



L'INDICE DE COMPÉTITIVITÉ FISCALE INTERNATIONALE 2019

DANIEL BUNN
ELKE ASEN



Sommaire

L'Indice de compétitivité fiscale internationale 2019	1
Introduction	4
<i>L'Indice de compétitivité fiscale internationale</i>	5
Les classements de 2019.....	5
Tableau 1. Classements de l'Indice de compétitivité fiscale international (ITCI) 2019	6
Les principaux changements par rapport à l'année dernière.....	7
Belgique.....	7
Canada	7
Irlande	7
Corée.....	8
Pologne.....	8
Slovénie	8
Turquie.....	8
Tableau 2. Variations par rapport à l'année dernière.....	9
Royaume-Uni.....	10
Impôt sur les sociétés	10
Le taux marginal d'imposition ou la tranche marginale d'imposition des sociétés	10
Tableau 3. Impôts sur les sociétés.....	11
Recouvrement des dépenses.....	12
Incitations fiscales et complexité.....	14
Impôts sur les revenus des particuliers	16
Impôts sur le revenu ordinaire	17
Tableau 4. Impôts sur les revenus des particuliers.....	18
Complexité.....	20
Impôts sur les gains en capital et les dividendes.....	20
Taxes à la consommation.....	21
Taux de la taxe à la consommation	22
Tableau 5. Taxes à la consommation	23
Assiette de la taxe à la consommation	24
Complexité.....	24
Impôts fonciers	25
Les taxes sur les biens	25
Tableau 6. Impôts fonciers.....	27
Impôts sur la fortune et les impôts sur les successions.....	28
Impôts sur le capital, impôts sur la fortune et impôts fonciers.....	30
Régime fiscal international	31
Territorialité.....	32
Tableau 7. Régime fiscal international.....	33
Retenues à la source et conventions fiscales.....	35
Les règles fiscales internationales	36
Appendice	40

Tableaux Détaillés	40
Tableau A. Impôts sur les sociétés	40
Tableau B. Impôts des particuliers	43
Tableau C. Taxes à la consommation.....	44
Tableau D. Impôts fonciers	45
Tableau E. Règles fiscales internationales	51
Profils de pays	61
Méthodologie	63
Changements de méthodologie	65
Sources des données	67

Introduction

La structure du code fiscal d'un pays est un important facteur déterminant de sa performance économique. Un code fiscal bien structuré est facile à respecter pour les contribuables et peut promouvoir le développement économique tout en générant suffisamment de recettes pour répondre aux objectifs prioritaires du gouvernement. Par conséquent, les régimes fiscaux mal structurés peuvent être coûteux, fausser le processus décisionnel économique et nuire aux économies nationales.

Plusieurs pays en ont pris conscience et sont en train de remédier aux faiblesses de leur code fiscal. Au cours des dernières décennies, les taux marginaux d'imposition du revenu des sociétés et des particuliers ont diminué considérablement dans l'ensemble des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Aujourd'hui, la plupart des pays tirent une part importante de leurs recettes des impôts à caractère général, comme les impôts sur les salaires et la taxe sur la valeur ajoutée (TVA)¹.

Les changements qui ont été effectués récemment sur les politiques fiscales des pays de l'OCDE n'ont pas forcément amélioré la structure des régimes fiscaux ; certains ont même eu un impact négatif. Même si certains pays comme les États-Unis et la Belgique ont baissé leur taux d'impôt sur les sociétés de plusieurs points de pourcentage, d'autres, comme la Corée et le Portugal, l'ont augmenté. Quelques pays ont connu des améliorations par rapport à la base d'imposition comme les États-Unis, le Royaume-Uni et le Canada, tandis que cette base d'imposition est devenue beaucoup moins concurrentielle au Chili et en Corée. Plusieurs pays de l'UE ont récemment adopté des règles fiscales internationales comme celles relatives aux sociétés étrangères contrôlées (SEC) qui peuvent exercer des effets préjudiciables sur la croissance et la stabilité économiques². En outre, alors que de nombreux pays ont supprimé leur impôt sur la fortune au cours des dernières décennies, la Belgique a récemment adopté un nouvel impôt sur la fortune nette.

Certains pays adoptent systématiquement des politiques qui ne font qu'empirer la structure de leur régime fiscal par rapport à d'autres pays de l'OCDE. Au cours des dernières années, la France a mis en œuvre plusieurs réformes qui ont entraîné une hausse significative des taux marginaux d'imposition sur travail, l'épargne et l'investissement. Par exemple, la France a récemment instauré une surtaxe sur le revenu des sociétés, qui s'ajoute à d'autres impôts qui génèrent des distorsions sur l'économie, tels que l'impôt sur les opérations financières, l'impôt sur la fortune immobilière (IFI) et un l'impôt sur les successions.

Après la réforme fiscale aux États-Unis, la France dispose aujourd'hui de l'impôt sur les sociétés le plus élevé, avec un taux combiné d'environ 34 %. Bien qu'il soit prévu d'abaisser le taux réglementaire du gouvernement central au cours des prochaines années, de nombreux autres changements s'avèrent nécessaires pour que la France ait un régime fiscal compétitif.

La diversité des dispositions fiscales entre les pays de l'OCDE rend nécessaire la mise en place d'un moyen d'évaluer ces systèmes les uns par rapport aux autres. À cet effet, nous avons élaboré l'*Indice de compétitivité fiscale internationale* pour comparer la façon dont les pays structurent leur régime fiscal.

¹ Elke Asen et Daniel Bunn, « Sources of Government Revenue in the OECD, 2019, » Tax Foundation, 23 avril 2019, <https://taxfoundation.org/publications/sources-of-government-revenue-in-the-oecd/>.

² Daniel Bunn, « Ripple Effects from Controlled Foreign Corporation Rules, » Tax Foundation, 13 juin 2019, <https://taxfoundation.org/controlled-foreign-corporation-rules-effects/>.

L'Indice de compétitivité fiscale internationale

L'*Indice de compétitivité fiscale internationale (ITCI)* est un outil qui évalue la mesure dans laquelle le régime fiscal d'un pays respecte deux aspects importants de la politique fiscale : la compétitivité et la neutralité.

Un code fiscal compétitif maintient les taux marginaux d'imposition à un bas niveau. Dans l'univers mondialisé d'aujourd'hui, les capitaux sont extrêmement mobiles. Les entreprises peuvent choisir d'investir dans n'importe quel nombre de pays à travers le monde à la recherche du taux de rendement le plus élevé. Cela signifie que les entreprises rechercheront des pays où les taux d'imposition sont moins élevés afin de maximiser leur taux de rendement après impôt. Ce sont les impôts trop élevés dans un pays qui obligent les gens à investir à l'étranger de leur pays où la croissance économique devient par conséquent très ralentie. En plus, des taux marginaux d'imposition élevés peuvent encourager l'évitement fiscal.

Selon une étude de l'OCDE, l'impôt sur les sociétés affecte de manière négative la croissance économique, l'impôt sur le revenu des particuliers et l'impôt sur la consommation étant moins néfastes. Les impôts sur la propriété immobilière ont le plus petit impact sur la croissance³.

Par ailleurs, un code fiscal neutre est d'une manière simple un code qui vise à générer le plus de revenus possibles avec le moins de distorsions économiques possibles. Cela signifie qu'il n'avantage pas la consommation par rapport à l'épargne, comme c'est le cas pour les impôts sur l'investissement et sur la fortune. Cela signifie également peu ou pas d'allègements fiscaux ciblés pour des activités spécifiques exercées par des entreprises ou des particuliers.

Un code fiscal compétitif et neutre favorise une croissance économique et des investissements durables tout en générant suffisamment de revenus pour répondre aux priorités définies par le gouvernement.

Il existe plusieurs facteurs non liés aux impôts ayant une incidence sur la performance économique d'un pays. Néanmoins, les impôts jouent un rôle important dans la santé économique d'un pays.

Pour mesurer si le régime fiscal d'un pays est neutre et compétitif, l'*ITCI* étudie plus de 40 variables de politique fiscale. Ces variables mesurent non seulement le niveau des impôts, mais aussi leur structure. L'*indice* étudie l'impôt sur les sociétés, l'impôt sur le revenu des particuliers, les taxes à la consommation, les impôts fonciers et le traitement des bénéfices réalisés à l'étranger. L'*ITCI* donne une vue d'ensemble de la façon dont les codes fiscaux des pays développés se comparent, explique comment certains codes fiscaux se démarquent comme de bons ou de mauvais modèles de réforme, et fournit des informations pertinentes sur la manière de penser la politique fiscale.

Puisque nous disposons de données quelque peu limitées, la version de cette année de l'*Indice de compétitivité fiscale internationale* de cette année pourrait ne pas tenir compte des récentes modifications fiscales apportées dans certains pays.

Les classements de 2019

Pour la sixième année consécutive, l'Estonie dispose du meilleur code fiscal de l'OCDE. Son score élevé est le résultat de quatre caractéristiques positives de son code fiscal. Premièrement, l'Estonie applique un taux d'imposition de 20 % sur les sociétés qui ne s'applique qu'aux bénéfices distribués. Deuxièmement, elle prévoit un impôt forfaitaire de 20 % sur le revenu des particuliers qui ne s'applique pas aux revenus de dividendes personnels. Troisièmement, son impôt foncier ne s'applique

³ Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), « Tax and Economic Growth, » (Recettes fiscales et la croissance économique) Document de travail du département Economie N° 620, 11 juillet 2008.

qu'à la valeur du terrain, et non pas à la valeur des immeubles ou du capital. Et finalement, elle dispose d'un régime fiscal territorial qui exonère la totalité des bénéfices réalisés par les sociétés nationales à l'étranger des impôts, avec peu de restrictions.

Tableau 1. Classements de l'Indice de compétitivité fiscale internationale (ITCI) 2019

Pays	Classement général	Score total	Impôts sur les sociétés	Impôts sur le revenu des particuliers	Taxes à la consommation	Impôts fonciers	Règles fiscales internationales
Estonie	1	100	2	1	9	1	11
Nouvelle-Zélande	2	86,3	24	4	6	2	9
Lettonie	3	86	1	6	29	6	7
Lituanie	4	81,5	3	3	24	7	17
Suisse	5	79,3	8	10	1	34	1
Luxembourgeois	6	77	23	16	4	19	5
Australie	7	76,4	28	15	8	3	12
Suède	8	75,5	6	19	16	5	14
Néerlandais	9	72,5	19	21	12	12	3
République tchèque	10	72,2	9	5	34	13	6
République slovaque	11	71,4	14	2	33	4	31
Autriche	12	71,4	17	29	11	10	4
Turquie	13	69	18	7	20	18	16
Hongrie	14	68,6	4	8	35	25	2
Canada	15	67	20	25	7	20	18
Allemagne	16	66,9	26	26	10	16	8
Irlande	17	66,9	5	33	23	11	13
Finlande	18	66,8	7	27	15	14	23
Norvège	19	66,2	12	13	18	24	20
Slovénie	20	65,1	10	17	30	22	15
États-Unis	21	63,7	21	24	5	29	28
Islande	22	61,8	11	28	19	23	22
Espagne	23	60,3	22	14	14	32	19
Danemark	24	60,1	16	34	17	8	29
Royaume-Uni	25	60,1	15	22	22	31	10
Corée	26	59,5	33	20	2	26	34
Belgique	27	57,2	25	11	26	27	25
Japon	28	57,1	36	32	3	30	21
Mexique	29	54,2	32	12	25	9	35
Grèce	30	52,9	29	18	31	28	26
Israël	31	51,9	27	36	13	15	33
Chili	32	49,1	30	23	28	17	36
Portugal	33	46,6	34	30	32	21	30
Italie	34	44	31	31	27	35	27
Pologne	35	43,5	13	9	36	33	32
France	36	42,7	35	35	21	36	24

Alors que le système fiscal de l'Estonie est le plus compétitif de l'OCDE, les systèmes fiscaux des autres pays les plus performants obtiennent des scores élevés en raison de leur excellence dans une

ou plusieurs des principales catégories fiscales. La Nouvelle-Zélande met en place un impôt sur le revenu des particuliers relativement stable et à faible taux qui exonère également les gains en capital (avec un taux maximal combiné de 33 %), un impôt foncier bien structuré et une taxe sur la valeur ajoutée à large assiette. La Lettonie, qui a récemment adopté le concept estonien d'imposition des sociétés, dispose également d'un système relativement efficace pour imposer le travail. La Lituanie dispose du troisième taux d'impôt sur le revenu des sociétés le plus bas (15 %), un traitement des coûts d'investissement en capital relativement neutre et un système d'impôt sur le revenu des particuliers bien structuré. La Suisse dispose d'un taux d'imposition des sociétés relativement bas (21,1 %), d'une faible taxe à la consommation d'une large portée et d'un impôt sur le revenu des particuliers relativement stable qui exonère les gains en capital. La Suède est dotée d'un taux d'impôt sur le revenu des sociétés inférieur à la moyenne à 21,4 %, elle n'impose pas d'impôt sur la succession ou la fortune, et elle dispose d'une taxe sur la valeur ajoutée et d'un impôt sur le revenu des particuliers bien structurés.

Pour la sixième année d'affilée, la France dispose du régime fiscal le moins compétitif de l'OCDE. Elle a l'un des taux d'impôt sur les sociétés les plus élevés de l'OCDE (34,4 %), des impôts fonciers élevés, un impôt annuel net sur le patrimoine immobilier, un impôt sur les transactions financières et un impôt sur la succession. En France, l'impôt sur le revenu des particuliers est progressif et élevé, tant sur les dividendes que sur les gains en capital.

En général, les pays qui apparaissent en bas du classement de l'*ITCI* prélèvent des taux marginaux d'imposition relativement élevés sur les sociétés. Les cinq moins bons pays ont tous des taux d'imposition des sociétés supérieurs à la moyenne, à l'exception de la Pologne (19 %). En plus, ces cinq pays ont tous des taxes à la consommation élevées, avec des taux de 20 % ou plus, à l'exception du Chili à 19 %.

Les principaux changements par rapport à l'année dernière⁴

Belgique

La Belgique est passée de la 22^e à la 27^e place après l'adoption d'un important train de réformes fiscales internationales à la suite d'une directive européenne. La Belgique dispose maintenant à la fois des règles relatives aux sociétés étrangères contrôlées (SEC) et des dispositions relatives à la capitalisation restreinte qui nuisent à son classement dans la réglementation fiscale internationale.

La Belgique est passée de la 25^e à la 19^e place après l'adoption d'un important train de réformes fiscales qui réduira progressivement son taux d'imposition sur le revenu au cours des prochaines années. Pour 2018, le taux combiné de l'impôt sur les sociétés est de 29,58 %, en baisse par rapport au 33,99 % de 2017.

Canada

Le Canada a modifié son assiette fiscale en termes d'impôt sur le revenu des sociétés en augmentant l'amortissement des immobilisations en machines et en immeubles. Il a suivi les États-Unis en prévoyant la comptabilisation de la pleine valeur des actifs à court terme. Le Canada est passé de la 20^e à la 15^e place.

Irlande

L'Irlande est passée de la 14^e à la 17^e place après l'adoption d'un nouveau régime applicable aux sociétés étrangères contrôlées (SEC). Ces règles s'appliquent à l'impôt sur le revenu passif acquis par

⁴ Les scores de l'année dernière publiés au titre de ce rapport peuvent être différents de ceux publiés précédemment en raison de changements méthodologiques et de modifications apportées aux données des années précédentes.

une filiale étrangère ou attribué à une filiale étrangère surtout dans le but d'obtenir un avantage fiscal (montages non authentiques). Cela a réduit son score en matière de réglementation fiscale internationale.

Corée

En 2019, la Corée a continué de réduire la capacité des entreprises à compenser leurs passifs d'impôts futurs par des pertes courantes. Les pertes peuvent actuellement être reportées sur une période de 10 ans, mais elles sont plafonnées à 60 % du revenu imposable des grandes entreprises. La Corée est passée de la 24^e à la 26^e place.

Pologne

La Pologne a adopté une patent box (littéralement boîte à brevets) qui offre un taux d'imposition réduit de 5 % sur les bénéfices tirés des droits de la propriété intellectuelle. La Pologne est passée de la 32^e à la 35^e place.

Slovénie

Comme dans plusieurs autres pays de l'UE, la Slovénie a adopté une nouvelle législation sur les sociétés étrangères contrôlées. Les nouvelles règles s'appliquent aux revenus passifs. La Slovénie est passée de la 17^e à la 20^e place.

Turquie

Le classement de la Turquie est passé de la 16^e à la 13^e place. Trois dispositions relatives au délai d'observation consacré aux revenus des sociétés, au revenu des particuliers et aux taxes à la consommation se sont considérablement améliorées au cours des dernières années. Le délai moyen de la conformité en matière d'impôt sur le revenu des sociétés est passé de 44,5 heures à 24 heures en 2018, celui relatif à l'impôt sur le revenu des particuliers de 91 heures à 71 heures en 2018 et celui des taxes à la consommation de 80 heures à 75 heures.

Tableau 2. Variations par rapport à l'année dernière

Pays	Classement en 2017	Score en 2017	Classement en 2018	Score en 2018	Classement en 2019	Score en 2019	Différence de classement de 2018 à 2019	Différence de score de 2018 à 2019
Australie	9	75	9	72,3	7	76,4	2	4,1
Autriche	10	71,5	11	69,2	12	71,4	-1	2,1
Belgique	22	64,8	22	60,2	27	57,2	-5	-3
Canada	20	65,4	20	62,5	15	67	5	4,6
Chili	33	49,3	33	46,7	32	49,1	1	2,4
République tchèque	12	71,3	12	68,4	10	72,2	2	3,8
Danemark	23	63,9	23	60,2	24	60,1	-1	0
Estonie	1	100	1	100	1	100	0	0
Finlande	14	67	15	64,9	18	66,8	-3	2
France	36	39,1	36	40,4	36	42,7	0	2,3
Allemagne	15	66,8	18	63,7	16	66,9	2	3,2
Grèce	31	53,1	31	49,5	30	52,9	1	3,4
Hongrie	17	66,1	13	66,4	14	68,6	-1	2,2
Islande	24	62,6	25	59,7	22	61,8	3	2,1
Irlande	16	66,2	14	64,9	17	66,9	-3	2
Israël	30	53,4	30	49,6	31	51,9	-1	2,4
Italie	35	46,9	35	43,3	34	44	1	0,7
Japon	26	60,4	28	55,2	28	57,1	0	1,8
Corée	18	66,1	24	59,9	26	59,5	-2	-0,4
Lettonie	2	84,1	2	83,8	3	86	-1	2,3
Lituanie	5	78,8	4	78,7	4	81,5	0	2,8
luxembourgeois	4	79	5	76,6	6	77	-1	0,4
Mexique	29	55,2	29	52,2	29	54,2	0	1,9
Néerlandais	6	77,2	7	74,9	9	72,5	-2	-2,4
Nouvelle-Zélande	3	82,7	3	81,6	2	86,3	1	4,6
Norvège	21	65	19	63,4	19	66,2	0	2,8
Pologne	32	51,2	32	48,3	35	43,5	-3	-4,8
Portugal	34	48,7	34	44,7	33	46,6	1	1,9
République slovaque	11	71,5	10	70,7	11	71,4	-1	0,7
Slovénie	19	65,5	17	63,9	20	65,1	-3	1,2
Espagne	25	60,4	27	57,3	23	60,3	4	3
Suède	8	76,5	8	73,1	8	75,5	0	2,4
Suisse	7	76,9	6	75,3	5	79,3	1	4
Turquie	13	67,6	16	64,7	13	69	3	4,3
Royaume-Uni	27	60	26	57,7	25	60,1	1	2,4
États-Unis	28	57,8	21	60,9	21	63,7	0	2,8

Royaume-Uni

Le Royaume-Uni réforme sa politique qui éliminait les retenues sur les dépenses en capital pour les coûts d'investissement dans les bâtiments. La nouvelle politique adoptée offre aux entreprises une déduction annuelle de 2 % pour les dépenses en matière de bâtiments industriels. Les entreprises peuvent donc recouvrer 27,9 % de leurs coûts de construction en valeur actualisée. Le classement du Royaume-Uni s'est amélioré, passant de la 26^e à la 25^e place.

Impôt sur les sociétés

L'impôt sur les sociétés est un impôt qui s'applique directement sur les bénéfices d'une société. Tous les pays de l'OCDE appliquent un impôt sur les sociétés, mais les taux et les assiettes varient considérablement d'un pays à l'autre. L'impôt sur les sociétés réduit le taux de rendement après impôt des investissements des sociétés. Le coût des immobilisations augmente, ce qui entraîne une baisse des niveaux d'investissement et des résultats économiques. De plus, l'impôt sur les sociétés peut entraîner une baisse des salaires des travailleurs, une baisse des bénéfices pour les investisseurs et une hausse des prix pour les consommateurs.

Bien que l'impôt sur les sociétés ait un impact relativement important sur l'économie d'un pays, il génère un revenu fiscal relativement faible pour la plupart des gouvernements⁵. L'*ITCI* décompose la catégorie de l'impôt sur les sociétés en trois sous-catégories.

Le tableau 3 présente le classement et le score de chaque pays dans la catégorie de l'impôt sur les sociétés, ainsi que le classement des sous-catégories, qui sont le taux d'imposition des sociétés, le recouvrement des dépenses, les incitations fiscales et la complexité.

Le taux marginal d'imposition ou la tranche marginale d'imposition des sociétés

Le taux marginal d'imposition ou la tranche marginale d'imposition des sociétés représente le taux d'imposition auquel sera imposé tout revenu supplémentaire. Les taux marginaux élevés ont tendance à décourager la formation de capital et à ralentir la croissance économique⁶. Les pays dont les taux marginaux supérieurs d'imposition sur le revenu des sociétés sont supérieurs à la moyenne de l'OCDE obtiennent des résultats inférieurs à ceux des pays dont les taux sont inférieurs et plus compétitifs.

La France a le taux marginal d'imposition le plus élevé, soit 34,4 %. Viennent ensuite le Portugal (31,5 %), l'Australie et le Mexique (30 % chacun). Le taux marginal supérieur le plus bas de l'OCDE pour l'impôt sur les sociétés est celui de la Hongrie à 9 %. Six autres pays ont des taux inférieurs à 20 % : L'Irlande (12,5 %), la Lituanie (15 %), la République tchèque, la Pologne, la Slovénie et le Royaume-Uni (tous à 19 %). Le taux maximal moyen d'imposition de l'OCDE est de 23,6 %⁷.

⁵ Asen et Bunn, « Sources of Government Revenue in the OECD, 2019 ».

⁶ OCDE, « Tax Policy Reform and Economic Growth » Études de politique fiscale de l'OCDE, n° 20, 3 novembre 2010, <https://www.oecd.org/ctp/tax-policy/tax-policy-reform-and-economic-growth-9789264091085-en.htm>.

⁷ OCDE, « OECD Tax Database, Table II.1 – Statutory corporate income tax rate » mis à jour en avril 2019, https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=Table_II1.

Tableau 3. Impôts sur les sociétés

Pays	Classement global	Score général	Taux	Score	Classement en termes de recouvrement des dépenses	Score en termes de recouvrement des dépenses	Classement en termes d'incitations fiscales / de complexité	Score en termes d'incitations fiscale / de complexité
Australie	28	49,3	33	32	18	48,9	11	75,8
Autriche	17	58,3	20	48,2	12	52,4	15	68,4
Belgique	25	52,6	30	33,4	4	64,6	25	62,1
Canada	20	55,4	25	42,4	24	46	8	78,9
Chili	30	47,5	20	48,2	36	23,7	12	75,6
République tchèque	9	70,8	4	67,6	19	48,9	13	74,3
Danemark	16	59	15	57,9	26	44,5	22	63,4
Estonie	2	99,7	8	64,4	1	100	3	95,6
Finlande	7	73,1	8	64,4	33	39	1	100
France	35	38,9	36	17,7	10	53,3	19	65,5
Allemagne	26	52,4	32	32,4	16	50,7	6	81,7
Grèce	29	47,6	28	38,5	27	44,3	18	65,6
Hongrie	4	79,8	1	100	32	40,6	31	53,8
Islande	11	68,4	8	64,4	17	49,4	14	72,5
Irlande	5	77,5	2	88,7	31	40,8	17	66,9
Israël	27	49,9	18	54,7	11	53,1	36	31,6
Italie	31	46	27	39,1	6	57,2	34	42,5
Japon	36	32,8	31	32,9	34	36,9	33	42,8
Corée	33	44,2	26	40,1	8	54,4	35	39,3
Lettonie	1	100	8	64,4	1	100	2	96,3
Lituanie	3	85,6	3	80,6	3	72,3	24	62,8
luxembourgeois	23	53,7	19	48,4	9	54,1	32	52,4
Mexique	32	45,1	33	32	23	46,4	16	67,3
Néerlandais	19	56,8	20	48,2	13	52	20	64,7
Nouvelle-Zélande	24	53,3	28	38,5	25	44,5	7	81,6
Norvège	12	65,9	15	57,9	30	42,2	5	86,7
Pologne	13	64,4	4	67,6	28	43,8	23	62,9
Portugal	34	38,9	35	27,2	22	47,2	29	56,8
République slovaque	14	63,5	12	61,2	14	51,9	28	61
Slovénie	10	70,5	4	67,6	21	47,2	10	75,8
Espagne	22	53,9	20	48,2	20	47,8	26	61,7
Suède	6	73,1	14	59,9	15	51,1	4	92
Suisse	8	70,8	13	60,7	7	55,5	9	78
Turquie	18	57,5	15	57,9	29	42,9	27	61,4
Royaume-Uni	15	61,6	4	67,6	35	36,4	21	64,5
États-Unis	21	55,1	24	45,3	5	58,1	30	56,5

Recouvrement des dépenses

Pour une entreprise donnée, les bénéfices sont le revenu (ce qu'une entreprise réalise en ventes) moins les dépenses (les coûts d'exploitation). L'impôt sur les sociétés est censé être un impôt sur ces bénéfices. Il est donc important qu'un code fiscal définisse correctement ce qui constitue un revenu imposable. Si un code fiscal ne permet pas aux entreprises de comptabiliser l'ensemble de leurs coûts d'exploitation, leurs revenus imposables seront gonflés ainsi que leurs impôts. Ceci augmentera le coût du capital, ce qui réduira la demande de capital et entraînera une baisse des investissements et de croissance économique.

Règles de compensation des pertes : Reports prospectifs et rétropectifs

Dans la plupart des pays, les entreprises peuvent déduire les pertes de l'année en cours de leurs bénéfices futurs ou passés et bénéficier d'un remboursement pour les impôts versés en trop. Les règles de compensation des pertes imposent le nombre d'années dans lesquelles une entreprise peut reporter prospectivement ou rétropectivement ses déficits d'exploitation.

Le fait qu'une entreprise donnée soit capable de reporter prospectivement ou rétropectivement ses pertes garantit que cette entreprise soit imposée sur ses bénéfices moyens sur de nombreuses années. Cela permet de maîtriser les dépenses et les bénéfices réels d'une entreprise d'une manière très efficace, plutôt que d'imposer les bénéfices relatifs à une année quelconque et qui seraient probablement plus affectés par les variations du marché. En limitant le report prospectif ou rétropectif des pertes, on impose une charge fiscale moyenne plus lourde aux industries qui sont plus sensibles à la conjoncture.

Dans 20 des 36 pays de l'OCDE, les entreprises peuvent reporter ces pertes indéfiniment à des années futures, cependant, neuf d'entre eux plafonnent le pourcentage des pertes qui peuvent être reportées prospectivement⁸. Pour les pays soumis à des restrictions, la période moyenne de report prospectif des pertes est de 7,9 années. La Hongrie et la Pologne ont les dispositions les plus restrictives en matière de report prospectif des pertes, soit 50 % des pertes sur cinq ans (codifiées comme 2,5 années)⁹. Les pays qui permettent le report de pertes indéfiniment sont bien classés par l'ITCI par rapport à ceux qui limitent le nombre d'années de ce report.

Les pays sont beaucoup plus restrictifs au sujet du report rétropectif de pertes par rapport au report prospectif. Seuls les systèmes estonien et letton permettent des reports rétropectifs illimités de pertes. Sur les huit pays qui autorisent des reports rétropectifs limités, la période moyenne est de 1,25 an¹⁰. L'ITCI pénalise les 26 pays qui ne permettent aucun report rétropectif de pertes.

Recouvrement des coûts d'investissement : équipements, bâtiments et bien incorporels

Généralement, lorsqu'une entreprise calcule son revenu imposable, elle soustrait ses dépenses (les salaires et les matières premières par exemple) de ses recettes. Cependant, avec immobilisations (bâtiments, machines et autres équipements), le calcul devient plus compliqué. Dans la plupart des pays, les entreprises ne sont généralement pas autorisées à déduire immédiatement le coût de leurs investissements. Ils doivent plutôt amortir ces coûts sur plusieurs années, voire des décennies, selon le type d'actif.

⁸Les pays avec des périodes de report illimitées sont codés sur la base d'une période de 100 ans. Certains pays limitent le volume des pertes qui peuvent être déduites chaque année. À titre d'exemple, la Slovénie autorise le report illimité de 50 % des pertes uniquement. Ces limitations sont codifiées comme suit : le pourcentage des pertes pouvant être reportées prospectivement ou rétropectivement multiplié par le nombre d'années admissibles. Ainsi, le code de la Slovénie est 50.

⁹PwC, « Worldwide Tax Summaries : Corporate Taxes 2018/19 » <https://www.pwc.com/gx/en/tax/corporate-tax/worldwide-tax-summaries/pwc-worldwide-tax-summaries-corporate-taxes-2018-19-2.pdf>.

¹⁰ Ibid.

Les tableaux d'amortissement fixent les montants que les entreprises sont légalement autorisées à déduire, ainsi que le nombre d'années sur lesquelles les actifs doivent être amortis. Par exemple, un gouvernement peut exiger qu'une entreprise amortisse un pourcentage égal du coût d'une machine sur une période de sept ans. À la fin de la période d'amortissement, l'entreprise aurait déduit le coût initial total en dollars de l'actif. Toutefois, en raison de la valeur temporelle de l'argent (rendement réel plus l'inflation), les amortissements des années ultérieures n'ont pas la même valeur que ceux des années précédentes. Par conséquent, les entreprises perdent effectivement la capacité de déduire la totalité de la valeur actuelle de leur immobilisation. Ce traitement des immobilisations sous-estime les dépenses réelles des entreprises et surestime le revenu imposable en termes de valeur actualisée¹¹.

Le score de recouvrement des coûts d'investissement d'un pays est déterminé par les déductions pour amortissement (DPA) pour trois types d'actifs : les machines, les bâtiments industriels et les biens incorporels¹². Les déductions pour amortissement sont exprimées en pourcentage de la valeur actualisée que les sociétés peuvent amortir sur la durée de vie d'un bien. Une déduction pour amortissement de 100 % représente la capacité d'une entreprise de déduire le coût total d'un placement sur sa durée de vie. Les pays qui amortissent le plus rapidement leurs immobilisations obtiennent de meilleurs résultats dans l'ITCI.

En moyenne, dans les pays de l'OCDE, les entreprises peuvent amortir 84,3 % du coût des machines, 48,9 % du coût des bâtiments industriels et 76,6 % du coût des biens incorporels. L'Estonie et la Lettonie, qui ont un impôt sur les sociétés qui ne s'applique qu'aux bénéficiaires distribués, sont codées comme permettant d'amortir 100 % de la valeur actualisée d'un investissement, car les bénéficiaires distribués d'une entreprise sont déterminés par ses flux de trésorerie¹³.

Les stocks

De la même manière que pour les immobilisations, les coûts des stocks ne sont pas amortis pendant l'exercice au cours duquel les achats sont effectués. Ils sont plutôt déduits lorsque les stocks sont vendus. Par conséquent, les gouvernements doivent définir le coût total des stocks vendus. Il existe trois méthodes que les gouvernements autorisent les entreprises à utiliser pour calculer leurs stocks : Dernier Entré, Premier Sorti (DEPS ou LIFO) ; le coût moyen unitaire pondéré et Premier Entré, Premier Sorti (PEPS ou FIFO).

La méthode par laquelle un pays permet aux entreprises de comptabiliser les stocks peut avoir une incidence importante sur le revenu imposable de ces entreprises. Lorsque les prix augmentent, comme c'est habituellement le cas, LIFO reste la méthode privilégiée parce qu'elle permet de rapprocher le coût des stocks du coût réel au moment de la vente. Il en résulte le revenu imposable le plus bas pour les entreprises. En revanche, le FIFO est la méthode la moins privilégiée parce qu'elle

¹¹ Elke Asen et Daniel Bunn, « Capital Cost Recovery across the OECD, 2019 » Tax Foundation, 2 avril 2019, <https://taxfoundation.org/publications/capital-cost-recovery-across-the-oecd/>.

¹² Les actifs incorporels sont généralement amortis, mais la radiation est semblable à la dépréciation.

¹³ EY, « Worldwide Corporate Tax Guide 2018 » [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2018-worldwide-corporate-tax-guide/\\$FILE/EY-2018-worldwide-corporate-tax-guide.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2018-worldwide-corporate-tax-guide/$FILE/EY-2018-worldwide-corporate-tax-guide.pdf); EY, « Worldwide Capital and Fixed Assets Guide 2018 » [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-2018-worldwide-capital-and-fixed-assets-guide/\\$FILE/ey-2018-worldwide-capital-and-fixed-assets-guide.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-2018-worldwide-capital-and-fixed-assets-guide/$FILE/ey-2018-worldwide-capital-and-fixed-assets-guide.pdf) ; Deloitte, « Tax Guides and Highlights, 2018 » <https://dits.deloitte.com/#TaxGuides> ; et PKF International, « PKF International Worldwide Tax Guide 2018-2019 » <https://www.pkf.com/publications/tax-guides/pkf-international-worldwide-tax-guide-2018-19/> . Les années avant 2018 sont fondées sur le Centre for Business Taxation de l'Université d'Oxford, « CBT Tax Database 2017 » <http://eureka.sbs.ox.ac.uk/id/eprint/4635> . Calculs fondés sur Asen et Bunn, « Capital Cost Recovery across the OECD, 2019 ».

permet d'obtenir le revenu imposable le plus élevé. La méthode du coût moyen se situe entre LIFO et FIFO¹⁴.

Les pays qui autorisent les entreprises à choisir la méthode LIFO reçoivent les meilleurs scores, ceux qui autorisent la méthode du coût moyen reçoivent un score moyen tandis que les pays qui n'autorisent que la méthode FIFO reçoivent les pires scores. 15 pays autorisent les entreprises à utiliser la méthode LIFO, 15 pays utilisent la méthode du coût moyen et 6 pays limitent les entreprises à la méthode FIFO¹⁵.

Incitations fiscales et complexité

Une bonne politique fiscale considère les décisions économiques de manière neutre, n'encourageant ni ne décourageant aucune activité par rapport à une autre. Une incitation fiscale est une mesure fiscale sous forme d'un crédit d'impôt, d'une déduction ou d'un taux d'imposition préférentiel s'appliquant à un type d'activité économique mais pas à d'autres. La mise en place d'incitations fiscales ou de dispositions spéciales fausse les décisions économiques.

Par exemple, lorsqu'une industrie reçoit un crédit d'impôt pour la production d'un produit donné, elle peut choisir de surinvestir dans cette activité qui pourrait autrement ne pas être rentable. En outre, le coût des dispositions spéciales est souvent compensé par un transfert de la charge fiscale à d'autres contribuables sous la forme de taux d'imposition plus élevés.

En outre, la possibilité de recevoir des incitations encourage les efforts visant à obtenir ces avantages fiscaux¹⁶, comme le lobbying, qui crée une perte économique sèche supplémentaire puisque les entreprises concentrent leurs ressources sur l'influence du code fiscal au lieu de la production de produits. Par exemple, les pertes sèches aux États-Unis allouées au respect des obligations fiscales et au lobbying ont été estimées entre 215 et 987 milliards de dollars en 2012. Il a été démontré que ces charges liées au lobbying, ainsi qu'au respect des obligations fiscales, réduisent la croissance économique en évinçant l'activité économique potentielle¹⁷.

L'ITCI étudie si les pays proposent des incitations telles que des dispositions relatives aux patent boxes et aux crédits de recherche et développement (R&D), à qui s'appliquent des taux d'imposition moins élevés sur les revenus tirés de technologies ou de procédés brevetés du pays. Les pays qui offrent de telles incitations sont moins bien notés que ceux qui n'en offrent pas.

Patent boxes (littéralement « Boîtes à brevets »)

Avec l'accélération de la mondialisation, les pays ont cherché des moyens d'empêcher les entreprises d'adopter de nouvelles raisons sociales ou de transférer leurs activités ou leurs profits à l'étranger. Une des solutions était la création de patent boxes.

Les patent boxes offrent aux entreprises un taux minimal sur le revenu tiré de la propriété intellectuelle. La propriété intellectuelle est extrêmement mobile. Ainsi, un pays peut offrir un taux d'imposition moins élevé d'une patent box pour inciter les entreprises à garder leur propriété

¹⁴ Kyle Pomerleau, « The Tax Treatment of Inventories and the Economic and Budgetary Impact of LIFO Repeal » Tax Foundation, 9 février 2016, <https://taxfoundation.org/tax-treatment-inventories-and-economic-and-budgetary-impact-lifo-repeal/>.

¹⁵EY, « Worldwide Corporate Tax Guide: 2018 » ; EY, « Worldwide Capital and Fixed Assets Guide 2018 » ; Deloitte, « Tax Guides and Highlights » et PKF International, « International Worldwide Tax Guide 2018-2019 ». Les années avant 2018 sont fondées sur le Centre for Business Taxation de l'Université d'Oxford, « CBT Tax Database 2017, »

¹⁶ Christopher J. Coyne et Lotta Moberg, « The Political Economy of State-Provided Targeted Benefits » *La revue de l'économie autrichienne* 28:3 (Juin 2014), 337.

¹⁷ Jason J. Fichtner et Jacob M. Feldman, « The Hidden Costs of Tax Compliance » Université George Mason, Mercatus Center, 20 mai 2013, http://mercatus.org/sites/default/files/Fichtner_TaxCompliance_v3.pdf.

intellectuelle à l'intérieur de ses frontières. Cette stratégie procure aux pays des revenus qu'ils n'auraient peut-être pas reçus autrement si ces sociétés avaient transféré leurs brevets ailleurs.

Au lieu de prévoir des patent boxes pour la propriété intellectuelle, les pays devraient avouer que tous les capitaux sont mobiles et abaisser leurs taux d'imposition des sociétés dans tous les domaines. Cela encouragerait les investissements de toutes sortes au lieu d'inciter simplement les entreprises à implanter leurs brevets dans un pays donné.

16 pays de l'OCDE à savoir la Belgique, la France, la Hongrie, l'Irlande, Israël, l'Italie, la Corée, la Lituanie, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la Slovaquie, l'Espagne, la Turquie et le Royaume-Uni ont adopté une législation sur les patent boxes, les taux et les exemptions variant selon les pays¹⁸. Les pays qui ont un régime de patent boxes obtiennent de moins bons résultats que ceux qui ne l'ont pas.

Dans certains pays, les patent boxes sont devenues moins généreuses au cours des dernières années en raison de l'adoption des exigences de l'OCDE en matière de lutte contre les pratiques fiscales dommageables. Les pays qui se conforment aux normes de l'OCDE exigent maintenant que les entreprises exercent une activité importante à l'intérieur de leurs frontières afin de bénéficier des avantages fiscaux associés à leur propriété intellectuelle¹⁹.

Recherche et développement

En l'absence d'une déduction immédiate, le crédit d'impôt pour investissements en recherche et développement permet de compenser partiellement les coûts d'investissement des entreprises. Malheureusement, ce crédit d'impôt est rarement équitable - il fixe des activités très précises qui sont admissibles - et sa mise en œuvre est souvent complexe.

Comme pour les autres incitations fiscales, les crédits d'impôts pour recherche et développement faussent les décisions d'investissement et conduisent à une allocation inefficace des ressources²⁰. De plus, le désir d'obtenir des incitations fiscales pour la recherche et développement encourage les activités de lobbying qui consomment des ressources et nuisent à l'investissement et à la production. En Italie, par exemple, les entreprises peuvent s'engager dans un processus de négociation d'incitations, telles que des prêts à court terme et des crédits d'impôt²¹.

Les pays pourraient mieux utiliser les recettes consacrées aux incitations fiscales spéciales pour offrir un taux d'imposition des sociétés plus faible dans tous les secteurs ou pour améliorer le traitement des immobilisations.

¹⁸ PwC, « Worldwide Tax Summaries: Corporate Taxes 2018/19; OECD », « Intellectual Property Regimes » https://qdd.oecd.org/data/IP_Regimes ; et Gary Guenther, « Patent Boxes: A Primer » Service de recherche du Congrès, 1 mai 2017, <https://fas.org/sgp/crs/misc/R44829.pdf> .

¹⁹ OCDE, « Action 5: Agreement on Modified Nexus Approach for IP Regimes » 2015, <https://www.oecd.org/ctp/beps-action-5-agreement-on-modified-nexus-approach-for-ip-regimes.pdf>; et OCDE, « Harmful Tax Practices – Peer Review Results » juillet 2019, <http://www.oecd.org/tax/beps/harmful-tax-practices-peer-review-results-on-preferential-regimes.pdf>.

²⁰ Cela ne signifie pas pour autant que les crédits de R&D n'atteignent pas leur objectif stratégique qui consiste à encourager l'innovation par le biais de l'activité de R&D, du transfert de technologie et de l'entrepreneuriat. Voir FMI, « Acting Now, Acting Together » avril 2016, <https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2016/12/31/Acting-Now-Acting-Together>. Toutefois, les crédits de R&D apportent des bénéfices davantage à certaines entreprises et industries qu'à d'autres, ce qui crée des distorsions dans l'économie. Voir Gary Guenther, « Research Tax Credit: Current Law and Policy Issues for the 114th Congress » Service de recherche du Congrès, 13 mars 2015.

<https://fas.org/sgp/crs/misc/RL31181.pdf>, et Fulvio Castellacci et Christine MeeLie, « Do the effects of R&D tax credits vary across industries? A meta-regression analysis » *Politique de recherche* 44:4 (Mai 2015), 819 à 832, <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0048733315000128>.

²¹ Deloitte, « International Tax – Italy Highlights 2019 » <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-italyhighlights-2019.pdf?nc=1>.

Dans les pays de l'OCDE, 27 pays accordent des crédits d'impôt à l'investissement et des « superdéductions » (c.-à-d. les déductions supérieures à 100 % du coût) pour la recherche et le développement. Les 9 autres pays n'accordent pas de traitement spécial pour la recherche et développement et ne permettent pas aux entreprises de passer en charges les investissements de recherche et développement. Les pays qui accordent des crédits d'impôt ou des superdéductions pour la recherche et développement obtiennent un score moins élevé de l'ITCI.

Complexité

La complexité du code fiscal est quantifiée en mesurant le fardeau d'observation des règles fiscales imposée aux entreprises. Cette charge est mesurée par la fréquence de versements effectués par les entreprises au titre de l'impôt sur le revenu des sociétés et d'autres taxes, ainsi que par le temps passé pour s'acquitter de ces obligations fiscales (mesuré en nombre d'heures par exercice). L'observation des règles fiscales consomme des ressources qui pourraient autrement être utilisées pour l'investissement et les opérations commerciales.

Les pays qui exigent un plus grand nombre de versements d'impôts et des délais plus longs pour se conformer à la législation fiscale obtiennent de moins bons résultats à l'ITCI. Les résultats sont basés sur les données de la composante « Paying Taxes 2019 » de PwC du rapport « Doing Business » de la Banque mondiale²².

Les pays où le nombre de versements d'impôts requis est le plus élevé sont Israël et le Japon avec 16 versements. L'Italie suit avec 13 versements, puis la Suisse avec 12 versements. Le Mexique et la Norvège imposent le plus petit nombre de versements, soit 4 versements. La moyenne de l'OCDE est de 8 versements ; aux États-Unis, 7 versements sont exigés²³.

C'est en Israël qu'il faut le plus de temps pour se conformer à l'impôt sur le revenu des sociétés, soit 110 heures, puis 102 heures au Mexique et 87 heures aux États-Unis. C'est en Estonie que la conformité fiscale prend le moins de temps, soit 5 heures, suivie de 12 heures en Irlande et de 15 heures en Suisse. La moyenne de l'OCDE est de 42 heures²⁴.

Impôts sur les revenus des particuliers

L'impôt sur les revenus des particuliers est l'un des moyens les plus habituels de générer des recettes pour financer le gouvernement. Cet impôt est prélevé sur le revenu d'un particulier ou d'un ménage (salaires et, souvent, gains en capital et dividendes) pour financer les opérations des administrations publiques. Ces impôts sont généralement progressifs, ce qui signifie que le taux d'imposition du revenu d'un particulier augmente à mesure qu'il gagne de l'argent.

En outre, les pays ont des cotisations sociales. Ces cotisations sociales généralement forfaitaires sont prélevées sur les revenus salariaux en plus de l'impôt général sur le revenu des personnes physiques d'un pays. Toutefois, les recettes provenant de ces taxes sont généralement affectées spécifiquement aux programmes d'assurance sociale comme l'assurance-chômage, les régimes de pension gouvernementaux et l'assurance-maladie.

L'impôt sur les revenus des particuliers a l'avantage d'être l'un des impôts les plus transparents. Les contribuables sont informés du montant total des impôts qu'ils versent à un moment donné du

²² PwC et le Groupe de la Banque mondiale, « Paying Taxes 2019 »

<https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/publications/paying-taxes-2019.html#tools>.

²³ Ibid.

²⁴ Ibid.

processus, contrairement aux taxes à la consommation, qui sont perçues et remises par une entreprise.

Cependant, la plupart des impôts sur les revenus des particuliers ont pour effet de décourager le travail, en raison de leur structure très progressive, et de décourager l'épargne et l'investissement car ils s'appliquent aux gains en capital et aux revenus de dividendes, ce qui entraîne une double imposition de l'épargne personnelle et des revenus corporatifs²⁵.

Le score d'un pays en matière d'impôt sur le revenu des particuliers est déterminé par trois sous-catégories : le taux et la progressivité des taxes sur les salaires, la complexité de l'impôt sur le revenu et la mesure dans laquelle cet impôt double l'imposition des revenus des entreprises. Le tableau 4 montre les positions et les scores pour l'ensemble de la catégorie Impôts sur les revenus des particuliers ainsi que pour chaque sous-catégorie.

Impôts sur le revenu ordinaire

L'impôt sur le revenu des particuliers est prélevé sur le revenu des particuliers. De nombreux pays, comme les États-Unis, dépendent de l'impôt sur le revenu des particuliers comme source importante de revenus²⁶. Ces impôts servent à générer des bénéfices à la fois pour les opérations générales du gouvernement et pour des programmes spécifiques, tels que l'assurance sociale et l'assurance maladie fournies par le gouvernement.

L'impôt sur le revenu ordinaire imposé par un pays est mesuré en fonction de trois variables : le taux maximal auquel le revenu ordinaire est imposé, la progressivité de l'impôt sur le revenu et l'efficacité économique des impôts sur le travail.

²⁵ Erica York, « An Overview of Capital Gains Taxes » Tax Foundation, 16 avril 2019, <https://taxfoundation.org/capital-gains-taxes/>.

²⁶ Asen et Bunn, « Sources of Government Revenue in the OECD, 2019 ».

Tableau 4. Impôts sur les revenus des particuliers

Pays	Classement général	Score général	Classement de l'impôt sur le revenu	Score d'impôt sur le revenu	Classement de complexité	Score de complexité	Classement de gains en capital/ Dividendes	Score des gains en capital/ dividendes
Australie	15	70,9	18	57,7	7	87,4	21	58,9
Autriche	29	55,5	34	36	17	78,5	26	52,7
Belgique	11	77,3	25	53,6	10	86,2	12	76,3
Canada	25	62,4	16	61,3	11	84	34	41,2
Chili	23	63,7	11	68,8	30	56,5	20	60,1
République tchèque	5	88,5	3	93,6	22	72,3	10	77,4
Danemark	34	49,6	23	54,3	14	80,1	35	24
Estonie	1	100	6	84,4	2	97,5	4	88,1
Finlande	27	58,2	28	50,9	15	79,3	31	45,1
France	35	49,2	33	39,3	23	70,3	33	43,6
Allemagne	26	60,4	9	70,8	31	52,7	23	54,9
Grèce	18	70,5	31	45,4	6	87,7	15	67,9
Hongrie	8	79,4	2	99,1	32	44,1	10	77,4
Islande	28	56,7	12	67,4	35	36,4	18	63,6
Irlande	33	50	30	46,4	5	90,1	36	23,3
Israël	36	34	36	28	33	40,2	30	46,6
Italie	31	50,7	17	59,7	34	38,8	22	55,7
Japon	32	50,3	20	55,5	36	28,4	16	66,8
Corée	20	65,2	27	52,1	23	70,3	17	65,7
Lettonie	6	88,3	7	78,4	20	74,2	4	88,1
Lituanie	3	96,8	1	100	3	92,4	13	72,7
luxembourgeois	16	70,9	24	54,1	29	58,5	6	85,5
Mexique	12	73,9	32	40,3	9	86,8	9	80
Néerlandais	21	64,2	21	55,2	13	80,5	25	52,9
Nouvelle-Zélande	4	90,8	14	66	16	78,7	1	100
Norvège	13	72,5	13	66,6	1	100	32	44,4
Pologne	9	77,8	4	87,9	28	61,2	14	69,5
Portugal	30	50,9	35	33,9	25	70,2	27	51,7
République slovaque	2	99,7	5	85,4	12	81,3	2	99,9
Slovénie	17	70,6	29	46,7	25	70,2	8	81,4
Espagne	14	71,6	8	70,9	21	72,6	19	61,6
Suède	19	66	22	54,7	4	91,7	29	47,7
Suisse	10	77,4	15	61,7	27	67,2	7	85,4
Turquie	7	86,7	10	69,9	18	77,7	3	89,1
Royaume-Uni	22	64,1	26	53,4	8	86,9	28	48,9
États-Unis	24	62,9	19	56,3	19	74,2	24	54,4

Taux marginal supérieur d'imposition sur le revenu

La plupart des régimes fiscaux ont une structure fiscale progressive. Cela signifie qu'à mesure que les particuliers gagnent un revenu plus élevé, ils passent à des tranches d'imposition dont les taux sont plus élevés. Le taux marginal d'imposition le plus élevé est le taux d'imposition sur tous les revenus dépassant un certain niveau. Par exemple, les États-Unis ont 7 tranches d'imposition, la 7^{ème} tranche (supérieure) impose chaque dollar supplémentaire de revenu supérieur à 510 300 \$ (612 350 \$ pour

une déclaration conjointe) à un taux de 37 %²⁷. De plus, les personnes qui se situent dans la tranche la plus élevée paient également des charges sociales, des impôts d'état et des impôts locaux sur le revenu, ce qui représente un taux marginal qui s'élève à 46 %²⁸.

Les particuliers tiennent compte de ce taux marginal d'imposition lorsqu'ils décident d'effectuer des heures supplémentaires. Des taux marginaux élevés rendent les frais professionnels du travail supplémentaire très élevés, ce qui réduit le coût de travail en dehors des heures de travail normales. Il est donc plus probable qu'une personne choisira de se reposer au lieu de se rendre au travail. Lorsque des taux d'imposition élevés augmentent le coût du travail, cela a pour effet de diminuer le nombre d'heures travaillées, ce qui diminue la quantité de production.

Les pays où les taux marginaux d'imposition sur le revenu sont élevés obtiennent un score inférieur à celui des pays où les taux marginaux d'imposition sont faibles. La Slovaquie a les taux marginaux d'imposition sur le revenu les plus élevés, soit 61,1 %. La Lituanie a le taux le plus bas, soit 24,0 %²⁹.

Niveau de revenu auquel s'applique le taux maximal

Le niveau auquel le taux marginal maximal commence à s'appliquer est également important. Si un pays a un taux maximal de 20 % que presque tout le monde paie à tout revenu supérieur à 10 000 \$, ce pays a principalement un impôt à taux unique. Par contre, un régime fiscal dont le taux maximal s'applique à tous les revenus supérieurs à un million de dollars exige un taux marginal d'imposition beaucoup plus élevé pour générer le même montant de recettes, car il vise un petit nombre de personnes qui gagnent un revenu élevé.

Les pays ayant les taux les plus élevés qui s'appliquent à des niveaux inférieurs obtiennent de meilleurs résultats à l'*ITCI*. L'*ITCI* fonde sa mesure sur le niveau de revenu auquel le taux maximum commence par rapport au revenu moyen du pays. Selon cette mesure, le Mexique applique son impôt au niveau de revenu le plus élevé (le taux marginal d'imposition le plus élevé s'applique à 28,7 fois le revenu moyen mexicain), tandis que la Hongrie applique son taux maximal au premier dollar, avec un impôt à taux unique de 33,5 %³⁰.

Le coût économique des impôts sur le travail

La charge fiscale totale d'un salarié dans un pays et le coût fiscal total d'un salarié moyen sont appelés respectivement le coin fiscal marginal et moyen.

Le coin fiscal comprend les impôts sur le revenu et les cotisations sociales (tant du côté du salarié que de l'employeur).

L'efficacité des impôts sur le travail est mesurée en contrôlant leur niveau et ce en prenant le ratio du coin fiscal marginal sur le coin fiscal moyen³¹. Ce ratio est une approximation brute des dépenses

²⁷ Amir El-Sibaie, « 2019 Tax Brackets » Tax Foundation, 28 novembre 2018, <https://taxfoundation.org/2019-tax-brackets/>.

²⁸ OCDE, « OECD Tax Database, Table I.7 - Top statutory personal income tax rate and top marginal tax rates for employees, 2000-2018 », mis à jour en avril 2019, https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=TABLE_I7.

²⁹ Ibid. Ceci mesure le fardeau fiscal total sur le dollar supplémentaire gagné par un particulier qui gagne suffisamment pour être imposé au taux marginal le plus élevé. Ces taux comprennent l'incidence de l'impôt sur le revenu subcentral, les cotisations sociales et l'élimination progressive des bénéfices.

³⁰ Ibid.

³¹ Le ratio des coins fiscaux marginaux par rapport aux coins fiscaux moyens est calculé à l'aide des données de l'OCDE sur les coins fiscaux totaux marginaux et moyens à quatre niveaux de revenu pour les salariés seuls sans personnes à charge. Il s'agit de la moyenne des coins fiscaux marginaux totaux à 67 %, 100 %, 133 % et 167 % du salaire moyen divisée par la moyenne des coins fiscaux totaux moyens à 67 %, 100 %, 133 % et 167 % du salaire moyen.

financières engagées par le gouvernement par rapport à la recette provenant des taxes sur le travail quel que soit leur niveau³².

L'*ITCI* donne aux pays ayant des coûts élevés associés aux recettes de l'impôt sur le travail un score plus mauvais en raison de l'impact plus élevé que ces systèmes ont sur les décisions des travailleurs.

La Hongrie a le ratio le plus bas, soit un dollar dépensé pour chaque dollar supplémentaire provenant des taxes sur le travail. Cela s'explique par le fait que la Hongrie a un taux d'impôt sur le revenu uniforme, de sorte que le coin fiscal marginal et le coin fiscal moyen sont les mêmes. Par contre, Israël dépense 1,70 \$ pour chaque dollar supplémentaire provenant des taxes sur le travail. La moyenne des pays de l'OCDE est de 1,23 \$³³.

Complexité

En plus des coûts directs liés au paiement de l'impôt sur le revenu, il existe des coûts indirects liés à la conformité au code fiscal. Ces coûts de conformité sont directement liés à la complexité du code fiscal. Plus un code fiscal est complexe, plus les particuliers et les entreprises ont besoin de temps et d'argent pour s'y conformer.

La complexité se mesure par le nombre d'heures qu'il faut à une entreprise pour se conformer aux lois fiscales sur les salaires dans chaque pays. Cette mesure est tirée du rapport « Doing Business » de PwC et de la Banque mondiale. L'Italie obtient le plus mauvais score avec une durée de mise en conformité de 169 heures. Le Luxembourg obtient le meilleur score avec une durée de mise en conformité de 14 heures³⁴.

Impôts sur les gains en capital et les dividendes

En plus des impôts sur les salaires, les régimes fiscaux de nombreux pays exigent des impôts sur les gains en capital. Pour ce faire, ils prélèvent des impôts sur les revenus provenant des gains en capital et des dividendes.

Il y a gain en capital lorsqu'un particulier achète un actif (habituellement des actions d'une société) au cours d'une période et le vend en réalisant un bénéfice. Un dividende est un versement effectué à un particulier à partir d'un bénéfice du groupe après impôts.

Les impôts sur les gains en capital et sur les dividendes constituent une forme de double imposition des bénéfices des entreprises qui constitue une pression fiscale exercée sur le capital ainsi que ses revenus. Lorsqu'une société réalise un profit, elle doit payer l'impôt sur le revenu des sociétés. Elle peut alors généralement faire l'une des deux choses suivantes : elle peut soit conserver les bénéfices après impôt, ce qui augmentera la valeur de l'entreprise et donc le cours de ses actions, et dans ce cas, les actionnaires vendront les actions et réaliseront un gain en capital, ce qui les obligera ensuite à payer l'impôt sur ce revenu, sinon, elle peut distribuer les bénéfices après impôts aux actionnaires sous forme de dividendes. Les actionnaires qui recevront ces dividendes paieront à leur tour un impôt sur ce revenu.

³² Elke Asen, « A Comparison of the Tax Burden on Labor in the OECD, 2019 », Tax Foundation, 22 mai 2019, <https://taxfoundation.org/publications/tax-burden-on-labor-in-the-oecd/>.

³³ OCDE, « OECD Tax Database, Table I.4. Marginal personal income tax and social security contribution rates on gross labour income » mis à jour en avril 2019, https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=TABLE_I4 ; et « OECD Tax Database, Table I.5. Average personal income tax and social security contribution rates on gross labour income » mis à jour en avril 2019, https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=TABLE_I5 .

³⁴ PwC et le Groupe de la Banque mondiale, « Paying Taxes 2019 ».

Les impôts sur les dividendes et les gains en capital créent un parti pris contre l'épargne et l'investissement, réduisent la formation de capital et ralentissent la croissance économique³⁵.

Dans l'*ITCI*, un pays obtient un meilleur score s'il arrive à réduire l'impôt sur les gains en capital et les dividendes.

Taux d'imposition des gains en capital

Les pays imposent généralement des impôts sur les gains en capital à un taux inférieur à celui qu'ils imposent sur les revenus ordinaires, à condition que des conditions spécifiques soient remplies. Par exemple, les États-Unis imposent des impôts sur les gains en capital à un taux réduit si le contribuable détient l'actif pendant au moins un an avant de le vendre (on parle alors de gains en capital à long terme)³⁶. L'*ITCI* donne aux pays dont les taux relatifs aux gains en capital sont plus élevés un score plus défavorable que ceux dont les taux sont plus bas.

Certains pays utilisent des dispositions supplémentaires pour tenter d'atténuer la double imposition des revenus due à l'impôt sur les gains en capital. Par exemple, le Royaume-Uni accorde une exemption annuelle de 11 700 £ (15 600 \$US³⁷) et le Canada n'impose pas la moitié des revenus de gains en capital aux impôts³⁸.

Le Danemark a le taux d'imposition sur les gains en capital le plus élevé de l'OCDE, soit 42 %. La Belgique, la Corée, le Luxembourg, la Nouvelle-Zélande, la Slovaquie, la Suisse et la Turquie n'imposent pas les gains en capital³⁹.

Taux d'imposition des dividendes

L'impôt sur les dividendes peut avoir un impact négatif sur la formation de capital dans un pays. Des taux d'imposition élevés sur les dividendes augmentent le coût du capital, ce qui décourage l'investissement et ralentit la croissance économique.

Les taux des pays sont exprimés en tant que le taux marginal d'imposition sur les dividendes le plus élevé après toute imputation ou crédit d'impôt.

Les pays où les taux d'imposition globaux sur les dividendes sont moins élevés obtiennent de meilleurs résultats pour l'*ITCI* en raison de l'effet du taux d'imposition des dividendes sur le coût de l'investissement (c.-à-d. le coût du capital) et de la neutralité de la fiscalité de la demande et de l'épargne. L'Irlande a le taux d'imposition des dividendes le plus élevé de l'OCDE, soit 51 %. L'Estonie et la Lettonie ont un taux d'imposition des dividendes de 0 % et la moyenne de l'OCDE est de 24 %⁴⁰.

Taxes à la consommation

Les taxes à la consommation sont prélevées sur les achats de particuliers des biens et des services. Les taxes à la consommation peuvent prendre diverses formes. Dans les pays de l'OCDE et dans la plupart des pays du monde, la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) est la taxe à la consommation la plus

³⁵ Kyle Pomerleau, « The Tax Burden on Personal Dividend Income across the OECD 2015 » Tax Foundation, 25 juin 2015, <https://taxfoundation.org/tax-burden-personal-dividend-income-across-oecd-2015/>.

³⁶ York, « An Overview of Capital Gains Taxes ».

³⁷ Le taux de change moyen entre GBP et USD de 2018 a été utilisé. Voir IRS, « Yearly Average Currency Exchange Rates » <https://www.irs.gov/individuals/international-taxpayers/yearly-average-currency-exchange-rates>.

³⁸ Deloitte, « Tax Guides and Highlights ».

³⁹ EY, « Worldwide Personal Tax and Immigration Guide 2018-19 », [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-2018-19-worldwide-personal-tax-and-immigration-guide/\\$FILE/ey-2018-19-worldwide-personal-tax-and-immigration-guide.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-2018-19-worldwide-personal-tax-and-immigration-guide/$FILE/ey-2018-19-worldwide-personal-tax-and-immigration-guide.pdf). Inclut les surtaxes, le cas échéant.

⁴⁰ OCDE, « OECD Tax Database, Table II.4 - Overall statutory tax rates on dividend income » mis à jour en avril 2019, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TABLE_II4.

habituelle. Pour bien définir l'assiette de la taxe à la consommation, la plupart des taxes à la consommation ne s'imposent pas sur les intrants intermédiaires d'entreprises, par contre elles autorisent la majorité des entreprises de se faire rembourser l'impôt payé sur les intrants d'entreprises grâce aux crédits. L'exonération des intrants d'entreprise fait de la taxe à la consommation l'un des moyens les plus efficaces économiquement pour collecter les recettes fiscales.

Toutefois, de nombreux pays ne parviennent pas à définir correctement leur assiette fiscale. Les pays exonèrent souvent trop de biens et de services de l'impôt, ce qui les oblige à prélever des taux plus élevés pour obtenir des recettes suffisantes. Certains pays n'exonèrent pas non plus correctement les intrants d'entreprise. Par exemple, aux États-Unis, les États perçoivent souvent des taxes de vente sur les machines et le matériel⁴¹.

Le score des taxes à la consommation d'un pays est divisé en trois sous-catégories : le taux marginal, l'assiette et la complexité. Le tableau 5 présente les classements et les scores pour la catégorie Taxes à la consommation.

Taux de la taxe à la consommation

Si elles sont perçues au même taux et sont correctement structurées, la TVA et la taxe sur les ventes au détail (TVD) rapporteront chacune à peu près les mêmes recettes. Idéalement, une TVA ou une TVD doit être prélevée sur toute la consommation finale (bien qu'elles soient appliquées de manière légèrement différente). Avec une assiette suffisamment large de la taxe à la consommation, il n'est pas nécessaire que le taux auquel la taxe est prélevée soit élevé. Une TVA ou une TVD à taux réduit et à structure neutre limite les distorsions économiques tout en générant des recettes suffisantes.

Toutefois, de nombreux pays ont des taxes à la consommation qui exonèrent des biens et des services qui devraient être taxés. Cela exige qu'un pays (ou des États, dans le cas des États-Unis) impose un taux plus élevé que celui qui serait autrement nécessaire pour obtenir des recettes suffisantes. S'ils ne sont pas structurés de manière neutre, les taux d'imposition élevés créent des distorsions économiques en décourageant l'achat de biens et de services fortement taxés en faveur de biens et de services non taxés ou fournis par des particuliers.

Les pays où les taux de taxes à la consommation sont moins élevés obtiennent de meilleurs résultats que ceux où ces taux sont plus élevés. Cela s'explique par le fait que des taux plus bas découragent moins l'activité économique et permettent d'accroître la consommation et l'investissement futurs.

Le taux moyen de la taxe à la consommation dans les pays de l'OCDE est de 19,1 %. La Hongrie a le taux le plus élevé (27 %), tandis que les États-Unis ont le taux le plus bas (7,4 %)⁴².

⁴¹ Jared Walczak, Scott Drenkard et Joseph Bishop-Henchman, *2019 State Business Tax Climate Index*, Tax Foundation, 26 septembre 2018, <https://taxfoundation.org/publications/state-business-tax-climate-index/>.

⁴² OCDE, « Tax Database, Taxes on Consumption: Value Added Tax/Goods and Services Tax (VAT/GST) (1976-2019) » <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-database/>. Le taux de la taxe de vente américaine correspond à la moyenne de toutes les taxes de vente des États américains (pondérés en fonction de la population). Voir Janelle Cammenga, « State and Local Sales Tax Rates, 2019 », Tax Foundation, 30 janvier 2019, <https://taxfoundation.org/sales-tax-rates-2019/>.

Tableau 5. Taxes à la consommation

Pays	Classement général	Score général	Classement du taux	Score du taux	Classement de base	Score de base	Classement de complexité	Score de complexité
Australie	8	83,6	4	89,6	27	53	22	78,8
Autriche	11	75,9	14	49,4	14	66,9	14	86,4
Belgique	26	61,5	19	45,4	24	57,6	28	66,3
Canada	7	84	6	85,1	20	59,7	22	78,8
Chili	28	61,3	12	53,4	3	83,1	35	41,8
République tchèque	34	54,1	19	45,4	25	54,9	34	52,7
Danemark	17	70	33	29,3	6	76,9	16	83,9
Estonie	9	81,5	14	49,4	12	68,3	2	97
Finlande	15	73,4	30	33,3	10	70,5	5	91,9
France	21	66,4	14	49,4	33	35	11	88,4
Allemagne	10	75,9	12	53,4	13	68,1	19	82,4
Grèce	31	58,5	30	33,3	21	58,5	25	69,3
Hongrie	35	47	36	21,3	23	57,7	32	55,7
Islande	19	69,3	30	33,3	11	69,8	16	83,9
Irlande	23	63,5	27	37,3	30	40	8	88,9
Israël	13	74,8	9	61,4	8	74,1	25	69,3
Italie	27	61,5	25	41,4	34	29,1	8	88,9
Japon	3	95,3	3	97,6	22	57,8	3	93,5
Corée	2	97,7	4	89,6	5	77,7	6	91,4
Lettonie	29	60,9	19	45,4	29	49,1	24	70,8
Lituanie	24	62,2	19	45,4	31	39	20	80,4
Luxembourgeois	4	94,5	9	61,4	2	99,3	4	92,9
Mexique	25	62,2	8	65,5	26	54	33	53,7
Néerlandais	12	75,8	19	45,4	9	70,7	13	86,9
Nouvelle-Zélande	6	91,8	7	69,5	1	100	20	80,4
Norvège	18	69,3	33	29,3	7	74,6	16	83,9
Pologne	36	25,2	27	37,3	35	28,4	36	17,4
Portugal	32	56,7	27	37,3	15	63,7	31	58,7
République slovaque	33	54,2	14	49,4	32	36,9	30	61,7
Slovénie	30	59,3	25	41,4	28	51	25	69,3
Espagne	14	74,2	19	45,4	16	63,3	10	88,7
Suède	16	71,4	33	29,3	4	78,2	15	85,9
Suisse	1	100	2	98,8	17	60,9	1	100
Turquie	20	67,2	11	57,4	18	60,3	28	66,3
Royaume-Uni	22	64,7	14	49,4	36	25,5	6	91,4
États-Unis	5	94,2	1	100	19	60,3	12	87,4

Assiette de la taxe à la consommation

Idéalement, une TVA ou une taxe sur les ventes devrait être prélevée sur toute la consommation finale. En d'autres termes, les recettes publiques devraient être égales au montant de la consommation dans l'économie multiplié par le taux de la taxe sur les ventes ou de la TVA. Cependant, les assiettes des taxes à la consommation de nombreux pays sont loin d'atteindre cet idéal. Soit ces pays exonèrent un trop grand nombre de biens et de services, ce qui exige un taux plus élevé qu'il ne serait autrement nécessaire, soit ils appliquent la taxe aux intrants d'entreprise, ce qui augmente le coût du capital.

Le seuil de TVA/Taxe sur les ventes

La plupart des pays de l'OCDE fixent des seuils pour leur TVA/taxe sur les ventes. Cela signifie que les ventes d'articles taxables d'une entreprise doivent atteindre une certaine valeur avant que cette entreprise ne soit tenue de s'enregistrer et de payer la TVA ou la taxe sur les ventes de ses produits. Même s'il se peut que l'exemption des très petites entreprises permette d'économiser du temps et de l'argent en matière de conformité, des seuils inutilement élevés créent une distorsion en favorisant les petites entreprises plutôt que les grandes.

Les pays obtiennent de meilleurs scores pour les seuils inférieurs. Le Royaume-Uni reçoit le pire score avec un seuil de TVA de 119 167 \$. Cinq pays obtiennent les meilleurs scores pour l'absence de seuil de TVA/taxe sur les ventes (Chili, Mexique, Espagne, Turquie et États-Unis). La moyenne des pays de l'OCDE qui ont un seuil de TVA est d'environ 53 018 \$⁴³.

Assiette des taxes à la consommation en proportion de la consommation totale

Le score d'un pays en matière d'assiette de TVA ou de taxe sur les ventes est mesuré en tant que pourcentage des recettes perçues par la TVA ou la taxe sur les ventes par rapport aux recettes fiscales potentielles provenant de la TVA ou de la taxe sur les ventes applicables sur tous les biens et services finaux.

Par exemple, si la consommation finale dans un pays est de 100 \$ et qu'un pays perçoit une TVA de 10 % sur tous les biens et services, une assiette parfaite rapporterait 10 \$. Une perception de recettes inférieure à 10 \$ reflète soit un nombre élevé d'exemptions prévues dans le code fiscal, soit un très faible niveau de conformité (ou les deux)⁴⁴. L'assiette fiscale est le rapport entre les recouvrements nets et les recouvrements réels. Les pays dont le ratio de l'assiette fiscale est proche de 1, ce qui signifie une assiette fiscale parfaite, obtiennent de meilleurs résultats.

En vertu de cette mesure, aucun pays n'a une assiette parfaite en matière de TVA ou de taxe sur les ventes. La Nouvelle-Zélande et le Luxembourg obtiennent les meilleurs résultats avec des ratios de 0,95 et 0,92, respectivement. Le Mexique a le plus mauvais ratio de 0,33. Le ratio moyen de l'assiette fiscale de l'OCDE est de 0,55⁴⁵.

Complexité

Bien que les taxes à la consommation soient généralement plus neutres que les autres taxes, leur mise en œuvre peut s'avérer très complexe. La complexité de la TVA et des taxes de vente entraîne

⁴³OCDE, « Value Added Tax/Goods and Services Tax (VAT/GST) (1976-2019) »

⁴⁴ Il est également possible que le nombre soit faussé par une fraude de la TVA/taxe de vente. Si cela est dû à un taux très élevé, il convient toujours qu'un score de base faible pénalise un pays.

⁴⁵OCDE, « Consumption Tax Trends 2018 », 5 décembre 2018, https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/consumption-tax-trends-2018_ctt-2018-en#page92. Le présent document ne fournit pas de mesure pour les États-Unis. Le ratio des recettes provenant de la taxe de vente américaine a été calculé comme étant le ratio de l'assiette implicite de la taxe de vente par rapport au revenu personnel déclaré.

des coûts de mise en conformité importants pour les entreprises qui doivent verser les impôts au gouvernement. Le coût de cette complexité s'ajoute au coût total des impôts puisque des ressources ayant été dédiées à la production sont mobilisées pour observer la législation fiscale. La complexité de la taxe à la consommation d'un pays se mesure par le nombre d'heures qu'une entreprise consacre chaque année pour se conformer à cette taxe, telle que mesurée par la composante « Paying Taxes 2019 » de PwC du rapport « Doing Business » de la Banque mondiale⁴⁶.

Les pays obtiennent de meilleurs scores s'ils consacrent moins d'heures à observer leurs taxes à la consommation. La Pologne reçoit le pire score avec 172 heures d'observation en un an. La Suisse obtient le meilleur score en n'exigeant que huit heures par an pour observer sa taxe à la consommation. Le nombre moyen d'heures d'observation au sein de l'OCDE est de 54,1 heures⁴⁷.

Impôts fonciers

Les impôts fonciers sont des redevances gouvernementales sur les actifs d'un particulier ou d'une entreprise. Les méthodes et les intervalles de recouvrement varient considérablement selon les types d'impôts fonciers. Les impôts sur les successions, par exemple, sont dus au décès d'un particulier et au transfert de sa succession à un héritier. Les impôts sur les biens immobiliers, par contre, sont payés à intervalles fixes, souvent annuellement, sur la valeur des biens imposables comme les terrains et les maisons.

De nombreux impôts fonciers faussent fortement la concurrence et compliquent considérablement la vie d'un contribuable ou d'une entreprise. Les impôts sur la succession et sur l'héritage découragent le travail et l'épargne, ce qui nuit à la productivité et à la production. Les taxes sur les transactions financières (ou TFF) augmentent le coût du capital, ce qui limite les investissements à leurs affectations les plus optimales. Les impôts sur la fortune réduisent le capital disponible dans l'économie, ce qui nuit à l'innovation et à la croissance économique à long terme.

Une bonne politique fiscale minimise les distorsions de marché. Exception faite des impôts sur les terrains, la plupart des impôts fonciers augmentent les distorsions de marché et ont des effets négatifs à long terme sur la productivité et la croissance d'une économie.

Le tableau 6 montre les classements et les scores pour la catégorie des impôts fonciers et chacune de ses sous-catégories, qui sont les taxes sur les biens immobiliers, l'impôt sur la fortune et l'impôt sur les successions ainsi que l'impôt sur le capital et l'impôt sur les transactions.

Les taxes sur les biens

Les taxes sur les biens sont prélevées de façon récurrente sur les biens imposables, comme les biens immobiliers ou le capital des entreprises. Par exemple, dans la plupart des États ou municipalités des États-Unis, les entreprises et les particuliers paient une taxe sur les biens fondée sur la valeur de leurs biens immobiliers.

Structure des taxes sur les biens

Bien que les taxes sur les biens soient généralement un moyen efficace de générer des revenus, certaines peuvent se transformer en impôts directs sur le capital. Cela se produit lorsqu'une taxe s'applique à plus que la valeur du terrain lui-même, comme les bâtiments ou les structures qui s'y

⁴⁶ PwC et le Groupe de la Banque mondiale, « Paying Taxes 2019 ».

⁴⁷ Ibid.

trouvent. Cela augmente le coût du capital et décourage sa formation (comme la construction de structures) et peut avoir une incidence négative sur les décisions d'implantation des entreprises.

Les pays qui imposent des taxes sur la valeur du capital ainsi que les terrains reçoivent les pires scores de l'*ITCI*. Certains pays atténuent ces dispositions en déduisant les impôts fonciers payés du revenu imposable des sociétés. Ces pays obtiennent des scores légèrement meilleurs. Les pays reçoivent le meilleur score s'ils n'ont pas d'impôt foncier ou s'ils n'appliquent que des taxes sur le terrain.

Tableau 6. Impôts fonciers

Pays	Classement général	Score général	Classement de l'impôt foncier	Score de l'impôt foncier	Classement des impôts sur la fortune/sur les biens	Score des impôts sur la fortune/sur les biens	Classement des impôts sur le capital/sur les transactions	Score des impôts sur le capital/sur les transactions
Australie	3	87,2	2	83,1	1	100	8	80,6
Autriche	10	73,2	19	59,8	1	100	17	65,2
Belgique	27	51,1	14	67,1	32	29,2	21	64,3
Canada	20	60,7	28	42,3	1	100	30	47,4
Chili	17	65	25	51,1	10	67,8	5	84,6
République tchèque	13	67,1	18	59,8	10	67,8	8	80,6
Danemark	8	74,8	15	63,3	10	67,8	1	100
Estonie	1	100	1	100	1	100	1	100
Finlande	14	66,7	8	72,7	10	67,8	21	64,3
France	36	30,5	36	26,6	32	29,2	25	48,9
Allemagne	16	65,8	21	56,5	10	67,8	8	80,6
Grèce	28	50,9	33	32,6	10	67,8	23	62,9
Hongrie	25	54,4	23	53,9	10	67,8	25	48,9
Islande	23	58,7	32	34,6	10	67,8	5	84,6
Irlande	11	71,9	9	72,4	10	67,8	8	80,6
Israël	15	66,6	34	29,2	1	100	8	80,6
Italie	35	37,3	27	46,1	32	29,2	32	46,6
Japon	30	48,2	31	38,7	10	67,8	30	47,4
Corée	26	53,4	24	53	10	67,8	32	46,6
Lettonie	6	82,4	11	70,6	1	100	8	80,6
Lituanie	7	79,7	6	76,1	10	67,8	1	100
luxembourgeois	19	62,5	16	61,1	10	67,8	17	65,2
Mexique	9	74,8	3	79,9	10	67,8	8	80,6
Néerlandais	12	70,6	13	68,9	10	67,8	8	80,6
Nouvelle-Zélande	2	88,8	10	70,8	1	100	1	100
Norvège	24	58,5	20	56,6	31	61,4	17	65,2
Pologne	33	43	30	39,2	10	67,8	35	31,1
Portugal	21	60,7	12	70,2	10	67,8	25	48,9
République slovaque	4	86,2	5	77,1	1	100	5	84,6
Slovénie	22	60,3	22	55,2	10	67,8	17	65,2
Espagne	32	43,2	26	47,7	32	29,2	23	62,9
Suède	5	83,3	7	72,8	1	100	8	80,6
Suisse	34	37,6	17	60,2	32	29,2	35	31,1
Turquie	18	63,2	4	78,6	10	67,8	32	46,6
Royaume-Uni	31	44,6	35	28,2	10	67,8	25	48,9
États-Unis	29	49,2	29	40,2	10	67,8	25	48,9

Tous les pays de l'OCDE appliquent un impôt foncier sur le capital sauf l'Australie, l'Estonie et la Nouvelle-Zélande. Ces trois pays ne taxent que la valeur du terrain, ce qui exclut la valeur des bâtiments ou des structures qui s'y trouvent⁴⁸. Sur les 33 pays de l'OCDE qui prélèvent des impôts fonciers, 15 autorisent une déduction du revenu imposable des sociétés⁴⁹.

La perception des taxes sur les biens immobiliers

La perception des taxes sur les biens immobiliers mesure les recettes de ces taxes en pourcentage du stock de capital privé d'un pays. Les charges fiscales plus élevées, en particulier lorsqu'elles touchent le capital, ont tendance à ralentir l'investissement, ce qui nuit à la productivité et à la croissance économique.

Les pays dont la perception présente un taux élevé de leur stock de capital imposent une charge fiscale plus lourde aux contribuables et reçoivent une note moins élevée pour l'ITCI. Les impôts fonciers perçus au Royaume-Uni et aux États-Unis représentent plus de 2 % du stock de capital privé. L'Autriche, la République tchèque, le Luxembourg, le Mexique et la Suisse ont une charge fiscale foncière d'environ 0,1 % du stock de capital privé⁵⁰.

Impôts sur la fortune et les impôts sur les successions

De nombreux pays prélèvent également des impôts fonciers sur la fortune des individus. Ces impôts peuvent prendre la forme d'impôts sur les successions ou sur les héritages prélevés soit sur l'héritage d'une personne décédée, soit sur la transmission des biens du défunt aux héritiers. Ces impôts peuvent également prendre la forme d'un impôt récurrent sur la fortune nette d'un particulier. Les impôts sur les successions limitent les ressources disponibles pour l'investissement ou la production et réduisent l'incitation à épargner et à investir⁵¹. Cette réduction des investissements nuit à la croissance économique. De plus, ces impôts, notamment ceux sur les successions, peuvent être évités grâce à certaines techniques de planification, ce qui fait de ces impôts une source de revenus inefficaces et inutilement complexes.

⁴⁸ En Nouvelle-Zélande, les autorités locales ont la possibilité de fixer leur assiette fiscale. La plupart choisissent de taxer la valeur des terrains. Voir William McCluskey, Arthur Grimes et Jason Timmins, « Property Taxation in New Zealand », document de travail de Lincoln Institute of Land Policy, 2002,

<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.195.4348&rep=rep1&type=pdf>. Voir également PwC, « Worldwide Tax Summaries: Corporate Taxes 2018/19 ».

⁴⁹ Deloitte, « Tax Guides and Highlights » et Bloomberg Tax, « Country Guides ».

⁵⁰ OCDE, « OECD Revenue Statistics - OECD Countries: Comparative tables », mis à jour en décembre 2018, <https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=rev>; IMF, « Investment and Capital Stock Dataset », <https://www.imf.org/external/np/fad/publicinvestment/#5> et FMI, « International Financial Statistics (IFS), Gross Domestic Product and Components selected indicators », <https://data.imf.org/regular.aspx?key=61545852>. L'ensemble de données du FMI « Investment and Capital Stock » se termine en 2015. Ainsi, la variable « Capital Formation » de la base de données IFS du FMI a été utilisée pour construire les années 2016 et 2017 (2017 est l'année avec les données les plus récentes de l'OCDE sur les impôts fonciers).

⁵¹ Jared Walczak, « State Inheritance and Estate Taxes: Rates, Economic Implications, and the Return of Interstate Competition », Tax Foundation, 17 juillet 2017, https://taxfoundation.org/state-inheritance-estate-taxes-economic-implications/#_ftn84.

Impôts sur la fortune nette

Outre les impôts sur les successions ou sur les héritages, certains pays prélèvent des impôts sur la fortune nette. Ces impôts sont souvent des impôts progressifs à taux réduit sur l'actif net d'un particulier, d'une famille ou d'une société. Contrairement à l'impôt sur les successions, l'impôt sur la fortune nette est prélevé sur une base annuelle.

Six pays prélèvent des impôts sur la fortune nette des particuliers. L'Italie prélève trois impôts sur la fortune en fonction du type et de la localisation de l'actif. L'Espagne impose les résidents à des taux progressifs de 0,2 % à 2,5 % sur la fortune nette mondiale. Les autres pays ayant un impôt sur la fortune nette sont la Belgique, la France, la Norvège et la Suisse (au niveau cantonal)⁵².

Impôts sur les successions, sur l'héritage et sur les donations

Les impôts sur les successions sont prélevés sur la valeur des biens imposables de la succession d'un particulier au moment du décès et sont payés par la succession elle-même, tandis que les impôts sur l'héritage sont prélevés sur la valeur des actifs transférés aux héritiers d'un particulier au décès et sont payés par les héritiers (et non pas la succession du particulier décédé). Les impôts sur les donations sont des impôts sur le transfert de propriété (argent, actions et autres biens) qui sont généralement utilisés pour empêcher les particuliers de contourner les droits de succession et d'héritage en faisant donation de leurs biens avant leur décès. Les taux, les niveaux d'exemption et les règles varient considérablement d'un pays à l'autre. Par exemple, les États-Unis imposent un taux maximal de 40 % sur les successions, mais l'exemption est de 11,4 millions de dollars. En Belgique, la région de Bruxelles-Capitale, en revanche, bénéficie d'un droit de succession exonéré de 15 000 € (17 689 USD⁵³) et d'une variété de taux élevés en fonction de qui reçoit les actifs de la succession et de la nature de ces actifs⁵⁴.

Les droits de succession, d'héritage et de donation entraînent des coûts d'observation importants pour les contribuables tout en générant des recettes insignifiantes. Selon les données de l'OCDE, les impôts sur les successions, l'héritage et les donations dans l'ensemble des pays de l'OCDE ont généré en moyenne 0,1 % du PIB de recettes fiscales, le montant le plus élevé étant de seulement 0,7 % du PIB en Belgique, malgré le taux le plus élevé de l'impôt foncier belge, qui peut atteindre 80 % dans certains cas⁵⁵.

Les pays qui n'ont pas ces taxes obtiennent de meilleurs résultats que les pays qui en ont. Dix pays de l'OCDE n'ont pas de droits de succession ou d'héritage : Australie, Autriche, Canada, Estonie, Estonie, Israël, Lettonie, Norvège, Nouvelle-Zélande, Norvège, République slovaque et Suède. Tous les autres prélèvent un impôt sur les successions ou les héritages⁵⁶.

⁵² Deloitte, « Tax Guides and Highlights », <https://dits.deloitte.com/#TaxGuides>; EY, « Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide 2018 », [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-worldwide-estate-and-inheritance-tax-guide-2018/\\$FILE/ey-worldwide-estate-and-inheritance-tax-guide-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-worldwide-estate-and-inheritance-tax-guide-2018/$FILE/ey-worldwide-estate-and-inheritance-tax-guide-2018.pdf) et KPMG, « Belgium - New Tax on Resident and Nonresident Individuals' Securities Accounts » 8 février 2016, <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2018/02/flash-alert-2018-024.html>.

⁵³ Le taux de change moyen EUR-USD de 2018 a été utilisé. Voir IRS, « Yearly Average Currency Exchange Rates ».

⁵⁴ EY, « Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide 2018 ».

⁵⁵ OCDE, « OECD Revenue Statistics - OECD Countries: Comparative tables ».

⁵⁶ EY, « Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide 2018 ».

Impôts sur le capital, impôts sur la fortune et impôts fonciers

Les pays prélèvent un certain nombre d'impôts sur les actifs et le capital fixe des entreprises. Il s'agit notamment des impôts sur le transfert de biens immobiliers, des impôts sur l'actif net des entreprises, des impôts sur les rassemblements de capitaux et des impôts sur les transactions financières. Ces impôts contribuent directement au coût du capital des entreprises et réduisent le taux de rendement du capital investi après impôt.

Les droits de mutation immobilière

Les droits de mutation immobilière sont des taxes sur le transfert de propriétés (biens immobiliers, aménagement des terrains, machines) d'une personne ou d'une entreprise à une autre. Un exemple courant aux États-Unis est la « real estate transfer tax », qui est généralement perçue au niveau des États sur la valeur des maisons achetées par des particuliers⁵⁷. Les droits de mutation immobilière représentent un impôt direct sur le capital et augmentent le coût d'achat d'une propriété.

Les pays reçoivent un mauvais score s'ils ont des droits de mutation immobilière. Sept pays de l'OCDE, dont le Chili, l'Estonie et la Nouvelle-Zélande, n'ont pas de droits de mutation immobilière⁵⁸.

Impôts sur les actifs des sociétés

Tout comme l'impôt sur la fortune, l'impôt sur les actifs est prélevé sur la fortune ou les actifs d'une entreprise. Par exemple, le Luxembourg prélève chaque année un impôt de 0,5 % sur le patrimoine net mondial des sociétés luxembourgeoises non transparentes⁵⁹. De même, les cantons suisses prélèvent des impôts sur l'actif net des sociétés, variant de 0,001 à 0,525 %⁶⁰. D'autres pays prélèvent ces impôts exclusivement sur les actifs des banques.

Seize pays ont une forme ou une autre d'impôt sur la fortune ou l'actif des sociétés. Le Luxembourg et la Suisse ont des impôts sur la fortune nette des sociétés. Onze pays ont des taxes sur les banques d'un type ou d'un autre⁶¹.

Droits d'apport

Les droits d'apport sont des taxes sur l'émission d'actions. Généralement, les pays prélèvent ces taxes à des taux très bas ou exigent des frais fixes et minimes. Par exemple, la Suisse exige que les sociétés résidentes paient un impôt de 1 % sur l'émission d'actions⁶². Ces types d'impôts augmentent le coût du capital, limitent les fonds disponibles pour l'investissement et rendent plus difficile la création d'entreprises⁶³.

Les pays ayant des droits d'apport obtiennent de moins bons scores que les pays qui n'en ont pas. Neuf pays de l'OCDE perçoivent un droit d'apport⁶⁴.

⁵⁷ Walczak, Drenkard et Bishop-Henchman, *2019 State Business Tax Climate Index*.

⁵⁸ Deloitte, « Tax Guides and Highlights » et Bloomberg Tax, « Country Guides ».

⁵⁹ Il prélève également cet impôt sur les sociétés non luxembourgeoises, mais uniquement sur la fortune détenue au Luxembourg. Voir le gouvernement du Grand-Duché de Luxembourg, « Net wealth tax » 5 mai 2017, <http://www.guichet.public.lu/entreprises/en/fiscalite/impots-benefices/impots-divers/impot-fortune/index.html>.

⁶⁰ PwC, « Worldwide Tax Summaries: Corporate Taxes 2018/19 ».

⁶¹ Bloomberg Tax, « Country Guides - Other Taxes » et « Country Guides - Special Industries » https://www.bloomberglaw.com/product/tax/toc_view_menu/3380.

⁶² Deloitte, « Tax Guides and Highlights – Switzerland Highlights 2019 », mis à jour en janvier 2019, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-switzerlandhighlights-2019.pdf>.

⁶³ EUR-Lex, « Council Directive 2008/7/EC, concerning indirect taxes on the raising of capital February 2008 », <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32008L0007>.

⁶⁴ Deloitte, « Tax Guides and Highlights » et Bloomberg Tax, « Country Guides ».

Taxes sur les transactions financières

Une taxe sur les transactions financières est un prélèvement sur la vente ou le transfert d'un actif financier. Les taxes sur les transactions financières prennent différentes formes selon les pays. La Finlande prélève un impôt de 1,6 % sur le transfert de titres finlandais. En revanche, le Portugal perçoit un droit de timbre sur les actes et documents liés aux transactions financières⁶⁵.

Les taxes sur les transactions financières imposent une couche d'imposition supplémentaire sur l'achat ou la vente d'actions. Les marchés fonctionnent grâce à la productivité et les capitaux doivent circuler rapidement pour être utilisés de la façon la plus productive possible sur le plan économique. Une taxe sur les transactions financières entrave ce processus.

L'*ITCI* classe les pays ayant des taxes sur les transactions financières dans une catégorie inférieure à celle des pays qui n'en ont pas. 12 pays de l'OCDE imposent des taxes sur les transactions financières, dont la France, la Hongrie, le Portugal et le Royaume-Uni, tandis que 24 pays n'imposent pas de taxes sur les transactions financières⁶⁶.

Régime fiscal international

Dans une économie d'interdépendance croissante, les entreprises s'étendent souvent au-delà des frontières de leur pays d'origine pour atteindre des clients dans le monde entier. Par conséquent, les pays doivent définir des règles qui déterminent si les revenus gagnés à l'étranger sont imposés ou non. Les règles fiscales internationales traitent des régimes et des règlements que les pays appliquent à ces activités commerciales.

Après l'adoption de la loi « Tax Cuts and Jobs Act » à la fin de 2017, les États-Unis ont adopté un régime hybride de fiscalité internationale. Les dividendes de source étrangère sont maintenant exemptés, mais les dispositions de lutte contre l'érosion de l'assiette fiscale sont maintenant plus strictes et plus complexes⁶⁷.

Le nouveau régime américain comporte trois éléments : « Global Intangible Low Tax Income (GILTI) » (régime fiscal de l'impôt minimum sur le revenu mondial incorporel faiblement imposé), Foreign Derived Intangible Income (FDII) (déductions pour des bénéfices dérivés de l'étranger), et the Base Erosion and Anti-Abuse Tax (BEAT) (l'impôt visant à éviter la fraude et l'érosion de l'assiette fiscale). Le GILTI est un impôt de 10,5 % sur les bénéfices réalisés à l'étranger par les filiales de groupes américains qui dépassent au total le rendement usuel sur le marché. Le FDII est conçu pour être un allègement fiscal pour les bénéfices immatériels réalisés par des entreprises américaines. En fait, cette déduction est imposée à 13,125 %. Ensemble, GILTI et FDII engendrent un impôt mondial sur les bénéfices immatériels.

Le BEAT est conçu comme un impôt minimum de 10 % (initialement 5 % en 2018) sur les multinationales américaines qui réalisent un chiffre d'affaires annuel moyen d'au moins 500 millions de dollars. L'impôt s'applique aux paiements effectués par ces grandes multinationales si les paiements à des sociétés étrangères contrôlées (SEC) dépassent 3 % (2 % pour certaines sociétés financières) du total des déductions effectuées par une société.

On note une tendance croissante à passer d'une fiscalité mondiale à une fiscalité territoriale, dans laquelle l'impôt sur les sociétés d'un pays est limité aux bénéfices réalisés à l'intérieur de ses

⁶⁵Ibid.

⁶⁶Ibid.

⁶⁷ Kyle Pomerleau, « A Hybrid Approach: The Treatment of Foreign Profits under the Tax Cuts and Jobs Act », Tax Foundation, 3 mai 2018, <https://taxfoundation.org/treatment-foreign-profits-tax-cuts-jobs-act/>.

frontières. Dans un régime fiscal territorial, les sociétés ne versent des impôts qu'au pays où elles gagnent un revenu. Depuis les années 1990, le nombre de pays de l'OCDE dotés de régimes fiscaux mondiaux est passé de 20 à 4⁶⁸.

Le tableau 7 présente le classement et le score de la catégorie Règles internationales ainsi que les classements et les scores des sous-catégories qui comprennent une catégorie relative aux exemptions liées aux dividendes et aux gains en capital, une autre relative aux retenues à la source et une troisième relative aux règlementations.

Territorialité

Dans le cadre d'un régime fiscal territorial, les entreprises internationales paient des impôts aux pays dans lesquels elles tirent essentiellement leurs revenus. Cela signifie que les régimes fiscaux territoriaux n'imposent généralement pas les revenus que les sociétés gagnent à l'étranger. Un régime fiscal mondial, comme celui qui était auparavant en vigueur aux États-Unis, oblige les entreprises à payer des impôts sur le revenu mondial, quel que soit l'endroit où il est gagné, et de nombreux pays, comme c'est le cas actuellement aux États-Unis, ont un système hybride plus ou moins complexe.

Les pays adoptent des systèmes fiscaux territoriaux par le biais de ce que l'on appelle des « exonérations du régime mère-filles », qui peuvent inclure des exonérations totales ou partielles sur les revenus étrangers de dividendes ou de gains en capital, ou les deux. Ces exonérations éliminent l'impôt intérieur supplémentaire sur les revenus étrangers en permettant aux sociétés d'ignorer certains revenus étrangers dans le calcul de leur revenu imposable. Un régime purement territorial exonère entièrement les revenus de dividendes et de gains en capital provenant de sources étrangères.

Les entreprises fondées dans des pays dotés de régimes fiscaux mondiaux sont désavantagées sur le plan de la concurrence parce qu'elles sont confrontées à des niveaux d'imposition potentiellement plus élevés que leurs concurrentes fondées dans des pays dotés de régimes fiscaux territoriaux. De plus, les impôts sur le revenu des sociétés rapatriées dans le pays d'origine d'une entreprise augmentent la complexité et découragent l'investissement et la production⁶⁹.

La territorialité d'un régime fiscal se calcule par la mesure dans laquelle un pays exonère les revenus de source étrangère au moyen de l'exonération des dividendes et des gains en capital.

⁶⁸ Kyle Pomerleau, « Worldwide Taxation is Very Rare », Tax Foundation, 5 février 2015, <https://taxfoundation.org/worldwide-taxation-very-rare/>.

⁶⁹ William McBride, « Twelve Steps toward a Simpler, Pro-Growth Tax Code », Tax Foundation, 30 octobre 2013, <http://taxfoundation.org/article/twelve-steps-toward-simpler-pro-growth-tax-code>.

Tableau 7. Régime fiscal international

Pays	Classement général	Score général	Classement d'exemption des dividendes/ de gains en capital	Score d'exemption des dividendes/ de gains en capital	Classement des retenues d'impôt	Score des retenues à la source	Classement des réglementations	Score des réglementations
Australie	12	83,3	1	100	34	45,8	4	75,8
Autriche	4	95,7	1	100	13	72,5	4	75,8
Belgique	25	66,2	1	100	31	50,1	24	29,2
Canada	18	76,6	28	68,9	25	58,8	4	75,8
Chili	36	35,9	33	29,3	36	25,7	10	53,4
République tchèque	6	89	14	80,5	10	75,3	4	75,8
Danemark	29	60,7	14	80,5	27	55,4	24	29,2
Estonie	11	84,5	14	80,5	6	87	12	51,6
Finlande	23	69,1	14	80,5	12	73,4	24	29,2
France	24	67	26	76,3	14	72,5	24	29,2
Allemagne	8	87,2	13	97,4	9	77,9	12	51,6
Grèce	26	65,2	30	57,3	18	65,9	12	51,6
Hongrie	2	98,6	1	100	1	100	12	51,6
Islande	22	69,7	1	100	26	57,6	24	29,2
Irlande	13	81,1	32	52,5	22	61,6	1	100
Israël	33	55,5	33	29,3	32	46,6	3	77,7
Italie	27	62,2	24	77,9	23	60,9	24	29,2
Japon	21	70,8	27	75,4	24	60,4	10	53,4
Corée	34	43,7	33	29,3	20	63,9	24	29,2
Lettonie	7	87,8	14	80,5	3	94	12	51,6
Lituanie	17	77	14	80,5	15	70,7	12	51,6
Luxembourgeois	5	94,3	1	100	5	90,8	12	51,6
Mexique	35	36,3	33	29,3	33	46,3	22	31,1
Néerlandais	3	96,3	1	100	2	95,2	12	51,6
Nouvelle-Zélande	9	85,8	1	100	30	51,2	4	75,8
Norvège	20	74,5	23	79,7	7	85,9	24	29,2
Pologne	32	56	30	57,3	19	65,8	24	29,2
Portugal	30	59,9	14	80,5	28	53,7	24	29,2
République slovaque	31	59,3	14	80,5	29	52,3	24	29,2
Slovénie	15	79,3	29	66,9	16	66,4	4	75,8
Espagne	19	74,9	14	80,5	17	66,2	12	51,6
Suède	14	80,6	1	100	8	80,9	24	29,2
Suisse	1	100	1	100	21	62,1	2	98,1
Turquie	16	78	1	100	11	73,8	22	31,1
Royaume-Uni	10	85,2	1	100	4	91	24	29,2
États-Unis	28	61,7	25	76,8	35	41,1	12	51,6

Exonération des dividendes perçus

Lorsqu'une filiale étrangère d'une société mère réalise un bénéfice, elle paie l'impôt sur le revenu au pays dans lequel elle exerce ses activités. Après avoir payé l'impôt, la filiale peut soit réinvestir ses bénéfices dans les activités courantes (en achetant de l'équipement ou en embauchant plus de travailleurs, par exemple), soit distribuer ses bénéfices à la société mère sous forme de dividendes.

Dans le cadre d'un régime fiscal mondial, les dividendes perçus par la société mère sont à nouveau imposés par son pays d'origine, déduction faite d'un remboursement d'impôt pour les impôts déjà versés sur ces revenus. Dans un système purement territorial, ces dividendes auraient été exonérés d'impôt dans le pays de la société mère.

Les pays reçoivent un score basé sur le niveau d'exemption des dividendes qu'ils accordent. Les pays qui n'ont pas d'exonération de dividendes (systèmes fiscaux mondiaux) obtiennent les pires résultats.

25 pays de l'OCDE exonèrent tous les dividendes perçus par les sociétés mères d'impôts. 6 pays autorisent l'exonération fiscale de 95 % ou 97 % des dividendes. 5 pays de l'OCDE ont un régime fiscal mondial qui n'exonère généralement pas les dividendes étrangers d'impôts⁷⁰.

Exonération des gains en capital des succursales ou filiales

Une autre caractéristique d'un régime fiscal mondial est le traitement des gains en capital provenant d'investissements étrangers. Lorsqu'une société mère investit dans une filiale étrangère (c.-à-d. qu'elle achète des actions d'une filiale étrangère), elle peut réaliser un gain en capital sur cet investissement si elle se dessaisit ultérieurement de l'actif. Un régime fiscal territorial exempterait ces gains de l'impôt puisqu'ils proviennent d'activités à l'étranger.

L'imposition des gains en capital de source étrangère au taux national peut entraîner une double imposition si ces gains sont imposés dans le pays étranger. Cela décourage l'épargne et l'investissement.

Les pays qui exonèrent d'impôt les gains en capital d'origine étrangère obtiennent un meilleur score à l'*ITCI*. Les gains en capital d'origine étrangère sont exclus de l'imposition par 23 pays de l'OCDE. 5 pays excluent partiellement les gains en capital d'origine étrangère. 8 pays n'excluent pas les gains en capital d'origine étrangère de l'imposition intérieure⁷¹.

Restrictions applicables aux pays éligibles

Un système territorial idéal ne s'intéresserait qu'aux profits réalisés à l'intérieur des frontières du pays d'origine. Toutefois, de nombreux pays imposent des restrictions à leurs régimes territoriaux qui déterminent quand les dividendes ou les gains en capital d'une entreprise reçus de filiales étrangères sont exonérés d'impôt.

Certains pays traitent différemment le revenu des sociétés étrangères selon le pays dans lequel le revenu étranger a été gagné. Par exemple, de nombreux pays limitent leurs systèmes territoriaux sur la base d'une « liste noire » de pays qui ne respectent pas certaines exigences. Parmi les pays de l'UE, il est courant de limiter l'exemption de participation aux États membres de l'Espace économique européen.

⁷⁰Deloitte, « Tax Guides and Highlights » ; PwC, « Worldwide Tax Summaries: Corporate Taxes 2018/19 » et KPMG, « EU Country Profiles », <https://home.kpmg/xx/en/home/services/tax/regional-tax-centers/eu-tax-centre/eu-country-profiles.html> .

⁷¹ Ibid.

Les règles d'éligibilité créent une complexité supplémentaire pour les entreprises et sont souvent établies de manière arbitraire. Le Portugal, par exemple, limite l'exonération des dividendes et des plus-values réalisés à l'étranger à ceux réalisés dans des pays qui ne sont pas considérés comme des paradis fiscaux et qui imposent un impôt sur le revenu conformément à la directive européenne sur les sociétés mères et filiales ou qui ont un impôt sur le revenu égal à au moins 60 % du taux d'imposition des sociétés portugaises⁷². L'Italie, qui accorde normalement une exonération d'impôt de 95 % pour les dividendes de source étrangère versés aux actionnaires italiens, n'accorde pas cette exonération si le revenu a été gagné dans une filiale située dans un pays figurant sur une liste noire, à moins que la preuve qu'un niveau d'imposition adéquat a été supporté par l'entité étrangère puisse être apportée⁷³.

Dans les pays de l'OCDE, 17 parmi les 32 pays qui permettent des régimes mère-fille imposent des restrictions quant à l'exonération de l'imposition intérieure des revenus d'origine étrangère en fonction de la source de ces revenus⁷⁴. Les pays qui ont ces restrictions sur leurs régimes fiscaux territoriaux reçoivent un mauvais score sur l'*ITCI*.

Retenues à la source et conventions fiscales

Lorsque les entreprises versent des dividendes, des intérêts et des redevances à des investisseurs ou à des entreprises étrangers, les gouvernements exigent souvent que ces entreprises retiennent une certaine partie de l'impôt à payer. Par exemple, les États-Unis exigent que les entreprises retiennent un impôt maximal de 30 % sur les paiements versés à des particuliers étrangers.

Ces impôts rendent l'investissement plus coûteux tant pour les investisseurs, qui recevront un rendement inférieur sur les dividendes, que pour les entreprises, qui doivent payer un montant plus élevé en intérêts ou en redevances pour compenser le coût des retenues à la source. Ces impôts réduisent également les fonds disponibles pour l'investissement et la production et augmentent le coût du capital.

Taux de retenue à la source

Les pays où les taux de retenue à la source sur les dividendes, les intérêts et les redevances sont plus élevés obtiennent de moins bons résultats dans l'*ITCI*. Les dividendes, les intérêts et les redevances provenant de ces pays ne sont pas toujours soumis au même taux d'imposition que ceux qui sont distribués aux actionnaires nationaux. Les conventions fiscales entre pays réduisent ou éliminent les retenues à la source.

Le Chili et la Suisse prélèvent les taux de retenue les plus élevés sur les dividendes et les intérêts, ce qui oblige les entreprises à retenir 35 % des dividendes ou des intérêts versés à des entités ou des personnes étrangères. Par ailleurs, l'Estonie, la Hongrie et la Lettonie ne prélèvent pas de retenues à la source sur les dividendes ou les paiements d'intérêts.

⁷² Deloitte, « Tax Guides and Highlights – Portugal Highlights 2019 », <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-portugalhighlights-2019.pdf?nc=1>.

⁷³ Deloitte, « Tax Guides and Highlights – Italy Highlights 2019 ».

⁷⁴ EY, « Worldwide Corporate Tax Guide: 2019 », [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-worldwide-corporate-tax-guide-2019/\\$FILE/ey-worldwide-corporate-tax-guide-2019.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-worldwide-corporate-tax-guide-2019/$FILE/ey-worldwide-corporate-tax-guide-2019.pdf).

Pour les redevances, le Mexique exige que les entreprises conservent le montant le plus élevé, soit 35 %, suivi de la France à 33,3 %. La Hongrie, la Lettonie, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Norvège, la Suède et la Suisse n'exigent pas des sociétés qu'elles retiennent un montant quelconque de redevances pour des fins de retenue à la source⁷⁵.

Réseau de conventions fiscales

Les conventions fiscales harmonisent de nombreuses lois fiscales entre deux pays et visent à réduire la double imposition, notamment en réduisant ou en éliminant les retenues d'impôt entre les pays. Les pays ayant un plus grand nombre de partenaires dans leur réseau de conventions fiscales ont des régimes fiscaux plus attrayants pour les investissements étrangers et obtiennent de meilleurs résultats par rapport aux pays ayant moins de conventions fiscales.

Le Royaume-Uni possède le plus vaste réseau de conventions fiscales (129 pays) et reçoit donc la meilleure note. Le Chili reçoit le pire score, avec un réseau de 33 pays seulement. Dans l'ensemble de l'OCDE, la taille moyenne d'un réseau de conventions fiscales est de 77 pays⁷⁶.

Les règles fiscales internationales

Les règles fiscales internationales visent à empêcher les sociétés de réduire au minimum leur impôt à payer grâce à une planification fiscale agressive. Ces règles peuvent prendre plusieurs formes, telles que des règles relatives aux sociétés étrangères contrôlées (SEC), des règles sur la capitalisation restreinte et des impôts sur les bénéfices détournés.

Les règles fiscales internationales peuvent avoir pour effet de rendre encore moins compétitifs les pays dont les structures fiscales ne sont pas compétitives. Ces règles imposent un fardeau considérable aux entreprises et les obligent à transférer des ressources précieuses de la production vers les comptables et les avocats fiscalistes.

Les règles relatives aux sociétés étrangères contrôlées (SEC)

Les règles relatives aux SEC visent à empêcher les sociétés de transférer leurs bénéfices avant impôt d'un pays à imposition élevée vers un pays à faible imposition en utilisant des formes de revenu très liquides. Ces règles définissent ce qu'est une société étrangère contrôlée aux fins de l'impôt. Si une entité étrangère est réputée « contrôlée », ces règles soumettent ses revenus passifs (loyers, redevances, intérêts) et parfois actifs au taux d'imposition du pays d'origine de la société mère de la filiale. Aux États-Unis, ces règles sont appelées règles de la sous-partie F. Ces règles assujettissent tous les revenus passifs à l'impôt au cours de l'exercice pendant lequel ils ont été gagnés.

⁷⁵Deloitte, « Withholding Tax Rates 2019 », <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-withholding-tax-rates.pdf>.

⁷⁶EY, « Worldwide Corporate Tax Guide: 2019 ». Les conventions fiscales conclues avec d'anciens pays, comme l'URSS, la Yougoslavie et la Tchécoslovaquie, ne sont pas considérées collectivement. Chaque pays auquel le traité s'applique est compté individuellement.

Les règles relatives aux SEC varient considérablement d'un pays à l'autre. La définition de ce qui constitue un « contrôle » est une décision un peu arbitraire qui accroît souvent la complexité du code fiscal. Par exemple, les États-Unis considèrent qu'une filiale détenue à 50 % par les États-Unis est contrôlée, tandis que l'Australie considère qu'une société étrangère détenue à 50 % par cinq résidents australiens ou moins, ou à 40 % par un résident australien, est contrôlée⁷⁷.

En 2016, le Conseil européen a ordonné à tous les États membres de l'UE d'imposer certains revenus multinationaux non distribués de la SEC si la société mère située dans cet État membre détient plus de 50 % des parts de la SEC et si l'impôt payé par la SEC est inférieur à la différence entre l'impôt payé par la SEC si elle avait été située dans cet État membre et celui qu'elle a effectivement payé⁷⁸. Tous les États membres de l'UE ont adopté des règles relatives aux SEC⁷⁹.

Le score de chaque pays dans cette sous-catégorie est basé sur trois aspects des règles des SEC : 1) si le pays a une réglementation sur les SEC ; 2) si les règles sur les SEC s'appliquent aux revenus passifs ou à tous les revenus ; et 3) l'étendue des exonérations des règles générales sur les SEC. Les pays reçoivent le meilleur score s'ils n'ont pas de règles sur les SEC. Les pays dont les règles sur les SEC prévoient des exonérations ou ne s'appliquent qu'aux revenus passifs ou aux revenus provenant de montages non authentiques obtiennent un bon score. Les pays obtiennent les pires scores s'ils ont des règles sur les SEC qui s'appliquent à tous les revenus et ne bénéficient d'aucune exonération.

Les règles sur les SEC existent dans 35 des 36 pays de l'OCDE, la Suisse étant la seule exception. Dans 14 des 35 pays dotés de règles sur les SEC, les règles s'appliquent à la fois aux revenus actifs et passifs, tandis que dans 21 pays, elles ne s'appliquent qu'aux revenus passifs ou provenant de montages non authentiques⁸⁰.

Limites de la déduction des intérêts

De nombreux pays limitent le montant des intérêts qu'une société multinationale, ou l'une de ses filiales, peut déduire aux fins fiscales. Les pays à fiscalité basse incitent les entreprises à financer leurs investissements avec des fonds propres, tandis que les pays à fiscalité élevée incitent les entreprises à financer leurs investissements avec des dettes et à utiliser les déductions des intérêts pour réduire leurs dettes fiscales. Afin d'empêcher les entreprises de prêter de l'argent en interne des entités situées dans des pays à fiscalité faible à des entités situées dans des pays à fiscalité élevée à des fins fiscales, certains pays limitent le montant que les sociétés peuvent déduire en intérêts.

Les limites de déduction des intérêts peuvent varier considérablement d'un pays à l'autre, et les gouvernements disposent d'un grand pouvoir discrétionnaire pour faire respecter ces lois⁸¹. Certains pays limitent les déductions d'intérêts en appliquant des règlements en matière de prix de transfert aux taux d'intérêt. D'autres appliquent ce qu'on appelle les « règles de capitalisation restreinte », qui

⁷⁷ Daniel Bunn, Kyle Pomerleau et Sebastian Dueñas, « Anti-Base Erosion Provisions and Territorial Tax Systems in OECD Countries », Tax Foundation, 2 mai 2019, <https://taxfoundation.org/anti-base-erosion-provisions-territorial-tax-systems-oecd-countries/>.

⁷⁸ EUR-Lex, « Council Directive (EU) 2016/1164, laying down rules against tax avoidance practices that directly affect the functioning of the internal market », 12 juillet 2016, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2016.193.01.0001.01.ENG.

⁷⁹ Sebastian Dueñas et Daniel Bunn, « Tax Avoidance Rules Increase the Compliance Burden in EU Member Countries », Tax Foundation, 28 mars 2019, <https://taxfoundation.org/eu-tax-avoidance-rules-increase-tax-compliance-burden/>.

⁸⁰ Bunn, Pomerleau et Dueñas, « Anti-Base Erosion Provisions and Territorial Tax Systems in OECD Countries » ; Bloomberg Tax, « Country Guides » ; PwC, « Worldwide Tax Summaries: Corporate Taxes 2018/19 » et Deloitte, « Tax Guides and Highlights ».

⁸¹ Jennifer Blouin, Harry Huizinga, Luc Laeven et Gaëtan Nicodème, « Thin Capitalization Rules and Multinational Firm Capital Structure », Document de travail du Fonds monétaire international WP/14/12, janvier 2014 <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1412.pdf>.

limitent le montant des intérêts déductibles. Les deux types les plus couramment utilisés dans la pratique sont les « règles de la sphère de sécurité » (« Safe Harbour ») et les règles visant le « dépouillement des surplus ». Les règles de la sphère de sécurité limitent le montant de la dette pour laquelle les intérêts sont déductibles d'impôt en définissant un ratio de la dette sur les capitaux propres. Les intérêts payés sur les dettes excédant ce ratio ne sont pas déductibles fiscalement. Les règles visant le dépouillement des surplus limitent la part déductible de l'intérêt sur la dette aux bénéfices avant impôt.

Il a été démontré que les règles de déduction des intérêts, comme les dispositions relatives à la capitalisation restreinte, en particulier, réduisent la valeur des entreprises et faussent les décisions des entreprises quant à la façon d'investir dans le capital⁸².

Les pays qui limitent les déductions d'intérêts avec uniquement des règlements en matière de prix de transfert aux taux d'intérêt reçoivent le meilleur score. Les pays dont le ratio dette/capitaux propres est le plus élevé obtiennent un score moyen, et les pays dont le ratio intérêts/bénéfices avant impôt est le plus faible obtiennent le pire score.

Les limites de déduction des intérêts se retrouvent dans 34 des 36 pays mesurés dans l'ITCI. Par exemple, le Canada limite les déductions d'intérêts si le ratio dettes/fonds propres d'une entreprise atteint 1,5 :1, tandis que le Japon limite les déductions à un ratio de 3 :1.⁸³ L'Allemagne et l'Espagne limitent les déductions d'intérêts (qu'il s'agisse de prêts transfrontaliers ou non) à 30 % des bénéfices d'exploitation. L'Irlande et Israël n'ont pas établi de limites aux déductions d'intérêts et se fondent sur les règlements en matière de prix de transfert.⁸⁴

Règles anti-évasion générales

De nombreux pays appliquent des règles anti-évasion fiscale aux sociétés multinationales dont les structures commerciales sont conçues spécifiquement pour des avantages fiscaux plutôt que pour des raisons économiques. Ces règles suivent souvent le principe de la prééminence du fond sur la forme pour déterminer comment les bénéfices doivent être imposés.

Comme nous l'avons mentionné plus haut, le BEAT de la nouvelle loi fiscale américaine est un impôt minimum conçu pour empêcher les multinationales de transférer leurs bénéfices hors des États-Unis vers des sociétés affiliées à l'étranger.

L'Australie et le Royaume-Uni appliquent tous les deux un impôt sur les bénéfices détournés. L'impôt sur les bénéfices détournés est un ensemble de règles complexes et de taux de pénalité qui s'appliquent si une société est réputée avoir réduit au minimum son fardeau fiscal grâce à une structure sans substance économique. L'Australie applique un taux de 40 % aux bénéfices détournés, tandis que le Royaume-Uni applique un taux de 25 %, bien que les entreprises de certaines industries puissent faire face à des taux plus élevés au Royaume-Uni⁸⁵. Ces régimes fiscaux complexes entraînent des coûts de mise en conformité élevés pour les sociétés multinationales ainsi qu'une double imposition de certains bénéfices des sociétés.

⁸² Ibid.

⁸³ Le Japon dispose d'une clause complexe qui fixe la limite des ratios dette/capitaux propres à 3 :1, à moins qu'une entreprise ne puisse indiquer des entreprises japonaises comparables ayant des ratios dette/capitaux propres plus élevés, auquel cas le Japon permettra à l'entreprise d'atteindre le ratio supérieur avant de limiter les déductions.

⁸⁴ Bunn, Pomerleau et Dueñas, « Anti-Base Erosion Provisions and Territorial Tax Systems in OECD Countries » ; Bloomberg Tax, « Country Guides » et Deloitte, « Tax Guides and Highlights ».

⁸⁵ Bunn, Pomerleau et Dueñas, « Anti-Base Erosion Provisions and Territorial Tax Systems in OECD Countries » ;

Les dispositions spécifiques de lutte contre les abus ne sont pas actuellement prises en compte dans l'*indice*, car nous sommes encore en train de déterminer comment faire des comparaisons plus justes entre ces politiques. Toutefois, si elles étaient correctement prises en compte, des pays comme l'Australie, le Royaume-Uni et les États-Unis obtiendraient probablement des scores moins élevés pour leurs règles internationales, ce qui pourrait également avoir une incidence sur leur classement global dans l'*indice*.