une nomenclature internationale élaborée par l'Organisation mondiale des douanes et est utilisé par plus de 190 pays pour établir les statistiques commerciales internationales. Il comprend environ 5 000 groupes de marchandises, identifiées par un code à six chiffres. Plus de 98 % des marchandises échangées dans le monde sont ainsi classées en fonction de la nomenclature du SH.

[42] La Norvège applique un taux général de 28 % et un impôt spécial de 50 % sur le revenu tiré de l'exploitation pétrolière et gazière ainsi qu'au transport de ces matières par pipeline. Nous avons retenu le taux de 28 %.

[43] Le taux d'imposition du Vietnam est de 25 %. Il est réduit à 10 % pour une période de 15 ans pour les entreprises qui s'installent dans une région spécifique ou une zone de haute technologie. Le taux de 25 % a été retenu.

statistiques disponibles ne fournissent que le pays d'origine ou de destination du bien[44], le taux maximum applicable a été retenu[45];

- des années civiles, fiscales et financières qui peuvent ne pas coïncider : aux fins de la présente analyse, nous retenons l'année civile comme base de calcul. Toutefois, l'année fiscale au cours de laquelle peut s'appliquer un même taux d'imposition peut différer de l'année civile tout comme l'exercice financier de l'entreprise qui délimite l'assiette fiscale. Cette distinction ne peut être prise en compte dans notre analyse[46].

À tout cela, ajoutons des particularités qui découlent des conventions fiscales, des diverses dispositions spéciales applicables aux entreprises détenues par des étrangers et des possibilités offertes aux entreprises locales en vue de réduire l'impôt payé dans un autre pays ou de déduire des intérêts encourus sur des prêts en lien avec des filiales étrangères. Malgré tous ces facteurs, nous croyons que le taux d'imposition maximum sur le revenu des sociétés constitue une variable pertinente pour classifier un pays selon le risque que les échanges commerciaux effectués peuvent représenter à l'égard de l'utilisation de prix de transfert avantageux.

À notre avis, les caractéristiques particulières énoncées précédemment ne devraient constituer que des cas d'exception parmi l'ensemble des transactions et ainsi ne pas créer de biais suffisant pour discréditer l'ensemble des résultats obtenus. L'utilisation de regroupements de pays et de produits permet de créer une masse statistique solide que ces quelques exceptions ne sauraient affecter de manière significative.

[44] Statistique Canada publie des informations plus détaillées pour les États-Unis en décomposant les statistiques globales selon les différents États américains ainsi que pour le District de Columbia. C'est le seul pays pour lequel nous disposons d'un tel niveau de détail.

[45] Par exemple, le taux fédéral de la Suisse est de 8,5 %. Toutefois, selon le canton et la commune où se situe l'entreprise, le taux peut alors grimper entre 12,7 % et 25 %. Nous avons retenu ce taux de 25 %.

[46] Ce décalage entre les variables économiques et fiscales est assez éloquent dans le cas de Singapour où le taux d'imposition s'applique aux revenus gagnés l'année précédente et même la deuxième année précédente dans certains cas : « For companies engaged in business in Singapore that adopt an accounting period other than the calendar year, the assessable profits are those for the 12-month accounting period ending in the year preceding the year of assessment. » (Source : Ernst & Young, *The 2009 worldwide corporate tax guide*, p. 885).

3.1.2 La formation des groupes de pays

Les prix de transfert ne trouvent leur application véritable que lorsqu'il existe un différentiel suffisant entre les taux d'imposition des pays où se situent les sociétés affiliées à un même groupe pour permettre de générer un bénéfice en déplaçant des profits d'un pays à un autre. Ici encore, une analyse plus attentive de chaque transaction pourrait nous indiquer que certains prix sont modifiés artificiellement, sans égard aux prix de transfert, pour bénéficier de situations particulières et ponctuelles qui relèvent soit de la fiscalité comme, par exemple, une volonté de vouloir utiliser des pertes d'autres années ou certaines dispositions spécifiques des conventions fiscales, soit de l'économique comme le besoin de réduire les prix en vue de s'accaparer de nouveaux marchés. Il s'agit là toutefois de considérations spéciales propres à chaque entreprise et même à chaque transaction dont nous ne pouvons tenir compte dans une analyse comme celle-ci.

Pour minimiser les conséquences de ces particularités et même celles mentionnées précédemment à l'égard du taux d'imposition des sociétés, nous croyons préférable de regrouper les pays ayant des taux d'imposition similaires. Ce regroupement facilite l'évaluation du risque puisqu'il permet de passer de 220 pays à seulement 6 groupes (annexe 1).

Le groupe D est formé des pays dont le taux d'imposition sur le revenu des sociétés s'apparente à ceux du Canada[47] pour l'année 2009, soit un taux variant entre 30 % et 35 %. Il comprend 56 pays et 5 États américains. Considérant que le bénéfice relié à l'utilisation des prix de transfert est nul ou insuffisant pour en justifier l'utilisation, ce groupe servira de groupe de référence avec un *risque nul* associé aux transactions réalisées avec les pays de ce groupe.

Les groupes A, B et C comprennent les pays avec des taux d'imposition inférieurs :

- Groupe A : 39 pays (dont 13 sont considérés comme des paradis fiscaux) ayant des taux d'imposition de moins de 20 %. Les possibilités de gains reliés aux prix de transfert y sont les plus élevées. Un *risque élevé* est associé aux transactions de ce groupe;

[47] En 2009, le taux d'imposition des sociétés au niveau fédéral était de 19 %. Si nous ajoutons les taux maximums applicables dans les provinces et les territoires, le taux global pour le Canada varie entre 29 et 35 %.

- Groupe B : 19 pays où les taux d'imposition s'étendent de 20 % à moins de 25 %. Bien que ces taux soient plus élevés que ceux du groupe A, le différentiel avec le Canada nous apparaît suffisant pour justifier un *risque moyen*;
- Groupe C : 44 pays dont les taux d'imposition varient de 25 % à moins de 30 %. Puisque l'écart de taux avec le groupe de référence est faible, nous attribuerons un *risque faible* à ce groupe.

Les groupes E et F sont constitués des pays dont les taux d'imposition sont supérieurs :

- Groupe E : 5 pays et 27 États américains dont les taux excèdent 35 % et vont jusqu'à 40 %. Comme le différentiel de taux est similaire à celui du groupe C, nous apposerons aussi un *risque faible* aux transactions de ce groupe[48];
- Groupe F : 4 pays, 18 États américains ainsi que le District de Columbia. Les taux d'imposition y sont supérieurs à 40 %. En termes d'écart avec le groupe de référence, celui-ci devrait obtenir le même niveau de risque (moyen) que le groupe B. Quant à l'incertitude qui résulte du fait que les profits réalisés sur les transactions ne sont pas nécessairement imposés dans le même État et afin de demeurer conservateur[49] dans notre évaluation, nous considèrerons un *risque faible* aux transactions de ce groupe, ce qui assurera un même niveau de risque pour l'ensemble des États-Unis (à l'exception des 5 États compris dans le groupe D auquel nous avons accolé le risque nul, ce qui contribue davantage au conservatisme de l'analyse). Pour les autres pays de ce groupe, nous devrions utiliser un *risque moyen*. Toutefois, comme leur importance relative est faible et que les taux se situent principalement près de la borne inférieure de ce groupe (sauf la Libye et les Comores), nous conserverons le *risque faible* pour l'ensemble du groupe F.

[48] Les groupes E et F sont principalement constitués d'États américains. L'information statistique fournit l'État d'origine et de destination des marchandises, mais rien n'assure que le profit réalisé sur ces transactions est imposé dans le même État. Comme la presque totalité des États ont un taux supérieur au groupe D, de référence, et que, comme nous le verrons ultérieurement, les investissements directs ne sont pas fractionnés selon les États, ces deux groupes pourraient être traités conjointement pour atténuer l'effet de cette lacune statistique.

[49] Le terme *conservateur* fait référence à l'impact sur les finances publiques au Canada. Comme les taux d'imposition de ce groupe de pays sont supérieurs à ceux du Canada, l'entreprise aurait tendance à utiliser un prix de transfert qui maximiserait son profit au Canada. Donc, l'utilisation d'un risque faible fait en sorte de réduire le recours aux des prix de transfert qui pourraient accroître les revenus fiscaux au Canada.

Le groupe G comprend les 52 autres pays pour lesquels il a été impossible d'obtenir un taux d'imposition fiable pour 2009[50]. Aucun niveau de risque n'est associé aux pays de ce groupe. D'ailleurs, comme le démontre le tableau 8, même si le nombre de pays au sein du groupe G est relativement élevé, l'importance monétaire qu'il représente est minime, ce qui nous permet d'éliminer ce groupe de pays de notre analyse.

Le groupe D avec 25 % des pays et une proportion d'environ 13 % de l'ensemble des échanges commerciaux représente un ensemble suffisamment important pour servir d'étalon de comparaison fiable avec les autres groupes.

Tableau 8 : Statistiques relatives au commerce international des marchandises au Canada selon le groupe de pays, 2009

Groupes de pays	Exportations		Importations		Solde
	(000 000 $)	%	(000 000 $)	%	(000 000 $)
Groupe A	7 124,8	2,0	8 491,1	2,3	(1 366,3)
Groupe B	8 128,3	2,3	13 915,8	3,8	(5 787,5)
Groupe C	48 014,6	13,3	111 015,6	30,4	(63 001,0)
Groupe D - référence	**47 111,1**	**13,1**	**46 318,0**	**12,7**	**793,1**
Groupe E	150 966,9	41,9	105 889,8	29,0	45 077,1
Groupe F	93 636,1	26,0	73 623,7	20,2	20 012,4
Groupe G	648,9	0,2	1 766,3	0,4	(1 117,4)
Autre*	4 415,2	1,2	4 274,9	1,2	140,3
Total	**360 043,7**	**100,0**	**365 137,0**	**100,0**	**(5 093,3)**

Source : Industrie Canada, *Commerce par produit*, données au 11 avril 2011.
* : Ce groupe comprend les échanges avec les États-Unis et pour lesquels, nous ne disposons pas de l'information relative à l'État de provenance ou de destination ainsi que les réimportations canadiennes.
Calculs effectués par les auteurs.

Étant donné que les États-Unis constituent notre principal partenaire commercial, il n'est pas surprenant de constater la part très élevée que représentent les groupes E et F dans lesquels se retrouvent la presque totalité des États américains. Ceux-ci composent 99,9 % des échanges du groupe E et comptent pour 90,4 % des exportations et 80,8 % des importations du groupe F.

[50] Un taux qui varie d'une source d'information à une autre et la faiblesse de l'économie (par exemple, les îles Pitcairn ne comptent que 50 habitants) constituent les principales raisons qui expliquent pourquoi nous ne pouvons présenter des taux d'imposition fiables.

Les groupes A et B, pour leur part, représentent une faible proportion des échanges totaux alors que le groupe C, par l'ampleur de ses importations, constitue l'un des groupes les plus importants. Cette situation s'explique en grande partie par la présence, dans ce groupe, de la Chine dont les importations atteignent 39,7 milliards $; en les excluant, la proportion du groupe C diminue de 30,4 % à 19,5 % de l'ensemble des importations canadiennes.

Le solde du groupe D est faible par rapport au niveau des échanges. Par contre, pour les groupes dont les taux d'imposition sont supérieurs à ceux du Canada (groupes E et F), le solde est fortement positif. À l'opposé, les groupes A, B et C obtiennent un solde négatif dont la valeur est relativement élevée par rapport au niveau des échanges.

Certains pourraient prétendre que l'explication de cette situation est purement économique : les pays, particulièrement des groupes A et B, sont moins développés que le Canada et conséquemment les importations en provenance de ces pays sont davantage attribuables à des produits non transformés alors que les exportations vers ces pays comprennent beaucoup plus de produits finis à haute valeur ajoutée et donc plus dispendieux. D'autres, au contraire, pourraient y voir une manifestation selon laquelle les multinationales ont tendance à déplacer leurs profits vers ces pays à faible taux d'imposition ce qui entraîne une hausse artificielle de la valeur des importations (découlant de prix plus élevés) et une baisse de celle des exportations (prix plus faibles).

Clausing a analysé les échanges entre entreprises apparentées aux États-Unis et en est arrivé à la conclusion suivante :

> The data indicate that the United States has less favorable intrafirm trade balances with low tax countries. This result fits with the theoretical expectation that firms minimizing their worldwide tax burden will underprice U.S. exports to affiliates in low tax countries and overprice U.S. imports from affiliates in low tax countries[51].

[51] Clausing, Kimberly A., *The impact of transfer pricing on intrafirm trade*, NBER Working Paper 6688, août 1998, p. 14-15. <http://www.nber.org/papers/w6688.pdf?new_window=1>

Comme les statistiques que nous utilisons ne se limitent pas à ces seules entreprises apparentées, nous utiliserons les statistiques américaines de la balance des paiements[52] pour départager les échanges américains réalisés au sein des entreprises apparentées des autres.

Les groupes A, B et C comprennent des pays dont le taux d'imposition est inférieur à ceux applicables aux États-Unis. En compilant les statistiques américaines selon ces mêmes regroupements, les pays des groupes A et B confirment les conclusions de Clausing indiquant que le solde est négatif pour les transactions entre apparentées alors qu'il est positif pour les autres. Pour le groupe C, le solde est négatif pour tous les types de transaction, mais de manière plus importante pour les échanges au sein d'entreprises apparentées. À l'exception du groupe A, les deux autres disposent globalement d'un solde négatif comme nous avons pu l'observer pour les groupes A, B et C au Canada.

La distribution des soldes entre les différents groupes au Canada permet de croire que les facteurs économiques et fiscaux contribuent tous deux à l'explication globale. Toutefois, les résultats de Clausing et l'étude des statistiques américaines favorisent l'explication fiscale.

3.2 Les investissements directs

Le second facteur d'importance dans l'analyse des prix de transfert est celui des investissements directs. Ceux-ci nous permettront de fractionner chacun de nos groupes selon qu'il y a ou non des investissements directs vers un pays en particulier ou en provenance de celui-ci afin d'accroître la probabilité d'isoler les échanges intrafirme.

Tel qu'observé pour les échanges commerciaux, le solde net des investissements directs varie selon les taux d'imposition. Cette fois, il est positif pour les groupes dont le taux d'imposition est inférieur à ceux du Canada, à peu près nul pour le groupe de référence et fortement négatif pour les groupes E et F.

[52] U.S. Census Bureau, *Interactive Foreign Trade Statistics,* <http://sasweb.ssd.census.gov/relatedparty/>.

Peut-on attribuer cette distribution au fait que les ressources financières pour investir à l'étranger sont plus importantes au Canada que dans les pays dont les taux d'imposition sont plus faibles et dont l'économie est souvent moins développée (facteur économique) ou simplement que les entreprises sont plus enclines à investir dans des pays où elles pourront bénéficier d'une fiscalité plus attrayante (facteur fiscal)? En se basant sur la littérature recensée, il semblerait cette fois que le facteur économique devient plus explicatif.

Il est intéressant de noter l'ampleur des investissements directs canadiens dans les paradis fiscaux puisqu'à eux seuls, 4 des 13 pays avec un taux d'imposition nul[53] reçoivent un montant de 58,2 milliards $. Si nous excluons ces pays pour lesquels les échanges de marchandise sont relativement faibles, le solde du groupe A diminue à 39,7 milliards $ (95,3 milliards $).

Alors que les États-Unis constituent de loin notre principal partenaire commercial, cette prépondérance de notre voisin du Sud est beaucoup moins évidente en ce qui a trait aux investissements directs particulièrement pour la partie relative à ceux effectués aux États-Unis qui n'atteignent que 40,6 % de l'ensemble des pays. De son côté, la Chine représente un investisseur net important au Canada puisque son solde atteint 9,4 milliards $ (investissements directs en Chine de 3,5 milliards $ comparativement à des investissements directs chinois au Canada de 12,9 milliards $). L'intérêt des Chinois pour les matières premières canadiennes et les difficultés pour les étrangers d'investir dans ce pays expliquent ce déséquilibre.

Globalement, le Canada possède des investissements directs dans 136 des 220 pays de notre analyse comparativement à 90 pays qui en possèdent au Canada. Par ailleurs, 79 pays (dont 40 dans le groupe G) ne présentent aucun investissement direct. L'annexe 2 présente le détail des investissements directs par pays.

[53] Bahamas, Bermudes, Îles Caïman et Îles Vierges Britanniques.

3.3 Le type de marchandises

Certains biens se prêtent mieux que d'autres à l'application de prix de transfert avantageux. Ainsi, il est beaucoup plus facile pour les administrations fiscales de détecter une utilisation abusive lors de transactions relatives à des matières premières, comme le pétrole ou les métaux par exemple, dont les prix sont fixés au niveau international, que pour des marchandises transformées de manière spécifique et qui comportent des particularités telles qu'il n'existe que peu et parfois même aucun comparable.

À cet égard, Jean-Thomas Bernard et Robert J. Weiner ont étudié les prix de transfert relatifs au pétrole brut dans les importations américaines pour la période 1973-1984. Ils en sont arrivés aux conclusions suivantes :

> i) Transfer and arm's-length prices differ significantly for oil originating in some countries, but not all. When multiplied by the relevant import volumes, these differences are relatively small. The revenue transferred through deviations from arm's-length prices represent two percent or less of the value of the crude oil imported by multinational companies each year.
> ii) The observed differences between arm's-length and transfer prices are not easily explained by average effective tax rates in exporting countries.
> Our results provide little support for the claim that multinational petroleum companies set their transfer prices to evade taxes[54].

Pour tenir compte de cette caractéristique, nous regrouperons les produits en deux blocs distincts soit l'un plus propice à l'utilisation des prix de transfert et l'autre moins[55]. Ce partage représentera un facteur important d'analyse dans l'approche micro-économique. Globalement, la valeur des produits *plus propices* excède légèrement celle des *produits moins propices.*

[54] Bernard, Jean-Thomas et Robert J. Weiner, *Multinational Corporations, Transfer prices, and Taxes: Evidence from the U.S. Petroleum industry*, juin 1989, p. 2. <http://www.nber.org/papers/w3013.pdf>

[55] Les biens dont les échanges sont relativement faibles ou qui ne peuvent facilement se qualifier pour l'une ou l'autre de ces catégories sont regroupés dans un bloc que nous nommerons « autres biens ».

	Produits plus propices	Produits moins propices
Nature des biens	Produits transformés Produits du bois et du papier Produits vestimentaires Matériel de transport	Produits agricoles Produits miniers et du pétrole Pétrole brut Produits minéraux
Exportations	121 585,7 millions $ (45,7 %)	127 697,0 millions $ (48,0 %)
Importations	107 440,7 millions $ (40,8 %)	82 394,4 millions $ (31,3 %)
Total	229 026,4 millions $	212 091,4 millions $

À l'exception des importations en provenance des pays du groupe C, ce sont les produits du secteur primaire, moins propices à l'utilisation des prix de transfert, qui dominent, tant pour les exportations que pour les importations, les échanges des pays où les taux d'imposition sont inférieurs à ceux du Canada (tableau 9). Par contre, la situation est inversée pour les groupes de pays où les taux sont supérieurs. Dans le cas du groupe témoin, la situation est relativement semblable pour l'un ou l'autre des groupes de biens.

Ce résultat nous indique qu'à priori les prix de transfert seraient plus susceptibles de se retrouver au sein des groupes E et F, soit des groupes où leur utilisation serait bénéfique au Canada c'est-à-dire que les prix devraient favoriser un transfert des profits en faveur du Canada.

Tableau 9 : Répartition des exportations et des importations canadiennes de marchandise selon le type et le groupe de pays, 2009

Produits	Groupes de pays						Total
	A	B	C	D	E	F	
	%	%	%	%	%	%	%
Exportations							
Produits non propices	55,0	62,4	63,1	46,2	46,1	41,8	48,0
Produits propices	32,3	26,7	29,4	45,2	47,7	54,1	45,7
Autres produits	12,8	10,9	7,5	8,7	6,2	4,1	6,4
Total des produits	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Importations							
Produits non propices	65,6	47,3	27,6	44,5	25,1	28,5	31,3
Produits propices	22,3	31,4	32,8	41,3	51,0	41,9	40,8
Autres produits	12,0	21,2	39,6	14,2	23,9	29,7	28,0
Total des produits	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Source : Statistique Canada, Fichier des données du commerce international de marchandise par classification de produit, 2009. Fichier en date du 2 février 2011.
Calculs effectués par les auteurs.

Chapitre 4 : L'analyse macro-économique

L'évaluation macro-économique des échanges commerciaux pouvant faire l'objet d'un prix de transfert avantageux s'effectuera à l'aide des statistiques de la balance des paiements. Nous appliquerons d'abord notre cadre d'analyse sur l'année 2009 puis nous l'étendrons à l'année 2002 afin d'évaluer si la tendance internationale visant une réduction des taux d'imposition des sociétés est susceptible de modifier le risque pour le Canada.

4.1 Estimation de l'assiette fiscale pour l'année 2009

D'entrée de jeu, pour pallier au manque de statistiques disponibles concernant les transactions entre entreprises apparentées, il nous faut poser une triple hypothèse relativement à la probabilité qu'une transaction puisse être effectuée par une firme multinationale à l'intérieur de son groupe.

- Risque nul : pour les pays sans investissements directs, que ce soit du Canada vers ces pays ou de ceux-ci vers le Canada, nous supposerons que les transactions entre firmes apparentées sont inexistantes et qu'ainsi aucun prix de transfert avantageux ne peut exister.

  Bien que cette première hypothèse permette d'éliminer un peu plus du tiers des pays, ceux-ci ne représentent cependant que 0,3 % des exportations et 1,0 % des importations canadiennes. Devant la faiblesse de ces montants et la confirmation que, à partir des données américaines, les transactions entre entreprises apparentées avec les pays sans investissements directs sont très faibles, nous croyons que notre hypothèse est valable.

- Plein risque : pour les pays à investissements élevés, soit ceux dont le niveau est suffisamment élevé pour que Statistique Canada les publie de manière distincte, nous conserverons le risque établi précédemment au point 3.1.2 selon le groupe auquel appartient le pays avec qui s'effectue la transaction. Les statistiques nous indiquent que 97,8 % des exportations et 95,9 % des importations se retrouvent dans ce groupe.

- Risque moindre : pour les pays à investissements faibles, soit ceux où les montants d'investissements ne font pas l'objet d'une publication distincte, mais sont plutôt regroupés avec d'autres pays, nous considèrerons que le risque qu'une transaction puisse être effectuée au sein d'entreprises apparentées est moindre que lorsque les investissements directs y sont importants et conséquemment, nous réduirons d'un cran (d'élevé à moyen, par exemple) le niveau de risque établi au point 3.1.2.

  La valeur des transactions effectuées avec ces pays à faibles investissements par rapport à l'ensemble tend à augmenter à mesure que le taux d'imposition des pays diminue en passant d'une proportion à peu près nulle pour les groupes E et F à environ 5 % pour le groupe D et à 20 % pour le groupe A. Cette tendance confirme les conclusions relevées dans la littérature voulant que les facteurs fiscaux ne constituent pas un élément clé dans la décision d'investir dans un pays et indiquent que les échanges de marchandise pourraient possiblement y être moins susceptibles de manipulation des prix de transfert qu'initialement anticipés.

Examinons plus spécifiquement ce risque en calculant le ratio des échanges extérieurs par rapport aux investissements directs. Globalement, ce ratio est de 1 767,53 $ d'échanges commerciaux par 1 000 $ d'investissements directs pour les pays où ceux-ci sont considérés comme faibles, comparativement à seulement 597,52 $ pour ceux où ils sont élevés, soit un rapport de 3,0. Celui-ci grimpe à 4,6 lorsque l'on ne tient pas compte des États-Unis.

Les statistiques américaines permettent encore une fois d'éclairer le lecteur sur la signification de ces ratios. Ainsi, une compilation effectuée à partir des statistiques relatives aux différents pays composant les deux groupes établit à 42,0 % (46,1 % pour la moyenne pondérée selon les échanges canadiens) la part des échanges totaux réalisés au sein des entreprises apparentées dans les pays où les investissements directs sont élevés comparativement à 34,5 % (29,2 %) dans ceux où ils sont considérés comme faibles. Ces résultats appuient notre raisonnement voulant que le risque d'utilisation des prix de transfert diminue dans les pays avec des investissements faibles sauf pour le groupe B où nous conservons un risque identique (le rapport des ratios est de 1).

Globalement, les échanges commerciaux effectués avec les pays ayant des taux d'imposition moindres que ceux applicables au Canada sont davantage orientés vers des produits moins propices à l'utilisation des prix de transfert, alors que c'est l'inverse pour les autres. Cette situation renforce notre approche conservatrice, car pour un même niveau de risque, l'effet réel devrait être moindre avec les pays du premier groupe. Il serait cependant inapproprié de compenser la valeur d'un risque avec un effet positif par un autre ayant une valeur semblable, mais d'effet opposé, puisqu'il s'agit de situations complètement distinctes et indépendantes.

Par exemple, les échanges susceptibles d'accroître l'assiette fiscale au Canada sont principalement réalisés avec les États-Unis. Or, ce pays possède une administration fiscale bien structurée qui surveille attentivement l'application des prix de transfert qui pourraient venir réduire ~~leur~~ son assiette fiscale. Conséquemment, les avantages monétaires que le Canada pourrait tirer d'une utilisation des prix de transfert qui lui serait favorable risquent d'être très limités.

En contrepartie, les échanges du Canada vers des pays moins développés disposant de taux d'imposition plus faibles, d'une administration fiscale souvent moins structurée et d'échanges d'information moins étendus, peuvent complexifier la détection et la correction des prix de transfert abusifs et ainsi priver le Canada des revenus qui lui sont dus. Le tableau 10 résume la situation des risques pour le Trésor public canadien, suite à ces modifications.

Tableau 10 : Statistiques relatives aux échanges internationaux de marchandise du Canada selon le risque et l'effet sur l'assiette fiscale, 2009

Risque	Effet sur l'assiette fiscale	Exportations		Importations	
		Valeur potentielle	Prop.	Valeur potentielle	Prop.
		(000 000 $)	(%)	(000 000 $)	(%)
Élevé	Réduction	(5 663,2)	(1,6)	(6 480,9)	(1,8)
Élevé	Augmentation	0,0	0,0	0,0	0,0
Moyen	Réduction	(9 248,9)	(2,6)	(9 202,5)	(2,5)
Moyen	Augmentation	8 314,6	2,3	12 349,8	3,4
Faible	Réduction	(45 882,2)	(12,7)	(99 447,6)	(27,2)
Faible	Augmentation	202 908,5	56,4	165 033,4	45,2
Nul / n.a*.	aucun	88 026,3	24,4	72 622,8	19,9
Échanges totaux		**360 043,7**	100,0	**365 137,0**	**100,0**
Réduction de l'assiette		**(60 794,3)**	(16,9)	**(115 131,0)**	**(31,5)**
Augmentation de l'assiette		**211 223,1**	58,7	**177 383,2**	**48,6**

Sources : Industrie Canada, *Commerce par produit*, données au 11 avril 2011.
* : inclut les échanges pétroliers et ceux réalisés avec les pays sans investissements directs
Calculs effectués par les auteurs.

Ainsi, 16,9 % des exportations et 31,5 % des importations représentent un risque qui pourrait conduire à l'utilisation de prix de transfert qui produiraient ultimement une réduction de l'assiette fiscale au Canada. Pour l'instant, juxtaposer un taux numérique à un risque défini de manière relativement large s'avère complexe et peut facilement porter à critique dans l'état actuel de notre analyse.

Après avoir évalué si les résultats de 2009 diffèrent de ceux que nous aurions obtenus en utilisant les statistiques de 2002, nous tenterons de cerner plus précisément l'impact de ces échanges sur les finances publiques canadiennes en utilisant cette fois des hypothèses plus limitatives.

4.2 Estimation de l'assiette fiscale pour l'année 2002

Pour l'année 2002, le groupe D avec sa fourchette de taux variant de 30 % à 35 % continue de servir de référence[56]. Il comprend maintenant 64 pays (56 pays en 2009) et 4 États américains (5).

[56] En 2002, le taux fédéral d'imposition des grandes sociétés était de 26,12 % (22,12 % si l'entreprise est admissible à la déduction pour bénéfices de fabrication et de transformation). En ajoutant les taux maximums des provinces et territoires (9 % à 17 %), le taux global varie entre 35,12 % à 43,12 % (31,12 % à 39,12 % avec la déduction

Comme pour le groupe témoin, tous les autres groupes conservent les mêmes fourchettes de taux. Signe d'une diminution des taux plus rapide à l'échelle internationale qu'au Canada, le nombre de pays au sein des groupes dont les taux sont inférieurs à ceux du Canada est moins important qu'en 2009, alors que c'est l'inverse pour les groupes D, E et F.

- Groupe A : 15 (39 en 2009) pays. De ce nombre, 6 (13) sont considérés comme des paradis fiscaux avec un taux d'imposition nul;
- Groupe B : 8 (19) pays;
- Groupe C : 29 (44) pays;
- Groupe E : 14 (5) pays et 26 (27) États américains;
- Groupe F : 8 (4) pays et 20 (18) États américains ainsi que le District de Columbia (1);
- Groupe G : 82 (52) pays[57].

Le tableau 11 présente un résumé des échanges commerciaux réalisés en 2002 selon le groupe et le type d'échange. Les exportations totales, contrairement à 2009, excèdent largement les importations laissant ainsi un solde global positif. Toutefois, comme il avait été observé pour 2009, le solde des échanges est négatif pour les groupes dont le taux d'imposition est inférieur à ceux du Canada et positif pour ceux dont ils sont supérieurs. Sous l'impulsion de la Chine et du Mexique qui figuraient dans le groupe C en 2009, le solde du groupe témoin est fortement négatif : à eux seuls, ces deux pays comptent pour 82,8 % de ce solde.

pour bénéfices de fabrication et transformation). Pour les fins de notre analyse, nous retiendrons le taux des entreprises manufacturières. Nous considérons alors que les taux combinés fédéral-provincial varient de 31,1 % à 35,6 %, ce qui correspondent adéquatement aux taux du groupe D.

[57] Compte tenu qu'il s'agit de taux plus anciens, il devient plus difficile de retrouver ces taux et de les valider par une seconde source. Néanmoins, l'importance des échanges effectués avec ces pays demeure relativement faible.

Tableau 11 : Statistiques relatives au commerce international des marchandises au Canada selon le groupe de pays, 2002

Groupes de pays	Exportations		Importations		Solde
	(000 000 $)	%	(000 000 $)	%	(000 000 $)
Groupe A	2 498,4	0,6	3 798,2	1,1	(1 299,8)
Groupe B	1 382,0	0,3	2 946,4	0,8	(1 564,4)
Groupe C	8 777,9	2,2	27 106,8	7,8	(18 329,0)
Groupe D - référence	**41 182,5**	**10,4**	**67 977,3**	**19,5**	**(26 794,8)**
Groupe E	202 241,7	51,0	128 693,8	36,9	73 547,9
Groupe F	133 575,7	33,7	108 629,5	31,1	24 946,2
Groupe G	1 093,9	0,3	3 595,5	1,0	(2 501,5)
Autre*	5 629,7	1,4	6 209,8	1,7	(580,1)
Total	**396 381,7**	**100,0**	**348 956,8**	**100,0**	**47 424,9**

Source : Industrie Canada, *Commerce par produit*, données au 11 avril 2011. <http://www.ic.gc.ca/sc_mrkti/tdst/tdo/tdo.php?lang=36&headFootDir=/sc_mrkti/tdst/headfoot&productType=HS6&cacheTime=962115865#tag>

* : Ce groupe comprend les échanges avec les États-Unis et pour lesquels, nous ne disposons pas de l'information relative à l'état de provenance ou de destination ainsi que les réimportations.

Calculs effectués par les auteurs.

La part des États-Unis dans le total est supérieure à celle de 2009 tant pour les exportations que pour les importations, confirmant ainsi le déplacement des échanges vers d'autres pays, et plus particulièrement l'Asie : les échanges avec la Chine ont été multipliés par 2,5!

Du côté des investissements directs, la situation de 2002 ressemble beaucoup à celle de 2009 : solde total positif, forte présence des investissements à l'étranger pour le groupe A et solde négatif pour les groupes E et F. La part relative des pays ayant un taux d'imposition inférieur à ceux du Canada est cependant nettement moindre qu'en 2009 : pour les investissements canadiens à l'étranger, ils comptent pour 19,5 % de l'ensemble comparativement à 49,2 % en 2009, alors que pour les investissements étrangers au Canada, ces taux sont respectivement de 8,1 % et de 34,7 %. Entre 2002 et 2009, les investissements directs avec la Chine ont été multipliés par 17,8, leur part passant de 0,1 % à 1,4 % de l'ensemble.

Les pays avec des investissements considérés comme faibles représentent des proportions encore inférieures à celle de 2009 rendant ainsi presque inutile leur différentiation au sein de chaque groupe : 0,8 % pour les exportations et 1,3 % pour les importations. D'ailleurs, à l'exception des groupes A et B, les rapports entre les échanges internationaux par 1 000 $ investis des pays à

investissements faibles sur les pays à investissements élevés varient faiblement autour de 1,0, ce qui diffère beaucoup de l'année 2009.

Il est intéressant de noter qu'entre 2002 et 2009, la valeur des échanges par 1 000 $ investis a diminué de 927,90 $ à 597,52 $, une baisse de 35,2 %, pour les pays à investissements élevés. Par leur importance, ce sont les États-Unis qui sont les principaux responsables de cette situation avec une réduction de leur ratio de 1 306,58 $ à 840,26 $ (-35,7 %) alors que pour les autres pays, la diminution n'est que de 16,4 %.

Selon les statistiques américaines relatives aux transactions entre apparentées[58], les échanges internationaux entre entreprises apparentées aux États-Unis en 2002 ont représenté 43,3 % de l'ensemble (41,5 % en 2009). Ce taux était de 33,0 % (28,9 %) pour les exportations et de 48,7 % (49,0 %) pour les importations. Les échanges entre les entreprises apparentées du Canada et des États-Unis atteignaient 46,0 % (49,3 %) de l'ensemble des échanges entre ces deux pays.

Du côté des risques, les sous-groupes conservent le niveau de risque attribué lors de leur création à l'exception des groupes A et B avec des investissements faibles où les ratios d'échange par 1 000 $ investis sont nettement supérieurs à ceux des pays avec des investissements élevés[59]. De plus, le groupe F avec des investissements élevés a fait l'objet d'un fractionnement pour séparer les États américains des pays autres que les États-Unis. Nous avons ainsi pu attribuer un risque moyen à ces autres pays et conserver le niveau faible aux États américains afin d'assurer un même seuil de risque à l'ensemble des États américains des groupes E et F.

En résumé, la situation de 2002 s'apparente à celle de 2009 alors que la partie des échanges pouvant faire l'objet de prix de transfert favorisant une hausse de l'assiette fiscale canadienne surpasse celle conduisant à une baisse (tableau 12). Cependant, l'écart net entre ces deux groupes tend à diminuer de manière importante durant la période : au niveau des exportations, celui-ci

[58] U.S. Census Bureau, *Interactive Foreign Trade Statistics*, <http://sasweb.ssd.census.gov/relatedparty/>.

[59] Les niveaux de risque de ces deux sous-groupes sont abaissés d'un cran (à moyen et faible, respectivement) comme nous avions fait pour ces mêmes sous-groupes pour l'année 2009.

était de 312,8 milliards $ en 2002 et a diminué à 150,4 milliards $ en 2009 (tableau 10), alors que pour les importations, il est passé de 205,5 milliards $ à seulement 62,3 milliards $.

Tableau 12 : Statistiques relatives aux échanges internationaux de marchandise du Canada selon le risque et l'effet sur l'assiette fiscale, 2002

Risque	Effet sur l'assiette fiscale	Exportations		Importations	
		Valeur potentielle (000 000 $)	Prop. (%)	Valeur potentielle (000 000 $)	Prop. (%)
Élevé	Réduction	(2 364,7)	(0,6)	(3 622,1)	(1,1)
Élevé	Augmentation	0,0	0,0	0,0	0,0
Moyen	Réduction	(1 462,2)	(0,4)	(3 029,4)	(0,9)
Moyen	Augmentation	14 082,6	3,7	24 837,6	7,5
Faible	Réduction	(8 809,1)	(2,3)	(23 717,1)	(7,2)
Faible	Augmentation	311 326,5	82,5	211 016,7	64,1
Nul / n.a.	aucun	39 541,1	10,5	63 062,4	19,2
Échanges totaux		**377 586,2**	**100,0**	**329 285,3**	**100,0**
Réduction de l'assiette		(12 636,0)	(3,3)	(30 368,6)	(9,2)
Augmentation de l'assiette		325 409,0	86,2	235 854,3	71,6

Source : Industrie Canada, *Commerce par produit*, données au 11 avril 2011.
Calculs effectués par les auteurs.

L'évolution des échanges observée entre 2002 et 2009 laisse entrevoir un potentiel croissant de pertes fiscales pour le Canada, l'obligeant ainsi à accroître sa vigilance et ses contrôles pour détecter et corriger rapidement les abus qui pourraient en découler.

4.3 L'estimation des pertes fiscales

Jusqu'à maintenant, notre analyse a davantage consisté en une répartition structurée des statistiques qu'en des calculs spécifiques faisant intervenir des hypothèses dont la validité pourrait plus facilement être remise en question. Toutefois, dans le but de préciser les résultats et réaliser une estimation des pertes fiscales, nous devons franchir cette limite pour nous donner de nouveaux outils permettant de mieux quantifier les catégories de risque utilisées. Nous traiterons simultanément les statistiques pour les années 2002 et 2009.

4.3.1 Les transactions entre entreprises apparentées

Considérant qu'il faut d'abord une transaction entre entreprises apparentées pour qu'une utilisation des prix de transfert soit réalisable, nous chercherons à évaluer, en premier lieu, la part des échanges réalisés au sein des multinationales pour ensuite évaluer le risque de leur utilisation.

Les statistiques américaines nous fournissent des informations très utiles pour pallier le manque d'information disponible du côté canadien. Les liens économiques étroits qui unissent les deux pays, la ressemblance sous plusieurs aspects des échanges et la combinaison de plusieurs pays au sein d'un même groupe rendent très plausible la transposition des données américaines au Canada.

En premier lieu, nous connaissons la part exacte des échanges entre le Canada et les États-Unis. Comme les exportations de l'un constituent les importations de l'autre, l'application au Canada des statistiques américaines n'introduit aucun biais dans les évaluations. Ainsi, en 2009, 47,2 % des importations américaines autres que le pétrole brut en provenance du Canada sont faites entre entreprises apparentées, comparativement à 44,8 % pour les exportations. Ces taux étaient relativement semblables en 2002, soit 46,7 % et 46,1 % respectivement.

Selon les statistiques américaines, la part des transactions effectuées entre entreprises apparentées est plus élevée pour les importations que pour les exportations dans les groupes de pays où les taux d'imposition sont inférieurs à ceux du groupe témoin. Peut-on penser qu'il s'agit ici d'un effet de prix qui fait en sorte que pour déplacer dans ces pays le maximum de profits possible, les exportations effectuées par des firmes multinationales à leurs sociétés affiliées étrangères sont tellement moins chères par rapport à celles réalisées entre entreprises non apparentées que leur part réelle se trouve ainsi artificiellement réduite? En corolaire, le prix des importations au sein d'un même groupe d'entreprises associées serait alors gonflé considérablement et ferait ainsi accroître d'autant le ratio des importations.

Pour les groupes E et F qui comportent des taux d'imposition supérieurs, les proportions des exportations et des importations se ressemblent, ce qui laisserait supposer des écarts de prix plus limités.

En considérant que ces proportions obtenues à partir des données américaines puissent être transposées intégralement aux échanges canadiens et que nous les appliquions aux montants obtenus dans la partie précédente (tableau 10 pour l'année 2009 et tableau 12 pour 2002), nous obtenons la partie estimée des échanges effectués entre entreprises apparentées (tableau 13).

Tableau 13 : Estimation des échanges commerciaux* entre entreprises apparentées basée sur les statistiques américaines et la pondération des échanges du Canada selon le groupe de pays, 2002 et 2009

Groupes de pays	2002		2009	
	Exportations	Importations	Exportations	Importations
	(000 000 $)	(000 000 $)	(000 000 $)	(000 000 $)
Groupe A - invest. élevé	461,1	1 952,3	1 217,6	3 674,7
invest. faible	9,6	28,4	144,9	115,3
Groupe B – invest. élevé	305,4	1 664,7	1 064,6	4 670,6
invest. faible	2,5	3,8	78,8	150,3
Groupe C – invest. élevé	2 098,9	13 043,9	10 782,3	46 342,6
invest. faible	20,9	192,8	291,7	225,3
Groupe D – invest. élevé	**13 081,5**	**27 111,0**	**15 315,1**	**17 621,6**
invest. faible	**174,6**	**367,4**	**144,2**	**405,8**
Groupe E – inv. élevé É-U	88 267,5	54 713,3	57 106,9	46 931,5
inv. élevé - autres pays	1 290,0	5 968,1	--	--
Groupe F – inv. élevé É-U	54 267,9	42 046,9	36 457,7	26 575,9
inv. élevé - autres pays	3 498,1	13 057,5	2 652,4	9 497,0
Autre – États inconnus (É-U)	2 629,1	375,0	2 084,0	425,4
Total	**166 158,0**	**160 530,6**	**127 509,7**	**157 118,6**
Avec investissement élevé	**165 899,5**	**159 932,7**	**126 788,4**	**155 858,6**
Avec investissement faible	**258,5**	**597,98**	**721,3**	**1 260,0**

Sources : Industrie Canada, *Commerce par produit*, données au 11 avril 2011. <http://www.ic.gc.ca/sc_mrkti/tdst/tdo/tdo.php?lang=36&headFootDir=/sc_mrkti/tdst/headfoot&productType=HS6&cacheTime=962115865#tag>

* : les échanges commerciaux ne comprennent pas ceux réalisés avec des pays pour lesquels il n'existe pas d'investissements directs. Ils ne comprennent pas non plus les échanges de pétrole.

Calculs effectués par les auteurs.

Selon nos hypothèses, alors que les importations entre entreprises apparentées sont demeurées stables durant la période, la valeur des exportations aurait fléchi de 21,9 %, sous l'impulsion

d'une croissance importante du nombre de pays, la valeur des échanges a fortement augmenté dans les groupes ayant des taux d'imposition inférieurs au groupe témoin : les exportations y ont été multipliées par 4,7 et les importations par 4,1, faisant ainsi passer la part des échanges pouvant potentiellement réduire l'assiette fiscale canadienne de 6,2 % des échanges totaux entre entreprises apparentées à 24,2 % en 2009. Examinons plus spécifiquement le risque véritable que ces échanges peuvent représenter pour l'assiette fiscale canadienne.

4.3.2 Les probabilités d'utilisation des prix de transfert

Cette étape est certes la plus difficile à réaliser puisque nous disposons de très peu d'information nous permettant de baliser nos hypothèses. En termes de risque, nous avons utilisé des niveaux qualitatifs que nous devons maintenant transformer en valeur numérique.

Ce risque est double, car il peut intervenir à la fois sur la fréquence d'utilisation et sur l'écart entre le prix normal établi lors d'une transaction à distance et celui véritablement utilisé par l'entreprise. Dans ce dernier cas, nous ferons l'hypothèse qu'un taux de 20 %[60] évitera d'éveiller des soupçons de l'administration fiscale[61]. Quant à la fréquence d'utilisation, nous proposons[62] :

- Un niveau faible : Si le taux d'utilisation est de 20 %.
- Un niveau moyen : Un taux d'utilisation de 40 % devient plus approprié quand les entreprises ont un intérêt plus marqué d'utiliser des prix de transfert.
- Un niveau élevé : Nous considérons qu'un taux à 60 % maximise le risque global.

[60] Le taux relatif à l'écart de prix diffère lorsque le prix normal est supérieur ou inférieur au prix de transfert comme le démontre l'exemple suivant : supposons un prix de transfert de 24 $ et un prix normal de 20 $. Dans ce cas, l'écart est de 4 $ ou de 20 % par rapport au prix normal (4/20=20 %). Maintenant, si le prix normal devient 24 $ et le prix de transfert, 20 $, l'écart par rapport au prix normal se situe toujours à 4 $ mais en pourcentage du prix normal, il devient alors de 16,7 %. Afin d'éviter de complexifier le tableau et d'accroître l'écart simplement par effet mathématique, nous arrondirons donc ce dernier taux à 20 %, pour des fins de présentation, ce qui permettra de conserver un même différentiel monétaire, que le prix de transfert soit supérieur ou inférieur au prix normal.

[61] Lors de l'approche micro-économique (chapitre 5) nous calculons ce taux. Il se situe à 15,4 % pour les groupes A, B et C et à 18,5 % pour les groupes E et F. L'utilisation d'un taux de 20 % devrait donc conduire à une borne maximale ce qui est conforme au principe de conservatisme adopté dans notre analyse.

[62] Le lecteur qui désire modifier les taux que nous avons retenus peut référer à l'annexe 3 et choisir ceux qu'il préfère. Il n'aura ensuite qu'à reprendre les calculs du tableau 15 pour obtenir ses nouvelles évaluations.

Si nous appliquons ces taux aux transactions entre entreprises apparentées, nous obtenons les impacts potentiels des prix de transfert sur l'assiette fiscale canadienne (tableau 15).

Tableau 15 : Estimation des échanges commerciaux ayant fait l'objet de prix de transfert avantageux selon le groupe de pays, 2002 et 2009

Groupes	Groupes de pays					
	A	B	C	D	E et F (É-U)*	E-F (autres)
	(000 000 $)	(000 000 $)	(000 000 $)	(000 000 $)	(000 000 $)	(000 000 $)
Année 2009						
Exportations entre apparentés	1 362,5	1 143,4	11 074,0	15 459,3	95 648,6	2 652,4
Assiette fiscale à risque	(131,5)	(76,6)	(355,8)	0,0	4 782,4	265,2
Risque élevé	(121,8)	--	--	--	--	--
Risque moyen	(9,7)	(76,6)	--	--	--	265,2
Risque faible	--	--	(355,8)	--	4 782,4	--
Importations entre apparentés	3 790,0	4 820,9	46 567,9	18 027,4	73 932,8	9 497,0
Assiette fiscale à risque	(562,7)	(474,6)	(2 328,4)	0,0	2 439,8	636,3
Risque élevé	(551,2)	--	--	--	--	--
Risque moyen	(11,5)	(467,1)	--	--	--	636,3
Risque faible	--	(7,5)	(2 328,4)	--	2 439,8	--
Échanges modifiés**	**(694,2)**	**(551,2)**	**(2 684,2)**	**0,0**	**7 222,2**	**901,5**
Année 2002						
Exportations entre apparentés	470,7	307,9	2 119,8	13 256,1	146 454,5	3 498,1
Assiette fiscale à risque	(46,7)	(20,6)	(70,0)	0,0	7 258,2	359,3
Risque élevé	(46,1)	--	--	--	--	--
Risque moyen	(0,6)	(20,5)	--	--	--	349,8
Risque faible	--	(0,1)	(70,0)	--	7 258,2	9,5
Importations entre apparentés	1 980,7	1 668,5	13 236,7	27 478,4	103 103,3	5 968,1
Assiette fiscale à risque	(295,6)	(166,7)	(661,8)	0,0	3 205,5	1 071,8
Risque élevé	(292,8)	--	--	--	--	--
Risque moyen	(2,8)	(166,5)	--	--	--	874,9
Risque faible	--	(0,2)	(661,8)	--	3 205,5	196,9
Échanges modifiés**	**(342,3)**	**(187,3)**	**(731,8)**	**0,0**	**10 463,7**	**1 431,1**
Écart entre 2009 et 2002	(351,9)	(363,9)	(1 952,4)	0,0	(3 241,5)	(529,6)

* : comprend les échanges du groupe E ainsi que ceux du groupe F pour les États-Unis et également les échanges avec les États dont l'identification précise de l'État n'est pas précisée

** : un signe négatif indique que les prix de transfert devraient venir réduire l'assiette fiscale du Canada

Calculs effectués par les auteurs.

Ainsi, les transactions susceptibles de faire l'objet d'un prix de transfert qui pénaliseraient l'assiette fiscale canadienne sont beaucoup moins importantes que celles qui tendraient à l'avantager, particulièrement au chapitre des exportations. Cependant, comme nous l'avons mentionné précédemment, il est préférable de considérer ces risques de manière distincte puisque chaque administration fiscale n'a pas la même capacité ou volonté de rétablir la situation.

En 2009, selon nos hypothèses, le Canada se retrouverait en situation risquée pour un montant d'échange de 3,9 milliards $ avec les pays des groupes A, B et C, alors qu'il se verrait avantagé d'une valeur d'environ 8,1 milliards $ par ses échanges surtout avec les États-Unis. Au total, son assiette fiscale se retrouve alors accrue de 4,2 milliards $. Par rapport au volume d'échange total effectué (725,2 milliards $), il s'agit d'un montant minime qui représente à peine 0,6 % du total.

Comparativement à 2002, la situation s'est cependant détériorée compte tenu de l'augmentation des pays avec un taux d'imposition inférieur à ceux du Canada et au déplacement des échanges commerciaux des États-Unis vers les pays européens et asiatiques. La valeur des modifications apportées aux échanges commerciaux en raison des prix de transfert des groupes A, B et C aurait donc augmenté d'environ 2,7 milliards $ pendant que la valeur comparable pour les groupes E et F diminuait de 3,3 milliards $. Ce déplacement dans le temps tend donc à confirmer une augmentation du risque pour l'assiette fiscale canadienne.

La dernière étape de notre analyse consiste à transposer ces sommes en valeur fiscale :

- Pour 2002 : en utilisant le taux de 22,12 % qui prend en compte la réduction pour les bénéfices de fabrication et de transformation, l'évaluation conduit à des pertes fiscales de 279,0 millions $, soit 1,3 % des 22,2 milliards $ perçus au titre de l'impôt sur le revenu des sociétés pour l'exercice financier 2002-03[63]. Du côté des gains possibles, le montant aurait atteint 2,6 milliards $ (19,9 % des revenus).
- Pour 2009 : l'impôt sur le revenu des sociétés a rapporté 30 361 milliards $ au gouvernement fédéral[64]. En considérant que le taux d'imposition des entreprises y était de 19,0 %, l'utilisation de prix de transfert aurait pu occasionner, lors des échanges avec les pays des groupes A, B et C, des pertes fiscales de l'ordre de 746,6 millions $ comparativement à un gain potentiel de 1 543,5 millions $ pour les échanges où les prix de transfert s'avèrent avantageux pour le Canada, soit des proportions respectives de 2,5 % et 5,1 %. Malgré les baisses du taux d'imposition en 2009 par rapport à l'année

[63] Ministère des Finances du Canada, *Tableaux de référence financiers*, Octobre 2011. Tableau 3. <http://www.fin.gc.ca/frt-trf/2011/frt-trf-1101-fra.asp#Tableau_3>

[64] Ministère des Finances du Canada, *Rapport financier annuel du gouvernement du Canada exercice 2009-2010*, tableau 3. <http://www.fin.gc.ca/afr-rfa/2010/report-rapport-fra.asp>

2002, ces estimations suggèrent un risque grandissant pour l'assiette fiscale de l'impôt des sociétés au Canada.

Comme nous ne disposons pas d'information précise nous permettant de répartir ces montants totaux entre les diverses provinces, nous devrons donc nous limiter à des estimations plus générales pour l'ensemble des impacts fiscaux au Canada. Pour l'année fiscale 2009, les revenus de l'ensemble des administrations fiscales canadiennes provenant de l'impôt sur le revenu des sociétés (incluant la taxe sur le capital) ont atteint 53,3 milliards $[65].

Comme les taux d'imposition des provinces varient de 10 % à 16 %, les risques de pertes se situeraient entre 1,1 et 1,4 milliard $, soit entre 2,1 % et 2,6 % pour l'ensemble des administrations fiscales au Canada. Du côté des gains possibles, ceux-ci se situeraient dans une fourchette variant de 2,4 à 2,8 milliards $, soit des proportions de 4,5 % et 5,3 % respectivement.

Ainsi, les risques de pertes fiscales apparaissent somme toute relativement faibles par rapport à l'ensemble des revenus perçus[66]. Toutefois, la tendance observée en comparant les données de 2002 et celles de 2009 oblige les autorités fiscales canadiennes à accroître leur vigilance.

[65] Ministère des Finances du Canada, *Tableaux de référence financiers*, Octobre 2011, tableau 30. <http://www.fin.gc.ca/frt-trf/2011/frt-trf-1105-fra.asp#Tableau_30> Ces statistiques sont sur la base des comptes nationaux.

[66] Certains lecteurs pourraient prétendre que les taux de risque utilisés dans notre analyse sont trop faibles. Nous avons donc effectué une seconde simulation qualifiée de maximale où nous avons conservé un taux de modification des prix de 20 % pour les pays des groupes A, B et C et de 15 % (20 %) pour ceux des groupes E et F. Les taux de risque ont été majoré comme suit :
- Risque faible : taux d'utilisation de 40 % (20 % selon notre hypothèse);
- Risque moyen : taux d'utilisation de 60 % (40 %);
- Risque élevé : taux d'utilisation de 80 (60 %).
La diminution de l'assiette fiscale pour les groupes A, B et C atteindrait alors 7,0 milliards $ pour des pertes fiscales pour le gouvernement fédéral de 1,3 milliard $, soit 4,3 % des revenus. Les gains provenant des groupes E et F auraient atteint 8,3 milliards $ soit des gains fiscaux de 1,6 milliard $ ou 5,2 % des revenus.

Chapitre 5 : L'analyse micro-économique

Dans cette seconde partie de l'analyse, nous évaluerons l'impact des prix de transfert en utilisant des données relatives au prix des diverses transactions de marchandise effectuées. Nous formulerons d'abord certaines hypothèses puis nous présenterons le cadre d'analyse pour terminer avec l'évaluation des sommes en cause.

5.1 Le cadre théorique

Dans un monde idéal, il serait pertinent de disposer d'un fichier statistique contenant toutes les transactions effectuées sur le marché international en provenance ou à destination du Canada et pour chacune d'entre elles, notamment l'information relative au type de bien échangé, au montant de la transaction, au volume (nombre) de biens transigés, au lien de parenté entre les firmes impliquées et aux coûts de transport. Malheureusement, toute cette information n'est pas publiée par Statistique Canada, ce qui nous oblige à développer une méthodologie d'analyse qui nous permettra de minimiser les lacunes de l'information statistique à notre disposition.

5.1.1 Le fichier d'analyse

Le meilleur fichier publiquement disponible est celui de la *Base de données sur le commerce international canadien de marchandises*[67]. Il s'agit d'un fichier réalisé sur la base des informations colligées par l'*Agence des services frontaliers du Canada* à partir des informations fournies par les entreprises lorsque la marchandise qu'elles échangent est déclarée aux postes douaniers.

L'information contenue dans ce fichier comprend notamment la valeur de la transaction, la quantité ou le volume de marchandise ainsi que son code SH[68] et son pays (pour les États-Unis :

[67] Statistique Canada, *Base de données sur le commerce international canadien de marchandises*, 5 déc. 2010.

[68] Le *Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises*, généralement dénommé "SH", est une nomenclature internationale élaborée par *l'Organisation mondiale des douanes* et est utilisé par plus de 190 pays

l'État) d'origine et de destination. Les données sont compilées sur une base douanière et la valeur exclut les frais de transport et d'assurance à l'étranger (prix FAB, point de sortie). Pour notre analyse, nous retiendrons l'ensemble des transactions effectuées durant l'année civile 2009.

Au niveau des exportations, la base de données comprend 1,6 million de transactions regroupant 5 732 catégories de biens différents. Pour les importations, c'est 6,1 millions de transactions pour 18 520 produits différents. La raison principale qui explique un écart aussi important provient du fait que le niveau de détail des exportations (code SH à 8 positions) est plus faible que celui des importations (code SH à 10 positions). La valeur des exportations atteint 360,0 milliards $ comparativement à 365,1 milliards $ pour les importations[69].

Ce fichier comporte deux lacunes importantes : il se limite aux marchandises échangées sans inclure les transactions relatives aux services et il ne présente pas le lien de parenté entre les parties contractantes. Alors que la première limitation restreint simplement l'étendue de l'analyse sans en affecter la qualité, la seconde engendre un effet beaucoup plus dommageable puisqu'elle nous empêche de distinguer les transactions réalisées à distance de celles pouvant potentiellement être conclues à des prix de transfert avantageux.

Cette absence d'indicateur pour les transactions entre entreprises apparentées nous force à mettre en place une structure d'analyse susceptible de répartir les échanges selon le risque général qu'ils peuvent représenter en matière de prix de transfert. À cet effet, nous retiendrons une approche basée sur les mêmes groupes de pays que pour l'analyse de nature macro-économique.

De plus, et ce, même si Statistique Canada met tout en oeuvre pour obtenir les meilleures données possible en utilisant des informations d'organismes fiables et en effectuant des

pour établir les statistiques commerciales internationales. Il comprend environ 5 000 groupes de marchandises, identifiées par un code. Plus de 98 % des marchandises échangées dans le monde sont ainsi classées en fonction de la nomenclature du SH.

69 Les exportations ont depuis été révisées à 359,7 milliards $ et les importations, à 365,4 milliards $. Source : Statistique Canada, *Base de données sur le commerce international canadien de marchandises*, 5 déc. 2010. <http://cansim2.statcan.gc.ca/cgi-win/cnsmcgi.pgm>

vérifications auprès d'autres sources, il arrive que certaines données ne puissent être utilisées. Nous en avons détecté deux types :

- Des omissions quant à la quantité;
- Des écarts de prix inexplicables au sein d'un même code SH.

À ces deux problèmes, nous devons ajouter une autre complication qui résulte cette fois de la nature même du fichier selon laquelle les statistiques sont compilées sur la base des transactions effectuées et non sur celle des biens échangés.

5.1.1.1 Des omissions quant à la quantité

La valeur des exportations pour lesquelles la quantité de biens échangés est disponible dans le fichier de Statistique Canada atteint 266,3 milliards $, soit 74,0 % du total[70]. Comparativement à certaines études réalisées sur les seules données du secteur manufacturier ou pour quelques pays, l'ampleur des statistiques utilisables pour le Canada permet de prendre en considération une étendue beaucoup plus vaste tant pour les biens que pour les pays et ainsi d'obtenir une meilleure appréciation de l'ensemble du secteur extérieur relatif au commerce des marchandises.

De manière détaillée, la valeur des exportations pour lesquelles nous disposons de la quantité varie entre 76,8 % à 100,0 % de l'ensemble pour chacun des 8 groupes de produits définis précédemment[71]. Seul le groupe des *autres produits* obtient une proportion nettement plus faible, soit 22,3 %, ce qui nous incite à ne pas le retenir et à concentrer notre analyse sur les 8 groupes de produits identifiés par les codes SH que nous appellerons les *codes SH spécifiques*.

La valeur des biens avec des codes SH spécifiques pour lesquels nous disposons de la quantité s'échelonne à l'intérieur d'une fourchette variant de 79,9 % à 92,6 % de l'ensemble pour les

[70] Pour les autres biens, le champ correspondant à la quantité est vide dans le fichier et ne peut donc pas être utilisé.

[71] Ces groupes sont : produits de l'agriculture, produis miniers et de pétrole, pétrole brut, produits transformés, produits du bois et du papier, produits minéraux et matériel de transport.

différents groupes de pays pour lesquels nous disposons d'un taux d'imposition fiable (groupes A à F), ce qui assure une représentativité très acceptable[72].

La valeur des exportations avec quantité atteint 249,0 milliards $ et représente une proportion globale de 87,8 % de l'ensemble des transactions. Toutefois, bien que les taux généraux apparaissent fort acceptables, il existe certains regroupements pour lesquels la représentativité est faible : c'est le cas particulièrement pour le secteur des produits transformés dans le groupe A (49,4 %) et celui du matériel de transport dans le groupe D (51,2 %).

Pour ce qui est des importations, la valeur des transactions des groupes de pays A à F dont les biens sont définis par les *codes SH spécifiques* (comme nous avons fait pour les exportations) atteint 187,0 milliards $, soit 81,3 % des importations totales excluant les réimportations. Le secteur des produits transformés, particulièrement à cause de la faiblesse du groupe A (33,7 %), et celui du matériel de transport représentent des secteurs où la valeur des importations avec quantité est la plus faible avec des taux respectifs de 71,8 % et de 65,6 %.

5.1.1.2 Des écarts de prix inexplicables au sein d'un même code SH

Certaines données s'éloignent de manière relativement importante des autres au point où elles apparaissent aberrantes. Alors que la démarcation basée sur la plausibilité des données peut parfois s'avérer relativement facile à détecter compte tenu de la nature du produit et de l'homogénéité des biens dans le groupe, il peut en être tout autrement pour d'autres particulièrement si le code SH est peu restrictif ou comprend des marchandises dont la valeur peut varier fortement[73]. Comment peut-on alors déterminer avec précision et certitude une étendue de prix acceptable au-delà de laquelle toute valeur serait considérée comme erronée?

[72] Les échanges réalisés avec les pays du groupe G ne sont pas retenus compte tenu de l'absence ou de la fiabilité déficiente des informations relatives aux taux d'imposition des pays de ce groupe.

[73] Dans le code SH 01019090, *chevaux, ânes, mulets pour l'abattage et la reproduction de race pure*, le prix moyen à l'exportation est de 13 754,39 $ pour le groupe témoin. Les prix pour ce groupe de pays varient de 750 $ à 266 250 $. Peut-on prétendre que cet écart de près de 20 fois le prix moyen pour le prix maximum est exagéré? Notons par exemple que certains chevaux de race ont une valeur nettement plus élevée que d'autres animaux principalement si ces derniers sont destinés à l'abattage.

Cette situation n'a rien d'exceptionnel au sein de fichiers très volumineux et il est généralement possible de remédier à la situation en apportant une correction statistique qui vient éliminer ces cas extrêmes. Or, la présente analyse cherche précisément à évaluer si certains prix dérogent à la situation normale. Dès lors, il devient plus risqué de procéder à ces corrections statistiques au risque d'éliminer des transactions qui pourraient s'appliquer à des prix de transfert avantageux et ainsi venir biaiser les résultats. Alors qu'il était possible de quantifier avec précision la valeur des transactions pour lesquelles aucune quantité n'est présente dans le fichier, le problème de la qualité des données devient plus complexe, voire impossible à évaluer.

Afin de baliser cette étendue de prix plausible et d'estimer l'impact que ces données extrêmes pourraient occasionner sur les résultats, nous avons effectué quatre simulations distinctes : la première visait à éliminer les données correspondant aux 5 percentiles les plus élevés et les plus faibles, alors que les trois autres ciblaient les données qui se situent à l'extérieur d'une bande correspondant respectivement à 1 fois, 2 fois ou 3 fois l'écart-type de la catégorie.

L'analyse de ces diverses simulations a montré que globalement les conclusions sont les mêmes : l'élimination des données extrêmes ne modifie pas vraiment les distributions. Tout au plus, nous assistons dans certains cas à une amplification ou une atténuation des écarts entre le groupe témoin et les autres, mais à des niveaux relativement faibles. Par contre, la réduction de la valeur des transactions engendrée par ces exclusions diminue d'autant la validité des résultats. À ce stade de l'analyse, nous préférons rejeter ces alternatives et conserver le fichier intact.

5.1.1.3 Des statistiques compilées à partir des transactions effectuées

La compilation du fichier de microdonnées est réalisée à partir de chaque transaction de marchandise, ce qui signifie qu'il est impossible de connaître le prix réel de chaque bien qui la compose. Conséquemment, pour une même transaction, un seul prix pour tous les biens compris dans le lot peut être établi sans égard aux variations pouvant exister à l'intérieur de celui-ci[74].

[74] Une transaction de 1 000 ordinateurs au prix de 750 000 $ produit un prix moyen de 750 $ pour chacun d'entre eux. Or, il est probable que certains d'entre eux ayant des composantes différentes commandent un prix unitaire distinct qui varie en fonction de ses caractéristiques spécifiques. Le fichier de Statistique Canada ne nous permet pas de prendre en compte ces particularités à l'intérieur des transactions.

Cela limite l'étendue des distributions de prix en créant des discontinuités dans les séries[75] et restreint l'utilisation des outils statistiques comme la médiane plutôt que la moyenne, ce qui aurait pu atténuer les problèmes soulevés précédemment à l'égard des données ayant des prix inexplicables. Son utilisation devient impossible étant donné que nous ne connaissons pas la véritable distribution des prix au sein de la transaction.

Nous croyons cependant que l'impact global sera faible étant donné qu'il se fera sentir de manière similaire pour tous les groupes, que l'ensemble des biens d'une même transaction prend son origine et se destine à un même pays ou État américain, ce qui permet de limiter les distorsions, et que le regroupement de pays plutôt qu'un traitement par pays aux fins de l'analyse permet de réduire le poids de chaque transaction.

Étant donné que la littérature a évalué que les prix de transfert entraînent un impact minime sur les prix, ces caractéristiques commanderont plus de prudence dans l'explication des résultats et forceront les auteurs à se limiter à de grands ensembles pour compenser ces lacunes. C'est pourquoi il sera parfois impossible de présenter des résultats détaillés pour certains sous-groupes sans risquer d'être biaisés par les lacunes de notre fichier.

5.1.2 Les hypothèses

Aux fins de notre analyse, nous formulerons deux hypothèses. La première est que le groupe témoin est neutre sur le plan fiscal et que sa distribution de prix peut servir de référence pour les autres groupes de pays comme cela était le cas avec l'approche macro-économique.

La seconde hypothèse vise à éliminer toute prise en compte d'une variabilité saisonnière ou ponctuelle en cours d'année en considérant que ces variations ne peuvent expliquer d'écarts de prix suffisamment élevés pour influencer les résultats. Cette hypothèse peut s'avérer restrictive

[75] À titre d'exemple : 3 transactions dont la première contient 10 unités pour 50 $, la seconde, 50 unités pour 600 $ et la dernière, 100 unités pour 1 000 $. Comme ces transactions pourraient comprendre, à la limite, 160 prix différents soit un pour chaque bien, nous serons limités à seulement 3 soit un pour chaque transaction.

dans le cas de certains produits comme les ressources naturelles où les prix peuvent fluctuer de manière importante au cours de l'année selon les lois économiques de l'offre et de la demande.

5.1.3 Le cadre d'analyse

Notre méthodologie s'appuie sur celle développée dans l'analyse macro-économique puisque nous retiendrons les mêmes groupes de pays et de marchandises. L'objectif poursuivi consiste à comparer pour chacun de ces groupes les distributions du prix moyen de chaque produit selon le code SH le plus détaillé disponible en vue de détecter un quelconque écart par rapport au groupe témoin. Toute différence pourrait alors constituer une indication d'une utilisation possible des prix de transfert. Nous terminerons en évaluant les impacts sur l'assiette fiscale au Canada.

Notre méthodologie se veut davantage descriptive que mathématique, car aucun modèle économétrique ou statistique ne sera utilisé pour appuyer nos conclusions. Nous préférons plutôt offrir au lecteur une vision générale structurée des résultats afin de lui procurer les informations nécessaires lui permettant de confronter son expertise personnelle à nos résultats.

5.1.3.1 La valeur des échanges commerciaux retenue aux fins de l'analyse

Certains produits peuvent faire l'objet d'échanges commerciaux pour un groupe de pays alors qu'ils ne sont pas transigés au sein des pays du groupe témoin, rendant alors impossible toute comparaison de prix : nous éliminerons ces biens de notre fichier de base.

De plus, les contraintes imposées par le fichier nous obligent à conserver un nombre suffisant de données pour assurer un minimum de fiabilité aux résultats. Les distributions de prix de chaque groupe, considérées dans leur ensemble, ne cause pas de problème. Toutefois, lorsqu'il sera nécessaire de fractionner la population totale en sous-groupes pour étudier certaines particularités; la représentativité pourra alors devenir un enjeu important.

Pour établir des seuils minimaux permettant une utilisation valable des résultats, nous posons des critères rigoureux pour chacun des sous-groupes analysés. Comme le groupe témoin intervient à titre comparatif pour tous les autres, nous lui appliquerons des critères plus restrictifs :

- Chaque sous-groupe doit comporter un minimum de 2 pays;
- La valeur des exportations ou des importations, selon le cas, d'un seul pays ne doit pas excéder 90 % (75 % pour le groupe témoin) de son sous-groupe;
- La valeur de chaque type de marchandise doit représenter au minimum 50 millions $ (100 millions $ pour le groupe témoin) ou 2,5 % (5,0 %) de la valeur totale de cette marchandise, exportée ou importée, selon le cas, pour un même sous-groupe.

Ces limites réduisent à 200,9 milliards $ la valeur des exportations utilisées dans notre analyse, ce qui correspond à 55,8 % de l'ensemble des exportations canadiennes. Pour les importations, la valeur atteint 130,2 milliards $, soit 35,7 % des importations totales.

5.1.3.2 Les indices de comparaison

Il peut s'avérer difficile de comparer des distributions de prix entre elles. Si toutes les distributions de référence suivaient une loi normale, toute dérogation à celle-ci pourrait signifier un indice d'un comportement différent. Toutefois, tel n'est pas le cas. Le groupe de référence compte parfois des distributions bimodales ou une proportion de prix moyen supérieur à la moyenne tantôt plus élevée tantôt moins élevée. Ces situations complexifient la détection des écarts et des tendances dans les distributions de prix des groupes par rapport au sous-groupe correspondant du groupe témoin. Pour pallier ce problème, nous utiliserons deux indices de répartition :

- Indice de dispersion : ce premier indice[76] vise à évaluer si la distribution d'un sous-groupe, par rapport à celui qui lui correspond dans le groupe témoin, est fortement concentrée autour de la moyenne ou si, au contraire, elle est plus largement dispersée vers les extrémités. Plus le résultat sera inférieur à 1 et plus les prix seront dispersés par

[76] Cet indice est formé, au numérateur, du rapport entre la valeur des transactions dont les prix se situent à plus ou moins 10 % du prix moyen du groupe témoin par rapport à l'ensemble des transactions retenues pour les fins de notre analyse pour ce sous-groupe. Le dénominateur correspond au résultat de ce même calcul, mais cette fois effectué sur les transactions du sous-groupe correspondant du groupe témoin.

rapport au groupe témoin. À l'inverse, une valeur supérieure à 1 indiquera une plus grande concentration. Le calcul pour l'ensemble des exportations retenues aux fins de notre analyse produit un indice de 0,77 comparativement à 0,42 pour les importations.

- Indice de tendance : ce deuxième indice[77] vise à évaluer si la distribution de prix d'un sous-groupe a tendance à être supérieure ou inférieure à celle du sous-groupe correspondant du groupe témoin. Un indice supérieur à 1 signifie que l'importance relative de la valeur des transactions effectuées à un prix supérieur à la moyenne du groupe témoin est plus élevée que pour le sous-groupe correspondant du groupe témoin. Le calcul de cet indice pour le total des exportations indique une valeur de 1,06 comparativement à 0,97 pour les importations.

Ces premiers résultats indiquent une plus grande dispersion des prix au sein des groupes dont les taux d'imposition diffèrent de ceux applicables au Canada, particulièrement pour les importations. Les indices de tendance montrent quant à eux que cette plus grande dispersion se traduit par des prix légèrement supérieurs pour les exportations canadiennes alors que pour les importations, ces prix sont inférieurs, signifiant ainsi un déplacement des revenus vers le Canada. Lorsque l'on sait que la majorité du commerce international du Canada s'effectue avec les États-Unis, un pays où les taux d'imposition des sociétés sont supérieurs à ceux du Canada, ces résultats généraux sont compatibles avec l'utilisation des prix de transferts.

5.1.3.3 Les niveaux de richesse des pays

Pour une entreprise impliquée dans des échanges internationaux, les facteurs économiques peuvent influer sur la demande, la qualité et les caractéristiques de ses produits ainsi que sur les possibilités de croissance des ventes à plus long terme. Par ailleurs, des facteurs comme la concurrence ou les coûts de production et de distribution peuvent aussi contribuer à la détermination des prix de vente, ce qui, globalement, est de nature, sans égard aux prix de

[77] Cet indice est calculé en divisant la part des transactions dont les prix moyens sont supérieurs à celui du prix moyen par celle dont les prix sont inférieurs. La valeur des transactions effectuées exactement au prix moyen est répartie à parts égales entre le numérateur et le dénominateur pour tenir compte que, dans certains cas, cette valeur est relativement importante. Le résultat de cette opération pour un groupe est ensuite divisé en effectuant le même calcul, mais cette fois pour le sous-groupe correspondant dans le groupe témoin. Le calcul exclut les prix moyens inutilisables et ceux dont l'écart par rapport au groupe témoin s'éloigne de plus de 50 %.

transfert, à influencer et même transformer de manière substantielle la courbe entière de la distribution des prix.

Il s'avère donc important d'évaluer les niveaux de richesse de chaque groupe de pays que nous avons préalablement formé sur la base du taux d'imposition sur le revenu des sociétés afin de valider si ces groupes sont comparables l'un à l'autre ou si les différences de richesse sont telles qu'elles pourraient fausser les distributions de prix avant même que l'on introduise le concept des prix de transfert dans notre analyse. Au sein même d'un groupe, les écarts de richesse pourraient même conduire à des comportements différenciés entre les pays riches et pauvres. Évidemment, chaque transaction est particulière et seule une analyse spécifique nous permettrait d'expliquer les raisons véritables d'un écart de prix par rapport à une autre transaction. Malheureusement, cela est impossible compte tenu des statistiques disponibles et de l'ampleur des échanges.

Les niveaux de richesse[78] varient de manière relativement importante d'un groupe de pays à un autre (tableau 16) et sont nettement plus faibles pour les pays dont les taux d'imposition sur le revenu des sociétés sont inférieurs à ceux applicables au Canada. Le groupe B est celui où le niveau de richesse est le plus faible. Il regroupe des pays comme la Corée du Sud, l'Arabie Saoudite et plusieurs pays de l'ancien bloc soviétique.

Les pays de l'Europe de l'Ouest se situent plus spécifiquement dans les groupes C et D. Pour sa part, le groupe D, considéré comme le groupe témoin aux fins des prix de transfert, dispose d'un niveau de richesse de 32 844 $ pour les exportations et de 26 409 $ pour les importations, ce qui le situe à environ 10 % en dessous du montant moyen pour l'ensemble des pays.

[78] Le niveau de richesse est défini comme étant le produit intérieur brut (PIB) per capita établi en dollars américains. Pour la suite du texte, nous simplifierons en ne mentionnant que le chiffre per capita pertinent (ex. : 25 000 $).

Tableau 16 : Produit intérieur brut per capita selon les groupes de pays et le type d'échange*, 2009

Groupes de pays	PIB per capita ($US)[79]	
	Exportations	Importations
A	28 102	24 722
B	12 857	12 512
C	25 433	19 878
D (témoin)	32 844	26 409
E	38 233	37 369
F	41 568	40 009
Total (pondéré selon les échanges)	**36 011**	**29 840**

Source : Banque Mondiale, *Banque de données interactives*, 2009, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>.

* : Exclut les réimportations et les échanges avec les États-Unis pour lesquels nous ne disposons pas de l'État de destination ou de provenance.

Calculs effectués par les auteurs.

Les variations d'un groupe à un autre sont moins importantes pour les importations et adoptent une tendance plus prévisible, mais une présentation des résultats qui tiendra compte du niveau de richesse des pays ainsi que certaines mises en garde s'avère nécessaire dans l'explication des résultats que nous obtiendrons. Aux fins de notre analyse, nous retiendrons comme seuil de richesse un niveau de PIB *per capita* de 25 000 $US par année pour départager les pays riches des pays pauvres.

5.1.3.4 La présentation des résultats

Nous présenterons les distributions de prix selon 5 regroupements distincts :

- Le point central de comparaison se situe au niveau de la moyenne. Bien que peu de transactions aient un prix moyen exactement à ce montant, ce seuil est pertinent pour connaître la valeur des transactions qui s'effectuent au-dessus et en deçà de cette valeur;
- Les deux groupes suivants comprennent les transactions dont les prix s'écartent légèrement du prix moyen du groupe témoin. Nous considérons qu'un écart de plus ou moins 10 % est suffisant pour tenir compte d'une variabilité normale des prix découlant

[79] Les données comparatives sont publiées en dollars américains. La pondération pour chaque groupe est faite sur la base des exportations et des importations, selon le cas, attribuables à chaque pays.

de facteurs comme des caractéristiques générales propres au produit (spécifications et qualité, par exemple), du volume de vente ou simplement de fabricants différents[80].

- Deux autres regroupements sont effectués pour les prix qui excèdent entre 10 % et 50 % le prix moyen du groupe témoin ou lui sont inférieurs selon les mêmes proportions. Ce groupe comprend donc des biens dont les prix dérogent d'une manière significative de ceux du groupe témoin, attestant ainsi la présence de facteurs majeurs que ce soit au niveau des caractéristiques du produit, des pratiques commerciales particulières (concurrence, monopole, guerre de prix, etc.) ou autres.

Pour les prix qui excèdent ou sont inférieurs au prix moyen de plus de 50 % pour le même bien, nous croyons qu'il s'agit là d'écarts qui ne peuvent s'expliquer uniquement par des raisons de qualité, de spécifications ou d'économies d'échelle. Certains cas peuvent notamment être attribuables aux écarts de prix inexpliqués mentionnés précédemment ou à des facteurs économiques spécifiques. Devant l'impact que ces facteurs peuvent occasionner sur les prix, il devient préférable d'exclure ces transactions de notre analyse puisque l'incidence des prix de transfert devient alors très minime par rapport aux autres facteurs.

5.2 Les résultats statistiques

Nous discuterons d'abord de la représentativité du groupe témoin et ensuite des distributions de prix. Dans chacun des cas, nous présenterons les résultats pour l'ensemble des biens puis sur une base sectorielle selon le niveau de richesse, la région géographique et le type de marchandise.

5.2.1 La représentativité du groupe témoin

À priori, le groupe de référence devrait comprendre une population similaire aux autres groupes et, de ce fait, il n'y a aucune raison qui l'empêche de répondre aux mêmes incitatifs que tous les

[80] Ce taux de 10 % est arbitraire et vise principalement à s'assurer d'un nombre suffisant de transactions dont les prix sont très près de la moyenne. Toutefois, compte tenu du faible nombre de transactions pour le secteur du pétrole brut et d'une proportion relativement élevée des transactions entre 10 % et 11 % du prix moyen, nous considèrerons que pour les exportations de pétrole brut du groupe témoin, le taux se situera à plus ou moins 11 % du prix moyen.

autres en matière économique, financière, sociologique ou autre. Sa seule particularité véritable est celle de présenter des taux d'imposition des sociétés semblables à ceux appliqués au Canada. Mais qu'en est-il dans les faits?

Pour vérifier la représentativité de ce groupe, nous procèderons à la manière des sondeurs qui, avant de réaliser un sondage, fractionnent leur population globale selon des critères précis comme l'âge, le revenu, la répartition géographique ou autres afin de s'assurer que les personnes choisies correspondent au profil de la population générale le plus possible.

Nous évaluerons d'abord si le groupe témoin représente une valeur suffisante pour assurer la fiabilité des résultats puis nous évaluerons si la répartition des échanges au sein des divers sous-groupes reproduit adéquatement les caractéristiques des sous-groupes correspondants des autres groupes de pays. Nous établirons notre validation sous quatre aspects : le niveau de richesse, la répartition géographique, la nature des marchandises échangées et les investissements directs.

5.2.1.1 Le niveau de richesse

Le niveau de richesse est fractionné en quatre groupes[81]. La représentativité pécuniaire des échanges du groupe témoin ne représente aucun problème pour chacun d'entre eux puisqu'ils atteignent au moins 8,5 %[82] pour chacun des groupes de richesse pris dans leur ensemble, et ce autant pour les exportations que pour les importations. Ce taux est amplement suffisant pour assurer la fiabilité des résultats même à des niveaux de confiance élevés.

Par contre, à mesure que l'on fractionne les groupes pour tenir compte à la fois du niveau de revenu, du type d'échange et du groupe de pays, la qualité de la représentativité se détériore. Ainsi, le groupe témoin est assez comparable aux échanges des autres groupes pour les pays dont le niveau de richesse est inférieur à 25 000 $, mais il l'est moins pour les plus riches où il

[81] Ces groupes sont : moins de 10 000 $, entre 10 000 $ et 25 000 $, entre 25 000 $ et 40 000 $ et plus de 40 000 $.

[82] Il s'agit des exportations pour le sous-groupe des pays ayant un revenu variant entre 25 000 $ et 40 000 $ (6 982,2 $ / 82 797,4 $).

surestime la part des pays ayant un niveau de richesse supérieur à 40 000 $ par rapport à ceux qui se situent à un niveau compris entre 25 000 $ et 40 000 $.

Nous pourrions alors être orientés vers des conclusions qui ne représenteraient pas nécessairement la réalité, mais simplement le fait d'une mauvaise représentativité du groupe de référence qui accentuerait le facteur économique au détriment du facteur fiscal. Ce problème s'amplifie à mesure que les sous-groupes deviennent plus restreints. Ces lacunes dans la représentativité peuvent toutefois être amoindries en comparant les mêmes sous-ensembles ou en modifiant la pondération des sous-groupes du groupe témoin selon celle des groupes à comparer.

5.2.1.2 La distribution géographique

Les pays asiatiques sont reconnus notamment pour leur main-d'œuvre peu dispendieuse et les difficultés de pénétrer certains marchés et d'y investir massivement. Il est alors probable que les transactions effectuées avec ces pays chercheront d'abord une réduction des coûts de production créant ainsi des prix de transaction moindres sans que les échanges réalisés entre entreprises apparentées ne jouent un rôle prépondérant. À l'opposé, les transactions effectuées avec les pays européens ou les États-Unis, compte tenu du niveau de richesse de la population, viseront plutôt la pénétration de nouveaux marchés lucratifs et l'utilisation de prix de transfert avantageux peut alors s'avérer pertinente pour minimiser les prix et faciliter l'expansion sur ces marchés.

Pour tenir compte de ces particularités, le groupe témoin doit comprendre une variété de pays de toutes les régions du monde. Les statistiques indiquent que le groupe témoin répond à ce critère et que les échanges sont suffisamment importants dans leur ensemble pour assurer la fiabilité des données. À l'égard de la représentativité, la répartition des échanges est semblable à celle des autres groupes sauf pour l'Afrique. Mais, comme c'était le cas pour la répartition selon le niveau de richesse, la situation se détériore lorsque nous utilisons des sous-groupes plus restreints.

Cette mauvaise représentativité géographique du groupe témoin par rapport aux sous-groupes pourrait nous obliger à supprimer certains regroupements et à atténuer la portée de nos conclusions.

5.2.1.3 La marchandise échangée

Le nombre élevé de produits rend l'obtention d'une répartition homogène du groupe témoin et des différents regroupements difficile à établir. Selon les résultats obtenus, les exportations du groupe témoin sont généralement assez représentatives de l'ensemble des autres groupes alors que la similarité est nettement moindre pour les importations. Toutefois, la répartition des biens devient de plus en plus différente du groupe témoin à mesure que les groupes se fractionnent.

Si nous reprenons le classement des produits selon qu'il s'agit de biens propices ou non à l'utilisation des prix de transfert, nous obtenons des résultats beaucoup plus semblables alors que 49,2 % des exportations du groupe témoin se retrouvent dans le groupe des biens propices comparativement à 45,5 % dans le cas des autres groupes. Pour les importations, les proportions sont respectivement de 47,7 % et de 54,2 %. Seul le regroupement E-F pour les exportations obtient des taux comparables au groupe témoin (48,9 %).

5.2.1.4 Les investissements directs

Le dernier aspect à analyser est celui des investissements directs. Comme c'était le cas pour les autres facteurs analysés, le groupe témoin ressemble passablement aux autres groupes pris globalement, mais lorsque nous fractionnons ce dernier, les écarts deviennent plus importants et un ajustement pour tenir compte de ces différences devient alors nécessaire pour obtenir une meilleure comparaison et ainsi accroître les probabilités que les écarts de prix soient attribuables à l'aspect fiscal uniquement.

La proportion des investissements directs canadiens effectués à l'étranger comparativement à ceux qui sont faits de l'étranger vers le Canada est très similaire dans le groupe témoin. Par contre, pour ce qui est des groupes de pays A, B et C, la faiblesse des investissements vers le Canada pour les pays moins riches se traduit par un écart substantiel au profit des investissements du Canada vers l'étranger.

Les échanges totaux par dollar investi sont similaires pour le groupe témoin et les autres groupes (0,57 $ comparativement à 0,62 $). Toutefois, la concentration des échanges avec les États-Unis au sein des groupes E et F augmente fortement ce ratio à 0,84 $ alors qu'il diminue à 0,39 $ pour les pays des groupes A, B et C.

5.2.2 Les distributions de prix

Le groupe témoin se caractérise par une forte concentration de la valeur des échanges à l'intérieur d'une fourchette équivalente à plus ou moins 10 % autour du prix moyen : environ les trois quarts de la valeur totale des transactions tant pour les exportations que pour les importations s'y retrouvent[83]. À elle seule, la partie des prix se situant exactement au prix moyen représente 9,0 % pour les importations et le double pour les exportations.

Une deuxième caractéristique importante se situe au niveau de la similitude de la distribution des prix de chaque côté de la moyenne. Ainsi, 40,5 % de la valeur des exportations se situent au-dessus de la moyenne alors que 41,7 % se retrouvent en dessous. Dans le cas des importations, ces proportions sont respectivement de 44,7 % et 46,3 %.

Ces éléments contribuent ainsi à obtenir une distribution qui s'apparente à une courbe normale centrée, confirmant ainsi notre anticipation initiale selon laquelle le groupe témoin devrait se caractériser par une distribution de prix fortement concentrée autour de la moyenne. La similarité de la distribution au-dessus et en dessous de la moyenne témoigne également d'une absence de tendance dans les prix : tout déplacement de la courbe vers des prix supérieurs ou inférieurs pourrait alors signifier une utilisation possible des prix de transfert.

Pour tous les autres groupes de pays, et ce autant pour les exportations que pour les importations, l'indice de dispersion est inférieur à 1,0, indiquant ainsi que les distributions de prix sont moins centrées autour de la moyenne du groupe témoin que ne l'est le groupe témoin lui-même.

[83] Le lecteur retrouvera à l'annexe 4 le détail des distributions de prix selon les groupes de pays.

Cependant, cette plus grande dispersion nous oriente-t-elle dans un sens ou l'autre quant à une utilisation des prix de transfert?

Les indices de tendance de 1,68 et de 1,64, pour les exportations des groupes A et C respectivement, indiquent des prix plus élevés que pour le groupe témoin alors que les taux d'imposition moins élevés qu'au Canada dans ces pays commanderaient plutôt des indices inférieurs à 1,0 pour s'inscrire dans la logique des prix de transfert. Seul le groupe B respecte ce critère et laisserait ainsi place pour leur utilisation. Pour les pays des groupes E et F, les indices de tendance sont inférieurs à 1,0, alors que cette fois ils devraient plutôt être supérieurs à ce seuil compte tenu des taux d'imposition plus élevés applicables dans ces pays. Globalement, les résultats ne semblent donc pas favoriser un recours intensif aux prix de transferts au chapitre des exportations.

Quant aux importations, la situation est bien différente puisque tous les indices de tendance favorisent les prix de transfert sauf pour le groupe F où la valeur de 1,00 est neutre à cet égard.

Voyons plus en détail si ces tendances générales s'appliquent à tous les pays ou si certains d'entre eux ou des produits particuliers se distinguent des autres et pourraient nous amener à détecter certains sous-groupes ayant une probabilité favorable à l'utilisation des prix de transfert.

5.2.2.1 Selon le niveau de richesse

Tel que retenu précédemment, le seuil de 25 000 $ nous permettra de distinguer les pays riches des pays pauvres. Dans cette section, nous fractionnerons ce seuil selon que le niveau de richesse (le PIB per capita) est inférieur ou supérieur à 10 000 $ pour les pays pauvres et 40 000 $ pour les plus riches.

- **Le groupe témoin**

La partie des échanges qui se situe exactement au prix moyen augmente avec le niveau de richesse passant de 0,2 % des exportations et 3,1 % des importations pour les pays avec un PIB per capita inférieur à 25 000 $ à 22,8 % et 13,5 % respectivement lorsqu'il excède 25 000 $.

Dans le cas des exportations, cette situation entraîne un impact immédiat sur la proportion des transactions qui se situe en dessous du prix moyen puisque celle-ci diminue de 61,0 % pour les pays moins riches à 36,2 % pour les plus riches. Les exportations canadiennes sont ainsi vendues à des prix généralement moindres aux pays moins riches et plus chers aux autres. Cette situation est fidèle à la capacité de payer plus faible des pays moins fortunés.

Pour les importations, la proportion des prix inférieurs à la moyenne baisse de 57,2 % à 37,8 %. Des coûts de production inférieurs dans les pays asiatiques, comme l'Inde par exemple, pourraient expliquer cette situation.

L'importance relative de la valeur des exportations à l'intérieur d'un intervalle de plus ou moins 10 % du prix moyen varie entre 78,4 % pour les pays les moins riches et 74,9 % pour les plus fortunés comparativement à des taux de 64,3 % et 80,6 % respectivement pour les importations. La variabilité des prix est donc plus grande pour les importations des pays les moins riches.

- **Les pays ayant des taux d'imposition inférieurs à ceux du Canada**

À l'exception des importations provenant des pays dont le niveau de richesse varie entre 10 000 $ et 25 000 $[84], tous les indices de distribution sont inférieurs à 1,0, indiquant ainsi une plus grande dispersion des prix que pour le groupe témoin.

Au niveau des indices de tendance, la majorité des indices relatifs aux exportations sont supérieurs à 1,0, ce qui signifie que les prix sont plus élevés que ceux du groupe témoin, soit une situation contraire à nos attentes en matière de prix de transfert pour ces groupes de pays. Les pays du groupe B dont le niveau de richesse oscille entre 10 000 $ et 25 000 $ et ceux du groupe C lorsque ce seuil est supérieur à 40 000 $ constituent les seuls sous-groupes où les indices sont favorables à l'utilisation des prix de transfert. Ces résultats nous portent à croire que l'utilisation des prix de transfert pourrait ne pas être une pratique uniforme au sein de tous les pays même s'ils disposent de taux d'imposition similaires. **Globalement, les exportations dont les indices**

[84] Les importations de pétrole (Guinée Équatoriale et Venezuela) et des produits transformés (Venezuela) du groupe témoin à un prix nettement inférieur au prix moyen modifient de manière importante la distribution de référence.

de tendance sont favorables à l'utilisation des prix de transfert représentent 8,6 milliards $, soit 22,6 % de l'ensemble des exportations de marchandise canadienne vers ces pays[85].

En ce qui a trait aux importations, les indices de tendance laissent supposer une utilisation beaucoup plus répandue des prix de transfert puisqu'ils sont presque tous supérieurs à 1,0, indépendamment du seuil de richesse retenu. La faiblesse relative de l'indice pour les pays du groupe C ayant un niveau de richesse inférieur à 10 000 $ s'explique en partie par la présence de la Chine dans ce groupe. Seul l'indice pour les pays du groupe A ayant un niveau de richesse supérieur à 40 000 $ déroge légèrement à cette règle puisqu'il se situe à 0,93, un niveau près de la neutralité. **La partie des importations dont les indices de tendance sont favorables aux prix de transfert atteint donc 44,6 milliards $, soit 99,7 % des importations de marchandises en provenance de ces pays**[86]**.**

- **Les pays ayant des taux d'imposition supérieurs à ceux du Canada**

Règle générale, les distributions sont moins concentrées autour du prix moyen que pour le groupe témoin correspondant. Pour être conforme au principe général gouvernant l'utilisation des prix de transfert, cette plus grande dispersion devrait entraîner des prix plus élevés pour les exportations (indices de tendance supérieurs à 1,0) et moins élevés pour les importations (indices inférieurs à 1,0). Les résultats généraux sont toutefois beaucoup plus mitigés à cet égard. Le poids disproportionné des échanges des pays ayant un niveau de richesse supérieur à 25 000 $ est de nature à orienter fortement les conclusions générales de cette partie.

Pour les sous-groupes où les statistiques sont valides aux fins de la comparaison avec le groupe témoin, les exportations ont des indices de tendance supérieurs à 1,0, accréditant ainsi nos attentes en matière de prix de transfert. Mais, en fractionnant ce groupe, nous obtenons deux comportements divergents : les pays dont le niveau de richesse varie entre 25 000 $ et 40 000 $ répondent de manière favorable à nos attentes alors que les plus riches vont à l'encontre. Étant donné que ce sont essentiellement les États-Unis qui sont présents dans ces deux sous-groupes, il

[85] Taux de 16,7 % pour les pays ayant un niveau de richesse inférieur à 25 000 $ et de 29,4 % pour les plus riches.

[86] Taux de 100,0 % pour les pays ayant un niveau de richesse inférieur à 25 000 $ et de 98,9 % pour les plus riches.

faut donc penser à des comportements qui pourraient varier selon le type de marchandise plutôt que le niveau de richesse pour trouver une explication à ces résultats.

Pour les pays des groupes E et F, c'est donc 48,8 % des exportations qui ont des indices de tendance favorisant l'utilisation des prix de transfert, soit une valeur de 70,6 milliards $.

Pour les importations, les indices de tendance sont inférieurs à 1,0 pour tous les groupes de pays ayant un niveau de richesse supérieur à 25 000 $, signifiant ainsi que le Canada importe ses produits de ces pays à un prix inférieur à la moyenne, ce qui est conforme à nos attentes en matière de prix de transfert. Pour les pays avec un niveau de richesse entre 10 000 $ et 25 000 $, c'est cependant l'inverse qui se produit[87], mais la valeur des échanges y est cependant marginale par rapport à celle des pays plus riches (0,4 % du total). **Globalement, c'est donc 99,7 % de la valeur totale des importations qui disposent d'indices de tendance favorables à l'utilisation des prix de transfert, soit une valeur de 60,3 milliards $.**

5.2.2.2 Selon les régions géographiques

- **Le groupe témoin[88]**

Au chapitre des exportations, les pays des Amériques se distinguent des autres régions par l'importance des échanges qui s'effectuent exactement au prix moyen du groupe (23,9 %). Pour les importations, toutes les régions sauf l'Afrique (0,0 %) ont une partie variant de 8,9 % à 15,3 % de la valeur totale qui se transige à ce prix moyen.

Les exportations vers l'Afrique s'effectuent à des prix nettement en dessous de la moyenne (73,7 % de la valeur est inférieure à la moyenne des prix), alors que pour les pays des Amériques cette proportion n'est que de 35,6 %. Pour les importations, celles en provenance de l'Afrique et de l'Europe s'effectuent à un prix nettement au-dessus de la moyenne avec des proportions de

[87] Pour les pays moins riches, les statistiques ne permettent pas la comparaison avec le groupe témoin.

[88] Comme les échanges avec l'Europe pour les pays du groupe témoin ayant un niveau de richesse inférieur à 25 000 $ et celles des groupes E et F ayant un niveau de richesse inférieur à 25 000 $ sont insuffisants, ils ne pourront être considérés dans notre analyse.

75,3 % et 56,2 % contre 24,6 % et 28,5 % respectivement en dessous. Pour les régions de l'Asie/Océanie et des Amériques, les prix se situent légèrement sous la moyenne.

La partie des exportations qui se transige à l'intérieur d'un écart de 10 % autour du prix moyen est semblable d'une région à une autre (entre 66,2 % et 78,2 % de la valeur), mais bien différente pour les importations où les taux varient de 39,4 % (Afrique) à 81,8 % (Amériques).

Toutes ces différences indiquent que des raisons autres que fiscales influencent les distributions de prix d'une région à l'autre et, encore une fois, qu'une attention toute spéciale devra être apportée aux comparaisons pour mieux en isoler le facteur fiscal.

- **Les pays ayant des taux d'imposition inférieurs à ceux du Canada**

Au sein des pays ayant un taux d'imposition inférieur à ceux applicables au Canada, la région de l'Asie et de l'Océanie domine largement les échanges commerciaux des pays ayant un niveau de richesse inférieur à 25 000 $ (73,1 % pour les exportations et 57,7 % pour les importations), alors que, pour les pays plus riches, c'est l'Europe qui impose son emprise avec 84,0 % des exportations et 92,1 % des importations.

Les exportations vers les pays de l'Asie et de l'Océanie ayant un revenu supérieur à 25 000 $ présentent des distributions de prix nettement plus concentrées que celles des autres régions. Toutefois, bien que celles-ci aient une plus grande dispersion des prix, les indices de tendance sont généralement supérieurs à 1,0, ce qui ne favorise pas une utilisation généralisée des prix de transfert pour ces groupes de pays. Seuls deux sous-groupes, les pays de l'Asie et de l'Océanie du groupe B ayant un niveau de richesse inférieur à 25 000 $ et ceux des Amériques du groupe C, dérogent à cette tendance générale et seraient favorables aux prix de transfert : **les ventes à ces pays représentent 6,0 milliards $, soit 16,5 % de l'ensemble des exportations effectuées aux pays des groupes A, B et C et pour lesquelles les statistiques permettent une comparaison avec le groupe témoin[89].**

[89] Le taux est de 31,9 % pour les pays ayant un niveau de richesse inférieur à 25 000 $ alors qu'aucune région ne rencontre les conditions requises pour les pays plus riches.

En ce qui a trait aux importations, les indices de tendance varient beaucoup d'une région à une autre. Pour les pays avec un niveau de richesse supérieur à 25 000 $, les importations en provenance de l'Europe sont les seules où l'indice de tendance est favorable à l'utilisation des prix de transfert, mais elles comptent à elles seules pour 12,6 milliards $, soit 91,3 % des importations de ces pays.

Pour les pays moins riches, les indices des pays de l'Asie et de l'Océanie du groupe C et de l'Afrique du groupe B ont des valeurs inférieures à 1,0, ce qui va à l'encontre de nos attentes quant à l'utilisation des prix de transfert. La présence de la Chine explique une partie importante de cette situation pour le groupe C. Ainsi, dans leur ensemble, 62,6 % des importations répondent favorablement à nos attentes pour un total de 17,8 milliards $[90].

Globalement, c'est donc 30,4 milliards des 42,2 milliards (72,0 %) des importations totales en provenance des pays des groupes A, B et C pour lesquels une comparaison de prix avec le groupe témoin est possible et où les indices de tendance sont favorables à une utilisation des prix de transfert.

- **Les pays ayant des taux d'imposition supérieurs à ceux du Canada**

Dans les pays ayant un niveau de richesse supérieur à 25 000 $, la presque totalité des échanges s'effectue avec les États-Unis. Étant donné que le Japon est le seul autre pays de ce groupe, il devient dès lors impossible d'utiliser les indices pour d'autres régions que celle des Amériques.

Dans le cas des exportations, les indices de tendance ne correspondent pas aux attentes en matière de prix de transfert. Même en incluant la région de l'Asie et de l'Océanie (Japon), l'indice pondéré demeure nettement inférieur à 1,0. Toutefois, du côté des importations, la situation est complètement différente puisque tous les indices utilisables sont favorables à l'utilisation des prix de transfert ce qui entraîne que, **sur la base des indices de tendance, 56,8 milliards $**

[90] Sans la Chine, l'indice devient 2,14 ce qui rend ce groupe favorable à l'utilisation des prix de transfert. Les importations favorables atteignent alors 19,7 milliards $, ce qui propulse la proportion des importations favorables aux prix de transfert à 99,4 %.

répondraient aux critères favorables à l'utilisation des prix de transfert pour les importations.

5.2.2.3 Selon le type de marchandise

- **Le groupe témoin**

La valeur des exportations, dont les prix se situent à plus ou moins 10 % du prix moyen, s'échelonne de 64,2 % à 89,7 % du total selon le type de marchandise, sauf pour le matériel de transport où la proportion n'est que de 31,8 %[91]. Il s'agit donc d'une distribution fortement concentrée autour de la moyenne. Dans le cas des produits transformés, c'est même 51,2 % de la valeur qui se situe exactement au prix moyen.

Un peu plus du quart (25,5 %) des exportations se transige à un prix généralement supérieur au prix moyen, soit le pétrole brut, les produits vestimentaires et le matériel de transport. Un autre quart (28,4 %), comprenant les produits agricoles, les mines et les produits pétroliers, s'échange à un prix inférieur alors que le reste se transige au prix moyen. Ces résultats indiquent une répartition neutre qui fluctue de manière similaire de part et d'autre du prix moyen.

Du côté des importations, à l'exception des produits vestimentaires (49,4 %), tous les autres biens se transigent à l'intérieur d'une fourchette de prix variant de plus ou moins 10 % autour de la moyenne dans une proportion variant de 70,8 % à 88,8 % confirmant, comme c'était le cas pour les exportations, la forte concentration des prix autour de la moyenne.

Les secteurs des mines et des produits pétroliers, du pétrole brut et des vêtements possèdent des distributions de prix se situant principalement sous la moyenne alors que c'est l'inverse pour le matériel de transport. Pour les autres types de marchandise, la situation est moins évidente à cause notamment des transactions qui s'effectuent exactement au prix moyen. Par exemple, 21,3 % des produits du bois et du papier s'échangent au prix moyen.

[91] La faiblesse de ce taux s'explique par les exportations de matériel de transport vers le Texas où 56,1 % de celles-ci se transigent à un prix variant entre 110 % et 150 % du prix moyen ainsi que par l'Australie et l'État de Washington où 73,6 % et 78,6 % respectivement de celles-ci se transigent entre 50 % et 90 % du prix moyen.

Ces résultats témoignent, de manière générale, de distributions de prix fortement centrées autour de la moyenne et réparties de manière semblable au-dessus et en dessous de celle-ci.

- **Les pays ayant des taux d'imposition inférieurs à ceux du Canada**

Les produits agricoles représentent le poste le plus important des exportations vers les pays les moins riches particulièrement ceux du groupe A. Pour les pays plus riches, la répartition entre les biens est plus équilibrée : pour ceux du groupe A, les produits alimentaires continuent de dominer alors que ce sont les produits miniers et pétroliers qui le font pour le groupe C.

La valeur de la plupart des indices de distribution est inférieure à 1,0. Seuls les secteurs des mines et produits pétroliers, pour les pays des groupes A et C avec un niveau de richesse supérieur à 25 000 $, et du matériel de transport, pour les pays les moins riches des groupes A et B, dérogent à cette règle[92]. Ainsi la plupart des biens ont une distribution de prix plus étendue que dans le groupe témoin.

En ce qui a trait aux indices de tendance, la logique des prix de transfert commande des valeurs inférieures à 1,0 afin de maximiser les revenus dans les pays d'exportation. Les résultats indiquent plutôt l'inverse. Tous les indices pour les mines et produits pétroliers sont supérieurs à 1,0, alors que, pour les produits agricoles et ceux de la transformation, 4 des 5 sous-groupes ont des indices au-dessus de 1,0. Seuls les produits du bois et du papier n'ont aucune valeur au-dessus de 1,0.

Si nous excluons les sous-groupes où la validité des montants ne permet pas la comparaison, 18,3 % (3,6 milliards $) des exportations des pays avec un niveau de richesse de moins de 25 000 $ et 41,1 % (7,2 milliards $) de celles des pays les plus riches ont des indices de tendance favorables à l'utilisation des prix de transfert. Les secteurs du bois et du papier

[92] Le lecteur se rappelle que seulement 51,2 % des exportations de matériel de transport du groupe témoin peuvent être utilisées compte tenu de l'absence de la quantité pour les autres ce qui peut affecter la valeur de l'indice.

(4,1 milliards $), du matériel de transport (2,5 milliards $) et de la transformation (2,1 milliards $) sont les principaux secteurs où l'on retrouve des indices favorables.

Si nous regroupons les biens selon qu'ils sont propices ou non à l'utilisation des prix de transfert, nous observons que, pour le premier groupe, la proportion des indices favorables à l'utilisation des prix de transfert y atteint 72,9 % comparativement à 9,1 % pour ceux qui sont moins propices[93].

Du côté des importations en provenance des pays les moins riches, les achats de pétrole brut constituent le poste le plus important des groupes A et B, alors que pour le groupe C, sous l'impulsion de la Chine, ce sont les produits vestimentaires.

La situation pour les indices de distribution est très similaire à celle des exportations. Cette fois, pour les indices de tendance, ce sont les valeurs supérieures à 1,0 qui deviennent favorables à l'utilisation des prix de transfert. Contrairement aux exportations, la majorité des indices se retrouvent maintenant dans le territoire des valeurs favorables à l'utilisation des prix de transfert. En excluant les sous-groupes où la validité des statistiques ne permet pas de comparaison, **la valeur des importations favorables à l'utilisation des prix de transfert selon les indices de tendance atteint 16,5 milliards $ (55,9 %) pour les pays ayant un niveau de richesse inférieur à 25 000 $ et 6,9 milliards $ (50,7 %) pour les autres.**

Pour les pays avec un niveau de richesse de moins de 25 000 $, les statistiques sont fortement influencées par la Chine puisque les importations qui en proviennent représentent 42,7 % de l'ensemble des pays du groupe C. Réputée pour ses coûts de production très faibles, la Chine est donc en mesure d'exporter des produits à faible prix, ce qui est susceptible de biaiser les résultats de ce groupe de pays particulièrement pour certains biens comme les produits du vêtement[94].

[93] Ces taux sont respectivement de 53,8 % et de 3,1 % pour les moins de 25 000 $ et de 92,5 % et 15,3 % pour les pays les plus riches.

[94] Si nous excluons toutes les importations de la Chine des calculs, les indices pour les produits vestimentaires et les minéraux deviennent supérieurs à 1,0, ce qui rendrait ces secteurs favorables à l'utilisation des prix de transfert faisant ainsi passer la valeur à 17,0 milliards $ (16,5 MM $) et la proportion favorable à 82,3 % (55,9 %).

Si nous reprenons le partage des biens selon qu'ils sont plus ou moins propices que d'autres à l'utilisation des prix de transfert, la proportion des importations favorables aux prix de transfert est de 35,8 % pour les biens favorables comparativement à 67,0 % pour les autres. L'importance prépondérante du pétrole (86,7 % du groupe des non propices) qui possède un indice de tendance favorable explique ce taux très élevé[95]. D'ailleurs, le pétrole brut, les produits transformés et le matériel de transport constituent les principaux secteurs d'activité où les indices de tendance sont favorables à l'utilisation des prix de transfert[96].

- **Les pays ayant des taux d'imposition supérieurs à ceux du Canada**

Les échanges de pétrole brut, de produits transformés et de matériel de transport dominent ces groupes de pays[97]. La majorité des indices de distribution pour les exportations ont des valeurs inférieures à 1,0, ce qui signifie que les distributions de prix sont plus étendues qu'elles ne le sont dans le groupe témoin. Du côté des indices de tendance, ceux-ci devraient se situer au-dessus de 1,0 pour justifier l'utilisation des prix de transfert. Les résultats statistiques démontrent que, pour les pays avec un niveau de richesse inférieur à 25 000 $, ce critère est respecté pour tous les secteurs d'activité où une comparaison avec le groupe témoin est possible.

La situation est toutefois bien différente pour les groupes de pays les plus riches, essentiellement les États-Unis. Les secteurs des mines et des produits pétroliers ainsi que du bois et du papier obtiennent des indices supérieurs à 1,0 alors que ceux relatifs aux produits agricoles (groupe F) et à la transformation (groupe E) se situent au-dessus de 1,0 pour seulement un des deux groupes. Le secteur du matériel de transport possède des indices relativement faibles; il est possible d'expliquer cette situation par la valeur très importante des transactions réalisées à des prix très bas avec un nombre restreint d'États américains[98].

[95] Si nous éliminons la valeur du pétrole dans le calcul, le taux pour les non favorables diminue à 19,5 %.

[96] Si nous excluons les importations de la Chine, le secteur du vêtement rejoint celui du matériel de transport en termes d'importance monétaire des importations favorables à l'utilisation des prix de transfert.

[97] Compte tenu du nombre restreint de pays avec un niveau de richesse inférieur à 25 000 $ dans ce groupe, plusieurs sous-groupes deviennent ainsi non utilisables pour les fins de comparaisons avec le groupe témoin.

[98] Le Michigan compte pour 64,7 % des exportations canadiennes de matériel de transport vers le groupe E. 81,8 % de ces exportations sont effectuées à un prix inférieur à 90 % du prix moyen du groupe témoin. La Californie

En excluant les sous-groupes où la validité des statistiques ne permet pas de comparaison avec le groupe témoin, **la valeur des exportations favorables à l'utilisation des prix de transfert atteint 386,5 millions $ (100,0 %) pour les pays ayant un niveau de richesse inférieur à 25 000 $ et 52,3 milliards $, soit 36,1 % de l'ensemble, pour les pays plus riches.** Les secteurs de la transformation (22,8 milliards $), du bois et du papier (13,0 milliards $) et des produits agricoles (10,4 milliards $) dominent.

Le partage des biens selon qu'ils sont propices ou non aux prix de transfert indique que 50,4 % des biens propices comparativement à 24,1 % pour les autres ont des indices de tendance qui sont favorables à l'utilisation de prix de transfert.

Pour les importations, les indices de tendance apparaissent encore plus favorables à l'utilisation des prix de transfert. Comme c'était le cas pour les exportations, la plupart des sous-groupes des pays dont le niveau de richesse est inférieur à 25 000 $ n'ont pas le minimum requis pour assurer une comparabilité valable. Seul le secteur des produits transformés du groupe F est suffisant et l'indice de tendance se situe à un seuil trop élevé (1,86) pour favoriser les prix de transfert.

Pour les pays les plus riches, seuls les secteurs des mines et des produits minéraux pour les pays des groupes E et F et des produits vestimentaires du groupe E ont des indices qui ne favorisent pas l'utilisation des prix de transfert. En considérant que l'indice de 0,97 pour les produits vestimentaires dans le groupe F est neutre[99] quant à l'utilisation des prix de transfert, **c'est 57,5 milliards $ (95,5 % de l'ensemble des groupes E et F) qui disposent d'indices favorables.**

Le regroupement selon que les biens sont propices ou non aux prix de transfert indique que 96,5 % des biens propices et 92,6 % de ceux qui ne le sont pas ont des indices de tendance

s'accapare de 85,3 % des exportations canadiennes de matériel de transport vers le groupe F. 67 % de ces exportations sont également faites à un prix inférieur à 90 % du prix moyen du groupe témoin.

[99] Bien que techniquement cette valeur soit favorable, nous considérons qu'elle se situe trop près de 1,0 pour que nous la retenions comme étant favorable.

favorables à l'utilisation des prix de transfert. Les secteurs de la transformation (16,9 milliards $) et du matériel de transport (16,6 milliards $) sont les principaux secteurs d'activité où les indices de tendance indiquent une utilisation potentielle des prix de transfert.

5.3 Le sommaire

Tel que nous l'avions anticipé, les indices de distribution indiquent que les distributions de prix sont beaucoup plus concentrées autour de la moyenne au sein du groupe témoin qu'elles le sont dans les autres groupes de pays. Le tableau 17 présente la partie des échanges favorable à l'utilisation des prix de transfert selon le niveau de richesse, la région géographique et le type de marchandise. Comme les résultats varient parfois de manière importante selon le facteur analysé, nous retenons la moyenne globale comme la plus représentative des résultats réels.

Tableau 17 : Répartition des échanges de marchandise du Canada selon le type et le fait qu'ils sont favorables ou non à l'utilisation des prix de transfert, 2009

Type d'analyse / impact sur l'assiette fiscale	Groupes de pays							
	Exportation				Importations			
	Moins de 25 000 $		Plus de 25 000 $		Moins de 25 000 $		Plus de 25 000 $	
	A-B-C	E-F	A-B-C	E-F	A-B-C	E-F	A-B-C	E-F
Niveau de richesse								
Indices favorables	3 381,0	129,8	5 188,4	70 502,2	30 936,9	--	13 678,5	60 266,7
Indices non favorables	16 881,9	--	10 536,6	74 168,3	--	--	148,6	--
Indices neutres	--	--	1 898,2	--	--	--	--	--
Proportion favorable	16,7 %	100,0 %	29,4 %	48,7 %	100,0 %	n/a	98,9 %	100,0 %
Régions géographiques								
Indices favorables	5 997,5	--	--	--	17 756,8	--	12 621,2	56 777,7
Indices non favorables	12 792,7	--	17 623,2	138 477,3	10 606,5	--	1 201,8	--
Indices neutres	--	--	--	--	--	--	--	--
Proportion favorable	31,9 %	n/a	0,0 %	0,0 %	62,6 %	n/a	91,3 %	100,0 %
Type de marchandise								
Indices favorables	3 615,1	335,6	5 090,2	52 148,2	16 503,6	--	6 932,1	57 285,7
Indices non favorables	14 487,2	--	12 511,2	88 045,3	13 043,9	201,1	6 734,7	2 710,2
Indices neutres	1 652,3	--	--	4 450,7	--	--	--	295,4
Proportion favorable	18,3 %	100,0 %	28,9 %	36,1 %	55,9 %	0,0 %	50,7 %	95,0 %
Moyenne								
Indices favorables	4 331,2	155,1	3 426,2	40 883,5	21 732,4	--	11 077,3	58 110,0
Indices non favorables	14 720,6	--	13 557,0	100 230,3	7 883,5	67,0	2 695,0	903,4
Indices neutres	550,8	--	632,7	1 483,6	--	--	--	98,5
Proportion favorable	22,1 %	100,0 %	19,4 %	28,7 %	73,4 %	0,0 %	80,4 %	98,3 %

Source: Statistique Canada, Base de données sur le commerce international canadien de marchandise, 2009. Fichier en date du 2 février 2011.

Note : Le total de chaque regroupement peut varier selon les types d'analyse compte tenu que la valeur des échanges ne pouvant faire l'objet d'une comparaison avec le groupe témoin n'est pas retenue.

Calculs effectués par les auteurs.

Globalement, la proportion des exportations avec des indices de tendance favorables à l'utilisation des prix de transfert oscille entre 19,4 % pour les groupes de pays A, B et C ayant un niveau de richesse supérieur à 25 000 $ et 28,7 % pour les groupes E et F avec un même niveau de richesse[100]. Cela signifie que 48,8 des 180,0 milliards $ d'exportations se retrouvent dans des catégories où les distributions de prix soutiennent l'hypothèse des prix de transfert, soit une proportion de 27,1 % de l'ensemble. Près de 85 % de ce montant sont attribuables aux groupes de pays E et F, soit ceux où le Canada tire profit de leur utilisation.

[100] La faiblesse des échanges pour les pays des groupes E et F avec un niveau de richesse inférieur à 25 000 $ ne permet pas de considérer ces résultats comme pertinents pour l'analyse.

C'est le secteur du bois et du papier qui domine quant à la possibilité d'utilisation des prix de transfert puisque 99,8 % de la valeur des biens exportés bénéficient d'indices de tendance favorables. Les secteurs de la transformation (55,5 %) et des produits alimentaires (40,2 %) suivent. Les secteurs du vêtement et du pétrole brut n'ont aucun indice favorable et clôturent la liste des biens. La marchandise propice à l'utilisation de prix de transfert obtient des indices favorables dans une proportion de 53,5 % comparativement à 19,0 % pour les autres.

Du côté des importations, la proportion favorable à l'utilisation des prix de transfert est plus élevée, soit entre 73,4 % et 98,3 % de l'ensemble selon les groupes de pays. En termes pécuniaires, ce serait 90,9 des 104,1 milliards $ d'importations qui obtiendraient des indices de tendances favorables à leur utilisation. Comme c'était le cas pour les exportations, mais de manière moins marquée, la majorité de ces échanges (63,9 %) avantagerait le Canada.

Encore une fois, le secteur du bois et du papier domine les secteurs favorables aux prix de transfert avec une proportion de 99,6 %. Suivent les secteurs de la transformation (99,1 %), du matériel de transport (96,3 %) et du pétrole brut (92,2 %). Le secteur des vêtements à 7,9 % clôture la liste. Les produits propices à l'utilisation des prix de transfert obtiennent une meilleure note avec 84,0 % comparativement à 76,3 % pour les autres.

La prochaine étape consiste à évaluer la part de ces échanges qui a véritablement fait l'objet de telles manipulations de prix ainsi que l'ampleur de celle-ci. Pour ce faire, nous reprendrons chacun des sous-groupes où nous avons présumé une utilisation des prix de transfert puis nous referons le calcul des indices de tendance, mais dans le sens inverse. Ainsi, nous fixerons en premier lieu la valeur de cet indice à 1,0, soit le niveau de neutralité qui correspond à celui du groupe témoin et qui considère, par hypothèse, qu'aucun prix de transfert n'est utilisé, puis nous recalculerons la valeur théorique des échanges que nous avons considérés comme favorables. Cela aura donc pour effet de replacer ces sous-groupes dans la même situation que le groupe témoin et donc d'éliminer l'effet hypothétique des prix de transfert. La différence entre ce montant estimé et celui du fichier nous indiquera la valeur que nous pourrions attribuer aux prix de transfert. Le tableau 18 présente les résultats obtenus.

Tableau 18 : Évaluation de l'utilisation des prix de transfert au Canada sur l'assiette fiscale selon le type d'échange, le niveau de richesse et le groupe de pays, 2009

Nature de l'analyse réalisée	Groupes de pays							
	Exportation				Importations			
	Moins de 25 000 $		Plus de 25 000 $		Moins de 25 000 $		Plus de 25 000 $	
	A-B-C	E-F	A-B-C	E-F	A-B-C	E-F	A-B-C	E-F
Valeur en millions $								
Niveau de richesse	(358,6)	32,0	(248,4)	2 410,9	(4 572,0)	0,0	(1 715,0)	9 660,2
Régions géographiques	(534,3)	--	--	--	(5 014,1)	0,0	(958,8)	10 756,6
Type de marchandise	(1 298,4)	79,4	(774,6)	10 094,3	(5 008,0)	0,0	(2 028,2)	12 862,3
Moyenne	(730,4)	37,1	(341,0)	4 168,4	(4 864,7)	0,0	(1 567,3)	11 093,0
Proportion des échanges du groupe (%)								
Niveau de richesse	(1,8)	7,1	(1,4)	1,7	(14,8)	--	(12,4)	16,0
Régions géographiques	(2,6)	--	--	--	(17,7)	--	(6,9)	17,8
Type de marchandise	(6,4)	17,6	(4,4)	7,0	(16,9)	--	(14,8)	21,3
Moyenne	(3,6)	8,2	(1,9)	2,9	(16,4)	--	(11,4)	18,8

Source: Statistique Canada, Base de données sur le commerce international canadien de marchandise, 2009. Fichier en date du 2 février 2011.
Calculs effectués par les auteurs.

Les montants varient beaucoup d'un facteur d'analyse à un autre confirmant ainsi la difficulté d'obtenir une évaluation précise du phénomène. Globalement, la plus-value des exportations avec les pays dont les taux d'imposition sont supérieurs à ceux du Canada (ces montants varient entre 2 410,9 et 10 094,3 millions $ et viennent gonfler l'assiette fiscale canadienne) excède celle des pays où les taux d'imposition sont moindres (ces montants varient entre 358,6 et 1 298,4 millions $ et viennent réduire l'assiette fiscale canadienne). En utilisant la moyenne des résultats, l'écart entre ces deux catégories d'exportation représente une valeur nette de 3,1 milliards $ à l'avantage du Canada (4,2 milliards $ à l'avantage du Canada et 1,1 milliard $ à son désavantage).

Les biens propices à l'utilisation des prix de transfert représentent 44,4 % des exportations de marchandise au Canada, mais comptent pour 68,9 % de la valeur des exportations ayant des indices de tendance favorables. À l'opposé, ceux qui sont moins propices obtiennent des taux de 55,6 % et 31,1 % respectivement.

En termes pécuniaires, ce sont les produits du secteur de la transformation qui constituent le secteur le plus propice à l'utilisation des prix de transfert. Avec une valeur atteignant 23,8 % des exportations totales, ces biens représentent 40,8 % de la valeur des exportations où les indices de

tendance sont favorables à l'utilisation des prix de transfert. Le secteur du bois et du papier, avec des taux de 9,3 % et de 27,9 % respectivement, occupe le deuxième rang.

Du côté des importations, le déplacement du revenu favorise encore une fois le Canada, puisque les importations effectuées avec les pays ayant les taux d'imposition les plus élevés varient entre 9 660,2 et 12 862,3 millions $, alors que celles avec les pays où les taux sont inférieurs n'atteignent qu'entre 4 572,0 et 5 014,1millions $. La moyenne des résultats conduit alors à un différentiel net à l'avantage du Canada de 4,7 milliards $ (11,1 milliards $ à l'avantage du Canada et 6,4 milliards $ à son désavantage).

Si nous utilisons la répartition des biens selon qu'ils sont plus ou moins propices à l'utilisation des prix de transfert, les statistiques sont assez semblables entre les 2 groupes puisqu'avec 54,1 % des importations, le groupe des biens propices accapare 55,2 % de la valeur des indices favorables comparativement à 45,9 % et 44,8 % respectivement pour le groupe des biens moins propices.

La combinaison des exportations et des importations utilisées aux fins de l'analyse conduit donc à une augmentation nette de l'assiette fiscale canadienne de l'ordre de 7,8 milliards $. Ce montant doit cependant être ajusté pour tenir compte des limites inhérentes au fichier statistique :

- Absence des quantités pour certaines transactions[101] : en l'absence d'information relative au comportement de ces échanges par rapport au prix moyen du groupe témoin, nous supposerons qu'ils adoptent un comportement similaire à celui observé pour l'ensemble de notre analyse. Cela majorerait alors de 4,2 milliards $ notre évaluation nette relative à l'utilisation des prix de transfert[102].

[101] Le lecteur se souviendra que les quantités manquantes se situaient principalement dans le groupe des *autres produits*. Devant la faible représentativité de ce groupe, nous avons alors choisi d'éliminer de nos calculs toutes les transactions de ce groupe en plus des transactions pour lesquelles nous ne disposions pas des quantités dans les autres groupes de produits.

[102] Ce montant est obtenu par le calcul suivant : ((70,4 MM $ X 83,5 % X 2,9 %) - (18,3 MM $ X 84,0 % X 2,9 %) + (86,2 MM $ X 65,0 % X 18,8 %) – (71,3 MM $ X 72,0 % X 14,8 %)) = 4,2 milliards $
70,4 MM $: valeur des exportations dont nous ne connaissons pas les quantités pour les groupes E-F (annexe 3)
83,5 % : proportion des exportations des groupes E-F dont le prix varie entre 50 % et 150 % du prix moyen du groupe témoin
2,9 % : taux de variation estimé des prix pour les exportations des groupes E-F (compilation au tableau 33)

- Élimination des transactions dont les prix s'éloignent de plus de 50 % du prix moyen du groupe témoin : au moment d'effectuer cette exclusion, nous avions considéré qu'un tel écart ne pouvait s'expliquer par l'application des prix de transfert, ce qui nous justifie de n'apporter aucun correctif à cet égard.

Cette correction porte donc à 12,0 milliards $ l'augmentation nette de l'assiette fiscale canadienne résultant de l'application des prix de transfert sur les échanges de biens. Ces résultats sont intéressants aux fins de notre analyse puisqu'ils viennent en quelque sorte baliser les évaluations que nous avons obtenues par l'approche macro-économique. Comme l'indique le tableau 19, nous avions alors estimé une réduction de l'assiette de 3,9 milliards $ pour les échanges avec les groupes de pays A, B et C, alors que, pour les groupes E et F, nous avions un excédent de 8,1 milliards $, ce qui entraîne une hausse nette de l'assiette de 4,2 milliards $.

L'approche micro-économique produit des évaluations d'une valeur moindre[103], mais dans un registre comparable qui vient confirmer la littérature selon laquelle les prix de transfert constituent un mécanisme utilisé par les firmes multinationales afin de déplacer les profits d'un pays à un autre. Toutefois, l'ampleur ne saurait être élevée par rapport à l'ensemble des transactions commerciales.

18,3 MM $: valeur des exportations dont nous ne connaissons pas les quantités pour les groupes A-B-C (annexe 3)
84,0 % : proportion des exportations des groupes A-B-C dont le prix varie entre 50 % et 150 % du prix moyen du groupe témoin
2,9 % : taux de variation estimé des prix pour les exportations des groupes A-B-C (compilation au tableau 33)
86,2 MM $: valeur des importations dont nous ne connaissons pas les quantités pour les groupes E-F (annexe 3)
65,0 % : proportion des exportations des groupes E-F dont le prix varie entre 50 % et 150 % du prix moyen du groupe témoin
18,8 % : taux de variation estimé des prix pour les importations des groupes E-F (compilation au tableau 33)
71,3 MM $: valeur des importations dont nous ne connaissons pas les quantités pour les groupes A-B-C (annexe 3)
72,0 % : proportion des exportations des groupes A-B-C dont le prix varie entre 50 % et 150 % du prix moyen du groupe témoin
14,8 % : taux de variation estimé des prix pour les importations des groupes A-B-C (compilation au tableau 33)

[103] Le lecteur doit se rappeler que parmi les hypothèses utilisées dans l'approche macro-économique, nous avons retenu un taux d'écart de 20 % entre les prix de transferts et ceux dits « à distance ». Or l'approche micro-économique évalue plutôt cet écart à 15,4 % pour les pays des groupes A, B et C et 18,5 % pour ceux des groupes E et F. Les pertes fiscales doivent donc être considérées comme un maximum selon cette approche.

Tableau 19 : Évaluation de l'assiette fiscale à risque et des conséquences potentielles sur les revenus du gouvernement du Canada selon l'approche retenue, 2002 et 2009

		Approches		
		Macro-économique		Micro économique
		2002	2009	2009
Assiette fiscale à risque				
Groupes de pays A-B-C	(millions $)	(1 261,4)	(3 929,6)	(1 100,0)
Groupes E-F	(millions $)	11 894,8	8 123,7	4 200,0
Impact net	(millions $)	10 633,4	4 194,1	3 100,0
Échanges internationaux de marchandises	(millions $)	745 338,5	725 180,7	725 180,7
Part des échanges à risque des groupes A-B et C		0,17 %	0,54 %	0,15 %
Revenus fiscaux à risque				
Groupes de pays A-B-C	(millions $)	(279,0)	(746,6)	(208,8)
Groupes E-F	(millions $)	2 631,1	1 543,5	796,0
Impact net	(millions $)	2 352,1	796,9	587,2
Revenus de l'impôt des sociétés	(millions $)	22 200,0	30 361,0	30 361,0
Part des revenus à risque des groupes A-B et C		1,3 %	2,6 %	0,7 %

La conclusion

L'approche adoptée dans cette analyse est audacieuse et innovatrice à plusieurs égards. D'abord par le choix du Canada, un pays pour lequel il existe très peu d'analyses économiques sur ce sujet et où les statistiques disponibles sur les échanges internationaux ne permettent pas de distinguer, au sein d'un fichier interactif, les échanges entre entreprises apparentées des autres.

De plus, contrairement aux études recensées dans la littérature qui se limitent à quelques produits et pays spécifiques, nous avons choisi d'élargir notre champ d'intervention au maximum des biens transigés et des pays avec lesquels le Canada effectue des échanges commerciaux.

Le cheminement que nous avons suivi pour estimer les pertes fiscales est rigoureux et s'appuie sur des statistiques officielles et les quelques hypothèses que nous avons dû adopter en cours de route nous apparaissent plausibles et raisonnables compte tenu de l'information disponible. Ainsi, malgré la multitude de contraintes avec lesquelles nous avons dû composer, nous croyons avoir réussi à démontrer non pas de manière statistique irréfutable, mais plutôt de manière circonstancielle par une multitude de regroupements structurés, d'observations statistiques et de calculs spécifiques, que les prix de transfert font bel et bien partie intégrante des échanges commerciaux du Canada et qu'ils s'avèrent une explication privilégiée dans les résultats présentés.

La baisse des taux d'imposition survenue au cours de la dernière décennie, tant au Canada qu'à l'étranger, aurait pu nous inciter à croire que l'utilisation des prix de transfert soit devenue de moins en moins intéressante pour les multinationales, mais nos évaluations tendent plutôt vers l'inverse puisque les pertes fiscales reliées aux échanges avec les pays ayant des taux d'imposition inférieurs à ceux du Canada auraient doublé passant de 1,3 % à 2,6 %.

Dans ce contexte, le déplacement observé depuis la dernière décennie des échanges commerciaux du Canada vers les pays européens et asiatiques au détriment des États-Unis et la baisse des taux d'imposition sur le revenu des sociétés dans le monde plus rapide qu'au Canada créent une

pression énorme sur les autorités fiscales en vue de conserver l'intégrité de l'assiette fiscale canadienne.

Comme l'essentiel du commerce international des marchandises du Canada s'effectue avec les États-Unis et que les taux d'imposition y sont supérieurs à ceux du Canada, celui-ci se retrouve néanmoins dans une situation où les prix de transfert en font un bénéficiaire net puisque le montant des déplacements de revenus vers le Canada pourrait varier entre 3,1 milliards $ (approche micro) et 4,4 milliards $ (approche macro) selon l'approche retenue.

Mais cette situation pourrait évoluer rapidement advenant que les États-Unis décident de réduire le taux d'imposition sur le revenu des sociétés ou de durcir leur position face aux déplacements de revenus des sociétés américaines vers des environnements fiscaux plus favorables[104]. L'importance des investissements directs et l'ampleur des échanges entre les deux pays pourraient alors conduire à un renversement de la situation actuelle, ce qui provoquerait inévitablement une réduction non négligeable de l'assiette fiscale canadienne.

Plusieurs entreprises, dont Apple, Google et Microsoft, disposent de milliards de dollars de profits réalisés à l'étranger[105] et incitent fortement le gouvernement américain à abaisser ses taux d'imposition sur les sociétés pour que de telles entreprises songent à rapatrier leurs bénéfices aux États-Unis. Dans ces circonstances, le Canada pourra-t-il continuer à être un bénéficiaire net de l'effet des prix de transfert à plus long terme?

Une étude réalisée par Duanjie Chen et Jack Mintz sur la compétitivité fiscale du Canada conclut à l'égard de la baisse des taux d'imposition sur le revenu des sociétés au Canada : « the corporate

[104] À cet égard, les baisses du taux d'imposition de sociétés étaient au programme de la dernière campagne présidentielle américaine : les Démocrates proposaient une réduction à 28 % alors que les Républicains visaient un taux de 25 %. De plus, le « *Stop Tax Haven Abuse Act of 2011* » a déjà été présenté au Congrès en vue de contrer les réductions de l'assiette fiscale occasionnées par les déplacements de revenus des sociétés américaines vers des pays où les conditions fiscales sont plus avantageuses.
<http://online.wsj.com/article/SB10001424052970203986604577257210244410318.html>
<http://www.levin.senate.gov/imo/media/doc/PSI.TaxHavenAbuseAct.071211.pdf>

[105] Dans le cas de ces entreprises œuvrant dans le domaine informatique, une partie importante a été réalisée sur les redevances attribuables à des brevets ou des marques de commerce qui relèvent des services et non de la vente de marchandise. Sans être explicitement mentionnés, les profits réalisés sur les ventes de biens suivent les mêmes règles lorsqu'il s'agit de les rapatrier à la maison-mère.

rate reductions, more than 30 percent since the year 2000, have had little impact on corporate tax revenues as a share of GDP as a result of multinational shifting of profits into Canada due to lower rates[106] ».

L'application de cette conclusion aux États-Unis, advenant une baisse des taux d'imposition sur le revenu des sociétés, pourrait créer un manque à gagner important pour le Canada. Le cas de la compagnie Apple rapporté plus tôt dans l'actualité est éloquent à cet égard :

> Apple uses a wide network of subsidiaries in tax havens to shift profits away from high-tax jurisdictions like the United States…[107]
> In Apple's case, those overseas accounts have grown to a staggering $74 billion… Apple has made clear that it has no intention of repatriating its profits from overseas at the current U.S. tax rate[108].

Bien que les taux d'imposition sur le revenu des sociétés ne représentent pas un facteur important dans les décisions d'investissement des firmes multinationales, ils jouent néanmoins un rôle de premier plan dans les opérations de l'entreprise, particulièrement lorsqu'il s'agit de déplacer des revenus vers des filiales bénéficiant de conditions fiscales plus avantageuses. Les prix de transfert utilisés entre entreprises apparentées dans les échanges commerciaux internationaux s'avèrent un moyen à la disposition des firmes multinationales pour parvenir à cette fin et notre analyse a démontré qu'ils constitueraient même un facteur privilégié pour expliquer certains écarts de prix favorables à cette délocalisation des profits.

En terminant, rappelons que notre analyse s'est limitée aux seuls biens physiques qui transitent par la frontière canadienne. En raison de leur plus grande mobilité et de la difficulté à les détecter et à en estimer avec précision leur valeur exacte, les échanges internationaux de services

[106] Chen, Duanjie et Jack Mintz, 2012 Annual global Tax Competitiveness Ranking – A Canadian Good News Story, The School of Public Policy Research Papers, Vol. 5 No 28, septembre 2012, p. 21. <http://policyschool.ucalgary.ca/?q=content/2012-annual-global-tax-competitiveness-ranking-canadian-good-news-story>

[107] Fagan, EJ, *Angry about Multinational Profit Shifting? We Can Fix it,* Task Force on Financial Integrity & Economic Development, 30 avril 2012, <http://www.financialtaskforce.org/2012/04/30/angry-about-multinational-profit-shifting-we-can-fix-it/>.

[108] Svensson, Peter, *How Apple's phantom taxes hide billions in profit*, USA Today, 23 juillet 2012, <http://www.usatoday.com/tech/news/story/2012-07-23/apple-phantom-taxes/56441134/1>.

représentent un risque d'érosion de l'assiette fiscale qui nous apparaît encore plus important comme en témoigne ce commentaire :

> (Apple) sends royalties from its patents – developed in the United States – to Ireland. It routes them through tax havens like the British Virgin Islands and The Netherlands, to come out virtually tax-free. This is how Apple gets down to a 9.8 % tax rate, including just 3.2 % outside the United States. Companies that deal with harder-to-misprice goods, like cars or clothing or commodities, have a much harder time shifting profits around. Wal-Mart, for example, pays about 24 %[109].

Cet exemple démontre bien les limites de notre analyse sur les prix de transfert en regard des finances publiques canadiennes. La nécessité d'obtenir des informations statistiques détaillées sur l'ensemble des transactions internationales entre entreprises apparentées devient un besoin pressant en vue d'évaluer l'ampleur des déplacements de revenus et les conséquences qui s'en suivent sur l'intégralité de l'assiette fiscale des pays.

La poursuite de cette analyse dans le domaine des services nous amènerait certes à des conclusions moins favorables pour le Canada. Par leur nature non matérielle, les services peuvent facilement transiter par les pays les plus éloignés sur la terre sans engager de frais de transport ou autres limitations qui viennent limiter les déplacements dans le cas des biens.

[109] Fagan, El, *Angry about Multinational Profit Shifting? We Can Fix It*, Task Force on Financial Integrity & Economic Development, 30 avril 2012. <http://www.financialtaskforce.org/2012/04/30/angry-about-multinational-profit-shifting-we-can-fix-it/>

Les annexes

Annexe 1 : La composition des groupes de pays, 2009

Groupe A : Les pays à très faible taux d'imposition, 2009
Taux d'imposition des sociétés de moins de 20 %

Pays	Exportations	Importations	Taux d'impôt		
	Totales	Totales	Taux	Fiabilité	Source
	(000 $)	(000 $)	%		
Andorre	114	196	0,0	1	TR - De
Albanie	21 473	3 962	10,0	1	EY - KPMG
Anguilla	1 917	308	0,0	1	TR - De
Bahamas	151 245	30 995	0,0	1	EY - PKF
Bahreïn	38 976	4 770	0,0	1	EY - PKF
Bermudes	66 620	10 968	0,0	1	EY - PKF
Bosnie-Herzégovine	3 479	8 428	10,0	1	KPMG - BM
Bulgarie	70 917	119 317	10,0	1	EY - De
Chili	644 375	1 730 878	17,0	1	EY - De
Chypre	12 478	2 231	10,0	1	EY - De
Émirats arabes unis	1 304 782	195 413	0,0	1	EY - PKF
Estonie	30 578	21 627	0,0	1	EY - De
Géorgie	17 489	134 742	15,0	1	EY - TR
Hong-Kong	1 499 382	363 257	16,5	1	EY - De
Île Maurice	5 526	8 961	15,0	1	EY - De
Îles Caïmans	7 919	645	0,0	1	EY - PKF
Îles Turks et Caïcos	7 772	297	0,0	1	PKF - TR
Îles Vierges britanniques	3 800	720	0,0	1	EY - TR
Iraq	489 983	1 279 159	15,0	2	EY
Irlande	543 495	2 196 307	12,5	1	EY - De
Islande	81 149	32 694	15,0	1	EY - De
Jordanie	65 868	16 593	15,0	1	EY - PKF
Koweït	107 312	37 291	15,0	1	EY - KPMG
Lettonie	24 690	17 224	15,0	1	EY - De
Liban	224 838	15 601	15,0	1	EY - PKF
Macao	14 932	22 271	12,0	1	EY - KPMG
Macédoine	15 932	8 703	10,0	1	EY - KPMG
Maldives	11 440	68	0,0	1	EY - TR
Moldavie	2 669	1 895	0,0	1	EY - TR
Monténégro	2 940	295	9,0	1	KPMG - BM
Oman	156 636	6 187	12,0	1	EY - PKF
Ouzbékistan	15 588	11 863	10,0	1	EY - TR
Paraguay	12 782	9 377	10,0	1	EY - KPMG
Pologne	236 335	753 168	19,0	1	EY - De

Groupe A : Les pays à très faible taux d'imposition, 2009
Taux d'imposition des sociétés de moins de 20 % (suite)

Pays	Exportations	Importations	Taux d'impôt		
	Totales	Totales	Taux	Fiabilité	Source
	(000 $)	(000 $)	%		
Roumanie	89 537	120 959	16,0	1	EY - De
Serbie	19 108	10 331	10,0	1	EY - KPMG
Singapour	1 091 332	1 147 620	18,0	1	EY - De
Slovaquie	27 346	165 634	19,0	1	EY - De
Vanuatu	2 025	190	0,0	1	PKF - TR
Total du groupe	**7 124 780**	**8 491 144**			
Proportion de l'ensemble	**2,0 %**	**2,3 %**			
Solde du commerce international		**(1 366 364)**			

Note : Le lecteur trouvera plus de détails sur les postes et les abréviations utilisées à la dernière page de l'annexe 1.

Groupe B : Les pays à faibles taux d'imposition, 2009
Taux d'imposition des sociétés variant de 20 % à moins de 25 %

Pays	Exportations	Importations	Taux d'impôt		
	Totales	Totales	Taux	Fiabilité	Source
	(000 $)	(000 $)	%		
Afghanistan	59 777	1 451	20,0	1	KPMG - BM
Arabie saoudite	1 159 897	1 534 197	20,0	1	EY - De
Arménie	8 826	34 070	20,0	1	KPMG - BM
Azerbaïdjan	31 032	1 166 931	22,0	1	EY - De
Belarus	1 467	35 409	24,0	1	EY - KPMG
Cambodge	7 044	289 542	20,0	1	EY - TR
Cook, îles	499	46	20,0	1	TR - De
Corée du Sud	3 526 200	5 931 175	24,2	1	EY - De
Croatie	103 556	25 456	20,0	1	EY - KPMG
Égypte	639 358	114 179	20,0	1	EY - PKF
Fédération de Russie	889 363	1 632 713	20,0	1	EY - De
Gibraltar	17 228	1	22,0	1	De - TR
Hongrie	274 342	370 832	20,0	1	EY - De
Kazakhstan	212 374	1 595 930	20,0	1	EY - KPMG
Lituanie	41 555	154 357	20,0	1	KPMG - De
Madagascar	71 384	41 550	24,0	1	EY - De
République Tchèque	136 764	269 213	20,0	1	EY - De
Slovénie	55 655	86 578	21,0	1	EY - De
Turquie	891 971	632 188	20,0	1	EY - De
Total du groupe	**8 128 291**	**13 915 819**			
Proportion de l'ensemble	**2,3 %**	**3,9 %**			
Solde du commerce international		**(5 787 528)**			

Groupe C : Les pays à taux d'imposition légèrement inférieurs à ceux du groupe témoin, 2009
Taux d'imposition des sociétés variant de 25 % à moins de 30 %

Pays	Exportations	Importations	Taux d'impôt		
	Totales	Totales	Taux	Fiabilité	Source
	(000 $)	(000 $)	%		
Afrique du Sud	454 871	631 283	28,0	1	EY - De
Algérie	351 975	3 765 010	25,0	1	TR - De
Allemagne	3 738 595	10 657 848	29,8	1	EY - De
Aruba	6 346	91 341	28,0	1	EY - KPMG
Autriche	402 017	1 180 975	25,0	1	EY - De
Bangladesh	627 473	808 328	27,5	1	KPMG - BM
Barbade	60 203	8 651	25,0	1	EY - KPMG
Belize	6 334	7 070	25,0	1	PKF - TR
Bolivie	12 484	90 956	25,0	1	EY - KPMG
Botswana	5 697	28 609	25,0	1	EY - KPMG
Brunei Darussalam	5 697	1 916	25,5	2	EY
Chine	11 162 244	39 655 086	25,0	1	EY - De
Côte d'Ivoire	28 675	223 338	25,0	1	EY - BM
Danemark	618 783	1 606 602	25,0	1	EY - De
Djibouti	2 717	34	25,0	1	TR - HF
El Salvador	59 573	65 179	25,0	1	EY - TR
Équateur	279 305	233 875	25,0	1	EY - De
Fidji	5 764	6 368	29,0	1	EY - KPMG
Finlande	331 097	942 369	26,0	1	EY - De
Ghana	163 285	27 402	25,0	1	EY - PKF
Grèce	111 771	140 811	25,0	1	EY - De
Indonésie	971 970	1 009 254	28,0	1	EY - De
Iran	426 034	24 765	25,0	1	KPMG - BM
Israël	353 164	946 275	26,0	1	EY - De
Italie	1 797 568	4 446 402	27,5	1	EY - De
Lesotho	205	8 763	25,0	1	EY - HF
Luxembourg	70 915	138 281	29,3	1	EY - PKF
Malaisie	790 506	2 313 334	25,0	1	EY - De
Mauritanie	2 927	851	25,0	1	EY - HF
Mexique	4 804 902	16 535 685	28,0	1	EY - De
Norvège	1 763 949	3 570 915	28,0	1	EY - De
Pays-Bas	2 758 729	1 871 788	25,5	1	EY - De
Portugal	201 345	321 869	26,5	1	EY - PKF
République dominicaine	134 411	147 543	25,0	1	EY - PKF
Royaume-Uni	12 099 729	9 394 932	28,0	1	EY - De
Sénégal	35 907	1 133	25,0	1	EY - TR

Groupe C : Les pays à taux d'imposition légèrement inférieurs à ceux du groupe témoin, 2009
Taux d'imposition des sociétés variant de 25 % à moins de 30 % (suite)

Pays	Exportations	Importations	Taux d'impôt		
	Totales	Totales	Taux	Fiabilité	Source
	(000 $)	(000 $)	%		
Suède	380 944	1 797 641	26,3	1	EY - De
Suisse	1 187 922	3 445 568	25,0	1	EY - TR
Syrie	61 363	5 913	29,96	1	EY - KPMG
Taïwan	1 109 449	3 343 795	25,0	1	EY - De
Trinité-et-Tobago	268 252	314 955	25,0	2	EY
Ukraine	112 105	94 303	25,0	1	EY - De
Uruguay	27 366	54 539	25,0	1	EY - De
Vietnam	220 041	1 054 071	25,0	1	EY - De
Total du groupe	**48 014 610**	**111 015 623**			
Proportion de l'ensemble	**13,3 %**	**30,4 %**			
Solde du commerce international		**(63 001 013)**			

Groupe D : Le groupe témoin, 2009
Taux d'imposition des sociétés variant de 30 à 35 %

Pays	Exportations	Importations	Taux d'impôt		
	Totales	Totales	Taux	Fiabilité	Source
	(000 $)	(000 $)	%		
Angola	82 809	1 372 994	35,0	1	EY - PKF
Antilles néerlandaises	74 850	14 656	34,5	1	EY - PKF
Argentine	175 300	700 588	35,0	1	EY - De
Australie	1 780 683	1 625 112	30,0	1	EY - De
Belgique	1 892 861	1 447 481	34,0	1	EY - De
Brésil	1 600 094	2 578 577	34,0	1	EY - De
Burkina Faso	41 204	13 454	30,0	1	TR - De
Burundi	1 222	249	35,0	1	TR - De
Cap-Vert	1 451	139	30,0	2	TR
Centrafrique (République)	999	114	30,0	1	TR - HF
Colombie	601 708	733 641	33,0	1	EY - De
Costa Rica	83 586	358 444	30,0	1	EY - KPMG
Dominique	4 802	390	30,0	1	TR - HF
Espagne	1 131 755	1 328 627	30,0	1	EY - De
États-Unis – Dakota du Sud	369 493	414 574	35,0	1	TF - FT
États-Unis – Nevada	828 921	678 288	35,0	1	TF - FT
États-Unis – Texas	12 857 263	11 244 563	35,0	1	TF - FT
États-Unis – Washington	13 655 040	6 013 380	35,0	1	TF - FT
États-Unis - Wyoming	2 062 773	321 115	35,0	1	TF - FT
Éthiopie	13 010	16 761	30,0	1	EY - De
France	2 682 727	5 630 239	34,4	1	EY - De
Gabon	34 720	1 836	35,0	1	EY - HF
Grenade	6 030	509	30,0	2	PKF
Guam	1 930	269	35,0	1	EY - De
Guatemala	112 058	266 346	31,0	1	EY - PKF
Guinée	17 421	62 748	35,0	1	EY - HF
Guinée équatoriale	15	347 936	35,0	1	EY - De
Honduras	36 480	139 208	30,0	1	EY - TR
Inde	2 147 668	2 002 786	34,0	1	EY - De
Jamaïque	123 752	164 748	33,3	1	EY - PKF
Kenya	79 635	17 024	30,0	1	EY - PKF
Laos	3 434	6 748	35,0	1	EY - De
Malawi	4 448	6 720	30,0	1	EY - TR
Malte	46 455	23 087	35,0	1	EY - De
Maroc	375 134	138 253	30,0	1	EY - TR
Mozambique	8 312	298	32,0	1	EY - KPMG
Namibie	5 998	248 364	35,0	1	EY - PKF

Groupe D : Le groupe témoin, 2009
Taux d'imposition des sociétés variant de 30 à 35 % (suite)

Pays	Exportations	Importations	Taux d'impôt		
	Totales	Totales	Taux	Fiabilité	Source
	(000 $)	(000 $)	%		
Nicaragua	18 160	78 660	30,0	1	EY - TR
Nigéria	224 063	458 178	30,0	1	EY - KPMG
Nouvelle-Calédonie	13 148	322	30,0	2	Loi de N-C
Nouvelle-Zélande	303 122	454 024	30,0	1	EY - De
Ouganda	14 405	2 542	30,0	1	EY - PKF
Pakistan	408 628	242 485	35,0	1	EY - KPMG
Panama	91 530	40 709	30,0	1	EY - PKF
Papouasie-Nouvelle-Guinée	42 990	2 030	30,0	1	EY - PKF
Philippines	526 894	735 873	30,0	1	EY - De
Pérou	428 693	2 878 506	30,0	1	EY - De
Qatar	224 049	53 268	35,0	1	EY - KPMG
République de Tanzanie	37 969	4 582	30,0	1	EY - PKF
Rwanda	3 419	315	30,0	1	EY - TR
Sierra Leone	5 592	4 041	35,0	1	PKF - TR
Somalie	2 885	40	35,0	2	SMBIZ
Soudan	112 429	68 359	35,0	1	KPMG - BM
Sri Lanka	334 549	115 736	35,0	1	EY - KPMG
Swaziland	11 041	1 916	30,0	1	EY - PKF
Thaïlande	567 608	2 298 706	30,0	1	EY - De
Tunisie	113 723	45 671	30,0	1	EY - KPMG
Venezuela	629 015	907 980	34,0	1	EY - De
Yémen	31 628	155	34,0	1	KPMG - BM
Zambie	11 028	810	35,0	1	EY - KPMG
Zimbabwe	8 504	2 821	31,0	1	KPMG - BM
Total du groupe	**47 111 113**	**46 317 993**			
Proportion de l'ensemble	**13,1 %**	**12,9 %**			
Solde du commerce international		**793 120**			

Groupe E : Les pays à taux d'imposition légèrement supérieur à ceux du groupe témoin, 2009
Taux d'imposition des sociétés de plus de 35 % jusqu'à 40 %

Pays	Exportations	Importations	Taux d'impôt		
	Totales	Totales	Taux	Fiabilité	Source
	(000 $)	(000 $)	%		
Cameroun	34 276	4 533	38,5	1	EY - TR
Congo	30 540	2 297	38,0	1	EY - TR
États-Unis - Alabama	1 665 884	2 804 779	39,2	1	TF - FT
États-Unis - Arizona	1 021 485	1 349 229	39,5	1	TF - FT
États-Unis - Arkansas	990 004	1 076 966	39,2	1	TF - FT
États-Unis - Caroline du nord	3 890 638	4 107 613	39,5	1	TF - FT
États-Unis - Caroline du sud	1 796 595	2 801 051	38,3	1	TF - FT
États-Unis - Colorado	2 940 572	1 539 473	38,0	1	TF - FT
États-Unis - Connecticut	3 469 657	1 760 253	39,9	1	TF - FT
États-Unis - Dakota du nord	1 921 809	1 557 294	39,2	1	TF - FT
États-Unis - Floride	4 120 386	2 767 875	38,6	1	TF - FT
États-Unis - Géorgie	4 300 684	3 864 548	38,9	1	TF - FT
États-Unis - Hawaï	135 401	25 072	39,2	1	TF - FT
États-Unis - Idaho	693 698	819 147	39,9	1	TF - FT
États-Unis - Illinois	28 124 442	12 641 749	39,7	1	TF - FT
États-Unis - Kansas	5 456 275	1 889 149	39,6	1	TF - FT
États-Unis - Kentucky	3 493 123	5 088 371	38,9	1	TF - FT
États-Unis - Louisiane	1 575 438	1 671 673	37,4	1	TF - FT
États-Unis - Michigan	32 450 680	17 024 159	38,9	1	TF - FT
États-Unis - Mississippi	799 523	925 019	38,3	1	TF - FT
États-Unis - Missouri	2 611 009	3 693 500	39,1	1	TF - FT
États-Unis - Montana	3 794 881	435 415	39,4	1	TF - FT
États-Unis - New York	20 842 118	12 754 377	39,6	1	TF - FT
États-Unis – Nouveau-Mexique	187 653	176 312	39,9	1	TF - FT
États-Unis - Ohio	13 013 577	15 210 519	35,2	1	TF - FT
États-Unis - Oklahoma	1 185 290	1 431 098	38,9	1	TF - FT
États-Unis - Tennessee	6 822 722	5 091 688	39,2	1	TF - FT
États-Unis - Utah	1 642 752	1 044 417	38,3	1	TF - FT
États-Unis - Virginie	1 931 873	2 294 714	38,9	1	TF - FT
Îles Vierges (américaines)	4 351	36 262	38,5	1	EY - De
Seychelles	1 108	633	40,0	1	EY - De
Zaïre	18 486	591	40,0	1	TR - BM
Total du groupe	**150 966 938**	**105 889 775**			
Proportion de l'ensemble	**42,1 %**	**29,3 %**			
Solde du commerce international		**45 077 163**			

Groupe F : Les pays avec des taux d'imposition élevés, 2009
Taux d'imposition des sociétés de plus de 40 %

Pays	Exportations	Importations	Taux d'impôt		
	Totales	Totales	Taux	Fiabilité	Source
	(000 $)	(000 $)	%		
Comores	3 155	88	50,0	1	TR - HF
États-Unis - Alaska	630 769	357 966	41,1	1	TF - FT
États-Unis - Californie	20 455 176	11 887 296	40,7	1	TF - FT
États-Unis - Delaware	714 354	536 164	40,7	1	TF - FT
États-Unis - District de Columbia	79 901	3 180	41,5	2	TF - FT
États-Unis - Indiana	5 159 790	9 210 991	40,5	1	TF - FT
États-Unis - Iowa	3 068 770	3 128 715	42,8	2	TF - FT
États-Unis - Maine	2 170 086	892 039	40,8	1	TF - FT
États-Unis - Maryland	1 957 661	975 460	40,4	1	TF - FT
États-Unis - Massachusetts	7 133 215	3 064 412	41,2	1	TF - FT
États-Unis - Minnesota	6 717 520	4 652 290	41,4	1	TF - FT
États-Unis - Nebraska	864 496	1 501 713	40,1	1	TF - FT
États-Unis - New Hampshire	4 275 870	475 448	40,5	1	TF - FT
États-Unis - New Jersey	8 662 214	4 493 873	41,1	1	TF - FT
États-Unis - Oregon	2 484 376	2 059 748	40,1	1	TF - FT
États-Unis - Pennsylvanie	11 460 608	7 891 301	41,5	1	TF - FT
États-Unis - Rhode Island	406 511	541 175	40,9	1	TF - FT
États-Unis - Vermont	2 928 758	1 206 860	40,5	1	TF - FT
États-Unis - Virginie occidentale	1 036 207	1 295 276	40,5	2	TF - FT
États-Unis - Wisconsin	3 977 693	5 329 445	40,1	1	TF - FT
Japon	8 314 568	12 349 824	41,0	1	EY - De
Libye	263 315	4 702	44,0	1	EY - KPMG
Porto Rico	406 511	1 765 762	40,9	1	EY - PKF
Total du groupe	**93 636 111**	**73 623 650**			
Proportion de l'ensemble	**26,0 %**	**20,4 %**			
Solde du commerce international		**20 012 511**			

Groupe G : Les pays n'ayant pu être classés dans un groupe, 2009

Pays	Exportations	Importations	Taux d'impôt		
	Totales	Totales		Fiabilité	Source
	(000 $)	(000 $)	%		
Antigua-et-Barbuda	21 149	446	25,0	3	TR
Bénin	9 128	3	30,0	3	TR - De
Bhoutan	172	14	30,0	3	De - HF
Birmanie	154	60	30,0	3	TR - ATH
Corée du Nord	25 992	106	25,0	5	ATH
Cuba	317 913	500 429	30,0	3	TR - HF
Érythrée	2 392	112	30,0	4	HF
États-Unis - États inconnus	4 415 173	949 620	n.d.	2	--
États-Unis, Îles mineures éloignées	13 594	5 054	n.d.	5	--
Gambie	772	110	35,0	3	TR - De
Groenland	16 364	17 411	31,8	3	De
Guinée-Bissau	15	33	25,0	4	HF
Guyane	29 479	300 318	45,0	3	TR - HF
Haïti	41 235	21 725	30,0	4	HF
Île Bouvet	8	7	n.d.	5	--
Île Christmas	275	32	n.d.	5	--
Île Heard et Îles McDonald	100	5	n.d.	5	--
Île Norfolk	304	7	n.d.	5	--
Îles des Cocos (Keeling)	234	115	n.d.	5	--
Îles Falkland	12	43	25,0	3	De
Îles Féroé	1 044	2 073	18,0	3	De
Kirghizistan	6 542	486	10,0	3	De - HF
Kiribati	74	114	35,0	3	De - HF
Libéria	4 868	29 108	25,0	4	HF
Mali	7 119	347	35,0	4	HF
Mongolie	4 896	158 912	25,0	3	De - HF
Montserrat	297	69	20,0	4	Caricom
Nauru	53	136	0,0	3	De
Népal	4 170	13 282	25,0	3	TR - De
Niger	5 554	1 133	30,0	4	EY - KPMG
Niué	0	33	n.d.	5	--
Pitcairn	164	39	0,0	4	OLP - FEA
Polynésie française	10 993	719	55,0	3	TR
Sahara occidental	50	1	n.d.	5	--
Saint-Kitts-et-Nevis	6 704	7 033	35,0	3	De
Saint-Pierre-et-Miquelon	20 447	307	n.d.	5	--
Saint-Vincent-et-Grenadines	12 125	219	32,5	4	HF
Sainte-Hélène	83	21	n.d.	5	--

Groupe G : Les pays n'ayant pu être classés dans un groupe, 2009 (suite)

Pays	Exportations	Importations	Taux d'impôt		
	Totales	Totales		Fiabilité	Source
	(000 $)	(000 $)	%		
Sainte-Lucie	10 879	2 289	33,3	3	De
Salomon, îles	735	102	30,0	3	De - HF
Samoa	578	5	n.d.	5	--
Samoa américaines	1 123	360	27,0	4	HF - KPMG
Sao Tomé-et-Principe	131	43	25,0	4	HF
Suriname	12 369	535 428	36,0	3	De - HF
Tadjikistan	3 579	5	25,0	3	De - HF
Tchad	12 779	221	n.d.	5	--
Terres australes et antarctiques	2 030	10	n.d.	5	--
Territoire britannique de l'Océan Indien	1 172	3	n.d.	5	--
Timor oriental	91	4 080	10,0	4	HF
Togo	20 048	4 370	30,0	4	HF
Tonga	213	22	25,0	4	HF
Turkménistan	7 742	400	20,0	3	De - HF
Wallis et Futuna	29	4	0,0	3	De
Canada - ré-importations	--	3 325 301	n/a		
Total du groupe	**5 064 122**	**6 041 216**			
Proportion de l'ensemble	**1,4 %**	**1,6 %**			
Solde du commerce international		**(977 094)**			

Ensemble des groupes	**360 043 720**	**365 136 958**
Solde du commerce international		**5 093 238**

Explications :

Fiabilité : un code de fiabilité variant de 1 à 5 permet de connaître le niveau de confiance accordé à chaque taux d'imposition.

- 1 : au moins deux références fiables indépendantes ont été trouvées pour confirmer le taux de l'année 2009
- 2 : une seule référence fiable a été trouvée pour le taux de 2009
- 3 : taux de 2010 validé ou non par une deuxième source
- 4 : taux de 2011 validé ou non par une deuxième source
- 5 : taux inconnu ou connu, mais pour une année non spécifiée

Source :

- EY : Ernst & Young
- De : Deloitte 2010 et Deloitte International
- HF : Heritage Foundation
- KPMG : KPMG's Corporate and Indirect Tax Rate Survey 2009
- TR : Tax Rates
- TF : Tax Foundation
- FT : The Fiscal Times
- ATH : Asia TradeHub.com
- BM : Banque Mondiale
- PKF : PKF International
- FEA: Far East and Australia

Annexe 2 : Investissements directs du Canada à l'étranger et des étrangers au Canada selon le pays et le groupe, 2009

Groupe A : Les pays à très faible taux d'imposition, 2009
Taux d'imposition des sociétés de moins de 20 %

Pays	Investissements directs			
	Du Canada à l'étranger		Des étrangers au Canada	
	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis
Pays avec présence d'investissements directs bilatéraux				
Bahamas	14 948 000	12,19	228 000	799,30
Bermudes	14 031 000	5,53	2 093 000	37,07
Îles Vierges britanniques	2 939 000	1,54	288 000	15,69
Irlande	22 962 000	119,32	1 565 000	1 750,67
Pologne	88 000	2 274,72	2 000	494 751,61
Singapour	2 877 000	778,22	249 000	8 991,78
Chili	12 230 000	194,22	f[6]	5 933,38
Chypre	2 583 000	5,69	f[10]	1 247,22
Hong-Kong	6 112 000	304,75	f[8]	681,55
Îles Caïmans	26 244 000	0,33	f[4]	1 148,44
Islande	1 297 000	87,77	f[10]	1 247,22
Roumanie	226 000	931,40	f[10]	1 247,22
Bulgarie	f[9]	746,24	f[10]	1 247,22
Estonie	f[9]	746,24	f[10]	1 247,22
Île Maurice	f[1]	5 718,96	f[2]	5 134,95
Koweït	f[7]	8 320,27	f[8]	681,55
Liban	f[7]	8 320,27	f[8]	681,55
Macédoine	f[9]	746,24	f[10]	1 247,22
Oman	f[7]	8 320,27	f[8]	681,55
Paraguay	f[5]	1 131,57	f[6]	5 933,38
Slovaquie	f[9]	746,24	f[10]	1 247,22
Pays avec présence d'investissements directs canadiens à l'étranger seulement				
Bahreïn	f[7]	8 320,27	0	0,00
Géorgie	f[9]	746,24	0	0,00
Iraq	f[7]	8 320,27	0	0,00
Jordanie	f[7]	8 320,27	0	0,00
Lettonie	f[9]	746,24	0	0,00
Pays avec présence d'investissements directs étrangers au Canada seulement				
Émirats arabes unis	0	0,00	3 752 000	399,84
Macao	0	0,00	f[8]	681,55

Groupe A : Les pays à très faible taux d'imposition, 2009
Taux d'imposition des sociétés de moins de 20 % (suite)

Pays	Investissements directs			
	Du Canada à l'étranger		Des étrangers au Canada	
	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis
Pays sans présence d'investissements directs				
Albanie	0	0,00	0	0,00
Andorre	0	0,00	0	0,00
Anguilla	0	0,00	0	0,00
Bosnie-Herzégovine	0	0,00	0	0,00
Îles Turks et Caïcos	0	0,00	0	0,00
Maldives	0	0,00	0	0,00
Moldavie	0	0,00	0	0,00
Monténégro	0	0,00	0	0,00
Ouzbékistan	0	0,00	0	0,00
Serbie	0	0,00	0	0,00
Vanuatu	0	0,00	0	0,00

f : signifie un montant trop petit pour être publié par Statistique Canada. Par contre, le total de ces montants pour un même continent est disponible. Pour des fins comparatives seulement, le ratio des exportations et importations par 1 000 $ investis est celui de ce groupe de pays. Le chiffre indiqué en exposant représente le groupe où appartient ce pays. Le lecteur trouvera à la fin de cette annexe la liste des pays qui composent chacun de ces groupes.

Groupe B : Les pays à faibles taux d'imposition, 2009
Taux d'imposition des sociétés variant de 20 % à moins de 25 %

Pays	Investissements directs			
	Du Canada à l'étranger		Des étrangers au Canada	
	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis
Pays avec présence d'investissements directs bilatéraux				
Corée du Sud	784 000	12 062,98	2 188 000	4 322,38
Fédération de Russie	501 000	5 034,08	564 000	4 471,76
Égypte	331 000	2 276,55	f[2]	5 134,95
Hongrie	13 260 000	48,66	f[10]	1 247,22
Kazakhstan	2 372 000	762,35	f[8]	681,55
République Tchèque	251 000	1 617,44	f[10]	1 247,22
Arabie saoudite	f[7]	8 320,27	f[8]	681,55
Slovénie	f[9]	746,24	f[10]	1 247,22
Pays avec présence d'investissements directs canadiens à l'étranger seulement				
Turquie	2 045 000	745,31	0	0,00
Arménie	f[9]	746,24	0	0,00
Madagascar	f[1]	5 718,96	0	0,00
Pays avec présence d'investissements directs étrangers au Canada seulement				
Cambodge	0	0,00	f[8]	681,55
Croatie	0	0,00	f[10]	1 247,22
Pays sans présence d'investissements directs				
Afghanistan	0	0,00	0	0,00
Azerbaïdjan	0	0,00	0	0,00
Belarus	0	0,00	0	0,00
Cook, îles	0	0,00	0	0,00
Gibraltar	0	0,00	0	0,00
Lituanie	0	0,00	0	0,00

Groupe C : Les pays à taux d'imposition légèrement inférieurs à ceux du groupe témoin, 2009
Taux d'imposition des sociétés variant de 25 % à moins de 30 %

Pays	Investissements directs			
	Du Canada à l'étranger		Des étrangers au Canada	
	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis
Pays avec présence d'investissements directs bilatéraux				
Allemagne	9 717 000	1 481,57	9 751 000	1 476,41
Autriche	383 000	4 133,14	411 000	3 851,56
Barbade	51 163 000	1,35	639 000	107,75
Chine	3 471 000	14 640,54	12 855 000	3 953,12
Danemark	296 000	7 518,19	752 000	2 959,29
Finlande	187 000	6 809,98	1 220 000	1 043,82
Italie	711 000	8 781,96	1 013 000	6 163,84
Luxembourg	6 125 000	34,15	10 156 000	20,60
Malaisie	139 000	22 329,78	62 000	50 061,93
Mexique	4 575 000	4 664,61	202 000	105 646,48
Norvège	385 000	13 856,79	724 000	7 368,60
Pays-Bas	11 184 000	414,03	52 223 000	88,67
Royaume-Uni	73 402 000	5 034,08	44 758 000	4 471,76
Suède	1 445 000	1 507,67	2 641 000	824,91
Suisse	6 669 000	694,78	22 907 000	202,27
Taïwan	464 000	9 597,51	102 000	43 659,25
Bolivie	215 000	481,12	f[6]	5 933,38
Équateur	34 000	15 093,53	f[6]	5 933,38
Ghana	531 000	359,11	f[2]	5 134,95
Trinité-et-Tobago	1 205 000	949,34	f[4]	1 148,44
Vietnam	99 000	12 869,82	f[8]	681,55
Afrique du Sud	f[1]	5 718,96	744 000	1 459,89
Israël	f[7]	8 320,27	1 037 000	1 253,08
Algérie	f[1]	5 718,96	f[2]	5 134,95
Grèce	f[9]	746,24	f[10]	1 247,22
Iran	f[7]	8 320,27	f[8]	681,55
Ukraine	f[9]	746,24	f[10]	1 247,22
Uruguay	f[5]	1 131,57	f[6]	5 933,38
Pays avec présence d'investissements directs canadiens à l'étranger seulement				
Belize	147 000	91,18	0	0,00
Indonésie	2 390 000	828,96	0	0,00
Portugal	88 000	5 945,61	0	0,00
République dominicaine	297 000	949,34	0	0,00

Groupe C : Les pays à taux d'imposition légèrement inférieurs à ceux du groupe témoin, 2009
Taux d'imposition des sociétés variant de 25 % à moins de 30 % (suite)

Pays	Investissements directs			
	Du Canada à l'étranger		Des étrangers au Canada	
	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis
Aruba	f[3]	2 242,83	0	0,00
Bangladesh	f[7]	8 320,27	0	0,00
Botswana	f[1]	5 718,96	0	0,00
Côte d'Ivoire	f[1]	5 718,96	0	0,00
El Salvador	f[5]	1 131,57	0	0,00
Lesotho	f[1]	5 718,96	0	0,00
Mauritanie	f[1]	5 718,96	0	0,00
Sénégal	f[1]	5 718,96	0	0,00
Syrie	f[7]	8 320,27	0	0,00
Pays sans présence d'investissements directs				
Brunei Darussalam	0	0,00	0	0,00
Djibouti	0	0,00	0	0,00
Fidji	0	0,00	0	0,00

Groupe D : Le groupe témoin, 2009
Taux d'imposition des sociétés variant de 30 à 35 %

Pays	Investissements directs			
	Du Canada à l'étranger		Des étrangers au Canada	
	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis
Pays avec présence d'investissements directs bilatéraux				
Argentine	1 965 000	445,74	14 000	62 563,46
Australie	13 328 000	255,54	4 574 000	744,60
Belgique	1 258 000	2 655,28	3 449 000	968,50
Brésil	8 515 000	490,74	13 355 000	312,89
Colombie	575 000	2 322,35	1 000	1 335 348,63
Espagne	3 262 000	754,26	1 078 000	2 282,36
États-Unis*	252 387 000	1 810,31	291 369 000	1 568,11
France	15 688 000	529,89	17 707 000	469,47
Inde	617 000	6 726,83	6 523 000	636,28
Nouvelle-Zélande	896 000	845,03	41 000	18 466,97
Thaïlande	904 000	3 170,70	2 000	1 433 157,22
Antilles néerlandaises	43 000	2 081,52	f[4]	1 148,44
Costa Rica	181 000	2 442,15	f[6]	5 933,38
Nigéria	160 000	4 264,01	f[2]	5 134,95
Panama	77 000	1 717,40	f[6]	5 933,38
Papouasie-Nouvelle-Guinée	345 000	130,49	f[8]	681,55
Philippines	311 000	4 060,34	f[8]	681,55
Pérou	3 890 000	850,18	f[6]	5 933,38
Venezuela	1 012 000	1 518,77	f[6]	5 933,38
Jamaïque	f[3]	2 242,83	f[4]	1 148,44
Maroc	f[1]	5 718,96	f[2]	5 134,95
Tanzanie	f[1]	5 718,96	f[2]	5 134,95
Pays avec présence d'investissements directs canadiens à l'étranger seulement				
Namibie	19 000	13 387,45	0	0,00
Pakistan	40 000	16 277,83	0	0,00
Zimbabwe	27 000	419,46	0	0,00
Angola	f[1]	5 718,96	0	0,00
Burkina Faso	f[1]	5 718,96	0	0,00
Centrafrique (Répub.)	f[1]	5 718,96	0	0,00
Gabon	f[1]	5 718,96	0	0,00
Guatemala	f[5]	1 131,57	0	0,00
Guinée	f[1]	5 718,96	0	0,00

Groupe D : Le groupe témoin, 2009
Taux d'imposition des sociétés variant de 30 à 35 % (suite)

Pays	Investissements directs			
	Du Canada à l'étranger		Des étrangers au Canada	
	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis
Honduras	f[5]	1 131,57	0	0,00
Kenya	f[1]	5 718,96	0	0,00
Malte	f[9]	746,24	0	0,00
Mozambique	f[1]	5 718,96	0	0,00
Nicaragua	f[5]	1 131,57	0	0,00
Qatar	f[7]	8 320,27	0	0,00
Sierra Leone	f[1]	5 718,96	0	0,00
Soudan	f[1]	5 718,96	0	0,00
Sri Lanka	f[7]	8 320,27	0	0,00
Tunisie	f[1]	5 718,96	0	0,00
Yémen	f[7]	8 320,27	0	0,00
Zambie	f[1]	5 718,96	0	0,00
Pays avec présence d'investissements directs étrangers au Canada seulement				
Swaziland	0	0,00	f[2]	5 134,95
Pays sans présence d'investissements étrangers				
Burundi	0	0,00	0	0,00
Cap-Vert	0	0,00	0	0,00
Dominique	0	0,00	0	0,00
Éthiopie	0	0,00	0	0,00
Grenade	0	0,00	0	0,00
Guam	0	0,00	0	0,00
Guinée équatoriale	0	0,00	0	0,00
Laos	0	0,00	0	0,00
Malawi	0	0,00	0	0,00
Nouvelle-Calédonie	0	0,00	0	0,00
Ouganda	0	0,00	0	0,00
Rwanda	0	0,00	0	0,00
Somalie	0	0,00	0	0,00

* : Les statistiques publiées par Statistique Canada ne présentent pas le détail des investissements directs par état. Dans le groupe D, nous retrouvons les États du Dakota du Sud, du Nevada, du Texas, du Washington et du Wyoming.

Groupe E : Les pays à taux d'imposition légèrement supérieur à ceux du groupe témoin
Taux d'imposition des sociétés de plus de 35 % jusqu'à 40 %, 2009

Pays	Investissements directs			
	Du Canada à l'étranger		Des étrangers au Canada	
	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis
Pays avec présence d'investissements directs bilatéraux				
États-Unis*	252 387 000	1 810,31	291 369 000	1 568,11
Pays avec présence d'investissements directs canadiens à l'étranger seulement				
Cameroun	f[1]	5 718,96	0	0,00
Pays sans présence d'investissements directs				
Congo	0	0,00	0	0,00
Îles Vierges (américaines)	0	0,00	0	0,00
Seychelles	0	0,00	0	0,00
Zaïre	0	0,00	0	0,00

* : Les statistiques publiées par Statistique Canada ne présentent pas le détail des investissements directs par état. Dans le groupe E, nous retrouvons les États suivants : Alabama, Arizona, Arkansas, Caroline du nord, Caroline du sud, Colorado, Connecticut, Dakota du nord, Floride, Géorgie, Hawaï, Idaho, Illinois, Kansas, Kentucky, Louisiane, Michigan, Mississippi, Missouri, Montana, New York, Nouveau-Mexique, Ohio, Oklahoma, Tennessee, Utah et Virginie.

Groupe F : Les pays avec des taux d'imposition élevés, 2009
Taux d'imposition des sociétés de plus de 40 %

Pays	Investissements directs			
	Du Canada à l'étranger		Des étrangers au Canada	
	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis
Pays avec présence d'investissements directs bilatéraux				
États-Unis*	252 387 000	1 810,31	291 369 000	1 568,11
Japon	6 603 000	3 129,55	14 407 000	1 434,33
Libye	f[1]	5 718,96	f[2]	5 134,95
Pays sans présence d'investissements directs				
Comores	0	0,00	0	0,00
Porto Rico	0	0,00	0	0,00

* : Les statistiques publiées par Statistique Canada ne présentent pas le détail des investissements directs par état. Dans le groupe F, nous retrouvons les États suivants : Alaska, Californie, Delaware, District de Columbia, Indiana, Iowa, Maine, Maryland, Massachusetts, Minnesota, Nebraska, New Hampshire, New Jersey, Oregon, Pennsylvanie, Rhode Island, Vermont, Virginie occidentale et Wisconsin.

Groupe G : Les pays n'ayant pu être classés dans un groupe, 2009

Pays	Investissements directs			
	Du Canada à l'étranger		Des étrangers au Canada	
	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis
Pays avec présence d'investissements directs bilatéraux				
Mongolie	617 000	265,49	f[8]	681,55
Cuba	f[3]	2 242,83	f[4]	1 148,44
Kirghizistan	f[7]	8 320,27	f[8]	681,55
Libéria	f[1]	5 718,96	f[2]	5 134,95
Pays avec présence d'investissements directs canadiens à l'étranger seulement				
Érythrée	f[1]	5 718,96	0	0,00
Guyane	f[5]	1 131,57	0	0,00
Haïti	f[3]	2 242,83	0	0,00
Mali	f[1]	5 718,96	0	0,00
Niger	f[1]	5 718,96	0	0,00
Sainte-Lucie	f[3]	2 242,83	0	0,00
Suriname	f[5]	1 131,57	0	0,00
Tadjikistan	f[7]	8 320,27	0	0,00
Pays sans présence d'investissements directs				
Antigua-et-Barbuda	0	0,00	0	0,00
Bénin	0	0,00	0	0,00
Bhoutan	0	0,00	0	0,00
Birmanie	0	0,00	0	0,00
Corée du Nord	0	0,00	0	0,00
É.-U., îles mineures éloignées	0	0,00	0	0,00
Gambie	0	0,00	0	0,00
Groenland	0	0,00	0	0,00
Guinée-Bissau	0	0,00	0	0,00
Île Bouvet	0	0,00	0	0,00
Île Christmas	0	0,00	0	0,00
Île Heard et Îles McDonald	0	0,00	0	0,00
Île Norfolk	0	0,00	0	0,00
Îles des Cocos (Keeling)	0	0,00	0	0,00
Îles Falkland	0	0,00	0	0,00
Îles Féroé	0	0,00	0	0,00
Kiribati	0	0,00	0	0,00
Montserrat	0	0,00	0	0,00
Nauru	0	0,00	0	0,00
Népal	0	0,00	0	0,00

Groupe G : Les pays n'ayant pu être classés dans un groupe, 2009 (suite)

Pays	Investissements directs			
	Du Canada à l'étranger		Des étrangers au Canada	
	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis	(000 $)	Importations et exportations par 1 000 $ investis
Niue	0	0,00	0	0,00
Pitcairn	0	0,00	0	0,00
Polynésie française	0	0,00	0	0,00
Sahara occidental	0	0,00	0	0,00
Saint-Kitts-et-Nevis	0	0,00	0	0,00
Saint-Pierre-et-Miquelon	0	0,00	0	0,00
Saint-Vincent-et-Grenadines	0	0,00	0	0,00
Sainte-Hélène	0	0,00	0	0,00
Salomon, îles	0	0,00	0	0,00
Samoa	0	0,00	0	0,00
Samoa américaines	0	0,00	0	0,00
Sao Tomé-et-Principe	0	0,00	0	0,00
Tchad	0	0,00	0	0,00
Terres australes et antarctiques	0	0,00	0	0,00
Terr. britanniques de l'Océan Indien	0	0,00	0	0,00
Timor oriental	0	0,00	0	0,00
Togo	0	0,00	0	0,00
Tonga	0	0,00	0	0,00
Turkménistan	0	0,00	0	0,00
Wallis et Futuna	0	0,00	0	0,00

Notes :

Pays compris dans chacun des ensembles pour lesquels les montants d'investissements directs ne rencontrent pas les critères pour être publiés tel que mentionné dans la note au bas du tableau du groupe A de l'annexe 2:

1 : Investissements directs à l'étranger, région de l'Afrique : Afrique du Sud, Algérie, Angola, Botswana, Burkina Faso, Cameroun, République Centrafricaine, Côte d'Ivoire, Érythrée, Gabon, Guinée, Kenya, Lesotho, Libéria, Libye, Madagascar, Mali, Maroc, Île Maurice, Mauritanie, Mozambique, Niger, Sénégal, Sierra Leone, Soudan, Tanzanie, Tunisie et Zambie.

Pour tous ces pays, les investissements directs atteignent 1 561,0 millions $ alors que les exportations et les importations se situent à 8 927,3 millions $ soit un ratio de 5 718,96 $ par 1 000 $ investis.

2 : Investissements directs étrangers au Canada, région de l'Afrique : Algérie, Égypte, Ghana, Libéria, Libye, Maroc, Île Maurice, Nigéria, Swaziland et Tanzanie.

Pour tous ces pays, les investissements atteignent 1 340,0 millions $ alors que les exportations et les importations se situent à 6 880,8 millions $ soit un ratio de 5 134,95 $ par 1 000 $ investis.

3 : Investissements directs à l'étranger, région de l'Amérique du Nord : Aruba, Cuba, Guadeloupe, Haïti, Jamaïque et Sainte-Lucie.

Pour tous ces pays, les investissements atteignent 571,0 millions $ alors que les exportations et les importations se situent à 1 280,7 millions $ soit un ratio de 2 242,83 $ par 1 000 $ investis.

4 : Investissements directs étrangers au Canada, région de l'Amérique du Nord : les Antilles néerlandaises, les îles Caïmans, Cuba, Jamaïque et Trinité et Tobago.

Pour tous ces pays, les investissements atteignent 1 557,0 millions $ alors que les exportations et les importations se situent à 1 788,1 millions $ soit un ratio de 1 148,44 $ par 1 000 $ investis.

5 : Investissements directs à l'étranger, région de l'Amérique du Sud et de l'Amérique Centrale: El Salvador, Guatemala, Guyane, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Suriname et Uruguay.

Pour tous ces pays, les investissements atteignent 1 553,0 millions $ alors que les exportations et les importations se situent à 1 757,3 millions $ soit un ratio de 1 131,57 $ par 1 000 $ investis.

6 : Investissements directs étrangers au Canada, région de l'Amérique du Sud et de l'Amérique Centrale: Bolivie, Chili, Costa Rica, Équateur, Panama, Paraguay, Pérou, Uruguay et Venezuela.

Pour tous ces pays, les investissements atteignent 1 435,0 millions $ alors que les exportations et les importations se situent à 8 514,4 millions $ soit un ratio de 5 933,38 $ par 1 000 $ investis.

7 : Investissements directs à l'étranger, région de l'Asie et de l'Océanie : Arabie Saoudite, Bahreïn, Bangladesh, Iran, Iraq, Israël, Jordanie, Kirghizstan, Koweït, Liban, Oman, Qatar, Sri Lanka, Syrie, Tadjikistan et Yémen.

Pour tous ces pays, les investissements atteignent 1 101,0 millions $ alors que les exportations et les importations se situent à 9 160,6 millions $ soit un ratio de 8 320,27 $ par 1 000 $ investis.

8 : Investissements directs étrangers au Canada, région de l'Asie et de l'Océanie : Arabie Saoudite, Cambodge, Hong Kong, Iran, Kazakhstan, Kirghizstan Koweït, Liban, Macao, Mongolie, Oman, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines et Viêt-Nam.

Pour tous ces pays, les investissements atteignent 15 333,0 millions $ alors que les exportations et les importations se situent à 10 450,2 millions $ soit un ratio de 681,55 $ par 1 000 $ investis.

9 : Investissements directs à l'étranger, région de l'Europe : Arménie, Bulgarie, Estonie, Géorgie, Grèce, Lettonie, Malte, Slovaquie, Slovénie et Ukraine.

Pour tous ces pays, les investissements atteignent 1 833,0 millions $ alors que les exportations et les importations se situent à 1 367,9 millions $ soit un ratio de 746,24 $ par 1 000 $ investis.

10 : Investissements directs étrangers au Canada, région de l'Europe : Bulgarie, Chypre, Croatie, Estonie, Grèce, Hongrie, Islande, République Tchèque, Roumanie, Slovaquie, Slovénie et Ukraine.

Pour tous ces pays, les investissements atteignent 2 069,0 millions $ alors que les exportations et les importations se situent à 2 580,5 millions $ soit un ratio de 1 247,22 $ par 1 000 $ investis.

Annexe 3 : Impacts sur l'assiette fiscale canadienne du taux d'utilisation des prix de transfert et de leur ampleur

Dans le but de laisser au lecteur la possibilité d'établir ses propres choix au cas où son opinion diffèrerait de celle exprimée par les auteurs, nous présentons une table de décision faisant intervenir le risque d'utilisation ainsi que celui de modification des prix.

Impacts sur l'assiette fiscale canadienne de l'utilisation des prix de transfert, selon le taux d'utilisation de ceux-ci et l'écart des prix par rapport aux transactions réalisées entre entreprises sans lien de dépendance (données en %)

Écart des prix	Taux d'utilisation									
	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %	60 %	70 %	80 %	90 %	100 %
-75 %	-30,0	-60,0	-90,0	-120,0	-150,0	-180,0	-210,0	-240,0	-270,0	-300,0
-67 %	-20,0	-40,0	-60,0	-80,0	-100,0	-120,0	-140,0	-160,0	-180,0	-200,0
-50 %	-10,0	-20,0	-30,0	-40,0	-50,0	-60,0	-70,0	-80,0	-90,0	-100,0
-40 %	-6,7	-13,3	-20,0	-26,7	-33,3	-40,0	-46,7	-53,3	-60,0	-66,7
-30 %	-4,3	-8,6	-12,9	-17,1	-21,4	-25,7	-30,0	-34,3	-38,6	-42,9
-20 %	-2,5	-5,0	-7,5	-10,0	-12,5	-15,0	-17,5	-20,0	-22,5	-25,0
-10 %	-1,1	-2,2	-3,3	-4,4	-5,6	-6,7	-7,8	-8,9	-10,0	-11,1
10 %	0,9	1,8	2,7	3,6	4,5	5,5	6,4	7,3	8,2	9,1
20 %	1,7	3,3	5,0	6,7	8,3	10,0	11,7	13,3	15,0	16,7
30 %	2,3	4,6	6,9	9,2	11,5	13,8	16,2	18,5	20,8	23,1
40 %	2,9	5,7	8,6	11,4	14,3	17,1	20,0	22,9	25,7	28,6
50 %	3,3	6,7	10,0	13,3	16,7	20,0	23,3	26,7	30,0	33,3
67 %	4,0	8,0	12,0	16,0	20,0	24,0	28,0	32,0	36,0	40,0
75 %	4,3	8,6	12,9	17,1	21,4	25,7	30,0	34,3	38,6	42,9
100 %	5,0	10,0	15,0	20,0	25,0	30,0	35,0	40,0	45,0	50,0

Calculs effectués par les auteurs.

Ainsi, un groupe de pays où l'utilisation des prix de transfert atteindrait une proportion de 50 % des exportations, par exemple, produirait une augmentation de l'assiette fiscale canadienne de 16,7 % si les prix de transfert utilisés étaient de 50 % supérieurs au prix normal[110]. Pour le même exemple, l'impact devient une perte de 50,0 % si les prix sont inférieurs de 50 %.

[110] Supposons 5 transactions soit 3 à 20 $ (prix normal) et 2 à 30 $ (prix de transfert équivalant à 50 % de plus que le prix normal). La valeur des transactions avec prix de transfert avantageux est de 60 $ par rapport à l'ensemble des transactions qui atteignent 120 $ soit 50 % de la valeur globale des transactions. Le taux de 16,7 % correspond à la valeur de la majoration soit 20 $ (prix de 30 $ - 20 $ = 10 $ X 2 transactions) par rapport à l'ensemble des transactions 120 $.

Annexe 4 : Répartition des échanges internationaux de marchandise du Canada selon le type, le groupe de pays et la distribution du prix moyen, 2009

Prix moyen des transactions par rapport à la moyenne du groupe témoin		Groupes de pays							
		A	B	C	A-B-C	D	E	F	E-F
		%	%	%	%	%	%	%	%
Exportations									
De 50 % à 90 %		22,4	35,7	23,0	24,5	13,9	20,4	30,5	24,5
De 90 % à 100 %		15,5	23,8	15,4	16,4	27,8	32,7	25,7	29,8
Prix égal au prix moyen		0,0	0,0	0,0	0,0	17,9	0,1	0,1	0,1
Plus de 100 % à 110 %		42,6	17,6	44,3	40,9	30,0	29,8	23,4	27,2
De 110 % à 150 %		19,6	22,9	17,3	18,2	10,5	17,0	20,3	18,4
Ensemble		**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Valeur des transactions	(M $)	3 369,9	4 630,9	29 821,2	37 821,9	28 513,6	85 359,8	59 878,5	145 238,3
	(%)	8,9	12,2	78,9	100,0	100,0	58,8	41,2	100,0
Indice de dispersion		0,77	0,55	0,79	0,76	1,0	0,83	0,65	0,76
Indice de tendance		1,68	0,70	1,64	1,47	1,0	0,90	0,80	0,86
Importations									
De 50 % à 90 %		19,7	20,9	32,2	29,1	12,6	46,5	40,0	43,8
De 90 % à 100 %		8,3	8,0	11,6	10,6	33,7	17,9	14,8	16,6
Prix égal au prix moyen		0,3	0,1	0,3	0,2	9,0	0,1	0,1	01
Plus de 100 % à 110 %		43,5	35,3	17,6	22,9	30,8	12,2	17,6	14,4
De 110 % à 150 %		28,2	35,8	38,4	37,2	13,9	23,4	27,5	25,1
Ensemble		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valeur des transactions	(M $)	3 469,4	8 133,3	33 150,2	44 752,9	29 552,6	35 668,7	24 864,5	60 533,2
	(%)	7,8	18,2	74,1	100,0	100,0	21,5	78,5	100,0
Indice de dispersion		0,66	0,55	0,37	0,42	1,0	0,38	0,41	0,39
Indice de tendance		3,09	2,99	1,54	1,82	1,0	0,67	1,00	0,79

Source: Statistique Canada, Base de données sur le commerce international canadien de marchandise, 2009. Fichier en date du 2 février 2011. Calculs effectués par les auteurs.

Bibliographie

Banque Mondiale, *World dataBank*, World Development Indicators (WDI) & Global Development Finance (GDF).
<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=1&id=4>

Bartelsman, Eric J. et Roel M.W.J. Beetsma, *Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OCDE Countries*, Journal of Public Economics, Vol. 87, No 9-10, septembre 2003, p. 2225-2252.

Bernard, Jean-Thomas et Robert J. Weiner, *Multinational Corporations, Transfer prices, and Taxes: Evidence from the U.S. Petroleum industry*, NBER Working Paper no. 3013, Cambridge, Massachusetts, juin 1989. 42 p.
<http://www.nber.org/papers/w3013.pdf>

Bureau of Economic Analysis, *Supplemental Statistics, Ownership-Based Framework of the U.S. Current Account, 1982-2009.*
<http://www.bea.gov/international/xls/1982_2009table.xls>

Bureau of Economic Analysis, *Summary Estimates for Multinational Companies*, U.S. Department of Commerce, Washington, 22 avril 2010. 13 p.
<http://www.bea.gov/about/ppt/100421_SIDO_FDI.ppt>

Bureau of Economic Analysis, U.*S. Affiliates of Foreign Companies, Operations in 2008*, novembre 2010. 14 p.
<http://www.bea.gov/scb/pdf/2010/11%20November/1110_us_ops.pdf>

U.S. Census Bureau, *Interactive Foreign Trade Statistics*, Unites States.
<http://sasweb.ssd.census.gov/relatedparty/>

Chen, Duanjie et Jack M. Mintz, *L'imposition des investissements étrangers au Canada et des investissements canadiens à l'étranger*, Groupe consultatif sur le régime canadien de fiscalité international, Calgary, décembre 2008. 25 p.
<http://www.apcsit-gcrcfi.ca/06/rr-re/RR13%20-%20Mintz%20-%20fr%20-%20final%20-%20090610.pdf>

Chen, Duanjie et Jack Mintz, *2012 Annual global Tax Competitiveness Ranking – A Canadian Good News Story*, The School of Public Policy Research Papers, Vol. 5, No 28, septembre 2012. 27 p.
<http://policyschool.ucalgary.ca/?q=content/2012-annual-global-tax-competitiveness-ranking-canadian-good-news-story>

Clausing, Kimberly, A., *The International Trade of Multinational Firms: The Empirical Behaviour of Intrafirm Trade in a Gravity Equation Model*, Economic Policy, CEPS Working Document No 147, Brussels, juin 2000. 27 p.
<http://www.ceps.eu/ceps/download/779>

Clausing, Kimberly A., *Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices,* Journal of Public Economics, Vol. 87, No 9-10, septembre 2003. p. 2207-2223.

Clausing, Kimberly A., *The impact of transfer pricing on intrafirm trade*, NBER Working Paper 6688, Washington, D.C., août 1998. 40 p.
<http://www.nber.org/papers/w6688.pdf?new_window=1>

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, *Évolution de la structure des échanges commerciaux : la Chine et l'Inde*, 2002.
<http://www.unctad.org/templates/Page.asp?intItemID=3822&lang=2>

Faeth Isabel, *Determinants of Foreign Direct Investment – A Tale of Nine Theoretical Models*, Journal of Economic Surveys, Vol. 29, No 1, février 2009, p. 165-196.

Fagan, EJ, *Angry about Multinational Profit Shifting? We Can Fix it*, Task Force on Financial Integrity & Economic Development, 30 avril 2012.
<http://www.financialtaskforce.org/2012/04/30/angry-about-multinational-profit-shifting-we-can-fix-it/>

Fiscal Times
<http://www.thefiscaltimes.com/~/~/media/Fiscal-Times/Research-Center/Taxation/Think-Tanks/2009/12/02/TF%20%20corptaxratesusvsoecdstatefed%20Dec%202%202009.ashx?pid={8421AF41-7969-4C24-8560-6452F9ECEDB9>

Grubert, Harry, et John Mutti, Taxes, *Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making*, Review of Economics and Statistics, Vol. 17, No 2, mai 1991, p. 285-293.

Markusen, James R., *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade*, Journal of Economic Perspectives, Vol. 9, No 2, printemps 1995, p. 169-189.

Ministère des Finances du Canada, *Tableaux de référence financiers*, octobre 2011. Ottawa.
<http://www.fin.gc.ca/frt-trf/2011/frt-trf-1101-fra.asp#Tableau_3>

Ministère des Finances du Canada, Rapport financier annuel du gouvernement du Canada exercice 2009-2010, octobre 2010, Ottawa.
<http://www.fin.gc.ca/afr-rfa/2010/report-rapport-fra.asp>

Ministère des Finances du Canada, Tableaux de référence financiers, octobre 2011, Ottawa.
<http://www.fin.gc.ca/frt-trf/2011/frt-trf-1105-fra.asp#Tableau_30>

OCDE, *Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux*, Quatrième Édition, 2008. 288 p.
<http://www.oecd.org/dataoecd/39/45/40632182.pdf>

OCDE, *Tax effects on foreign Direct Investment*, Policy Brief, février 2008. 8 p.
<http://www.oecd.org/dataoecd/62/61/40152903.pdf>

OECD, *Multinational companies and international trade developments*, OECD Economic Outlook, 1996. 4 p.
<http://findarticles.com/p/articles/mi_m4456/is_n60/ai_19100000/?tag=content;col1>

Parlement du Canada, *Activités de commerce et d'investissement du Canada – Le Canada et la Chine*, publication No 2010-41F, juillet 2010. 5 p.
<http://www.parl.gc.ca/Content/LOP/ResearchPublications/2010-41-f.htm>

Rojid, Sawkut, Boopen Seetanah, Taruna Ramessur-Seenarain et Vinesh Sannassee, *Determinants of FDI: Lessons from the African Economies*, Journal of Applied Business and Economics, Vol. 9, No 1, 2009. 16 p.
<http://vi.unctad.org/files/wksp/iiawksp08/docs/monday/sannrojidpaper.doc>

Statistique Canada, *Fichier des données du commerce international de marchandise par classification de produit*, 2009.
<http://www.statcan.gc.ca/dli-ild/data-donnees/ftp/can-trade-commerce-fra.htm>

Statistique Canada, *Activités des sociétés affiliées à l'étranger*, 20 juillet 2012. 2 p.
<http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/120720/t120720c001-fra.htm>

Statistique Canada, *Statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger*, 5 août 2011.
<http://www.statcan.gc.ca/cgi-bin/imdb/p2SV_f.pl?Function=getSurvey&SDDS=1539&lang=en&db=imdb&adm=8&dis=2>

Statistique Canada, *Investissement direct étranger*, Le Quotidien, 15 avril 2011. 3 p.
<http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/110415/dq110415a-fra.htm>

Statistique Canada, *Exportations et importations canadiennes selon la balance des paiements*, Cansim, Tableau 380-0027, données au 8 avril 2011.

Svensson, Peter, *How Apple's phantom taxes hide billions in profit*, USA Today, 23 juillet 2012.
<http://www.usatoday.com/tech/news/story/2012-07-23/apple-phantom-taxes/56441134/1>

United Nations, *2009 International Trade Statistics Yearbook*, Volume II - Trade by Commodity, Table A: Total imports and exports by regions and countries or areas.
<http://comtrade.un.org/pb/FileFetch.aspx?docID=3848&type=World%20Tables%20-%20Vol%20II>

United Nations, *UNCTADSTAT 1980-2009*, Exportations et importations des marchandises et des services, annuels.
<http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

U.S. Department of Commerce, *U.S. Goods Trade: imports & Exports by Related-Parties 2010*, U.S. Census Bureau News, CB11-71, Washington, D.C., 11 mai 2011. 10 p.
<http://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/2010pr/aip/related_party/rp10.pdf>

Walsh, James P. et Jiangyan Yu, *Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectorial and institutional Approach*, IMF Working Paper (WP/10/187), juillet 2010. 27 p.
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10187.pdf>

Wheeler, David et Ashoka Mody, *International Investment Location Decisions: The Case of U.S. firms*, Journal of international Economics, Vol. 33, p. 57-76.

Whichard, Obie G., *Measuring Globalization: The Experience of the United States of America*, Bureau of Economic Analysis, Document présenté au 22e séminaire CEIES « Statistics and Economic Globalization », Copenhague, juin 2003. 15 p.

Zeile, William, J., *U.S. Intrafirm Trade in Goods*, Survey of Current Business 77, février 1997, p. 23-38.
<http://198.76.170.20/scb/pdf/internat/BPA/1997/0297iid.pdf>