



# **LE POINT SUR L'IMPÔT DES SOCIÉTÉS : IMPOSITION DES FLUX MONÉTAIRES SUR LA BASE DE LA DESTINATION**

Cahier de recherche 2019/10

JULIE S. GOSSELIN

LYNE LATULIPPE

5 SEPTEMBRE 2019

## **REMERCIEMENTS**

La Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques de l'Université de Sherbrooke tient à remercier de son appui renouvelé le ministère des Finances du Québec et désire lui exprimer sa reconnaissance pour le financement dont elle bénéficie afin de poursuivre ses activités de recherche.

## MISSION DE LA CHAIRE DE RECHERCHE EN FISCALITÉ ET EN FINANCES PUBLIQUES

La Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques (CFFP) a été mise sur pied le 15 avril 2003. Au Québec, les lieux communs et officiels où praticiens, cadres de l'État et chercheurs peuvent échanger sur les nouveaux défis touchant la fiscalité et les finances publiques sont rares. De plus, la recherche dans ces domaines est généralement de nature unidisciplinaire et néglige parfois l'aspect multidisciplinaire des relations entre l'État et ses contribuables. La Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques tire sa raison d'être de ces deux réalités. La mission principale de la Chaire est de stimuler la recherche et la formation interdisciplinaires par le regroupement de professeurs et de chercheurs intéressés par la politique économique de la fiscalité.

Pour plus de détails sur la Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques, vous pouvez consulter son site officiel à l'adresse suivante : <http://cftp.recherche.usherbrooke.ca>.

**Julie S. Gosselin** est professionnelle de recherche à la Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques de l'Université de Sherbrooke.

**Lyne Latulippe** est professeure titulaire à l'Université de Sherbrooke et chercheure principale à la Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques.

Les auteures collaborent aux travaux de la Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques, qu'elles remercient pour l'appui financier qui a rendu possible la réalisation de cette étude.

### REMERCIEMENTS

Les auteures expriment leur reconnaissance à trois réviseurs anonymes pour leurs commentaires et conseils dans la réalisation de cette étude. Les opinions exprimées n'engagent que les auteures, ces dernières assument l'entière responsabilité des commentaires et des interprétations figurant dans la présente étude.

### Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques

École de gestion, Université de Sherbrooke

2500, boul. de l'Université

Sherbrooke (Québec) J1K 2R1

819 821-8000, poste 63220

[cftp.eg@USherbrooke.ca](mailto:cftp.eg@USherbrooke.ca)

**TABLE DES MATIÈRES**

<b>Introduction.....</b>	<b>1</b>
<b>1. Historique et fondements de l'impôt sur le revenu des sociétés.....</b>	<b>4</b>
1.1. Pourquoi imposer le revenu des sociétés ? .....	4
1.1.1. Autres justifications de l'impôt des sociétés.....	5
1.2. Allocation internationale des droits d'imposition : les principes de source et de résidence	6
<b>2. Effets et incidence de l'impôt sur les bénéfiques des sociétés.....</b>	<b>9</b>
2.1. Effets sur l'investissement et la croissance.....	9
2.2. Autres effets négatifs de l'impôt des sociétés .....	11
2.3. Incidence de l'impôt des sociétés : seuls les individus paient des taxes.....	11
2.3.1. Résultats des modèles d'équilibre général et des études empiriques .....	12
2.4. L'imposition fondée sur la résidence et la source dans une économie mondialisée .....	13
<b>3. taxer les profits économiques plutôt que les bénéfiques .....</b>	<b>15</b>
3.1. Efficacité et neutralité de l'imposition des flux monétaires .....	16
3.2. Limites de l'imposition des flux monétaires fondée sur la source .....	18
<b>4. Imposition des flux monétaires sur la base de la destination.....</b>	<b>20</b>
4.1. Le principe de destination.....	20
4.2. Choix de localisation et transfert de bénéfiques dans un contexte d'implantation multilatérale de l'impôt FMBD.....	22
4.3. L'ajustement frontalier et ses effets sur le commerce international .....	24
4.4. Incidence .....	25
4.5. Effets sur la base d'imposition et les recettes fiscales.....	26
4.6. Conséquences d'une implantation unilatérale.....	28
<b>Conclusion.....</b>	<b>30</b>
<b>Bibliographie .....</b>	<b>32</b>

**LISTE DES TABLEAUX**

Tableau 1 : L'impôt sur les bénéfiques des sociétés .....	9
Tableau 2 : Deux systèmes d'impôt des sociétés .....	16
Tableau 3 : Imposition des flux monétaires fondée sur la source pour une multinationale.....	19
Tableau 4 : Impôt FMBD et impôt des FM fondé sur le principe de source du point de vue national....	20
Tableau 5 : L'impôt FMBD dans un contexte international .....	23

## INTRODUCTION

Les rapports d'OXFAM et de TaxWatch dénoncent régulièrement la faiblesse des contributions des Apple, Google, Facebook et autres aux trésors publics. L'équité fiscale fraye son chemin jusque dans les discours des politiciens, surtout quand il est question de multinationales étrangères qui ne paient pas leur « juste part » d'impôt. L'automne dernier, dans une lettre destinée à de nombreuses ONG européennes, le premier ministre français écrivait : « *When the largest digital multinationals don't pay their fair share of tax, the rest of us end up paying more.* »<sup>1</sup>

Toutefois, la notion de « juste part » n'est pas un concept défini dans les lois fiscales. Tout contribuable a le droit d'utiliser les moyens légaux à sa disposition pour minimiser ses impôts, et les entreprises multinationales, dont les revenus proviennent largement d'actifs virtuels, sont particulièrement bien positionnées pour tirer avantage des failles du système fiscal international.

On peut donc comprendre que les gouvernements européens cherchent des façons plus efficaces d'imposer les grandes multinationales de l'économie numérique qui, par ailleurs, contestent les chiffres de ceux qui les accusent de ne pas payer assez d'impôt<sup>2</sup>. Depuis mars 2018, la question de la taxation de l'économie numérique a ainsi été au cœur des discussions des ministres des finances européens, alimentées par une proposition de la Commission européenne d'implanter une taxe de 3 % sur le chiffre d'affaires généré par des activités numériques impliquant une forte participation des utilisateurs européens<sup>3</sup>. Finalement, les 28 États n'ont pas réussi à s'entendre sur une éventuelle taxe des services numériques, qui aurait ciblé les entreprises ayant des revenus annuels de plus de 50 millions d'euros dans l'UE et de 750 millions d'euros à travers le monde. L'Allemagne craignait qu'une telle taxe appelle à une réplique américaine, alors que des petits pays comme l'Irlande et le Luxembourg, qui misent sur leur compétitivité fiscale pour attirer des compagnies étrangères, y étaient naturellement hostiles. D'autres pays, comme l'Espagne<sup>4</sup> et la Belgique<sup>5</sup>, n'ont pas attendu d'accord européen pour aller de l'avant. Le dernier discours du budget du Royaume-Uni incluait aussi une taxe sur les services numériques visant spécifiquement les géantes des technos, qui pourrait entrer en vigueur en 2020 si aucune solution globale n'émergeait à travers l'OCDE ou le G20<sup>6</sup>. Plus récemment, devant l'échec des négociations européennes, le gouvernement français a soumis au Sénat et à l'Assemblée nationale un projet de taxe sur les services numériques assez proche de la proposition originale de la Commission européenne, taxe qui expirerait advenant une entente internationale autour de l'imposition des services

---

<sup>1</sup> Andrew Hill, Mehreen Khan et Richard Waters (2018) «The hunt to tax Big Tech», *Financial Times*, 3 novembre 2018, p. 6

<sup>2</sup> Hill et coll. (2018, *supra* note 1) rapportent: « The US technology companies [...] question the overall premise that they are not paying their fair share in the EU, pointing to research that shows digital companies pay between 26,8 and 29,4 % in effective corporate tax, not 9 %, as the European Commission has claimed. »

<sup>3</sup> Cette taxe s'appliquant sur certaines activités numériques était conçue comme une solution de court terme, la proposition pour une solution de long terme se fondant sur l'imposition d'un « établissement numérique permanent ». Voir Sandy Bhogal (2019), « Can the U.K. Digital Services Tax Address the Digital Economy? » *Tax Notes International*, 24 juin 2019.

<sup>4</sup> Stephanie Soong Johnston (2018) « U.K. Goes it Alone With Digital Tax Pending OECD Solution » *Tax Notes International*, 5 novembre 2018.

<sup>5</sup> Elodie Lamer (2018) « EU Finance Ministers to Put Spotlight on Money Laundering » *Tax Notes International*, 22 janvier 2019.

<sup>6</sup> Stephanie Soong Johnston (2018), *supra* note 4.

numériques<sup>7</sup>. De l'autre côté de l'Atlantique, les États-Unis militent pour une coopération multilatérale chapeautée par l'OCDE<sup>8</sup>. Si la position pro-multilatéralisme de l'administration Trump peut paraître surprenante, il ne faut pas oublier qu'une éventuelle taxe sur les services numériques viserait essentiellement les revenus européens de multinationales américaines.

C'est l'OCDE qui mène les travaux afin de trouver un consensus d'ici 2020 autour de l'épineuse question des défis fiscaux posés par l'économie numérique. Le Cadre inclusif rassemble des représentants de plus de 130 pays et a été mis sur pied dans le contexte du projet BEPS OCDE/G20. En 2015, le rapport final sur les défis fiscaux posés par l'économie numérique (Action 1 du projet BEPS) concluait que l'économie numérique ne devait pas et ne pouvait pas être traitée séparément du reste de l'économie<sup>9</sup>. Quatre ans plus tard, les membres du Cadre inclusif ont adopté un programme de travail afin d'arriver à un accord mondial sur la taxation des entreprises multinationales<sup>10</sup>. Ce plan, récemment approuvé par le G20, est organisé autour de deux « piliers »<sup>11</sup>. Le premier pilier explore des modifications possibles à la règle déterminant le lien entre une entreprise et une juridiction, et présente des solutions pour répartir une partie des bénéfices imposables des multinationales selon la localisation des clients ou des utilisateurs. Le deuxième pilier étudie un système global d'imposition minimum pour les multinationales, un outil qui permettrait aux pays de diminuer l'érosion de leur assiette fiscale découlant du transfert de bénéfices vers des juridictions à imposition faible ou nulle, selon l'OCDE.

Par ailleurs, les multinationales du numérique ne sont pas les seules coupables des pratiques de transfert de bénéfices qui entraînent l'érosion de la base d'imposition. Néanmoins, l'imposition des technos pose des défis particuliers, qui mettent en évidence les problèmes du système fiscal international. Les principes fondamentaux du système datent du début du 20<sup>e</sup> siècle et ne sont pas nécessairement adaptés à la réalité d'une économie mondiale de plus en plus immatérielle. Dans le cas des géantes de l'économie numérique, il est difficile d'établir d'où proviennent les profits générés par leurs activités, alors que la mondialisation des marchés facilite leur accès à des juridictions à faible imposition. Et avec les développements de la technologie, des activités autrefois relativement immobiles pourront être localisées n'importe où (ou nulle part), ce qui posera des défis supplémentaires pour l'imposition des sociétés.

Dans ce contexte, cette étude fait d'abord le point sur l'impôt des sociétés, en commençant par un bref historique de ses fondements et de son évolution. Les principales caractéristiques de l'impôt des sociétés, souvent intimement lié à l'impôt sur le revenu des particuliers, sont décrites, en insistant sur le contexte canadien. Ensuite, les principes de source et de résidence sont présentés, deux principes qui déterminent la répartition internationale des droits d'imposition.

---

<sup>7</sup> Stephanie Soong Johnston et Teri Spackland (2019) « French Lawmakers Reach Compromise to Advance DST » *Tax Notes International*, 27 juin 2019.

<sup>8</sup> Stephanie Soong Johnston (2018), *supra* note 4.

<sup>9</sup> OCDE (2015a), *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 – 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris

<sup>10</sup> OCDE (2019), *La communauté internationale adopte une feuille de route pour résoudre les défis fiscaux soulevés par la numérisation de l'économie*, 31 mai 2019, en ligne <[www.oecd.org/fr/fiscalite/la-communaute-internationale-adopte-une-feuille-de-route-pour-resoudre-les-defis-fiscaux-soulevés-par-la-numerisation-de-l-economie.htm](http://www.oecd.org/fr/fiscalite/la-communaute-internationale-adopte-une-feuille-de-route-pour-resoudre-les-defis-fiscaux-soulevés-par-la-numerisation-de-l-economie.htm)>, consultée le 2 juillet 2019.

<sup>11</sup> Stephanie Soong Johnston (2019), « G-20 Leads Greenlight OECD BEPS 2.0 Roadmap », *Tax Notes International*, 2 juillet 2019.

Puis, la deuxième section s'attarde aux effets économiques du régime actuel sur la croissance et l'investissement, entre autres, et aborde la question de l'incidence de l'impôt des sociétés ainsi que les conséquences de l'imposition fondée sur la source dans une économie mondialisée.

Considérant que des solutions de remplacement aux régimes actuels ont été proposées, dont certaines avant même le débat actuel sur l'imposition de l'économie numérique, la troisième section expose brièvement les propriétés d'un système d'imposition des profits économiques qui se traduirait par un impôt sur les flux monétaires sont brièvement exposées. Finalement, la quatrième section s'attarde à l'une des propositions d'imposition des flux monétaires selon le principe de destination (FMBD et, en anglais, *destination-based cash flow tax*). Cette proposition élaborée par des chercheurs en 2002 a été abondamment discutée plus récemment lorsqu'elle a été incluse dans le plan de réforme fiscale du président du Comité voies et moyens du Congrès américain (*Ways and Means* en anglais, l'équivalent du Comité des finances au Canada) publié en juin 2016. Parce que les flux monétaires seraient imposés sur la base de la destination des ventes, l'implantation de ce système d'imposition constituerait un changement assez radical par rapport au régime actuel. Ainsi, la dernière section présente cette proposition, ses caractéristiques et son impact économique afin d'expliquer les arguments théoriques qui la soutiennent et de permettre une comparaison avec d'autres formes d'imposition des sociétés actuelles ou futures. En théorie, dans un contexte d'implantation multilatérale, les stratégies classiques de transfert de bénéfices ne permettraient plus aux multinationales de tirer profit des écarts de taux d'imposition entre les juridictions, et les écarts de taux n'affecteraient plus la localisation des investissements. Cette section aborde également les effets de l'impôt FMBD sur le commerce international, son incidence, ses effets sur la base d'imposition et les recettes fiscales ainsi que les conséquences d'une implantation unilatérale.

## 1. HISTORIQUE ET FONDEMENTS DE L'IMPÔT SUR LE REVENU DES SOCIÉTÉS

Le régime d'imposition des sociétés est souvent intimement lié à l'impôt sur le revenu des particuliers. Cette section décrit les principales caractéristiques de l'impôt des sociétés, en insistant sur le contexte canadien. Elle présente par la suite les principes de source et de résidence, fondements des systèmes d'imposition de la plupart des pays. Ces principes déterminent la répartition internationale des droits d'imposition.

### 1.1. Pourquoi imposer le revenu des sociétés ?

Dans la plupart des pays industrialisés, l'impôt sur le revenu des sociétés (IS) constitue un complément essentiel à l'efficacité de l'impôt sur le revenu des particuliers. Au Canada, l'impôt sur les bénéfices des sociétés a été introduit en 1916 comme une mesure temporaire visant à imposer les profits de guerre<sup>12</sup>, pour être remplacé dès l'année suivante par un nouvel impôt sur le revenu au caractère plus permanent, qui s'appliquait autant aux particuliers qu'aux sociétés<sup>13</sup>. Pour ces dernières, le taux d'imposition s'élevait à 4 % des revenus excédant l'exemption de 3000 \$<sup>14</sup>. À l'époque, il existait déjà une certaine complémentarité entre l'IS et l'impôt des particuliers ; le taux de 4 % constituait le taux de base du barème d'imposition du revenu des particuliers. Les contribuables tirant des revenus de dividendes n'étaient pas tenus de payer l'impôt au taux de 4 % étant donné que celui-ci avait déjà été payé par la société. Cependant, les individus demeuraient assujettis à la surtaxe sur ces revenus.

Plus récemment, le rapport de la Commission royale d'enquête sur la fiscalité, publié en 1966, a eu une influence déterminante sur la conception de l'IS au Canada<sup>15</sup>. Cette commission d'enquête, présidée par Kenneth Carter, avait pour ligne directrice « a buck is a buck », signifiant que peu importe la provenance du revenu, son imposition devait être identique. Pour la Commission Carter, le fait d'imposer le revenu des sociétés exigeait des mesures d'intégration avec l'impôt sur le revenu des particuliers afin d'éviter la double imposition, mais aussi pour assurer l'équité du système.

La Commission Carter proposa ainsi un régime d'imposition du revenu global traitant toutes les sources de revenus de manière similaire. Un tel système impose les revenus découlant du capital (tous les types d'actifs : obligations, actions, propriétés tangibles et intangibles) comme les revenus de travail. Dans ce contexte, l'IS constitue le filet de sécurité nécessaire pour empêcher les actionnaires d'accumuler des revenus à l'abri de l'impôt en conservant et réinvestissant les profits des sociétés. Le régime fiscal impose donc directement les revenus gagnés par les sociétés et les actionnaires, lorsqu'ils reçoivent des

---

<sup>12</sup> William Watson (2017). Why Canada has an income tax – the 'conscriptio of wealth'. *Fraser Forum – the Fraser Institute blog*, 27 juillet 2017, en ligne <<https://www.fraserinstitute.org/blogs/why-canada-has-an-income-tax-the-conscriptio-of-wealth>>

<sup>13</sup> Luc Godbout (2017). *Regard sur les 100 ans de l'impôt sur le revenu*. Regard CFFP n° R2017-05, Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques, Université de Sherbrooke.

<sup>14</sup> Luc Godbout (2017), *supra* note 13.

<sup>15</sup> Robin Boadway et Jean-François Tremblay (2014). *Corporate Tax Reform – Issues and Prospects for Canada*. Mowat Research #88. Mowat Center.



dividendes, obtiennent un crédit pour les impôts payés en leur nom par la société qui les verse<sup>16</sup>. Bien que le système d'IS canadien soit globalement conforme à cette vision, certaines recommandations du rapport Carter n'ont jamais été implantées. Par exemple, le rapport proposait que le crédit d'impôt pour dividendes dépende du montant d'impôt réellement payé par la société<sup>17</sup>, alors que le mécanisme de majoration des dividendes et de crédit d'impôt s'applique à tous les dividendes<sup>18</sup> même si le revenu n'a pas été imposé au niveau de l'entreprise.

#### Encadré 1 : La légitimité de l'impôt

Le concept de juste part n'est pas défini dans les lois fiscales, mais les principes de légitimité et de justice de l'impôt sont fondamentaux. Traditionnellement, les principes pour guider l'État afin que la perception des impôts puisse être qualifiée de « juste » ont été que le régime fiscal doit être **équitable** (horizontalement et verticalement), **neutre** (relativement aux contraintes et incitations des agents économiques, ce qui concerne particulièrement l'exportation et l'importation de capitaux dans le cas de la fiscalité internationale) et **efficace** (perception, conformité et minimisation des distorsions).

Ainsi, **les principes d'équité, de neutralité et de simplicité** étaient au cœur du cadre d'analyse du Comité technique sur la fiscalité des entreprises mandaté en 1996 pour examiner le régime canadien d'imposition des entreprises, trois principes qui reposaient, en substance, sur certains des critères utilisés par la Commission royale d'enquête sur la fiscalité de 1966.

Sources : Michaël Robert-Angers, Maryse Tétreault, Lyne Latulippe et Luc Godbout (2019), p. 11  
Jean-Pierre Vidal (2017), p. 1/10 à 1/17.

### 1.1.1. Autres justifications de l'impôt des sociétés

La vision de l'IS défendue par le rapport Carter est toujours endossée par Jack Mintz, qui a notamment présidé le Comité technique sur la fiscalité des entreprises de 1996 à 1997 : « *In my view the broad-based corporate income tax is still required in today's world. It ensures that individuals cannot escape personal taxation by leaving income in the corporation.* »<sup>19</sup> Cependant, d'autres raisons peuvent être évoquées pour justifier l'IS.

D'abord, plusieurs considèrent l'IS comme un paiement en échange des bénéfices que les sociétés retirent des biens et services publics (main-d'œuvre éduquée, infrastructures publiques, etc.) Ainsi, le mandat du Comité technique sur la fiscalité des entreprises consistait entre autres à renforcer l'équité du régime fiscal en veillant à ce que toutes les entreprises participent au financement de la prestation des services gouvernementaux<sup>20</sup>. À cette justification, certains opposent qu'il est difficile d'attribuer les bénéfices de biens et services publics aux sociétés ; dans le cas des infrastructures publiques ou de

<sup>16</sup> Les dividendes reçus sont majorés par un facteur afin de refléter la valeur du profit avant impôt de la société, puis imposés au taux marginal du particulier, qui a finalement droit à un crédit d'impôt dû au fait que l'IS a déjà été payé sur ce revenu.

<sup>17</sup> Commission royale d'enquête sur la fiscalité (1966). *Tome 4 – L'imposition du revenu (suite)*. Canada : Gouvernement du Canada.

<sup>18</sup> Sauf les dividendes provenant du compte de dividendes en capital.

<sup>19</sup> Jack Mintz (2013) dans R. Boadway et J. Tremblay (2014), p. 13, *supra* note 15.

<sup>20</sup> Commission d'examen sur la fiscalité québécoise (2015). *Se tourner vers l'avenir du Québec : Volume 3 – Un état de la situation*. Québec : Gouvernement du Québec.

l'éducation, par exemple, il est possible que ces bénéficiaires qui profitent aux entreprises soient transférés aux consommateurs et aux travailleurs par le biais de meilleurs produits, de prix plus faibles ou de salaires plus élevés<sup>21</sup>.

L'impôt des sociétés peut également constituer un outil de politique économique ou industrielle par l'octroi de baisses des taux d'imposition ou de crédits d'impôt à certaines industries. On peut cependant se questionner sur l'efficacité, l'équité et la transparence de telles mesures ciblées. Par ailleurs, il s'agit aussi d'un moyen de taxer les revenus gagnés par les sociétés étrangères, dont les actionnaires ne sont pas imposables au Canada ; la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu prévoyait déjà en 1917 l'imposition des activités au Canada par les non-résidents<sup>22</sup>, et cette justification était également présente dans les rapports finaux de la Commission royale d'enquête sur la fiscalité (1966) et du Comité technique de la fiscalité des entreprises<sup>23</sup>. Finalement, en supposant que les actionnaires des sociétés ont des revenus relativement élevés par rapport au reste de la population, l'IS peut servir d'outil de redistribution<sup>24</sup>.

## **1.2. Allocation internationale des droits d'imposition : les principes de source et de résidence**

La croissance rapide du commerce international au début du 20<sup>e</sup> siècle, jumelée à la création de régimes d'imposition dans plusieurs pays pour financer l'effort de guerre, constitue le point de départ des discussions internationales sur la coordination fiscale. Plusieurs régimes fiscaux nationaux ont été développés sur la base des principes d'imposition selon la résidence et selon la source. Généralement, le régime fiscal d'un pays prévoyait l'imposition des revenus mondiaux dans le cas de ses résidents (principe de résidence) alors que les non-résidents étaient imposés sur leurs revenus provenant de ce pays (principe de source). L'application simultanée de ces deux principes a entraîné un problème de chevauchement des assiettes fiscales, occasionnant une double imposition lorsqu'une personne est imposée dans son pays de résidence sur du revenu gagné dans un autre pays et que l'autre pays impose ce revenu en vertu de son droit d'imposition à la source.

Dans la recherche d'une solution coordonnée pour éviter la double imposition, la Société des Nations a confirmé la préséance des principes d'imposition de résidence et de source<sup>25</sup>. L'organisation a déterminé que les conventions fiscales bilatérales étaient la solution la plus appropriée. Celles-ci faisaient en sorte de donner préséance aux droits d'imposition à la source, mais de façon limitée, et octroyaient les droits d'imposition résiduels et illimités au pays de résidence. Ces travaux visant le

---

<sup>21</sup> Robin Boadway et Jean-François Tremblay (2014), p. 28, *supra* note 15.

<sup>22</sup> Par. 3(3), *Loi de l'impôt de guerre sur le revenu*.

<sup>23</sup> Michaël Robert-Angers, Maryse Tétreault, Lyne Latulippe et Luc Godbout (2019) *20 ans après le dépôt du rapport Mintz : Retour sur quelques propositions contenues au rapport*, Cahier de recherche 2019/04, Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques.

<sup>24</sup> Voir Robin Boadway et Jean-François Tremblay (2014), p. 28, *supra* note 15.

<sup>25</sup> La Société des Nations voulait régler le problème de double imposition afin de faciliter la reprise économique après la guerre (Kolm 2005) et a publié en 1928 une convention bilatérale modèle basée sur ces principes d'imposition prioritaire selon la résidence avec des droits limités d'imposition pour le pays de source du revenu. Par ailleurs, dans les années 1940, cet ordre de priorité a été remis en question, mais en 1946, la Société des Nations a tout de même confirmé la priorité de l'imposition selon la résidence (McIntyre 2003).

maintien d'un certain consensus autour des normes internationales ont été poursuivis par l'OCDE à la fin des années 1950.

Selon le principe de résidence, les pays imposent leurs résidents aux fins de l'impôt (incluant les sociétés) à partir de leur revenu mondial<sup>26</sup>, peu importe où celui-ci est gagné. On relève cependant des différences assez significatives entre le concept économique de résidence, tel qu'utilisé par les modèles théoriques et empiriques, et son pendant légal, qui détermine ultimement l'impôt à payer<sup>27</sup>. Ainsi, plusieurs modèles économiques ne distinguent pas le lieu de résidence des actionnaires de celui de la société. Au plan légal, la résidence est déterminée individuellement pour toute personne légale indépendante. Dans le cas d'une entreprise multinationale (MNE), une société mère et toutes ses filiales constituant des entités légales indépendantes peuvent être considérées comme résidentes dans le pays où elles sont situées, ce qui correspond au lieu d'incorporation ou d'administration (soit le concept de « gestion et contrôle »).

Le principe de source stipule qu'un pays peut imposer le revenu généré sur son territoire, peu importe la résidence du contribuable. La littérature économique considère la source du profit d'une société comme l'endroit où les profits sont gagnés, distinctement du lieu de résidence du propriétaire de ces profits. Généralement, la source n'est pas définie clairement ; il s'agit surtout d'un terme qui peut être distingué de résidence<sup>28</sup>. La source est en quelque sorte le pays d'où provient le revenu. Lorsqu'il s'agit de paiements de nature passive, ceux-ci sont généralement imposables dans le pays de source en priorité, mais de façon limitée, puisqu'un taux maximum relativement faible est prévu par les conventions fiscales. Le pays de résidence a un droit d'imposition résiduaire, mais illimité sur ce type de revenu. Dans le cas spécifique du revenu d'entreprise, la source est le lieu où le profit est généré. Lorsqu'une société non résidente gagne du revenu d'entreprise, celui-ci sera imposé dans le pays de source dans la mesure où la société y détient un **établissement stable**.

#### Encadré 2 : Le concept d'établissement stable

Selon l'article 5 du modèle de convention fiscale de l'OCDE, la notion d'établissement stable désigne « une installation fixe d'affaires par l'intermédiaire de laquelle l'entreprise exerce tout ou partie de son activité. » De plus, cet article contient une énumération de ce qui est compris dans cette définition, soit un siège de direction, une succursale, un bureau, une usine, un atelier et un lieu d'extraction de ressources naturelles.

Source : OCDE, *Modèle de convention fiscale concernant le revenu et la fortune : version abrégée*, Paris, Éditions OCDE, 2010.

Certains pays ont recours à d'autres principes pour imposer les personnes physiques ou les sociétés. Par exemple, en France et à Singapour, l'impôt des sociétés repose sur le principe d'imposition territoriale, ce qui implique que l'impôt est exigé seulement « lorsque la source de la somme qui est reçue se trouve

<sup>26</sup> Dans le cas d'une société, le revenu mondial est composé du revenu d'entreprise et du revenu de placements, s'il y a lieu.

<sup>27</sup> Michael Devereux et Rita de la Feria (2014). *Designing and implementing a destination-based corporate tax*. WP 14/07, Oxford University Centre for Business Taxation.

<sup>28</sup> Michael Devereux et Rita de la Feria (2014), *supra* note 27

sur le territoire de l'État qui lève l'impôt »<sup>29</sup>. Ce principe est largement similaire au principe de source, mais l'impôt territorial est versé par celui qui reçoit l'argent plutôt que par celui qui le verse. Aux États-Unis, l'impôt sur le revenu est plutôt fondé sur la nationalité, ce qui implique que l'imposition vise tous les citoyens américains, peu importe leur pays de résidence. La plupart des pays ont des systèmes d'imposition hybrides, qui combinent les principes de source et de résidence. C'est notamment le cas du Canada. La loi canadienne de l'impôt sur le revenu (ci-après, L.I.R.) impose un impôt à la source prélevé au moyen de retenues sur certains revenus<sup>30</sup> et applique également le principe d'imposition fondée sur la résidence<sup>31</sup>.

---

<sup>29</sup> Jean-Pierre Vidal (2017) Objectifs et principes fondamentaux In J. Vidal et coll., dir. *Introduction à la fiscalité internationale au Canada*, 6<sup>e</sup> édition, Scarborough (Ontario), Carswell, p. 1/7-1/8.

<sup>30</sup> Par exemple : Par. 153(1) L.I.R. ; Partie I du *règlement de l'impôt sur le revenu*, C.R.C., c. 945 et mod. ; Partie XIII L.I.R. ; Alinéa 153(1)g L.I.R.

<sup>31</sup> Par. 2(1) L.I.R.

## 2. EFFETS ET INCIDENCE DE L'IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES DES SOCIÉTÉS

Cette section analyse les effets et l'incidence de l'IS à partir de ses propriétés économiques. Dans ce cadre d'analyse, en imposant les rendements normaux du capital, l'imposition des bénéfices des sociétés a un effet négatif sur l'investissement et la croissance<sup>32</sup>. De plus, certaines de ses caractéristiques affectent les choix de financement des entreprises, encouragent le transfert international de bénéfices et nuisent à la croissance des nouvelles entreprises et à l'innovation. La question de l'incidence de l'IS est également cruciale. En effet, si une partie de son fardeau est transféré à d'autres agents économiques comme les travailleurs ou les consommateurs, il devient plus difficile de justifier l'IS pour des raisons d'intégration avec l'impôt des particuliers ou de redistribution puisque les propriétaires du capital, les actionnaires, n'en supportent pas tout le fardeau. Par ailleurs, dans une économie mondialisée, l'imposition basée sur les principes de source et de résidence cause des distorsions au commerce international et à la mobilité du capital et des entreprises.

### 2.1. Effets sur l'investissement et la croissance

Théoriquement, en imposant le rendement du capital, l'IS augmente le rendement requis pour des investissements marginalement profitables, diminuant ainsi les niveaux d'investissement des entreprises et par extension, la croissance. Prenons l'exemple simple d'une entreprise prenant la décision d'investir 200 millions de dollars pour accroître sa production ; la première année, cet investissement générerait des ventes de 450 M\$, pour des coûts de production de 400 M\$. L'année suivante, les ventes s'élèveraient à 605 M\$, pour des coûts de 438 M\$. Le tableau 1 illustre le fonctionnement d'un impôt sur les bénéfices des sociétés avec un taux d'imposition ( $\tau$ ) de 20 %.

Tableau 1 : L'impôt sur les bénéfices des sociétés

	An 1	An 2	Valeur actuelle
Ventes (v)	450	605	
Coûts de main-d'œuvre (w)	250	278	
Autres coûts de production (c)	150	160	
Immobilisations (k)	200	0	
Dépréciation* ( $\delta k$ )	50	150	
<b>Flux monétaires avant impôt</b>	<b>-150</b>	<b>167</b>	<b>1,8</b>
Bénéfice imposable	0	17	
Impôt à payer ( $\tau = 20\%$ )	0	3,4	3,1
<b>Flux monétaires après impôt</b>	<b>-150</b>	<b>163,6</b>	<b>-1,3</b>

\* Taux de dépréciation de 50 %, applicable sur 50 % des nouvelles acquisitions.  
La deuxième année, la dépréciation inclut la valeur finale du capital.

<sup>32</sup> La référence classique est E. C. Brown, (1948) « Business-Income Taxation and Investment Incentives », *Income, Employment and Public Policy ; Essays in Honor of Alvin H. Hansen*. New York : W.W. Norton.

Pour analyser les effets du système d'imposition sur l'investissement, partons de l'hypothèse qu'un investisseur cherche à maximiser la valeur actuelle nette (VAN) d'un investissement, mesurée comme la somme des flux monétaires, en valeur actuelle, qui y sont associés. Le taux d'actualisation utilisé pour calculer la valeur actuelle d'un flux monétaire futur tient compte du coût d'opportunité de l'investissement, soit des rendements normaux auxquels on renonce en le réalisant. La VAN est donc une mesure du profit économique généré par un investissement. Avec un taux de rendement normal du capital de 10 %, la valeur actuelle avant impôt de l'investissement est légèrement positive ( $-150 + 167/1,1 = 1,8$ ). Le bénéfice imposable de l'entreprise correspond à ses ventes ( $v$ ), moins ses coûts de production, incluant les coûts des mains-d'œuvre ( $w$ ) et les dépenses courantes ( $c$ ), et la dépréciation de ses immobilisations ( $\delta k$ ). À un taux de 20 %, la valeur actuelle de l'impôt est de 3,1 millions ( $0 + 3,4/1,1 = 3,1$ ), et la VAN après impôt de l'investissement devient négative. Ainsi, le système d'IS sur les bénéfices affecte la décision d'investissement puisqu'un projet générant un profit économique avant impôt n'est plus profitable après impôt.

La littérature théorique et empirique sur les impacts potentiellement négatifs de la fiscalité sur l'investissement et la croissance est particulièrement riche ; dans un rapport de 2014 destiné à la Commission d'examen sur la fiscalité québécoise, le Fonds monétaire international (FMI) relève que ces questions sont abondamment discutées dans les pays à revenus élevés depuis les années 1980<sup>33</sup>. Certains éléments de ce rapport sont repris ici, de même que les conclusions d'une analyse exhaustive effectuée par l'OCDE<sup>34</sup>.

Les travaux empiriques de l'OCDE suggèrent que l'impôt sur le revenu des sociétés a un effet particulièrement négatif sur le PIB par habitant. De plus, la recherche indique que diminuer le taux d'imposition augmente la croissance de la productivité, particulièrement pour les firmes les plus innovantes, ainsi que l'investissement<sup>35</sup>. D'autres études empiriques montrent qu'une fiscalité davantage axée sur les taxes à la consommation plutôt que sur l'impôt sur le revenu des particuliers et, surtout, sur l'impôt des sociétés favorise la croissance économique.<sup>36</sup>

---

<sup>33</sup> FMI (2014), *Tendances récentes et perspectives dans les réformes de l'imposition directe*. Département des finances publiques, Division de la politique fiscale, p. 14.

<sup>34</sup> OCDE (2010), *Tax Policy Reform and Economic Growth*. OECD Publishing.

<sup>35</sup> OCDE (2010), p. 24, *supra* note 34.

<sup>36</sup> FMI (2014), p. 15, *supra* note 33.

## 2.2. Autres effets négatifs de l'impôt des sociétés

En plus d'affecter négativement l'investissement et la croissance, la façon dont l'IS est conçu peut modifier le comportement des entreprises et nuire à certaines d'entre elles. Le calcul des bénéfices imposables crée lui-même des distorsions. Par exemple, la déductibilité fiscale des dépenses d'intérêt encourage le financement par endettement plutôt que par émission d'actions. Cette situation favorise les grandes entreprises bien établies et limite l'innovation qui accompagne l'entrée de nouvelles firmes dans un marché<sup>37</sup>.

Le traitement asymétrique des pertes fiscales par rapport aux bénéfices occasionne une discrimination systématique contre les nouvelles entreprises, les entreprises en croissance et les petites entreprises. Ces entreprises sont fréquemment dans des positions de pertes, créant des dépenses fiscales négatives qui ne sont pas traitées de la même manière que les dépenses fiscales positives ; celles qui doivent éventuellement payer de l'impôt peuvent récupérer leurs pertes précédentes, mais sans intérêt, alors que celles qui ne paient jamais d'impôt ne peuvent les récupérer, ce qui décourage la prise de risque<sup>38</sup>. Pour Boadway et Tremblay (2014), les effets de l'IS sur les firmes risquées et les petites entreprises nuisent à l'innovation, un élément clé de la croissance de la productivité.

## 2.3. Incidence de l'impôt des sociétés : seuls les individus paient des taxes

Le fardeau de l'impôt des sociétés peut être partiellement transféré aux travailleurs, aux consommateurs ou aux détenteurs de capital non corporatif à travers des changements dans les taux de salaire, les prix ou les taux de rendement. Le mécanisme à l'œuvre est le suivant : l'IS entraîne un écart entre les rendements avant impôt et après impôt du capital corporatif. Si le rendement avant impôt était fixé, le rendement après impôt diminuerait exactement du montant de l'impôt, et le fardeau de l'IS serait entièrement supporté par les actionnaires de la société. Cependant, en augmentant son taux de rendement avant impôt (par exemple en diminuant sa masse salariale ou en haussant ses prix), une entreprise peut transférer le fardeau de l'impôt à d'autres agents économiques et ainsi minimiser la diminution de son rendement après impôt.

Dans une revue des modèles d'équilibre général analysant la question de l'incidence de l'IS, Gravelle (2013) rappelle que dans sa contribution classique, Harberger (1962 dans *Ibid.*) conclut que le fardeau de l'impôt sur le revenu des sociétés repose entièrement sur le capital. Sa conclusion a largement résisté aux modifications des hypothèses qui sous-tendent son modèle d'équilibre général, mais ces ajustements ont généralement été faits dans un contexte d'économie fermée, sans commerce international et mobilité du capital entre les pays. Dans une économie ouverte, le fardeau de l'impôt est transféré du capital vers le travail, parce que ce facteur est moins mobile et parce que les propriétaires du capital peuvent éviter l'impôt domestique en transférant leurs investissements à l'étranger. En effet,

---

<sup>37</sup> Dans une revue de la littérature empirique, De Mooji (2011, dans Boadway et Tremblay, 2014) conclut que des taux d'imposition du revenu des sociétés plus élevés haussent les ratios endettement/actifs, mais que la taille estimée du biais en faveur de l'endettement varie significativement d'une étude à l'autre.

<sup>38</sup> Des systèmes de transfert des pertes existent dans plusieurs pays, dont les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France. Voir Robin Boadway et Jean-François Tremblay (2014), p. 36, *supra* note 15.

une petite économie ouverte fait face à des prix fixes pour les biens et services qu'elle échange et, à travers la mobilité internationale du capital, à un taux fixe de rendement du capital. Si le rendement après impôt du capital diminue dans le pays, cela entraînera moins d'investissement dans le pays à long terme. Suite à une hausse de l'IS, le rendement du capital avant impôt doit augmenter afin que le taux de rendement après impôt demeure au niveau déterminé par les marchés internationaux<sup>39</sup>.

### **2.3.1. Résultats des modèles d'équilibre général et des études empiriques**

Les études ayant modélisé l'incidence de l'impôt des sociétés dans une économie ouverte n'arrivent pas à un consensus quant au degré auquel le fardeau fiscal est transféré au travail (Gravelle, 2013). Dans le cas d'une économie semblable à celle des États-Unis, les résultats des modèles d'équilibre général qui ajoutent l'hypothèse d'économie ouverte ne permettent pas de conclure que la majorité du fardeau de l'IS est transféré au travail<sup>40</sup>. Deux hypothèses additionnelles sont nécessaires pour arriver à cette conclusion, soit une forte mobilité internationale du capital et une substituabilité élevée des produits domestiques et importés. Pour Gravelle (2013), en utilisant des valeurs empiriquement raisonnables des paramètres des modèles, ces derniers suggèrent qu'environ 60 % du fardeau de l'IS repose sur le capital. Pour une économie plus petite que l'économie américaine, le fardeau transféré au travail serait probablement plus important. Gravelle (*Ibid.*) note par ailleurs que ces modèles sont conçus pour mesurer l'impact des changements à l'IS et qu'ils ne sont peut-être pas appropriés pour allouer l'entièreté des impôts existants. De plus, les études qui abordent la question à partir de modèles d'équilibre général négligent 7 facteurs potentiellement importants : 1) si l'IS présente des caractéristiques d'un impôt fondé sur la résidence ; 2) si l'IS subventionne dans les faits les investissements financés par endettement ; 3) les considérations dynamiques ; 4) dans quelle mesure l'IS constitue un impôt sur les profits économiques (ou rentes) ; 5) dans quelle mesure les changements à l'IS d'un pays sont indépendants des régimes des autres pays ; 6) l'impact potentiel de l'IS sur le stock de capital mondial et 7) l'effet de l'IS sur la négociation des salaires<sup>41</sup>.

Dans les modèles d'équilibre général à la Habegger, les salaires et les rendements du capital s'ajustent à l'IS de manière générale puisqu'ils sont mobiles entre les entreprises. D'autres études utilisent une approche alternative pour mesurer l'incidence en s'intéressant à la division des profits économiques<sup>42</sup> entre les travailleurs et les actionnaires dans les entreprises qui est le fruit du processus de négociation salariale entre les employés et l'employeur. Parce qu'une hausse de l'IS réduit les profits des entreprises, elle réduit également la part que les travailleurs peuvent s'approprier à travers leur négociation salariale, l'ampleur de la perte dépendant de leur pouvoir de négociation face à leur

---

<sup>39</sup> Ce raisonnement théorique a toutefois des limites : une petite économie ouverte peut influencer le prix de certains biens échangés, et son taux de rendement du capital peut différer du taux international en raison des risques propres au pays. De plus, les biens et les services non échangés étant à l'abri de la compétition internationale, une hausse du coût d'investissement en raison de l'IS pourrait être absorbée en partie par une hausse du prix des produits non échangés. Voir Robin Boadway et Jean-François Tremblay (2014), p. 24, *supra* note 15.

<sup>40</sup> Jennifer Gravelle (2013). « Corporate tax incidence : Review of General Equilibrium Estimates and Analysis » *National Tax Journal*, 66(1).

<sup>41</sup> Kimberly A. Clausing (2012). « In Search of Corporate Tax Incidence » *Tax Law Review*, 65, p. 436.

<sup>42</sup> Ou rentes, qui correspondent au rendement obtenu au-delà du taux de rendement normal du marché.



employeur<sup>43</sup>. Ces modèles empiriques utilisent des microdonnées au niveau des entreprises ou des travailleurs et concluent qu'au moins la moitié du fardeau des hausses de l'IS incombe aux travailleurs<sup>44</sup>.

Clausing (2012) souligne que les modèles qui ciblent le mécanisme de répartition des hausses de l'IS ne permettent pas de tirer de conclusion sur l'incidence de l'IS sur l'ensemble de l'économie. Elle utilise différentes sources de données agrégées sur les salaires et plusieurs approches empiriques pour analyser l'incidence de l'IS sur les salaires, en se concentrant sur les mécanismes économiques qui sous-tendent les modèles d'équilibre général dans une économie ouverte. La plupart de ses résultats ne suggèrent pas d'effet de l'IS sur les salaires. Si cette situation peut être attribuable aux limites (considérables) des données agrégées ou des méthodes d'estimation utilisées pour modéliser des phénomènes complexes, l'auteur relève qu'il est également possible que le fardeau de l'IS soit bel et bien supporté par le capital. Par exemple, bien que l'IS puisse décourager certains types d'investissements, il n'a peut-être pas un effet suffisamment important sur l'investissement global pour entraîner une diminution substantielle des salaires. Autrement, il est possible que le fardeau retombe surtout sur les profits économiques, réduisant ainsi les rentes des actionnaires et de ceux qui les partagent. Aussi, dans un contexte où les entreprises multinationales ont la possibilité de séparer la localisation de leurs profits de la localisation des investissements et des employés, ces derniers n'ont pas à supporter le fardeau de l'IS<sup>45</sup>.

Ainsi, bien que la théorie économique et plusieurs travaux empiriques concluent que le fardeau de l'IS repose en bonne partie sur les travailleurs, il n'y a pas de consensus autour du degré auquel l'impôt sur le revenu des entreprises se répercute sur les salaires des employés. Dans une revue de la littérature empirique, Deslauriers et coll. (2015) concluent que selon l'étude et le contexte analysé, entre 20 % et 100 % des impôts prélevés auprès des entreprises sont transmis aux employés. Citant une analyse de Bauer, Kasten et Siemers (2012, dans *Ibid.*) dont les résultats suggèrent que le transfert sur les salaires serait plus prononcé dans le cas des employés ayant moins d'éducation, d'ancienneté ou d'expérience, ils ajoutent que l'impôt sur le revenu des entreprises pourrait être un impôt régressif, en ce sens que les travailleurs plus faiblement rémunérés supporteraient une plus grande part de ce transfert<sup>46</sup>.

## 2.4. L'imposition fondée sur la résidence et la source dans une économie mondialisée

Dans la théorie économique classique, parce que le lieu de résidence est fixe, l'imposition basée sur le principe de résidence n'affecte pas la localisation des activités économiques<sup>47</sup>. Cependant, dans les faits,

---

<sup>43</sup> Jonathan Deslauriers, Benoît Dostie, Robert Gagné et Jonathan Paré (2015), *Fiscalité des entreprises : L'incidence de la fiscalité*. Centre sur la productivité et la prospérité, HEC Montréal, p. 20.

<sup>44</sup> À partir de micro-données sur les entreprises de 9 pays européens, Arulaumpalam, Devereux et Maffini (2012) trouvent que 49 % des hausses de l'IS sont transférés aux travailleurs par des baisses de masse salariale. Avec des données allemandes, d'autres chercheurs estiment qu'entre 44 % et 77 % des hausses de l'IS sont transférés aux travailleurs (Fuest, Peichl et Sieglöckh 2013, dans Boadway et Tremblay, 2014), alors que Liu et Altshuler (2013, dans *Ibid.*) utilisent des données américaines et concluent qu'une hausse de 1 \$ US des recettes de l'impôt des sociétés donne lieu à une diminution des salaires de 0,60 \$ US.

<sup>45</sup> Comme le souligne Clasing (2012), cette conclusion ne s'appliquerait toutefois pas dans le cas des entreprises opérant uniquement à l'échelle nationale et de leurs employés.

<sup>46</sup> Jonathan Deslauriers, Benoît Dostie, Robert Gagné et Jonathan Paré (2015), p. 28, *supra* note 43

<sup>47</sup> Michael Devereux et Rita de la Feria (2014), *supra* note 27.

le système d'imposition n'est pas neutre par rapport à la localisation du capital puisque l'allocation des profits des sociétés est fondée sur la résidence selon le critère strictement légal du lieu d'incorporation ou de l'endroit de gestion et contrôle, qui peuvent être déplacés.

Par ailleurs, en pratique, plusieurs des conséquences du système fiscal international découlent du principe de source. Dans un système d'imposition fondée sur la source, les écarts de taux d'imposition entre les pays peuvent entraîner des distorsions dans la localisation des activités productives<sup>48</sup>. Dans le cas des entreprises multinationales, il n'existe pas une source unique de profit ; les profits émanent de plusieurs localisations puisque les multinationales tirent avantage des conditions économiques locales pour maximiser leur profit mondial.<sup>49</sup> De plus, la détermination du type de revenu imposé selon la source repose sur des principes juridiques de qualification des transactions.

En ce sens, dans une économie mondialisée où les grandes entreprises opèrent à l'échelle du globe, l'équilibre entre impositions fondé sur la résidence ou la source est fragilisé :

« D'un côté, certaines sociétés peuvent réduire leur facture fiscale facilement en établissant leur **résidence** dans un territoire à fiscalité privilégié (sans y exercer d'activité), ce qui mine l'assiette fiscale (notamment dans les pays qui ont une capacité administrative limitée) et la fiabilité du principe de résidence dans les règles fiscales. D'un autre côté, comme les multinationales intègrent de plus en plus leurs activités, il est plus difficile de déterminer la **source** de leurs revenus et plus facile pour elles de la transférer aux seules fins de planification fiscale, notamment par des stratégies audacieuses de prix de transfert<sup>50</sup>. »

En outre, dans une économie de plus en plus numérique et immatérielle, les principes de source et de présence physique deviennent des concepts obsolètes. Avec les développements de la technologie, des activités autrefois relativement immobiles pourront être localisées n'importe où et nulle part, ce qui posera des défis supplémentaires pour l'imposition des sociétés.<sup>51</sup>

---

<sup>48</sup> On parle de distorsions si la localisation des activités économiques est seulement attribuable à un taux d'imposition plus faible.

<sup>49</sup> Michael Devereux et Rita de la Feria (2014), *supra* note 27.

<sup>50</sup> FMI (2014), p. 19 (accentuation ajoutée), *supra* note 33.

<sup>51</sup> Lyne Latulippe (2017) « Taxing Multinationals in a Globalized World » In B. Alepin, B. Moreno-Dodson et L. Otis (ed.), *Winning the Tax Wars : Tax Competition and Cooperation*. Wolters Kluwer.

### 3. TAXER LES PROFITS ÉCONOMIQUES PLUTÔT QUE LES BÉNÉFICES

Les propositions de réformes de l'IS se sont succédé au cours des quatre dernières décennies. Depuis les travaux de Brown (1948), plusieurs des réformes proposées recommandent l'implantation d'un impôt sur les rentes (ou profits économiques) qui se traduirait par l'imposition des flux monétaires.

Au Royaume-Uni, dès la fin des années 1970, un système progressif d'imposition de la consommation personnelle était l'une des alternatives proposées par le rapport Meade<sup>52</sup>. Dans un tel système, le rendement de l'épargne est libre d'impôt, sauf s'il est utilisé à des fins de consommation. De façon symétrique, le rendement de l'investissement n'est pas imposé tant qu'il est réinvesti dans le secteur des entreprises. Ainsi, le rapport Meade recommandait d'utiliser l'IS pour imposer les profits économiques par un impôt sur les flux de trésorerie des entreprises, la base d'imposition correspondant à la différence entre les recettes et les dépenses effectuées, sans distinguer les dépenses courantes des dépenses en capital. Sous ce régime, les investissements en capital seraient immédiatement déductibles d'impôt plutôt que graduellement passés en charges à travers les déductions pour amortissement, alors que les dépenses d'intérêt ne seraient pas déductibles. Le rapport Meade proposait une forme distincte d'impôt sur les flux monétaires pour l'imposition des entreprises du secteur financier. Bien que les recommandations du rapport Meade aient généralement été bien reçues par les économistes de l'époque, elles n'ont jamais été implantées, surtout en raison de réticences à exclure le revenu du capital de l'assiette fiscale<sup>53</sup>. Le système d'imposition préconisé par le comité prévoyait cependant l'implantation d'un impôt sur le capital par une taxe sur les héritages, possiblement combinée à un impôt progressif annuel sur la richesse<sup>54</sup>.

Au cours des années 2000, plusieurs comités d'experts à travers le monde ont recommandé de transformer le régime d'imposition des sociétés en impôt sur les rentes. Aux États-Unis, le panel du Président a proposé en 2005 des changements fondamentaux à l'imposition du revenu du capital, notamment à travers un impôt sur les flux monétaires pour les revenus des sociétés et des entreprises individuelles, où les pertes fiscales seraient reportables indéfiniment avec intérêt<sup>55</sup>. Suivant les recommandations du Henry Review en 2010<sup>56</sup>, un impôt sur les rentes de ressources minières a été brièvement implanté de 2012 à 2014 en Australie<sup>57</sup>. Le Mirrlees Review proposa en 2011 une forme d'impôt sur les profits économiques<sup>58</sup> pour le Royaume-Uni, une recommandation reprise pour le Canada par le Mowat Center dans un rapport de 2014<sup>59</sup>.

---

<sup>52</sup> Institute for Fiscal Studies (1978). *The Structure and Reform of Direct Taxation*. Londres : George Allen & Unwin.

<sup>53</sup> Robin Boadway et Jean-François Tremblay (2014), p. 18, *supra* note 15.

<sup>54</sup> Institute for Fiscal Studies (1978), *supra* note 51.

<sup>55</sup> Wei Cui (2017) « Destination-Based Taxation in the House Republican Blueprint » *Tax Analysts*, 17 février 2017, en ligne <<http://www.taxanalysts.org/content/destination-based-taxation-house-republican-blueprint>>.

<sup>56</sup> Robin Boadway et Jean-François Tremblay (2014), p. 19, *supra* note 15.

<sup>57</sup> Australian Taxation Office (2016). *Minerals resource rent tax (MRRRT)*, en ligne <<https://www.ato.gov.au/Business/Minerals-resource-rent-tax/>>, consultée le 22 août 2017.

<sup>58</sup> Le système proposé est appelé impôt ACE pour *allowance for corporate equity*. Il est possible de montrer que dans ce système, la base d'imposition est équivalente à celle d'un impôt sur les flux monétaires. L'impôt ACE a été adopté par la Belgique, le Brésil, la Croatie et l'Italie (Boadway, 2017), ainsi que par l'Autriche (Auerbach et coll., 2017).

<sup>59</sup> Robin Boadway et Jean-François Tremblay (2014), p. 18, *supra* note 15.

### 3.1. Efficacité et neutralité de l'imposition des flux monétaires

Actuellement, l'impôt des sociétés s'applique sur le taux de rendement normal et sur les profits économiques, ce qui implique qu'un projet générant uniquement un rendement normal n'est pas profitable après impôt. En taxant uniquement les rendements au-delà du rendement normal du capital, un impôt sur les profits économiques favorise donc théoriquement l'investissement du point de vue national.

Reprenons l'exemple simple de la section précédente. Le tableau 2 compare le fonctionnement d'un impôt sur les bénéfices des sociétés à celui d'un impôt sur les flux monétaires, avec un taux d'imposition de 20 % dans les deux systèmes.

Tableau 2 : Deux systèmes d'impôt des sociétés

	An 1	An 2	Valeur actuelle
Ventes (V)	450	605	
Coûts de main-d'œuvre (W)	250	278	
Coûts de production (C)	150	160	
Immobilisations (K)	200	0	
Dépréciation* ( $\delta K$ )	50	150	
Flux monétaires avant impôt	-150	167	1,8
Imposition des bénéfices			
Bénéfice net imposable (BN)	0	17	
Impôt à payer ( $\tau = 20\%$ )	0	3,4	3,1
Flux monétaires après impôt	-150	163,6	-1,3
Imposition des flux monétaires			
Impôt à payer ( $\tau = 20\%$ )	-30	33,4	0,4
Flux monétaires après impôt	-120	133,6	1,4

\* Taux de dépréciation de 50 %, applicable sur 50 % des nouvelles acquisitions.

La deuxième année, la dépréciation inclut la valeur finale du capital.

Rappelons que le traitement des dépenses en capital est ce qui distingue l'impôt sur les flux monétaires du système classique d'imposition des bénéfices ; dans le premier cas, la base d'imposition correspond à  $v - w - c - k$ , alors qu'elle correspond à  $v - w - c - \delta k$  dans le second. Sous un système d'imposition des flux monétaires, la valeur actuelle de l'impôt payé par l'entreprise ( $-30 + 33,4/1,1 = 0,4$ ) correspond à 20 % de la VAN avant impôt ( $20\% \times 1,8 = 0,4$ ), et la VAN après impôt du projet est toujours positive. L'impôt sur les flux monétaires s'applique donc uniquement sur le profit économique et n'a pas d'effet sur la décision d'investissement de l'entreprise.

Cet exemple illustre également que pour être efficace, un système d'imposition des sociétés basé sur les rentes doit traiter les pertes fiscales de la même manière que les dépenses d'impôt. Deux avenues sont possibles, soit rembourser les pertes ou les reporter dans le temps avec intérêts. La solution retenue devrait s'appliquer à toutes les entreprises, incluant celles qui ne sont jamais profitables et qui sont

ultimement liquidées, ce qui implique que tôt ou tard, des remboursements d'impôt sur les pertes devraient être effectués. Cette question constitue probablement le plus grand obstacle à la mise en œuvre d'un système d'IS économiquement efficace ; le remboursement des pertes fiscales a ainsi été exclu de la proposition de réforme du Panel du Président en 2005 sur la base qu'il pouvait donner lieu à des opportunités de fraude fiscale<sup>60</sup>. Aussi, dans un contexte où un pays implanterait unilatéralement un système d'impôt sur les rentes, le remboursement des pertes pourrait inciter les multinationales à transférer les pertes de filiales situées dans d'autres juridictions.

Auerbach, Devereux, Keen et Vella (2017, p.11-12) soulignent qu'un impôt sur les flux monétaires pourrait être basé uniquement sur les transactions réelles des entreprises (base R) ou qu'il pourrait également inclure les transactions impliquant des actifs et des passifs financiers (base R+F). Peu importe la base transactionnelle choisie, l'imposition des flux monétaires ne crée pas de distorsions dans le choix du mode de financement. Cela apparaît clairement dans le cas de la base R puisqu'elle exclut les transactions financières ; le financement par endettement ne bénéficie donc pas d'un traitement fiscal plus avantageux que le financement par émissions d'actions. Il est possible de montrer que cette neutralité s'applique aussi dans le cas de la base R+F<sup>61</sup>.

Le passage d'un impôt sur les bénéfices à un impôt sur les flux monétaires affecterait le rendement des investissements passés, puisque la déductibilité complète des dépenses en capital diminuerait la valeur du capital existant par rapport au nouveau capital. De plus, dans un système d'imposition des flux monétaires, tout changement au taux d'imposition affecte la valeur des investissements présents par rapport à celle des investissements futurs. Par exemple, une diminution annoncée du taux d'imposition implique que les investissements sont déductibles à un taux supérieur à celui imposé sur les revenus futurs qu'ils généreront, ce qui encourage l'investissement à court terme.

Finalement, remplacer un impôt sur les bénéfices des sociétés conventionnel par impôt des flux monétaires signifie que le rendement normal du capital devient libre d'impôt au niveau des entreprises. Rien n'empêcherait d'imposer le rendement normal du capital au niveau personnel. Cependant, dans plusieurs pays industrialisés, les rendements du capital sont déjà largement exemptés ; au Canada, une portion significative du revenu du capital est à l'abri de l'impôt grâce à des instruments comme les régimes d'épargne enregistrés, les comptes d'épargne libre d'impôt ou encore l'exemption de l'impôt sur le gain en capital pour les résidences principales<sup>62</sup>.

---

<sup>60</sup> Cependant, la remboursabilité des dépenses fiscales négatives existe notamment en Norvège pour l'impôt sur les rentes de ressources qui s'applique aux secteurs pétrolier et hydro-électrique. Voir Robin Boadway et Jean-François Tremblay (2014), p. 30, *supra* note 15.

<sup>61</sup> Alan Auerbach, Michael P. Devereux, Michael Keen et John Vella (2017) *Destination-Based Cash Flow Taxation*. WP 17/01. Oxford University Centre for Business Taxation, p. 14.

<sup>62</sup> Robin Boadway et Jean-François Tremblay (2014), *supra* note 15.

### 3.2. Limites de l'imposition des flux monétaires fondée sur la source

Bien que les rentes soient souvent considérées comme immobiles (c'est le cas des rentes tirées de l'exploitation des ressources naturelles), celles qui proviennent d'un actif virtuel, comme une marque de commerce ou un autre type de propriété intellectuelle, ou qui ne sont pas spécifiques à une localisation peuvent être transférées entre les juridictions. En ce sens, s'il est fondé sur le principe de source, un impôt sur les profits économiques peut entraîner des distorsions internationales dans les choix de localisation des investissements<sup>63</sup>. De plus, il n'élimine pas automatiquement les possibilités de transfert international de bénéfices entre les juridictions<sup>64</sup>.

Par exemple, en déplaçant une propriété intellectuelle (PI) stratégique vers une juridiction faiblement imposée, une entreprise multinationale peut minimiser ses impôts à payer puisque les revenus de redevances seront peu ou pas imposés, alors que les paiements versés pour l'utilisation de la PI par les filiales situées dans des pays à fiscalité élevée seront déductibles à des taux plus élevés. Ce type de planification, généralisé dans les secteurs de l'information et des communications et pharmaceutique<sup>65</sup>, serait toujours profitable du point de vue de la multinationale avec un impôt des flux monétaires basé sur la source. Ce dernier n'empêche pas non plus le transfert de bénéfices par la manipulation des prix de transfert, une autre stratégie largement documentée (et qui a donné lieu à la création de règles anti-évitement complexes).

Pour illustrer ce dernier cas, nous reprenons un exemple de Auerbach et coll. (2017) : deux entreprises appartiennent au même groupe multinational, mais sont situées dans des juridictions différentes. L'entité A fabrique un bien dans le pays A, qu'elle vend à des clients domestiques et à l'entité B. L'entité B revend le bien acheté à A à ses clients du pays B pour un prix de 200, et ses coûts de production correspondent au prix payé pour l'achat du bien. Le tableau 3 illustre cette situation.

---

<sup>63</sup> Alan J. Auerbach et Michael P. Devereux (2015). *Cash-Flow Taxes in an International Setting*. WP 2015-03. Saïd Business School.

<sup>64</sup> Selon l'OCDE (2015b), les stratégies fiscales qui entraînent l'érosion de l'assiette fiscale et le transfert de bénéfices ne comprennent pas les stratégies de relocalisation des activités économiques réelles, mais plutôt des transactions qui visent particulièrement à transférer des actifs intangibles ou mobiles pour une contrepartie moindre que la juste valeur marchande, à capitaliser de façon excessive les entités dans les pays à faible imposition, à endetter considérablement des entités dans les pays à imposition plus élevée ou encore à attribuer des risques à des entités situées dans des pays à fiscalité avantageuse (*Ibid.*, traduction libre p. 82-83).

<sup>65</sup> OCDE (2013), « Taxation and knowledge-based capital », dans *Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation*. OECD Publishing.

Tableau 3 : **Imposition des flux monétaires fondée sur la source pour une multinationale**

	<b>Pays A</b>	<b>Pays B</b>	<b>Total</b>
	<b><math>\tau = 20\%</math></b>	<b><math>\tau = 25\%</math></b>	
<b>Cas 1 : <math>v^*=150</math></b>			
Ventes domestiques (v)	150	200	
Ventes étrangères ( $v^*$ )	150	0	
Coûts de main-d'œuvre (w)	60	0	
Autres dépenses courantes (c)	30	150	
Immobilisations (k)	10	0	
Base d'imposition	200	50	250
Impôt à payer	40	12,5	52,5
<b>Cas 2 : <math>v^*= 200</math></b>			
Ventes domestiques (v)	150	200	
Ventes étrangères ( $v^*$ )	200	0	
Coûts de main-d'œuvre (w)	60	0	
Autres dépenses courantes (c)	30	200	
Immobilisations (k)	10	0	
Base d'imposition	250	0	250
Impôt à payer	50	0	50
Économie d'impôt (cas 1 – cas 2)	-10	12,5	2,5

Supposons que le prix d'importation du bien est de 150 (cas 1). Dans ce cas, la base d'imposition est de 200 dans le pays A et de 50 dans le pays B. Cependant, tant que le taux d'imposition du pays A est inférieur au taux d'imposition du pays B, la multinationale a intérêt à surestimer le prix du bien vendu par l'entité A à l'entité B. Ainsi, à la limite, si l'entité A vend plutôt le bien à un prix de 200 à l'entité B (cas 2), la base d'imposition est complètement transférée dans le pays A, et l'impôt total à payer est minimisé.

## 4. IMPOSITION DES FLUX MONÉTAIRES SUR LA BASE DE LA DESTINATION

L'impôt des flux monétaires sur la base de la destination des ventes (FMBD) a fait couler beaucoup d'encre depuis 2016. Au centre de la réforme fiscale proposée par le comité républicain Task Force on Tax Reform de la Chambre des représentants<sup>66</sup>, cet impôt est discuté dans les cercles académiques depuis une vingtaine d'années<sup>67</sup>. Les économistes Michael P. Devereux et Alan J. Auerbach, notamment, ont publié de nombreux travaux sur la question.

À l'exemple du système d'imposition des sociétés proposé par le rapport Meade, il s'agit d'un impôt sur les flux de trésorerie, ce qui implique que les investissements en capital sont immédiatement déductibles d'impôt plutôt qu'amortis sur des périodes plus ou moins longues. Comme c'est un impôt sur les profits économiques, il n'a pas d'effet négatif sur l'investissement et la croissance comparativement à l'impôt sur les bénéfices. Cependant, parce que les flux monétaires sont imposés sur la base de la destination, ce système est fondamentalement différent des autres impôts sur les rentes<sup>68</sup>.

Cette section aborde principalement les propriétés économiques de l'impôt FMBD. Le lecteur intéressé par les questions d'implantation concrète (collecte, traitement des pertes, choix de la base R ou de la base R+F, etc.) est invité à se référer à Devereux et de la Feria (2014) et Auerbach et coll. (2017).

### 4.1. Le principe de destination

Avec un impôt FMBD, les revenus d'entreprise sont imposés selon la destination des ventes, alors que les dépenses sont déduites de la base d'imposition dans le pays où elles ont été engagées. Commençons par un exemple simple pour illustrer le fonctionnement de l'impôt FMBD. Le tableau 4 reprend l'exemple de la section précédente, mais uniquement du point de vue de l'entité A. L'entreprise vend ses produits dans les pays A (150) et B (150), et ses coûts de production dans le pays A s'élèvent à 100.

Tableau 4 : **Impôt FMBD et impôt des FM fondé sur le principe de source, du point de vue national**

	Pays A
Ventes nationales (v)	150
Ventes étrangères (v*)	150
Coûts de main-d'œuvre (w)	60
Autres dépenses courantes nationales (c)	30
Dépenses en capital (k)	10
Impôt FMBD : Base d'imposition	50
Impôt à payer	10
Impôt FM de source : Base d'imposition	200
Impôt à payer	40

<sup>66</sup> Tax Reform Task Force (2016). *A Better Way: Our Vision for a Confident America*.

<sup>67</sup> Les propriétés théoriques d'un impôt FMBD dans le contexte d'une économie ouverte ont été analysées dans un article de Bond et Devereux (2002).

<sup>68</sup> Voir notamment Boadway et Tremblay (2014) pour un aperçu d'autres impôts.



Avec un impôt FMBD, la base d'imposition de l'entreprise correspond à la différence entre ses ventes nationales et ses coûts de production, soit  $v - w - c - k$ , plutôt que  $v + v^* - w - c - c^* - k$  avec un impôt des flux monétaires fondé sur la source. Au niveau de l'entreprise, la « destination » d'intérêt pour le calcul de l'impôt à payer est la localisation de l'acheteur immédiat, qui n'est pas nécessairement la même que celle du consommateur final. Cependant, en pratique, les ventes aux autres entreprises ne génèrent pas de recettes fiscales nettes : si la vente est nationale, elle est déductible de la base d'imposition de l'acheteur, alors qu'elle n'est pas imposable s'il s'agit d'une exportation. Ainsi, c'est ultimement la localisation du consommateur final qui détermine les recettes fiscales de l'impôt FMBD.<sup>69</sup>

Pour obtenir la base d'imposition de l'ensemble de l'économie en utilisant les données des comptes nationaux, on peut prendre pour point de départ l'excédent d'exploitation brut des entreprises non financières<sup>70</sup>,  $\Pi$ , qui correspond grosso modo à :

$$\Pi = V + V^* - W - C - C^* \quad (1)$$

où  $V$  correspond aux ventes nationales agrégées,

$V^*$  correspond aux ventes étrangères agrégées,

$W$  correspond aux salaires agrégés,

$C$  correspond aux autres dépenses courantes agrégées, et

$C^*$  correspond aux autres dépenses courantes étrangères agrégées.

En retranchant l'investissement des entreprises ( $I$ ), qui est équivalent aux dépenses agrégées en capital ( $K$ ), on arrive à la base d'imposition d'un impôt des flux monétaires fondé sur la source :

$$\begin{aligned} B_{FMS} &= \Pi - I \\ &= V + V^* - W - C - C^* - K, \end{aligned} \quad (2)$$

qui inclut les exportations des entreprises ( $V^*$ ) et exclut leurs importations ( $C^*$ ). On doit soustraire les exportations agrégées ( $X$ ) et additionner les importations totales ( $M$ ) pour obtenir la base d'imposition agrégée de l'impôt FMBD :

$$\begin{aligned} B_{FMBD} &= \Pi - I + M - X \\ &= V - W - C - K + (V^* - X) + (M - C^*). \end{aligned} \quad (\epsilon)$$

Cette équation met en évidence que, du point de vue d'un pays qui met en place ce système, les revenus provenant des exportations ne sont pas imposables (si  $V^*$  inclut tous les revenus d'exportation,  $V^* = X$ ), alors que les importations par les consommateurs finaux ( $M - C^*$ ) génèrent des recettes fiscales nettes. Les importations par des entreprises imposables ( $C^*$ ) ne diminuent pas la taille de l'assiette fiscale. Un pays pourrait donc taxer les importations par des entreprises imposables, mais leur donner droit à une déduction pour le coût des biens ou services importés. Alternativement, ces importations pourraient être exclues de la base d'imposition ; elles ne seraient pas déductibles (ou imposées)<sup>71</sup>.

<sup>69</sup> Alan Auerbach, Michael P. Devereux, Michael Keen et John Vella (2017) p. 17, *supra* note 61.

<sup>70</sup> Cette section s'inspire des travaux de Hebous, Klemm et Stausholm (2019).

<sup>71</sup> Alan Auerbach, Michael P. Devereux, Michael Keen et John Vella (2017) p. 29, *supra* note 61.

## 4.2. Choix de localisation et transfert de bénéfices dans un contexte d'implantation multilatérale de l'impôt FMBD

L'exclusion des revenus d'exportation et la non-déductibilité des importations des entreprises constituent les « ajustements frontaliers » (*border adjustments*) de l'impôt FMBD. Ce traitement des transactions internationales est fondamental ; il a pour effet d'éliminer les distorsions internationales dans les choix de localisation et les opportunités de transfert international de bénéfices associées à l'imposition fondée sur la source.

Auerbach et Devereux (2015) classent les distorsions causées par l'impôt des sociétés en trois catégories : 1) celles qui affectent les montants investis ; 2) celles qui affectent la localisation des investissements, et 3) celles qui affectent où localiser les profits. Dans une analyse théorique qui incorpore des facteurs de production spécifiques, les actifs intangibles, la localisation internationale des activités et la propriété étrangère des entreprises, ils comparent différents systèmes d'impôt sur les flux monétaires dans un contexte où tous les pays ont le même système. Ils montrent que, comparativement à un impôt fondé sur la source, l'impôt FMBD n'entraîne pas de distorsion des comportements.

Dans un contexte multilatéral, imposer le revenu des sociétés là où les biens sont vendus, c'est-à-dire dans un endroit difficile à manipuler, ne devrait pas causer de distorsions à l'échelle ou à la localisation des investissements. De plus, imposer le revenu tel que mesuré par les flux monétaires élimine le biais du système d'imposition en faveur du financement par endettement et donc, la possibilité de transférer des bénéfices en endettant des entités situées dans des juridictions à imposition élevée. L'impôt FMBD élimine deux autres stratégies de transfert international de bénéfices fréquemment utilisées par les multinationales : le transfert d'actifs intangibles générant des revenus de redevances dans les filiales faiblement imposées et la manipulation des prix de transfert (Auerbach et coll. 2017). Pour illustrer ce dernier cas, reprenons l'exemple de la section précédente : l'entité A vend un bien à l'entité B, les deux entreprises appartenant au même groupe multinational, mais étant situées dans des juridictions différentes. Avec un impôt FMBD dans les deux pays, le revenu généré par la vente étrangère de l'entité A n'est pas imposable dans le pays A ; son impôt à payer n'est donc pas affecté par le prix du bien vendu à B. Dans le pays B, si le coût d'importation ne diminue pas la base d'imposition, on conçoit aisément que l'impôt payé par l'entité B ne dépend pas du prix de transfert, mais uniquement de la valeur des ventes nationales ( $v$ ). Le tableau 5 présente le cas où le coût d'importation est imposable et déductible. Cela implique qu'un impôt est payé sur le prix de l'intrant importé ( $c^*$ ), ainsi sur le revenu net issu des ventes nationales ( $v - c^*$ ). Au bout du compte, la base d'imposition de l'entité B est la même ( $c^* + (v - c^*) = v$ ), peu importe que le prix de l'intrant importé soit de 150 ou de 200.

Tableau 5 : L'impôt FMBD dans un contexte international

	Pays A	Pays B	Total
Taux d'imposition	20 %	25 %	
<b>Cas 1 : v* = 150</b>			
Ventes nationales (v)	150	200	
Ventes étrangères (v*)	150	0	
Coûts de main-d'œuvre (w)	60	0	
Autres dépenses courantes (c)	30	0	
Autres dépenses courantes étrangères (c*)	0	150	
Immobilisations (k)	10	0	
Base d'imposition	50	200	250
Impôt à payer	10	50	60
<b>Cas 2 : v* = 200</b>			
Ventes nationales (v)	150	200	
Ventes étrangères (v*)	200	0	
Coûts de main-d'œuvre (w)	60	0	
Autres dépenses courantes (c)	30	0	
Autres dépenses courantes étrangères (c*)	0	200	
Immobilisations (k)	10	0	
Base d'imposition	50	200	250
Impôt à payer	10	50	60

De manière similaire, il n'est plus possible de transférer des bénéfices entre les juridictions en utilisant les paiements de redevances pour l'utilisation de PI stratégique, puisque ces paiements constituent des importations de services. Qu'ils soient déductibles ou non, les coûts d'importation n'auront pas d'effet sur la base d'imposition dans les juridictions à fiscalité élevée, alors que les ventes étrangères ne seront pas imposables dans les juridictions faiblement imposées. Ainsi, avec l'implantation multilatérale d'un impôt FMBD, les stratégies classiques d'évitement fiscal ne permettent plus aux multinationales de tirer profit des écarts de taux d'imposition entre les juridictions<sup>72</sup>. De plus, les écarts de taux n'affectent plus la localisation des investissements<sup>73</sup>. En ce sens, cet impôt pourrait mettre un terme à la concurrence fiscale que se livrent les pays sur les taux d'imposition.

<sup>72</sup> Cela n'implique pas que l'évitement ou l'évasion fiscale est impossible avec un système d'impôt FMBD ; Auerbach et coll. (2017, p. 32) relèvent que certaines entreprises pourraient tenter de faire passer des ventes domestiques pour des exportations, une pratique frauduleuse qui serait relativement commune dans les régimes de taxe sur la valeur ajoutée ou de taxe de vente générale.

<sup>73</sup> Alan J. Auerbach et Michael P. Devereux (2015), *supra* note 63.

### 4.3. L'ajustement frontalier et ses effets sur le commerce international

À première vue, par rapport à un impôt fondé sur la source, l'ajustement frontalier semble accroître la compétitivité internationale du pays qui met en place un impôt FMBD. En effet, comme les revenus d'exportation ne sont plus imposés et que les coûts d'importation ne sont plus déductibles, les exportations nationales devraient être plus compétitives sur les marchés mondiaux, et les importations, plus coûteuses du point de vue national. Sans ajustement des prix intérieurs ou des taux de change, cela impliquerait que la hausse du prix des biens importés réduirait la demande d'importation alors que la baisse du prix des biens exportés augmenterait la demande d'exportation, améliorant le solde commercial.

Comme le soulignent notamment Feldstein (2017) et Auerbach (2017), la balance courante (l'écart entre les exportations et les importations d'un pays) dépend uniquement de la différence entre l'investissement et l'épargne nationale<sup>74</sup>. Cette identité ne tient pas seulement dans les manuels d'économie, elle tient aussi dans le monde réel.<sup>75</sup> Dans la mesure où l'ajustement frontalier n'a pas d'effet sur le revenu disponible, il n'aura pas d'impact sur le niveau agrégé d'épargne et d'investissement et ne peut avoir d'effet sur la balance courante. Dans un système de taux de change flexible, la demande de monnaie nationale découle de la demande mondiale d'exportations et d'actifs nationaux, alors que l'offre de monnaie nationale est générée par la demande nationale d'importations et d'actifs étrangers. La hausse de la compétitivité des exportations entraîne une augmentation de la demande de monnaie, alors que la hausse du coût des importations implique une diminution de l'offre de monnaie ; une fois le nouvel équilibre atteint<sup>76</sup>, la monnaie nationale s'est appréciée, mais les quantités de biens et services échangés avec le reste du monde sont inchangées. Si le taux de change est fixe, la hausse de la compétitivité des exportations et l'augmentation des coûts d'importation améliorent le solde commercial à court terme, mais éventuellement, la hausse de la production nationale crée des pressions à la hausse sur les niveaux des prix et des salaires<sup>77</sup>, ramenant les quantités de biens échangés sur les marchés internationaux à leur équilibre initial.

<sup>74</sup> Dans la comptabilité nationale, le revenu national d'une économie (Y) est égal à la somme de la consommation intérieure (C), des investissements (I), des dépenses publiques (G) et de la différence entre les exportations (X) et les importations (M) :

$$Y = C + I + G + X - M$$

Comme la balance courante (CA) correspond à l'écart entre X et M, on a :

$$Y = C + I + G + CA$$

En réarrangeant cette dernière équation, on obtient :

$$Y - (C + I + G) = CA$$

L'épargne nationale (S) est la part de la production qui n'est utilisée ni pour la consommation des ménages, ni pour la consommation de l'État :

$$S = Y - C - G$$

D'où :

$$S - I = CA$$

<sup>75</sup> Alan Auerbach (2017), « Border Adjustment and the Dollar », *AEI Economic Perspective*, February 2017, p. 1.

<sup>76</sup> L'ajustement devrait se faire assez rapidement, comme le souligne Auerbach (2017 p.5) : « *In assessing the possibility of any lags in the exchange rate response, one should keep in mind that the announcement, or even anticipation, or a border adjustment should immediately affect the dollar, given that a large expected increase in the dollar is not consistent with equilibrium in the capital markets.* »

<sup>77</sup> Voir Auerbach et coll. (2017 p. 19-20) pour une description plus détaillée du mécanisme d'ajustement dans un régime de taux de change fixe.

L'ajustement frontalier est essentiellement le même que celui effectué dans le contexte des systèmes de taxes indirectes sur la valeur ajoutée (TVA) européennes ou pour la taxe sur les produits et services (TPS) canadienne. En effet, pour le secteur des entreprises, l'assiette fiscale d'une TVA ou d'une taxe de vente générale (TVG) comme la TPS est composée des ventes domestiques diminuées des dépenses domestiques courantes et des dépenses en capital :

$$B_{TVG} = V - C - K \quad (4)$$

Par rapport à l'impôt FMBD, la différence de base d'imposition provient du traitement des salaires domestiques ( $W$ ). On peut ainsi décomposer l'effet d'un impôt FMBD sur l'économie en deux parties : i) celui d'une taxe sur la valeur ajoutée et ii) celui d'une diminution des taxes sur la masse salariale. Dans le cas de l'implantation d'une TVA, à long terme, elle ne devrait pas avoir d'impact sur le commerce international en raison de l'ajustement des taux de change réels<sup>78</sup>. Quant à l'exclusion de la masse salariale de la base d'imposition, son effet sur l'économie est équivalent à celui d'une diminution des taxes sur la rémunération et dépend de qui bénéficie de cette baisse d'impôt. Si le salaire avant impôt ne s'ajuste pas, tous les bénéfices de la baisse de taxe reviennent aux employeurs ; comme le salaire après impôt est plus faible, on peut s'attendre à une hausse de l'emploi, de la compétitivité et des exportations. Cependant, si les salaires avant impôt augmentent pour refléter la baisse de taxes, celle-ci bénéficie entièrement aux travailleurs et n'a pas d'effet sur le commerce international<sup>79</sup>.

Auerbach et coll. (2017) soulignent que peu de travaux empiriques ont analysé les effets des ajustements frontaliers (ou de réformes fiscales générales) sur les taux de change, notamment parce que les changements fiscaux ne pèsent pas très lourd par rapport aux autres facteurs qui influencent les mouvements des devises sur les marchés internationaux. Cependant, dans le cas de réformes combinant une hausse des taux de TVA et une diminution des cotisations sociales des employeurs dans des pays de la zone euro, de Mooji et Keen (2013 dans *ibid.*) trouvent un effet stimulant à court terme sur les exportations nettes des importations à l'intérieur de la zone euro (donc à l'intérieur d'un régime de taux de change fixe), mais aucun effet sur les exportations nettes vers les autres pays de l'OCDE. Ainsi, quand le taux de change peut s'ajuster, des changements fiscaux s'apparentant à l'impôt FMBD n'auraient que peu d'effet sur le commerce international.

#### 4.4. Incidence

Certains critiques de l'impôt FMBD soulèvent que comme les taxes sur la valeur ajoutée, son fardeau repose entièrement sur la consommation domestique et qu'en ce sens, il s'agit d'un impôt régressif<sup>80</sup>. Cependant, parce qu'il est équivalent à une taxe sur la valeur ajoutée combinée à une baisse des impôts sur la masse salariale, l'incidence de l'impôt retombe sur la consommation domestique financée

<sup>78</sup> Jack Mintz (2017) « There's a very big reason to worry about the Republican's tax plan (and it isn't the border adjustment) » *Financial Post* (Toronto), 19 février 2017.

<sup>79</sup> Voir Martin A. Sullivan (2017). « Cash Flow Tax and Trade : Small Effects Likely » *Tax Notes International*, 16 janvier 2017, p. 248.

<sup>80</sup> Si les systèmes de TVA ou de TVG à taux unique peuvent apparaître régressifs, ils sont néanmoins reconnus comme des systèmes d'imposition efficaces. De plus, en les combinant à un système progressif d'impôt sur le revenu des particuliers, il est possible de diminuer leurs effets négatifs sur la distribution des revenus.

autrement que par les salaires<sup>81</sup>. S'il n'y a pas de consensus clair sur l'incidence d'une diminution (ou d'une hausse) des taxes sur la rémunération<sup>82</sup>, les résultats des études empiriques suggèrent que les changements aux taux de taxes sur la rémunération sont au moins partiellement transférés aux travailleurs. Par exemple, dans leur revue de la littérature empirique sur l'incidence des cotisations sociales sur les salaires, Deslauriers, Dostie, Gagné et Paré (2015) concluent qu'entre 20 % et 100 % des hausses de taxes sont transférées aux travailleurs<sup>83</sup>. Une autre étude, fondée cette fois sur une méta-analyse de 52 études empiriques trouve qu'à long terme, les travailleurs supportent entre les deux tiers et 90 % du fardeau des taxes sur la rémunération, selon les régions<sup>84</sup>. Dans la mesure où la baisse des taxes sur la masse salariale bénéficie au moins partiellement aux travailleurs, l'impôt FMBD est probablement plus progressif qu'une TVA à taux unique.

En effet, dans un régime de taux de change fixe, l'implantation de l'impôt entraîne une hausse des prix et des salaires, et son incidence repose donc sur la consommation financée autrement que par la rémunération, ce qui inclut les résidents détenant une participation dans les entreprises soumises à l'impôt FMBD ainsi que ceux qui consomment essentiellement à partir de leur richesse accumulée, comme les personnes âgées, ou dont les revenus proviennent surtout de paiements de transfert. Dans un régime de taux de change flexible, l'implantation de l'impôt affecte le taux de change plutôt que le niveau des prix et des salaires, et son fardeau retombe seulement sur les résidents détenant des entreprises soumises à l'impôt et ceux qui détiennent des actifs en devises étrangères.<sup>85</sup> L'impôt FMBD est également potentiellement plus progressif que l'IS actuel, selon le degré auquel le fardeau de ce dernier repose sur les travailleurs (et d'autant plus si ce fardeau affecte disproportionnellement les travailleurs les plus faiblement rémunérés).

#### 4.5. Effets sur la base d'imposition et les recettes fiscales

Récemment, des chercheurs du FMI ont estimé les revenus fiscaux générés par un impôt FMBD pour 80 pays<sup>86</sup>. Leur estimation utilise les données des comptes nationaux, ce qui signifie qu'elle ne tient pas compte de l'impact potentiellement positif de l'impôt sur les niveaux d'investissement. Leurs résultats indiquent qu'en moyenne, pour des taux d'imposition identiques, les recettes fiscales d'un impôt FMBD seraient similaires aux recettes actuelles provenant de l'IS. Les chercheurs relèvent toutefois une redistribution importante des revenus entre les pays. Ainsi, ils concluent que les pays sont plus

---

<sup>81</sup> Alan Auerbach, Michael P. Devereux, Michael Keen et John Vella (2017), *supra* note 61.

<sup>82</sup> En général, les études économiques considèrent que les impôts sur la masse salariale sont constitués des taxes sur la rémunération et des cotisations sociales (Deslauriers, Dostie, Gagné et Paré, 2015, p. 8)

<sup>83</sup> Dans le cas spécifique des taxes sur la masse salariale qui servent au financement des dépenses de certaines provinces canadiennes (Québec, Ontario, Manitoba, Terre-Neuve), Deslauriers, Dostie, Gagné et Paré (2017) utilisent des données fiscales jumelant les déclarations de revenu des entreprises et des particuliers et estiment qu'une hausse d'un point de pourcentage des taxes sur la masse salariale réduit la croissance des salaires de 0,47 point de pourcentage.

<sup>84</sup> Angel Melguizo et José Manuel Gonzalez-Paramo (2013) « Who bears labour taxes and social contributions? A meta analysis approach » *SERIEs*, 4 :247-271.

<sup>85</sup> Voir Alan Auerbach, Michael P. Devereux, Michael Keen et John Vella (2017), *supra* note 60.

<sup>86</sup> Shafik Hebous, Alexander Klemm et Saila Stausholm (2019) *Revenue Implications of Destination-Based Cash-Flow Taxation*, IMF Working Paper 19/7.

susceptibles de voir augmenter leurs recettes fiscales s'ils ont des déficits commerciaux, s'ils ne dépendent pas du secteur des ressources naturelles ou s'ils sont des pays en développement.

Leurs deux premières conclusions ne sont pas surprenantes. Sans considérer ses impacts sur les comportements, le passage à un impôt FMBD implique une perte de revenus fiscaux si les exportations dépassent les importations. L'examen de l'équation 3 le montre : avec un surplus commercial, le terme ( $M - X$ ) devient négatif, ce qui diminue la base d'imposition (et donc, les recettes fiscales) par rapport à un impôt fondé sur la source. Par ailleurs, en passant à un système d'imposition FMBD, un pays ne peut plus imposer une taxe dont l'incidence retombe en partie sur les non-résidents, un facteur particulièrement important pour les pays ayant des actifs productifs liés à leur position géographique, comme les ressources naturelles<sup>87</sup>. En ce sens, Auerbach et coll. (2017) recommandent de conserver l'impôt basé sur la source dans le cas des ressources naturelles. Selon eux, si les pays maintiennent leur système actuel pour les ressources naturelles, les statistiques internationales de la balance des paiements suggèrent que le passage à un impôt FMBD pour les industries non extractives aurait tendance à accroître la base d'imposition dans la majorité des cas<sup>88</sup>.

En ce qui concerne les pays en développement, les résultats des chercheurs du FMI sont plutôt surprenants, voire contre-intuitifs, mais ils s'expliquent par la méthode utilisée pour estimer le changement dans les recettes fiscales. Les chercheurs ont comparé les recettes fiscales réelles provenant de l'impôt des sociétés aux recettes de l'impôt FMBD estimées à partir des données des comptes nationaux. Cette méthodologie présuppose un taux de conformité fiscale de 100 %, ce qui n'est probablement pas réaliste dans le cas des pays en développement, même si les incitatifs à se conformer sont plus importants avec un impôt FMBD<sup>89</sup>. Ainsi, pour les pays en développement, la non-déclaration des revenus par une portion importante des contribuables pourrait diminuer les impacts positifs sur la base d'imposition, alors que la faiblesse potentielle des recettes fiscales pose des défis pour le remboursement des pertes, un élément crucial au bon fonctionnement du système<sup>90</sup>. Par ailleurs, l'économie de plusieurs de ces pays est dépendante de l'exploitation des ressources naturelles. De plus, leurs recettes fiscales proviennent généralement davantage de l'impôt des sociétés que dans le cas des pays développés<sup>91</sup>. Ainsi, plusieurs considèrent que les pays en voie de développement seraient les grands perdants d'un système d'imposition international fondé sur la destination des ventes<sup>92</sup>. Pour Auerbach et coll. (2017), les pays en voie de développement pourraient tout de même réaliser des gains dans un système international d'impôt FMBD qui exclurait les ressources naturelles, en raison des faiblesses du système actuel d'IS et de ses conséquences négatives sur ceux-ci.

Finalement, les résultats des chercheurs du FMI indiquent que les recettes de l'impôt FMBD seraient plus volatiles que celles provenant de l'impôt sur les bénéfices des sociétés, et que le premier serait moins susceptible de contrer les fluctuations cycliques de l'économie<sup>93</sup>. Ce dernier résultat tranche avec

---

<sup>87</sup> Alan Auerbach, Michael P. Devereux, Michael Keen et John Vella (2017), p. 45, *supra* note 61.

<sup>88</sup> Alan Auerbach, Michael P. Devereux, Michael Keen et John Vella (2017), p. 39, *supra* note 61.

<sup>89</sup> Shafik Hebous, Alexander Klemm et Saila Stausholm (2019), *supra* note 86.

<sup>90</sup> Alan Auerbach, Michael P. Devereux, Michael Keen et John Vella (2017), *supra* note 61.

<sup>91</sup> OCDE (2015b). *Measuring and Monitoring BEPS, Action 11 - 2015 Final Report*. OECD Publishing.

<sup>92</sup> Herzfeld, M. (2017). « Is the U.S. Losing the Tax Competition Wars ? » *Tax Notes International*, 8 mai 2017, p. 455.

<sup>93</sup> Shafik Hebous, Alexander Klemm et Saila Stausholm (2019), *supra* note 86.

celui obtenu par Patel et McClelland (2017), des chercheurs du département du Trésor américain. À partir de données administratives, ils simulent l'effet de l'impôt FMBD sur les entreprises américaines non financières pour la période 2004-2013 ; leurs résultats indiquent que la base d'imposition serait significativement plus importante et légèrement plus stable face aux fluctuations cycliques. Ils concluent que la réforme est prometteuse, surtout à la lumière de ses bénéfices potentiels pour l'économie (simplicité, incitatif pour la croissance, progressivité potentielle et moins de distorsions dans les décisions de localisation des entreprises)<sup>94</sup>.

#### 4.6. Conséquences d'une implantation unilatérale

L'implantation d'un impôt FMBD dans un contexte unilatéral plutôt que coopératif aurait des implications majeures pour le reste du monde, et pourrait exacerber la concurrence fiscale internationale : « *In effect, replacing an origin-based tax on profit with a DBCFT could be seen as an aggressive move in the existing tax competition game.* »<sup>95</sup> Auerbach et coll. (2017) démontrent qu'au moins à court terme, l'adoption unilatérale d'un impôt FMBD attirerait les profits imposables et les activités économiques réelles dans le pays, peu importe le marché auquel les biens et services sont destinés, tout en intensifiant les problèmes d'érosion de la base d'imposition et de transfert de bénéfices dans les autres. Selon leur analyse, avec l'adoption unilatérale de l'impôt, les opportunités existantes d'évitement fiscal seraient toujours en place, mais elles opéreraient au détriment du reste du monde. Par exemple, dans le cas des actifs intangibles, si les autres pays maintenaient leur système d'imposition actuel, cela créerait un incitatif pour localiser les actifs intangibles dans le pays adoptant, puisque les recettes de redevances (équivalentes à des exportations) ne seraient pas imposées. De plus, du point de vue des autres pays, les paiements de redevances seraient généralement déductibles d'impôt, ce qui faciliterait la diminution du revenu imposable dans ces pays, sans toutefois transférer cette base d'imposition dans le pays adoptant l'impôt FMBD. Finalement, le traitement de l'emprunt et des intérêts sous un système FMBD transférerait l'emprunt et les déductions pour intérêt aux juridictions où ces dépenses sont toujours déductibles.

Par ailleurs, l'adoption unilatérale d'un impôt FMBD risquerait fort d'engendrer des conflits commerciaux entre le pays adoptant et ses partenaires commerciaux. Les règles de l'OMC stipulent en effet que les ajustements fiscaux frontaliers ne sont pas permis dans le cas des impôts directs, mais demeurent ambiguës quant à la distinction entre impôts directs et indirects<sup>96</sup>. La question de la nature de l'impôt FMBD est également cruciale pour déterminer si son implantation viole les conventions fiscales bilatérales. Bien que dans les faits, l'impôt FMBD soit équivalent (une taxe sur la consommation financée autrement que par les salaires, et donc un impôt indirect), il serait probablement considéré comme un impôt sur le revenu en vertu de l'article 2 de la convention modèle de l'OCDE et des accords

---

<sup>94</sup> Patel, E. et McClelland, J. (2017). *What Would a Cash Flow Tax Look Like For U.S. Companies? Lessons from a Historical Panel*. Working paper 116. Office of Tax Analysis, Department of the Treasury, p. 20.

<sup>95</sup> Alan Auerbach, Michael P. Devereux, Michael Keen et John Vella (2017), p.42, *supra* note 61.

<sup>96</sup> Reuven S. Avi-Yonah (2016) « Three steps forward, one step back? Reflections on "google taxes" and the destination-based corporate tax » *Nordic Tax Journal*, 2, p. 69-76.



bilatéraux suivant ce modèle<sup>97</sup>. Parce que les règles d'allocation des revenus dans le modèle de l'OCDE s'appuient fermement sur les concepts de source et résidence, imposer les importations en se fondant sur les revenus bruts et sans considération pour le lieu de production contreviendrait aux obligations légales du pays<sup>98</sup>.

L'adoption unilatérale d'un impôt FMBD risquerait donc d'exacerber le transfert international de bénéfices et de créer des tensions commerciales entre les pays. Si le nouveau système est implanté par un grand pays bien intégré à l'économie mondiale, les résultats de Hebous, Klemm et Stausholm (2019) suggèrent d'importantes pertes de recettes fiscales pour les autres pays dues aux effets de contagion (*spillover effects*). Ces effets créeraient des incitatifs suffisants pour que plusieurs autres pays emboîtent le pas et adoptent à leur tour un impôt FMBD<sup>99</sup>. Dans une analyse de l'impact macroéconomique du passage à impôt FMBD par un pays, fondée sur un modèle d'équilibre général calculable, Carton, Fernandez-Corugedo et Hurt (2019) montrent qu'il y a des bénéfices substantiels à long terme en termes de croissance et d'investissement quand tous les pays adoptent la réforme. En ce sens, l'impôt FMBD pourrait théoriquement régler plusieurs des maux qui affligent le système actuel d'IS, mais seulement s'il est adopté dans un cadre multilatéral.

---

<sup>97</sup> Johannes Becker et Joachim Englisch (2017). *A European Perspective on the US Plans for a Destination Based Cash Flow Tax*. WP 17/03. Oxford University Centre for Business Taxation.

<sup>98</sup> Johannes Becker et Joachim Englisch (2017), *supra* note 97.

<sup>99</sup> Shafik Hebous, Alexander Klemm et Saila Stausholm (2019), *supra* note 86.

## CONCLUSION

L'impôt des flux monétaires sur la base de la destination, au centre de la réforme de l'impôt des sociétés proposée en 2016 par le président du comité Ways and Means, a fait couler beaucoup d'encre dans le cercle de la fiscalité internationale. Cette étude avait pour objectif de jeter un certain éclairage sur cette alternative à l'impôt actuel sur les bénéficiaires des sociétés. Pour ce faire, nous avons tracé un bref historique de l'impôt des sociétés actuel et avons expliqué ses fondements juridiques. Ensuite, les effets et l'incidence du régime d'imposition des sociétés ont été décrits, en abordant la question d'un point de vue économique. La dernière section a présenté les principales caractéristiques de l'impôt FMBD dans un contexte d'implantation multilatérale.

Finalement, avec la réforme fiscale adoptée en 2017 par le Congrès américain, le régime d'imposition des sociétés est devenu plus « territorial »<sup>100</sup>, sans toutefois imposer les flux monétaires sur la base de la destination des ventes. Des éléments du nouveau régime ont une certaine parenté avec l'impôt FMBD, notamment la dépréciation accélérée pour les dépenses en machinerie et équipement (une mesure temporaire qui sera progressivement éliminée à partir de 2023) et l'élimination de la déductibilité des dépenses d'intérêt dans certaines circonstances<sup>101</sup>. Par ailleurs, la réforme a diminué le taux d'imposition légal des sociétés à un niveau similaire à celui recommandé par le comité Task Force on Tax Reform de la Chambre des représentants.

La réforme américaine contribue à la baisse marquée des taux d'imposition des sociétés observée partout dans le monde depuis deux décennies, mais particulièrement prononcée dans les pays de l'OCDE<sup>102</sup>. Pendant ce temps, l'OCDE poursuit ses travaux en lien avec la lutte à l'érosion de la base d'imposition et au transfert de bénéficiaires, et particulièrement sur la question de la taxation de l'économie numérique. Le plan de travail adopté par le Cadre inclusif de l'OCDE et endossé par le G20 suggère que la solution de long terme pourrait être construite à l'intérieur des paramètres du système actuel, mais en modifiant certaines règles déterminant la répartition des bénéficiaires entre les États et les liens entre entreprises et juridictions, ainsi qu'en mettant en place de nouveaux outils fiscaux pour assurer une imposition minimale de certains revenus des multinationales. Si une telle approche était retenue, cela permettrait probablement d'atténuer l'érosion de la base d'imposition découlant du transfert international de bénéficiaires, mais, d'une certaine manière, en ciblant les symptômes plutôt qu'en s'attaquant à la racine du problème.

Du point de vue de l'économie nationale, l'imposition des profits économiques crée moins de distorsions économiques que l'imposition des bénéficiaires. Dans un contexte d'adoption multilatérale, l'impôt FMBD aurait la propriété théorique d'éliminer les incitatifs du système actuel au transfert international de bénéficiaires. Les règles seraient les mêmes pour toutes les entreprises, qu'elles soient actives à l'échelle nationale ou internationale. Actuellement, les très grandes firmes

---

<sup>100</sup> Kimberly A. Clausing (2018) *Profit Shifting Before and After the Tax Cuts and Jobs Act*, 29 octobre 2018.

<sup>101</sup> Ken McKenzie et Michael Smart (2019) « Policy Forum : Business Tax Reform in the United States and Canada » *Revue Fiscale Canadienne*, 67 :1.

<sup>102</sup> OCDE (2018) *Corporate Tax Statistics*, OECD Publishing, Paris.

multinationales, et particulièrement celles qui sont actives dans les secteurs numériques, sont avantagées par le fait que le système fiscal international est fondé sur des principes obsolètes.

Cependant, les menaces de guerre tarifaire qui planent actuellement sur l'économie mondiale n'offrent possiblement pas un contexte favorable à la mise en place d'une réforme globale. De plus, certaines caractéristiques de l'impôt FMBD pourraient constituer des obstacles à sa faisabilité politique ; la déductibilité immédiate des investissements, la non-imposition des revenus d'exportation et surtout, le remboursement des pertes fiscales seraient potentiellement difficiles à faire accepter aux électeurs. Il convient toutefois de noter qu'un soutien gouvernemental à l'exportation et à l'investissement existe déjà à travers une multitude de programmes ciblés de subventions et de crédits d'impôt qui peuvent constituer des mécanismes moins équitables et transparents.

L'impôt FMBD est donc potentiellement difficile à adopter pour des raisons politiques, et il est possible que cela ne règle pas tous les problèmes du régime fiscal international, et ce, pour chaque pays. En ce sens, ce cahier de recherche ne formule pas de recommandations de politiques, mais il propose une analyse d'une solution de rechange à l'impôt actuel sur les bénéfices des sociétés qui permet d'ouvrir la réflexion sur d'autres horizons. D'ailleurs, d'autres propositions pour imposer les sociétés existent. Une de ces avenues consisterait à imposer le revenu mondial consolidé des multinationales, qui serait alors attribué aux différentes juridictions selon une formule de répartition. Ainsi, la réflexion sur le régime d'imposition des sociétés se poursuit et bien que la coopération fiscale internationale pourrait permettre la mise en place d'une solution durable, des initiatives nationales continuent d'alimenter le débat.

## BIBLIOGRAPHIE

Arulaumpalam, W., M. P. Devereux et G. Maffini (2012). « The direct incidence of corporate income tax on wages ». *European Economic Review*, 56, p. 1038–1054.

Auerbach, A. (2017). « Border Adjustment and the Dollar », *AEI Economic Perspective*, February 2017

Auerbach, A. et M. P. Devereux (2015). *Cash-Flow Taxes in an International Setting*. WP 2015-03. Saïd Business School.

Auerbach, A, M. P. Devereux, M. Keen et J. Vella (2017). *Destination-Based Cash Flow Taxation*. WP 17/01. Oxford University Centre for Business Taxation

Australian Taxation Office (2016). *Minerals resource rent tax (MRRT)*, en ligne <<https://www.ato.gov.au/Business/Minerals-resource-rent-tax/>>, consultée le 22 août 2017.

Avi-Yonah, R. (2016). « Three steps forward, one step back? Reflections on “google taxes” and the destination-based corporate tax » *Nordic Tax Journal*, 2, p. 69–76.

Becker J. et J. Englisch (2017). *A European Perspective on the US Plans for a Destination Based Cash Flow Tax*. WP 17/03. Oxford University Centre for Business Taxation.

Bhokal, S. (2019). « Can the U.K. Digital Services Tax Address the Digital Economy? » *Tax Notes International*, 24 juin 2019.

Boadway, R. (2017). « Current Tax Reading », *Canadian Tax Journal* 65:4, p. 1087–1104

Boadway, R. et J. Tremblay (2014). *Corporate Tax Reform—Issues and Prospects for Canada*. Mowat Research #88. Mowat Center.

Carton, B., E. Fernandez-Corugedo et B. Hurt (2019). *Corporate Tax Reform: From Income to Cash Flow Taxes*. IMF Working Paper WP/19/3.

Clausing, K. A. (2012). « In Search of Corporate Tax Incidence » *Tax Law Review*, 65, p. 436.

Clausing, K. A. (2018). *Profit Shifting Before and After the Tax Cuts and Jobs Act*, 29 octobre 2018.

Commission d’examen sur la fiscalité québécoise (2015). *Se tourner vers l’avenir du Québec : Volume 3 — Un état de la situation*. Québec : Gouvernement du Québec.

Commission royale d’enquête sur la fiscalité (1966). *Tome 4 — L’imposition du revenu (suite)*. Canada : Gouvernement du Canada.

Cui, W. (2017). « Destination-Based Taxation in the House Republican Blueprint » *Tax Analysts* 17 février 2017, en ligne <<http://www.taxanalysts.org/content/destination-based-taxation-house-republican-blueprint>>.

Deslauriers, J., B. Dostie, R. Gagné et J. Paré (2015). *Fiscalité des entreprises : L'incidence de la fiscalité*. Centre sur la productivité et la prospérité, HEC Montréal.

Deslauriers, J., B. Dostie, R. Gagné et J. Paré (2017). *Réforme de la taxe sur la masse salariale : preuves empiriques*, Centre sur la productivité et la prospérité – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal.

Devereux, M. et R. de la Feria (2014). *Designing and implementing a destination-based corporate tax*. WP 14/07, Oxford University Centre for Business Taxation.

Feldstein, M. (2017). « The House GOP's Good Tax Trade-Off » *The Wall Street Journal* (New York), 6 janvier 2017, A13.

FMI (2014). *Tendances récentes et perspectives dans les réformes de l'imposition directe*. Département des finances publiques, Division de la politique fiscale

Godbout, L. (2017). *Regard sur les 100 ans de l'impôt sur le revenu*. Regard CFFP n° R2017-05, Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques, Université de Sherbrooke.

Gravelle, J. (2013). « Corporate tax incidence: Review of General Equilibrium Estimates and Analysis » *National Tax Journal*, 66 (1).

Hebous, S., A. Klemm et S. Stausholm (2019) *Revenue Implications of Destination-Based Cash-Flow Taxation*, IMF Working Paper 19/7.

Herzfeld, M. (2017). « Is the U.S. Losing the Tax Competition Wars? » *Tax Notes International*, 8 mai 2017, p. 455.

Hill, A., M. Khan et R. Waters (2018) « The hunt to tax Big Tech », *Financial Times*, 3 novembre 2018, p. 6

Institute for Fiscal Studies (1978). *The Structure and Reform of Direct Taxation*. Londres : George Allen & Unwin.

Kolm, E. (2005). « The Emerging System of Double Taxation Agreements in the Late 19th and 20th Century ». *Development & Finance* 2005 (2).

Lamer, E. (2018). « EU Finance Ministers to Put Spotlight on Money Laundering » *Tax Notes International*, 22 janvier 2019.

Latulippe, L. (2017). « Taxing Multinationals in a Globalized World » In B. Alepin, B. Moreno-Dodson et L. Otis (ed.), *Winning the Tax Wars: Tax Competition and Cooperation*. Wolters Kluwer.

McIntyre, M. J. (2003). *Developing Countries and International Cooperation on Income Tax Matters: An Historical Review*, Detroit, Michigan USA: Wayne State University Law School

McKenzie K. et M. Smart (2019). « Policy Forum: Business Tax Reform in the United States and Canada » *Revue Fiscale Canadienne*, 67 : 1, p. 57-66.

Melguizo, A. et J. M. Gonzalez-Paramo (2013). « Who bears labour taxes and social contributions? A meta analysis approach » *SERIEs*, 4, p. 247–271.

Mintz, J. (2017). « There’s a very big reason to worry about the Republican’s tax plan (and it isn’t the border adjustment) » *Financial Post* (Toronto), 19 février 2017.

OCDE (2010). *Tax Policy Reform and Economic Growth*. OECD Publishing, Paris.

OCDE (2013). « Taxation and knowledge-based capital », In *Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation*. OECD Publishing, Paris.

OCDE (2015a). *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1–2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OCDE (2015b). *Measuring and Monitoring BEPS, Action 11–2015 Final Report*. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

OCDE (2018). *Corporate Tax Statistics*, OECD Publishing, Paris.

OCDE (2019). *La communauté internationale adopte une feuille de route pour résoudre les défis fiscaux soulevés par la numérisation de l’économie, 31 mai 2019*, en ligne <[www.oecd.org/fr/fiscalite/la-communaute-internationale-adopte-une-feuille-de-route-pour-resoudre-les-defis-fiscaux-soulevés-par-la-numerisation-de-l-economie.htm](http://www.oecd.org/fr/fiscalite/la-communaute-internationale-adopte-une-feuille-de-route-pour-resoudre-les-defis-fiscaux-soulevés-par-la-numerisation-de-l-economie.htm)>, consultée le 2 juillet 2019.

Patel, E. et J. McClelland (2017). *What Would a Cash Flow Tax Look Like For U.S. Companies? Lessons from a Historical Panel*. Working paper 116. Office of Tax Analysis, Department of the Treasury.

Robert-Angers, M., M. Tétreault, L. Latulippe et L. Godbout (2019). *20 ans après le dépôt du rapport Mintz : Retour sur quelques propositions contenues au rapport*, Cahier de recherche 2019/04, Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques, Université de Sherbrooke.

Soong Johnston, S. (2018). « U.K. Goes it Alone With Digital Tax Pending OECD Solution » *Tax Notes International*, 5 novembre 2018.

Soong Johnston, S. et T. Spackland (2019). « French Lawmakers Reach Compromise to Advance DST » *Tax Notes International*, 27 juin 2019.

Soong Johnston, S. (2019). « G-20 Leads Greenlight OECD BEPS 2.0 Roadmap » *Tax Notes International*, 2 juillet 2019.

Tax Reform Task Force (2016). *A Better Way: Our Vision for a Confident America*.

Vidal, J. (2017). « Objectifs et principes fondamentaux » In J. Vidal et coll., dir. *Introduction à la fiscalité internationale au Canada*, 6<sup>e</sup> édition, Scarborough (Ontario), Carswell.

Watson, W. (2017). Why Canada has an income tax—the “conscriptio of wealth”. *Fraser Forum – the Fraser Institute blog*, 27 juillet 2017, en ligne <<https://www.fraserinstitute.org/blogs/why-canada-has-an-income>>, consultée le 22 août 2017.