

Le serrage de vis fiscal du G7 et la fin de l'hypermondialisation

IS project-syndicate.org/commentary/g7-corporate-tax-agreement-end-of-hyper-globalization-by-dani-rodrik-2021-06/french

7 juin 2021



Hannah McKay/Pool/Getty Images

Jun 7, 2021 [Dani Rodrik](#)

CAMBRIDGE – Le 5 juin, les principales économies mondiales ont annoncé un accord qui renforcera leur capacité à augmenter les impôts payés par les sociétés multinationales. L'accord a encore besoin de l'approbation formelle d'un ensemble plus large de pays, et il reste de nombreux détails à régler pour qu'il soit efficace. Néanmoins, il ne serait pas exagéré de qualifier l'accord d'historique.

L'accord du G7 comporte deux volets. Premièrement, il propose un impôt minimum mondial de 15 % sur les plus grandes entreprises. Deuxièmement, une partie des bénéfices mondiaux de ces sociétés sera récupérée dans les pays où ces dernières font des affaires, quel que soit l'emplacement de leur siège physique.

Ces objectifs sont une indication on ne peut plus claire que les règles de l'hypermondialisation – selon lesquelles les pays doivent rivaliser pour offrir aux entreprises mondiales des accords toujours plus doux – sont en train d'être réécrites. Jusqu'à tout récemment, c'était l'opposition des États-Unis qui freinait l'harmonisation fiscale mondiale. Maintenant, en revanche, c'est l'administration du président Joe Biden qui a poussé pour l'accord.

Depuis que le nivellement par le bas de la fiscalité des entreprises a commencé dans les années 1980, le taux légal moyen est passé de près de 50 % à environ 24 % en 2020. De nombreux pays pratiquent des exceptions et exonérations généreuses qui réduisent le taux d'imposition effectif à un chiffre. Encore plus dommageable, les entreprises multinationales ont pu transférer leurs bénéfices vers de purs paradis fiscaux tels que les îles Vierges britanniques, les îles Caïmans ou les Bermudes, sans avoir à y déplacer aucune de leurs opérations réelles. Les estimations de Gabriel Zucman de l'Université de Californie à Berkeley révèlent qu'une part démesurée des bénéfices étrangers des sociétés américaines est enregistrée dans de tels paradis fiscaux, où elles n'emploient que quelques personnes.

Laissant de côté les questions de faisabilité administrative, le nouvel accord pourrait se heurter à deux objections opposées. Les défenseurs de la justice fiscale critiqueront le taux minimum mondial de 15 % comme étant trop bas, tandis que de nombreux pays en développement décriront le minimum mondial comme une restriction injustifiée qui entravera leur capacité à attirer des investissements. L'accord conclu par le G7 semble refléter les deux ensembles de préoccupations : le seuil bas pourrait apaiser les inquiétudes des pays en développement, tandis que la répartition mondiale des bénéfices permettra aux juridictions à forte fiscalité de récupérer une partie de leurs revenus perdus.

Parmi les pays développés, seule l'Irlande, avec un taux légal de 12,5 %, se situe en dessous du minimum proposé. Mais plusieurs petits pays, comme la Moldavie (12%), le Paraguay (10%) et l'Ouzbékistan (7,5%), ont fixé leurs taux particulièrement bas pour attirer les investisseurs étrangers, qu'ils considèrent comme une source d'emplois de qualité et de technologies de pointe. Dans des environnements hostiles aux investissements, la baisse des impôts est l'un des rares moyens immédiats pour les gouvernements de compenser les entreprises pour les nombreux inconvénients auxquels elles sont confrontées. De plus, les taux d'imposition effectifs dans certains pays asiatiques, comme Singapour (où le taux légal est de 17 % mais des taux inférieurs s'appliquent à certaines entreprises), pourraient également se retrouver du mauvais côté du taux minimum.

L'argument en faveur de l'imposition d'un plancher commun pour la fiscalité des entreprises est le plus fort lorsque les pays ont des préférences similaires et veulent éviter le dilemme du prisonnier dans lequel leur seule raison de baisser les impôts est d'empêcher le capital d'aller ailleurs. Cela peut s'appliquer à la plupart des pays développés, mais certainement pas à tous, comme l'indiquent les exemples de l'Irlande, des Pays-Bas et de Singapour. Cependant, lorsque les pays diffèrent considérablement en termes de niveaux de développement et d'autres caractéristiques, ce qui est approprié dans l'un d'entre eux peut être un obstacle à la croissance dans un autre.

Les États-Unis et les pays européens à fiscalité élevée pourraient se plaindre de perdre des recettes fiscales lorsque les pays les plus pauvres maintiennent des taux plus bas. Mais rien n'empêche ces pays d'imposer unilatéralement leurs entreprises nationales à des taux plus élevés : ils peuvent simplement taxer les bénéfices *mondiaux* des

entreprises nationales, répartis sur la part des revenus que ces dernières tirent du marché intérieur. Comme l'a fait valoir Zucman, chaque pays peut le faire seul, sans harmonisation ni même coordination mondiale.

C'est précisément ce qu'envisage le deuxième volet de l'accord du G7 (bien qu'il n'aille pas jusqu'au bout). En vertu de l'accord, les plus grandes entreprises multinationales avec des marges bénéficiaires d'au moins 10 % devraient allouer 20 % de leurs bénéfices mondiaux aux pays dans lesquels elles vendent leurs produits et services.

La raison pour laquelle les États-Unis préfèrent un minimum global, en plus de la répartition nationale, est qu'ils ne veulent pas désavantager leurs entreprises par rapport aux entreprises d'autres pays en les taxant à des taux nettement plus élevés. Pourtant, ce motif concurrentiel n'est pas différent du désir des pays pauvres d'attirer les investissements. Si les États-Unis l'emportent et que ces derniers sont perdants, ce sera grâce à leur pouvoir relatif et non pas à une quelconque logique économique.

Initialement, l'administration Biden voulait que l'impôt minimum mondial soit fixé à 21%. Le compromis final de 15 % pourrait être suffisamment bas pour minimiser les tensions avec les pays les plus pauvres et permettre à ces derniers de s'engager. L'équilibre entre les règles mondiales et la souveraineté nationale peut avoir été trouvé de manière appropriée dans ce cas.

Néanmoins, pour des pays comme les États-Unis, cela se fait au prix d'une baisse des recettes fiscales, à moins que le deuxième volet de la répartition ne soit renforcé. En fin de compte, un régime mondial qui améliore la capacité des pays individuels à concevoir et à administrer leurs propres systèmes fiscaux, à la lumière de leurs propres besoins et préférences, s'avérera probablement plus solide et durable que les tentatives d'harmonisation fiscale internationale.

Ce qui est maintenant clair, c'est que les pays qui fonctionnent comme de purs paradis fiscaux – simplement intéressés par le transfert de bénéfices papier sans apporter de nouveaux capitaux – n'ont pas grand-chose à redire. Ils ont rendu un grand service aux entreprises multinationales en facilitant l'évasion fiscale, à des coûts considérables pour les trésors des autres pays. Les règles mondiales sont pleinement justifiées pour empêcher des actions aussi clairement égoïstes et présentant des externalités négatives aussi flagrantes. L'accord du G7 est un pas important dans la bonne direction.

Traduit de l'anglais par Timothée Demont