

Évoluer pour ne pas disparaître

03 OCTOBRE 2015 07:00

Par Keith O'Donnell

Keith O'Donnell, managing partner d'Atoz, effectue un exercice d'introspection sur le métier de conseiller fiscal, à la lumière du contexte de marché global.

Que ce soient la crise financière, le débat autour de l'éthique fiscale, les scandales bancaires en succession du type Libor ou bien celui que Volkswagen subit en ce moment, tous ces événements fortement médiatisés ont entraîné une perte de confiance du consommateur envers les grands groupes et le monde du business en général. Dans mon secteur, certains finissent par se demander si le métier de conseiller fiscal ne devrait pas être rayé du monde de la finance. Ma réponse est simplement que le conseiller fiscal doit évoluer pour ne pas disparaître.

Je constate qu'au moins trois grandes évolutions du métier seront nécessaires pour pouvoir affronter le nouvel environnement législatif post-LuxLeaks et post-Beps.

Évolution n°1: D'une multitude de rulings vers des avis fiscaux bien ciblés

Les rulings sont en ligne de mire suite à l'affaire LuxLeaks de l'an dernier. Depuis la publication dans les médias de plusieurs centaines de ces décisions anticipées des autorités fiscales luxembourgeoises, le ruling est devenu quelque chose dont on doit se méfier, quelque chose de suspect qui serait preuve de la planification fiscale agressive. Ceci est loin d'être une véritable représentation de cet outil fiscal devenu presque banal. Et c'est plutôt dommage, car le système des rulings nous permet de nous engager directement auprès des autorités fiscales et permet également aux contribuables d'obtenir une certitude quant à leurs affaires en matière de fiscalité. Le conseiller fiscal 2.0 doit s'adapter au nouvel environnement où les rulings n'auront plus le même statut. Désormais, l'opinion ou l'avis fiscal basé sur des connaissances techniques aiguës sera l'outil privilégié de tous les jours. Le ruling perdurera, mais l'utilisation va sûrement changer. Il sera demandé uniquement lorsqu'un vrai principe de loi est en jeu.

Le conseiller fiscal 2.0 doit aussi garder une vision réaliste par rapport aux communications avec les autorités fiscales luxembourgeoises. Les autorités fiscales, de leur côté, doivent s'adapter aux changements ainsi qu'à une demande croissante de renseignements, venant du gouvernement, pour pouvoir élaborer des projets de loi. D'après mon opinion, les autorités fiscales à Luxembourg partant d'une position très difficile ont bien su assumer leurs responsabilités et gérer les changements majeurs et continus dans l'environnement fiscal. Nous ne prenons pas toujours les mêmes positions et nous ne sommes pas toujours de la même opinion, mais les conseillers fiscaux



Le conseiller fiscal 2.0 doit aussi garder une vision réaliste par rapport aux communications avec les autorités fiscales luxembourgeoises, indique Keith O'Donnell.

(Photo: Julien Becker / archives)

2.0 doivent respecter leurs décisions. D'ores et déjà, nous ne pouvons plus communiquer de la même manière informelle avec les autorités fiscales qu'auparavant, c'est une nouvelle réalité à laquelle le conseiller fiscal 2.0 doit s'adapter.

Évolution n°2: De conseils «taille unique» vers des services «sur mesure»

Le conseiller fiscal proposait parfois une palette de solutions ou de structures «standard», même avant de vraiment comprendre le contexte global dans lequel l'entreprise client fonctionnait. Il n'est plus question de proposer des solutions «standard»: le conseiller 2.0 commence avec une compréhension profonde de l'entreprise en conseil en conséquence.

Le conseiller 2.0 doit aussi faire attention aux risques de réputation et aux éventuelles campagnes médiatiques liées aux décisions prises par une entreprise. Les recommandations fournies par le conseiller fiscal pourraient bien atterrir sur le bureau du PDG pour l'aider à gérer une situation médiatique qui dépasse le pur fiscal. C'est pour cette raison que le conseiller fiscal 2.0 doit vraiment comprendre ses clients ainsi que les enjeux qui leur sont propres afin de leur proposer des services «sur mesure».

Les enjeux à considérer peuvent aussi exister à une échelle bien plus grande qu'une seule entreprise, c'est-à-dire à l'échelle mondiale. En effet, la planification fiscale internationale se traduit souvent par un jeu à somme nulle où il y a un gagnant qui gagne au dépit d'un perdant qui perd autant. Plus concrètement, plus d'impôts payés par une entreprise dans «pays A» signifient moins d'impôts payés dans «pays B», ou un rendement inférieur pour les actionnaires dans le «pays C». On le sent dans l'inquiétude du Trésor américain confronté aux investigations «aide d'État» de la Commission européenne, qui pourrait voir la charge fiscale de pays européens augmenter d'une façon erratique, avec une baisse correspondante de la charge fiscale américaine. C'est donc pour un équilibre délicat que le conseiller fiscal 2.0 doit œuvrer pour préserver, et cela dans un contexte économique et politique parfois tendu.

Évolution n°3: D'un rôle de simple conseiller vers un partenaire pour son client

Dorénavant, le rôle du conseiller fiscal doit s'élargir, plus par nécessité qu'autre chose, en représentant les intérêts du client. Les litiges autour de la fiscalité des entreprises se multiplient et les clients s'appuient de plus en plus souvent sur leurs conseillers fiscaux comme ligne de défense. Cela signifie que le conseiller fiscal 2.0, du fait de son profil rendu désormais plus éminent, est aussi plus exposé aux risques en termes de contentieux fiscal.

Dans certains pays, il est possible que le conseiller fiscal soit directement impliqué dans les litiges et ensuite tenu responsable devant une cour de justice. Il peut également être dans l'obligation de divulguer le contenu de ses conseils apportés au client. En prenant tout cela en considération, nous nous rendons compte que le conseiller fiscal 2.0 ne peut se contenter d'exercer son métier au pied de la lettre.

Des conseils, bien sûr, mais aussi une compréhension approfondie des systèmes judiciaires des pays dans lesquels il opère, une connaissance technique aigüe, un rapport proche avec son client et une volonté d'assumer davantage des risques seront les outils indispensables du conseiller fiscal 2.0. ◆