

## LEGISLATIONS FISCALES

### LEGISLATION FISCALE DES ETATS-UNIS CONCERNANT LES SOCIETES AMERICAINES DE VENTE A L'ETRANGER (DISC)

*Rapport du Groupe d'experts,  
présenté au Conseil des représentants le 12 novembre 1976  
(L/4422 - 23S/107)*

1. Le mandat du Groupe d'experts a été établi par le Conseil le 30 juillet 1973; il a la teneur suivante:

"Examiner la question, soumise aux PARTIES CONTRACTANTES par les Communautés européennes conformément au paragraphe 2 de l'article XXIII (L/3851), de la législation fiscale des Etats-Unis concernant les sociétés américaines de vente à l'étranger (DISC), et établir telles constatations qui aideront les PARTIES CONTRACTANTES à adresser des recommandations ou à statuer sur la question, ainsi qu'il est prévu au paragraphe 2 de l'article XXIII."

2. Le Président du Conseil a informé ce dernier de la composition du Groupe d'experts arrêtée le 17 février 1976 et qui est la suivante:

Président:	M. L. J. Mariadason	Conseiller, Mission permanente de Sri Lanka, Genève
Membres:	M. W. Falconer	Directeur, Politique commerciale, Département du commerce et de l'industrie, Wellington
	M. F. Forte	Professeur de Finances publiques, Université de Turin
	M. T. Gabrielsson	Conseiller d'ambassade, Délégation permanente de la Suède auprès des Communautés européennes, Bruxelles
	M. A.R. Prest	Professeur d'Economie du secteur public, London School of Economics

3. Au cours de ses travaux, le Groupe d'experts a procédé à des consultations avec les Communautés européennes et les Etats-Unis. Les thèses et les informations appropriées présentées par les deux parties, leurs réponses aux questions du Groupe d'experts, ainsi que toute la documentation pertinente du GATT, ont servi de base pour l'examen de la question. D'autre part, le Canada a exposé qu'il appuie la réclamation des Communautés européennes, conformément à la demande qu'il a présentée au Conseil.

4. Le Groupe d'experts s'est réuni du 16 au 18 mars, du 28 juin au 1er juillet et du 26 au 30 juillet 1976 et il a achevé son rapport par correspondance.

5. Les Communautés européennes ont invité le Groupe d'experts à constater que le régime DISC est incompatible avec les dispositions pertinentes de l'Accord général relatives aux subventions à l'exportation. Par ailleurs, le Canada a fait valoir que le Groupe devrait recommander aux Etats-Unis de mettre rapidement fin à cette subvention.

*Eléments de fait de la législation DISC*

6. On trouvera ci-après une brève description des éléments de fait de la législation DISC, tels que le Groupe d'experts les a compris.

7. Le système fiscal des Etats-Unis trouve son origine dans la première loi instituant l'impôt sur le revenu, le *Revenue Act* de 1913. En vertu de cette législation, les sociétés et les actionnaires sont imposés séparément. Les Etats-Unis imposent la totalité des revenus réalisés par les sociétés américaines dans le monde entier, en accordant, au titre de l'impôt sur le revenu acquitté à l'étranger, un crédit d'impôt à valoir sur l'impôt exigible aux Etats-Unis.

8. Avant 1962, les Etats-Unis n'imposaient pas les revenus de source étrangère d'une société étrangère installée hors de leur territoire. Les impôts sur ce revenu n'étaient exigibles qu'après son rapatriement. Lorsque la "sous-partie F" de la loi fiscale de 1962 fut promulguée, les Etats-Unis commencèrent à taxer au fur et à mesure du chef des actionnaires américains de sociétés étrangères contrôlées les revenus provenant de certaines ventes et services de ces filiales étrangères.

9. Les règles concernant la détermination des prix de cession entre sociétés apparentées, dont l'adoption remonte à 1924, suivent le principe de la libre concurrence dans l'indépendance mutuelle.

10. Vint ensuite un autre important changement, avec la mise en place du régime DISC. La législation relative aux sociétés américaines de vente à l'étranger (DISC) entra en vigueur le 1er janvier 1972 et fut incorporée au Code fiscal des Etats-Unis, dont elle constitue les articles 991 à 997.

11. Pour obtenir le statut de société DISC, une société américaine doit remplir des conditions précises; en particulier, il doit s'agir d'une société américaine; 95 pour cent de ses recettes brutes pour chaque exercice imposable doivent consister en recettes d'exportation admises à bénéficier des avantages inhérents à la législation DISC; et 95 pour cent de ses actifs à la clôture de l'exercice imposable doivent être des actifs d'exportation admis à bénéficier de ces avantages.

12. Lorsqu'une société américaine remplit les conditions requises pour bénéficier du régime DISC, ses bénéfices d'exportation courants ou non distribués ne sont pas soumis à l'impôt fédéral sur le revenu aux Etats-Unis. Cependant, la moitié de ses bénéfices est réputée avoir été distribuée à ses actionnaires, et est imposable du chef de ces actionnaires à titre de dividende. Les actionnaires sont redevables de l'impôt sur les bénéfices non distribués dans l'un des cas suivants: *a)* lorsqu'il y a distribution effective des bénéfices non imposés d'une société DISC; *b)* lorsque la société DISC est liquidée; *c)* lorsqu'un actionnaire vend des titres de la société DISC; ou *d)* lorsque la société ne remplit pas les conditions requises pour bénéficier du régime DISC pour l'exercice imposable.

13. Des règles spéciales en matière de prix de cession entre sociétés apparentées permettent une distribution approximative des revenus provenant des ventes à l'exportation entre la société-mère et la société DISC. Selon ces règles, les bénéfices d'une société DISC sont considérés comme ne dépassant pas: *a)* 4 pour cent de ses recettes d'exportation, ou *b)* 50 pour cent du revenu combiné imposable de la société DISC et de son fournisseur apparenté, ou encore *c)* le revenu imposable basé sur le prix effectivement demandé à la société DISC par son fournisseur apparenté lorsque ce prix peut se justifier dans des conditions de pleine concurrence dans une indépendance mutuelle. Dans les cas *a)* ou *b)*, la société DISC peut dégager un bénéfice additionnel égal à 10 pour cent des dépenses connexes de promotion des exportations. Les règles ne peuvent pas être appliquées de façon à créer, pour la société-mère, une perte sur les ventes.

14. Dans la plupart des cas, la somme des bénéfices d'une société de fabrication et de ceux de sa société DISC dépasse 8 pour cent, et la solution retenue est le partage, par moitié, des bénéfices entre la

société-mère et la société DISC. Comme la moitié des bénéfices de la société DISC est réputée avoir été distribuée à la société-mère, l'effet net est le même que si 75 pour cent des bénéfices d'exportation étaient attribués à la société de fabrication mère et imposés au fur et à mesure. Vingt-cinq pour cent des bénéfices sont attribués à la société DISC, et l'impôt frappant cette quotité est reporté sans donner lieu au paiement d'un intérêt pour la durée du report, contrairement à ce qu'il en est en général en cas de retard dans le paiement de l'impôt sur le revenu des sociétés.

15. La définition des "dépenses de promotion des exportations" dit, notamment, que "ces dépenses comprennent également les dépenses de fret à concurrence de 50 pour cent du coût de l'expédition des biens exportés, effectuée par avions appartenant à des ressortissants américains et exploités par eux, ou par navires munis de papiers de bord conformes à la législation des Etats-Unis, lorsque les lois ou les règlements applicables n'exigent pas que ces biens soient expédiés à bord de tels avions ou navires".

16. Le nombre des sociétés optant pour le régime DISC a augmenté dans les proportions suivantes<sup>1</sup>: à la fin de mars 1972, trois mois après l'entrée en vigueur de cette législation, 1136 sociétés DISC avaient été créées; il y en avait 3439 à la fin de 1972, 4825 à la fin de 1973, 6738 à la fin de 1974 et 8258 à la fin de 1975; on en comptait 8382 à fin février 1976. Mais certaines de ces sociétés n'ont aucune activité, bon nombre de firmes ont plusieurs sociétés DISC, et les chiffres concernant les sociétés DISC qui ont été liquidées ou ont renoncé à bénéficier du régime DISC n'ont pas été mis à jour.

17. Pour l'exercice DISC 1974, les exportations des sociétés DISC se sont établies à quelque 43,5 milliards de dollars, soit 61 pour cent des exportations totales des Etats-Unis pour l'année civile 1973<sup>2</sup>. Selon l'*International Economic Report of the President*, 70 pour cent des exportations des Etats-Unis auraient été réalisées par le truchement de sociétés DISC en 1975 et on estime que les exportations de ces sociétés représenteront les trois quarts environ des exportations totales des Etats-Unis en 1976.

18. Les pertes que la législation DISC a entraînées pour le fisc américain, sous forme d'impôts non perçus, ont été estimées à 105 millions de dollars pour l'exercice fiscal 1972 et à 460 millions en 1973. Les reports d'impôts relatifs aux 3,1 milliards de dollars de revenus des sociétés DISC de l'exercice DISC 1974 ont atteint 756 millions de dollars<sup>2</sup>. Selon les projections, ils devraient être de 1580 millions de dollars pour l'exercice fiscal 1977.

19. Au cours des deux années et demie de fonctionnement du régime DISC (janvier 1972-juillet 1974), les exportations des Etats-Unis ont été stimulées par les fluctuations des taux de change, une forte expansion économique à l'étranger et des pénuries de produits agricoles dans de nombreux pays. C'est pourquoi il est particulièrement difficile d'évaluer l'influence du régime DISC sur les exportations

---

<sup>1</sup>1974 *Annual Report on the Operation and Effect of the DISC Legislation*, avril 1976.

<sup>2</sup>*Ibid.* L'exercice DISC n'est pas l'année civile, car les statistiques relatives aux sociétés DISC sont établies sur la base de périodes comptables variées. L'exercice DISC 1974 se rapporte à des périodes comptables se terminant entre le 1er juillet 1973 et le 30 juin 1974. Quatre-vingt-deux pour cent environ des exportations indiquées dans les déclarations d'impôt visées par le rapport de 1974 ont été expédiées au cours de l'année civile 1973.

des Etats-Unis et toute augmentation compensatrice de leurs importations. Il y a aussi un décalage dans le temps entre la création d'une société DISC et le moment où elle développe tous ses effets<sup>1</sup>.

20. Les exportations des Etats-Unis pour l'exercice DISC 1974 ont été estimées à quelque 4,6 milliards de dollars de plus que le niveau qu'elles auraient atteint sans la législation DISC. Ces exportations additionnelles ont peut-être fourni environ 230 000 emplois dans le secteur des exportations au cours de l'exercice DISC 1974<sup>1</sup>.

21. D'après une déclaration faite par le Secrétaire au Trésor des Etats-Unis le 13 avril 1976, les projections indiquent que les effets de la législation DISC sur les exportations pourraient représenter non moins de 9 milliards de dollars en 1976.

22. Les catégories d'exportations les plus importantes des sociétés DISC ont été les produits agricoles, les produits chimiques, les machines et le matériel de transport. La distribution géographique des exportations des sociétés DISC correspond étroitement à celle des exportations totales des Etats-Unis, sauf que les expéditions des sociétés DISC vers le Canada sont d'une modicité disproportionnée<sup>1</sup>

#### *Principaux arguments*

23. Bon nombre des arguments formulés par les Communautés européennes ont été également invoqués par le Canada.

#### *A. Article XVI paragraphe premier*

24. Le représentant des Communautés européennes a fait valoir que l'objet avoué de la législation DISC et l'effet reconnu de son application est d'agir "directement ou indirectement... en vue... d'accroître les exportations" et que, de ce fait, cette législation constitue une subvention qui aurait dû être notifiée conformément à l'article XVI, paragraphe premier, dans le cadre des communications périodiques prévues. En particulier, la partie concernée est tenue de fournir, entre autres, des renseignements sur "les effets qu'il est permis d'en escompter sur les quantités... introduites dans le commerce... et la raison pour laquelle il est considéré que la subvention aura ces effets". A cet égard, les Communautés européennes considèrent qu'il est raisonnable de s'attendre que, dans le contexte de ces renseignements, ladite partie communiquera également des détails précis au sujet des effets que la subvention exerce sur les prix.

---

<sup>1</sup>1974 *Annual Report on the Operation and Effect of the DISC Legislation*, avril 1976. L'exercice DISC n'est pas l'année civile, car les statistiques relatives aux sociétés DISC sont établies sur la base de périodes comptables variées. L'exercice DISC 1974 se rapporte à des périodes comptables se terminant entre le 1er juillet 1973 et le 30 juin 1974. Quatre-vingt-deux pour cent environ des exportations indiquées dans les déclarations d'impôt visées par le rapport de 1974 ont été expédiées au cours de l'année civile 1973.

25. Le représentant du Canada a soutenu que l'obligation, énoncée au paragraphe 4 de l'article XVI, d'assurer qu'une subvention n'a pas pour résultat de "ramener le prix de vente à l'exportation" du produit en cause "au-dessous du prix comparable demandé aux acheteurs du marché intérieur pour le produit similaire", est une obligation assumée par la partie contractante qui verse la subvention, et qu'il serait raisonnable de présumer que, lorsqu'elles font une notification au titre de l'article XVI, paragraphe premier, les parties contractantes doivent montrer que la subvention n'a pas eu pour résultat d'établir un double prix au sens indiqué ci-dessus. Cela s'explique par le fait que les autorités des pays lésés par des subventions n'ont accès à aucun renseignement détaillé sur les méthodes de détermination des prix des exportateurs relevant de la compétence d'une autre partie contractante. Présumer que la charge de la preuve incombe au plaignant revient à rendre pratiquement inopérant le paragraphe 4 de l'article XVI, ce qui ne peut pas avoir été l'intention des PARTIES CONTRACTANTES.

26. Le représentant des Etats-Unis a fait observer qu'une obligation de notification présuppose qu'une partie applique une subvention à l'exportation. Comme les Etats-Unis n'ont aucune raison de considérer la législation DISC comme une subvention étant donné la documentation passée du GATT concernant la définition des subventions, ils n'ont aucune obligation de la notifier conformément à l'article XVI, paragraphe premier. La question de la notification a été soulevée par les Communautés européennes et le Canada uniquement pour chercher à éluder la charge de la preuve de l'existence d'un double prix, qui doit être apportée même s'il devait être déterminé que le régime DISC est une subvention à l'exportation.

*B. Article XVI, paragraphe 4*

27. Le représentant des Communautés européennes a fait valoir que l'objectif déclaré du régime DISC est de fournir un stimulant substantiel aux producteurs américains pour qu'ils accroissent leurs ventes à l'exportation, et que ce régime constitue une subvention à l'exportation qui est incompatible avec les obligations résultant pour les Etats-Unis de l'article XVI, paragraphe 4, et de la Déclaration du 19 novembre 1960 donnant effet aux dispositions de ce paragraphe.

*Points c) et d) de la liste de 1960*

28. Le représentant des Communautés européennes s'est référé à la liste exemplative de mesures que les gouvernements disposés à accepter la Déclaration donnant effet à l'article XVI, paragraphe 4 - y compris le gouvernement des Etats-Unis - considèrent en général comme des subventions au sens de l'article XVI, paragraphe 4<sup>1</sup>; il a évoqué en particulier les points *c)* et *d)* de cette liste qui concernent respectivement l'"exonération des impôts directs... accordée aux entreprises industrielles et commerciales au titre des exportations" et l'"exonération au titre des produits exportés, des impositions ou taxes autres que les impositions perçues à l'importation ou les droits indirects perçus à un ou plusieurs stades sur les mêmes produits lorsqu'ils sont vendus sur le marché intérieur". Selon les Communautés européennes, un report d'impôt non limité dans le temps équivaut, en termes économiques, à une exonération; or le report accordé par la législation DISC n'est pas limité dans le temps, car cette législation ne comporte aucune règle qui empêche, dans la pratique, que ledit report soit maintenu indéfiniment. De même, il n'existe aucune règle disant que les bénéfices d'une société DISC doivent être distribués dans un certain délai, et le régime DISC prévoit de nombreuses façons dont les bénéfices peuvent être utilisés

---

<sup>1</sup>IBDD, Supplément N 9, page 196.

sans être distribués, donc sans être imposés: par exemple, les actifs d'une société DISC peuvent comprendre des prêts à la production, des actions ou des titres d'une société d'exportation étrangère apparentée. Ce régime n'apporte donc pas un avantage limité, mais une exonération totale des impôts fédéraux directs sur les sociétés pour la moitié des bénéfices d'une société DISC provenant de ses exportations.

29. Le représentant des Communautés européennes a fait observer que les sociétés DISC sont en général des filiales fictives, c'est-à-dire des filiales qui n'ont ni personnel, ni stocks, ni frais de fonctionnement. Les sociétés DISC mises en place opèrent habituellement en qualité de simple agent commercial à l'exportation de la société-mère de production. Selon le dernier rapport annuel du Trésor américain sur le fonctionnement du système DISC, seul un très petit nombre de sociétés (6 sur environ 8 000 sociétés concernées) a dû renoncer à bénéficier des avantages inhérents à la législation DISC. En toute hypothèse, même si une société ne devait pas remplir ce test de 95 pour cent, les publications officielles prévoient que sous réserve de certaines conditions, une société peut conserver son statut de société DISC et continuer à bénéficier d'un report sur les revenus admis à bénéficier des avantages inhérents à la législation DISC en distribuant à ses actionnaires, sous forme d'un dividende imposable, les revenus ou avoirs non admis à en bénéficier. S'il n'est pas procédé à une distribution, ou si la société DISC désire mettre fin à son statut, ses revenus accumulés sont imposables du chef des actionnaires sur une période de dix années, ou sur la période d'existence de la société DISC si cette période est plus courte<sup>1</sup>.

30. Enfin, le représentant des Communautés européennes a soutenu que, même s'il devait être mis fin au report d'impôt à un moment quelconque, soit dans des circonstances exceptionnelles, soit par suite de l'élimination de la législation DISC, l'exonération de l'intérêt composé sur l'impôt différé subsisterait.

31. Le représentant des Etats-Unis a fait valoir que la législation DISC ne constitue pas une subvention à l'exportation au sens du paragraphe 4 de l'article XVI. Il a dit que la seule mesure officielle qu'ont prise les PARTIES CONTRACTANTES pour définir les subventions est l'adoption, le 19 novembre 1960, du rapport du groupe de travail<sup>2</sup> dans lequel figure une liste exemplative des pratiques qui sont considérées en général par les gouvernements ayant adhéré à la Déclaration du 19 novembre 1960 concernant l'application effective de l'article XVI, paragraphe 4<sup>3</sup>, comme des subventions au sens de l'article XVI, paragraphe 4. Les points c) et d) figurent sur la liste, alors que ni le report d'impôt, ni l'exonération pour les revenus de source étrangère ni les autres pratiques spécifiques plus complexes en matière d'impôts directs ne sont mentionnés dans le rapport du groupe de travail. La liste exemplative ne couvre pas la législation DISC, qui ne constitue qu'un report d'impôt, et non une rémission ou une exonération, ni une annulation, une exemption ou une remise gracieuse d'impôts directs au titre des exportations. Plusieurs arguments dont il est question plus loin dans la section *Rapport avec les pratiques d'autres pays* sont également à prendre en considération.

32. Le représentant des Etats-Unis a aussi fait état du document du secrétariat COM.IND/W/73 pour appuyer sa conclusion qu'il n'y a à ce jour aucune interprétation concertée des règles de l'Accord général en ce qui concerne le report d'impôts directs.

---

<sup>1</sup>DISC - *A Handbook for Exporters*, Département du Trésor des Etats-Unis, 27 janvier 1972, page 8.

<sup>2</sup>IBDD, Supplément N 9, page 195.

<sup>3</sup>IBDD, Supplément N 9, page 33.

33. L'intervenant a convenu qu'un report peut avoir le même effet économique qu'une exonération s'il porte sur une période suffisamment longue, mais il a soutenu que les avantages de la législation DISC sont suffisamment incertains quant à leur durée et à leur importance pour que soit infirmée toute analogie avec une remise ou une exonération d'impôts. Une raison en est que le maintien du report dépend de l'aptitude à bénéficier du statut de société DISC pour chaque exercice imposable. Le représentant des Etats-Unis a ajouté qu'il était souvent difficile de satisfaire au test des 95 pour cent "d'actifs d'exportation admis à bénéficier des avantages inhérents à la législation DISC", que les actifs les plus utiles à cet égard sont les créances commerciales résultant des ventes à l'exportation de la société-mère de la société DISC, mais que l'aptitude à les utiliser est liée à une croissance de plus en plus rapide des exportations. C'est en raison de ces incertitudes que bon nombre d'importantes agences comptables ont prié leurs clients de fournir au fur et à mesure une provision couvrant le montant intégral de l'impôt reporté, ce qui corrobore l'opinion selon laquelle la législation DISC ne prévoit qu'un report d'impôt.

34. Le représentant des Etats-Unis a également dit que la législation DISC est controversée dans son pays depuis son introduction, et que la menace de la voir rapportée est toujours présente. Il est donc peu probable que les milieux d'affaires puissent considérer le report comme une exonération et utiliser en conséquence les gains correspondants.

35. Le représentant des Etats-Unis a fait valoir que le report d'impôt est un élément de tout régime fiscal dans la mesure où aucun régime n'assure le recouvrement des impôts au fur et à mesure de la réalisation des revenus. Il a précisé qu'il existe un certain nombre d'autres cas dans lesquels les impôts frappant une transaction ne deviennent exigibles que dans un certain délai après la matérialisation de l'événement donnant lieu à imposition. En réponse à une question, il a indiqué que dans son pays, le non-paiement d'impôts exigibles est généralement sanctionné par une amende fiscale qui "a effectivement, du point de vue conceptuel, une relation avec un taux d'intérêt, car elle est fonction de l'importance du retard".

*Point h) de la liste de 1960*

36. Le représentant du Canada a déclaré que, même si une société DISC était tenue de payer à un certain moment l'impôt sur le revenu dont elle est redevable, le système constituerait une subvention à l'exportation au sens du point h) de la liste de 1960: "Prise en charge par des gouvernements de tout ou partie des frais supportés par des exportateurs pour se procurer des crédits".

*Règles de détermination des prix de cession entre sociétés apparentées*

37. Le représentant des Communautés européennes a noté que l'importance de l'avantage résultant du régime DISC dépend de la part des bénéfices provenant d'opérations d'exportation qui peut être attribuée à la société DISC. Il a relevé que les règles empiriques des 4 pour cent et des 50 pour cent sont incompatibles avec le principe de la pleine concurrence dans une indépendance mutuelle en vertu duquel les bénéfices sont attribués à des entités différentes, fussent-elles étroitement apparentées, par référence à des conditions de concurrence absolument effective.

38. Le représentant des Etats-Unis a soutenu que la législation DISC a rapproché leurs règles en matière de prix de cession entre sociétés apparentées de celles d'autres pays en ce qui concerne les exportations; il a ajouté que le traitement des revenus provenant des ventes à l'exportation autorisé par les pratiques fiscales de nombreux pays européens est substantiellement équivalent à celui que prévoient les dispositions de la législation DISC et, dans bon nombre de cas, plus favorable. C'est ainsi, par exemple, que cette législation prévoit dans la plupart des cas une attribution des bénéfices dans une proportion de 75 pour 25 entre ceux qui sont imposable au fur et à mesure et ceux qui bénéficient d'un report d'impôt, alors

que certaines parties contractantes prévoient une répartition par moitié entre ceux qui sont imposables et ceux qui font l'objet d'une exonération totale.

*Rapport avec les pratiques d'autres pays*

39. Le représentant des Etats-Unis a fait valoir que la législation DISC ne crée pas une nouvelle distorsion du commerce international, mais supprime plutôt une distorsion existante.

40. Il a rappelé qu'un certain nombre de pays, dont plusieurs sont membres des Communautés européennes, y compris la France, la Belgique et les Pays-Bas, n'imposent pas au fur et à mesure les revenus que les succursales étrangères ou les filiales de vente étrangères tirent de leurs ventes à l'exportation. En outre, de nombreux pays accordent aussi une exonération fiscale, totale ou partielle, au titre des recettes d'exportation rapatriées vers la société-mère par une filiale de vente étrangère, alors que les Etats-Unis imposent ce revenu. En implantant une succursale ou une filiale étrangère dans un pays à fiscalité faible, la société nationale de fabrication peut bénéficier du faible taux d'imposition sur la partie du revenu total qui est attribuée à la succursale ou à la filiale étrangère au titre de revenu des ventes à l'exportation et, comme les règles en matière de prix de cession entre sociétés apparentées sont appliquées avec une certaine indulgence dans bon nombre de pays, une partie substantielle des revenus combinés peut être affectée à la filiale de vente assujettie à un faible taux d'imposition. L'intervenant a fait observer qu'avant l'introduction de la législation DISC, les exportateurs des Etats-Unis étaient désavantagés par rapport à ceux de ces pays, du fait, notamment, de la sous-partie F du Code des impôts américains, qui a pour effet de taxer au fur et à mesure les actionnaires américains du chef des revenus provenant des ventes des sociétés installées à l'étranger, lorsque les marchandises en cause sont produites aux Etats-Unis et vendues à la consommation en dehors du pays où la société a déposé ses statuts. D'un autre côté, la législation fiscale prévoit un report d'impôt dans le cas des revenus provenant d'investissements directs des Etats-Unis en installations manufacturières à l'étranger.

41. L'intervenant a ajouté qu'au lieu de corriger ce déséquilibre d'une manière qui aurait rendu les paradis fiscaux à l'étranger encore plus attractifs, les Etats-Unis ont préféré adopter la législation DISC en vue de compenser, pour les sociétés américaines, l'avantage dont bénéficiaient auparavant les exportateurs d'autres pays au plan de la concurrence, et neutraliser l'imposition comme élément pris en considération par les firmes américaines lorsqu'elles décident si elles implanteront leurs installations de fabrication aux Etats-Unis ou à l'étranger.

42. Le représentant des Etats-Unis a ensuite fait valoir que, si les mesures appliquées par les autres pays auxquels il s'est référé créent une distorsion, elles n'ont jamais été considérées comme des subventions au sens de l'Accord général et qu'en acceptant la liste exemplative, les Etats membres des Communautés européennes ne pouvaient donc pas raisonnablement escompter qu'un régime tel que celui mis en place par la législation DISC fût contraire au paragraphe 4 de l'article XVI. En outre, puisque les pratiques ultérieurement suivies par les parties à un Traité constituent un critère approprié pour l'interprétation dudit Traité, conformément à la Convention de Vienne sur le droit des traités, on peut se demander si le maintien des pratiques fiscales d'Etats membres des Communautés européennes et d'autres pays indique l'existence d'un consensus selon lequel ces pratiques, y compris la législation DISC, ne constituent pas des subventions annulant ou compromettant des obligations résultant de l'article XVI.

43. Le représentant des Communautés européennes a répondu que les pratiques fiscales des pays européens évoquées par le représentant des Etats-Unis ne créent pas de distorsions; il s'agit simplement de méthodes visant à éviter la double imposition dans les cas où, pour des raisons d'ordre économique, des ventes sont effectuées à partir d'un pays étranger. D'un autre côté, le régime DISC vise les cas où un établissement permanent ou une filiale ne sont pas jugés nécessaires du point de vue économique

par la société américaine qui vend directement à partir du territoire des Etats-Unis. Certains pays évitent la double imposition en recourant au système de l'exemption tandis que d'autres, comme les Etats-Unis, utilisent le système de l'imputation. Ces deux méthodes sont considérées comme équivalentes par l'OCDE, qui a laissé à chaque Etat membre toute latitude d'opter pour l'une ou pour l'autre, et les Etats-Unis ont eux-mêmes reconnu que les deux systèmes sont également acceptables.

44. Le représentant des Communautés européennes a fait valoir que, même sans l'introduction de la législation DISC, la distorsion, si distorsion il y a, est en faveur des sociétés américaines. Les Etats-Unis considèrent, par exemple, qu'une société est étrangère si elle a été constituée sous l'empire d'une législation étrangère, quel que soit le lieu où se trouve son siège de direction. Cela permet de créer, dans des paradis fiscaux à l'étranger, des sociétés de base dont le siège de direction effectif est situé aux Etats-Unis, mais dont les bénéficiaires sont réputés de source étrangère. Par conséquent, l'introduction de la sous-partie F n'a fait que réduire le désavantage dont pâtissaient les sociétés européennes, qui sont taxées dès l'instant que leur siège de direction effective n'est pas à l'étranger. Au surplus, ce désavantage n'a été que légèrement réduit, car la sous-partie F n'a qu'une efficacité limitée, du fait des règles du droit commun en matière de crédit pour impôt étranger ainsi que des difficultés rencontrées dans l'application d'une législation qui implique que l'on dispose de renseignements sur les sociétés étrangères. En outre, le représentant des Communautés européennes a rappelé que certaines dérogations aux dispositions de la sous-partie F sont prévues dans la sous-partie G de la même loi, qui continue de s'appliquer aux sociétés de base établies avant octobre 1971. En fait, il apparaît clairement que les sociétés DISC ont été simplement remplacées par les anciennes sociétés de base pour l'exploitation de l'avantage à l'exportation.

45. Le représentant des Communautés européennes a déclaré que la détermination des prix de cession n'avait pas été appliquée avec moins de rigueur dans les pays européens qu'aux Etats-Unis.

46. Le représentant des Communautés européennes a donc soutenu qu'il n'existait aucune distorsion en faveur des sociétés européennes avant la mise en place du régime DISC. Il a ajouté que, même si une telle distorsion avait existé, le régime DISC, qu'il soit compatible ou non avec l'Accord général, n'aurait guère pu la corriger car, en admettant qu'on ait pu le justifier vis-à-vis des pays en question, il aurait été totalement injustifié vis-à-vis d'autres parties contractantes dont les régimes fiscaux se fondent sur le principe de l'universalité et ne soulèvent aucun problème. Il a fait valoir également que, dans les pays européens mentionnés, les sociétés ne jouissent en aucun cas d'avantages équivalents en ce qui concerne les ventes directes qu'elles effectuent à partir de ces pays, que la législation DISC crée un nouveau havre fiscal sur le territoire même des Etats-Unis et qu'elle engendre donc une nouvelle distorsion dans les relations commerciales.

47. Pour ce qui est des arguments juridiques dont les Etats-Unis ont fait état, le représentant des Communautés européennes a dit que le fait que les pratiques des pays européens n'ont jamais été considérées comme des subventions ne saurait être invoqué pour justifier la législation DISC, qui est d'une nature différente, et que le nombre limité de cas auquel s'est référé le représentant des Etats-Unis ne suffit pas à établir l'existence d'un consensus. Il a fait également observer que les Etats-Unis prétendent, d'une part, que les parties sont tacitement d'accord pour admettre que les pratiques des pays européens sont conformes à l'Accord général et, d'autre part, que ces pratiques sont contraires audit Accord.

48. Le représentant des Etats-Unis a répondu que les dérogations prévues dans la sous-partie G, dont il a déjà été question, n'ont jamais fait l'objet d'une utilisation étendue et que les nouvelles sociétés d'exportation ne pouvaient pas y recourir après l'année fiscale commençant au 31 octobre 1971. Rares, s'il en est, sont les anciennes sociétés aujourd'hui en activité. En outre, le représentant des Etats-Unis a fait valoir qu'il est plus facile pour l'administration d'exercer son contrôle sur les filiales DISC que sur les sociétés de vente à l'étranger. Par ailleurs, il n'a pas mis en cause le principe de la territorialité

dans la mesure où il constitue un moyen raisonnable d'éviter la double imposition. Toutefois, ce principe supprime la double imposition en exonérant d'impôts les revenus de source étrangère, ce qui pourrait entraîner une remise d'impôts directs sur les exportations ou une exonération d'impôts sur les marchandises exportées. Le représentant des Etats-Unis a également dit qu'il ne présentait pas deux arguments contradictoires et que, si la législation DISC est considérée comme une subvention, il doit en être de même pour les autres systèmes.

#### *Dépenses de promotion des exportations*

49. Le représentant des Communautés européennes a déclaré que la disposition permettant que 10 pour cent des dépenses de promotion des exportations soient attribués à la société DISC constitue une subvention directe au financement de ces dépenses.

50. Se référant au document du secrétariat du GATT COM.IND/W/73, le représentant des Etats-Unis a dit que la "déduction des dépenses afférentes à la promotion des exportations ou à la recherche de nouveaux débouchés" se situe dans la "zone d'indétermination" où il n'existe pas d'interprétation concertée des règles de l'Accord général.

#### *Double prix*

51. Le représentant des Communautés européennes a déclaré que, de l'avis des Communautés, la législation DISC constitue notamment une remise ou une exonération au sens des paragraphes *c)* et *d)* de la liste exemplative des pratiques visées par la Déclaration de 1960 et pour lesquelles il existe une présomption de double prix.

52. Quoiqu'il en soit, le représentant des Communautés européennes a fait valoir que les Etats-Unis sont les mieux placés pour fournir les données permettant de déterminer l'incidence du double prix. Bien que, de l'avis des Communautés, les Etats-Unis soient tenus de communiquer ces données conformément aux obligations résultant pour eux de l'article XVI, paragraphe premier, ils ne l'ont pas fait; d'où la difficulté de fournir une analyse montrant que l'effet pratique de la législation DISC est précisément d'établir un double prix. De plus, comme l'a souligné le représentant du Canada, les autorités américaines ont fait obstacle à toutes tentatives visant à examiner les pratiques en matière de double prix.

53. En outre, le représentant des Communautés européennes a soutenu que le critère du double prix pourrait être interprété, par analogie avec le concept d'accroissement des exportations du paragraphe premier de l'article XVI et le concept d'accroissement des quantités de l'article XIX<sup>1</sup>, comme signifiant le maintien d'un prix aux fins d'exportation, ou comme signifiant un prix inférieur à celui qui aurait prévalu en l'absence de la subvention à l'exportation. Il a ajouté qu'en fait, dans leurs notifications, reproduites dans le Catalogue des mesures non tarifaires, les Etats-Unis eux-mêmes ont soutenu qu'il suffit qu'une pratique risque de ramener les prix au dessous de ceux qui auraient prévalu en son absence.

54. Le représentant des Communautés européennes a ajouté que le régime DISC permet d'abaisser les prix à l'exportation, que l'objet de cette législation est d'accroître les exportations et que les départements du Trésor et du Commerce ainsi que le Congrès des Etats-Unis ont confirmé dans leurs

---

<sup>1</sup>IBDD, Volume II, page 48.

analyses que les exportations américaines s'étaient accrues grâce à l'application du régime DISC. Il se demande comment ces exportations auraient pu augmenter si le régime n'avait pas eu d'incidence sur les prix à l'exportation.

55. Néanmoins, les Communautés européennes ont communiqué au Groupe d'experts les calculs permettant d'établir comment le régime DISC donne aux exportateurs la possibilité de baisser leurs prix sans diminuer leurs profits, et elles ont cité des déclarations émanant de sources législatives et commerciales américaines et établissant que les dispositions du régime DISC ont permis des baisses effectives de prix.

56. Le représentant des Etats-Unis a admis que les pratiques fiscales qui sont clairement visées par la liste exemplative de 1960 font effectivement présumer l'existence d'un double prix, mais que ce n'est pas le cas pour les pratiques qui ne figurent pas dans cette liste, y compris le report d'impôt. Il a dit en conséquence que, même s'il devait être établi que la législation DISC constitue une subvention au sens du paragraphe 4 de l'article XVI, les Communautés européennes devraient néanmoins fournir des données factuelles convaincantes établissant *a)* que des marchandises sont vendues à l'exportation à des prix inférieurs à ceux demandés aux acheteurs du marché intérieur, et *b)* que ces prix inférieurs résultent de la législation DISC. Les ventes devraient être statistiquement significatives quant au nombre de transactions, au volume des ventes en dollars et au nombre des sociétés et des produits en cause. Les Communautés européennes n'ont pas établi la preuve qui était à leur charge.

57. Le représentant des Etats-Unis a dit que les données qui, selon la déclaration des Communautés européennes, peuvent être fournies le plus facilement par les Etats-Unis n'existent pas à l'heure actuelle. Il a fait observer que le dernier rapport du Département du Trésor concernant le fonctionnement et l'incidence de la législation DISC montre que le bénéfice combiné résultant pour les sociétés DISC et les fournisseurs apparentés de la production et de l'exportation de marchandises est supérieur au rendement obtenu dans le cadre de l'économie nationale. Par conséquent, le seul élément de preuve disponible indique que les sociétés ont maximisé leurs bénéfices en maintenant les prix ou en augmentant leurs exportations plutôt qu'en abaissant les prix à l'exportation. Ce sont des considérations commerciales et non des considérations fiscales qui, dans l'établissement des prix à l'exportation, constituent le facteur principal et, si les exportations ont progressé, c'est que le bénéfice que les grandes firmes comptaient retirer de leurs ventes à l'exportation les a conduites à rechercher de nouveaux marchés à l'étranger, à donner la priorité aux ventes à l'exportation, etc. Enfin, les fluctuations des taux de change ainsi que l'expansion générale de l'activité économique et du commerce mondial ont sans aucun doute été la cause essentielle de l'expansion des exportations des Etats-Unis depuis 1972. On ne devrait pas tenir compte des déclarations de sources législatives et commerciales américaines concernant les réductions de prix parce qu'elles n'établissent pas que les produits en question ont été vendus au dessous du prix comparable demandé aux acheteurs du marché intérieur pour le produit similaire. Le sens du terme subvention, tel qu'il est utilisé dans un débat politique, n'a que peu de rapport avec celui que lui donne le paragraphe 4 de l'article XVI. D'autre part, la notification d'un obstacle non tarifaire n'équivaut pas à reconnaître l'existence d'une subvention au sens où l'entend le paragraphe 4 de l'article XVI.

58. Le représentant des Etats-Unis a soutenu en outre que, selon la théorie invoquée pour justifier les règles de l'Accord général en matière d'ajustements fiscaux à la frontière, les impôts directs ne sont pas considérés comme étant supportés par les marchandises et sont réputés ne pas avoir d'effet sur les prix. Il paraît logique qu'un allègement des impôts directs n'ait donc pas non plus d'incidence sur les prix et ne puisse aboutir à l'établissement d'un double prix.

59. A cet égard, le représentant des Communautés européennes a rappelé que, dans ses conclusions, le Groupe de travail des ajustements fiscaux à la frontière avait reconnu que la détermination de la mesure dans laquelle les impositions directes et indirectes sont répercutées sur les prix était un problème particulièrement complexe sur lequel il n'était pas arrivé à des vues unanimes.

C. *Article XVI, paragraphe 3*

60. Le représentant du Canada a dit que la législation DISC pourrait, avec le temps, permettre aux Etats-Unis de détenir plus qu'une part équitable du commerce mondial d'exportation des produits primaires qui continuent de bénéficier des avantages inhérents à ce système.

61. Le représentant des Etats-Unis a rejeté l'affirmation du représentant du Canada et il a ajouté que cette question dépasse le mandat du Groupe d'experts, car le paragraphe 4 de l'article XVI, que les Communautés européennes ont invoqué pour formuler leur réclamation au sujet de la législation DISC, ne s'applique pas aux produits primaires.

D. *Remplacement des importations*

62. Le représentant du Canada a fait valoir qu'en améliorant la position concurrentielle des produits manufacturés des Etats-Unis, le régime DISC pourrait bien, avec le temps - grâce aux avantages des économies d'échelle - avoir indirectement l'effet d'une subvention aboutissant au remplacement des importations aux Etats-Unis et, partant, compromettre la valeur des concessions tarifaires accordées dans le cadre du GATT.

E. *Privilège de pavillon*

63. Le représentant des Communautés européennes a soutenu que le privilège de pavillon résultant d'une clause de la législation DISC concernant les transports maritimes et aériens semble incompatible avec l'esprit de l'Accord général. En se référant à cet aspect de ladite législation, les Communautés désirent montrer que, loin de neutraliser les pratiques fiscales d'autres parties, le régime DISC vise en fait à promouvoir les exportations et activités connexes américaines. La relation de pertinence avec l'Accord général ressort clairement du fait que les possibilités pour une société DISC de déduire 50 pour cent des frais de transport comme dépenses de promotion des exportations, à la condition que le transport des marchandises soit assuré par des navires américains, ont des répercussions directes sur le coût effectif du transport, car l'avantage résultant de l'exonération fiscale peut atteindre, selon les calculs des Communautés, 2,5, voire 3 pour cent du coût du fret et, partant, avoir une influence directe sur le commerce.

F. *Protection des avantages - article XXIII, paragraphe 2*

64. Le représentant des Communautés européennes a soutenu que la législation DISC constitue une violation des dispositions du paragraphe 4 de l'article XVI et qu'il y a donc présomption que des avantages se sont trouvés annulés ou compromis. Il a cité l'affaire de l'Uruguay à l'appui de cette thèse.<sup>1</sup> Il a également fait observer que des rapports annuels du Trésor américain sur les effets du régime DISC, d'autres sources officielles des Etats-Unis et des déclarations de firmes américaines indiquent que la législation DISC a entraîné un accroissement des exportations des Etats-Unis. Il est arrivé à la conclusion que les intérêts d'un certain nombre de parties contractantes ont subi un préjudice sérieux.

65. Le représentant du Canada, appuyant les Communautés européennes, a dit que des avantages auxquels le Canada pouvait raisonnablement s'attendre en application de l'Accord général se sont trouvés annulés ou compromis.

---

<sup>1</sup>IBDD, Supplément N 11, page 103.

66. Le représentant des Etats-Unis a fait valoir qu'un simple manquement de caractère technique aux dispositions de l'Accord général ne constitue pas un motif suffisant pour invoquer avec raison l'article XXIII et que la constatation concluant à l'existence d'un cas où des avantages sont annulés ou compromis à laquelle les Communautés européennes veulent que l'on arrive ne peut être établie avant que l'existence du préjudice n'ait été démontrée. Comme la législation DISC ne constitue pas une violation du paragraphe 4 de l'article XVI, il reste simplement à déterminer si des avantages sont annulés ou compromis sans infraction, ce qui, de l'avis des Etats-Unis, nécessite la preuve de l'existence d'un préjudice. Enfin, puisqu'il n'y a pas d'élément de preuve permettant de conclure à l'existence d'un double prix, il n'y a pas de preuve qu'un préjudice ait été causé aux Communautés européennes, et celles-ci n'ont donc pas démontré que la législation DISC a pour effet d'annuler ou de compromettre un avantage résultant pour elles de l'Accord général.

### *Conclusions*

67. Le Groupe d'experts a commencé par examiner les effets de la législation DISC du point de vue économique. Il est arrivé à la conclusion que cette législation confère un avantage fiscal, et que cet avantage se rapporte essentiellement aux exportations. Le Groupe d'experts a considéré que, si l'impôt sur le revenu des sociétés est réduit pour ce qui concerne les activités liées aux exportations et reste inchangé pour ce qui concerne les activités nationales qui servent le marché intérieur, alors cela tendrait à entraîner une expansion des activités d'exportation. En conséquence, la législation DISC aurait pour effet d'attirer vers les activités d'exportation des ressources plus importantes que ce ne serait le cas en l'absence de tels avantages en faveur des exportations.

68. Le Groupe d'experts a noté que le Trésor américain a reconnu que les exportations avaient augmenté par suite de la législation DISC, et il a considéré que le fait qu'un aussi grand nombre de sociétés DISC ait été créé prouve que le statut de société DISC confère un avantage substantiel.

69. Le Groupe d'experts a noté que la législation DISC est destinée, selon ses propres termes, à accroître les exportations des Etats-Unis, et il est arrivé à la conclusion que, puisque les avantages qu'elle apporte sont fonction des bénéfices d'exportation, elle doit être considérée comme une subvention à l'exportation.

70. Le Groupe d'experts s'est penché sur la question de savoir si un report d'impôt est une "exonération" au sens du point *c*), ou une "exonération" au sens du point *d*) de la liste exemplative de 1960.<sup>1</sup>

71. Le Groupe d'experts n'a pas acquis la conviction qu'un report équivaut à une exonération au sens de l'un ou l'autre point *simplement* parce qu'il est accordé pour une période indéterminée. En outre, il a noté que la législation DISC dispose que le report prend fin dans des circonstances bien déterminées. Cependant, le Groupe d'experts a noté en outre que le report n'engendre pas l'élément d'intérêt que comporte l'impôt normalement perçu en cas de paiement tardif ou différé; en conséquence, il est arrivé à la conclusion que, dans la mesure où il en est ainsi, la législation DISC constitue une exonération partielle visée par l'un ou l'autre des points *c*) et *d*) de la liste exemplative, ou par ces deux points.

72. Le Groupe d'experts a noté que les parties contractantes qui ont accepté la Déclaration de 1960 sont convenues que les pratiques reprises dans la liste exemplative seront en général considérées comme des subventions au sens de l'article XVI, paragraphe 4. Il a noté en outre que ces parties contractantes

---

<sup>1</sup>IBDD, Supplément N 9, page 196.

considèrent qu'en règle générale, on peut présumer que les pratiques reprises dans cette liste aboutissent à l'existence d'un double prix, et que cette présomption peut donc s'appliquer à la législation DISC. Cependant, le Groupe d'experts a conclu, en se fondant sur les termes "seront en général considérées", que ces parties contractantes ne considèrent pas que cette présomption ait un caractère absolu.

73. Le Groupe d'experts a estimé que, du point de vue économique, il y a présomption qu'une subvention à l'exportation conduit à l'une des conséquences suivantes, ou à une combinaison de ces conséquences, dans le secteur des exportations: *a)* abaissement des prix, *b)* accroissement de l'effort de vente et *c)* augmentation des bénéfices unitaires. Comme la subvention est significative et qu'elle a une large base, il est à prévoir que tous ces effets se produiront et que, si l'un d'eux se produisait, les deux autres ne seraient pas nécessairement exclus. La concentration sur les prix des avantages conférés par la subvention pourrait conduire à de substantielles baisses de prix. Le Groupe d'experts n'a pas considéré qu'une baisse des prix pratiqués sur les marchés d'exportation doive nécessairement s'accompagner de réductions analogues sur les marchés intérieurs. Ces conclusions sont corroborées par les déclarations de personnalités et de firmes américaines, et le Groupe d'experts a estimé qu'il devait accorder quelque attention à ces éléments de preuve.

74. Le Groupe d'experts est donc arrivé à la conclusion que, dans certains cas, la législation DISC a des effets qui ne sont pas compatibles avec les obligations résultant pour les Etats-Unis de l'article XVI, paragraphe 4.

75. Le Groupe d'experts a examiné l'importance des diverses options autorisées par la législation DISC en ce qui concerne l'attribution des bénéfices provenant des ventes à l'exportation entre les sociétés-mères et les sociétés DISC, et il est arrivé à la conclusion qu'elles peuvent influencer sur la taille de l'exonération.

76. Le Groupe d'experts est arrivé à la conclusion que la disposition autorisant les sociétés DISC à déduire certains frais de transport (à condition que l'exportation se fasse sur des navires américains) et la disposition permettant aux sociétés DISC de déduire à titre de frais 10 pour cent des dépenses de promotion des exportations paraissent conférer des avantages pécuniaires additionnels.

77. Le Groupe d'experts a considéré que, puisqu'il a constaté que la législation DISC constitue une subvention à l'exportation qui a entraîné un accroissement des exportations des Etats-Unis, celle-ci tombe aussi sous le coup de l'obligation de notification énoncée au paragraphe premier de l'article XVI.

78. Bien qu'il ait noté que les exportations de produits primaires sont admises à bénéficier des avantages inhérents à la législation DISC et que ces exportations ont été réalisées en grande partie par le truchement de sociétés DISC, le Groupe d'experts n'a cependant pas cherché à établir si les avantages ainsi conférés permettraient aux Etats-Unis d'obtenir une part disproportionnée du marché mondial au sens du paragraphe 3 de l'article XVI.

79. Le Groupe d'experts a noté la thèse des Etats-Unis, selon laquelle la législation DISC a été introduite en vue de corriger une distorsion existante due aux pratiques fiscales de certaines autres parties contractantes. Cependant, le Groupe d'experts n'a pas admis qu'une distorsion puisse être justifiée par l'existence d'une autre distorsion, et il a considéré que, s'ils avaient estimé que d'autres parties contractantes enfreignaient l'Accord général, les Etats-Unis auraient pu utiliser les correctifs prévus par ledit Accord. D'un autre côté, le fait que les pratiques fiscales de certains autres pays soient en vigueur depuis un certain temps sans avoir fait l'objet de réclamations ne constitue pas, en soi, une preuve concluante qu'il existe un consensus quant à leur compatibilité avec l'Accord général.

80. Vu ce qui précède, et compte tenu du précédent établi par l'affaire de l'Uruguay<sup>1</sup>, le Groupe d'experts a constaté qu'il y a présomption que des avantages auxquels d'autres parties contractantes étaient en droit de s'attendre au titre de l'Accord général se sont trouvés annulés ou compromis.

---

<sup>1</sup>IBDD, Supplément N 11, page 103.