

Un rapport croustillant!!!!

La Confédération internationale des syndicats libres (CISL), a publié le 6 juillet 2006, un intéressant rapport intitulé « *Avoir le beurre et l'argent du beurre – l'allègement de l'impôt sur les sociétés* » qui dévoile l'étendue inquiétante des manquements et des évasions au niveau de l'impôt sur les sociétés.

Rappelons que la CISL, créée en 1949, compte 241 organisations affiliées dans 156 pays à travers le monde. Elle représente environ 155 millions d'adhérents, dont 40% de femmes.

La CISL est ouverte aux organisations syndicales qui sont indépendantes de toute influence extérieure et qui sont dotées d'une structure démocratique.

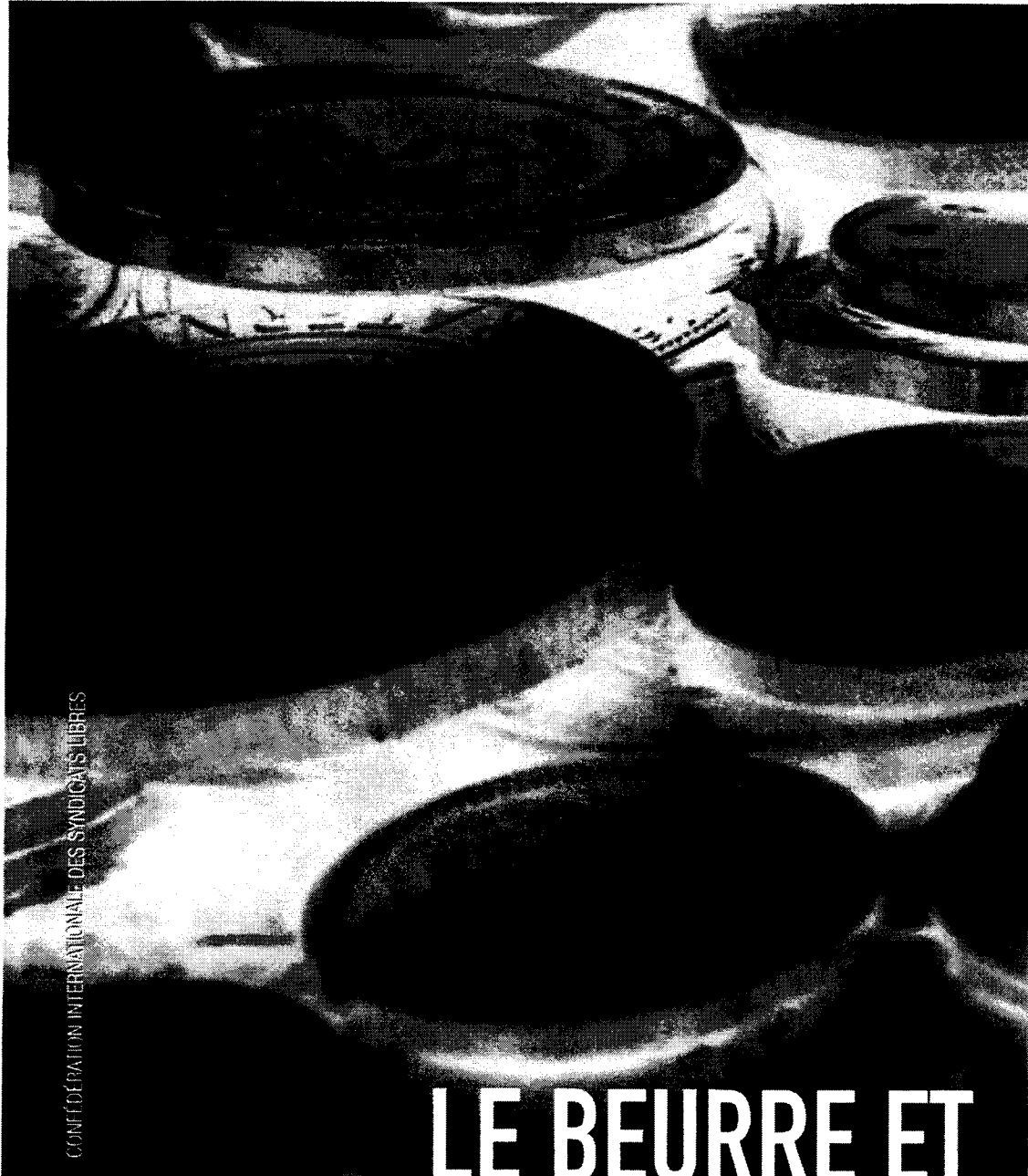
Cela confère tout son poids à ce rapport dont on vous recommande vivement la lecture, car vous y apprendrez, entre autres, que :

Le taux moyen de l'impôt sur les sociétés dans les pays industrialisés a chuté de 45 à 30 pour cent en vingt ans à cause de la concurrence fiscale.

- Si l'impôt sur les sociétés continue à descendre à l'allure actuelle, les taux de l'impôt sur les sociétés atteindront 0 pour cent au milieu du siècle,
- Les estimations montrent que les pays en développement perdent US\$50 milliards annuellement à cause des paradis fiscaux,
- Sur les 275 plus grandes entreprises des États Unis, 82 n'ont payé aucun impôt ou ont bénéficié d'un remboursement d'impôt au moins une année entre 2001 et 2003,
- Le nombre de zones franches industrielles est passé de 850 en 1998 à plus de 5.000 en 2004, malgré des antécédents généralement mauvais au niveau du droit du travail,
- Comme partie de l'imposition totale, les impôts sur les sociétés ont chuté de 15 pour cent au RU et de 22 pour cent en Italie depuis les années 1980, de 41 pour cent en Allemagne et de 43 pour cent au Japon depuis les années 1970 et de 53 pour cent aux EU depuis la fin des années 1960,

- Les nombreuses manières innovatrices permettant aux entreprises d'échapper à leurs obligations fiscales, en exploitant des failles légales ou en ayant tout simplement un comportement illégal. Ces méthodes comptables innovatrices, permises par la croissance exponentielle des multinationales, incluent l'établissement des prix de cession interne, la sélection des revenus et le stationnement de la propriété intellectuelle,
- Les entreprises aussi importantes que Boeing, Halliburton, Morgan Stanley, Pepsi, Citigroup et Xerox sont incorporées dans des paradis fiscaux ou disposent d'un grand nombre de filiales à ces endroits. Cela leur permet de sous-déclarer leurs bénéfices pour le paiement des impôts alors que, dans le même temps, elles bénéficient de l'argent du contribuable par l'intermédiaire des contrats du gouvernement,
- Le montant de l'argent perdu dans les paradis fiscaux chaque année est six fois plus élevé que le montant qui serait requis pour financer l'enseignement primaire universel.

4 octobre 2006



CONFÉDÉRATION INTERNATIONALE DES SYNDICATS LIBRES



LE BEURRE ET L'ARGENT DU BEURRE

COMMENT LES MULTINATIONALES ÉCHAPPENT
À LA REDISTRIBUTION FISCALE

LE BEURRE ET L'ARGENT DU BEURRE

COMMENT LES MULTINATIONALES
ÉCHAPPENT À LA REDISTRIBUTION FISCALE

TABLE DES MATIÈRES

I. LE BEURRE ET L'ARGENT DU BEURRE :

RÉSUMÉ	4
Réveiller les consciences	4
De réductions en réductions d'impôt sur les sociétés	5
Zones franches et paradis fiscaux : être discrets, ne pas réglementer ni imposer	7
Lourdes chutes des contributions fiscales des sociétés	9
Evitement ou évasion fiscale : mêmes résultats	11
Cercle vicieux	12
Contre la crise fiscale imminente	14

II. COMPRENDRE LA DYSTOPIE : OU COMMENT LA CONCURRENCE FISCALE ET LES PRATIQUES FISCALES NUISIBLES ENTRAÎNENT LE PLONGEON DE L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

Ne rien percevoir, une bonne perception?	16
Le vrai sens de l'euro-sclérose	19
Exonérations et paradis – qui refuserait?	22
Estimation du manque à gagner	26

III. LA MULTIPLICATION DES ABRIS FISCAUX : LE CORE BUSINESS DE L'ÉVITEMENT ET DE L'ÉVASION

Difficile à mesurer, facile à détecter	32
Contourner le système	33
Irresponsabilité sociale des entreprises?	38

IV. COMMENT LA BAISSÉ DE L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS RISQUE DE MINER L'AVENIR DE LA STABILITÉ SOCIALE ?	40
Envolée des bénéfices, plongée des salaires	41
L'importance de la compétitivité institutionnelle et sociale	46
Propriété internationale des entreprises	47
La fin des systèmes sociaux financés par les employeurs	49
 V. CONTRER L'IMMINENTE CRISE FISCALE MONDIALE : CONCLUSIONS ET SOLUTIONS	 52
Le mauvais remède	52
Un cycle vicieux	54
Recherche d'un engagement politique	55
Mesures pratiques	57
 NOTES FINALES	 59
 SÉLECTION BIBLIOGRAPHIQUE	 62



LE BEURRE

ET L'ARGENT DU BEURRE: RÉSUMÉ

Réveiller les consciences

"Dans ce monde, il n'y a rien d'assuré que la mort et les impôts" avait dit Benjamin Franklin à la fin de sa vie. Cette phrase est restée célèbre. Pour les entreprises par contre, les impôts sont tout sauf quelque chose d'assuré. Les taux légaux de l'impôt sur les sociétés connaissent une baisse rapide tandis que le monde des affaires n'en finit pas de trouver de nouveaux moyens d'éviter de payer quelle taxe que ce soit. En l'espace de deux décennies seulement, les gouvernements ont accepté de demander moins de contribution de la part des entreprises, baissant leurs taux d'imposition d'un tiers, inventant pléthore d'exonérations fiscales et octroyant généreusement des exemptions temporaires d'impôt. Les entreprises, plus particulièrement les multinationales, leur ont rendu la faveur en expatriant leurs bénéfices vers des paradis fiscaux et en engageant de petites armées d'avocats et d'experts-comptables chargés de leur trouver de nouvelles échappatoires fiscales.

Aussi problématique que puisse être cette évolution en tant que telle, le moment de son développement et les tendances qui se dessinent quant à son avenir la rendent encore plus préoccupante. En effet, c'est au moment où les économies et les sociétés auront peut-être besoin plus que jamais de la contribution des entreprises que ces dernières deviennent les plus compétentes en matière d'évitement fiscal et que les gouvernements jouent à celui qui baissera le plus ses taux d'imposition des sociétés.

Plusieurs raisons expliquent ces tendances:

- La marche ininterrompue vers un marché mondial du travail a donné au capital une domination sans précédent depuis la révolution industrielle et a propulsé les bénéfices à des niveaux jamais atteints depuis plusieurs décennies. Vu les réserves mondiales de travailleurs, les évolutions technologiques et les vagues de libéralisation et de déréglementation, le contexte actuel se caractérise par la stagnation des salaires et la montée en flèche des bénéfices, et rien ne changera dans un avenir proche. Continuer de s'appuyer sur les revenus et les dépenses des salariés pour financer une part toujours croissante des finances publiques ne pourra que produire deux conséquences: la baisse des finances publiques ou celle des salaires des travailleurs.
- Les entreprises fondent de plus en plus leur réussite sur la compétitivité institutionnelle et sociétale, en bref sur les qualités des sociétés dont elles font partie, généralement financées par des fonds publics, plutôt que sur les qualités qu'elles ont construites et développées indépendamment d'elles.

Une part croissante des dépenses publiques est donc utilisée pour accroître cette compétitivité. Des considérations liées non seulement à l'équité mais aussi à l'efficacité conduiraient à comprendre que les entreprises, et pas seulement leurs travailleurs, devraient contribuer de façon substantielle aux investissements et aux dépenses qui les font prospérer.

- Les structures de la propriété des entreprises privées s'internationalisent chaque jour un peu plus. En d'autres termes, une part plus importante des bénéfices des sociétés, sous la forme de dividendes, échappe à la perception nationale de l'impôt et ne contribue dès lors plus en rien aux dépenses et aux investissements nécessaires pour maintenir et accroître la compétitivité institutionnelle et sociale. Cette tendance est indésirable pour les pays comme pour leurs citoyens et, à long terme, elle est même contraire aux intérêts des entreprises. Si l'impôt sur les dividendes des sociétés échappe de plus en plus à la fiscalité nationale, imposer les bénéfices des sociétés est une alternative à considérer en priorité pour obtenir une compensation.
- Le système d'aide sociale financé par les employeurs se désintègre. De la Chine aux Etats-Unis, de moins en moins d'employeurs sont disposés à financer les soins de santé et les retraites. Les régimes d'assistance sociale sont réduits et leurs coûts transférés vers les travailleurs. Alors que les inégalités montent, il se pourrait bien que dans un avenir relativement proche, les gouvernements soient obligés de renflouer eux-mêmes les caisses de la sécurité sociale. Cette évolution exigera plus de fonds publics et les entreprises devront tailler dans leur part du gâteau.

En l'espace de deux décennies, les taux d'imposition des sociétés des pays industrialisés ont été réduits de 45% à 30%. La concurrence fiscale s'est accrue depuis l'entrée dans le nouveau millénaire. A ce rythme, les taux d'imposition des sociétés auront vite fait d'atteindre un niveau plancher. Si on y ajoute qu'un nombre croissant de multinationales ne paient pas d'impôt du tout ou à des taux bien en deçà des taux légaux, une situation due notamment à la multiplication des paradis fiscaux, il semble bien que se dessine un avenir où les bénéfices des sociétés seront à l'abri de tout type de contribution publique.

Nous n'en sommes pas encore là, fort heureusement. A l'échelle mondiale, la proportion de l'impôt des sociétés par rapport au PIB et aux recettes fiscales totales n'a pas vraiment évolué au cours des dernières décennies (grâce aux élargissements des assiettes fiscales et à l'augmentation des bénéfices), mais cette réalité ne pourra pas durer. Si les gouvernements et les entreprises continuent à s'épauler pour réduire l'impôt des sociétés, celui-ci pourrait bientôt faire partie de l'histoire.

Ce rapport de la CISL veut susciter un réveil des consciences. Nous devons agir maintenant pour éviter la poursuite de l'accroissement des inégalités et ne pas vivre dans un monde où les entreprises concocteront elles-mêmes la législation fiscale.

De réductions en réductions d'impôt sur les sociétés

Durant plus d'un siècle, les gouvernements ont essayé différentes combinaisons de taux d'imposition et d'assiettes fiscales à l'égard des sociétés, soupesant les effets stimulants et démobilisants de leurs



politiques sur l'investissement et le développement économique, en tenant compte de la nécessité de lever des fonds publics. Dans la plupart des pays, la fiscalité des entreprises était plutôt limitée et son impact, encore insignifiant au début du vingtième siècle, a atteint un sommet durant la Deuxième guerre mondiale et dans les années d'après-guerre. Il a fortement décliné depuis lors. S'il existe une certaine similarité au cours du dernier siècle entre les choix politiques des différents pays, ce n'est pas avant les dernières décennies que ces choix sont devenus véritablement convergents. Etant donné l'ampleur inédite de l'interdépendance entre les pays et de leurs liens économiques, les taux d'imposition des sociétés ont convergé au plan international.

Les entreprises basées plutôt sur le territoire national sont devenues des multinationales et de plus en plus de sociétés étrangères se sont installées dans chaque pays. L'imposition des sociétés n'en est devenue que plus difficile et plus complexe. C'est notamment la mobilité des multinationales – qui s'éloignent des pays dont elles sont "insatisfaites" et se rapprochent de ceux qui cèdent à leurs exigences – qui a contraint les gouvernements à réduire l'imposition des sociétés afin de continuer à attirer des investissements en capital. La fiscalité est en effet devenue un outil très utile pour attirer et conserver le capital. Bon nombre de gouvernements ont évoqué la compétitivité internationale pour justifier les réductions successives de leur taux d'imposition des sociétés.

Le Chancelier de l'Echiquier, le ministre britannique des Finances, a par exemple déclaré dans son discours budgétaire de 1997: "Je souhaite que le Royaume-Uni soit le choix privilégié des nouveaux investissements. J'ai donc décidé de baisser le taux principal de l'impôt sur les sociétés de 2 %, de 33 % à 31 %, le taux le plus bas jamais pratiqué au Royaume-Uni. Cela veut dire que nous aurons le taux d'imposition des sociétés le plus bas de tous nos principaux concurrents". Dans son budget 2000, le gouvernement canadien a déclaré pour sa part: "Ces dernières années, de nombreux pays industrialisés ont soit réduit leur taux d'imposition des sociétés, soit annoncé leur intention de le faire. Si nous n'entreprenons aucune action, le taux d'imposition des sociétés du Canada risquerait de ne plus être compétitif par rapport à ceux de nos partenaires commerciaux. L'objectif du gouvernement est de réduire, en cinq ans, le taux de l'impôt fédéral sur les sociétés et de le faire passer de 28 à 21 %." Pourtant, l'avantage acquis par le pays qui baisse ses taux d'imposition ne dure pas puisqu'il ne tarde pas à être contrebalancé par des évolutions similaires dans les pays voisins. Ce processus conduit à une baisse des recettes sur le long terme dans tous les pays qui s'engagent dans une concurrence si mal conçue.

La mobilité des sociétés multinationales s'est accrue au cours des vingt dernières années. Durant cette période, les taux de l'impôt sur les sociétés ont baissé d'un tiers, passant d'environ 45% à moins de 30% pour la moyenne des 30 pays de l'OCDE. Une évolution similaire a eu lieu dans quarante-cinq pays non OCDE où les taux, situés juste au-dessus de 40%, sont passés à un peu moins de 30%. Récemment, la mobilité des multinationales s'est accrue encore un peu plus et la concurrence fiscale s'est intensifiée. En seulement cinq ans, de 2000 à 2005, 24 des 30 pays de l'OCDE ont abaissé leur taux d'imposition des sociétés. Seuls 6 pays de l'OCDE n'ont pas touché à leur taux. Et aucun pays de l'OCDE n'a augmenté ses taux durant cette période. En moyenne, dans l'ensemble des pays de l'OCDE,

les taux sont passés de 33,6% en 2000 à 28,6% en 2005. Au cours de ces années, des baisses importantes ont été décidées en Autriche, de 34% à 25%, en Allemagne, de 52% à 39%, en Grèce, de 40% à 32%, en Islande, de 30% à 18%, en Irlande, de 24% à 12,5%, en Pologne, de 30% à 19%, au Portugal, de 35% à 27%, et en Slovaquie, de 30% à 19%. Cette pratique a été copiée à l'extérieur de l'OCDE durant ces cinq mêmes années par des pays comme le Bangladesh, où les taux sont passés de 35% à 30%, le Brésil, de 37% à 34%, l'Inde, de 38,5% à 33,5%, le Pakistan, de 43% à 35%, le Panama, de 37% à 30%, et Singapour, de 26% à 20%.

Au sein de l'Union européenne en particulier, vu la grande mobilité des capitaux, des investissements et des entreprises, bon nombre des 25 Etats membres se sont lancés dans une course à la baisse des taux d'imposition de leurs sociétés. L'adhésion en 2004 de dix "nouveaux" pays qui, en moyenne, s'appuient moins sur l'impôt des sociétés pour financer leurs budgets, a intensifié cette rivalité. Au cours de la décennie 1995 – 2005, le taux légal d'imposition des "anciens" Etats membres a donc baissé de 8,1 %, et de 10,8 % chez les "nouveaux" Etats membres. Comme les "nouveaux" membres de l'Union portaient dans la course avec des taux plus bas que les anciens, en 2005, leur taux nominal moyen d'imposition était inférieur de 10 % à celui des "anciens" Etats membres.

Malgré ces baisses déjà considérables, la chute des taux légaux de l'impôt sur les sociétés va perdurer en Europe. En 2005, une série "d'anciens" Etats membres ont abaissé leurs taux d'imposition des sociétés: l'Autriche, comme nous l'avons déjà mentionné, l'a baissé de neuf %, la Finlande est passée de 29% à 26% et la Grèce de 35% à 32%. En 2006, la République tchèque réduira son taux de 26% à 24%; quant à l'Estonie, elle baissera son taux de 2 % chaque année durant les deux prochaines années pour atteindre 20% en 2007. L'Allemagne prépare actuellement une refonte majeure de son impôt sur les sociétés et l'adhésion de la Roumanie et de la Bulgarie en 2007 accroîtra encore la pression à la baisse puisque la fiscalité dans ces pays se trouve largement en deçà du niveau de l'UE: en Bulgarie, le gouvernement a réduit le taux d'imposition des sociétés de 19,5% en 2004 à 15% en 2005 et en Roumanie un taux fixe de 16% a été introduit en 2005 pour les bénéfices des sociétés.

Zones franches et paradis fiscaux : être discrets, ne pas réglementer ni imposer...

La concurrence fiscale n'apparaît pas uniquement sous la forme de baisses plus ou moins transparentes des taux légaux. Tout aussi courants sont les efforts visant à attirer des investissements en octroyant aux sociétés multinationales des conditions spéciales comme la déduction d'impôt ou l'exonération fiscale temporaire, c'est-à-dire des périodes durant lesquelles il n'y a pas d'impôt à payer. Une manière facile d'obtenir des vacances fiscales permanentes (par ailleurs d'une durée largement supérieure à celle que les travailleurs peuvent espérer au cours de leur vie) consiste à recourir aux zones franches d'exportation. Habituellement, ces zones permettent aux sociétés d'être exonérées de tout droit à l'importation et à l'exportation, de l'impôt sur les gains en capital, de l'impôt foncier, des taxes sur la vente et la consommation. En plus, elles bénéficient également d'une exonération fiscale tem-

poraire sur les bénéfices des sociétés pendant un bail de dix ou vingt ans. Voici quelques décennies, il n'existait qu'une poignée de ces zones franches dans le monde. En 1998, leur nombre atteignait 850. En 2004, on en dénombrait plus de 5.000.

Bien que les zones franches d'exportation soient présentées comme un moyen facile pour les pays concernés de se procurer les devises étrangères dont ils ont tellement besoin, et qu'elles puissent donc être installées avec des fonds issus d'institutions internationales comme la Banque mondiale, leur impact positif sur les économies et les sociétés est aussi inexistant que le niveau de leur contribution fiscale. Comme elles contournent régulièrement la loi, interdisent les syndicats et violent plusieurs droits de l'homme, leurs effets en termes de développement sont négligeables, voire négatifs. En fait, ces zones nécessitent souvent des investissements lourds en infrastructures, payés par l'Etat, elles sont isolées de l'environnement économique de leur pays hôte et se contentent d'accueillir des industries de bas niveau technologique à forte intensité de main-d'œuvre, ou qui ne transfèrent pas leur technologie vers les industries situées hors des zones. En plus de participer à la pression à la baisse des taux d'imposition des sociétés, elles risquent de représenter davantage un coût qu'un bénéfice pour les pays dans lesquels elles ont été établies.

La concurrence fiscale a pris un tour extrême en raison de l'augmentation rapide de ce qu'il est convenu d'appeler les paradis fiscaux. Leur faible charge fiscale et la légèreté de leur réglementation attirent non seulement des individus riches mais aussi des sociétés multinationales qui les utilisent pour s'abriter de l'impôt sur les sociétés. Il existe au moins 73 pays et territoires qui peuvent être classés comme paradis fiscal – la moitié d'entre eux ont été créés durant les 25 dernières années. Il peut s'agir d'Etats souverains, de territoires coloniaux et de parties d'Etats souverains bénéficiant d'une autonomie partielle. Le large éventail de leurs caractéristiques attire différents types de clientèle. S'ils continuent d'attirer avant tout des individus, un nombre croissant d'entreprises tirent désormais parti de leurs services également. Pour ce faire, il suffit de relocaliser artificiellement le siège de la société dans le paradis fiscal (rien de plus qu'un transfert sur papier, une boîte postale aux Bermudes ou une plaque en cuivre à l'entrée d'un immeuble de bureaux aux Bahamas) ou de créer des succursales dans les paradis fiscaux. Les deux pratiques sont largement utilisées.

Puisque le secret est la raison d'être des paradis fiscaux, il est difficile d'évaluer l'ampleur du manque à percevoir qu'ils engendrent en termes de recettes fiscales. Cet exercice a cependant été tenté pour ce qui concerne la totalité des sommes déposées dans les paradis fiscaux (en ne comptabilisant pas uniquement le bénéfice des sociétés mais aussi les sommes déposées par des individus). Une étude a démontré que le montant des impôts impayés sur le rendement de ces fonds s'élevait à plus de US\$ 250 milliards par an. Selon une autre étude, une estimation prudente du manque à percevoir causé par les paradis fiscaux pour les pays en développement s'élevait à US\$ 50 milliards par an – l'équivalent des flux annuels d'aide vers ces pays ou six fois le coût annuel estimé pour financer l'enseignement primaire universel. Bien qu'il soit possible de considérer les politiques financières des paradis fis-

caux, ces petits Etats appauvris, comme un chemin équitable vers la croissance et la prospérité économiques, il est clair que les principaux bénéficiaires de ces paradis fiscaux sont les étrangers et non les résidents. Si l'on y ajoute la corruption et les pratiques illégales du monde des affaires, des criminels et des dictateurs, dont la multiplication est rendue possible par les paradis fiscaux, sans oublier la contribution des paradis fiscaux à l'évitement et à l'évasion fiscale et la pression à la baisse fiscale qu'ils causent dans les pays *onshore*, il devient difficile de trouver une quelconque solidité dans les arguments habituellement avancés en leur faveur, à savoir l'absence de fiscalité, le niveau minimal de contrôle et le niveau maximal de discrétion.

Lourdes chutes des contributions fiscales des sociétés

La contribution fiscale des grandes entreprises aux finances publiques et à la société en général ne se détériore pas uniquement par le biais de la baisse des taux légaux d'imposition des sociétés, la multiplication des zones franches d'exportation et des paradis fiscaux. La base sur laquelle est collectée l'impôt sur les sociétés et l'ampleur des déductions et autres échappatoires mises en oeuvre par les gouvernements – que ce soit pour servir des intérêts particuliers ou dans l'espoir sincère de maintenir l'emploi – sont une autre tendance majeure de la concurrence fiscale. En vérité, les taux officiels d'imposition ne reflètent qu'une partie des taxes que doivent payer les entreprises. On le comprend plus facilement en examinant le cas des Etats-Unis, l'un des pays qui a maintenu son taux d'imposition légal à niveau élevé et stable depuis plus d'une décennie. Bien que le taux global d'imposition des Etats-Unis, comprenant tant l'impôt fédéral que celui des Etats, s'élève à 39% depuis le milieu de la décennie 1990, les plus grandes sociétés du pays ont payé de moins en moins d'impôt ces dix dernières années. L'impôt sur les sociétés n'a par ailleurs joué qu'un rôle mineur dans le financement des dépenses publiques : globalement, l'impôt sur les sociétés aux Etats-Unis est passé de 9,4% des recettes fiscales totales dans les années 1990 à 7,5% au cours des quatre premières années du millénaire, et de 2,6% du PIB dans les années 1990 à 2,1% du PIB de 2000 à 2003. La chute est encore plus significative si nous examinons la tendance sur une période plus longue: dans les années 1970 et la deuxième partie des années 1960, l'impôt sur les sociétés représentait en moyenne 11,7% et 16,0% des recettes fiscales totales, et 3,0% et 4,2% du PIB.

Même si les cycles économiques peuvent fausser de telles statistiques en utilisant des moyennes par décennie, la tendance principale de ces évolutions est évidente. Le déterminant principal est facile à identifier: année après année, les législateurs américains ont accordé généreusement et massivement des remboursements d'impôt. La législation adoptée en 2002 et 2003, par exemple, a octroyé aux entreprises des subventions à caractère fiscal pour un montant de US\$ 175 milliards sur une période de trois ans.

Au Japon, deuxième économie du monde par la taille, où l'impôt sur les sociétés a constitué durant plusieurs décennies une part substantielle des recettes fiscales totales, la tendance à la diminution de

la contribution des entreprises aux finances publiques est même plus marquée qu'aux Etats-Unis. Durant les quatre premières années du nouveau millénaire, l'impôt sur les sociétés représentait 13,0% du total des recettes fiscales, alors que ce ratio s'établissait à 16,8% durant les années 1990 et à 21,6% dans les années 1980. En pourcentage du PIB, l'impôt sur les sociétés est passé de 6,0% dans les années 1980 à 4,6% dans les années 1990 et à 3,4% durant la période allant de 2000 à 2003.

En Allemagne, troisième économie du monde, les recettes de l'impôt sur les sociétés par rapport aux recettes fiscales totales et au PIB ont fluctué beaucoup plus qu'au Japon et aux Etats-Unis. Il reste néanmoins possible d'identifier sans le moindre doute une tendance à la baisse: dans les années 1980, l'impôt sur les sociétés représentait en moyenne 5,4% des recettes fiscales totales, dans les années 1990, il ne représentait plus que 4,0%, et seulement 3,2% durant les quatre premières années du millénaire. De la même manière, son poids exprimé en pourcentage du PIB est passé de 2,0% dans les années 1980 à 1,5% dans les années 1990 et à 1,2% durant la période 2000 à 2003.

Au Royaume-Uni, cinquième économie du monde en 2005, le taux d'imposition des sociétés est resté plus ou moins stable au cours des dix dernières années, il a été abaissé de 33% à 31% en 1997 et est resté à 30% depuis 1999. Là aussi, les entreprises contribuent de moins en moins aux dépenses publiques, que le phénomène soit mesuré de façon globale ou au niveau des sociétés. Dans les années 1980, l'impôt sur les sociétés représentait 10,6% du total des recettes fiscales et 3,9% du PIB. Dans les années 1990, ces chiffres sont respectivement passés à 8,6% et 3,0%, avant de regagner un peu de terrain, à 9,0% et 3,3% durant les cinq premières années du troisième millénaire. En outre, bien que les taux nominaux soient restés stables, les autorités britanniques ont opéré une baisse annuelle des "taux d'imposition attendus" de 2000 à 2004.

L'expérience italienne, la septième économie du monde, n'apparaît pas aussi notable lorsqu'elle est observée sur plusieurs décennies. Néanmoins, depuis le début des années 1990, sa tendance est exactement la même que celle des autres grandes économies: l'impôt des sociétés est passé de 9,0% des recettes fiscales totales dans les années 1990 à 7,3% entre 2000 et 2003, ainsi que de 3,8% du PIB dans les années 1990 à 3,2% durant les quatre premières années du millénaire.

En résumé, nous pouvons affirmer que cinq des sept plus grandes économies du monde ont enregistré une baisse de leurs taux d'imposition des sociétés au cours des dernières décennies. Parmi ces sept économies, seule la France a maintenu un niveau stable des contributions des entreprises aux finances publiques, un niveau qui a même augmenté certaines années¹. Plus remarquable encore est le fait qu'aux Etats-Unis, au Japon, en Allemagne et en Italie – quatre pays qui représentent ensemble près de la moitié de l'économie mondiale –, le poids de l'impôt sur les sociétés au sein des finances publiques a diminué d'environ 20% entre le milieu des années 1990 et aujourd'hui. Si nous portons un regard plus global sur chacun de ces pays, nous voyons que l'impôt des sociétés, exprimé en pourcentage du total des recettes fiscales, a baissé de 15% au Royaume-Uni depuis les années 1980, de 22% en Italie depuis les années 1980, de 41% en Allemagne depuis les années 1970, de 43% au Japon depuis les années 1970 et de 53% aux Etats-Unis depuis la fin des années 1960.

Évitement ou évasion fiscale : mêmes résultats

En principe, la différence entre l'évitement fiscal et l'évasion fiscale est vaste – même s'il s'est avéré récemment que cette distinction est plutôt déterminée par l'épaisseur d'une lettre d'avocat. L'évitement fiscal est légal, tandis que l'évasion fiscale est illégale. Cela dit, les conséquences de l'évitement fiscal et de l'évasion fiscale sont identiques: moins de contribution des entreprises et un fardeau alourdi pour les travailleurs et les consommateurs, ou moins de fonds publics pour gérer les Etats.

Lorsque l'on évalue la chute de l'impôt sur les entreprises et les risques que cette baisse entraîne pour nos sociétés, la question de la légalité – par ailleurs importante – peut se situer en retrait par rapport à la question pragmatique de savoir quel montant de taxes a ainsi pu être évité ou évadé. En tout état de cause, s'il existe une échappatoire légale, il conviendrait de la supprimer; s'il existe des entreprises délinquantes, il conviendra de les punir. Savoir si l'évitement ou l'évasion fiscales sont la cause principale de la diminution des montants d'impôt payés par les entreprises est d'autant plus difficile lorsque la situation est abordée à grande échelle. La diminution est cependant indubitable.

Epluchant les dossiers financiers de 275 sociétés comptant parmi les plus importantes des Etats-Unis, une étude récente a établi que ces multinationales sont devenues expertes dans l'art de l'esquive lorsque les autorités fiscales les pointaient du doigt. En 1988, elles ont payé un taux fiscal fédéral réel de 26,5%; en 1998, ce taux était passé à 21,7%, en 2001 à 21,4% et en 2003 à 17,2%. Le taux légal d'imposition de l'Etat fédéral est resté à 35% depuis 1993 et s'élevait 34% pour les entreprises concernées en 1988. Quasiment un tiers de ces sociétés, 82 pour être précis, n'ont pas payé d'impôt du tout ou ont reçu un remboursement fiscal pour au moins une des trois années considérées, à savoir 2001, 2002 et 2003. Pour la seule année 2003, 46 de ces sociétés n'ont rien payé ou ont reçu un remboursement alors qu'elles ont déclaré un bénéfice avant impôt de US\$ 42,6 milliards. En fait, 28 de ces sociétés ont bénéficié de taux fédéraux d'imposition négatifs sur chacune des trois années malgré la présence de bénéfices avant impôt de US\$ 44,9 milliards durant cette période. Enfin, entre 2001 et 2003, les 275 sociétés ont fièrement annoncé à leurs actionnaires qu'elles avaient dégagé quasiment US\$ 1,1 billions en bénéfices avant impôt. Mais elles n'en ont déclaré que la moitié environ, soit US\$ 557 milliards, aux autorités fiscales. L'autre moitié a été dissimulée.

De l'autre côté de l'Atlantique, une étude lancée en 2006 a permis de découvrir que les 50 plus grandes sociétés britanniques avaient payé US\$ 38 milliards (UK£ 20 milliards) de moins en impôt sur leurs bénéfices durant les cinq années de la période 2000 - 2004 que le montant escompté et que cet écart s'était accru avec les années. L'étude montre par ailleurs que la différence entre ce que les autorités s'attendaient à recevoir et ce que les sociétés ont réellement payé a augmenté, passant de 4,2 % en 2000 à 7,6 % en 2004. Cela veut dire qu'elles ont payé en moyenne 22,1% en impôt sur les sociétés au lieu des 29,7% prévus et attendus – une belle différence ! Extrapolant cette tendance au reste du

secteur privé britannique, l'étude est parvenue à la conclusion que la perte globale probable en termes de recettes fiscales s'élevait à près de US\$ 17 milliards (UK£ 9 milliards) par an – soit environ 28% du total des recettes de l'impôt sur les sociétés durant l'exercice fiscal 2004-05.

Outre la pression exercée sur les législateurs pour qu'ils décrètent des concessions fiscales, il semble clair que beaucoup de sociétés ont gagné en efficacité dans les domaines de l'évitement et de l'évasion. Grâce à la sophistication et à la diversification croissantes des produits et services financiers, les sociétés disposent de quantité de moyens légaux pour échapper à leurs responsabilités et contribuer aux besoins de la société. Parmi ces outils d'ingénierie financière, les programmes de rachat d'actions sont certainement une sorte de coup double, mais dans le mauvais sens du terme, puisque les sociétés peuvent ainsi réduire l'assiette de leur impôt sur le revenu pendant que leurs actionnaires voient leurs investissements gonfler artificiellement.

Avec les développements de la mondialisation, les multinationales éprouvent de moins en moins de difficultés à tirer parti de leur capacité à se diviser en de nombreuses entités, et à traiter des transactions totalement factices et inexistantes entre ces entités comme si elles existaient réellement. Du coup, comme elles opèrent le plus souvent dans de nombreuses juridictions par le biais de leurs innombrables filiales, elles ont à leur disposition divers moyens pour déplacer leurs bénéfices de l'endroit où ils ont été générés vers des lieux où ils ne seront pas taxés. Une autre technique courante est d'emprunter à l'une de leurs filiales situées dans un lieu faiblement taxé, de déduire les intérêts de leurs revenus qui seraient autrement imposables dans un lieu fortement taxé, et finalement ne subir que la faible taxation sur ces intérêts, dans le lieu faiblement taxé. Une troisième alternative consiste à transférer la propriété du nom de la marque – un actif souvent très précieux – vers un lieu faiblement taxé et à facturer ensuite sur leurs opérations imposables d'importantes redevances pour l'utilisation du nom, échappant ainsi à d'immenses recettes fiscales. Qu'elles soient légales (la plupart le sont) ou illégales, les dégâts causés par ces opérations sont évidents et l'éthique dont elles relèvent est plus que douteuse.

Cercle vicieux

La concurrence fiscale sous toutes ses formes (abaissement des taux d'imposition, octroi de déductions substantielles, exemption fiscale de certaines zones, création de paradis fiscaux ou diffusion des zones franches d'exportation à travers le monde) engendre inévitablement la baisse des montants d'impôt payés par les sociétés ou la réduction des recettes publiques, et accroît le fardeau pesant sur les individus. Comme les assiettes fiscales ont été élargies alors que les taux étaient abaissés, dans l'ensemble, la crise de l'impôt sur les sociétés n'est pas encore une réalité. Mais l'élargissement de l'assiette de l'impôt sur les sociétés a une limite. Dans les pays de l'OCDE, cette limite n'est plus très éloignée. Evidemment, même la plus large des assiettes fiscales ne pourra rien contre des taux d'imposition proches de zéro. Si nous extrapolons les tendances linéaires des pays de l'OCDE et des pays non OCDE – la baisse globale des taux de l'impôt sur les sociétés de plus de 40% à moins de 30% en

seulement vingt ans – et que nous les projetons dans le futur, les taux d'imposition atteindront zéro vers le milieu du siècle. Et si la concurrence fiscale acharnée à laquelle nous avons assisté ces cinq dernières années se poursuit au même rythme, ce stade sera atteint bien plus tôt.

L'aspect le plus ironique pour les pays qui ont participé le plus activement à la concurrence fiscale à la baisse est qu'ils n'ont même pas pu bénéficier des avantages à court terme auxquels ils pouvaient s'attendre, notamment sous la forme d'un accroissement de l'investissement étranger direct. En réalité, les "nouveaux" Etats membres de l'Union européenne n'ont pas enregistré une augmentation des investissements de la part des "anciens" Etats membres durant les années où ils ont agressivement allégé la fiscalité pesant sur leurs entreprises. En moyenne, les "nouveaux" pays ont attiré environ le même niveau d'investissements qu'avant leurs fortes baisses. L'unique conséquence de la détérioration de leurs taux d'imposition a dès lors été la baisse des recettes fiscales prélevées sur leurs sociétés. De la même façon, les multiples subventions à caractère fiscal octroyées par le législateur américain sur les dernières années aux plus grandes entreprises du pays, consenties dans l'objectif d'accroître les investissements, n'ont pas produit les effets souhaités. Les sociétés qui ont bénéficié de la part la plus importante de ces économies d'impôt, 25 sociétés engrangeant deux tiers des avantages fiscaux donnés aux 275 sociétés, ont réduit de 27% leurs investissements dans les domaines où ces subventions devaient les motiver à investir entre 2001 et 2003.

Les évolutions observées dans plusieurs des principales économies du monde – Etats-Unis, Japon et Allemagne notamment, où la contribution des sociétés aux finances publiques a baissé d'un cinquième en 10 ans, et de deux cinquièmes en 30 ans – montrent qu'aucun pays, quelle que soit sa taille, ne peut s'attendre à maîtriser seul la pression à la baisse qui s'exerce sur l'imposition des sociétés. Même s'il est communément admis que les grandes économies sont moins exposées à la volatilité du capital, qu'elles doivent déployer moins d'efforts pour attirer les investissements étrangers, et, partant, qu'elles ont moins de raisons de s'engager dans la concurrence fiscale, ce sont bien les plus grandes économies du monde qui ont perdu le plus de recettes fiscales sur les sociétés durant les dernières décennies, que la période observée couvre les années 1990 au nouveau millénaire, ou de 1960 à aujourd'hui.

Si l'on peut expliquer certaines de ces pertes par le changement de la définition des sociétés – un nombre croissant d'entreprises plus petites sont taxées comme individus plutôt que comme sociétés, il semble qu'une autre explication soit plus valable, plus particulièrement pour les pertes des dix dernières années: la montée en puissance des sociétés multinationales. Les multinationales, dont la plupart émanent de grandes économies, sont de loin les plus agiles à exploiter les systèmes fiscaux nationaux et à en abuser. Vu leur taille, elles sont en mesure de contraindre de nombreux gouvernements ou administrations à leur octroyer des allègements fiscaux. Grâce au caractère international de leur champ d'action, elles peuvent déplacer leurs revenus, bénéfices, pertes et dettes comme elles l'entendent.

Il est frappant de constater que la diminution des paiements d'impôts de la part des multinationales intervienne à une époque où elles n'ont jamais pesé aussi lourd et devraient donc s'acquitter de contri-

butions d'autant plus importantes à l'égard des communautés humaines dans lesquelles elles sont implantées. Les 250 plus grandes sociétés des Etats-Unis et les 50 plus grandes sociétés britanniques ont payé à elles seules près d'un tiers de la totalité de l'impôt sur les sociétés dans leurs pays ces deux dernières années. Si elles continuent de réduire leurs paiements d'impôts année après année, un impact se fera inévitablement sentir au niveau des petites entreprises, des travailleurs et des consommateurs, qui devront payer la note laissée par les multinationales. Par ailleurs, et ceci est peut-être encore plus caractéristique, les multinationales paient de moins en moins d'impôt alors que leurs bénéfices explosent et que leurs niveaux d'emploi et de rémunération plongent. Par rapport à la croissance économique, de nombreuses multinationales enregistrent des bénéfices records et des niveaux d'emplois historiquement bas.

Nous sommes bien en présence d'un cercle vicieux: les multinationales concentrent de plus en plus d'activité économique et de capital entre leurs mains, paient de moins en moins d'impôt, et emploient de moins en moins de gens par rapport à l'ampleur de leurs opérations. Ajoutons les tendances déjà citées (les entreprises se taillent la part du lion dans les gains de productivité au détriment des travailleurs, la signification de la compétitivité institutionnelle et sociétale, la structure de plus en plus internationale de la propriété des sociétés, ainsi que la plongée des systèmes sociaux financés par les employeurs) et nous obtenons une crise fiscale, qui est tout à la fois injuste, déraisonnable et non viable.

Contre la crise fiscale imminente

Comme nous venons de le démontrer, nous sommes à la veille d'une pénurie fiscale mondiale qui accroîtra le fardeau fiscal du travail et de la consommation et entraînera une perte de revenus pour les gouvernements, qui sont dépendants de leurs recettes fiscales pour fonctionner, fournir toutes sortes de services sociaux et maintenir la compétitivité internationale de leurs sociétés. Sur le long terme, ce sera non seulement préjudiciable pour les sociétés et leurs citoyens mais aussi pour les entreprises elles-mêmes et l'environnement dans lequel elles opèrent.

Pour contre cette crise imminente, les gouvernements doivent comprendre que leur concurrence fiscale relevant du « chacun pour soi » conduit à une diminution globale et dangereuse des recettes publiques. Le monde de l'entreprise, pour sa part, doit se rendre compte que sa compétitivité requiert des investissements publics et qu'il doit payer sa part dans le financement du capital social et autre sur lequel il s'appuie. En forçant les pays à abaisser les taux d'imposition des sociétés, les entreprises réduiront leurs propres capacités d'innovation, subiront un ralentissement de leur croissance et mineront en bout de ligne leur prospérité future.

Dans la mesure où la baisse de l'impôt sur les sociétés intervient parce que les pays se font mutuellement concurrence et sont mis en compétition par les sociétés multinationales, seules des solutions

multilatérales pourront arrêter cette spirale descendante. Le leadership de quelques pays ou d'un groupe de pays ne sera pas suffisant. Il faut une reconnaissance, au niveau mondial, de ce que tous les pays ont un intérêt commun à coopérer pour négocier un niveau minimal de l'impôt sur les sociétés. Pour commencer, il conviendrait que les pays ayant des niveaux comparables de développement économique et géographiquement proches entament une coopération en vue d'éliminer les effets destructeurs de la concurrence fiscale qu'ils se livrent.

Pour que les gouvernements, la communauté politique internationale et ses institutions engagent une action réellement constructive et efficace pour limiter les pratiques fiscales nuisibles dans le chef des pays et des entreprises, il faudra une volonté et un engagement politique. Il est regrettable que ce soit justement le manque de volonté politique qui a empêché le développement de certaines des initiatives les plus prometteuses dans cette lutte. Dès lors, bien que l'OCDE ait fait oeuvre de pionnier dans des dossiers comme les pratiques fiscales nuisibles, les paradis fiscaux, l'établissement des prix de cession interne et l'évasion fiscale, elle n'en a pas moins été freinée à plusieurs reprises par certains de ses plus grands Etats membres. Au sein de ses Etats membres, le soutien du travail de l'OCDE dans ce domaine est une condition nécessaire pour lutter contre les pratiques fiscales nuisibles.

En termes pratiques, les pistes suivantes devraient être examinées pour contrer la concurrence fiscale nuisible et l'abus des systèmes fiscaux par les sociétés multinationales:

- Etudier la possibilité de créer des autorités fiscales régionales et mondiales représentant les intérêts des citoyens et veillant à ce que les régimes fiscaux nationaux ne produisent pas d'implications négatives au niveau mondial.
- Les initiatives de l'OCDE sur les pratiques fiscales nuisibles devraient bénéficier d'un soutien politique croissant et se doubler d'engagements forts sur le plan fiscal, étant entendu que l'OCDE est actuellement la seule agence multilatérale ayant la capacité de s'intéresser aux problématiques fiscales au niveau mondial.
- Il conviendrait de supprimer progressivement les zones franches d'exportation et d'autres arrangements institutionnels qui octroient des avantages fiscaux à certaines sociétés, certains producteurs et employeurs par rapport à d'autres acteurs nationaux.
- Il conviendrait de développer des systèmes d'échange d'informations mondiaux et automatiques entre toutes les autorités fiscales afin de lutter contre l'évasion fiscale et faciliter une meilleure évaluation et collecte de l'impôt.
- Les sociétés devraient être taxées là où elles opèrent, où se trouvent leurs travailleurs et où la valeur ajoutée est créée, et non pas où elles procèdent à des transactions sur papier ou à l'enregistrement de leur siège d'activités.
- Des normes exigeant des sociétés multinationales de s'abstenir de tout évitement/évasion fiscal(e) devraient être introduites dans le cadre de codes de conduites officiels et pris sur une base volontaire s'appliquant à la fois aux sociétés et aux agences de planification fiscale.
- Les dirigeants de sociétés ainsi que leurs avocats et experts-comptables doivent être passibles de sanctions pénales en cas d'évasion fiscale.

COMPRENDRE

DYSTOPIE: OU COMMENT LA CONCURRENCE FISCALE ET LES PRATIQUES FISCALES NUISIBLES ENTRAÎNENT LE PLONGEON DE L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

La fiscalité des entreprises est une réalité depuis un peu plus d'un siècle mais il n'en sera peut-être pas toujours ainsi. Bien avant la fin du vingt-et-unième siècle, l'impôt des sociétés pourrait n'être plus qu'un souvenir. Demandez aux vrais experts, à ceux qui travaillent au jour le jour sur ces dossiers, et ils vous donneront une indication on ne peut plus claire de la tournure que pourraient prendre les événements.

"Il y a quelques années, lors de la première conférence mondiale sur la fiscalité parrainée par l'Association canadienne d'études fiscales, un participant a demandé aux professionnels de la fiscalité un lever de main sur la question: "combien d'entre vous pensent que les recettes de l'impôt sur les sociétés dans les pays industrialisés seront importantes d'ici 10 ans?". Quelques mains se sont levées. Lorsqu'il leur a été demandé "combien pensant le contraire?", presque toutes les mains se sont levées. "Cette réponse n'est pas une enquête scientifique mais elle montre vers où l'on va", remarque Thomas F. Field, un professeur en fiscalité."

Ne rien percevoir, une bonne perception?

Les gouvernements peuvent combiner à souhait les taux et les assiettes d'imposition des sociétés et ne s'en sont pas privés durant des décennies. Ce faisant, ils ont évalué les effets stimulants et démobilisants de leurs politiques sur l'investissement et le développement économique compte tenu de la nécessité de lever des fonds publics pour une série de dépenses qui doivent garantir la compétitivité et le bien-être de leurs pays. Le niveau et la composition de l'impôt sur les sociétés influencent le moment et l'ampleur des investissements réalisés dans les usines, la technologie, la recherche et le développement et d'autres biens d'entreprises. Des taux d'imposition plus élevés peuvent réduire les investissements, bien que l'influence de la fiscalité sur l'investissement dépende aussi du traitement fiscal des dépenses destinées aux investissements : la plupart des gouvernements récompensent les investissements par des remboursements de taxes, soit par des "amortissements cumulés", soit par l'octroi de subventions. En fin de compte, il n'existe donc pas de corrélation linéaire entre les deux, et un niveau relativement élevé de l'impôt sur les sociétés ne dissuade pas forcément les investissements.

COMPRENDRE
LA DYSTOPIE: OU COMMENT LA CONCURRENCE FISCALE
ET LES PRATIQUES FISCALES NUISIBLES ENTRAÎNENT LE
PLONGEON DE L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

Les différents pays et leurs gouvernements ont tenté de trouver la bonne combinaison durant le dernier siècle. Au début du vingtième siècle, la fiscalité des entreprises était assez limitée et son importance dans les finances publiques était quasiment inexistante dans la plupart des pays. Au fur et à mesure de la maturation de la production industrielle et de la construction des Etats providence, l'impôt des sociétés a lentement pris plus d'importance, avec un sommet pendant la Deuxième guerre mondiale et dans les années de l'immédiat après-guerre. Depuis lors, l'impôt sur les sociétés – mesuré en termes de revenus des sociétés, de PIB et de recette fiscale totale – a connu une baisse régulière. Alors que s'intensifie la concurrence à la baisse des taux d'imposition des sociétés et qu'il semble que l'impôt sur les sociétés pourrait bientôt n'être plus qu'un souvenir, il vaut la peine d'examiner si ne rien percevoir est vraiment... une bonne perception.

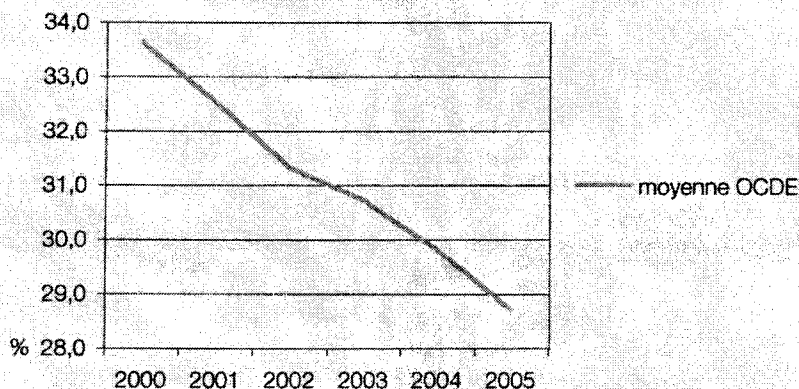
Si l'on a toujours pu observer une certaine similarité entre les choix de politique fiscale des différents pays, ce n'est pas avant les dernières décennies que ces choix sont devenus vraiment convergents au plan international, et que les réductions d'impôt décidées dans certains pays ont été immédiatement répercutées par des réductions similaires dans les pays voisins. Alors que l'interdépendance des pays et le volume de leurs échanges atteint une ampleur sans précédent, l'impôt des sociétés est devenu une problématique aux allures plutôt internationales, même s'il demeure un choix, un défi et un avantage avant tout national.

De nombreux pays, peut-être la majorité d'entre eux, ont été confrontés à la présence, sur leurs territoires, de nombreuses multinationales et entreprises étrangères. La perception de l'impôt sur les sociétés s'en est trouvée d'autant plus épineuse et complexe. Les sociétés multinationales ont commencé à mettre les pays en compétition les uns avec les autres en partant, ou en menaçant de le faire, des pays qui perçoivent à leurs yeux trop de taxes, et en choisissant ceux qui taxent peu ou qui leur offrent des incitants fiscaux spécifiques. Mis sous pression, les gouvernements ont dû réduire leurs taux d'imposition des sociétés pour rester attractifs comme lieux d'investissement et d'accumulation du capital. La fiscalité est donc devenue un outil très utilisé pour attirer et conserver le capital. En témoigne le fait que la plupart des réductions des taux de l'impôt sur les sociétés des dix ou quinze dernières années ont été expliquées et justifiées par la concurrence fiscale internationale et par la nécessité de demeurer attractif pour le capital des multinationales. Toutefois, étant donné que les avantages de ces réductions des taux d'imposition des sociétés sont souvent annulés par d'autres réductions dans les autres pays, les gains n'existent que sur le court terme. Plus grave, elles ont tendance à générer des pertes sur le long terme pour tous les pays qui s'engagent dans ce type de rivalité.

Les résultats de la concurrence fiscale à l'ère de la mondialisation croissante et de la mobilité croissante des sociétés et du capital sont clairs: au cours des vingt dernières années, les taux d'imposition des sociétés ont été réduits d'un tiers, passant d'environ 45% à moins de 30% en moyenne dans les pays de l'OCDE. Une évolution semblable a eu lieu dans quarante-cinq pays non OCDE où les taux ont baissé également, d'un peu plus de 40% à un peu moins de 30%.³ Si nous extrapolons ces tendances et que nous les projetons dans l'avenir, les taux d'imposition atteindront zéro vers le milieu de notre siècle.

Alors que la mobilité des multinationales s'est accrue au cours des cinq à dix dernières années, la concurrence fiscale s'est intensifiée et le rythme de la baisse des taux d'imposition des sociétés s'est accéléré. De 2000 à 2005, 24 des 30 pays de l'OCDE ont réduit leurs taux d'imposition des sociétés. Seuls 6 pays de l'OCDE n'ont pas touché à leur taux. Et aucun pays de l'OCDE n'a augmenté ses taux durant cette période. Au cours de ces années, des baisses importantes ont eu lieu en Autriche, de 34% à 25%, en Allemagne, de 52% à 39%, en Grèce, de 40% à 32%, en Islande, de 30% à 18%, en Irlande, de 24% à 12,5%, en Pologne, de 30% à 19%, au Portugal, de 35% à 27%, et Slovaquie, de 30% à 19%. Ces réductions, tout comme une série de réductions de moindre ampleur dans d'autres pays de l'OCDE, ont mené la moyenne des taux de l'ensemble des pays de l'OCDE de 33,6% en 2000 à 28,6% en 2005.⁴

TAUX D'IMPOSITION DES PLUS GRANDE SOCIÉTÉS DANS L'OCDE



Cette pratique a été copiée à l'extérieur de l'OCDE durant ces cinq mêmes années par des pays comme le Bangladesh, où les taux sont passés de 35% à 30%, le Brésil, de 37% à 34%, l'Inde, de 38,5% à 33,5%, le Pakistan, de 43% à 35%, le Panama, de 37% à 30%, et Singapour, de 26% à 20%.⁵ En général, et pas uniquement durant les premières années du millénaire mais aussi durant les dernières décennies, la réduction des taux légaux d'imposition des sociétés a pris l'allure d'un phénomène mondial. Pourtant, comme nous le montrerons, la concurrence fiscale ne prend pas seulement la forme d'une réduction des taux. En fait, dans de nombreux pays, les questions de savoir comment et sur quelle base collecter l'impôt sur les sociétés sont tout autant utilisées pour attirer les investissements et le capital. Dans de nombreux pays en développement, les exonérations fiscales et les exonérations fiscales temporaires — souvent octroyées à l'intérieur des zones franches d'exportation — sont devenues le moyen favori d'attirer les investisseurs étrangers.

TAUX D'IMPOSITION MAXIMAL COMBINÉ (FÉDÉRAL ET FÉDÉRÉ) DES SOCIÉTÉS DANS LES PAYS OCDE

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Australie	34,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Autriche	34,0	34,0	34,0	34,0	34,0	25,0
Belgique	40,2	40,2	40,2	34,0	34,0	34,0
Canada	44,6	42,1	38,6	36,6	36,1	36,1
République tchèque	31,0	31,0	31,0	31,0	28,0	26,0
Danemark	32,0	30,0	30,0	30,0	30,0	28,0
Finlande	29,0	29,0	29,0	29,0	29,0	26,0
France	37,8	36,4	35,4	35,4	35,4	35,0
Allemagne	52,0	38,9	39,9	40,2	38,9	38,9
Grèce	40,0	37,5	35,0	35,0	35,0	32,0
Hongrie	18,0	18,0	18,0	18,0	16,0	16,0
Islande	30,0	30,0	18,0	18,0	18,0	18,0
Irlande	24,0	20,0	16,0	12,5	12,5	12,5
Italie	37,0	36,0	36,0	34,0	33,0	33,0
Japon	40,9	40,9	40,9	40,9	39,5	39,5
Corée	30,8	30,8	29,7	29,7	29,7	27,5
Luxembourg	37,5	37,5	30,4	30,4	30,4	30,4
Mexique	35,0	35,0	35,0	34,0	33,0	30,0
Pays-Bas	35,0	35,0	34,5	34,5	34,5	31,5
Nouvelle-Zélande	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0
Norvège	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0
Pologne	30	28	28	27	19	19
Portugal	35,2	35,2	33,0	33,0	27,5	27,5
Slovaquie	29,0	29,0	25,0	25,0	19,0	19,0
Espagne	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0
Suède	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0
Suisse	24,9	24,7	24,4	24,1	24,1	21,3
Turquie	33,0	33,0	33,0	30,0	33,0	30,0
Royaume-Uni	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Etats-Unis	39,4	39,3	39,3	39,4	39,3	39,3
Moyenne de l'OCDE	33,6	32,5	31,3	30,7	29,8	28,7

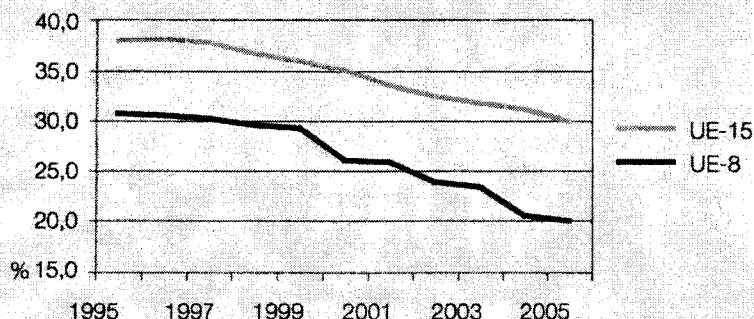
Source: Base de données fiscales OCDE

Le vrai sens de l'euro-sclérose

Avec la grande mobilité du capital, des investissements et des sociétés au sein de l'Union européenne, un grand nombre de ses vingt-cinq Etats membres sont engagés, depuis dix ans, dans une concurrence féroce. C'est à celui qui réduira le plus ses taux légaux d'imposition sur les sociétés. L'adhésion de dix "nouveaux" pays en 2004, qui, en moyenne, doivent moins s'appuyer sur l'impôt des sociétés pour financer leurs budgets, a intensifié cette rivalité. Au cours de la décennie 1995 – 2005, le taux légal d'imposition des "anciens" Etats membres a donc baissé de 8,1 %, et de 10,8 % chez les "nouveaux" Etats membres. Et dans la mesure où les "nouveaux" membres de l'Union se lançaient dans la

bagarre avec des taux plus bas que les anciens, dès 2005, leur taux nominal moyen d'imposition était inférieur de 10 % à ceux des "anciens" Etats membres.⁸

TAUX D'IMPOSITION MOYEN DES PLUS GRANDES SOCIÉTÉS EN UE-15 & UE-8



En dépit de ces baisses déjà considérables, les taux légaux d'imposition des sociétés vont poursuivre leur chute en Europe. En Autriche, ces taux ont été réduits de 35% à 25% durant l'année qui a suivi l'adhésion des nouveaux pays. En tenant compte des déductions spéciales, le niveau réel de taxation s'y élève à environ 21%. Insistant sur les pratiques fiscales de ses partenaires historiques et désormais membres de l'UE, notamment la Slovaquie dont le taux maximal défini par la loi est de 19% et le taux hongrois qui est de 16%, le ministre autrichien des finances Karl-Heinz Grasser déclarait alors qu'il présentait à son pays le nouveau système d'impôt sur les sociétés: "ces mesures nous plongent bien évidemment dans une certaine perplexité", avant d'ajouter "Nous sommes convaincus que ces mesures sont un immense pas en avant pour l'Autriche et qu'elles aideront le pays à rester un lieu d'investissements et de création de nouveaux emplois."⁹

Une série "d'anciens" Etats membres ont également abaissé leur niveau d'imposition des sociétés en 2004 et en 2005 – le Danemark de 30% à 28%, la Finlande de 29% à 26%, la Grèce de 35% à 32% et les Pays-Bas de 34,5% à 31,5%. En 2006, la République tchèque réduira son taux de 26% à 24%, et l'Estonie baissera son taux de 2 % chaque année durant les deux prochaines années pour atteindre 20% en 2007. L'Allemagne prépare actuellement une refonte majeure de son impôt sur les sociétés et l'adhésion de la Roumanie et de la Bulgarie en 2007 accroîtra encore la pression à la baisse puisque la fiscalité dans ces pays se trouve largement en deçà du niveau de l'UE: en Bulgarie, le gouvernement a réduit le taux d'imposition des sociétés de 19,5% en 2004 à 15% en 2005 et en Roumanie un taux fixe de 16% a été introduit en 2005 pour les bénéfices des sociétés.⁸

Les "nouveaux" Etats membres de l'Union européenne diffèrent également des anciens concernant la manière et la base selon laquelle ils taxent leurs sociétés. Ils disposent dès lors d'un système plus complet de règles d'amortissement, d'exonérations et de subventions, et, dans la réalité, taxent d'autant

TAUX D'IMPOSITION MAXIMAL COMBINÉ (FÉDÉRAL ET FÉDÉRE) DES SOCIÉTÉS EN UE-15 & UE-8

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Autriche	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	25
Belgique	40,2	40,2	40,2	40,2	40,2	40,2	40,2	40,2	34	34	34
Danemark	34	34	34	34	32	32	30	30	30	30	28
Allemagne	56,8	56,7	56,7	56	51,6	52	38,9	39,9	40,2	38,9	38,9
Grèce	40	40	40	40	40	40	37,5	35	35	35	32
Finlande	25	28	28	28	28	28	29	29	29	29	26
France	36,7	36,7	36,7	41,7	40	37,8	36,4	35,4	35,4	35,4	35
Irlande	40	38	36	32	28	24	20	16	12,5	12,5	12,5
Italie	52,2	53,2	53,2	41,3	41,3	37	36	36	34	33	33
Luxembourg	40,9	40,9	39,3	37,5	37,5	37,5	37,5	30,4	30,4	30,4	30,4
Pays-Bas	35	35	35	35	35	35	35	34,5	34,5	34,5	31,5
Portugal	39,6	39,6	39,6	37,4	37,4	35,2	35,2	33	33	27,5	27,5
Espagne	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Suède	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28
Royaume-Uni	33	33	31	31	30	30	30	30	30	30	30
UE-15 moyenne	38,0	38,2	37,8	36,7	35,9	35,0	33,5	32,4	31,7	31,1	29,8
République tchèque	41	39	39	35	35	31	31	31	31	28	26
Estonie	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	24
Lettonie	25	25	25	25	25	25	25	22	19	15	15
Lituanie	29	29	29	29	29	24	24	15	15	15	15
Hongrie	19,6	19,6	19,6	19,6	19,6	18	18	18	18	16	16
Pologne	40	40	38	36	34	30	28	28	27	19	19
Slovénie	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Slovaquie	40	40	40	40	40	29	29	25	25	19	19
UE-8 moyenne	30,7	30,5	30,2	29,5	29,2	28,0	25,8	23,8	23,3	20,4	19,9

moins les sociétés que ce que laissent entendre leurs taux légaux d'imposition. Une étude de l'ONU montre qu'en 2004 les sociétés étaient taxées quasiment 2,5 fois moins en UE-10 qu'en UE-15 alors que les taux légaux d'imposition des anciens Etats membres ne sont pas supérieurs que de 50% à ceux des nouveaux.⁹ Une autre étude comparant les pays nordiques à certains des nouveaux Etats membres confirme l'ampleur de cet écart.¹⁰

Le renforcement nuisible de la concurrence fiscale en Europe a engendré un débat intense sur l'éventuelle harmonisation de l'impôt sur les sociétés au sein de la communauté. Jusqu'à présent, cette problématique a tant prêté à controverse qu'il a été difficile d'atteindre un consensus, quel qu'il soit. Même s'il semble que personne n'ose suggérer des taux d'impositions communs et un niveau minimal convenu pour dissuader toute concurrence fiscale fondée sur l'égoïsme sacré des pays, les disparités relatives à la collecte de l'impôt sur les sociétés et leur puissant impact sur l'impôt final réellement payé ont incité la Commission européenne à suggérer une harmonisation des assiettes fiscales. A ses yeux, une assiette fiscale commune de l'impôt sur les sociétés, compléterait le marché unique

européen, faciliterait la vie des entreprises qui y opèrent et créerait de la transparence quant à la fiscalité des entreprises de chaque pays.

La proposition avancée par la Commission européenne sur l'harmonisation des assiettes fiscales au printemps 2006 a pourtant fait long feu. Les ministres ont tiré à boulets rouges "C'est un gaspillage de temps et d'énergie. Cela ne me rend pas nerveux parce que je ne pense pas que ce soit un objectif réaliste," a déclaré Ivan Miklos, ministre des Finances de Slovaquie. Gerrit Zalm, son collègue néerlandais a abondé dans le même sens: "Pas avant dix ans, et c'est encore optimiste", alors qu'on lui posait une question sur un calendrier. Quant au ministre irlandais des Finances, Brian Cowen, il s'est contenté d'un simple commentaire: "Je ne parierais pas un centime là-dessus parce que je n'aime pas parier sur des choses qui ne se passe pas".¹¹

Il semble bien, donc, que la plupart des pays européens soient prêts à poursuivre dans la voie de la politique qui consiste à accueillir leurs hôtes à moindre frais en taillant dans les taux d'imposition des sociétés, et peut-être aussi bientôt dans l'assiette. Sur le long terme, ces efforts ne pourront conduire qu'à une réduction des fonds disponibles pour les investissements et les dépenses publiques au sein des pays. Il est frappant que cette évolution survienne à un moment où l'Europe a plus que jamais besoin des finances publiques pour investir et relancer sa productivité languissante et faire face à un défi démographique de plus en plus grave. Par ailleurs, comme le démontre le dernier chapitre de ce rapport, cette évolution se fonde sur la perception que les pays ont besoin de cette réduction et sur la certitude infondée qu'elles attirent effectivement de nouveaux investissements. S'il y jamais eu une euro-sclérose, c'est bien au niveau de cette détermination à amener aussi vite que possible l'impôt sur les sociétés au taux zéro.

Exonérations et paradis – qui refuserait?

La concurrence fiscale, toutefois, n'apparaît pas uniquement sous la forme de baisses plus ou moins transparentes des taux légaux. Tout aussi courants, et même les plus courants dans certaines parties du monde, sont les efforts visant à attirer les investissements vers un pays en octroyant des déductions fiscales et des exonérations fiscales temporaires à toute multinationale envisageant d'y développer des opérations. De façon plus ou moins permanente, cet objectif est atteint en recourant aux zones franches d'exportation (ZFE). Ces zones permettent aux sociétés d'être exonérées de tout droit à l'importation et à l'exportation, de l'impôt sur les gains en capital, de l'impôt foncier, des taxes sur la vente et la consommation. En sus, elles bénéficient également d'une exonération fiscale temporaire sur les bénéfices des sociétés pendant un bail de dix ou vingt ans. Il y a quelques décennies d'ici, il n'existait qu'une poignée de ces zones franches dans le monde; en 1998, leur nombre atteignait 850. En 2004, on en dénombrait plus de 5.000.¹²

Les ZFE sont créées dans toutes sortes de pays même si elles offrent le plus souvent les mêmes incitants – dont la plupart sont liés directement ou indirectement à la fiscalité. Le ministre indien du Commerce – c'est en Inde qu'a été créée la première ZFE de la région Asie-Pacifique en 1965 – a récemment pris la décision de doubler le nombre de ZFE dans son pays. Selon le gouvernement, ces zones "sont destinées à fournir un environnement compétitif sur le plan international pour les exportations en franchise de droits (...) pour réduire le nombre de conflits du travail (...) et isoler les entreprises des agences de réglementation"¹³. Comme dans la plupart des autres pays, ces zones proposent des exonérations fiscales temporaires ainsi que des exportations et importations exemptées de droits de douane. Les exonérations fiscales temporaires dans ces zones viennent d'être portées de 5 à 10 ans. Mais l'indication bien plus claire concernant le degré de concurrence fiscale et l'avenir de

DES CONDITIONS DE RÊVES ?

RENDEZ-VOUS À BELIZE...

Une société du Belize offre son aide pour le montage de tout type d'opération dans des paradis fiscaux ou pour l'incorporation de sociétés dans les 24 heures. Elle prétend faire partie d'un conglomérat de services financiers et explique que le programme des ZFE du Belize est destiné à attirer des investisseurs locaux et étrangers pour encourager la production destinée à l'exportation, l'accent étant placé sur les produits manufacturés et les produits agricoles non traditionnels. Très à propos, son slogan est le suivant: "les professionnels offshore en qui vous pouvez placer votre confiance".

Parmi les avantages offerts aux sociétés opérant dans les ZFE du Belize, selon cette société:

- » Exonération totale des droits d'importation et d'exportation
- » Exonération de la taxe sur les gains en capital, les taxes foncières, les accises, les taxes sur la vente et la consommation, les taxes sur le chiffre d'affaires commercial, la taxe sur les comptes en devises étrangères et de transfert
- » Exonération fiscale temporaire de 20 ans avec une option portant sur l'élargissement et la déduction des pertes à partir des bénéfices réalisés après la période d'exonération
- » Exonération de l'impôt sur les dividendes *ad vitam*
- » Possibilité d'ouvrir des comptes bancaires en devises étrangères à Belize et à l'étranger
- » Possibilité de vendre, louer ou transférer des articles, biens et services à l'intérieur d'une ZFE
- » Inspection douanière sur la zone d'expédition
- » Permis de travail gratuits pour tout le personnel professionnel et technique
- » Exemption du *Supplies Control Act* et de ses réglementations
- » Pas de restrictions à l'importation sur les matières premières
- » Pas d'exigences en matière de licence d'importation ou d'exportation
- » Pas de licence commerciale

Source: Dominion International Limited ¹⁴

l'impôt sur les sociétés réside dans l'annonce par le gouvernement indien de transformer tous ces arrangements en Zone de Libre-Echange, et de les traiter comme si elles ne faisaient pas partie du territoire douanier du pays, tout en leur donnant un accès privilégié aux marchés domestiques.¹⁴

Bien que les zones franches d'exportation soient présentées comme un moyen souhaitable d'engranger des devises étrangères, et qu'elles puissent donc être créées avec des fonds issus d'institutions internationales comme la Banque mondiale, leur impact positif sur les économies et sur les sociétés est douteux. Le gouvernement des Philippines, par exemple, pris dans une situation fiscalement difficile, a envisagé récemment de rationaliser le système d'incitants qu'il propose dans les ZFE et a demandé à son ministère des finances d'estimer son manque à gagner en la matière.¹⁵ Dans la mesure où elles contournent régulièrement la loi, interdisent les syndicats et violent plusieurs droits de l'Homme, leurs effets en termes de développement sont négligeables, voire négatifs. En fait, ces zones nécessitent souvent des investissements lourds en infrastructures, payés par l'Etat. Elles sont isolées de l'environnement économique de leur pays hôte, se contentent d'accueillir des industries de bas niveau à forte intensité de main-d'œuvre, ou ne parviennent pas à transférer de la technologie vers les industries qui sont de l'autre côté de leur clôture. Outre qu'elles participent à la pression à la baisse des taux d'imposition des sociétés, il se pourrait aussi qu'elles deviennent plus un poids qu'un avantage pour les pays dans lesquels elles ont été établies.

La concurrence fiscale a pris un tour extrême à cause de l'augmentation rapide du nombre de ce qu'il est convenu d'appeler les paradis fiscaux. Leur faible charge fiscale et leurs régimes de réglementation financière, légers, attirent non seulement des individus riches mais aussi des sociétés multinationales qui les utilisent pour s'abriter de l'impôt sur les sociétés. Il existe au moins 73 pays et territoires qui peuvent être classés comme paradis fiscal – la moitié d'entre eux ont été créés durant les 25 dernières années. Il peut s'agir d'Etats souverains, de territoires coloniaux et de parties d'Etats souverains bénéficiant d'une autonomie partielle. Le large éventail de leurs caractéristiques attire une clientèle bien distincte. S'ils continuent d'attirer avant tout des individus, de plus en plus de sociétés tirent désormais parti de leurs services également. Pour ce faire, il suffit de relocaliser artificiellement le siège de la société dans le paradis fiscal – rien de plus qu'un transfert sur papier, une boîte postale aux Bermudes ou une plaque en cuivre à l'entrée d'un immeuble de bureaux aux Bahamas – ou alors de créer des succursales dans lesdits paradis fiscaux. Les deux pratiques sont largement utilisées. Certaines multinationales comme Accenture par exemple ont récemment expatrié leurs sièges vers des paradis fiscaux, tandis que de nombreux autres – des géants comme Boeing, Halliburton, Morgan Stanley, Pepsi et Xerox, ont accru leurs filiales présentes dans les paradis fiscaux de plusieurs centaines, voire de milliers de % en seulement cinq ans.

Etant donné que le secret est l'une des raisons d'être des paradis fiscaux, il n'est pas aisé d'évaluer l'ampleur du manque à percevoir qu'ils engendrent en termes de recettes fiscales. Cela dit, pour ce qui concerne les sommes d'argent générées à partir de l'actif total – pas uniquement ce qui est perdu sur le bénéfice des sociétés – et conservées à l'étranger, dans ces juridictions, l'estimation a été faite. Une étude a démontré que l'impôt non payé sur les bénéfices avec ces fonds se sont élevés à US\$ 255 milliards chaque année.¹⁶ Une autre étude, réalisée en 2.000, a établi une estimation prudente du manque à per-

UN MONDE

PLEIN DE PARADIS

Les paradis diffèrent largement par leurs formes, leurs tailles et leurs caractéristiques. En 2005, on estimait leur nombre à 73. Voici où ils se trouvent dans le monde (les 34 territoires qui ont un astérisque ont développé leurs activités au cours des 25 dernières années):

Les Caraïbes et les Amériques	Grenadines *	Macau *	Luxembourg
Anguilla	Iles Turks et Caicos	Singapour	Madère *
Antigua-et-Barbuda *	Uruguay *	Tel Aviv *	Malte *
Aruba *	Iles Vierges américaines *	Taipei *	Monaco
Les Bahamas		Europe	Pays-Bas
Barbades	Afrique	Alderney *	Sark
Belize	Liberia	Andorre	Suisse
Bermudes	Maurice	Belgique *	Trieste *
Iles Vierges britanniques	Melilla *	Campione d'Italia *	République turque de Chypre du Nord *
Iles Cayman	Les Seychelles *	Ville de Londres	
Costa Rica	São Tomé e Príncipe *	Chypre	Océans Indien et Pacifique
Dominique *	Somalie *	Francfort	Iles Cook
Grenade	Afrique du Sud *	Gibraltar	Les Maldives *
Montserrat *		Guernesey	Iles Mariannes
Antilles néerlandaises	Moyen-Orient et Asie	Hongrie *	Iles Marshall
New York	Bahreïn	Islande *	Nauru *
Panama	Dubaï *	Irlande *	Niue *
Sainte-Lucie *	Hong Kong	Ingouchie *	Samoa *
St Kitts & Nevis *	Labuan	Ile de Man	Tonga *
Saint-Vincent-et-les-Indes	Liban	Jersey	Vanuatu
		Liechtenstein	

Sources: Réseau international pour la justice fiscale, OCDE, Economist Intelligence Unit*

cevoir causé par les paradis fiscaux pour les pays en développement qui se monterait à US\$ 50 milliards par an.¹⁰ Ce montant équivaut aux flux annuels d'aide vers ces pays, ou à trois fois le montant nécessaire pour assurer une couverture santé universelle, ou à six fois le coût annuel estimé pour réaliser l'enseignement primaire universel.

Pour certains, les politiques et les pratiques des paradis fiscaux peuvent apparaître comme un moyen raisonnable d'assurer une croissance et la prospérité économiques pour de petits pays privés de ressources. Dans la plupart des cas, il est pourtant clair que les principaux bénéficiaires des paradis fiscaux sont les étrangers et les sociétés multinationales et non pas les résidents et leurs communautés. Si l'on ajoute à cela la corruption et les pratiques illégales du monde des affaires, des criminels et des dictateurs, facilitées par les paradis fiscaux, cette argumentation ne tient plus. La contribution à l'évitement fiscal, à l'évasion fiscale et à la pression à la baisse de la fiscalité engendrée par ces pratiques – baptisées pratiques fiscales nuisibles en termes institutionnels – constitue un obstacle au règlement des principaux défis que doit relever la planète.

Estimation du manque à gagner

La plupart des experts fiscaux, des professeurs d'université aux conseillers politiques, ne manqueront pas d'affirmer que nous sommes loin d'une pénurie mondiale en matière d'impôts sur les sociétés. Se référant aux études reconnues sur le sujet, ils indiqueront que dans le monde industrialisé – notamment l'UE et le G7 –, l'impôt sur les sociétés est resté plus ou moins stable depuis des décennies: les taux légaux ont baissé mais les assiettes fiscales ont été élargies, surtout dans les années 1980. Même si les taux d'imposition effectifs ont peut-être baissé pour des projets lucratifs, ils sont restés relativement stables pour toutes les opérations qui sont en équilibre ou qui font des bénéfices faibles. En proportion du PIB, diront-ils, les recettes fiscales tirées des bénéfices des sociétés sont restées inchangées depuis 1965, tandis que par rapport aux recettes fiscales totales, elles ont décliné jusqu'en 1980 mais sont restées plus ou moins constantes depuis lors.²⁹

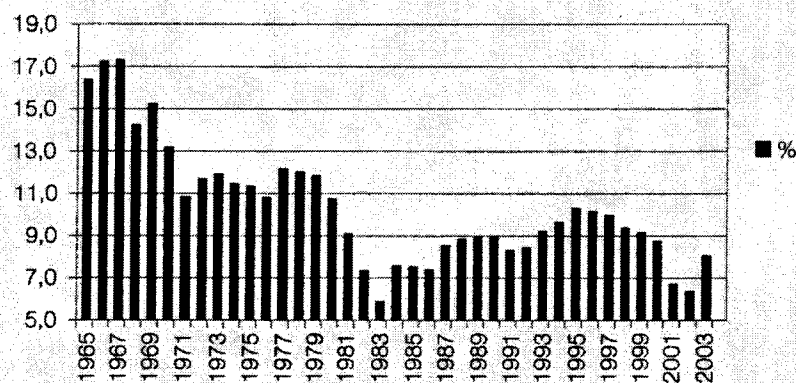
Néanmoins, la concurrence fiscale s'est intensifiée au cours des cinq à dix dernières années. Avec la mobilité accrue des multinationales, ce type de rivalité semble devoir continuer. Les conséquences parlent d'elles-mêmes. Au cours des dernières décennies, les plus grandes économies du monde – États-Unis, Japon, Allemagne et Royaume-Uni – ont connu une réduction substantielle de leurs recettes perçues sur l'imposition des sociétés. Si elles ont semblé s'être engagées moins activement dans la concurrence fiscale en ne baissant que modérément leurs taux légaux d'imposition des sociétés durant cette période, elles n'en sont pas moins les pays qui ont perdu le plus de recettes en termes d'impôts sur les sociétés. Par conséquent, si la théorie nous dit que les grandes économies résistent mieux à la concurrence fiscale parce que, par nature, elles ont moins besoin de réduire leurs taux d'imposition sur les sociétés – la fuite des capitaux n'y est pas aussi probable que dans les petites économies, le flux de capitaux ne représente qu'une part relativement faible de l'ensemble du capital disponible pour investissement et le manque à gagner dû aux réductions d'impôt, engendré par ces tendances, sera souvent plus important que les gains rendus possibles par ces réductions –, l'expérience nous montre certainement le contraire.

Tout ceci suggère que la contribution fiscale du monde des entreprises aux finances publiques et à la société en général ne décline pas uniquement à cause des réductions successives des taux légaux d'imposition, de la multiplication des zones franches d'exportation et de la prolifération des paradis fiscaux. La base sur laquelle est collecté l'impôt des sociétés et l'ampleur des déductions, des exonérations et d'autres échappatoires, créées par les gouvernements, que ce soit pour servir des intérêts particuliers ou dans l'espoir sincère de maintenir l'emploi, sont des facteurs qui pèsent tout aussi lourd dans les développements des taux d'imposition, des exonérations fiscales temporaires et des paradis fiscaux.

La plus grande économie du monde, celle des États-Unis, en fournit la preuve. Les taux légaux d'imposition des sociétés y ont été maintenus à 39% depuis le milieu des années 1990, en comptant les taxes fédérales et fédérées. Pourtant, au cours des dix dernières années, les plus grandes entreprises améri-

caines ont payé de moins en moins d'impôt. La fiscalité des entreprises n'a eu jusqu'à présent qu'un rôle mineur dans le financement des dépenses publiques. Au total, l'impôt sur les sociétés aux Etats-Unis est passé de 9,4% des recettes fiscales totales dans les années 1990 à 7,5% au cours des quatre premières années du nouveau millénaire, et de 2,6% du PIB dans les années 1990 à 2,1% du PIB pour les années 2000 à 2003. Si nous examinons la tendance sur une période plus longue, la chute est encore plus significative: dans les années 1970 et la deuxième partie des années 1960, l'impôt sur les sociétés représentait en moyenne 11,7% et 16,0% des recettes fiscales totales, et 3,0% et 4,2% du PIB.²¹

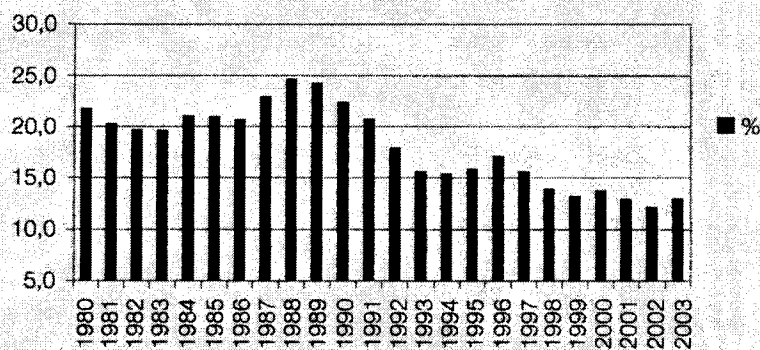
ETATS-UNIS – IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS EN % DES RECETTES FISCALES TOTALES



Les cycles économiques produisent un impact sur ce type de statistiques parce que les années fastes des entreprises engendrent une augmentation des sommes perçues en vertu de l'impôt sur les sociétés. Les années de vaches maigres pour les entreprises engendrent une diminution de l'impôt sur les sociétés. Cela dit, en utilisant des moyennes pour chaque décennie, comme dans le tableau ci-dessus et dans les suivants, les impacts cycliques sont quasiment éliminés. Plus intéressant encore, si une tendance nette peut être identifiée sur une durée de vingt ans ou plus, l'on peut supposer que cette tendance réagit à d'autres facteurs qu'aux oscillations de l'économie. Pour ce qui concerne les Etats-Unis, cette tendance est plus qu'évidente – que l'on considère les dix dernières années ou le plus long terme. Et le déterminant principal ne devrait pas être difficile à identifier puisque les législateurs américains ont accordé généreusement et massivement des remboursements de taxes au fil des ans. La législation passée en 2002 et 2003, par exemple, a octroyé aux entreprises des subventions à caractère fiscal pour un montant de US\$ 175 milliards sur une période de trois ans.

Au Japon, deuxième économie du monde, où l'impôt sur les sociétés a constitué durant plusieurs décennies une part substantielle des recettes fiscales totales, la tendance à la diminution de la contribution des entreprises aux finances publiques est même plus marquée qu'aux Etats-Unis. Durant les quatre

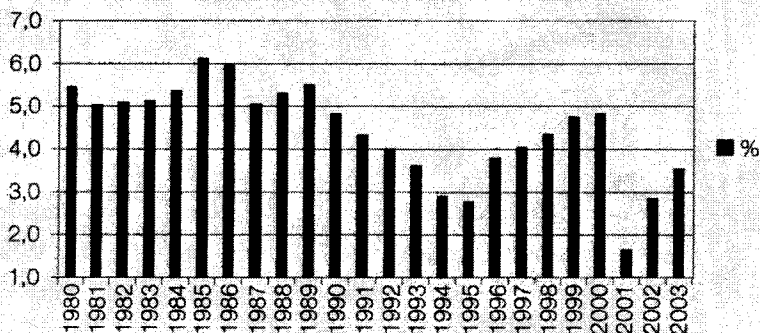
JAPON - IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS EN % DES RECETTES FISCALES TOTALES



premières années du nouveau millénaire, l'impôt sur les sociétés représentait 13,0% du total des recettes fiscales, alors que ce ratio s'établissait à 16,8% durant les années 1990 et à 21,6% dans les années 1980. En pourcentage du PIB, l'impôt sur les sociétés est passé de 6,0% dans les années 1980 à 4,6% dans les années 1990 et à 3,4% durant la période allant de 2000 à 2003. Une fois encore, cette évolution dépasse les cycles économiques, puisque les entreprises japonaises ont enregistré plus de bénéfices pendant le nouveau millénaire que lors de nombreuses années de la décennie 1990.²²

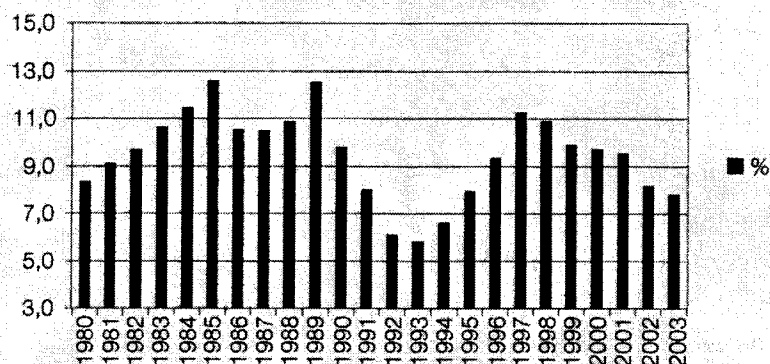
En Allemagne, troisième économie du monde, les recettes de l'impôt sur les sociétés, par rapport aux recettes fiscales totales et au PIB, ont fluctué beaucoup plus qu'au Japon et aux États-Unis. Il reste néanmoins possible d'identifier sans doute possible une tendance à la baisse: dans les années 1980,

ALLEMAGNE - IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS EN % DES RECETTES FISCALES TOTALES



l'impôt sur les sociétés représentait en moyenne 5,4% des recettes fiscales totales, dans les années 1990, il ne représentait plus que 4,0%, et seulement 3,2% durant les quatre premières années du millénaire. De la même manière, son poids exprimé en pourcentage du PIB est passé de 2,0% dans les années 1980, à 1,5% dans les années 1990 et à 1,2% durant la période 2000 à 2003.²³

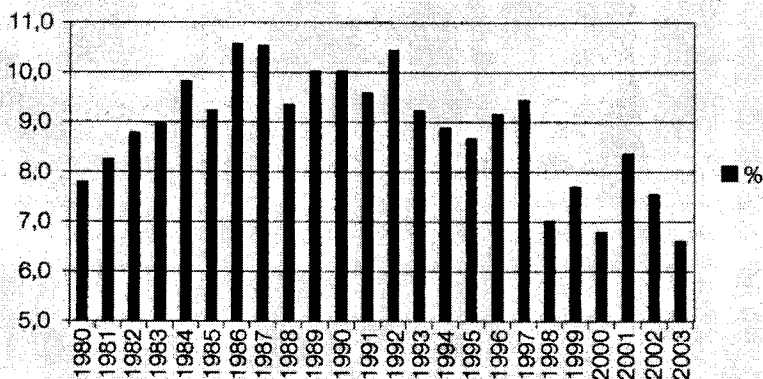
ROYAUME-UNI – IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS EN % DES RECETTES FISCALES TOTALES



Au Royaume-Uni –cinquième économie du monde en 2005– les entreprises contribuent là aussi de moins en moins aux dépenses publiques, que ce soit globalement ou individuellement. Une fois encore, cette évolution survient dans un pays qui, selon la théorie, ne devrait pas être affecté de manière significative par la concurrence fiscale et où le taux d'imposition des sociétés est resté plus ou moins stable au cours des dix dernières années, le taux ayant été abaissé de 33% à 31% en 1997 et étant resté à 30% depuis 1999. Au Royaume-Uni, dans les années 1980, l'impôt sur les sociétés représentait 10,6% du total des recettes fiscales et 3,9% du PIB. Dans les années 1990, ces chiffres sont respectivement passés à 8,6% et 3,0%, avant de regagner un peu de terrain, à 9,0% et 3,3% durant les cinq premières années du troisième millénaire.²⁴

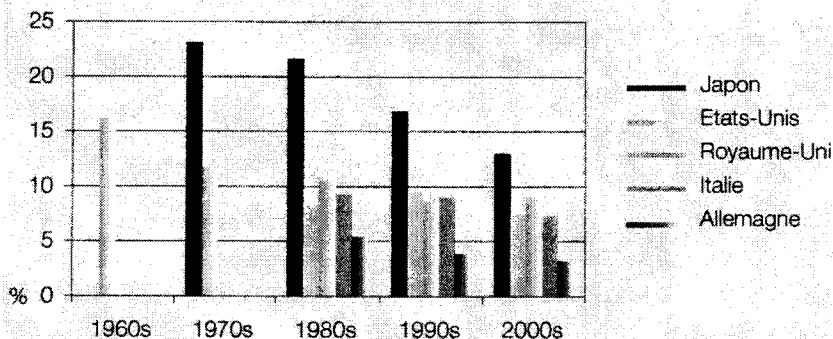
En Italie, septième économie du monde, la tendance n'apparaît pas de façon aussi évidente lorsque l'on inclut les années 1980, comme dans le tableau ci-dessous. Néanmoins, depuis le début des années 1990, la tendance est exactement la même que celle des autres grandes économies: l'impôt des sociétés est passé de 9,0% des recettes fiscales totales dans les années 1990 à 7,3% entre 2000 et 2003, ainsi que de 3,8% du PIB dans les années 1990 à 3,2% durant les quatre premières années du millénaire. Ici, il est beaucoup plus évident que les réductions des taux légaux d'imposition des sociétés influencent la perception des recettes engendrées par les bénéfices des sociétés, étant donné que les taux légaux de l'imposition sur les sociétés ont dégringolé, passant de 52,2% en 1995 à 33% en 2005.²⁵

ITALIE – IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS EN % DES RECETTES FISCALES TOTALES

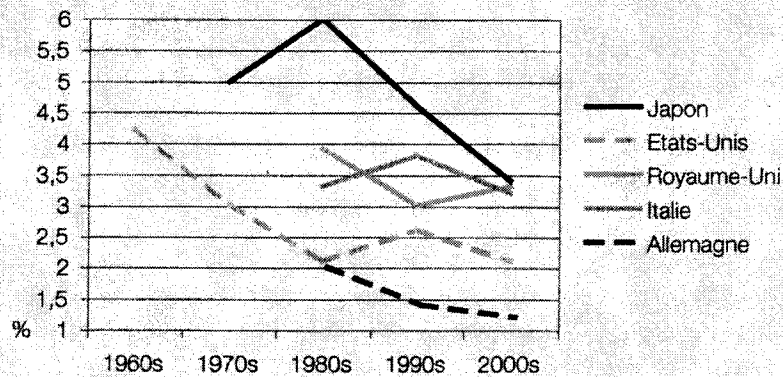


Parmi les sept premières économies du monde, il n'y a qu'en France (la Chine, qui est aujourd'hui la cinquième économie mais qui deviendra rapidement la troisième, n'est pas comparable vu son système économique et l'absence de données) que la contribution des entreprises aux finances publiques s'est maintenue de façon stable à la fois durant la dernière décennie et depuis les années 1960 et 1970. En France, l'impôt sur les sociétés a représenté une part des recettes totales plus importante durant les premières années du millénaire que par rapport aux années 1990 et 1980. Et le taux légal de ce pays est aujourd'hui quasiment équivalent à celui de 1995. Il semble donc bien que certains pays parviennent à résister aux pressions internes et externes en faveur de la réduction des taux d'imposition des sociétés.

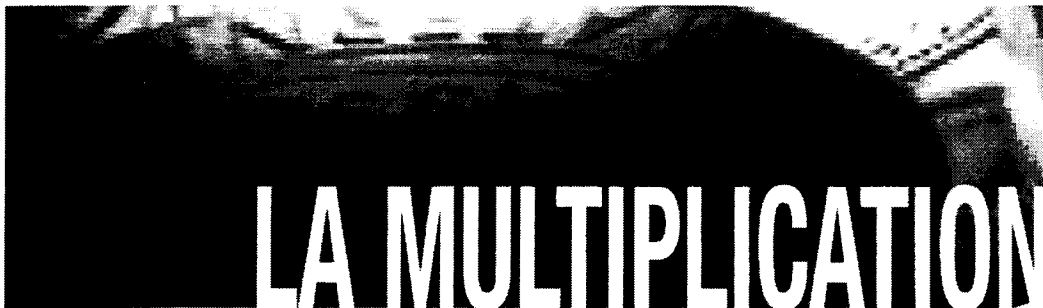
IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS EXPRIMÉ EN POURCENTAGE (MOYENNE PAR DÉCENNIE) DES RECETTES FISCALES TOTALES



IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS EN MOYENNE PAR DÉCENNIE ET EN % DU PIB



Comme nous l'avons déjà montré, et en dépit des acquis traditionnels, cinq des sept plus grandes économies du monde ont enregistré une baisse de leur taux d'imposition des sociétés au cours des dernières décennies. Plus frappant encore, aux Etats-Unis, au Japon, en Allemagne et en Italie – quatre pays qui pèsent ensemble près de la moitié de l'économie mondiale –, le poids de l'impôt sur les sociétés au sein des finances publiques a diminué d'environ 20% entre le milieu des années 1990 et aujourd'hui. Si nous observons individuellement chacun de ces pays et que nous retournons plus loin dans le temps, nous voyons que l'impôt sur les sociétés a perdu d'autant plus de poids dans la plupart d'entre eux. Exprimé en pourcentage du total des recettes fiscales, l'impôt sur les sociétés a baissé de 15% au Royaume-Uni depuis les années 1980, de 22% en Italie depuis les années 1980, de 41% en Allemagne depuis les années 1970, de 43% au Japon depuis les années 1970 et de 53% aux Etats-Unis depuis la fin des années 1960. Ce développement s'accompagne d'une évolution parallèle pour ce qui concerne la proportion de l'impôt sur les sociétés par rapport au PIB.



LA MULTIPLICATION

DES ABRIS FISCAUX: LE CORE BUSINESS DE L'ÉVITEMENT ET DE L'ÉVASION

Le monde des entreprises n'a cessé de perfectionner ses techniques d'évitement et d'évasion fiscales ces dernières années. Par le biais d'une série d'opération *on-shore* et *off-shore*, les sociétés multinationales protègent leurs bénéfices et exploitent pleinement les textes de loi et les régimes fiscaux. Certaines de ces pratiques sont légales, d'autres aspects sont illégaux. Même si cette problématique n'est pas aussi prioritaire qu'elle devrait l'être dans l'agenda politique, l'utilisation agressive de toutes sortes d'outils, instruments et mesures visant à esquiver l'impôt suscite de plus en plus de préoccupations: "Je pense que nous devrions considérer les gens qui tentent d'éviter de payer l'impôt américain comme un problème. Je pense que les sociétés américaines devraient payer des taxes ici et être de bons citoyens".²⁶ C'est en ces termes que s'est exprimé l'un des plus grands bienfaiteurs des entreprises et initiateur d'une des plus gigantesques réductions d'impôts des dernières années, le président George W. Bush, alors qu'il répondait aux questions des journalistes sur les scandale Enron. Au sénat américain, il a été souligné "qu'il existe un problème d'évitement de l'impôt sur les sociétés" et que "le problème est en train de se répandre et de devenir sérieux"²⁷. Un ancien commissaire de l'IRS a pour sa part qualifié l'évitement de l'impôt sur les sociétés "l'un des plus problèmes les plus graves et les plus actuels".²⁸

Difficile à mesurer, facile à détecter

Vu leur nature, l'évitement fiscal et l'évasion fiscale sont des phénomènes difficiles, voire impossibles, à mesurer avec précision. Le fait que cette évolution existe et qu'elle prend de l'ampleur se remarque lorsque l'on examine minutieusement les versements d'impôt. Après avoir disséqué les dossiers financiers de 275 des plus grandes sociétés américaines, une étude récente a conclu que ces multinationales avaient systématiquement sous-estimé leurs déclarations fiscales. En 1988, elles ont payé un taux fiscal fédéral réel de 26,5%; en 1998, ce taux était passé à 21,7%, en 2001 à 21,4% et en 2003 à 17,2%. Le taux légal d'imposition de l'Etat fédéral est resté à 35% depuis 1993 et s'élevait 34% pour les entreprises concernées en 1988.

Quasiment un tiers de ces sociétés, 82 pour être précis, n'ont pas payé de taxe du tout ou ont reçu un remboursement fiscal pour au moins une des trois années considérées, à savoir 2001, 2002 et

2003. Pour la seule année 2003, 46 de ces sociétés n'ont rien payé ou ont reçu un remboursement alors qu'elles ont déclaré un bénéfice avant impôt de US\$ 42,6 milliards. En fait, 28 de ces sociétés ont bénéficié de taux fédéraux d'imposition négatifs sur chacune des trois années malgré l'existence de bénéfices avant impôt de US\$ 44,9 milliards durant cette période.

Ces sociétés ont tenu deux types de livres de comptabilité – l'un pour leurs actionnaires et un autre pour les autorités fiscales. Dès lors, entre 2001 et 2003, ces 275 sociétés ont fièrement dit à leurs actionnaires qu'elles avaient dégagé quasiment US\$ 1,1 billions en bénéfices avant impôt. Mais elles n'en ont déclaré que la moitié environ, soit US\$ 557 milliards, aux autorités fiscales.²⁹ L'autre moitié a été effectivement dissimulée. Et il n'y a pas que les plus grandes sociétés qui parviennent à esquiver les taxes. En 2004, à la surprise de certains, le General Accounting Office américain a déclaré à l'opinion publique qu'entre 1996 et 2000, 61% de l'ensemble des sociétés américaines "n'avaient déclaré aucun montant à payer, ou qu'en d'autres termes ces entreprises n'avaient payé aucun impôt du tout."³⁰

Au Royaume-Uni, une étude lancée en 2006 a permis de découvrir que les 50 plus grandes sociétés britanniques avaient payé US\$ 38 milliards (UK£ 20 milliards) de moins en taxes sur leurs bénéfices durant les cinq années de la période 2000 - 2004 que le montant auquel on pouvait s'attendre, et que cet écart s'était accru avec les années. L'étude montre par ailleurs que l'écart entre ce que les autorités s'attendaient à recevoir et ce que les sociétés ont réellement payé a augmenté, passant de 4,2 points de pourcentage en 2000 à 7,6 points de pourcentage en 2004. Cela veut dire qu'elles ont payé en moyenne 22,1% en impôt sur les sociétés au lieu des 29,7% prévus et attendus – une sacrée différence. Extrapolant cette tendance au reste du secteur privé britannique, l'étude est parvenue à la conclusion que la perte globale probable en termes de recettes fiscales s'élevait à près de US\$ 17 milliards (UK£ 9 milliards) par an – soit environ 28% du total des recettes de l'impôt sur les sociétés durant l'exercice fiscal 2004-05.³¹

Contourner le système

Vu les difficultés éprouvées par les autorités fiscales de par le monde pour collecter ce qui leur revient de par la loi, il est clair que les sociétés ont amélioré leurs techniques d'évitement et d'évasion. Grâce à la sophistication et à la diversification croissantes des produits et services financiers, les sociétés disposent de quantités de moyens légaux pour échapper à leurs responsabilités et contribuer aux besoins de la société en général. Avec les développements de la mondialisation, les multinationales éprouvent de moins en moins de difficultés à tirer parti de leur capacité à se diviser en de nombreuses entités, et de traiter des transactions totalement factices, inexistantes entre ces entités comme si elles existaient réellement. Du coup, comme elles opèrent le plus souvent dans de nombreuses juridictions par le biais de leurs innombrables filiales, elles ont à leur disposition divers moyens pour éloigner leurs bénéfices de l'endroit où ils ont été obtenus vers des lieux où ils ne seront pas taxés. Elles

peuvent également tirer parti des paradis fiscaux soit en y déplaçant artificiellement leurs sièges, soit en y établissant des filiales.

La forme d'évitement fiscal la plus utilisée est probablement l'établissement des prix de cession interne. Les sociétés qui opèrent par-delà les frontières organisent leurs transactions afin que les bénéfices apparaissent dans les juridictions où les percepteurs fiscaux sont plus indulgents. Elles ont cette possibilité parce qu'une large part du commerce international correspond à un commerce interne, c'est-à-dire que les échanges interviennent à l'intérieur d'une même société ou sous la forme de ventes entre filiales d'une même société ou entre une filiale et sa maison-mère, soit dans des conditions où les prix ne sont pas fixés par les forces du marché. Pour éviter la perception de l'impôt dans un pays, les filiales ou bureaux de vente achètent les produits dans l'unité de production située dans ledit pays à un prix sur papier largement réduit et revendent ces produits à l'étranger à leur valeur marchande, en veillant à ce que la société située sur le territoire de la maison mère ne fasse pas de bénéfice. Le bénéfice reste au sein de la filiale ou de la société commerciale située dans le paradis fiscal. Réciproquement, une filiale ou une société commerciale achète des biens à leurs valeurs marchandes et les revend à la société située dans le pays fortement taxé à des prix gonflés afin que la société située dans ce pays dispose de coûts à déduire lorsqu'elle utilise les produits à des fins de fabrications ou qu'elle les revend à perte.

Pour mesurer les résultats de l'établissement des prix de cession interne, une université a utilisé un agrégat de données douanières pour examiner l'impact des importations surfacturées et des exportations sous-facturées à partir des recettes fiscales américaines sur l'année 2001. Les découvertes ont été stupéfiantes. Les sociétés américaines ont acheté des seaux en plastique à la République tchèque au prix unitaire de US\$ 972, des tissus en Chine à US\$ 1.870 la livre et des serviettes en coton au Pakistan au prix unitaire de US\$ 154. Elles ont vendu des pneus de bus et de camion en Grande-Bretagne au prix unitaire de US\$ 11,74, des écrans couleurs au Pakistan au prix unitaire de US\$ 21,90, et des bâtiments préfabriqués à la Trinité à un prix unitaire de US\$ 1.20. Sur le papier, ces sociétés n'ont pas obtenu grand chose pour les produits vendus et ont payé des prix énormes pour ce qu'elles voulaient acheter. En fait, en utilisant ces procédés, elles ont fait exploser leurs bénéfices dans les paradis où aucune taxe ne sera perçue tout en minimisant les bénéfices là où ils seront fortement taxés. Si l'on compare maintenant ces prix à l'importation et à l'exportation aux prix mondiaux réels, les professeurs qui ont réalisés l'étude ont estimé la perte fiscale de cet exercice à US\$ 53,1 milliards. Plus encore, les données présentées dans l'étude indiquent que le problème s'aggrave. La perte de 2001 vient s'ajouter à une perte de US\$ 44,6 milliards en 2000, de US\$ 42,7 milliards en 1999 et de \$35,7 milliards en 1998.²⁰

Une autre étude, commandée par l'IRS américain et conduite par des professeurs d'université, a démontré que les sociétés multinationales "sortent" US\$ 87 milliards de bénéfices avant impôts des Etats-Unis, chaque année. Ce chiffre a été établi en comparant les taux d'imposition réels et les ren-

dements de l'actif de 6.212 sociétés multinationales. Bien que les auteurs de l'étude admettent qu'il est possible pour les sociétés de faire glisser légitimement leurs bénéfices vers l'étranger en déplaçant les actifs productifs comme les usines vers un paradis fiscal et d'y créer leurs bénéfices, ce n'est pourtant pas la tendance qu'ils observent: "Nous avons observé combien les sociétés gagnaient dans une juridiction étrangère par rapport à leurs actifs situés là-bas. Ensuite nous avons observé la même chose à l'intérieur des frontières américaines et avons émis l'hypothèse que si les sociétés n'avaient pas manipulé leurs prix de cession interne, le rendement après impôt des actifs de la société-mère et de la filiale auraient été identiques."³³ Mais ils ne l'étaient pas. Sur 686 sociétés déplaçant leurs bénéfices à l'extérieur des Etats-Unis, par exemple, le rendement moyen de l'actif étranger était de 11,3%, comparé au rendement de l'actif intérieur, se montant à 2,4%. Et après avoir examiné de plus près et individuellement les données de ces 686 sociétés, les auteurs ont conclu que US\$ 62 milliards de bénéfices avant impôt avaient été transférés à l'étranger par ces sociétés.

Un autre moyen d'échapper à l'impôt sur les sociétés est ce qu'on appelle souvent l'*income stripping*, ou "le dépouillement des revenus". Dans ce cas-ci, l'argent est prêté par une filiale offshore à sa maison-mère ou à une autre filiale dans un pays où l'impôt sur les sociétés est élevé et est ensuite remboursé à la filiale offshore à des taux d'intérêt exorbitants. Ces intérêts peuvent ensuite être déduits alors que s'ils avaient été en bénéfice, ils auraient été taxés dans le pays d'origine. En fin de compte, ces revenus ne seront taxés que de façon insignifiante, ou pas du tout, et la maison-mère aura effectivement transféré des bénéfices vers un lieu où les autorités fiscales resteront totalement neutres. Citons un exemple récent: Tyco, un conglomérat disposant de revenus d'environ US\$ 40 milliards en 2005, a créé une filiale au Luxembourg pour financer la plus grande partie de la dette de la société. La filiale luxembourgeoise a prêté à toutes les unités de Tyco dans le monde, qui ont ensuite déduit les intérêts du revenu imposable.

Un troisième moyen de réduire la fiscalité d'une entreprise consiste à transférer la propriété du nom de la marque, un actif souvent très précieux, vers un lieu faiblement taxé et à facturer ensuite d'importantes redevances pour l'utilisation du nom sur les opérations imposables. Ce procédé peut être utilisé également avec les brevets; ce sont alors les filiales qui facturent les droits d'utilisation des brevets concernés. Le transfert de ces droits de propriété intellectuelle à l'étranger peut effectivement dissimuler d'immenses bénéfices. Cette pratique se répand de plus en plus depuis les années 1990. Elle est devenue tellement habituelle qu'elle a suscité une répression agressive de la part de l'IRS américaine, les abus présumés se montant peut-être à plusieurs dizaines de milliards de dollars.³⁴

L'établissement des prix de cession interne, l'*income stripping* et le transfert des droits de propriété intellectuelle sont possibles grâce au recours aux filiales situées dans les pays où les taux d'imposition des sociétés sont insignifiants ou dans des paradis fiscaux. Le nombre de filiales établies dans les paradis fiscaux est donc un bon indicateur de l'ampleur de ces pratiques — et les chiffres ont plus ou moins explosé ces dernières années. Entre 1997 et 2003, plusieurs grandes multinationales ont

augmenté le nombre de leurs filiales de plusieurs centaines ou milliers de pour cent: Boeing est passé de 10 à 31, Sara Lee de 14 à 26, Xerox de 6 à 23, J.P. Morgan de 11 à 27, Pepsi Co de 14 à 29, Marriot International de 16 à 41, Halliburton de 8 à 51, Citigroup de 19 à 92, Morgan Stanley de 2 à 99, AES de 2 à 195, et El Paso, la compagnie énergétique, de 52 à 244, selon Citizen Works.³⁵

MULTIPLICATION DES FILIALES

Société	Filiales dans les paradis fiscaux	Filiales dans les paradis fiscaux en 1997	augmentation
El Paso (2002)	244	52	369%
AES (2002)	195	2	9650%
Morgan Stanley (2003)	99	2	4850%
Citigroup (2003)	92	19	384%
Aon (2002)	87	43	102%
Halliburton (2002)	58	8	625%
Marriott International (2003)	41	16	156%
Boeing (2003)	31	10	210%
Pfizer (2002)	30	21	233%
Pepsi Co (2003)	29	14	107%
J.P. Morgan Chase (2003)	27	11	145%
Sara Lee (2002)	26	14	85%
Xerox (2002)	23	6	283%

Source: Citizen Works

Portant le recours aux paradis fiscaux à des hauteurs encore inconnues, certaines grandes sociétés ont déplacé leur siège officiel vers des lieux *offshore* et se sont donc reconstituées dans des paradis fiscaux. Généralement, la gestion et les opérations physiques ne sont pas expatriées. Mais sur le papier, ce déplacement a du sens puisqu'il permet aux sociétés de réduire substantiellement leurs taxes à moindres frais. Tellement de sens en fait que les sociétés de comptabilité et de consultance prétent de plus en plus souvent leur concours à cette mode toujours plus populaire. Comme l'a expliqué un partenaire de Ernst & Young, "nous travaillons avec de nombreuses sociétés qui ont le sentiment que l'accroissement des gains suffit en tant que tel pour faire passer le patriotisme au second rang."³⁶

Pour se convaincre que la plupart des sièges des grandes entreprises situées dans des paradis fiscaux n'existent que sur papier, il suffit d'arpenter Church Street à George Town, la capitale des Iles Cayman. On y découvre un modeste immeuble de cinq étages, adresse officielle du siège de 12.748 sociétés. Pour les autorités, le fait que ces pratiques, et d'autres qui ont cours dans d'autres paradis fiscaux, soient légales cause les pires frustrations: "Tout cela n'est qu'une comédie," explique le nouveau procureur de la ville de New York, Robert Morgenthau. "Le siège est généralement situé dans un pays où la société ne peut pas faire des affaires. Ils disent que la société est gérée depuis les Barbades alors

qu'il n'y a qu'une seule réunion par an. Dans les prospectus, ils disent être légalement contrôlés et gérés dans les Barbades, mais s'ils enlevaient le mot "légalement", ce serait de la fraude. Mais comme la législation des Barbades l'autorise, tout cela est légal."³²

Etant donné que le caractère mensonger de ces mesures est le plus souvent évident, elles font scandale lorsqu'elles sont détectées par les médias. Dès lors, quand Stanley Works, une société fabriquant des outils, a rendu public son "déménagement" – sur papier – de son siège du Connecticut, Etats-Unis, vers les Bermudes, et de sa direction vers les Barbades, cela fut la levée de bouclier. Il était prévu que les bâtiments et le personnel restent au Connecticut, où sont fabriquées des marteaux et des clefs, mais il ne serait plus question de payer des taxes sur les bénéfices générés par le commerce international. Il s'avère que cette entreprise avait l'intention de réaliser des économies d'impôt par d'autres moyens également. Avec l'aide de ses comptables, Stanley Works avait indiqué en 2002 que même si elle avait payé US\$ 7 millions à titre de revenu étranger en 2001, le "déménagement" aurait permis d'économiser au moins US\$ 25 millions. Cela veut dire que la société avait bel et bien l'intention de réduire sa charge fiscale relative aux bénéfices à l'intérieur des Etats-Unis en les transformant en revenus étrangers. Lorsque le procureur général du Connecticut a pris sa décision d'entamer une instruction, Stanley a annulé ses plans. D'autres se sont montrés plus persévérants. Tyco a transféré sa direction de New Haven, Etats-Unis, aux Bermudes, et créé plus de 150 filiales dans les Iles Cayman, à Jersey et dans d'autres paradis fiscaux – bon nombre d'entre elles sont des sociétés fictives qui se prêtent à des jeux comptables pour protéger les intérêts, les dividendes, les redevances et d'autres formes de revenus des autorités fiscales américaines. Force est d'admettre qu'elles y parviennent au-delà de toute espérance: en 2001, Tyco a déclaré que même si 65% de ses revenus avaient été produits aux Etats-Unis, seulement 29% de son "revenu" l'avait été officiellement – un tour de passe-passe qui a effacé 71% de ses US\$ 36 milliards de bénéfices de sa déclaration au fisc américain.

L'une des contradictions les plus absurdes de l'évitement et de l'évasion fiscales pratiquées par les sociétés multinationales est le fait que bon nombre de ces sociétés reçoivent des contrats par les gouvernements qui pèsent des milliards de dollars. Aux Etats-Unis, par exemple, selon le General Accounting Office, quatre des 100 principaux contractants fédéraux, qui sont des sociétés commerciales publiques – Accenture, Tyco, Foster Wheeler et McDermott International – ont leur siège dans un paradis fiscal. Ces quatre sociétés ont signé des contrats pour une valeur d'environ US\$ 2,7 milliards durant l'exercice financier 2001. Accenture, par exemple, a signé des contrats fédéraux d'une valeur de US\$ 1 milliard, notamment sur la refonte du site web de l'IRS. Situation qui ne manque pas de piquant quand on sait qu'Accenture n'a payé que 7% d'impôt sur ses bénéfices dans le monde de 1997 à 2000. Par ailleurs, un certain nombre de sociétés qui ont décroché d'importants contrats de fournitures militaires ou portant sur la reconstruction de l'Irak après la récente guerre comptent parmi celles qui ont le plus grand nombre de filiales dans les paradis fiscaux offshore – y compris Halliburton.³⁵

Irresponsabilité sociale des entreprises?

La bataille qui se joue actuellement entre les sociétés et les autorités publiques sur les paiements et les perceptions d'impôts est inégale. Les entreprises détiennent le pouvoir de l'information et de l'initiative tandis que les autorités ne peuvent compter que sur ce que les entreprises veulent bien leur dire. En outre, elles se trouvent sous financées au point d'éprouver des difficultés à s'acquitter de leurs tâches principales, et à plus forte raison de démasquer des fraudeurs imaginatifs. Pourtant, payer son dû sous forme d'impôt sur les sociétés n'est jamais qu'une question de bonne gouvernance d'entreprises et de citoyenneté, quel que soit le domaine considéré. Bien que la nature des sociétés privées les pousse à maximiser leurs bénéfices, il n'est écrit nulle part qu'elles devraient mettre tout en oeuvre pour éviter de payer leurs impôts, même si ce genre d'évitement fiscal reste dans les limites de la loi. Ces attitudes ne relèvent ni d'une bonne citoyenneté d'entreprise ni d'une bonne gouvernance d'entreprise. Quant à l'évasion fiscale, lorsque l'esquive confine à l'illégalité, elle relève du crime des entreprises. Elle dépasse largement les limites de la responsabilité sociale des entreprises.

Pour revenir à des pratiques commerciales responsables, la planification de la fiscalité des entreprises devrait sortir de l'ombre et se soumettre aux critères de la transparence et de la responsabilité qui sont appliqués à quasiment toutes les autres opérations commerciales. Aussi positifs que puissent être les antécédents d'une entreprise particulière concernant d'autres aspects de la responsabilité sociale, de tels comportements importent peu si l'entreprise en question viole en permanence le régime d'imposition sur le revenu des sociétés. En effet, une entreprise qui s'engage activement dans l'étirement des limites qui séparent la légalité de l'illégalité en matière d'impôt sur les sociétés ne remplit aucun des critères définissant la responsabilité que la société en général est en droit d'attendre. D'autant plus que l'absence de transparence concernant les montants imposables peut en fait cacher des problèmes financiers plus graves, voire des actes de fraude et de conspiration: de 1996 à 1999, Enron n'a payé aucun impôt fédéral, a déclaré une perte fiscale de US\$ 3 milliards aux autorités fiscales tout en déclarant US\$ 2 milliards de bénéfices à ses actionnaires. Si les investisseurs avaient eu connaissance de ce trou de plus de US\$ 5 milliards, ils auraient pu mesurer l'ampleur des problèmes de cette entreprise avant qu'il ne soit trop tard.

Les entreprises choisissent si elles s'engagent en matière d'évitement fiscal et d'évasion fiscale. A en juger par la multiplication des avocats, des comptables et des consultants, ainsi que des sociétés qui se consacrent exclusivement à la planification fiscale, sans parler de la chute des recettes relatives à l'impôt sur les revenus des sociétés multinationales, il s'avère qu'elle choisissent de plus en plus souvent d'appliquer de telles pratiques, et non pas de s'en détourner. Par ailleurs, le paramètre qui ne se retrouve jamais dans les calculs présentés aux conseils d'administration, c'est que l'évitement fiscal et l'évasion fiscales vont bien au-delà de l'irresponsabilité sociale. Comme nous le montrerons dans le chapitre suivant, ces pratiques ne sont pas viables, ni pour les entreprises ni pour la société en général.



COMMENT

LA BAISSSE DE L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS RISQUE DE MINER L'AVENIR DE LA STABILITÉ SOCIALE

Collectés sur les revenus, la consommation, la propriété et les bénéfices, les impôts depuis des siècles ont été la première source alimentant les fonds publics et l'une des pierres angulaires dans le processus de construction de nos sociétés. Sans l'impôt, nous n'aurions pas de système juridique, de police et d'armée, d'enseignement public, de santé publique, de routes ou d'autres programmes sociaux. Les impôts servent aussi à assurer une certaine répartition des revenus, l'égalité des chances et des conditions de vies minimales. En résumé, dans n'importe quelle société et économie modernes, il est nécessaire que l'Etat dispose d'assez de recettes pour financer les infrastructures physiques et sociales essentielles à la prospérité économique, au développement, à la stabilité et à la sécurité.

La nature et le développement des régimes fiscaux dépendent de deux paramètres essentiels: que faire avec l'argent perçu et quelles sources taxer. En d'autres termes, il s'agit de savoir où se trouvent les besoins de financements publics, d'une part, et d'autre part, les revenus et les ressources qui sont à la disposition de la société. Un principe de base consiste à taxer ce qu'on possède en abondance et à utiliser le produit de ces taxes pour ce qui importe le plus. Ainsi, les pays qui disposent en abondance de matières premières comme du pétrole et des minerais taxent plus ces produits que les pays où ces matières premières sont rares. D'un autre côté, les pays où les salaires représentent la majeure partie du revenu national auront tendance à s'appuyer plus franchement sur l'impôt sur le revenu pour financer le plus gros de leurs fonds publics.

Les impôts prélevés sur les bénéfices des sociétés ont joué un rôle majeur dans le développement des sociétés du vingtième siècle et ont assuré la réussite permanente des entreprises qui ont contribué à sa création. On peut parler d'un cercle vertueux: les entreprises ont financé les sociétés dans leur ensemble, qui ont à leur tour engendré la prospérité des entreprises commerciales, dont la contribution à la société s'est accrue, cette dernière étant à nouveau en mesure de renforcer les opérations commerciales. Depuis les années 1950, toutefois, les entreprises ont de moins en moins partagé leurs bénéfices avec les sociétés alors qu'elles sont pourtant devenues de plus en plus dépendantes de leurs fonctionnements et de leurs qualités. Au cours de la dernière décennie, une tendance qui laisse prévoir que les entreprises partageront encore moins leurs bénéfices avec la société a pris forme et est rapidement parvenue à maturité.

Ainsi que les entreprises absorbent actuellement la plus grande partie des gains de productivité aux dépens des travailleurs, que les qualités et les caractéristiques sociétales déterminent de manière croissante la compétitivité des entreprises, que s'internationalisent les structures de la propriété des sociétés privées et que s'effondrent les systèmes sociaux financés par les employeurs, n'est-il pas illogique que les bénéfices des sociétés échappent aux régimes fiscaux des Etats? En effet, à l'heure où les besoins de fonds publics se sont accrus tant pour les citoyens que pour les sociétés, et où le monde des affaires s'accapare une part plus importante que jamais du revenu national, la réduction de l'impôt sur les sociétés est pour le moins inopportune.

Envolée des bénéfices, plongée des salaires

Partout dans le monde, les sociétés commerciales célèbrent cet âge d'or sur le dos des salariés ordinaires. En moyenne, jamais les affaires n'ont été aussi bonnes. Les bénéfices des sociétés battent record sur record. Selon la banque suisse UBS, dans l'ensemble des économies du G7 – Etats-Unis, Japon, Allemagne, Royaume-Uni, France, Canada et Italie –, la part des bénéfices dans le revenu national n'a jamais pesé aussi lourd. En 2004, les bénéfices après impôt aux Etats-Unis ont atteint leur niveau le plus élevé en 75 ans. Quant aux bénéfices des sociétés de la zone euro et du Japon, ils ne se sont pas si bien portés depuis au moins 25 ans.³⁹ Par contre, et sans surprise, la part du travail dans l'activité économique et le revenu national a rarement été aussi modeste.

La montée de l'écart entre bénéfices et salaires est la plus visible aux Etats-Unis. Les bénéfices des sociétés se sont accrus de 21,3% en 2005, après avoir cru de 20% en 2004 et de 19% en 2003.⁴⁰ Ces mêmes années, le PIB n'a cru que de 3,5%, 4,2% et 2,7%. Le bénéfice des sociétés s'établissait à 11,6% du revenu national au quatrième trimestre de 2005, la part la plus importante depuis l'été 1966 selon le ministère américain du commerce. Si nous prenons en compte les dégrèvements fiscaux accordés ces dernières années aux grandes entreprises, on ne s'étonnera pas d'apprendre, comme l'affirme Merrill Lynch, que les bénéfices après impôts des sociétés américaines sont passés de 5,5% du revenu national au début des années 1990 à plus de 9% en 2003.⁴¹ Il est normal que les bénéfices s'envolent à court terme après une reprise telle que la reprise américaine depuis 2001, puis ralentissent avec la maturation du cycle économique, au fur et à mesure que les sociétés engagent plus de travailleurs et que les coûts augmentent. Mais ces phases n'ont pas encore eu lieu en dépit de quatre années de forte croissance. En fait, au cours de cette reprise, la part de l'augmentation du revenu national dévolue aux bénéfices a été plus importante que celle des six reprises qui se sont produites depuis la guerre.

Si les bénéfices des sociétés américaines sont ainsi très élevés, c'est parce que quasiment tous les gains de productivité vont aux propriétaires du capital plutôt qu'aux travailleurs. De toute évidence, le caractère modeste de l'augmentation des salaires joue un rôle essentiel. En 2005, la rémunération du travail a augmenté de 5,5%. Mais une fois pris en compte les ajustements causés par l'inflation, la

croissance la population et l'impôt, l'augmentation du revenu réel disponible per capita n'atteint que 0,5%. L'année 2006 ne s'annonce pas meilleure puisque les augmentations des prix du pétrole et du gaz sonnent le glas pour les travailleurs qui avaient espéré une réelle augmentation salariale cette année: l'inflation en 2006 devrait rester dans une fourchette comprise entre 3,4% et 3,8%, effaçant les augmentations salariales moyennes de 3,0% à 3,5% et laissant aux travailleurs un pouvoir d'achat moindre. De fait, la part du revenu national allant aux salaires et aux travailleurs a subi une baisse substantielle en seulement deux ans: de 57,6% en 2003 à 56,9% en 2005, soit les chiffres les plus bas depuis 1966, à l'exception d'une petite partie de l'année 1997.⁴²

CROISSANCE SANS EMPLOI

DANS LES GRANDES ENTREPRISES

La liste *Fortune 500* 2006 montre que les revenus médians par employé dans les grandes entreprises américaines ont atteint US\$ 400.000 en 2005, en forte augmentation par rapport à 2004 (\$300.000).

Le nombre de travailleurs employés par ces entreprises n'a pas vraiment évolué, le nombre moyen de travailleurs employés par une entreprise du *Fortune 500* en 2005 étant de 26.000, en baisse légère par rapport aux 26.950 de 2004.

Les principales sociétés créatrices d'emplois semblent être celles qui offrent des bas salaires et des mauvaises conditions de travail: Wal-Mart a engagé 400.000 travailleurs entre 2003 et 2005 et reste le premier employeur aux États-Unis. McDonald's, deuxième employeur et société à bas salaire également, a engagé 29.000 personnes sur la même période. Par contre, des sociétés comme IBM et General Electric qui offrent des positions mieux rétribuées n'ont que peu engagé entre 2003 et 2005, mais en connaissant une hausse substantielle de leurs bénéfices.

Dans l'ensemble, les sociétés reprises dans *Fortune 500* n'ont accru leur personnel que de 2% en 2005 alors que leurs revenus ont augmenté de 10,2% et leurs bénéfices d'un très confortable 18,8%.⁴³

En Europe, le tableau est pour ainsi dire le même. En 2004, plusieurs sociétés ont établi de nouveaux records en matière de bénéfices – BP et Royal Dutch/Shell au Royaume-Uni, par exemple. Dans l'ensemble, les bénéfices des grandes sociétés reprises dans l'index S&P Europe 350 ont augmenté de 78% en 2004 et devraient encore prendre 30% en 2005.⁴⁴ Mais la part des travailleurs dans cet accroissement de la rentabilité est réduite à la portion congrue. Seulement deux pays de l'UE ont connu une augmentation salariale supérieure à 3% tant en 2004 qu'en 2005, tandis que la croissance salariale est restée en deçà de 1% dans six pays. En Allemagne, la tendance salariale a été négative tant en 2004 qu'en 2005. En Belgique et aux Pays-Bas, les salaires ont baissé en 2005. Par ailleurs, dans la plupart des pays européens, les sociétés commerciales ont raflé la plus grande partie des gains de

productivité réalisés ces deux dernières années. Dès lors, dans 12 des 19 pays analysés en 2003, et dans 15 des 19 en 2004, la croissance réelle des salaires est restée en deçà de la croissance de la productivité. En 2004, la croissance salariale a été inférieure de plus de 2% aux gains de productivité. En Europe, la part du revenu national allant aux salaires et aux travailleurs a également marqué un net recul ces dernières années. Les salaires représentaient environ 59% du PIB dans les 15 "anciens" membres de l'UE en 2005, en baisse par rapport aux 60% de 2001 et aux 68% de 1982.⁴⁵

Dans le même ordre d'idées, la montée en puissance de la Chine, qui s'affirme comme fabricant de produits bon marché à prédominance de main-d'œuvre, s'est faite pour le plus grand bonheur des grandes entreprises chinoises et aux dépens des travailleurs. Les perspectives d'emploi des Chinois ne se sont pas vraiment améliorées au cours des dix dernières années. Dans les années 1980, alors que la croissance économique annuelle de la Chine s'élevait à 9,3%, l'accroissement net de l'emploi était de 3%, selon les estimations de la Banque mondiale. Durant les années 1990, alors que la croissance économique atteignait 10,4% par an, la croissance nette de l'emploi est tombée à 1,1% par an. Globalement, entre 1996 et 2001, le nombre de travailleurs urbains a baissé de 149 millions à 108 millions, soit une baisse de 28%. Pire encore, les nouveaux emplois créés dans le pays sont d'une qualité encore plus médiocre que ceux qui ont été perdus, puisqu'ils ne donnent lieu à aucune protection et sont extérieurs aux réglementations formelles relatives au travail. Le nombre des travailleurs qui se trouvent dans ce type de situation a atteint 13,3 millions, une augmentation de 57% dans les zones urbaines de 1996 à 2001.⁴⁶

STAGNATION OU BAISSSE

DES SALAIRES REELS EN PÉRIODE DE FORTE CROISSANCE

Une enquête récente de *Mercer Consulting* montre que les salaires des travailleurs de 350 grandes sociétés peinent à tenir le rythme de l'inflation alors que les bénéfices continuent de battre des records.

En 2004, les augmentations salariales se sont élevées à 3,4 % dans les 350 sociétés étudiées, alors que les bénéfices étaient en hausse de 23%. En 2005, l'augmentation salariale moyenne a été effacée par une inflation de 3,4% alors que les bénéfices ont gagné 13%. Pour 2006, les augmentations salariales prévues s'établissent autour de 3,5 %, ce qui veut dire qu'encore une fois leurs gains seront obliterés par l'augmentation des prix à la consommation.

Les salaires et les bonus des dirigeants d'entreprises des mêmes 350 sociétés ont connu une hausse de 14,5% en 2004 et de 7,1% en 2005, sans compter leurs actions et autres incitants à long terme qui ajoutent des millions à leur régime de solde et d'indemnité et qui représentent plus de 60% du total des compensations des dirigeants d'entreprises.⁴⁷

Les bénéfices des sociétés s'envolent, non seulement en chiffres absolus mais aussi par rapport au travail. Si d'aucuns attribuent ce phénomène à la révolution technologique de la dernière décennie, il n'en reste pas moins que de tels développements ne produisent généralement que des gains à court terme. C'est vers une autre source qu'il faut se tourner pour expliquer cette évolution de long terme dans la répartition des revenus. Les développements économiques mondiaux les plus frappants de la dernière décennie sont l'entrée de la Chine et de l'Inde, mais aussi de la Russie et du Brésil, dans l'économie mondiale, au tournant du millénaire. Apportant une immense offre de main-d'oeuvre, l'intégration de ces pays dans le système de production mondial a effectivement entraîné le doublement du nombre de travailleurs disponibles dans le monde – mais sans altérer de façon substantielle la quantité de capital disponible pour les investissements et les opérations. Vu l'augmentation du ratio entre travail et capital, le rendement relatif du capital a été ainsi augmenté de façon durable, ce qui a donné au capital des avantages qu'on ne lui avait plus vu depuis près d'un siècle.

L'Inde et la Chine, notamment, ont attiré une grande quantité d'investissements étrangers directs, et un grand nombre d'unités de fabrication et de services y ont été délocalisées, sans augmentations salariales déterminantes dans ces pays, toutefois. Plus important encore, la seule menace de la délocalisation bride les salaires et les revendications salariales dans le reste du monde. Il est donc probable que la part des bénéfices dans les revenus nationaux et mondiaux restera élevée pendant un certain temps encore, et que la part du travail s'en trouvera bien entendu réduite. Par conséquent, et bien que nombreux soient ceux qui seraient prêts à affirmer que les bénéfices ne peuvent pas augmenter plus vite que le PIB – puisque les forces de la concurrence réduiront les marges bénéficiaires sur le long terme, les sociétés étant contraintes de réduire leur prix à partir d'un certain moment –, les investisseurs boursiers semblent penser le contraire. La valeur qu'ils accordent aux actions laisse entendre que les bénéfices continueront de croître plus vite que le PIB. La plupart des analystes tablent sur une croissance des bénéfices américains d'environ 10% par an au cours des prochaines années, la croissance nominale du PIB s'établissant autour de 5%.

La domination du capital sur la main-d'oeuvre, acquise en relativement peu de temps, est évidente lorsque l'on examine la rentabilité de l'emploi. De 2001 à 2004, le rendement des salaires et des bénéfices pour les employeurs américains a augmenté de 35,7%. Les coûts par travailleur ont baissé de 2,2% durant cette période, les revenus des sociétés pour chaque équivalent plein-temps ont augmenté de 22,7%, et les bénéfices des sociétés, pour chaque employé, se sont littéralement envolés, avec une augmentation de 190,7%. En Europe, la tendance est la même, à peine moins extrême: les revenus par employé ont augmenté de 20,4% et les bénéfices des sociétés par employé ont grimpé de 46,8%.⁴⁰

Le moins qu'on puisse dire, c'est qu'il est à la fois déraisonnable et imprudent de faire peser une part croissante du fardeau fiscal sur le dos des travailleurs alors que leurs salaires sont plus ou moins stagnants et que les bénéfices de leurs employeurs explosent – sur les trois dernières années, les bénéfices des sociétés américaines ont augmenté de 60% pendant que les revenus salariaux ne se sont élevés que de 10%. Si le rendement relatif du capital est plus élevé que celui du travail, les bénéfices des

sociétés représentent une source nécessaire de financement public. Entrer dans une dépendance à l'égard des salariés pour financer des parts croissantes des dépenses publiques entraînera soit le rétrécissement de ces dépenses publiques, soit une diminution de la masse salariale.

PAS D'ARGENT

POUR RETRIBUER L'EMPLOYÉ MAIS DES POIGNÉES DE DOLLARS
POUR RETRIBUER LES DIRIGEANTS

• Aux Etats-Unis, les écarts salariaux ont grandi rapidement: en 1980, un dirigeant d'entreprise gagnait US\$ 42 pour chaque dollar gagné par un travailleur manuel. En 1990, ce ratio était de US\$ 85. Mais c'est durant la décennie suivante que les dirigeants ont fait les gains les plus substantiels, au fur et à mesure que les sociétés ont introduit les options d'achat d'actions. En 2000, les dirigeants d'entreprises gagnaient \$531 pour chaque dollar gagné par un travailleur moyen. En 2004, après le boom technologique et l'écclatement de la bulle boursière, le niveau était de US\$ 431 par dollar gagné par un travailleur manuel.

• Une étude de l'université de Harvard a souligné que les rétributions accordées aux 5 premiers dirigeants des plus grandes sociétés américaines représentaient 10% des bénéfices de ces sociétés en 2003 contre 5% en 1995.

• Au Royaume-Uni, un dirigeant d'entreprise moyen est payé 113 fois plus que le travailleur britannique moyen. Les salaires des directeurs des plus grandes sociétés britanniques ont grimpé de 16,1% en moyenne en 2004 – quatre fois plus vite que les bénéfices moyens et huit fois plus vite que l'inflation. Cette augmentation porte sur le salaire moyen d'un dirigeant d'entreprise, en tenant compte des bonus et des gains dérivés des régimes de solde et d'indemnité, à plus de £2,5m. L'augmentation de 16% en 2004-05 fait suite à une augmentation de 13% en 2003-04 et de 23% l'année précédente.

Le top 5 des PDG les mieux payés en 2004

Yahoo Inc.	Terry S. Semel	\$109,301,385
Coach Inc.	Lew Frankfort	\$64,918,520
XT0 Energy Inc.	Bob R. Simpson	\$62,141,981
United Health Group Inc.	William W. McGuire	\$58,784,102
Viacom Inc.	Sumner M. Redstone	\$56,017,985

• Il faudrait au travailleur américain moyen environ 11.000 ans pour gagner les \$109 millions encaissés en 2004 par le directeur de Yahoo, Terry Semel.

Sources: AFL-CIO, The Guardian, UAW

L'importance de la compétitivité institutionnelle et sociétale

Les entreprises fondent de plus en plus leur réussite sur la compétitivité institutionnelle et sociétale qui prend la forme d'un ensemble de facteurs fournis par les sociétés dont elles font partie, par opposition à leur compétitivité propre qui dérive des ressources dans lesquelles elles ont investi et qu'elles ont elles-mêmes développées. Si ces aspects de la compétitivité ont toujours revêtu une importance cruciale, l'économie de la connaissance et l'âge de l'information leur donnent une portée plus essentielle encore.

Les entreprises s'appuient sur les sociétés dans lesquelles elles ont vu le jour et fonctionnent: a) infrastructures matérielles: routes, ports, services postaux et télécommunications; b) gouvernance et réglementation efficaces, sécurité juridique généralisée et application des droits de propriété intellectuelle, par exemple; et c) infrastructures immatérielles: ressources intellectuelles sous diverses formes, à savoir l'enseignement, la formation et l'accroissement des compétences, les investissements publics dans la recherche et développement, la diffusion des technologies et d'autres services publics de qualité.

Il est clair que les entreprises les plus rentables de notre époque, certainement celles actives dans les technologies de l'information et les sociétés pharmaceutiques -- ce sont généralement celles qui jouissent des meilleurs rendements du capital investi et des bénéfices d'exploitation les plus impressionnants -- n'auraient jamais pu émerger dans des pays à secteurs publics "restreints" et à bas niveau de dépenses publiques. Le plus souvent, ces entreprises ont émergé par le biais de partenariats publics-privés, profité des évolutions technologiques dans les pays où elles ont été créées, utilisé les systèmes publics d'inspections pour garantir la qualité de leurs opérations et bénéficié d'adjudications publiques pour assurer la stabilité des revenus nécessaires à leur expansion. Elles doivent toujours s'appuyer sur les universités, pour la plupart financées par le secteur public, pour trouver des individus talentueux et fortement éduqués et entreprendre des programmes de recherches financés par les gouvernements.

Pourtant, les discussions sur les cadres sociétaux et institutionnels sont souvent dominées par l'hypocrisie, à plus forte raison lorsque le monde des entreprises a une chance d'influencer les débats. Dès lors, les entreprises ont généralement tendance à reconnaître l'importance des dépenses publiques pour leur compétitivité lorsqu'elles ont une chance d'influencer ces dépenses. Par contre, quand le débat porte sur leur contribution à la société en général, elles se prononcent plutôt en faveur de services publics "réduits" et d'un abaissement des budgets publics. La déclaration publiée en mai 2006 par la BIAC, qui représente les principales industries et organisations d'employeurs au sein de l'OCDE, ne laisse planer aucun doute. D'une part, la BIAC déclare "qu'une charge fiscale exagérément élevée sur les entreprises et les consommateurs produit un effet préjudiciable sur la croissance économique et dérobe à l'économie son potentiel de croissance", que "le rôle des gouvernements doit être de promouvoir et de faire respecter les lois, d'assurer l'ordre public et la sécurité publique, de protéger les

IMPÔTS ÉLEVÉS ET

FORTE COMPÉTITIVITÉ - L'EXEMPLE SUÉDOIS

La Suède est un exemple qui prouve que les dépenses publiques sont cruciales pour la compétitivité. Il faut dans ce cas que les paiements d'impôts soient substantiels pour alimenter ces dépenses. Ce pays a l'une des charges fiscales les plus élevées du monde depuis des décennies. La contribution de l'impôt sur les sociétés a augmentée de 3,7% dans les années 1980 à 4,7% en moyenne dans les années 1990. Depuis 2000, les taux d'imposition des sociétés sont restés stables et, sur la période 2000-2003, l'impôt sur les sociétés a représenté 5,7% du total des recettes fiscales. Durant cette même période, la productivité de l'industrie manufacturière suédoise a augmenté plus rapidement que celle de tous les autres pays industrialisés, y compris les Etats-Unis. Entre 1990 et 2003, la productivité horaire du travail dans l'industrie manufacturière suédoise a crû de 6% par an, contre 5,2% aux Etats-Unis et 3,2% au Royaume-Uni.

Sans surprise, la Suède possède le ratio dépenses de recherche et développement / PIB le plus élevé de tous les pays de l'OCDE, la majorité de ces dépenses étant financée par le secteur public. La réussite de ce pays démontre l'importance de la compétitivité institutionnelle et sociétale. La Suède prouve qu'il est viable d'exiger un haut niveau de contribution de la part des entreprises et qu'un niveau élevé de dépenses sociales et de taxation n'est pas incompatible avec le dynamisme.³⁹

droits d'auteur, d'assurer la défense de la sécurité nationale contre les menaces extérieures, de construire et d'entretenir certaines infrastructures, de veiller à ce que la concurrence soit équitable sur tous les marchés et de fournir des produits et services publics". Elle déclare encore que "les gouvernements doivent réduire leur taille excessive pour permettre aux économies de prospérer". D'autre part, lorsqu'il s'agit des dépenses publiques, et non plus des contributions des entreprises, la BIAO souligne qu'il faudrait se concentrer sur "les conséquences de l'innovation, notamment dans le cadre des partenariats publics-privés", "le soutien à apporter à un système international de haute qualité pour ce qui concerne les droits de propriété intellectuelle", "les interdépendances entre les secteurs public et privé dans la mise en oeuvre de la R&D," et "le rôle de soutien que devraient avoir les gouvernements afin de créer un climat politique qui encourage les investissements dans la R&D et la commercialisation des produits novateurs". Enfin, ils indiquent que "l'enseignement relève indiscutablement de la responsabilité des gouvernements".⁴⁰

Propriété internationale des entreprises

Les structures de la propriété des entreprises privées ont un caractère chaque jour plus international. Dans de nombreux cas, la majorité des actionnaires des entreprises cotées en bourse vivent dans d'autres pays que celui où l'entreprise a installé son siège, est cotée en bourse et réalise ses activités principales. Les propriétaires étrangers sont imposés sur leur revenu du capital dans leur pays

d'origine, et pas dans le pays où la société est imposée. Les bénéfices engrangés grâce à leurs actions, par le biais des dividendes ou des bénéfices réalisés en vendant à souhaits à des prix plus élevés que leur prix d'achat, ne sont donc pas imposés dans le pays dont la compétitivité a, en dernière analyse, permis d'engendrer ces bénéfices. Par conséquent, les bénéfices des sociétés qui sont distribués sous la forme de dividendes aux propriétaires étrangers ne contribuent en rien aux dépenses publiques et aux investissements nécessaires pour entretenir et accroître la compétitivité institutionnelle et sociétale.

Par exemple, une société belge cotée à la bourse de Bruxelles aura souvent plus de propriétaires étrangers que de propriétaires belges, qu'il s'agisse d'investisseurs privés ou institutionnels issus d'une série d'autres pays. Puisqu'ils sont basés à l'étranger, les bénéfices qu'ils réalisent sur leurs investissements ne seront pas imposés en Belgique mais bien dans les pays d'origine des actionnaires. Ces bénéfices n'aideront donc pas la Belgique à réaliser des investissements pour maintenir la compétitivité du pays et de ses entreprises.

Vu la nature de plus en plus internationale de la structure de leur propriété, les entreprises privées – notamment leurs actionnaires historiques, leur direction et leurs employés – ont un certain intérêt à être imposés directement et pas uniquement indirectement par le biais des dividendes qu'ils distribuent à leurs actionnaires. Par conséquent, il est dans l'intérêt des entreprises en général de contribuer à leur budget national par l'impôt sur les sociétés, plutôt qu'au budget d'un autre pays par l'impôt sur les revenus du capital dans un autre pays. Le fait que de nombreux actionnaires soient domiciliés dans des paradis fiscaux – le Fonds monétaire international estime qu'un tiers du total des actifs financiers du monde est détenu dans ces "refuges offshore" – signifie surtout que les bénéfices des entreprises distribués sous la forme de dividendes échappent intégralement à tout type de fiscalité et qu'il ne contribuent pas du tout aux budgets des pays.

Cette combinaison de facteurs – propriété de plus en plus internationale des entreprises privées, croissance des bénéfices relativement supérieure aux augmentations salariales, réduction des taux de l'impôt sur les sociétés – entraînera la chute des recettes publiques. Tout du moins, les gouvernements ne pourront éviter la baisse de leurs recettes qu'en augmentant la fiscalité sur la consommation et les salaires.

Dans la mesure où la propriété et les activités des entreprises s'internationaliseront plus encore, il n'est pas envisageable que la poursuite de la baisse de l'impôt des sociétés ne produise pas des conséquences préjudiciables sur les dépenses publiques, la compétitivité à long terme et le bien-être sociétal, autant d'aspects habituellement financés par ce type d'impôt.

La fin des systèmes sociaux financés par les employeurs

De moins en moins d'employeurs, de la Chine aux Etats-Unis, sont disposés à financer les soins de santé et les retraites de leurs employés. Les programmes sociaux financés par les employeurs sont réduits et leurs coûts transférés vers les travailleurs et les gouvernements alors que les entreprises, dont les bénéfices explosent et les contributions fiscales plongent, soutiennent qu'elles n'ont plus les moyens d'offrir ces avantages à leurs employés.

En Chine, il y a dix ans encore, un emploi – le plus souvent dans une entreprise publique – donnait accès aux soins de santé, au logement, à l'enseignement, au congé de maternité, à la retraite et à une allocation de subsistance en cas de chômage ou de handicap. Les entreprises d'Etat assumaient des rôles multiples, combinant accumulation du capital, emploi et sécurité sociale. Aujourd'hui, la plupart de ces entreprises ont fermé leurs portes, ont été vendues ou restructurées. Comme la plupart des entreprises chinoises, elles n'offrent plus les avantages d'antan. Les soins de santé, les retraites et les systèmes de sécurité sociale ont été remplacés par des systèmes de retenue à la source, qui transfèrent la charge de l'employeur vers le travailleur individuel.

Aux Etats-Unis, les employeurs ont financé les soins de santé et les retraites depuis la deuxième Guerre Mondiale, souvent encouragés par des dégrèvements fiscaux. Ce système est resté raisonnablement stable pendant des décennies, mais il vient de céder. Les sidérurgistes, les compagnies aériennes, les constructeurs automobiles se sont dégagés de leurs engagements en matière de retraites et les grandes sociétés, riches, ont gelé les anciens régimes de retraite pour passer à d'autres régimes qui leur font économiser de l'argent et déplacent le risque vers les travailleurs. Seulement 45% des travailleurs du secteur privé américain se voient proposer une couverture en matière de pension, tandis que 60% d'entre eux bénéficient d'une sorte d'assurance maladie proposée et financée par leur employeur. Ces deux chiffres baissent depuis l'an 2000. 45 millions de personnes, soit 15% de la population, vivent désormais sans aucune couverture en matière de santé.

Plus encore, ceux qui ont un régime de retraite assistent à la détérioration des paramètres de ce régime, au fur et à mesure que s'opère le glissement du régime à prestation déterminée au régime à cotisation déterminée. Dans le cadre de la prestation déterminée, les travailleurs étaient certains de jouir d'une retraite basée sur un pourcentage de leur salaire final. Dans le régime à cotisation déterminée, l'employeur ne contribue qu'à hauteur d'un montant déterminé chaque année, et fait donc glisser le risque et la responsabilité de l'investissement vers les travailleurs. Depuis 1978, le nombre de régimes à prestation déterminée est passé de 128.041 – qui couvraient environ 41% des travailleurs du secteur privé – à seulement 26.000 aujourd'hui – qui couvrent environ 21% des employés du privé – selon le U.S. Bureau of Labor Statistics. Pour les salariés, cette évolution est funeste. Les employeurs ont par contre réalisé une excellente opération parce qu'ils ont réduit leurs coûts: dans les régimes à prestation déterminée, les employeurs contribuent en moyenne à concurrence d'envi-

SYSTÈMES DE RETRAITE

A DEUX VITESSE

Tout le monde mérite une retraite sûre. Il n'empêche, les entreprises clôturent de plus en plus souvent leurs régimes de retraite et transfèrent le risque lié à l'épargne retraite vers leurs employés. En effet, parallèlement, beaucoup d'entreprises ont transformé leur régime de retraite de la direction en dispositif de création de richesses pour PDG. Du coup, beaucoup d'entreprises ont un système de retraite à deux vitesses: l'une pour le PDG, l'autre pour le reste des employés.

Top 10 des régimes de retraites des PDG

Entreprise	PDG	Prestation de retraite annuelle
Pfizer Inc.	Henry A. McKinnell	US\$ 6,518,459
Exxon Mobil Corp.	Lee R. Raymond	US\$ 6,500,000
AT&T Inc.	Edward E. Whitacre	US\$ 5,494,107
United Health Group Inc.	William W. McGuire	US\$ 5,092,000
IBM Corp.	Samuel J. Palmisano	US\$ 4,000,000
Home Depot Inc.	Robert L. Nardelli	US\$ 3,875,000
Colgate-Palmolive Co.	Reuben Mark	US\$ 3,700,000
Comcast Corp.	Brian L. Roberts	US\$ 3,600,000
Bank of America Corp.	Kenneth D. Lewis	US\$ 3,486,425
Union Pacific Corp.	Richard K. Davidson	US\$ 2,700,000

Source: AFL-CIO

ron 8% du montant des retraites. Dans le régime à cotisation déterminée, ils ne doivent assurer que 3% du total.⁶¹

Si les systèmes sociaux financés par les entreprises continuent à s'effondrer, trois choix seront possibles: demander aux travailleurs de payer eux-mêmes leurs régimes de santé et de retraite, permettre aux employeurs de réduire le coût de ce financement, demander aux gouvernements de mettre la main à la poche. Quelle que soit la décision prise, les entreprises seront en position d'économiser de l'argent, tandis que les travailleurs seront pénalisés. Vu le désengagement des entreprises de leurs programmes sociaux, combiné avec la chute des taux de l'impôt sur les sociétés, on ne voit pas très bien comment les gouvernements et les salariés pourront couvrir ces coûts. Dans un monde idéal, ni les systèmes sociaux financés par les employeurs, ni l'impôt sur les sociétés ne devraient disparaître. Dans le monde réel, c'est exactement ce que nous constatons.



CONTRER

L'IMMINENTE CRISE FISCALE MONDIALE: CONCLUSIONS ET SOLUTIONS

La concurrence fiscale conduit inévitablement à la baisse des montants d'impôts payés par les entreprises, à une baisse des recettes publiques et à un accroissement de la charge fiscale des individus. Le recours généralisé des sociétés multinationales à l'évitement fiscal et à l'évasion fiscale ne fait qu'ajouter à cette évolution. Etant donné que de nombreux pays ont décidé simultanément l'élargissement des assiettes fiscales et la baisse des taux, la crise de l'impôt sur les sociétés n'a pas encore produit ses effets. Mais l'élargissement de l'assiette de l'impôt sur les sociétés a une limite. Dans les pays de l'OCDE en particulier, elle n'est plus très éloignée. En fait, il semble qu'elle soit atteinte dans certaines des grandes économies de la planète et qu'elle soit déjà en train de rétrécir. Bien évidemment, même la plus large des assiettes fiscales ne pourra rien contre des taux d'imposition proches de zéro. Comme nous l'avons décrit au chapitre précédent, si les dernières réductions de l'impôt sur les sociétés, dans les pays de l'OCDE et dans les autres, se poursuivent à l'avenir, les taux d'imposition seront proches de zéro vers le milieu du siècle. Si la concurrence fiscale acharnée à laquelle nous avons assisté ces cinq dernières années se poursuit au même rythme, ce seuil sera atteint bien plus tôt.

Le mauvais remède

L'amère ironie de la concurrence fiscale internationale est que ces fameuses réductions de l'impôt des sociétés ne semblent pas produire les effets escomptés. Elles n'attirent pas les investissements étrangers, pas plus qu'elles n'incitent les entreprises locales à accroître leurs investissements. Dès lors, les pays qui ont participé le plus activement à la concurrence fiscale n'ont même pas pu en retirer les avantages à court terme qu'ils espéraient. En Europe, les "nouveaux" Etats membres de l'Union Européenne n'ont pas reçu, en termes relatifs, plus d'investissements de la part des "anciens" Etats membres durant les années où ils ont agressivement réduit leurs taux. Les "nouveaux" pays ont connu, en moyenne, un niveau d'attractivité similaire à celui qui a précédé leurs réductions. En outre, une étude détaillée sur ce sujet a conclu que "le motif prédominant et même unique" qui a encouragé l'IED dans ces pays depuis le milieu de la décennie 1990 a été le potentiel offert par le marché local et non pas le niveau inférieur des taux légaux de l'impôt sur les sociétés.³² La seule conséquence de la baisse de leurs taux fiscaux a donc été la chute des recettes tirées de l'impôt sur les sociétés et non pas un accroissement des investissements ou une croissance plus soutenue.

Au Canada, les effets des réductions de l'impôt sur les sociétés ont été largement similaires. Le taux légal d'imposition des sociétés a été réduit de 28% en 2000 à 21% aujourd'hui. Mais à ce jour aucun impact n'a pu être détecté sur les investissements. En outre, les bénéfices avant impôt des entreprises ont atteint un niveau record en part du revenu national et les investissements du secteur privé dans le matériel et l'outillage se sont faits attendre. Les bénéfices avant impôt du privé sont passés de 11,3% du PIB en 1999 à 13,8% en 2004, tandis que les investissements dans le bâtiment ont baissé de 4,8% du PIB en 1999 à 4,2% en 2004, et que les investissements dans le matériel et l'outillage, qui représentaient 8,1% du PIB en 1999, ont subi une baisse durant toutes les années ultérieures et sont tombés à 6,6% du PIB en 2004. Le moins que l'on puisse dire est que ces chiffres démentent largement les théories avancées par les partisans de la baisse des taux fiscaux, qui soutiennent que les réductions d'impôts engendrent l'accroissement des investissements: au lieu d'investir leurs énormes bénéfices dans l'activité, les entreprises canadiennes ont augmenté les bénéfices des actionnaires, accumulé d'impressionnants excédents de trésorerie et investi... à l'étranger. En effet, les années où les réductions des taux fiscaux ont été les plus marquées coïncident à une baisse importante du flux net d'investissements étrangers directs. Les flux nets d'IED, positifs en 1999 et en 2000 – CA\$ 11,2 milliards et CA\$ 32,8 milliards –, ont viré au rouge en 2001, 2002, 2003 et 2004 – respectivement CA\$ -13,3 milliards, CA\$ -8,5 milliards, CA\$ -21 milliards et CA\$ -49 milliards.⁵³ Encore une fois, il semble bien que les investissements soient fonction d'un ensemble de facteurs qui dépasse le cadre de l'impôt sur les sociétés.

Dans le même ordre d'idées, aux États-Unis, les nombreuses subventions à caractère fiscal octroyées aux plus grandes entreprises du pays par les législateurs américains ces dernières années, dans le but d'accroître les investissements, n'ont pas produit les effets escomptés. Les sociétés qui ont bénéficié de la part la plus importante de ces économies d'impôt 25 sociétés engrangeant deux tiers des avantages fiscaux donnés aux 275 sociétés ont réduit leurs investissements dans les domaines où ces subventions devaient les motiver à le faire de 27% entre 2001 et 2003.⁵⁴

Manifestement, la plupart des réductions de l'impôt des sociétés sont décidées en vertu du principe – infondé – que ce type de réduction accroîtra les investissements et attirera le capital étranger, et que si elles ne sont pas appliquées, le pays en question sera condamné à la stagnation et au sous-développement. En dépit de l'absence de preuves, cet argument fonctionne aux yeux des entreprises, qui augmentent leurs bénéfices après impôt et les dividendes de leurs actionnaires. La réduction en continu du taux de l'impôt des sociétés au Canada montre combien ces principes infondés peuvent affecter des décisions politiques importantes. Comme nous l'avons dit, le Canada a réduit son taux fédéral de 28% à 21% sur les cinq dernières années. Le budget général 2005 annonce malgré tout que ces taux seront encore réduits pour atteindre 19% d'ici 2010. L'argument du budget est limpide: "Dans l'économie mondiale actuelle, le capital est excessivement mobile sur le plan international et il est crucial de disposer d'un régime fiscal compétitif pour soutenir les investissements au Canada. Les investissements réalisés avec du capital frais accroissent la productivité, engendrent la croissance éco-

nomique, entraînent la hausse des salaires et améliorent les conditions de vie.³⁵ Ce que ce document ne dit pas, par contre, ou refuse de prendre en considération, c'est que le Canada dispose déjà d'un système fiscal très compétitif. En 2004, le rapport annuel des "choix concurrentiels", publié par la firme de consultance KPMG, concluait que les taux réels d'imposition des sociétés du Canada étaient inférieurs à ceux des Etats-Unis – de plus de 5 points de pourcentage dans la fabrication et inférieurs à zéro en R&D, soit 25 points de pourcentage plus bas que le taux américain – et qu'ils se classent en général dans les premières positions par rapport aux autres pays industrialisés. Par ailleurs, l'étude de KPMG a constaté que l'impôt sur les sociétés au Canada représentait entre 3% et 11% des coûts d'entreprises strictement localisés et que le Canada, globalement, offre les coûts spécifiquement localisés les plus bas parmi les onze pays comparés dans le rapport. D'autres groupes de consultances comme l'*Economist Intelligence Unit* et le *World Competitiveness Report* sont parvenus à des conclusions plus ou moins similaires.³⁶ Pour résumer, le Canada ne souffre donc aucunement d'un problème de compétitivité sur le plan des prix. Pourtant, en partant du principe qu'il souffre de ce problème, le taux de l'impôt des sociétés a été abaissé sans relâche.

Un cycle vicieux

Les développements observés dans plusieurs des principales économies du monde – Etats-Unis, Japon et Allemagne notamment, où la contribution des sociétés aux finances publiques a baissé d'un cinquième en 10 ans, et de deux cinquièmes en 30 ans – montrent qu'aucun pays, quelle que soit sa taille, ne peut s'attendre à maîtriser seule la pression qui s'exerce sur l'imposition des sociétés. Même s'il est communément admis que les grandes économies sont moins exposées à la volatilité du capital, qu'elles doivent déployer moins d'efforts pour attirer les investissements étrangers, et qu'elles ont moins de raison de s'engager dans la concurrence fiscale, ce sont bien les plus grandes économies du monde qui ont perdu le plus d'impôt sur les sociétés durant les dernières décennies, que la période observée couvre les années 1990 au nouveau millénaire, ou de 1960 à aujourd'hui.

Si l'on peut expliquer certaines de ces pertes par le changement de la définition des sociétés – un nombre croissant de petites entreprises sont taxées comme des individus plutôt que comme des sociétés il semble qu'une autre explication soit plus valable, plus particulièrement pour les pertes des dix dernières années: la montée en puissance des sociétés multinationales. Les multinationales, dont la majorité émane des grandes économies, sont de loin les plus agiles à exploiter et à abuser les systèmes fiscaux nationaux. Vu leur taille, elles sont en mesure de contraindre de nombreux gouvernements ou administrations et à leur octroyer des allègements fiscaux. Grâce au caractère international de leur champ d'action, elles peuvent déplacer leurs revenus, leurs bénéfices, leurs pertes et leurs dettes quasiment comme elles l'entendent.

La baisse des paiements d'impôts des multinationales intervient à un moment crucial. Les entreprises concernées n'ont jamais pesé aussi lourd et n'ont jamais eu autant de revenus et de bénéfices qu'au-

jourd'hui. Elles devraient par conséquent contribuer en proportion aux finances publiques des sociétés dans lesquelles elles évoluent. A la vérité, le capital et l'activité sont à ce point concentrées que les 250 plus grandes entreprises américaines et les 50 plus grandes entreprises britanniques ont payé à elles seules près d'un tiers du total de l'impôt des sociétés ces dernières années. Si elles continuent de réduire leurs paiements d'impôts année après année, un impact se fera inévitablement sentir au niveau des entreprises plus petites, des travailleurs et des consommateurs, qui devront payer la note – toujours croissante – laissée par les multinationales. Plus caractéristique et déraisonnable encore, les multinationales paient de moins en moins de taxes alors que leurs bénéfices s'envolent et que leurs niveaux d'emploi et de rémunération plongent. En effet, en proportion de l'activité économique, de nombreuses multinationales bénéficient de bénéfices records et connaissent des niveaux d'emplois historiquement bas.

Nous risquons pas conséquent une crise fiscale mondiale qui, à long terme, finira par frapper aussi les entreprises. Dans la mesure où les recettes fiscales sont nécessaires au fonctionnement des gouvernements et des états, mais aussi pour fournir divers services sociaux et maintenir la compétitivité de leur société, la pénurie d'impôt sera préjudiciable aux acteurs de l'entreprise qui, à court terme, profitent des réductions de l'impôt des sociétés. Le monde de l'entreprise devrait se rendre compte que sa compétitivité requiert des investissements publics et qu'il devrait payer sa part dans le financement des ressources sur lesquelles il s'appuie. En forçant les pays à abaisser les taux d'imposition des sociétés, les entreprises réduiront leurs propres capacités d'innovation, subiront un ralentissement de leur croissance et mineront en bout de ligne leur prospérité future.

Recherche d'un engagement politique

Les taux d'imposition des sociétés sont fixés par les gouvernements et ce sont eux qui ont le pouvoir de supprimer les échappatoires fiscales qui sont exploitées au nom de l'évitement fiscal et de l'évasion fiscale. Pour contrer l'imminente crise fiscale, les gouvernements doivent avant tout comprendre que la concurrence fiscale, menée en vertu de leur égoïsme sacré, conduit à une baisse préjudiciable des recettes publiques au niveau mondial. Ils doivent aussi comprendre que les généreux dégrèvements fiscaux ne produisent que rarement les effets économiques souhaités, que les entreprises abuseront cyniquement des échappatoires créées et que des autorités fiscales sous financées seront condamnées à perdre la bataille contre les roublards de l'impôt sur les sociétés.

Les gouvernements doivent aussi se confronter à une autre vérité: la déliquescence de l'impôt sur les sociétés se développe parce qu'ils se font mutuellement concurrence et qu'ils sont mis en concurrence par les sociétés multinationales. C'est pourquoi seules des solutions multilatérales peuvent arrêter cette spirale. Le leadership de quelques pays ou d'un petit groupe de pays peut éventuellement produire quelques résultats mais le problème ne sera réglé que s'il y a reconnaissance au niveau mondial d'un intérêt commun à coopérer pour négocier un niveau minimal de l'impôt sur les sociétés; pour

commencer, il conviendrait que les pays ayant des niveaux comparables de développement économique et géographiquement proches entament une coopération en vue d'éliminer les effets destructeurs de la concurrence fiscale qu'ils se livrent.

Pour que les gouvernements, la communauté politique internationale et ses institutions engagent une action réellement constructive et efficace pour limiter les pratiques fiscales nuisibles dans le chef des pays et des entreprises, il faudra une volonté et un engagement politique. Malheureusement, il est regrettable que ce soit justement le manque de volonté politique qui a empêché le développement de certaines des initiatives les plus prometteuses dans la lutte contre les pratiques fiscales nuisibles. Dès lors, bien que l'OCDE ait fait oeuvre de pionnier dans des dossiers comme les pratiques fiscales nuisibles, les paradis fiscaux, l'établissement des prix de cession interne et l'évasion fiscale, elle n'en a pas moins été repoussée à plusieurs reprises par certains de ses plus grands Etats membres.

Au sein de l'OCDE, les Etats membres ont convenu d'agir collectivement et individuellement pour éliminer les pratiques fiscales nuisibles, notamment concernant les régimes fiscaux préférentiels au sein de l'OCDE. Par rapport à cet engagement, un régime fiscal préférentiel est considéré comme nuisible s'il impose un niveau d'imposition faible ou nul sur le revenu considéré (ceux tirés par exemple des services financiers, géographiquement mobiles), s'il est isolé de l'économie domestique, s'il manque de transparence, si le contrôle réglementaire est inadéquat ou s'il y a divulgation de renseignements financiers, ou s'il n'existe pas d'échange effectif d'informations concernant le régime en question. Les Etats membres ont pris l'engagement de s'abstenir de prendre de nouvelles mesures, de renforcer et d'élargir le champ des mesures qui constituent des pratiques fiscales nuisibles, de revoir les mesures existantes afin d'identifier celles qui donnent lieu à des pratiques fiscales nuisibles et de supprimer les aspects négatifs des régimes fiscaux nuisibles dans les 5 ans. Jusqu'à présent, les résultats de ces engagements ont été positifs. Parmi les 45 régimes fiscaux préférentiels identifiés comme potentiellement nuisibles en 2000, 18 régimes avaient été abolis ou étaient en cours de suppression en 2004, 14 avaient été modifiés de façon à supprimer tout aspect nuisible et 13 s'étaient avérés non nuisibles à l'issue d'une analyse plus détaillée. L'OCDE a par ailleurs fait du bon travail en accroissant la transparence des paradis fiscaux situés à l'extérieur des pays OCDE. Dès lors, en 2004, et au total, 33 pays et juridictions s'étaient engagés concernant les principes de l'efficacité des échanges d'information et de la transparence avec l'organisation et ses membres.⁵⁷

Néanmoins, chaque fois que l'organisation a pris des initiatives plus ambitieuses en la matière, elle a été le plus souvent stoppée dans ses efforts. Alors qu'elle avait développé une politique concernant les paradis fiscaux visant à prendre des "mesures défensives" contre ces juridictions, elle a été arrêtée par le président américain. George W. Bush venait d'entrer dans ses fonctions lorsque son secrétaire au trésor, lors d'une réunion des ministres des finances du G7, s'est inquiété du fait que l'OCDE tentait de dicter les taux d'imposition de ses Etats membres. Plus tard, il a déclaré que les demandes de l'OCDE étaient "trop larges" et a donc retiré le soutien des Etats-Unis.⁵⁸ Depuis lors, le programme a

été revu à la baisse. Contrer la crise fiscale mondiale nécessite pourtant de l'ambition. Ambition, volonté politique et engagement des gouvernements, tels sont les ingrédients nécessaires si nous voulons avoir une chance de parvenir à une authentique coopération internationale en matière de fiscalité, à plus forte raison en matière d'impôt sur les sociétés.

Mesures pratiques

Des mesures nouvelles et inventives doivent être prises pour contrer la concurrence fiscale nuisible et la violation des régimes fiscaux par les entreprises multinationales. Les gouvernements et les institutions internationales doivent avoir l'audace de garantir l'efficacité de telles mesures. Concrètement, il conviendrait de développer les initiatives suivantes:

- » Pour éliminer la concurrence fiscale nuisible, il conviendrait d'examiner la possibilité de créer des autorités fiscales régionales et mondiales, représentant les intérêts des citoyens et de veiller à ce que les régimes fiscaux nationaux ne produisent pas d'implications négatives au niveau mondial. Ces autorités, si elles sont effectivement créées, devront opérer au sein du système de l'ONU. L'expérience et l'expertise de l'OCDE devraient être utilisés pour guider ce travail.
- » Pour améliorer la qualité du travail relatif aux pratiques fiscales nuisibles, notamment les paradis fiscaux, l'évasion fiscale et l'établissement des prix de cession interne, au sein des pays de l'OCDE et de façon plus générale, les initiatives de l'OCDE devraient bénéficier d'un soutien politique croissant et se doubler d'engagements forts sur le plan fiscal, étant entendu que l'OCDE est actuellement la seule agence multilatérale ayant la capacité de s'intéresser aux problématiques fiscales au niveau mondial.
- » Pour contrer les pratiques fiscales nuisibles les plus répandues, il conviendrait de supprimer progressivement les zones franches d'exportation et d'autres arrangements institutionnels qui octroient des avantages fiscaux à certaines sociétés, producteurs et employeurs par rapport à d'autres acteurs nationaux. Accorder à certaines entités des avantages fiscaux qui ne s'appliquent pas à d'autres entités devrait être considéré comme relevant de la concurrence illégitime et comme une pratique de distorsion par les organes compétents, comme par exemple l'OMC.
- » Il conviendrait de développer des systèmes d'échange d'informations globaux et automatiques entre toutes les autorités fiscales afin de lutter contre l'évasion fiscale et de faciliter une meilleure évaluation et collecte de l'impôt. De tels systèmes devraient devenir obligatoires et bénéficier d'un soutien institutionnel adéquat. Les pays ou juridictions qui ne respecteraient pas ces règles devraient être passibles de sanctions économiques.
- » Pour limiter les possibilités de l'établissement des prix de cession interne et d'autres activités qui tirent parti des paradis fiscaux par le biais de transactions et de constructions artificielles, les entreprises devraient être taxées là où elles opèrent, où se trouvent leurs travailleurs et où la valeur ajoutée est créée, et non pas où elles procèdent à des transactions sur papier ou à l'enregistrement de leur siège d'activités.

- » Pour réduire la majeure partie des pratiques fiscales les plus nuisibles utilisées par les entreprises, des normes exigeant des sociétés multinationales de s'abstenir de tout évitement fiscal et évasion fiscale devraient être introduites dans le cadre de codes de conduites officiels et pris sur une base volontaire s'appliquant à la fois aux entreprises et aux agences de planification fiscale.
- » Pour dissuader l'évasion fiscale illégale, les dirigeants d'entreprises ainsi que leurs avocats et experts-comptables doivent être passibles de sanctions pénales en cas d'évasion fiscale.

NOTES FINALES

- 1 Vu son système économique et l'absence de données, la septième économie, la Chine, ne peut se prêter à une comparaison dans ce contexte.
- 2 Thomas F. Field, *'Tax Policy - Then and Now'*, Tax Notes 30th Anniversary, 2002.
- 3 Weichenreider, Alfons J., *'(Why) Do We Need Corporate Taxation'*, CESIFO Working Paper No. 1495, juillet 2005
- 4 OCDE - Base de données fiscales
- 5 KPMG, *'KPMG Corporate Tax Rate Survey 2000'*, janvier 2000; KPMG, *'KPMG Corporate Tax Rate Survey 2006'*, janvier 2006
- 6 Jakubiak, Malgorzata and Malgorzata Markiewicz, *'Capital mobility and tax competition in the EU after enlargement'*, 2^{ème} conférence Euroframe sur les questions de politique économique dans l'Union européenne
- 7 Simonian, Haig and Parker, George, *'EU enlargement lowering company taxes'*, Financial Times, 1^{er} février 2004
- 8 Jakubiak, Malgorzata and Malgorzata Markiewicz, *'Capital mobility and tax competition in the EU after enlargement'*, 2nd Euroframe Conference on Economic Policy Issues in the European Union
- 9 Secrétariat de la Commission économique pour l'Europe, ONU, *'Economic Survey of Europe'* 2004
- 10 SAMAK, *'International skattekonkurrence og velfærd'*, novembre 2005
- 11 King, Tim, *'EU corporate tax plans hit brick wall'*, European Voice, 13 avril 2006
- 12 OMT, *'Statistiques relatives à l'emploi des ZFE'*, SECTEUR 2004
- 13 CISL-ORAP, *'Taxation and Social Development in India - A Country Report'*, Reference Series 16, 2003
- 14 CISL-ORAP, *'Taxation and Social Development in India - A Country Report'*, Reference Series 16, 2003
- 15 www.diloffsore.com and www.diloffsore.com/epz.htm
- 16 CISL-ORAP, *'Taxation and Social Development in The Philippines - A Country Report'*, Reference Series 19, 2004
- 17 Cette liste est reprise de *'Tax Us If You Can: The true story of a global failure'*, document d'information de Tax Justice

- 18 Tax Research Limited, *'The Price of Offshore'*, Tax Justice Network, mars 2005
- 19 Oxfam, *'Tax Havens: Releasing the Hidden Billions for Poverty Eradication'*, 2000
- 20 Devereux, M.P., R. Griffith and A. Klem, *'Corporate Income Tax Reforms and International Tax Competition'*, *Economic Policy* 35, 2002
- 21 Calculs se fondant sur la base de données fiscales de l'OCDE
- 22 Calculs se fondant sur la base de données fiscales de l'OCDE
- 23 Calculs se fondant sur la base de données fiscales de l'OCDE
- 24 Calculs se fondant sur la base de données fiscales de l'OCDE
- 25 Calculs se fondant sur la base de données fiscales de l'OCDE
- 26 Elisabeth Bumiller, *'Bush Criticized by Lawmakers on Corporate Governance'*, *New York Times*, 1^{er} août 2002.
- 27 Joint Committee on Taxation, *'Testimony of the Staff of the Joint Committee on Taxation Concerning Interest and Penalties and Corporate Tax Shelters Before the Senate Finance Committee'*, JCX-23-00, 7 mars 2000.
- 28 Charles Rossotti, *'Report to the IRS Oversight Board Assessment of the IRS and the Tax System'*, septembre 2002
- 29 McIntyre, Robert S. and Nguyen, T.D. Co, *'Corporate Income Taxes in the Bush Years'*, Citizens for Tax Justice, 2004
- 30 Washington, D.C.: General Accounting Office, *'Comparison of Reported Tax Liabilities of Foreign- and US-Controlled Corporations 1996-2000'*, février 2004.
- 31 The Tax Gap Limited, *'Mind the Tax Gap: How companies could help beat poverty'*, Tax Justice Network, 2006
- 32 Pak, Simon J and Zdanowicz, John S., *'U.S. Trade with the World: an Estimate of 2001 lost U.S. Federal Income Tax Revenues Due to Over-invoiced Imports and Under-invoiced Exports'*, Florida International University, 2002.
- 33 W. P. Carey School of Business, Arizona State University, *'Pricing Schemes Reduce Corporate Taxes by Billions'*, <http://knowledge.wpcarey.asu.edu/index.cfm?fa=viewfeature&id=1091>
- 34 Glenn R. Simpson, *'A New Twist in Tax Avoidance: Firms Send Best Ideas Abroad'*, *Wall Street Journal*, 24 juin 2002.
- 35 Citizen Works, *'25 Fortune 500 Corporations With the Most Offshore Tax-Haven Subsidiaries'*, <http://www.citizenworks.org/corp/tax/top25.php>
- 36 David Cay Johnston, *'U.S. Corporations are Using Bermuda to Slash Tax Bills'*, *New York Times*, 18 février, 2002.
- 37 Speech by New York district attorney Robert Morgenthau at the Brookings Institution, Washington D.C. June 5, 2002., Quoted in Komisar, Lucy, *'Profit Laundering and Tax Evasion: The Dirty Little Secret of Financial Globalization'*, *Dissent*, printemps 2005
- 38 Cray, Charlie and Drutman, Lee, *'Sacrifice is for suckers: How Corporations Are Using Offshore Tax Havens to Avoid Paying Taxes'*, A Citizen Works briefing paper, <http://www.citizenworks.org/corp/tax/taxbrief.php>

- 39 'Corporate profits: Breaking records', The Economist, 12 février 2005
- 40 US Department of Commerce
- 41 'A world awash with profits', The Economist, 12 février 2005
- 42 US Bureau of Economic Analysis
- 43 'Lower Wages. Higher Profits', Labor Research Association, 2006
- 44 'A world awash with profits', The Economist, 12 février 2005
- 45 'Benchmarking Working Europe 2006', ETUC and ETUI-REHS, 2006
- 46 Zeng, Douglas Zhihua. 'China's Employment Challenges and Strategies after the WTO Accession', World Bank Policy Research Working Paper 3522, février 2005
- 47 'Lower Wages, Higher Profits', Labor Research Association, 2006
- 48 'Key trends in human capital. A global perspective – 2006', Saratoga Institute, PriceWaterhouseCoopers, 2006
- 49 'BIAC Statement to the Council Meeting at Ministerial Level 23-24 May 2006', BIAC, 2006
- 50 Glyn, Andrew, 'Capitalism Unleashed: Finance, Globalisation and Welfare', Oxford University Press, Oxford 2006.
- 51 AFL-CIO
- 52 Jakubiak, Malgorzata et Malgorzata Markiewicz, 'Capital mobility and tax competition in the EU after enlargement', 2^{ème} conférence Euroframe sur les questions de politique économique dans l'Union européenne
- 53 Canadian Labour Congress, 'The Dubious Case for More Corporate Tax Cuts', 2005
- 54 McIntyre, Robert S. et Nguyen, T.D. Co, 'Corporate Income Taxes in the Bush Years', Citizens for Tax Justice, 2004
- 55 Canadian Federal Budget 2005, p. 152, cité par le Canadian Labour Congress, 'The Dubious Case for More Corporate Tax Cuts', 2005
- 56 Canadian Labour Congress, 'The Dubious Case for More Corporate Tax Cuts', 2005
- 57 Centre for Tax Policy and Administration, 'The OECD's Project on Harmful Tax Practices: The 2004 Progress Report', OECD, Février 2004
- 58 Kornisar, Lucy, 'Profit Laundering and Tax Evasion: The Dirty Little Secret of Financial Globalization', Dissent, printemps 2005

SELECTION BIBLIOGRAPHIQUE

Congrès du Travail du Canada, *'The Dubious Case for More Corporate Tax Cuts'*, 2005

Cray, Charlie and Drutman, Lee, *'Sacrifice is for suckers: How Corporations Are Using Offshore Tax Havens to Avoid Paying Taxes'*, document préparatoire de Citizen Works

Devereux, M.P., R. Griffith and A. Klem, *'Corporate Income Tax Reforms and International Tax Competition'*, Economic Policy 35, 2002

CES et ETUI-REHS, *'Benchmarking Working Europe'* 2006, 2006

Field, Thomas F., *'Tax Policy - Then and Now'*, Tax Notes 30th Anniversary, 2002.

Glyn, Andrew, *'Capitalism Unleashed: Finance, Globalisation and Welfare'*, Oxford University Press, Oxford 2006.

CISL-ORAP, *'Taxation and Social Development in India – A Country Report'*, Reference Series 16, 2003

CISL -ORAP, *'Taxation and Social Development in The Philippines – A Country Report'*, Reference Series 19, 2004

Jakubiak, Malgorzata et Malgorzata Markiewicz, *'Capital mobility and tax competition in the EU after enlargement'*, 2^{ème} conférence Euroframe sur les questions de politique économique dans l'Union européenne

Komisar, Lucy, *'Profit Laundering and Tax Evasion: The Dirty Little Secret of Financial Globalization'*, Dissent, printemps 2005

KPMG, '*KPMG Corporate Tax Rate Survey 2000*', janvier 2000;

KPMG, '*KPMG Corporate Tax Rate Survey 2006*', janvier 2006

McIntyre, Robert S. et Nguyen, T.D. Co, '*Corporate Income Taxes in the Bush Years*',
Citizens for Tax Justice, 2004

Murphy Richard, John Christensen et Jenny Kimmis, '*Tax Us If You Can: The true story of a
global failure*', document d'information de Tax Justice

OCDE, Centre de politique et d'administration fiscales, '*The OECD's Project on Harmful Tax
Practices: The 2004 Progress Report*', février 2004

Oxfam, '*Tax Havens: Releasing the Hidden Billions for Poverty Eradication*', 2000

Pak, Simon J et Zdanowicz, John S, '*U.S. Trade with the World: an Estimate of 2001 lost
U.S. Federal Income Tax Revenues Due to Over-invoiced Imports and Under-invoiced
Exports*', Florida International University, 2002.

SAMAK, '*International skattekonkurrence og velfærd*', novembre 2005

ONU, Secrétariat de la Commission économique pour l'Europe, '*Economic Survey of Europe*'
2004

Tax Research Limited, '*The Price of Offshore*', Tax Justice Network, mars 2005

The Tax Gap Limited, '*Mind the Tax Gap: How companies could help beat poverty*', Tax
Justice Network, 2006

Weichenreider, Alfons J., '*(Why) Do We Need Corporate Taxation*', CESIFO Working Paper No.
1495, juillet 2005

Zeng, Douglas Zhihua, '*China's Employment Challenges and Strategies after the WTO
Accession*', World Bank Policy Research Working Paper 3522, février 2005

La Confédération internationale des syndicats libres (CISL) a été fondée en 1949 et compte 236 organisations affiliées dans 154 pays et territoires sur les cinq continents. Ses membres sont au nombre de 155 millions, dont 40% de femmes.

Il s'agit d'une Confédération de centrales syndicales nationales, dont chacune regroupe les syndicats d'un pays particulier. L'adhésion est ouverte à toutes les organisations syndicales de bonne foi, indépendantes de toute influence extérieure et qui disposent d'une structure démocratique.

La CISL organise et dirige des campagnes sur des questions telles que:

- Le respect et la défense des droits syndicaux et des droits des travailleurs et travailleuses,
- l'éradication du travail forcé et du travail des enfants,
- la promotion des droits égaux pour les travailleuses,
- l'environnement,
- les programmes d'éducation pour syndicalistes partout dans le monde,
- la promotion de l'organisation des jeunes travailleurs et travailleuses,
- l'organisation de missions pour enquêter sur la situation syndicale dans de nombreux pays.

CISL – Confédération internationale des syndicats libres

5 Boulevard du Roi Albert II

1210 Bruxelles

Belgique

Tél: +32 2 224 0211

Fax: +32 2 201 5815

Courriel: internetpo@icftu.org

Les commentaires et les questions concernant les conclusions de ce rapport doivent être envoyés à Kristian Weise, à l'adresse suivante: kristian.weise@icftu.org

Copyright, Juillet 2006 CISL



CONFÉDÉRATION INTERNATIONALE DES SYNDICATS LIBRES