

LA CRISE

N°40, Février 2018

ISSN 2563-9234 – Montréal – Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation (CEIM), UQÀM

Lettre plus ou moins trimestrielle, gratuite et sans abonnement !

Hercule aux Bermudes : Mondialisation, Etats, Firmes

Résumé : La démondialisation est un fantasme pour nationaliste attardé : au carrefour des innovations technologiques et des évolutions sociétales, la mondialisation s'approfondit chaque jour un peu plus, tout en se renouvelant. Pour autant, l'avenir de la mondialisation reste ouvert : il peut s'écrire aussi bien en rose qu'en noir. La version pessimiste est celle d'une déterritorialisation d'une part croissante de la valeur ajoutée mondiale, hébergée dans un cloud défiscalisé, conduisant au déclin des ressources des Etats et aux désajustements sociaux qui en résulteraient. La version optimiste est celle d'une maîtrise territoriale de la valeur ajoutée issue des chaînes globales de valeur, permettant notamment de gérer les défis sociaux des nouveaux paradigmes technologiques. Au cœur de cette problématique, les rapports de force entre Etats et firmes seront décisifs : ou bien les firmes l'emporteront et la mondialisation ira se crasher dans le Triangle des Bermudes de la déterritorialisation de la valeur ajoutée, ou bien les Etats sauront mener à bien les Travaux d'Hercule de la période, permettant de maintenir la territorialisation de la valeur ajoutée indispensable au maintien des fonctions étatiques de cohésion sociale. Autant dire que si les firmes l'emportent, l'Etat Providence sera définitivement mort et nos sociétés n'auront plus d'autre filet de sécurité que la charité chrétienne, la zakat musulmane ou la compassion bouddhique des mégas firmes occidentales, moyen-orientales ou asiatiques, à travers leurs fondations de bienfaisance !



De Carlos Calvo aux Gafa ou la mutation des relations Etats - firmes

1. Les relations Firmes/Etats, de la doctrine Calvo à l'accord UE-Canada. p.3
2. Chaînes de valeur, déterritorialisation de la valeur ajoutée et optimisation fiscale p.8
3. Paradigme techno-institutionnel et répartition des revenus : justice sociale ou charité ? p.15

Après les deux numéros successifs du 10^e anniversaire de cette lettre ([N°38](#) septembre 2017 et [N°39](#) octobre 2017), je reviens à la thématique de la mondialisation abordée dans le N°37, avril 2017, [La mondialisation... ça trompe énormément !](#) Le résumé en première page de ce numéro 37 se concluait ainsi : *Si la démondialisation n'est pas à l'ordre du jour, les modalités de la mondialisation de demain ne sont pas écrites : l'orienter dans un sens positif pour les peuples relèvera de nouveaux Travaux d'Hercule ! Toutefois l'analyse de ces nouveaux Travaux d'Hercule nécessitera un autre numéro de cette chronique.*

Nous y voici donc à cet autre numéro... sauf qu'aux Travaux d' Hercule est venu se rajouter le Triangle des Bermudes ! Les NTH (Nouveaux Travaux d'Hercule) pourront-ils nous sortir de l'inquiétant Triangle des Bermudes qui se dessine entre Mondialisation, Etats et Firmes ?

Dans ce premier numéro sur la mondialisation, nous nous étions intéressés aux effets de la mondialisation sur les revenus, nous avons cherché à comprendre les dynamiques et les fractures de la mondialisation et nous avons vu comment la réorganisation des chaînes productives à l'échelle mondiale avait rendu difficilement concevable un retour en arrière vers une démondialisation. Mais nous nous étions peu focalisés sur les aspects institutionnels, sur les relations entre les acteurs majeurs de la mondialisation que sont les firmes et les Etats. Ce sont donc ces relations qui vont être au cœur de ce numéro. Deux dossiers sont particulièrement chauds sur ce thème des relations entre les Etats et les firmes :

- les différends et leurs modes de résolution
- les pratiques d'évasion fiscale des firmes et les réponses que les Etats peuvent y apporter

Mais là ne s'arrête pas la thématique de ce numéro. Car ces relations entre les Etats et les firmes ne s'inscrivent pas dans une mondialisation statique mais bien au contraire dans un processus dynamique dont des paramètres importants sont en pleine évolution. On pense en particulier au contexte technologique de plus en plus marqué par la numérisation de l'économie aujourd'hui et demain par l'Intelligence artificielle. Ces évolutions modifient les perspectives du travail humain, de la répartition de la valeur ajoutée, et reposent *in fine* le plus vieux problème de l'économie politique, celui de la demande effective, c'est à dire de la capacité d'une société à générer une répartition des revenus qui permette une demande ajustée à l'offre. La fuite des firmes devant l'impôt pose la question de la capacité des Etats à corriger la répartition des revenus résultant de la nouvelle donne technologique et à mobiliser une part significative de la valeur ajoutée au service de la cohésion sociale.

A priori, une telle thématique pourrait laisser supposer un numéro superintello, garanti 0% « Et mes sous dans tout ça ». Pourtant il n'en est rien ! Car lorsqu'on parle de fiscalité, nos sous ne sont jamais très loin ! Et si les Etats sont incapables de faire contribuer les firmes aux dépenses collectives (et plus généralement le capital, mobile internationalement) qui vont-ils faire payer ? Vous, bien sûr, sur la base de vos revenus parfaitement territorialisés (salaires, honoraires, retraites) et de votre patrimoine non délocalisable (foncier et immobilier). Attention... la lecture de cette chronique est dangereuse pour votre bonne conscience citoyenne ! Cette lecture pourrait vous faire douter de votre consentement à l'impôt ! Il est encore temps de ne pas lire : stop... n'allez pas plus loin ou, sinon, je ne réponds pas de votre vertu fiscale et de vos votes ultérieurs !

1. Les relations Firmes/Etats de la doctrine Calvo à l'accord UE-Canada

J'ai souvent expliqué dans cette chronique que la mondialisation n'était pas un phénomène nouveau, même si ses formes et modalités évoluent, et que la fin du XIXe siècle constituait une période d'intense développement des activités à l'étranger des acteurs économiques des grands pays développés, à travers des flux commerciaux ou des flux de capitaux, des investissements de portefeuille, des contrats de concession de service public dans des pays moins développés. Après une phase de recul pendant l'entre-deux-guerres, cette mondialisation repart de plus belle dans la deuxième moitié du XXe siècle avec des formes renouvelées : en plus d'investissements de portefeuille en augmentation (dont des achats de parts sociales d'entreprises mais sans intention de contrôle, en tant que simple placement financier), les investissements directs (investissements dans des entreprises étrangères pour en prendre le contrôle ou création *ex-nihilo* de filiales à l'étranger) se multiplient. Ces investissements directs ne sont plus seulement de type Nord-Sud (une firme d'un pays développé dans un pays en développement) mais de plus en plus de type Nord-Nord (investissements croisés entre pays développés). De plus, il est à noter que ces investissements directs vont muter en cours de période (*grosso modo* au cours des années 80-90), passant d'une stratégie d'investissement prédominante de type horizontal à une stratégie verticale :

- par stratégie horizontale on entend que la firme multinationale (FMN) vient investir dans un pays étranger pour faire exactement ce qu'elle fait dans son pays d'origine : produire un bien pour le vendre sur un marché national encore protégé par des droits de douanes significatifs qui perdurent jusqu'à la mise en œuvre du dernier cycle de négociation du GATT, l'Uruguay Round (ouvert en 1986, finalisé en 1993) ; droits de douanes qui viendraient augmenter les prix des biens importés, les rendant moins attractifs sur le marché local. La raison principale de l'investissement est la conquête d'un marché : l'investissement se fait relativement à la demande dont ce pays est susceptible.
- par stratégie verticale on entend que la FMN ne vient pas pour vendre un produit fini sur un marché national spécifique mais pour réaliser une ou plusieurs tâches productives (fabrication d'un composant et/ou assemblage final, réalisation d'un segment de production) dans les meilleures conditions de coût, en fonction des prix de divers éléments essentiels, variables selon les branches (main d'œuvre, ressources en matières premières ou énergie...). Cet investissement en stratégie verticale se fait donc en fonction de l'offre de facteurs de production que peut offrir ce pays.

Mais au fil de plus d'un siècle de présence de plus en plus massive d'opérateurs étrangers dans les économies des différents pays, il était inévitable que des conflits, des différends se fassent jour dans les relations entre les firmes et les Etats. Comment ces différends peuvent-ils être gérés. Qui est compétent pour en traiter ?

La première réponse est contenue dans la doctrine Calvo. Carlos Calvo (1822 – 1906) est un diplomate argentin, connu en tant que spécialiste de droit international (voir sa biographie sur le site de la [Société française de Droit International](#), d'où est reprise sa photo reproduite en

première page). Selon la doctrine Calvo, les différends entre un ressortissant étranger (personne physique ou personne morale) et un Etat ne peuvent être que du ressort des tribunaux nationaux de cet Etat, et les Etats étrangers, en particulier celui du pays d'origine, se doivent de ne pas interférer dans ce différend. La citation ci-dessous provient de la biographie déjà citée :

« Bien que les œuvres de Carlos Calvo soient nombreuses, son Droit international théorique et pratique (publié pour la première fois en 1868) reste sa publication la plus célèbre. Cité par des internationalistes du monde entier, ce travail contient les principes de sa doctrine : le droit absolu à la liberté contre les interventions des grandes puissances revendiquant leur droit international à protéger leurs ressortissants, et l'égalité entre nationaux et étrangers.

Le principe de non intervention

La doctrine de Carlos Calvo est fondée sur les principes de souveraineté nationale, d'égalité entre les États et de l'exercice de la juridiction territoriale étatique. Les États – libres, souverains et égaux – possèdent le droit de refuser toute ingérence étrangère. Ce premier principe de la doctrine Calvo condamne autant le recours à la force armée que l'utilisation de la protection diplomatique par un pays en faveur de ses ressortissants. Un État possède donc la faculté exclusive de juger les affaires concernant toutes les personnes résidant sur son territoire sans que puisse intervenir une puissance étrangère ».

Cette doctrine Calvo a fondé pendant des décennies une clause Calvo incluse dans de nombreux contrats, et parfois même dans des Constitutions latino-américaines. Mais cette approche des relations Etats / firmes étrangères n'a pas résisté à la phase contemporaine de la mondialisation. Des procédures d'arbitrage, indépendantes des tribunaux nationaux, se sont imposées de plus en plus comme moyen de règlement des différends Etats / firmes. C'est dès 1966 qu'est créé, dans la mouvance de la Banque Mondiale, le CIRDI (Centre international pour le règlement des différends relatifs à l'investissement) et c'est sous l'égide du CIRDI qu'ont été signés de nombreux TPPI (Traité de promotion et de protection de l'investissement), traités bilatéraux entre Etats permettant aux firmes d'un pays signataire investissant dans un autre pays signataire, en cas de différend, d'échapper aux juridictions nationales (en contradiction avec la doctrine Calvo) et d'aller directement à une procédure d'arbitrage. Ces clauses d'arbitrage ont fini par être sacralisées par la nouvelle génération d'accords de libre-échange (qualifiés d'accords d'intégration profonde) inaugurés par l'accord de libre-échange nord-américain (ALENA en français, NAFTA en anglais, TLCAN en espagnol), signé en 1992 et entré en vigueur en 1994, qui, dans son chapitre 11 sur l'investissement (texte disponible [ici](#)) cristallise une nouvelle donne dans les relations Etats / firmes.

L'exemple du Mexique, signataire de l'ALENA, est particulièrement emblématique de cette évolution. En effet, 20 ans avant de signer l'ALENA, le Mexique adoptait en 1973 une loi sur l'investissement étranger particulièrement contraignante pour des investisseurs qui devaient respecter de nombreuses contraintes juridiques et économiques (pour plus de détails cf. [Regnault 2013](#)). 20 ans plus tard le traité de l'ALENA prend le contrepied de ces contraintes en les interdisant une à une dans ses divers chapitres et codifie un mécanisme d'arbitrage en

cas de différend entre un des Etats signataires et une firme d'un des autres pays signataires. Par la suite, tous les accords commerciaux signés par les Etats-Unis reprendront ces nouvelles dispositions stipulant qu'il est interdit d'imposer quoi que ce soit aux investisseurs étrangers et qu'en cas de différend, des mécanismes d'arbitrage indépendants de tribunaux nationaux doivent être mis en place, confiés à des juges privés, sans possibilité d'appel.

Cette remise en cause de la doctrine Calvo et plus généralement d'un principe de souveraineté des Etats est-elle fondée ? Oui et non, nous verrons quelques arguments dans les deux sens. Mais, finalement, là n'est peut-être pas l'essentiel. Car ce basculement, dans ses déterminants profonds, est moins juridique qu'économique. Il reflète une rupture dans le rapport de force entre les firmes et les Etats, liée au passage des stratégies d'investissement horizontales aux stratégies verticales. Dans l'ancienne stratégie de conquêtes de marchés nationaux additionnés les uns aux autres, les firmes étaient demandeuses d'implantation et les Etats pouvaient se montrer exigeants quant à des normes diverses protégeant l'idée qu'ils se faisaient de leur souveraineté, en contrepartie de l'ouverture de leur marché à la firme étrangère. Dans la nouvelle stratégie de minimisation du coût de production de biens destinés à un marché mondialisé, les firmes ont le choix entre plusieurs localisations productives et peuvent mettre les pays en concurrence : ce sont désormais les Etats qui sont demandeurs de créations d'emplois et le rapport de force firmes / Etats en est bouleversé. De plus la fragmentation des processus de production entre plusieurs pays, qui va de pair avec les stratégies verticales multiplie les échanges entre filiales d'un même groupe et accroît ainsi les transactions internes et les prix de transfert afférents (ou prix de cession interne) et donc les occasions de localiser judicieusement la valeur ajoutée de l'ensemble du processus multinational de production là où elle sera le moins taxée, thème qui sera au cœur de la deuxième partie de cette chronique.

La généralisation des clauses d'arbitrages pour juger des différends entre les firmes et les Etats s'inscrit clairement dans cette modification du rapport de force. Toutefois, il ne faudrait pas déduire de cette situation que le dossier des différends firmes / Etats oppose désormais de gentils Etats à de méchantes firmes ! Les choses sont bien plus complexes et les arguments doivent être examinés sous plusieurs angles :

- d'une part, certaines firmes veulent utiliser ces procédures d'arbitrage, pouvant déboucher sur des indemnités considérables supportées par les finances publiques (donc nos impôts), pour empêcher des Etats d'adopter de nouvelles normes protégeant les consommateurs (tabac) ou l'environnement (normes anti-pollution) sous prétexte que ces normes n'existaient pas au moment où elles ont investi et que leur adoption vient compromettre les conditions de fonctionnement de leur unité de production, voire constitue une expropriation déguisée. On n'abordera pas ici le caractère scientifiquement fondé de ces normes ou leur fantasmagorie obscurantiste anti-science écolo-bobo (c'est un autre débat¹ à mener par ailleurs) pour ne retenir que le droit souverain des Etats à faire évoluer leurs normes dans le cadre de leurs pratiques législatives ou réglementaires.

¹ L'utilisation du glyphosate comme désherbant ou des hormones de croissance dans l'élevage pourraient relever d'un tel débat.

- d'autre part, l'idée de protéger les investisseurs étrangers contre l'arbitraire d'Etats au système judiciaire incertain, n'a rien d' attentatoire à la considération que l'on doit avoir au principe de souveraineté. Dans des pays à la séparation des pouvoirs perfectible, l'indépendance du pouvoir judiciaire vis-à-vis du pouvoir exécutif peut laisser à désirer : dès lors en cas de différend entre une firme et un ministère (des finances par exemple) le risque est fort que des pressions de l'exécutif sur le judiciaire viennent compromettre l'équité du jugement.
- enfin les Etats ne sont pas des moutons désarmés face à des firmes carnivores ! Bien au contraire, dans certains cas on aurait envie de protéger des firmes de l'agressivité d'un certain Etat qui invente une extraterritorialité de ses lois pour poursuivre et racketter des firmes étrangères (pénalités en centaines de millions ou milliards de dollars) pour des activités conduites sur des territoires tout aussi étrangers : vous pouvez regarder sur ce thème le [rapport de l'Assemblée Nationale française sur l'extraterritorialité du droit américain](#) (octobre 2016). Sachant que les Etats-Unis s'appuient sur la mise en œuvre de financements en dollars (leur monnaie nationale) pour justifier ces ingérences inqualifiables et le racket qui va de pair... ça donne très envie de voir le Dollar supplanté par l'Euro ou le Yuan dans les transactions internationales.

Je ne suis pas personnellement un grand fanatique des procédures d'arbitrage, surtout dans des pays au système judiciaire éprouvé, indépendant du pouvoir exécutif, avec d'authentiques procédures d'appel des décisions rendues, *a fortiori* avec un organe supranational comme la Cour de Justice de l'Union Européenne. Mais force est de reconnaître que l'arbitrage présente de grands avantages : partout, la rapidité des procédures, fondamentale dans la vie des affaires ; dans des pays à faible transparence de la vie publique, l'utilité d'échapper à la corruption et à la vénalité des agents publics. A l'inverse, une procédure, sans possibilité d'appel, reposant sur trois arbitres (un désigné par chacune des deux parties, plus un troisième désigné par les deux premiers) pose d'autres problèmes. Il s'agit d'une justice privée, sans garantie d'échapper à des manipulations diverses et à des intérêts occultes d'arbitres percevant une rémunération spécifique à chaque arbitrage, avec le risque d'avoir deux arbitres « copains comme cochons ». Les péripéties récentes de l'arbitrage Tapie en France ne sont pas rassurantes quant à la l'impartialité des arbitres et laissent craindre que les arbitres puissent être plus enclins à défendre les intérêts de la partie privée (plus susceptible de petits arrangements entre amis), que ceux de la partie publique. Sans remettre en cause le principe des procédures d'arbitrage, sans doute faut-il s'orienter vers une professionnalisation et une transparence plus convaincante des arbitres. De ce point de vue, le récent Accord Economique et Commercial Global² (AECG) entre le Canada et l'Union Européenne (CETA en anglais... et dans les medias français) commence sans doute à explorer des voies intéressantes, qui pourraient lever bien des réticences face aux mécanismes d'arbitrage... après retour d'expérience ! Pour vous faire une idée par vous-même, allez directement voir le texte du chapitre 8 de l'AECG avec ce [lien](#) (grâce au Québec, on dispose déjà d'une version française,

² Sur d'autres dimensions innovantes de l'AECG, en dehors de l'arbitrage, voir ce papier de mon collègue de l'UQAM, Christian Deblock : [L'Accord économique et commercial global Un accord mal compris mais pourtant novateur, septembre 2017, Cahiers de recherche du CEIM.](#)

sinon on aurait attendu... longtemps !). Si ça vous fait peur... voyez cet article d'un dossier du journal [Le Monde](#). Et si vous êtes trop flemmard pour vous faire une opinion par vous-même... voici, à mon avis, l'essentiel à en retenir :

- instauration un tribunal permanent de 15 juges nommés pour 5 ans, renouvelables une fois (5 juges canadiens, 5 juges européens et 5 juges de pays tiers). Chaque affaire est instruite par une division de trois juges, un canadien, un européen, un des pays tiers. Chacun des juges est nommé « suivant un système de rotation, de sorte à assurer une composition aléatoire et imprévisible des divisions, tout en donnant à tous les membres du Tribunal des possibilités égales de siéger ».
- mise en place d'un tribunal d'appel qui peut confirmer, modifier ou infirmer la sentence initiale.

L'accord UE-Canada marque donc une avancée notable dans la problématique de l'arbitrage. Il sera intéressant de voir si [l'accord UE-Japon](#) en cours de finalisation reprend ces nouvelles dispositions d'arbitrage : ce serait une confirmation intéressante de la mise en place d'une véritable doctrine européenne en matière d'arbitrage. Mais, même dans cette hypothèse, il resterait encore de gros Travaux d'Hercule à accomplir pour pacifier le règlement des différends Etats / firmes et trouver un point d'équilibre entre les intérêts des firmes et ceux des Etats et des peuples qu'ils représentent:

- mise en place d'un vrai tribunal international des différends relatifs aux investissements avec des juges fonctionnaires internationaux se consacrant exclusivement à cette activité et ne percevant aucune rémunération privée : ça devrait être aussi simple que de nettoyer les Ecuries d'Augias !
- fin de l'extraterritorialité du droit national américain et des ingérences des Etats-Unis dans des relations d'affaires auxquels ils ne sont pas partie prenante : facile pour qui a déjà terrassé le Minotaure !

2. Chaînes de valeur, déterritorialisation de la valeur ajoutée et optimisation fiscale

La valeur ajoutée est, au premier abord, une notion très simple... mais les choses peuvent devenir très complexes dès lors qu'on cherche à comprendre comment elle se forme, elle se répartit et, surtout, où elle se localise. Malheureusement pour vous, chers lecteurs non économistes, pour esquisser les enjeux de cette complexité dont je vais traiter plus loin, il faut en passer par une phase de définition, que je vais essayer de simplifier au maximum. Je vais donc vous embêter un peu, avant d'essayer vous faire rire, ou au moins sourire...enfin... un peu... et très sérieusement hélas !

Le cas de la société Petitmeuble

La valeur ajoutée brute se définit comme la valeur de la production diminuée des consommations intermédiaires. Supposons que vous soyez un petit producteur de meubles, purement national, la Société Petitmeuble. La valeur de votre production, c'est votre chiffre d'affaire, la somme de vos ventes : donc on ne peut pas définir une valeur ajoutée avant que le produit ait été confronté au marché et vendu. Vos consommations intermédiaires, c'est tout ce que vous avez acheté pour produire vos meubles : du bois, du métal, du plastique, des vis, des clous, des colles, des accessoires d'assemblage divers, des vernis, des peintures, des fluides (eau, gaz, électricité, carburants), des services (comptabilité, nettoyage, communications...), du petit outillage. Mais pour produire, vous n'avez pas seulement besoin de consommations intermédiaires, supposées entièrement consommées dans le processus de production : il vous faut aussi des machines, des bâtiments, des véhicules qui, de par leur nature, vont servir sur de nombreux cycles de productions, plusieurs années. Si ces machines, véhicules ou bâtiments, sont loués, le prix de la location est comptabilisé dans les consommations intermédiaires ; par contre s'ils sont acquis, ils entrent dans votre capital fixe qui donnera lieu à un amortissement (une fraction de la valeur de ces immobilisations). La valeur ajoutée nette est égale à la valeur ajoutée brute diminuée de l'amortissement.

Cette valeur ajoutée va être répartie entre plusieurs composantes. Si on repart de la valeur ajoutée brute, elle se répartit en trois grandes composantes :

- la part qui revient au travail, sous forme directe (salaires) ou indirecte (les cotisations sociales)
- la part qui revient au capital, définie comme l'excédent brut d'exploitation (EBE en français, EBITDA en anglais... et dans la presse économique française !), qui va comprendre les amortissements, les intérêts et les remboursements des emprunts bancaires, le profit *stricto sensu*, qui donnera lieu au paiement de l'impôt sur les profits puis pourra soit être versé aux actionnaires sous formes de dividendes soit mis en réserves par l'entreprise puis être éventuellement réinvesti (autofinancement de l'investissement).

- les impôts sur la production, divisés en deux catégories (ci dessous [définitions INSEE](#)):

- les impôts sur les produits : « Les impôts sur les produits sont constitués essentiellement de la taxe sur la valeur ajoutée, de la taxe intérieure sur les produits pétroliers, des droits de mutation à titre onéreux, des droits sur les alcools et les tabacs ».

- les autres impôts sur la production : « Les autres impôts sur la production peuvent être dus sur les terrains, les actifs fixes, la main-d'œuvre occupée ou certaines activités ou opérations. Ils recouvrent pour l'essentiel la taxe sur les salaires, les versements compensatoires liés au transport, la contribution économique territoriale (qui remplace la taxe professionnelle depuis 2010), les taxes foncières et la contribution sociale de solidarité des sociétés ».

Ce cas de la société Petitmeuble est on ne peut plus simple. Petite entreprise de meubles française, elle a des consommations intermédiaires parfaitement lisibles (produites en France ou importées, peu importe). Ses ventes se font sur le marché français ou par exportation et son chiffre d'affaire est parfaitement limpide. Sa valeur ajoutée est tout aussi claire et parfaitement territorialisée en France et elle reverse à l'Etat la TVA sur ses ventes françaises. Après avoir payé ses salariés et réglé les charges sociales afférentes, ses divers impôts sur la production, déduit les amortissements sur son capital fixe tels que la loi française l'autorise à les comptabiliser, son profit est totalement déterminé et elle n'a plus qu'à payer son impôt sur les bénéfices.

Le cas de la Société Grosmeuble

Imaginons maintenant que mon entreprise de meubles, la Société Grosmeuble, soit une grande multinationale, par exemple originaire d'un pays bien doté en forêts, pourquoi pas un pays scandinave³, avec de nombreuses filiales articulées autour d'une holding dont le siège (une boîte aux lettres sans salariés) est dans une petite île paradisiaque (sauf cyclone !)... d'autant plus paradisiaque pour moi que l'impôt sur les profits y est très *friendly*, du genre 0,25% les mauvaises années ! Toute ma propriété intellectuelle (modèles, brevets) est regroupée dans une filiale idoine, implantée dans un pays à régime défiscalisant pour les revenus de la propriété intellectuelle, régime désigné sous le nom de *IP Box*⁴ ou *Patent Box*. Cette filiale reçoit donc toutes les redevances de propriété intellectuelle versées par les filiales de production. Ces filiales de production, réparties dans une dizaine de pays, produisent divers éléments de mes meubles et se les échangent entre elles jusqu'à l'assemblage final, via une pseudo centrale d'achat du groupe implantée dans un autre pays particulièrement amical. J'ai une filiale en France qui chapeaute une vingtaine de magasins. Ainsi sur le territoire français j'ai bien un chiffre d'affaire. Si j'enlève de ce chiffre d'affaire français, mes consommations intermédiaires en France, j'en déduis une valeur ajoutée française. Mais cette valeur ajoutée a

³ La société Grosmeuble est purement imaginaire. Toute ressemblance avec une société existante ne pourrait qu'être fortuite et strictement non intentionnelle.

⁴ Rien à voir avec l'adresse IP de votre box internet !

été largement déterminée par les prix de transfert auxquels la filiale française a acheté ses meubles à la filiale centrale d'achat, tout comme de nombreux prix de transfert se sont multipliés tout au long de la chaîne productive entre les diverses filiales de production.

En tant que PDG de Grosmeuble, j'adore le Président Macron, surtout lorsqu'il m'invite à dîner au Château de Versailles, dans la Galerie des Batailles. Mais à chacun sa bataille ! Je mène la mienne pour le meilleur profit de mes actionnaires, et contre les étrangleurs du fisc. Donc si j'aime bien votre Président Macron, je ne l'aime tout de même pas au point de localiser un profit en France, qui pourrait être taxé à un taux faramineux, surtout comparé à mon adorable petit paradis fiscal, où d'ailleurs beaucoup de mes gros actionnaires ont eux-mêmes ouvert un compte pour recevoir leurs dividendes : limiter les déplacements de fonds, c'est bon pour la planète ! Néanmoins je suis bien obligé de laisser apparaître un peu de valeur ajoutée en France, ne serait-ce qu'en payant mes salariés, mes factures d'électricité et les maudits impôts de production auxquels je ne peux me soustraire. Et si le fisc français se plaint de la modestie de ma contribution fiscale, il n'a qu'à taxer un peu plus mes salariés, qui sont libres de dépenser leurs salaires comme bon leur semble... y compris en payant des impôts, c'est leur affaire ! Dès lors, mes comptables s'occupent de calculer à quel prix je dois vendre mes meubles à ma filiale française pour que, une fois estimé le volume des ventes finales aux consommateurs français, la valeur ajoutée localisée dans ce beau pays, si attractif à bien des égards, soit juste suffisante pour payer les dépenses incontournables. Mais de profit, point trop n'en faut, ce n'est pas digne d'un grand pays civilisé comme la France, phare de l'humanité. Ne polluons pas le pays des droits de l'homme avec des considérations mercantiles. Ce profit, ma baguette magique de PDG international ne le fait apparaître... *abracadabra... profit es-tu là ?...*, que là où il est certain de ne pas subir de mauvais traitement. Bref, je suis un as du prix de transfert, un magicien de la valeur ajoutée, un prestidigitateur du profit... qui disparaît d'ici et réapparaît là bas. Certes, en bon européen que je suis, je fais apparaître un peu de profit en Irlande, malgré un taux d'imposition rédhibitoire - à 12,5%, pensez-donc, la ruine si je devais payer ça ! -, mais j'ai négocié un accord discret avec le fisc irlandais pour ne payer en fait que 0,15% : *a good deal...indeed !* Par ailleurs, au Luxembourg j'ai un bon régime pour mes redevances de propriété intellectuelle avec une super *IP Box*⁵. Et mon grand copain PDG de Pommedefric, une grande entreprise informatique mondiale, me suggère d'étudier une éventuelle implantation de ma holding principale aux Pays Bas plutôt qu'aux Iles Kiribati. C'est probablement une sage suggestion, car avec la montée des eaux due au changement climatique, les boîtes aux lettres des paradis fiscaux de petites îles risquent d'être submergées. Il est très désagréable d'avoir des courriers mouillés, l'encre bave et on risque de ne plus pouvoir lire correctement le montant du profit mondial : s'agit-il d'un m ou d'un b, millions ou billions⁶, en \$ ou € ? Quelle angoisse, je préfère ne pas y penser !

Vous voyez bien que je suis un bon européen : Irlande, Luxembourg, Pays-Bas. Je me demande donc bien pourquoi la Commission Européenne me cherche des noises, veut me faire subir une amende d'un milliard € ! Faudrait peut-être que je suggère un arbitrage ; je

⁵ Sur le cas luxembourgeois, voir cette [référence](#) d'un cabinet d'avocats.

⁶ En anglais, Billion = Milliard

connais deux ou trois arbitres agréés par le CIRDI. D'ailleurs je crois bien que leurs bureaux auraient grand besoin d'être remeublés à neuf !

Redevenons sérieux... en supposant que nous ne l'étions pas... car rien n'est plus sérieux que l'humour, cette politesse du désespoir ! Interrogeons nous sur la portée de la notion de valeur ajoutée. La valeur ajoutée en France de Petitmeuble a-t-elle la même signification que celle de Grosmeuble ? Formellement, d'un point de vue comptable et fiscal, oui. Réellement, d'un point de vue économique, bien sûr que non.

La valeur ajoutée en France de Petitmeuble est un bon indicateur de la performance économique de cette entreprise. Elle indique sa capacité à créer de la valeur à partir d'un certain volume d'achats de matières premières ou produits semi-finis et de services à la production (sa consommation intermédiaire), en combinant une main d'œuvre et des équipements. Cette valeur ajoutée est parfaitement territorialisée : on sait sur quel territoire elle est produite puis répartie entre salariés, actionnaires et Etat ou collectivités territoriales (à travers les impôts). A l'inverse, pour Grosmeuble, la valeur ajoutée française (ou dans tout autre pays) est purement comptable, elle n'a aucune signification économique, elle ne traduit en rien une performance économique. La seule valeur ajoutée qui ait une signification économique est celle de l'ensemble du groupe, donc une valeur consolidée à l'échelle mondiale qui débouche sur un profit consolidé à l'échelle mondiale. Cette valeur ajoutée mondiale s'est formée tout au long d'une chaîne productive mondiale, d'où le concept de chaîne de valeur globale : la vraie valeur ajoutée mondiale est celle qui résulte du chiffre d'affaires des ventes au consommateur final dans tous les pays, dont on déduit les consommations intermédiaires réellement achetées en dehors du groupe (et pas à une filiale, à l'intérieur du groupe). L'optimisation fiscale consiste à s'arranger pour que la part de la valeur ajoutée économique correspondant à la rémunération du capital et de la propriété intellectuelle issue de la coopération de multiples territoires, se concrétise comptablement dans des pays fiscalement *friendly*. C'est ce processus que je vise lorsque je parle de déterritorialisation de la valeur ajoutée et de son hébergement dans un *cloud* défiscalisé.

Ces situations de défiscalisation et donc d'évasion fiscale, si elles ravissent les firmes et leurs actionnaires, ne sont pas sans inquiéter les Etats qui doivent faire face à de nombreuses dépenses incontournables, alors même qu'ils sont très endettés suite aux mesures de relance budgétaire ou de soutien aux banques qu'ils ont été conduits à mettre en œuvre après la grande crise financière 2008-2009. D'autant plus que les sommes mises en jeu dans ces processus de défiscalisation sont bien loin d'être négligeables. Mes collègues de l'Université de Pau, Fabien Candau et Jacques Le Cacheux, ont produit les graphiques que je reprends dans l'Encadré n°1 en page suivante : ils comparent les montants d'évasion fiscale que plusieurs grandes firmes internationales ont réussi à cumuler en quelques années (au détriment de divers pays de l'Union Européenne) au montant des contributions annuelles que divers de ces pays font au budget de l'UE. Les résultats sont saisissants ! Apple réalise une évasion fiscale comparable à la contribution britannique, Google à deux fois la contribution des Pays-Bas, Ikea ou BASF rivalisent avec la contribution irlandaise.

Encadré N°1

L'ÉVASION FISCALE DES FIRMES COMPAREE AUX CONTRIBUTIONS DES ETATS AU BUDGET EUROPEEN (en millions €)

Source : [Corporate Income Tax as a Genuine Own Resource](#)
By Fabien Candau et Jacques Le Cacheux

Commentaire HR : Les contributions des Etats sont celles de l'année 2010, en millions €. Les montants d'évasion fiscale des firmes sont des cumuls sur 4 ou 5 années autour de 2010 (pour plus de détails, se reporter à l'article). Ces graphiques n'ont donc qu'une valeur illustrative... mais quelle illustration ! Par exemple sur la période 2009-2014 IKEA évite de payer 1 milliard € en Europe, que l'on peut comparer à la contribution néerlandaise au budget européen en 2010. Sur quelques années Apple « économise » un montant comparable à la contribution 2010 du Royaume-Uni (12 milliards €).

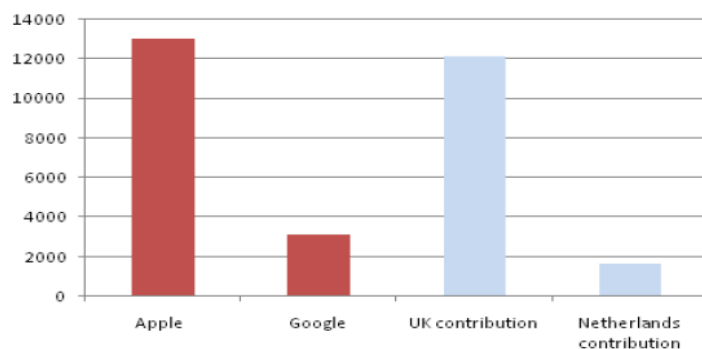


FIGURE 4. TAX EVASION AND MEMBERS CONTRIBUTION TO THE EU-BUDGET.



FIGURE 5. TAX EVASION AND MEMBERS CONTRIBUTION TO THE EU-BUDGET.

Pour approfondir cette problématique, outre l'article dont sont extraites les deux figures ci-dessus, vous pouvez vous reporter à l'étude la Commission Européenne : [Corporate income taxation, Commission Staff Working Document, 2015](#). D'un abord plus aisé, et écrit en français, vous pouvez aussi lire cet article de [La Tribune](#).

Voilà bien des raisons de penser que les agissements fiscaux de l'Irlande, du Luxembourg ou des Pays-Bas qui encouragent l'évasion fiscale des grandes firmes multinationales, sont bien plus à craindre pour les pays de l'Union Européennes que les gesticulations de Monsieur Kim Jong Un ! En jouant sur le registre de la concurrence fiscale exacerbée au sein de l'UE, ces trois pays se comportent comme des Etats voyous, voulant faire leur beurre sur le dos des autres. En effet, l'explosion la plus à craindre est bien celle de nos sociétés, fragilisées par la montée en puissance des inégalités de revenu et de patrimoine, et d'autant plus menacées d'une rupture de pacte social que les Etats deviennent de plus en plus incapables de corriger les effets indésirables du jeu spontané des marchés des facteurs de production et de la répartition des revenus qui en résulte. Donc, soyons résolument pour la convergence des normes que prône la dernière génération d'accords de partenariat, mais soyons encore plus pour la convergence de toutes les normes : pas seulement les normes sanitaires ou techniques (alimentaires ou industrielles), pas seulement les normes environnementales, mais aussi les normes fiscales. Et faire converger les normes fiscales relève bien des Nouveaux Travaux d'Hercule (NTH): anéantir tous les paradis fiscaux de l'hydre de l'évasion fiscale, terrasser le Sanglier à tête de Trump qui sévit sur les terres de la concurrence fiscale (cf. la récente réforme fiscale américaine), apprivoiser les Cerbères qui gardent les niches fiscales des firmes telles que les *IP Box*. Vaste programme. Par où commencer ? Deux pistes sont possibles :

- Pour suivre la première piste, Hercule va devoir convaincre la Déesse Europe de l'accompagner sur son Taureau (en fait Zeus déguisé en taureau !) afin de faire le tour des capitales européennes pour sortir l'impôt sur les bénéfices des firmes multinationales du champ des compétences nationales et en faire un impôt européen qui deviendrait une ressource propre du budget de l'UE. C'est la piste, très sérieuse et pas du tout mythologique, qu'explorent mes collègues F. Candau et J. Le Cacheux dans leur article déjà cité (référence dans l'encadré précédent). L'intérêt d'une telle solution serait de supprimer la concurrence fiscale intra-européenne et donc de rendre vain le petit jeu des prix de transfert au sein de l'espace européen tout en étoffant un peu le budget de l'Union Européenne, budget actuellement trop étriqué pour permettre à l'UE en tant que telle de mener à bien des projets conséquents (actuellement le budget UE est de l'ordre de 1% du PIB de la zone ; le budget de l'Etat fédéral américain est de l'ordre de 20%). L'inconvénient de cette solution est de ne pas toucher à la concurrence fiscale extra européenne, de ne pas réguler la déterritorialisation de la valeur ajoutée à travers des prix de transfert avec une filiale hors d'Europe.

- la deuxième piste me semble hors de portée d'Hercule tout seul. Il va devoir embaucher son frère jumeau grec, Héraclès : on n'est plus dans le domaine des NTH mais des NT2H ! Cette piste, pas uniquement issue de mes neurones les plus audacieux ou irresponsables, consisterait à relier l'impôt sur les sociétés à leur chiffre d'affaire, au moins pour les firmes les plus difficiles à faire contribuer sur la base de leur bénéfice (notamment les GAFAs, voir cet article dans [Challenges](#)). L'idée est dans l'air du temps mais elle bute sur une difficulté majeure qui fait douter de son réalisme : toutes les firmes, grandes ou petites, nationales ou multinationales, voient déjà leur chiffre d'affaire soumis à l'impôt indirect qu'est la TVA (elle n'est pas payée par la firme, qui

ne fait que la percevoir puis la reverse à l'Etat). Un impôt sur les sociétés basé sur le chiffre d'affaire reviendrait à créer une TVA majorée pour certaines entreprises seulement et dont la majoration serait supposée ne pas être répercutée dans le prix. Pas facile à mettre en oeuvre. De plus, cet impôt perdrait tout lien avec le profit, pouvant s'appliquer à des firmes qui ne feraient pas de profit ou seraient en perte (le cas est fréquent dans l'économie du numérique... ce qui n'empêche pas des cours de bourses faramineux, qui semblent capitaliser des revenus négatifs... que d'aucun semblent interpréter comme des promesses de profits futurs !). Mais le problème n'est peut-être pas insoluble, à mon sens (même si je suis ni juriste ni fiscaliste). Pourquoi ne pas créer deux régimes d'impôt sur les sociétés : un régime national, et un régime multinational (obligatoire pour tous les groupes plurinationaux) qui obligerait les firmes multinationales à déclarer un bénéfice consolidé mondial, défini selon des normes spécifiées, portant sur l'ensemble du groupe, toutes filiales et holding confondues. Ce bénéfice serait taxé dans chaque pays ou union régionale au prorata de la part du chiffre d'affaire mondial réalisé dans cette zone, au taux souverainement décidé par ce pays. Dès lors aucun pays n'aurait plus intérêt à la concurrence fiscale. L'impôt sur les bénéfices serait une condition et une contrepartie à l'accès au marché, quel que soit le mode d'accès au marché : une firme qui renoncerait à accéder à un marché pour ne pas payer cet impôt à un taux qui lui semblerait rédhibitoire abandonnerait ce marché à ses concurrents directs ou à des produits de substitution. La problématique de déterritorialisation de la valeur ajoutée n'aurait plus de sens. N'oublions pas que c'est le consommateur final qui, par son consentement à payer un certain prix, détermine la valeur ajoutée et alimente l'enveloppe du profit. Il est juste qu'en tant que citoyen-contribuable il reçoive un *cashback* sous forme d'une participation de l'entreprise sur son profit aux dépenses collectives du pays, tout comme les salariés des entreprises qui reçoivent eux aussi une part de la valeur ajoutée participent à ces dépenses collectives à travers leur impôt sur le revenu.

Après les Nouveaux Travaux d'Hercule (NTH) à entreprendre pour gérer judicieusement les différends entre les Etats et les Firmes, voilà donc une nouvelle série de NTH à mener à bien pour que les firmes, toutes les firmes, y compris celles du net et de la vente à distance afférente, payent leur écot aux dépenses collectives. Le sujet est d'une actualité indéniable dès aujourd'hui ; il risque de devenir chaud bouillant demain au vu du nouveau paradigme techno-institutionnel qui émerge et qui va nous faire naviguer maintenant entre l'intelligence artificielle, John Rawls, Adolphe Thiers, Saint Martin et un autre homme célèbre d'Amiens⁷... nettement plus contemporain !

⁷ Pour mes lecteurs peu avertis de la charité chrétienne, il faut savoir que le futur Saint Martin (pas encore converti au christianisme, mais qui deviendra l'icône chrétienne de la charité), était un soldat romain en garnison à Amiens – ville au Nord de Paris, environ 150 km - lorsqu'il décida de donner la moitié de son manteau à un pauvre transi de froid. Et pour mes lecteurs un peu lointains par rapport à la vie politique française, il faut savoir que l'actuel Président de la France, Emmanuel Macron, est originaire d'Amiens.

3. Paradigme techno-institutionnel et distribution des revenus : justice sociale ou charité ?

Paradigme techno-institutionnel ! C'est quoi ce truc ? Par cette expression qui se veut synthétique (c'est bien sa seule qualité !) je vise la problématique des évolutions technologiques actuelles (robotisation et intelligence artificielle) dans leurs relations aux institutions que sont les firmes et les Etats et du point de vue de l'influence que ces évolutions vont avoir sur les rapports entre ces firmes et ces Etats dans un contexte de mondialisation.

Mais avant de planer dans des considérations hautement intellectuelles, restons un moment sur le plancher des vaches. Revenons à la valeur ajoutée. Nous en avons beaucoup parlé d'un point de vue conceptuel ou des grands types de revenus entre lesquels elle est répartie. Mais quantitativement comment se répartit cette valeur ajoutée et surtout comment évolue-t-elle ?

Une étude de l'OCDE publiée en 2012 (voir la référence dans l'encadré en page suivante) présente ainsi ses résultats les plus saillants :

« Ces dernières décennies, la part du travail, c'est-à-dire la part de la rémunération du travail (traitements et salaires, avantages accessoires au salaire) dans le revenu national total, a diminué dans la quasi-totalité des pays de l'OCDE. Sa valeur médiane est passée de 66.1 % au début des années 90 à 61.7 % à la fin des années 2000, et dans certains pays ce fléchissement s'était amorcé plus de 30 ans plus tôt. Un recul de la part du travail n'implique cependant pas nécessairement une dégradation du niveau de vie des travailleurs. En effet, même si les revenus réels moyens du travail ont crû moins vite que ceux du capital, la situation des travailleurs a quand même pu s'améliorer dans la mesure où la baisse de la part du travail s'est accompagnée d'une accélération de la croissance économique. Toutefois, le recul de la part globale du travail masque des différences significatives entre les différentes tranches de revenu du travail. En moyenne, la part salariale des 1 % les mieux rémunérés s'est accrue de 20 % ces deux dernières décennies dans les pays pour lesquels on dispose de données. En revanche, malgré la hausse de l'emploi au bas de l'échelle des qualifications, la part salariale des moins qualifiés s'est effondrée. Autrement dit, certains travailleurs, en particulier les moins qualifiés, ont vu leur position dans la distribution des revenus se détériorer au cours de la période considérée. Les individus les moins aisés ayant généralement une plus forte propension à consommer, cette diminution de la part salariale pourrait avoir une incidence négative sur la demande totale et sur la rapidité du redressement des économies après la récente crise. Plus généralement, la répartition inégale de la croissance des revenus du travail et du capital qui a accompagné la contraction de la part du travail donne à penser que ces tendances risquent de nuire à la cohésion sociale ».

La grande question qui se pose aujourd'hui est celle d'une éventuelle poursuite voire d'une accélération dans le mouvement de baisse de la part du travail dans la répartition de la valeur ajoutée et de hausse de la part du capital. Les perspectives technologiques de la robotisation et de l'intelligence artificielle ne peuvent être ignorées relativement à cette problématique de la répartition de la valeur ajoutée.

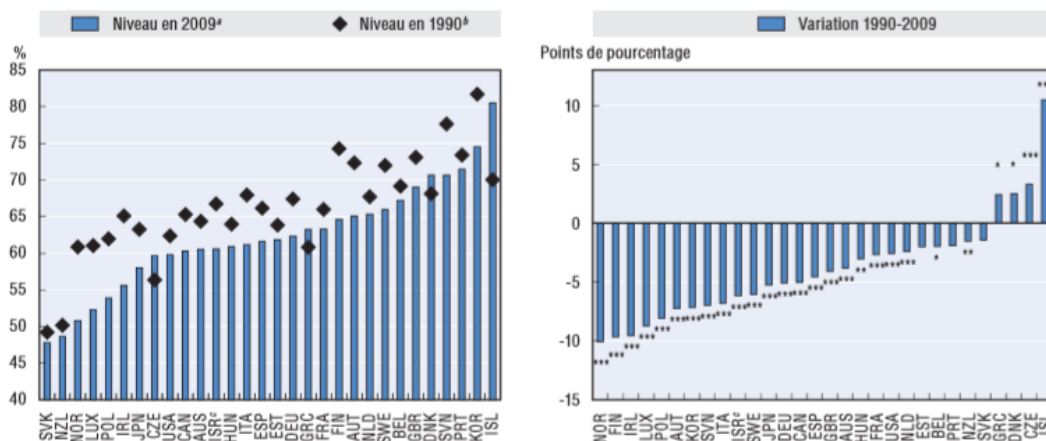
Encadré N°2

Evolution de la part du travail dans la répartition de la valeur ajoutée des pays de l'OCDE

Source : OCDE (2012), « [Partage de la valeur ajoutée entre travail et capital : Comment expliquer la diminution de la part du travail ?](#) », dans Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2012, Éditions OCDE.

Ces trois dernières décennies, la part du revenu national constituée des salaires et avantages accessoires au salaire – la part du travail – a diminué dans la quasi-totalité des pays de l'OCDE. Ce chapitre, consacré à l'explication de cette baisse, met en évidence le rôle de facteurs tels que la hausse de la productivité et l'accroissement de l'intensité capitaliste, l'intensification de la concurrence nationale et internationale, l'affaiblissement du pouvoir de négociation des travailleurs et l'évolution des institutions de la négociation collective. Le recul de la part du travail est allé de pair avec une augmentation des inégalités de revenu marchand, de nature à mettre en péril la cohésion sociale et à ralentir le rythme de la reprise en cours. L'augmentation des investissements dans l'éducation et un recours accru au système d'imposition et de prestations permettraient de réduire ces risques.

Graphique 3.1. Le recul de la part du travail dans les pays de l'OCDE, 1990^a-2009^b



Note : Moyennes triennales commençant et terminant respectivement la première et la dernière années indiquées.

***, **, * : résultats statistiquement significatifs aux seuils de 1 %, 5 % et 10 %. La significativité statistique correspond au coefficient de la tendance temporelle d'une régression à deux variables sur des données annuelles dans laquelle la part du travail est la variable dépendante. La rémunération annuelle des non-salariés est supposée égale au salaire moyen de l'ensemble des salariés dans l'économie.

a) Allemagne et Islande : 1991 ; Estonie : 1993 ; Pologne : 1994 ; République tchèque, Grèce, Hongrie, République slovaque et Slovaquie : 1995 ; Israël : 2000.

b) Portugal : 2005 ; Canada et Nouvelle-Zélande : 2006 ; Australie, Belgique, Irlande, Norvège et Suède : 2007 ; France, Islande, Israël, Pologne et Royaume-Uni : 2008.

c) Informations sur les données relatives à Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

Source : Calculs effectués par l'OCDE d'après les Bases de données STAN de l'OCDE et EUKLEMS.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932660642>

On est aujourd'hui incapable de prévoir avec un minimum de fiabilité l'impact de la révolution de l'IA sur le nombre d'emplois humains qui seront offerts dans dix ou vingt ans. Chaque révolution économique a suscité de sombres prédictions sur la diminution du nombre d'emplois nécessaires au fonctionnement du système économique, prédictions démenties par la suite. En effet, chaque mutation technologique détruit des emplois, mais en crée d'autres :

- directement pour concevoir, produire puis entretenir les machines ou robots,
- indirectement du fait de la croissance économique générée par cette révolution technique et la hausse de productivité afférente, nouveaux emplois éventuellement dédiés à la satisfaction de besoins qui n'étaient pas pris en compte antérieurement.

Les lecteurs passionnés par cette problématique pourront se reporter utilement aux trois tomes du rapport du Conseil d'Orientation pour l'Emploi « [Automatisation, numérisation et emploi](#) ». Mais, quelles que soient les hypothèses retenues sur les emplois impactés par cette nouvelle révolution, d'une manière incontournable, deux problèmes sont devant nous : celui de la polarisation des emplois autour de deux niveaux de qualification très différenciés et celui de la capacité des Etats à imposer des prélèvements justement répartis sur les différentes composantes de la valeur ajoutée.

La polarisation de l'emploi autour de deux catégories d'emplois va modifier en profondeur la structuration de nos sociétés : des emplois très qualifiés de conception (ingénierie industrielle, managériale ou financière) ou de gestion technique des machines et robots, emplois à hauts revenus ; des emplois très peu qualifiés de gardiennage, manutention, transport et livraison, de services aux personnes, emplois à revenu minimal. Par contre on doit s'attendre à une forte réduction des emplois à qualification intermédiaire, remplacés par des machines, robots ou ordinateurs, aussi bien dans l'industrie manufacturière que dans les services (notamment banques, assurances). Cette polarisation de l'emploi porte en elle-même une forte réduction des effectifs des classes moyennes inférieures (*lower-middle* et *middle-middle class*), et finalement induit une société à quatre catégories sociales, à effectifs très décroissants :

- catégorie populaire, numériquement très majoritaire, à faibles revenus, difficilement en état de satisfaire à ses besoins sans transferts sociaux, hors d'état de contribuer à l'impôt sur le revenu. Peu de différence de pouvoir d'achat entre ceux qui ont un travail et ceux, « armée de réserve » à très faible qualification, qui vivent d'aides sociales aujourd'hui ou d'un revenu universel demain.
- classe moyenne fortement réduite mais correspondant plutôt à l'actuelle classe moyenne supérieure : beaucoup de fonctionnaires, la majorité des enseignants non remplacés par des logiciels d'apprentissage, techniciens et cadres moyens échappant à la robotisation, chercheurs du secteur public (recherche fondamentale à rentabilité innovatrice lente)....
- catégorie aisée d'ingénieurs-concepteurs-chercheurs du secteur privé (recherche appliquée à rentabilité innovatrice rapide), cadres supérieurs et haute fonction publique, professions médicales survivant à la nouvelle donne technologique....
- catégorie riche des détenteurs du capital, résidant souvent dans des pays à faible fiscalité sur les revenus et le patrimoine, échappant à l'impôt dans les pays où leur capital est engagé, grâce aux techniques d'optimisation fiscale.

La capacité des Etats à imposer des prélèvements équitables sur la valeur ajoutée constitue le deuxième problème incontournable. L'enjeu est de permettre une redistribution des revenus

primaires résultant de la nouvelle donne technologique, redistribution indispensable au maintien de la cohésion sociale. L'augmentation du capital fixe lié à l'accroissement de la mécanisation-robotisation ouvre la voie à une part du capital plus importante dans la répartition de la valeur ajoutée, à travers l'amortissement de ce capital fixe et sa rémunération sous forme de profit. Les Etats peuvent s'en trouver d'autant plus démunis de ressources fiscales en provenance des firmes. Dès lors on ne peut qu'aller vers une polarisation de l'impôt direct sur les couches moyennes et aisées, les couches populaires n'étant pas en état de le payer et les plus riches s'en exonérant via la détaxation des profits.

Cette polarisation de l'impôt sur les couches moyennes supérieures à revenus principalement salariaux ou assimilables est une tendance déjà ancienne. Mais cette tendance se confirme et s'aggrave, comme le révèle, à titre d'exemple, un examen attentif du budget français 2018. L'encadré N°3, à travers un récent rapport de l'OFCE, montre comment l'essentiel de l'effort budgétaire français en 2018 pèse sur les couches moyennes supérieures qui perdent en pouvoir d'achat, tandis que les plus riches gagnent en pouvoir d'achat. L'encadré N°4, portant spécifiquement sur la taxation des retraités, montre comment la taxation d'une même catégorie de revenus peut prendre des libertés avec le principe de progressivité de l'impôt, la majoration de la CSG, déductible, frappant d'autant moins que la retraite est élevée !

Par ailleurs, ce budget 2018 instaure un prélèvement forfaitaire unique (PFU) à 30% sur les revenus financiers. Ce PFU est une insulte au travail ! Imaginez que vous êtes un cadre supérieur travaillant 60 ou 70 heures par semaine et très bien payé en contrepartie. Votre taux marginal d'impôt sur le revenu est au maximum, soit 45%. Mais, avant même que vous payez votre IRPP, on vous a déduit 9,7 % de prélèvements sociaux (sans compter les cotisations retraites) : si je sais bien compter, $45 + 9,7 = 54,7\%$ ⁸. Si vous vous comparez à votre voisin de palier qui vit de ses rentes financières... vous risquez de l'avoir mauvaise ! Lui, il s'en sort à 30%, presque moitié moins ! Tout simplement inacceptable : une vraie rupture de contrat social. Et ce problème n'est pas anecdotique quand on sait que, en France, la part des dividendes dans le revenu global des entreprises est passée de 4,6% à 9,5% entre 1998 et 2015 (voir cet article de BSI Economics : [Le partage de la valeur ajoutée en France : vers un renforcement des inégalités ?](#)).

Les Français ont peut-être cru élire un Macron philosophe, inspiré des principes d'une justice sociale de type social-libéral, théorisée par John Rawls⁹ (même si la plupart des électeurs européens ou américains n'ont jamais entendu parler de Rawls !). Ils sont en train de s'apercevoir que la véritable source d'inspiration du Macron banquier d'affaire puis Président n'est autre qu'Adolphe Thiers : « enrichissez-vous » dit-il aux français, tout en sachant que seuls les français déjà riches ou en devenir, les premiers de cordée selon son expression favorite, peuvent devenir encore plus riches dans la donne fiscale qu'il inaugure.

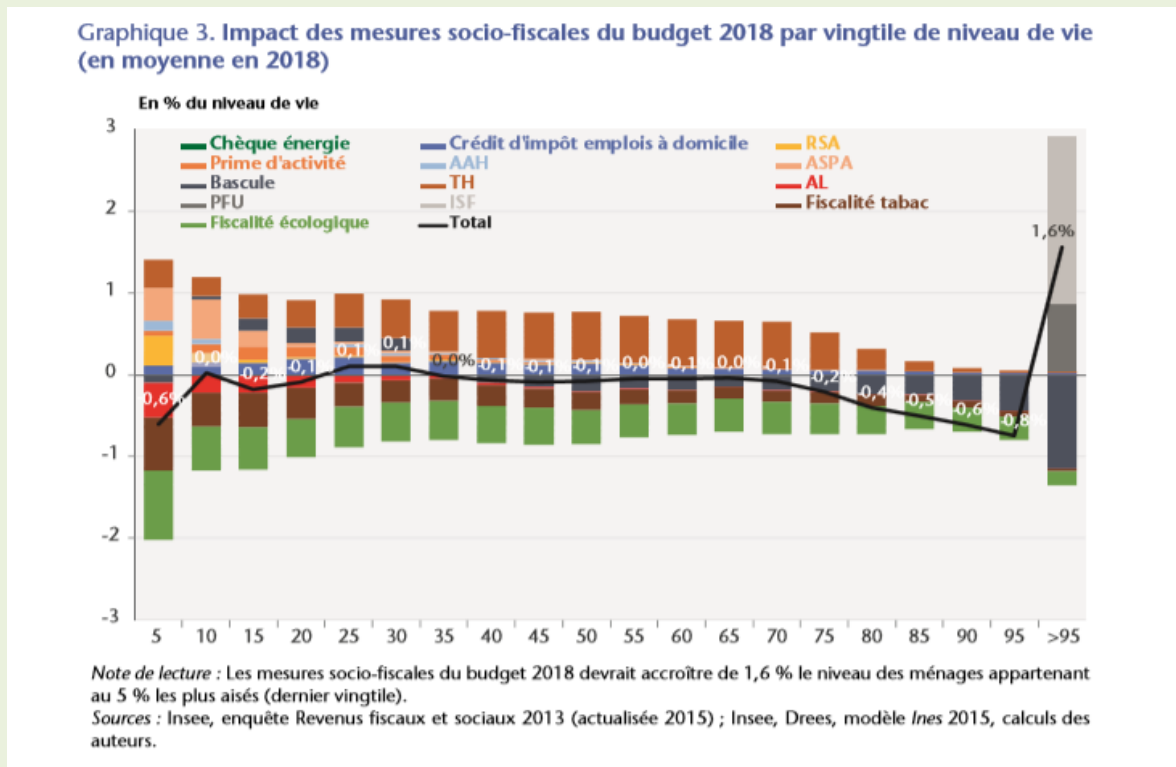
⁸ Pour faire simple, j'élimine volontairement quelques subtilités, dont la déductibilité d'une grande partie de la CSG, qui pourraient diminuer légèrement ce taux de 55%. Retenons donc simplement un ordre de grandeur de 55% sur les revenus marginaux.

⁹ John Rawls (1921-2002), auteur de « Théorie de la justice » 1971, qui a inspiré notamment le social libéralisme anglais de Tony Blair tout comme la gauche américaine. Pour une introduction à la pensée de Rawls, vous pouvez lire [l'article de Jean-Fabien Spitz](#) dans la Revue Etudes, janvier 2011, *John Rawls et la question de la justice sociale*, ou encore ce papier de [Michel Seymour](#) (Université de Montréal) : *John Rawls, La philosophie politique libérale et le capitalisme*.

Encadré N°3

IMPACT DU BUDGET 2018 SUR LE NIVEAU DE VIE DES FRANÇAIS

Source du graphique : Pierre Madec, Mathieu Plane et Raul Sampognaro OFCE Sciences Po Paris
 BUDGET 2018 : PAS D'AUSTÉRITÉ MAIS DES INÉGALITÉ, [Policy Brief N°30, 15 janvier 2018](#)



Notes explicatives : Bascule = remplacement de certaines cotisations sociales sur les salaires par une augmentation de 1,7% de la CSG sur tous les revenus. ISF = Impôt de solidarité sur la fortune, supprimé. TH : taxe d'habitation réduite d'un tiers pour les 80% des Ménages aux revenus les plus faibles. AL : allocation logement réduite. PFU : prélèvement forfaitaire unique de 30% sur les revenus financiers, libérateur des prélèvements sociaux (dont CSG) et de l'impôt sur le revenu. AAH : allocation aux adultes handicapés, revalorisée. ASPA : Allocation de solidarité aux personnes âgées, revalorisée. RSA : revenu de solidarité active.

Commentaire HR : La publication début 2018 de l'étude de l'OFCE dont est extrait le graphique ci-dessus a fait grand bruit... à juste titre. Cette étude montre clairement que le qualificatif de Président des riches dont a été affublé le Président Macron n'est pas usurpé ! En effet, seul le dernier vingtile (les 5% aux plus forts revenus) est nettement gagnant avec 1,6% de gain de pouvoir d'achat. Et encore je soupçonne que ce dernier vingtile soit très hétérogène et que si on raisonnait non pas en vingtiles mais en centiles, on s'apercevrait que seuls les deux derniers centiles, voire uniquement le dernier, sont nettement gagnants, avec un gain très supérieur à 1,6%.

Les vingtiles 10 à 70, soit les couches populaires et moyennes inférieures sont peu affectées dans leur pouvoir d'achat, les mesures favorables et défavorables à leur pouvoir d'achat se compensant. Le premier vingtile (les 5% aux plus faibles revenus) prend de plein fouet la baisse de l'allocation logement (notée AL) et l'augmentation de la fiscalité sur le tabac et les carburants, avec une baisse de pouvoir d'achat de 0,6%. Les couches moyennes supérieures et aisées (vingtiles 75 à 95) voient leur pouvoir d'achat diminuer.

En définitive, le budget 2018 se traduit principalement par un transfert de pouvoir d'achat des couches moyennes supérieures vers la petite minorité des plus riches.

Encadré N°4

Conception et réalisation : HR, LA CRISE

RetraitéAisé, RetraitéSuperaisé et RetraitéRiche en Macronie 2018

En France les retraités se plaignent de la hausse de 1,7% d'une cotisation sociale (la CSG) sans bénéficier par ailleurs d'une diminution d'autres cotisations sociales comme c'est le cas pour les salariés. Toutefois cette augmentation ne concerne pas les retraites les plus faibles (jusqu'à 1200 € par mois). Mais au-delà de ce seuil, il vaut mieux être un retraité riche qu'un retraité moyen.

Tout d'abord, prenons le cas de Monsieur RetraitéAisé : il dispose d'une retraite à 28000 € par an, soit 2333 € par mois. Par chance, il ne fume pas et échappe donc à l'augmentation des taxes sur le tabac. Par malchance, il fait 10.000 km par an dans un véhicule diesel (comme la majorité des français). Son niveau de revenu lui interdit de prétendre à l'exonération progressive de la taxe d'habitation. Comme il ne payait pas l'ISF, il n'a rien à attendre de sa suppression. Ne bénéficiant pas de revenus financiers, il n'a que faire de la *flat tax* à 30% sur ce type de revenu (libérateur des prélèvements sociaux comme de l'impôt sur le revenu). Il va donc subir de plein fouet la hausse de la CSG et l'augmentation des taxes sur les carburants : voyons-en l'impact sur son niveau de vie.

Contribution sociale généralisée : perte de 1,7% sur 28000 €, soit 476 €. Toutefois, dans son malheur M. RetraitéAisé a de la chance car ces 476€ sont de la CSG déductible de l'Impôt sur le revenu. Avec 28000€ de revenu, il vient d'entrer dans la tranche à 30% du barème de cet impôt : donc il économise 30% de 476€ soit 143€. Dès lors son revenu disponible, du fait de la CSG, ne diminue que de $476 - 143 = 333€$.

Hausse des taxes sur le diesel : 8 centimes par litre. 10.000 km à 6 litres au 100km, soit 600 litres par an. Donc un coût supplémentaire de $600 \times 0,08 = 48 €$.

Au total, du fait du budget 2018, M. RetraitéAisé aura perdu $333 + 48 = 381 €$, ce qui représente 1,36% de ses 28.000 € de revenu.

Examinons maintenant le cas de M. RetraitéSuperaisé. Mêmes caractéristiques que M. RetraitéAisé, sauf pour le revenu : 154.000 € par an soit 12833 € par mois. Son véhicule diesel étant plus puissant, il consomme 10 litres au 100 km et son mode de vie le conduit à faire 20.000 km par an.

Contribution sociale généralisée : 1,7% de 154.000 = 2618 €. Réduction d'impôt du fait de la déductibilité de la CSG, en tranche marginale 45% : $2618 \times 0,45 = 1178 €$. Diminution du revenu disponible : $2618 - 1178 = 1440 €$.

Hausse des taxes sur le diesel : 8 centimes au litre sur 2000 litres = 160 €

Au total, la perte de pouvoir d'achat de M. RetraitéSuperaisé est de $1440 + 160 = 1600 €$, ce qui représente 1,04% de son revenu de 154.000 €, soit un pourcentage moindre que celui de M. RetraitéAisé (1,36%). Ce résultat illustre parfaitement le caractère dégressif par rapport au revenu de la CSG déductible, contrairement à l'impôt sur le revenu qui lui est progressif.

Avec ses revenus élevés, M. RetraitéSuperaisé a probablement eu l'occasion d'accumuler un patrimoine conséquent qui l'a conduit à payer l'ISF en 2017, auquel cas nous l'appelons M. **RetraitéRiche**. Imaginons qu'en 2017 il ait déclaré un patrimoine de 1.300.000 € soit le seuil d'entrée dans l'ISF : il aura donc payé 2500 € d'ISF (c'est le ticket d'entrée à l'ISF). En économisant ces 2500 € il devient gagnant dans le budget 2018. Son gain est de $2500 - 1600 = 900 €$, soit 0,58% de son revenu à 154.000 €, alors que M. RetraitéAisé a perdu 1,36%. M. RetraitéAisé est pénalisé de 2% d'évolution de pouvoir d'achat ($1,36% + 0,58% = 1,94%$) par rapport à M. RetraitéRiche.

Qui a dit que M. Macron n'était pas le président des riches ?

Loin d'être un budget de justice sociale, le budget français 2018 se place sous le signe de la politique dite *du chien crevé au fil de l'eau* : suivre le courant dominant... en l'occurrence celui de la détaxation des revenus du capital financier et de la surtaxation des autres revenus, politique habilement masquée derrière une légère diminution des charges sur le salaire immédiat des actifs... compensée par une augmentation sur le salaire différé des retraités. Ceci n'est pas « refonder la politique », c'est, au contraire, la pousser au maximum d'un pragmatisme cynique. On se cache derrière un discours moralisateur contre des supposés rentiers pour assoir une *realpolitik*.

- qui ménage ceux qui ont les moyens d'échapper à l'impôt,
- et qui matraque ceux qui ne peuvent s'y opposer du fait du caractère non délocalisable de leurs revenus ou de leur patrimoine (foncier, immobilier, passage de l'Impôt de Solidarité sur la Fortune à l'Impôt sur la Fortune Immobilière), par opposition aux revenus et actifs financiers beaucoup plus mobiles.

Une *realpolitik* fiscale ne peut s'appuyer que sur trois principes :

- 1/ On ne peut pas taxer ceux qui n'ont pas les moyens de payer
- 2/ On ne peut pas taxer une assiette fiscale qui peut fuir la taxation
- 3/ On ne peut donc taxer que l'assiette fiscale captive, non susceptible de se délocaliser et de bénéficier d'une concurrence fiscale entre Etats.

Mais il y a deux façons de mener une *realpolitik* fiscale : la méthode statique, bête et méchante, qui consiste à ne considérer que le troisième principe. C'est, semble-t-il, la méthode retenue par l'Inspecteur des Finances Macron. Et la méthode dynamique qui ne considère pas l'optimisation fiscale comme une donnée incontournable dont on doit prendre son parti. Elle consiste à agir pour limiter le périmètre de validité du deuxième principe en trouvant le moyen de rendre captif ce qui est mobile, seul moyen de promouvoir une justice fiscale, susceptible de faire un large consensus et de faciliter le consentement à l'impôt du citoyen lambda.

Toutefois, pour un jugement objectif du budget 2018, on doit introduire un autre débat : quel doit être le rôle de la fiscalité ? Est-elle un simple outil de politique économique ou bien un instrument de cohésion sociale. Les inspirateurs du budget 2018 vous diront que les mesures de ce budget en faveur des placements financiers et contre l'immobilier (PFU, remplacement de l'ISF par l'IFI) relèvent de la politique fiscale incitative, visant à dynamiser le capital risque pour relancer la croissance, ce qui permettra, à terme, de disposer de plus de ressources budgétaires. Mais je soutiens, à l'inverse, que la fiscalité doit être prioritairement un instrument de cohésion sociale, et que ce budget 2018 en tournant le dos à cette dimension fait courir à la France un risque de fracture sociale qui sera préjudiciable à la croissance et donc à l'accroissement ultérieur des ressources budgétaires. La recherche de la justice fiscale au service de la cohésion sociale doit passer avant le bidouillage fiscal en vue d'un objectif sectoriel incertain quant à son issue.

Dans ma conception de la justice sociale **un système fiscal juste se doit d'être verticalement progressif mais horizontalement homogène :**

- **verticalement progressif** : plus on gagne plus on contribue à un taux élevé, de tranche en tranche. A appliquer d'une manière stricte, donc sans bidouillage du type défiscalisation des heures supplémentaires : quand on gagne plus on contribue plus, c'est normal.
- **horizontalement homogène** : à un même niveau de revenu doit correspondre un même taux d'imposition quelle que soit la nature du revenu. Et si l'on veut maintenir un impôt annuel sur le patrimoine (ça peut se discuter mais je n'y suis pas très favorable) il se doit de concerner tout le patrimoine, sans aucune exception (donc y compris les œuvres d'art) et c'est très difficile à mettre en œuvre.

Le budget 2018 de la France :

- écorne un peu la progressivité verticale (en augmentant la part déductible de la CSG, j'aurai préféré une augmentation plus faible mais non déductible), mais ce n'est pas le plus grave.
- et surtout met à mal violemment l'homogénéité horizontale en détaxant les revenus du capital financier par rapport à ceux du travail ou de la propriété immobilière, mais aussi en limitant l'impôt annuel sur le patrimoine au seul immobilier (ISF/IFI)

Je suis d'ailleurs surpris, et un peu inquiet, que le Conseil Constitutionnel ait donné son *imprimatur* à un tel budget et n'ait pas retenu une évidente inégalité des Français face à l'impôt. N'étant pas constitutionnaliste, je ne peux pas juger du bien-fondé juridique de cette position du Conseil Constitutionnel, mais politiquement elle me semble très dangereuse. Car le risque majeur de cette injustice fiscale est celui d'une rupture sévère du consentement à l'impôt et d'une adhésion massive des classes moyennes, se considérant injustement surtaxées, aux discours populistes de droite ou de gauche, avec les conséquences néfastes qui en résulteraient. Et si on diminue la pression fiscale sur les couches moyennes et aisées, l'Etat n'est plus en capacité de gérer les transferts sociaux au profit des couches populaires et on va tout droit vers des troubles sociopolitiques majeurs. La seule issue d'avenir (cf. les mutations technologiques et l'augmentation probable de la part de la valeur ajoutée revenant au capital) est de trouver des solutions pour faire revenir pleinement le capital dans l'assiette fiscale, et donc pour empêcher la déterritorialisation de la valeur ajoutée.

Bonne chance à Hercule ! Sinon, on va tout droit dans le Triangle des Bermudes ! Mais si Hercule ne réussit pas à accomplir ses Nouveaux Travaux... il ne restera plus qu'à invoquer Saint Martin, Mahomet et Bouddha pour convaincre les firmes de pratiquer la charité, la zakat, ou de faire preuve de compassion... à travers leurs fondations de bienfaisance habillées à la mode RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises)... mais au puissant parfum marketing. Toutefois, en ce qui me concerne, il est certain qu'entre charité et justice fiscale le choix est vite fait : je ne suis pas très charitable !

Henri REGNAULT, le 2 février 2018

henri.regnault@univ-pau.fr

Diffusion de LA CRISE : le 3 septembre 2017, à la veille de la mise en ligne du double numéro du 10^e anniversaire (N°38 et 39) le compteur de LA CRISE était à 86017 ; il est à ce jour à 94022 soit 8005 connexions depuis cette mise en ligne. Sur l'année 2017, LA CRISE a comptabilisé 26781 connexions.