

Le Brexit, énième drame utile pour l'Europe



FEDERICO SANTOPINTO

Analyste EU Unit, Group for Research and Information on Peace and Security

Le feuilleton du Brexit n'arrête pas de surprendre. Le premier épisode, daté du 23 juin 2016, tournait autour d'une question apparemment simple posée aux électeurs Britanniques: le Royaume-Uni doit-il rester membre de l'Union européenne (UE) ou doit-il la quitter? Trois ans plus tard, malgré les multiples coups de théâtre et rebondissements, le suspense reste entier. On ne connaît toujours pas la réponse.

Si, à Londres, les Britanniques sont toujours occupés à définir ce qu'ils veulent, à Bruxelles, après tant de vicissitudes et d'amertume, les Européens feraient bien de se demander, eux aussi, ce qui est souhaitable de leur point de vue. La question est désormais inévitable: l'annulation du Brexit serait-elle toujours une bonne nouvelle pour l'Union? Peut-on faire marche arrière comme si de rien n'était?

Tout au long de ces trois années de négociations, Michel Barnier n'a cessé de répéter que le Brexit est une opération perdant-perdant, aussi bien pour l'Union que pour le Royaume-Uni. On serait donc tenté de répondre par un «oui» aux deux interrogations posées. Le négociateur en chef de l'UE, cependant, ne pourrait dire autre chose tant son rôle est délicat. Les pourparlers qu'il mène avec les Britanniques sont tendus et dramatiques. Dans ce contexte difficile, il se doit de rester sobre, flegmatique et surtout diplomatique: une parole de trop, un mot compris de travers, un sourire mal interprété et la situation pourrait se détériorer encore plus.

Barnier a donc raison de montrer toute sa tristesse lorsqu'il négocie avec ses homologues britanniques. Mais cela ne signifie pas pour autant qu'un retour à la situation antérieure soit forcément la meilleure solution. Car le Brexit a prouvé qu'il présente également des avantages. Trois exemples peuvent illustrer ce propos.

Premièrement, depuis que les Britanniques ont décidé de quitter l'Union, celle-ci a fait des progrès significatifs dans le domaine de la défense. De nouvelles initiatives et, surtout, des budgets inédits ont été dégagés pour renforcer l'intégration dans ce secteur considéré pourtant comme le pré carré des États nations. Certes, l'élection de Donald Trump a également contribué à cette tendance. Toutefois, le Brexit a, lui aussi, poussé les chefs d'État et de gouvernement à ouvrir les yeux sur la nécessité de relancer la défense européenne. Et, par

la même occasion, il a ôté à Londres son droit de veto dans ce domaine.

Deuxièmement, les gouvernements de l'UE n'ont jamais été aussi unis que dans le cadre des négociations avec le Royaume-Uni. Cela ne veut pas dire qu'ils sont toujours d'accord, loin de là. Mais dans leurs prises de position, les leaders européens ont veillé, jusqu'à présent, à ne pas compromettre leur unité, comme si celle-ci était devenue prioritaire sur toute autre considération; une attitude qui n'est pas sans rappeler l'époque où François Mitterrand et Helmut Kohl siégeaient au Conseil européen. Bien entendu, ce n'est que dans le contexte du Brexit que les leaders européens font autant de manières. Ils ne manqueront pas de s'entre-déchirer à la prochaine occasion venue, mais ils auront au moins fait preuve de cohésion face au défi existentiel que Londres a posé à l'Union.

Le troisième constat, de loin le plus étonnant, concerne justement la pérennité de l'Union. Celle-ci a certes été initialement mise en cause par le Brexit. Pourtant, elle semble aujourd'hui assurée plus que jamais. Depuis que les négociations sur le divorce ont commencé, en effet, les

mouvements europhobes du Vieux Continent se sont faits soudainement plus discrets. Désormais, Matteo Salvini et Marine Le Pen, pour ne pas citer de noms, ne remettent plus en cause l'existence de l'Union, et n'envisagent plus de «sortir de l'Euro». Ils sont même en train d'européaniser leurs actions respectives en créant une sorte... d'«internationale des nationalistes»...

Redécouvrir le sens et la valeur

En attendant de voir ce que l'européanisation des europhobes pourrait bien produire, une question vient inévitablement à l'esprit: qu'a donc déclenché le Brexit pour susciter autant d'entourloupes et de bizarreries? Il a tout simplement ouvert les yeux des Européens sur ce qu'ils avaient à perdre. Vu sous cet angle, le départ du Royaume-Uni est incontestablement ce drame existentiel qui a permis à l'Europe de redécouvrir le sens et la valeur de son processus d'intégration. On pourrait presque dire, toutes proportions gardées, que le Brexit est la Guerre de sécession dont l'Union avait besoin pour se retrouver, se consolider et se renforcer.

On pourrait presque dire, toutes proportions gardées, que le Brexit est la Guerre de sécession dont l'Union avait besoin pour se retrouver, se consolider et se renforcer.

Les négociations entre Londres et Bruxelles ont en outre permis de rappeler des faits qui ont été oubliés ou même ignorés. Sans remonter jusqu'à la deuxième Guerre mondiale, qui se rappelait, d'un côté comme de l'autre de la Manche, que le processus de paix nord-irlandais doit son succès à la construction européenne? Ou que les tensions entre Londres et Madrid au sujet de Gibraltar pourraient s'accroître en dehors de l'UE? Combien d'entre nous désormais se demandent quel sera le poids du Royaume-Uni sans l'UE, lorsque ce pays devra faire face aux ambiguïtés stratégiques des États-Unis ou à l'impérialisme commercial de la Chine?

Ce n'est certainement pas la première fois que l'Europe a besoin d'un drame pour comprendre. Or, le Brexit est un mal nécessaire tant pour les Européens que pour les Britanniques. Il est nécessaire pour les Européens, afin qu'ils ne jettent pas aux orties ce qu'ils ont de plus précieux, et il est nécessaire pour les Britanniques, afin qu'ils ouvrent les yeux et se décident un jour à adhérer pour de vrai à l'Union européenne. Mais avant cela, encore faut-il que le divorce soit consommé.



Ce n'est certainement pas la première fois que l'Europe a besoin d'un drame pour comprendre. © AFP

Les banquiers devront-ils déclarer au fisc les montages fiscaux de leurs clients?



DENIS-EMMANUEL PHILIPPE
Avocat-associé chez Bloom-Law et maître de conférences à l'Université de Liège

Les banques n'ont décidément pas la vie facile. Elles doivent faire face aux taux d'intérêt négatifs qui pèsent sur leur rentabilité, à la transformation digitale de la société sur laquelle elles doivent s'aligner... Et ce n'est pas tout: elles sont aussi confrontées à des exigences réglementaires de plus en plus nombreuses et complexes.

Ainsi sont-elles notamment soumises à des obligations de vigilance. Elles doivent vérifier l'identité de leurs clients, et si elles ont des soupçons concernant l'origine illicite des capitaux (suspicion de blanchiment), elles ont alors l'obligation de dénoncer leur client à la cellule de traitement des informations financières (CTIF).

Seront-elles aussi soumises à l'obligation de dévoiler au fisc les montages fiscaux transfrontaliers agressifs de leurs clients, en application de la Directive européenne communément appelée «DAC 6»? Les «intermédiaires» qui seront soumis à partir du 31 août 2020 à pareille obligation déclarative peuvent être répartis en deux catégories:

► Les «promoteurs», c'est-à-dire ceux qui conçoivent, commer-

cialisent ou organisent le montage. Sont principalement visés ici ceux qui jouent un rôle actif dans la conception du schéma, comme par exemple l'avocat fiscaliste ou bien le conseiller fiscal (comme celui qui exerce son activité au sein d'un «Big Four») qui seraient à l'origine du montage ou à la manœuvre dans sa mise en place.

► Les «prestataires de services», qui fournissent une aide, une assistance ou des conseils dans le cadre de la conception, l'organisation ou la mise en œuvre du montage. Les comptables, les réviseurs, les notaires et les «asset managers» pourraient notamment relever de cette seconde catégorie.

Quid des banques? Celles-ci participent rarement «activement» à l'élaboration de montages fiscaux agressifs. Leur core business ne consiste pas à fournir des conseils fiscaux à leurs clients, du moins sous une forme traditionnelle. Elles ne rentreront donc généralement pas dans la première catégorie des «promoteurs». À une exception notable toutefois: les banques privées offrant des services d'«estate planning». Celles-ci assistent leurs clients dans le cadre

Les banques ont intérêt à mettre d'ores et déjà en place des procédures internes destinées à détecter les montages transfrontaliers agressifs auxquels elles participeraient.

de montages de planification patrimoniale ou successorale susceptibles d'être visés par la DAC 6. Précisons ainsi que les schémas conduisant à une économie de droits de donation ou de droits de succession pourraient tomber sous le coup de la DAC 6 dans certaines circonstances, comme par exemple en cas d'utilisation de produits standardisés ou de certaines structures «exotiques».

Mais il est vrai que, le plus souvent, l'intervention des banques se limite à l'octroi d'un service «accessoire» (octroi d'un prêt, ouverture d'un compte, transfert de fonds...). En pratique, les banques relèveront donc plutôt de la seconde catégorie des «prestataires de services», dans la mesure où leurs services s'inscriraient dans le cadre de montages visés par la DAC 6. Épinglons ici quelques exemples:

► Une banque belge fournit des services bancaires (dans le cadre d'un cash pooling), lesquels facilitent la mise en place d'opérations transfrontalières impliquant des paiements d'intérêts déductibles par une société belge au profit d'une société étrangère liée bénéficiant d'un régime fiscal préférentiel;

► Une banque belge transfère le compte d'un résident français vers une banque qui ne participe pas aux échanges automatiques d'informations (par exemple, une banque américaine du Dakota).

Qualité d'intermédiaire

Une échappatoire a été réservée par la directive pour toute personne qui serait à même de prouver qu'elle ne savait pas (et ne pouvait pas raisonnablement savoir) qu'elle participait à un montage fiscal agressif. La question centrale sera alors de savoir si la banque est ou non au courant que le service qu'elle rend s'inscrit dans le cadre d'un montage visé par la DAC 6. Sa qualité d'«intermédiaire» devrait à mon avis être exclue lorsqu'elle fournit un simple service de routine et qu'elle n'a pas connaissance des implications fiscales du dispositif.

Une chose est sûre: les banques ont intérêt à mettre d'ores et déjà en place des procédures internes destinées à détecter les montages transfrontaliers agressifs auxquels elles participeraient, de manière à pouvoir remplir leur obligation déclarative à partir d'août 2020.