

---

# **Les répercussions internationales de la réforme de la fiscalité des entreprises aux États-Unis**

---

Andrew B. Lyon  
Université du Maryland

Décembre 1996

## **DOCUMENT DE TRAVAIL 96-6**

Rédigé pour le  
Comité technique de la fiscalité des entreprises

Les documents de travail sont diffusés afin de faire connaître les analyses préparées pour le Comité technique de la fiscalité des entreprises. Ils n'ont été évalués que sommairement; les points de vue qui y sont exprimés n'engagent donc que leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement l'opinion des membres du Comité technique.



---

# **Les répercussions internationales de la réforme de la fiscalité des entreprises aux États-Unis**

---

Andrew B. Lyon  
Université du Maryland

Décembre 1996

## **DOCUMENT DE TRAVAIL 96-6**

Rédigé pour le  
Comité technique de la fiscalité des entreprises

Nous vous invitons à envoyer vos observations au sujet des documents de travail à :

John Sargent, Directeur exécutif  
Comité technique de la fiscalité des entreprises  
Ministère des Finances  
Ottawa (Ontario) K1A 0G5  
Télécopie : (613) 952-9569  
Courrier électronique : [Sargent.John@fin.gc.ca](mailto:Sargent.John@fin.gc.ca)

Andrew Lyon  
Département de science économique  
University of Maryland  
3105 Tydings Hall  
College Park (Maryland) 20742  
Télécopie : (301) 405-3542  
Courrier électronique : lyon@wam.umd.edu

Pour obtenir d'autres exemplaires de ce document,  
veuillez vous adresser au :  
Centre de distribution  
Ministère des Finances  
300, avenue Laurier ouest  
Ottawa K1A 0G5

Téléphone : (613) 995-2855  
Télécopie : (613) 996-0518

Également disponible sur Internet à l'adresse  
<http://www.fin.gc.ca/>

This publication is also available in English.



## Résumé

Le présent document porte sur les conséquences de certaines modifications récentes de la législation fiscale aux États-Unis; les effets d'une réforme fiscale en profondeur sur les incitations qui influent sur le comportement des entreprises aux plans économique et financier sont également étudiés. Le document s'ouvre sur un aperçu du régime fiscal des États-Unis, suivi d'un examen des modifications de l'imposition des entreprises mises en oeuvre dans le cadre de la loi de 1986 portant sur la réforme de la fiscalité (*1986 Tax Reform Act*), et d'une évaluation de leur incidence aux niveaux national et international. On observe que ces modifications influent sur les choix de localisation des investissements réels, sur le pays de déclaration des bénéfices par le jeu des prix de transfert, ainsi que sur les décisions financières des multinationales en matière d'affectation de leur dette. Les prédictions voulant que les modifications du régime fiscal entraînent un accroissement substantiel des crédits pour impôt étranger accumulés en trop par les multinationales ne se sont pas réalisées; en effet, la réduction des taux d'imposition américains a eu pour pendant un abaissement des taux nominaux à l'étranger à peu près à la même période, ce qui en a passablement atténué les effets.

Le document étudie trois réformes proposées du régime fiscal des États-Unis qui remplaceraient l'impôt sur le revenu par un impôt sur la consommation. Comme les régimes proposés (une taxe de vente au détail, l'impôt uniforme de Hall et Rabushka, et l'impôt « USA » sur les dépenses des particuliers) prévoient l'exonération du rendement marginal des nouveaux investissements, ils feraient des États-Unis un pays plus attrayant pour les multinationales que ce n'est le cas dans le cadre du régime en vigueur. En outre, comme les trois régimes proposés prévoient des taux d'imposition relativement bas sur les rentes économiques des entreprises, les sociétés auraient tout intérêt à dégager leurs bénéfices aux États-Unis, en recourant aux prix de transfert.

Tout comme en 1986, les raisons pouvant motiver une réforme de la fiscalité américaine ne sont pas reliées pour l'essentiel à des considérations d'ordre international; toutefois, les réformes proposées, fondées sur l'instauration d'un impôt sur la consommation, pourraient rendre les États-Unis plus attrayants aux yeux des multinationales que ce n'est le cas actuellement. Si les États-Unis mettent en oeuvre une telle réforme, les autres pays industrialisés devront sans doute s'engager sur la même voie.



## Table des matières

<b>1. Introduction.....</b>	<b>1</b>
<b>2. Aperçu du régime fiscal américain .....</b>	<b>2</b>
<b>3. Le fléchissement relatif des recettes d'impôt des sociétés .....</b>	<b>4</b>
Évolution de la rentabilité et de l'endettement des sociétés .....	4
Taux effectifs d'imposition des sociétés.....	5
<b>4. L'imposition des sociétés au lendemain de la loi de 1986 .....</b>	<b>6</b>
<b>5. Les effets des changements fiscaux sur les multinationales.....</b>	<b>16</b>
Réduction des taux d'imposition.....	16
Changements du coût du capital .....	17
Règles d'attribution .....	18
Encouragements à l'exportation .....	19
<b>6. Répercussions internationales de la réforme fiscale aux États Unis .....</b>	<b>19</b>
1) Changements du coût du capital.....	22
2) Changements de l'assiette fiscale et du taux d'imposition nominal .....	23
3) Changements des règles d'attribution et du régime des bénéfices d'exportation .....	24
<b>7. Conclusion .....</b>	<b>26</b>
Tableau 1 Encouragements fiscaux au financement par emprunt .....	28
Tableau 2 Bénéfices et bénéfices d'exploitation des sociétés .....	28
Tableau 3 Coût du capital - Investissements intérieurs .....	29
Graphique 1 Sources de recettes fédérales, 1995 .....	30
Graphique 2 Évolution des sources de recettes en pourcentage des recettes fédérales totales (1959-1995).....	31
Graphique 3 Sources de recettes – États et administrations locales, 1995.....	32
Graphique 4 Bénéfices des sociétés en pourcentage du PIB (1959-1995).....	33
Graphique 5 Taux d'imposition des sociétés (1953-1989) .....	34
<b>Bibliographie.....</b>	<b>35</b>





## 1. Introduction

Depuis les élections de 1994, où le parti Républicain obtenait la majorité au Congrès pour la première fois en plus de 40 ans, et la campagne présidentielle de 1996, on observe un regain d'intérêt pour une réforme en profondeur du régime fiscal américain (au niveau fédéral). Parallèlement, en raison des inquiétudes de plus en plus grandes qu'inspire le déficit fédéral aux deux grands partis américains, le président Clinton et le Congrès ont décidé de proposer des modifications de la politique fiscale dans le but d'équilibrer le budget fédéral d'ici 2002. Toutefois, même si la législation nécessaire est adoptée, les États-Unis auront à assumer des déficits considérables vers 2010 lorsque les « baby boomers » commenceront à prendre leur retraite. Selon les estimations du Congressional Budget Office (1996), fondées sur la politique en vigueur, le déficit fédéral, qui s'établissait à 2 p. 100 du produit intérieur brut (PIB) en 1995, grimpera à 3 p. 100 en 2005. Lorsque la génération des « baby boomers » atteindra l'âge de la retraite, la hausse des dépenses fédérales au titre du régime public de retraite et du régime public de santé (Medicare) pour les personnes âgées provoquera une augmentation substantielle du déficit. Si la politique gouvernementale ne fait pas l'objet d'autres modifications, la commission prévoit que le déficit se chiffrera à 5 p. 100 du PIB en 2010, à 11 p. 100 en 2020 et à 37 p. 100 en 2030. Il est évidemment impossible de gérer de tels déficits – en 2030, les seuls intérêts s'élèveraient à 31 p. 100 du PIB.

La politique publique sera sans doute dynamique au cours des dix prochaines années. En effet, la perspective de déficits d'une telle ampleur pourrait être à la source d'une restructuration du régime fiscal américain et de changements importants des mécanismes de financement des régimes de retraite et de santé. Pourtant, une bonne partie des motivations qui sous-tendent le débat actuel sur les changements à apporter à la structure fiscale, notamment le remplacement du régime d'imposition du revenu par une taxe sur la valeur ajoutée ou par un impôt uniforme, ne semblent pas reliées au déséquilibre éventuel du budget américain dans les années à venir. En dépit de la Loi de 1986 portant sur la réforme de la fiscalité (*1986 Tax Reform Act*) et des nombreux changements qu'elle a amenés, le souci de mettre en place un régime fiscal plus simple et plus efficace persiste. Il faut savoir que nombre des mesures de réforme mises en oeuvre n'ont pas eu pour but d'accroître les recettes et qu'on pourrait même passer à une nouvelle assiette fiscale qui risque d'entraîner une perte de recettes pour le gouvernement fédéral. Toutefois, la perspective de déséquilibres budgétaires importants rend plus probable l'instauration d'un nouvel impôt, non pas pour remplacer le régime fiscal actuel, mais pour le compléter. Le présent document porte d'abord sur la structure fiscale, mais il convient d'observer que, si le gouvernement américain ne s'attaque pas aux problèmes budgétaires prévisibles à long terme, les déficits énormes qui s'ensuivront auront des répercussions internationales bien plus importantes que n'importe quel changement de la structure fiscale qui n'aurait pas d'incidence sur les recettes.

Nous allons étudier les impôts américains qui visent les entreprises, de même que les principales mesures de réforme proposées. Dans la prochaine section, nous présenterons brièvement le cadre général du régime fiscal américain. À la section 3, nous parlerons du fléchissement relatif des recettes tirées de l'imposition des sociétés. La section 4 portera sur les changements importants touchant la fiscalité des sociétés dans le cadre de la loi de 1986 portant réforme de la fiscalité. Nous examinerons à la section 5 les effets de ces changements sur les sociétés, particulièrement

les multinationales. Dans la section 6, nous étudierons les trois principales variantes d'impôt sur la consommation proposées, ainsi que leurs répercussions internationales possibles. La dernière section nous servira à présenter notre conclusion.

## 2. Aperçu du régime fiscal américain

Le gouvernement fédéral, les États et les administrations locales possèdent tous un pouvoir d'imposition et un pouvoir de dépenser. Le gouvernement fédéral perçoit environ 65 p. 100 de l'ensemble des recettes, les États et les administrations locales se partageant le reste. Les subventions fédérales de contrepartie et les subventions non assorties de conditions ont toujours représenté environ 20 p. 100 des ressources financières des États et des administrations locales. Le Congrès revoit actuellement la manière dont bon nombre de ces subventions sont consenties aux administrations locales.

Les recettes totales de ces trois paliers de gouvernement s'élevaient à 2,27 billions de dollars en 1995, soit 31 p. 100 du PIB. Pour la même année, les dépenses gouvernementales se sont chiffrées à 2,34 billions de dollars, soit un déficit de 67,6 milliards de dollars, tous gouvernements confondus. Le déficit fédéral de 162,6 milliards enregistré en 1995, soit 2,2 p. 100 du PIB, a été contrebalancé en partie par l'excédent de 95 milliards de dollars des États et des administrations locales<sup>1</sup>.

Les régimes fiscaux diffèrent beaucoup d'un palier de gouvernement à l'autre. À l'échelon fédéral, l'impôt sur le revenu des particuliers et les prélèvements de sécurité sociale représentent plus de 80 p. 100 des recettes. Le graphique 1 présente les sources de recettes fédérales ainsi que le pourcentage de recettes provenant de chacune en 1995.

L'impôt fédéral sur le revenu des particuliers comporte cinq taux, échelonnés de 15 p. 100 à 39,6 p. 100. Deux mécanismes, soit l'élimination progressive des exemptions personnelles et le plafonnement des déductions étayées de pièces justificatives, ont pour effet d'augmenter de 1 à 4 points de pourcentage le taux effectif d'impôt marginal des contribuables à revenu élevé. Ainsi, le taux effectif marginal applicable aux revenus supérieurs à 200 000 \$ s'établit à 40 p. 100 ou à 41 p. 100<sup>2</sup>. En 1992, 72 p. 100 des contribuables qui ont produit une déclaration ont été assujettis à l'impôt au taux de 15 p. 100 : le revenu total de ces contribuables représentait le tiers des revenus imposables<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Les données d'ensemble sur les recettes proviennent du fichier de données des *National Income and Product Accounts* (2 avril 1996). Ces données ont été établies compte tenu des révisions concernant le calcul du PIB et de ses composantes, dont il est question dans le *Survey of Current Business* de janvier 1996.

<sup>2</sup> Lyon (1995) a examiné récemment les taux marginaux d'impôt sur le revenu des particuliers et les taux d'imposition implicite correspondant aux cotisations de sécurité sociale.

<sup>3</sup> Tableau 3.4, Internal Revenue Service (1995).

Les prélèvements fédéraux au titre de la sécurité sociale sont perçus pour l'essentiel sous la forme de cotisations sociales – ou, si l'on veut, d'un impôt sur la masse salariale – au taux de 15,3 p. 100. Ces prélèvements servent à financer les régimes de pension et d'invalidité de la sécurité sociale (l'OASDI ou assurance-vieillesse-survie-invalidité), de même qu'une portion du programme d'assurance-hospitalisation du régime Medicare pour les personnes de 65 ans et plus. Le taux des cotisations sociales au titre de l'OASDI est de 6,2 p. 100, applicable à un montant fixe de salaire; il faut en fait multiplier ce pourcentage par deux, car les cotisations sont payées à la fois par les employés et par les employeurs. En 1995, les cotisations s'appliquaient à la première tranche de 61 200 \$ de salaire. Ce montant est indexé annuellement sur la hausse des salaires. Les prélèvements au titre de l'assurance-hospitalisation correspondent à 1,45 p. 100 du salaire et sont perçus à la fois auprès des employeurs et des employés, ce qui donne un taux global de 2,9 p. 100. Les employeurs peuvent déduire de leur bénéfice imposable les cotisations sociales versées au titre de l'OASDI et de l'assurance-hospitalisation.

L'impôt sur les bénéfices des sociétés a représenté 10,9 p. 100 des recettes fiscales fédérales en 1995. Les taux applicables sont de 15 p. 100, 25 p. 100, 34 p. 100 et 35 p. 100. Le taux de 34 p. 100 est applicable aux bénéfices qui dépassent 75 000 \$, tandis que le taux de 35 p. 100, en vigueur depuis 1993, s'applique aux bénéfices qui sont supérieurs à 10 millions de dollars. Deux taux marginaux (39 p. 100 et 38 p. 100) s'appliquent à des fourchettes de bénéfices étroites. Ces taux marginaux élevés visent à supprimer les avantages provenant des taux marginaux réduits, de manière que le taux d'imposition moyen soit égal au taux marginal dans le cas des sociétés dont les bénéfices sont élevés. Depuis 1986, de 20 à 30 p. 100 des sociétés américaines les plus importantes sont passibles d'un impôt minimum plus efficace, dont le taux est plus bas (20 p. 100) mais l'assiette plus large. Pour la plupart de leurs activités, les sociétés assujetties à l'impôt minimum doivent tenir compte d'incitations qui diffèrent de celles qui prévalent pour les sociétés payant l'impôt normal sur leurs bénéfices.

L'importance relative des recettes provenant de l'imposition des sociétés a diminué considérablement depuis les années 1950. Auerbach et Poterba (1987) indiquent que, de 1959 à 1985, la valeur réelle des impôts des sociétés s'est résorbée du tiers. Ils attribuent pour une bonne part ce phénomène au fléchissement du taux de rentabilité des sociétés, mais ils ajoutent qu'il ne faut pas non plus négliger les effets des changements législatifs. Du fait de cette baisse de la valeur réelle des recettes provenant de l'imposition des sociétés, alors que d'autres sources de recettes fiscales fédérales (notamment les prélèvements de sécurité sociale) ont au contraire connu une progression, la part des recettes fédérales d'impôt des sociétés a énormément diminué. Le graphique 2 montre que ces recettes, qui totalisaient plus de 20 p. 100 des recettes fédérales au début des années 1960, n'en représentaient que 5 p. 100 en 1982, avant de remonter à 10 p. 100 environ depuis 1993. Les tendances récentes des recettes et leurs causes seront analysées dans la section suivante.

À l'échelon fédéral, les prélèvements indirects, principalement les taxes d'accise et les droits de douane, ont constitué 6,2 p. 100 des recettes en 1995. Les principales taxes d'accise sont celles qui frappent l'essence (40 p. 100 des recettes de l'accise en 1994), l'alcool (14 p. 100), le tabac, le carburant diesel et le transport aérien (10 p. 100 dans chaque cas).

Les régimes fiscaux des États et des administrations locales sont fondés essentiellement sur les prélèvements indirects. Comme on peut le constater au graphique 3, les taxes de vente ont constitué 30 p. 100 des recettes de ces paliers de gouvernement en 1995, les impôts fonciers 27 p. 100, les impôts sur le revenu des particuliers 23 p. 100 et les prélèvements de sécurité sociale 9 p. 100. Les impôts sur les bénéfices des sociétés n'ont représenté que 4 p. 100.

### **3. Le fléchissement relatif des recettes d'impôt des sociétés**

Comme l'indique le graphique 2, les impôts qui frappent les sociétés sont une source de recettes fédérales dont l'importance relative ne cesse de décroître depuis déjà plusieurs dizaines d'années. Ce phénomène s'explique par des changements législatifs, ainsi que par l'évolution, d'une part, des pratiques des sociétés, et d'autre part du contexte économique général.

#### **Évolution de la rentabilité et de l'endettement des sociétés**

Auerbach et Poterba (1987) décrivent les changements survenus entre le début des années 1960 et le début des années 1980 sur le plan de la rentabilité des sociétés. Selon leurs calculs, de 1961 à 1965, le taux de rentabilité moyen des entreprises (actifs corporels) était de 10,96 p. 100; ce taux était descendu à 4,91 p. 100 au début des années 1980. Les auteurs ne proposent aucune explication de ce phénomène.

Dans une étude complémentaire, Poterba (1992) se penche sur la question de savoir dans quelle mesure l'évolution de l'endettement des sociétés peuvent permettre d'expliquer celle de leurs bénéficiers. La baisse de la rentabilité mesurée au cours de la période de l'étude a été causée en partie par une hausse des frais d'intérêt par rapport aux bénéfices d'exploitation. En effet, en comptabilité nationale ainsi que pour le calcul des bénéfices imposables des sociétés, les intérêts payés par celles-ci sont déduits de leurs bénéfices. D'un autre côté, l'impôt effectif payable par les particuliers sur les intérêts est généralement plus élevé que l'impôt sur le revenu des actions, du fait qu'il est possible de différer le paiement des impôts sur les gains en capital (et de s'y soustraire au décès). On peut donc supposer qu'une partie de la baisse des recettes provenant de l'imposition des sociétés sera compensée par une hausse des recettes d'impôt sur le revenu des particuliers. Les intérêts payés par les sociétés non financières équivalaient à 10 p. 100 de leurs bénéfices d'exploitation (les bénéfices plus les intérêts) durant les années 1960; ce pourcentage a grimpé à 23 p. 100 dans les années 1970 et à 34 p. 100 dans les années 1980. Cette tendance semble toutefois s'être renversée depuis 1990 : les intérêts payés par ces sociétés ont représenté 22 p. 100 de leurs bénéfices d'exploitation en moyenne pour les trois dernières années, ce qui correspond aux chiffres enregistrés dans les années 1970.

Poterba donne à entendre que les conditions qui incitent les sociétés à se financer par emprunt peuvent être fortement influencées par les taux d'imposition des particuliers et des sociétés. Poterba se sert du modèle de Miller (1977) pour étudier l'avantage relatif, après impôt, dont bénéficient les particuliers selon que leurs investissements consistent en des créances ou en des capitaux propres. Ce modèle, appliqué avec le taux nominal d'imposition des sociétés et le taux maximal d'impôt sur le revenu des particuliers, semble expliquer le sens dans lequel a évolué le financement par emprunt jusqu'en 1990, dernière année pour laquelle Poterba possède des

données. Les données recueillies depuis confirment les résultats du modèle de Miller. La hausse des taux d'imposition des particulier mise en application par la loi de 1993 a réduit les avantages liés au financement par emprunt, pour la simple raison que les nouveaux taux marginaux (36 p. 100 et 39,6 p. 100) pour les fourchettes de revenu supérieures ne sont pas applicables aux gains en capital. Comme le laissait prévoir la théorie de Miller, le recours au financement par emprunt a diminué au cours des dernières années. Dans le tableau 1, les calculs de Poterba sont mis à jour jusqu'en 1995, dans le but d'illustrer l'évolution des conditions influant sur l'endettement des sociétés<sup>4</sup>.

L'évolution de l'endettement des sociétés au fil des ans ne permet cependant pas d'expliquer à elle seule le fléchissement de leurs taux de rentabilité depuis le début des années 1960. Le tableau 2 présente les bénéfices des sociétés non financières américaines en pourcentage du produit intérieur brut, avant et après soustraction des intérêts payés. Les bénéfices d'exploitation, qui correspondent aux bénéfices plus les intérêts payés, représentaient moins de 7 p. 100 du PIB dans les années 1980, comparativement à 9,1 p. 100 dans les années 1960. De 1991 à 1995, les bénéfices d'exploitation ont constitué 6,2 p. 100 du PIB. (Le graphique 4 présente les données annuelles.) Il faut donc invoquer d'autres facteurs pour rendre compte de la baisse du taux de rentabilité des sociétés avant impôt et du pourcentage du PIB attribuable aux bénéfices des sociétés. Les raisons pouvant expliquer ce phénomène ne sont pas étudiées dans le présent document, car on suppose qu'elles ne sont pas d'ordre fiscal.

### **Taux effectifs d'imposition des sociétés**

La baisse des taux effectifs d'impôt sur les bénéfices des sociétés joue un rôle important dans l'étiollement des recettes correspondantes. Le taux effectif marginal d'imposition des sociétés permet de mesurer la part des bénéfices avant impôt qui doit être payée sous forme d'impôt des sociétés au titre des nouveaux investissements financés au moyen de capitaux propres. Ce taux rend compte à la fois des conditions existantes qui favorisent l'investissement, par exemple l'amortissement accéléré et le crédit d'impôt à l'investissement, et du taux nominal d'imposition des sociétés. Bien qu'il ait diminué depuis les années 1950, le taux effectif marginal a subi de fortes fluctuations au cours de cette période. Ces fluctuations sont la conséquence de changements des règles d'imposition et de l'évolution de la situation économique, notamment sur le plan des taux d'intérêt et de l'inflation, qui ont influé sur la valeur réelle des provisions pour amortissement futures.

---

<sup>4</sup> Les taux d'imposition utilisés dans les calculs de Poterba ne tiennent pas compte de deux éléments de la loi de 1986 qui ont réduit les avantages du financement par emprunts : l'impôt minimum de remplacement, dont le taux est de 20 p. 100, et les règles d'attribution des intérêts aux revenus de provenance étrangère aux fins de la déduction des intérêts. Les conséquences de ces dispositions sont étudiées aux sections IV et V.

On peut voir au graphique 5 que le taux effectif marginal d'imposition des sociétés, qui s'élevait à 63 p. 100 des bénéfices réels en 1953, était descendu à 37 p. 100 en 1965<sup>5</sup>. Cette baisse est attribuable à la mise en application de l'amortissement accéléré en 1954 et du crédit d'impôt à l'investissement en 1962. En 1975, les taux effectifs dépassaient les 50 p. 100 – l'inflation, qui variait de 1 à 2 p. 100 au début des années 1960, étant passée à plus de 10 p. 100 en 1974. Ces taux d'inflation élevés ont neutralisé l'avantage associé à l'amortissement accéléré mis en oeuvre en 1971. De 1981 à 1985, les taux effectifs sont passés de 50 p. 100 environ à 38 p. 100, en raison d'une nouvelle accélération de l'amortissement en 1981 et du fléchissement de l'inflation. Depuis 1986, les taux effectifs sur les investissements financés au moyen de capitaux propres correspondent approximativement au tiers des bénéfices réels des sociétés<sup>6</sup>.

Le graphique 5 présente également le taux d'imposition nominal utilisé pour le calcul des taux effectifs applicables aux bénéfices imposables des sociétés. Alors que les taux effectifs d'imposition des bénéfices réels durant la période en question ont connu des fluctuations importantes, le taux d'imposition prévu par la loi a très peu varié : de 1953 à 1986, ce taux a oscillé entre 52 p. 100 et 46 p. 100. La loi de 1986 a ramené le taux d'imposition des sociétés à 34 p. 100; la loi de 1993 l'a porté à 35 p. 100 dans le cas des sociétés dont les bénéfices sont supérieurs à 10 millions de dollars.

Cette stabilité relative des taux d'imposition nominaux, comparée à la grande variabilité des taux effectifs durant cette période, montre l'importance qu'il faut accorder à la manière dont le bénéfice imposable est mesuré. Dans la section suivante, nous examinerons les tendances qui ont émergé en matière d'imposition des sociétés depuis la loi de 1986.

#### **4. L'imposition des sociétés au lendemain de la loi de 1986**

Depuis la création du régime d'imposition des sociétés en 1909, un grand nombre de dispositions visant des secteurs donnés ont été adoptées; pour cette raison, un écart s'est creusé entre le bénéfice calculé aux fins de l'impôt et le bénéfice mesuré conformément à la théorie économique. D'un point de vue économique, le bénéfice est mesuré de façon exhaustive, en tenant compte des coûts engagés pour réaliser un revenu et en assurant l'attribution aux bonnes années du revenu réalisé et des coûts engagés. Les sommes que les entreprises peuvent déduire de leur bénéfice économique correspondent uniquement à la fraction de leurs dépenses courantes sans valeur durable. Parmi les dispositions spéciales prévues dans le régime fiscal pour certains secteurs figuraient l'amortissement accéléré des coûts incorporels liés à l'aménagement des mines et des

---

<sup>5</sup> Les données sur les taux effectifs marginaux d'imposition des sociétés applicables à l'égard du financement par capitaux propres ont été fournies par Jane Gravelle. Elles sont basées sur les mêmes hypothèses que celles présentées au tableau B.1 (p. 294) de Gravelle (1994), à cette différence qu'elles ne tiennent pas compte des impôts perçus auprès des particuliers sur le revenu des sociétés.

<sup>6</sup> La baisse des taux d'imposition effectifs depuis 1986, que l'on constate au graphique 5, a été causée notamment par de nouvelles réductions des taux d'intérêt et d'inflation par rapport à ceux utilisés dans le modèle de Gravelle. Le calcul du taux effectif marginal ne prend pas en compte les effets de l'impôt minimum de remplacement et des changements apportés à d'autres règles comptables, qui ont entraîné une hausse des recettes au lendemain de la loi de 1986. Fullerton et Lyon (1987) observent que la loi de 1986 a eu pour conséquence une légère augmentation des taux effectifs d'imposition des sociétés, les taux d'intérêt et l'inflation demeurant constants.

gisements de pétrole et de gaz et la déduction pour l'épuisement des gisements. Un grand nombre d'autres dispositions spéciales visant d'autres secteurs, de l'agriculture à l'assurance en passant par les transports, étaient prévues dès le départ dans le régime ou ont été adoptées par la suite.

Outre ces dispositions spéciales, d'autres mesures d'application plus générale sont venues agrandir encore l'écart entre le bénéfice imposable et le bénéfice économique. Le crédit d'impôt à l'investissement, mis en application en 1962 à titre d'encouragement à l'investissement, pouvait être demandé par toutes les entreprises qui acquéraient du matériel. En raison de la hausse des coûts de remplacement du matériel causée par l'inflation durant les années 1970, la déduction pour amortissement a été accélérée à l'avenant, le point culminant de ce phénomène survenant en 1981. Cette année-là, le coût du matériel pouvait généralement être amorti en cinq ans et celui des bâtiments, en quinze ans. L'amortissement accéléré et le crédit d'impôt à l'investissement sont des éléments que l'on peut souhaiter incorporer à un régime fiscal conçu pour l'imposition du bénéfice économique en période d'inflation rapide, mais quand celle-ci se ralentit, ils ont pour effet d'exonérer en grande partie le revenu tiré des nouveaux investissements en matériel.

Avant 1986, le taux effectif d'imposition des bénéfices gagnés par différentes entreprises, et également des bénéfices provenant de différentes sources au sein d'une même entreprise, pouvait varier énormément selon les déductions et les crédits d'impôt ainsi que les exclusions applicables. Dans les secteurs où l'investissement en matériel était élevé, les taux d'imposition étaient voisins de zéro, en raison de la générosité des déductions pour amortissement permises et des crédits d'impôt à l'investissement; au contraire, dans les secteurs où les bâtiments, les stocks et les fonds de terre étaient plus importants, les taux d'imposition effectifs frôlaient le taux d'imposition prévu par la loi, soit 46 p. 100. L'adoption de mesures visant des secteurs particuliers a entraîné une nouvelle vague de réaffectation des ressources. Les réformes, annoncées à l'origine en 1984 par le département du Trésor américain, visaient la mise en place de règles du jeu équitables pour tous, sous la forme d'une imposition plus uniforme des bénéfices tirés des différentes activités économiques. La loi de 1986, si elle n'a pas eu une portée aussi radicale, a néanmoins constitué une réforme importante, dans le sens de la volonté exprimée dans le projet de 1984. La loi de 1986 prévoyait de nombreux changements qui élargissaient l'assiette fiscale, que ce soit au titre de l'impôt sur le revenu des particuliers ou de l'impôt sur les bénéfices des sociétés, et abaissaient les taux d'imposition. On mentionnait dans un rapport du General Accounting Office que plus de dispositions spéciales avaient été abrogées par la loi de 1986 que depuis l'instauration de l'impôt sur le revenu, tout en ajoutant que certaines mesures sectorielles subsistaient<sup>7</sup>. Bon nombre des avantages fiscaux qui ont survécu à cette purge ont été réduits. Au moment de son entrée en vigueur, on estimait que la loi de 1986 augmenterait les recettes provenant de l'imposition des sociétés de 25 milliards de dollars par année, soit une augmentation de 25 à 30 p. 100.

---

<sup>7</sup> General Accounting Office, *Tax Expenditures Deserve More Scrutiny*, GAO/GGD/AIMD-94-122 (juin 1994), pp. 16 et 25.

L'objet de la loi de 1986 était en gros de redéfinir le bénéfice imposable pour le rapprocher du bénéfice économique. Voici les principales mesures contenues dans cette loi qui touchaient les sociétés :

- 1) l'abrogation du crédit d'impôt à l'investissement;
- 2) l'abaissement du taux d'imposition supérieur de 46 à 34 p. 100;
- 3) l'allongement de la période d'amortissement du matériel;
- 4) le renforcement de l'impôt minimum;
- 5) la réduction des encouragements à la recherche-développement;
- 6) les restrictions applicables au crédit pour impôt étranger et à l'attribution des revenus et des dépenses;
- 7) des changements de nature comptable.

### ***1) Abrogation du crédit d'impôt à l'investissement***

Avant 1986, il était possible d'obtenir un crédit de jusqu'à 10 p. 100 de l'impôt sur le bénéfice payable au titre des achats de matériel, et de 6 p. 100 pour les biens amortis sur trois ans (surtout les automobiles et certains outils spéciaux). L'inconvénient de ce crédit tenait à ce qu'il encourageait l'investissement dans le matériel dont la vie utile était brève, car, à l'exception des biens amortissables sur trois ans, sa valeur n'était pas liée à la durée de vie utile des actifs acquis. De plus, les investissements étaient axés sur le matériel plutôt que sur les bâtiments, étant donné que les achats d'immeubles ne donnaient pas droit au crédit.

L'un des points invoqués en faveur du crédit d'impôt à l'investissement est que, contrairement à une réduction générale d'impôt, il favorise l'investissement sans créer de gains fortuits à l'égard des actifs existants (puisque une fraction seulement de la valeur des actifs usagés pouvait donner droit au crédit). Il peut donc constituer un moyen plus économique de réduire le coût du capital des sociétés qu'une réduction générale d'impôt. En 1993, le président Clinton a proposé la création d'un crédit d'impôt temporaire pour investissements supplémentaires, applicable à la portion des investissements qui dépasse un certain seuil calculé en fonction des investissements annuels moyens d'une entreprise donnée. En théorie, un tel crédit est plus efficace, puisqu'il y aurait moins de recettes fiscales perdues sur des investissements qui auraient été effectués de toute manière; toutefois, de nombreux fiscalistes ont exprimé l'avis que les risques d'abus étaient importants. Par exemple, en créant de nouvelles entreprises et en concluant avec elles des contrats de location d'actifs, les entreprises existantes pourraient faire en sorte que ce crédit soit applicable à l'ensemble de leurs nouveaux investissements<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Meyer, Prakken et Varvares (1993) ont comparé l'efficacité relative d'un crédit d'impôt permanent pour investissements supplémentaires et celle d'un crédit d'impôt applicable aux investissements dans leur totalité. Parmi les pertes d'efficacité liées au premier type de crédit d'impôt, il faut noter le regroupement d'investissements qui autrement seraient étalés dans le temps, et les modifications de la répartition de la production entre entreprises dans le but de maximiser le crédit.



Précisons enfin que, même si l'argument sur les règles du jeu équitables a prévalu lors des débats sur la loi de 1986, certains économistes ont affirmé que les investissements en matériel entraînent des retombées bénéfiques pour l'ensemble de l'économie, ce qui n'est pas le cas des investissements en bâtiments. Si tel est le cas, il conviendrait alors d'imposer les investissements en matériel à un taux moindre que les investissements consacrés aux bâtiments<sup>9</sup>.

## **2) *Abaissement du taux d'imposition supérieur de 46 à 34 p. 100***

Le coût de l'abaissement des taux d'imposition des sociétés dans la loi de 1986 est quasiment identique aux recettes supplémentaires découlant de l'abrogation du crédit d'impôt à l'investissement. Comme nous le disions, l'abaissement des taux d'imposition entraîne une augmentation du rendement des actifs existants et des nouveaux investissements – cela vaut pour tous les investissements, et non pas seulement les investissements en matériel. Cet abaissement des taux ne suffisait pas à compenser l'augmentation du coût en capital du matériel causé par l'élimination du crédit d'impôt à l'investissement, mais il rendait plus intéressants certains autres investissements qui n'étaient pas admissibles à ce crédit en vertu de l'ancienne loi, notamment les bâtiments, les stocks et les fonds de terre.

Il y a toutefois une forme d'investissement qui n'a pas été touchée par cette modification des taux : les actifs incorporels, comme la création d'un fonds commercial par voie de publicité ou les compétences acquises grâce à des dépenses de recherche-développement. Ces investissements sont passés en charge aux fins de l'impôt : ils sont donc exonérés s'ils sont financés au moyen de capitaux propres, et ils sont assujettis à un taux d'impôt négatif s'ils sont financés par emprunt. Fullerton et Lyon (1987) indiquent que, selon la part du capital incorporel au sein de l'économie, il est difficile sur le plan théorique de dire si le fait de hausser le coût des investissements en matériel, sans modifier le coût des investissements en actifs incorporels, améliore globalement l'efficacité. Toutefois, en réduisant le coût du capital pour les autres formes d'actifs corporels, la loi de 1986 a permis de résorber l'écart non seulement entre ces investissements et ceux en matériel, mais également entre les investissements en actifs corporels et ceux en actifs incorporels. Fullerton et Lyon concluent que la baisse des taux d'imposition était essentielle à la réalisation des gains d'efficacité découlant de la loi de 1986 sur le plan de l'allocation du capital.

Cette baisse des taux était également susceptible de modifier les incitations économiques et financières qui s'exercent sur les multinationales. Les multinationales sont en général assujetties à l'impôt de plusieurs pays; certains impôts ainsi payés peuvent être appliqués en réduction d'autres impôts; les multinationales ont de plus la possibilité de restructurer leurs opérations de manière à en modifier les conséquences fiscales. De ce fait, les changements de taux d'imposition peuvent avoir sur les multinationales une incidence toute autre que sur les sociétés d'envergure strictement nationale. Les effets des changements de taux d'imposition sur les multinationales sont étudiés à la section 5.

---

<sup>9</sup> L'étude menée par J. Bradford DeLong et Lawrence H. Summers (1991) fait valoir que les investissements consacrés à l'achat de matériel sont plus bénéfiques que les investissements en bâtiments, peut-être du fait qu'ils accélèrent la diffusion des nouvelles technologies. Mentionnons cependant qu'Auerbach, Hassett et Oliner (1994) émettent certaines réserves à propos de leurs résultats empiriques.

### **3) *Allongement de la période d'amortissement du matériel***

La loi de 1986 allongeait la période d'amortissement du matériel, pour qu'elle corresponde davantage à sa durée de vie utile. Par contre, la méthode d'amortissement s'est encore accélérée, la valeur portée au numérateur passant dans la plupart des cas de 150 à 200 p. 100. Dans des conditions normales, le matériel est amorti sur une période de cinq, sept ou dix ans, selon la méthode de l'amortissement dégressif sur 200 p. 100 avec passage à la méthode d'amortissement linéaire après un certain temps. Certains actifs des entreprises de services publics sont amortis sur quinze ou vingt ans selon la méthode dégressive sur 150 p. 100 avec passage à l'amortissement linéaire après un certain temps.

Auparavant, l'effet cumulé de l'amortissement accéléré et du crédit d'impôt à l'investissement donnait lieu à des taux d'imposition effectifs proches de zéro pour la plus grande partie du matériel financé au moyen de capitaux propres. À partir du taux marginal d'imposition des sociétés en vigueur jusqu'en 1993, soit 34 p. 100, Lyon (1997) a calculé que le taux effectif marginal d'imposition du matériel financé au moyen de capitaux propres est de 27 p. 100; au taux marginal actuel de 35 p. 100, ce taux est de 28 p. 100.

La loi de 1986 allongeait également la période d'amortissement des biens immeubles, qui devenaient en outre assujettis à la méthode linéaire. Les périodes d'amortissement fixées par la loi pour les immeubles de location résidentielle et pour les immeubles non résidentiels étaient respectivement de 27,5 et de 31,5 ans. La loi de 1993 a porté à 39 ans la période d'amortissement des bâtiments non résidentiels. L'amortissement des bâtiments commerciaux est légèrement moins rapide que ne l'indiquent les estimations de dépréciation économique de Hulten et Wykoff (1981).

### **4) *Renforcement de l'impôt minimum***

Si l'impôt minimum des sociétés existait depuis 1969, la loi de 1986 en a beaucoup modifié la structure. Il a été estimé qu'un cinquième environ de la hausse des recettes d'impôt des sociétés était attribuable au nouvel impôt minimum de remplacement (IMR)<sup>10</sup>. Selon les données recueillies, plus de 20 p. 100 des sociétés les plus importantes ont versé de l'IMR chaque année depuis 1987<sup>11</sup>. Si l'on prend en compte les autres sociétés qui sont touchées à la marge par les règles de l'impôt minimum, cela signifie que de 30 à 40 p. 100 des actifs des sociétés sont détenus chaque année par des sociétés passibles de l'IMR. En ce qui a trait aux multinationales, Lyon et Silverstein (1995) signalent qu'en 1990 plus de la moitié des bénéfices de source étrangère ont été réalisés par des sociétés assujetties à l'IMR.

De façon générale, l'IMR s'applique à une assiette plus large que celle de l'impôt normal sur les bénéficiaires, mais à un taux plus bas. Les entreprises sont tenues de calculer leur impôt en vertu de l'IMR et du régime fiscal normal, puis de verser le plus élevé des deux. Les sommes payables au titre de l'IMR sont applicables prospectivement en réduction de l'impôt normal, mais le solde d'impôt à payer ne peut être inférieur au montant d'IMR payable. Les déductions pour amortissement du matériel sont fortement réduites sous l'IMR. Le matériel est alors amorti sur

<sup>10</sup> Joint Committee on Taxation (1987).

<sup>11</sup> General Accounting Office (1995); Lyon (1997).

des périodes pouvant être deux fois plus longues que sous le régime d'imposition normal, et à un taux inférieur. Le coût du matériel est amorti selon la méthode dégressive sur 150 p. 100 avec passage à la méthode linéaire après un certain temps. De 1987 à 1993, l'amortissement du matériel a encore été restreint par des renvois à l'amortissement utilisé dans les états financiers des sociétés et aux méthodes de calcul des bénéfices.

Le taux de l'IMR est de 20 p. 100. Il faut recourir à des calculs explicites pour établir l'effet combiné d'un taux d'imposition plus bas et d'une déduction pour amortissement plus faible sur le taux d'imposition effectif. Les conséquences de l'IMR différeront également selon la source de financement. Comme les intérêts sont déductibles à un taux inférieur pour l'application de l'IMR, le financement par emprunt devient relativement plus coûteux par rapport au financement par capitaux propres. Ainsi, Lyon (1997) calcule qu'au cours de la période de 1987 à 1993 une société passible de l'IMR pendant cinq ans aurait vu le coût de son capital, net de tout amortissement, augmenter de 8,5 p. 100 pour ses investissements financés au moyen de capitaux propres, et de 13 p. 100 pour ceux financés par emprunt. Le tableau 3 compare le coût du capital pour différents actifs, net de l'amortissement, selon qu'ils sont assujettis à l'impôt normal, à l'IMR pendant cinq ans, ou que la société essuie des pertes pendant cinq ans<sup>12</sup>.

En vertu de l'IMR, les crédits pour impôt étranger et les pertes nettes d'exploitation ne peuvent réduire de plus de 90 p. 100 au total l'impôt payable par une société. Il s'ensuit que les sociétés qui touchent des bénéfices élevés provenant de l'étranger paient parfois un impôt de 2 p. 100 aux États-Unis sur leurs dividendes étrangers (soit 10 p. 100 d'un taux d'imposition de 20 p. 100), alors que le taux moyen d'imposition de ces dividendes à l'étranger dépasse les 20 p. 100. Lyon et Silverstein (1995) observent qu'en 1990 plus de la moitié des dividendes de source étrangère des sociétés passibles de l'IMR ont été imposés à ce taux de 2 p. 100.

### **5) Réduction des encouragements à la recherche-développement**

Un encouragement important aux activités de recherche-développement (R&D) est la déductibilité immédiate des salaires et d'autres postes non amortissables. À compter de 1981, les entreprises ont en outre eu droit à un crédit d'impôt équivalant à 25 p. 100 des dépenses supplémentaires de R&D. La loi de 1986 a ramené ce crédit à 20 p. 100; de plus la moitié du crédit devait être incluse dans le bénéfice (ce qui en ramenait le taux effectif à 16,6 p. 100), et le champ des activités admissibles était réduit.

Le crédit applicable aux dépenses supplémentaires était calculé au départ en fonction d'une moyenne mobile des activités passées de R&D des sociétés. En vertu de la loi de 1989, le seuil à partir duquel étaient déterminées les dépenses supplémentaires correspondait à la moyenne des dépenses de R&D des sociétés de 1984 à 1988. Ce niveau de base peut être rajusté en fonction de la progression du chiffre d'affaires d'une société, mais non des dépenses de R&D engagées depuis 1988. Ce mode de calcul permet d'éliminer un défaut que recelait le crédit sous sa forme originale, qui avait pour effet de pénaliser les sociétés qui augmentaient leurs dépenses de R&D. Par contre, le crédit actuel présente toujours une autre imperfection : il incite les sociétés à

---

<sup>12</sup> La méthodologie utilisée pour ces calculs est présentée dans Lyon (1990) et Lyon (1997).

concentrer leurs activités de R&D sur une période plus courte pour qu'une plus forte proportion de leurs investissements donne droit au crédit d'impôt. Toutefois, les coûts de rajustement élevés que l'on associe aux investissements en R&D sont susceptibles de limiter ce déplacement dans le temps. La loi de 1989 portait également à 100 p. 100 la proportion du crédit à inclure dans le bénéfice (ce qui en ramenait le taux effectif à 13 p. 100 pour une société passible de l'impôt au taux de 35 p. 100). Les sociétés qui paient l'IMR n'ont pas droit au crédit d'impôt pour la R&D, mais ce crédit peut être reporté prospectivement sur 15 ans<sup>13</sup>.

Depuis 1986, le crédit d'impôt pour la R&D est assorti d'une disposition d'expiration automatique, qui rend nécessaire sa réadoption périodique. Cette disposition, fort utile en ce qu'elle prévoit une réévaluation régulière des dispositions en vigueur, a servi surtout, dans le cas du crédit d'impôt pour la R&D, à éviter le plein impact d'un crédit permanent sur les recettes. Durant les dix dernières années, les lois fiscales ont été élaborées de telle manière que chaque disposition entraînant une perte de recettes soit compensée par une disposition causant une augmentation de recettes comparable, sur des périodes d'un an, de cinq ans et, plus récemment, de sept ans. Or, le montant de recettes compensatoires pour une prolongation d'un an du crédit d'impôt pour la R&D est moins élevé que si le crédit d'impôt devenait permanent. Après un saut d'une année, des dispositions législatives ont été prises en 1996 pour l'application du crédit d'impôt pour la R&D jusqu'au 31 mai 1997. Ces dispositions prévoient également un nouveau crédit optionnel de remplacement à l'intention des sociétés dont les dépenses de R&D ne dépassent pas la moyenne des années précédentes. Ces sociétés peuvent demander un crédit d'impôt à l'égard de la fraction de leurs dépenses de R&D qui excède 1 p. 100 de leur chiffre d'affaires. Ce crédit est calculé à un taux maximum de 2,75 p. 100. Les sociétés qui se prévalent du crédit de remplacement doivent continuer d'y recourir les années suivantes.

Une autre caractéristique importante des activités de R&D menées par les multinationales est la possibilité qu'elles ont d'appliquer une partie des coûts de R&D engagés aux fins de leurs activités internationales en réduction de leur bénéfice imposable aux États-Unis. Si les activités de R&D étaient comptabilisées conformément aux principes économiques, les dépenses de R&D engagées dans un pays seraient rattachées au revenu qui en découle, qu'il soit réalisé dans ce pays ou à l'étranger. Depuis 1977, en raison des règles fiscales en vigueur, les sociétés sont en mesure de rattacher de façon disproportionnée les dépenses de R&D engagées aux États-Unis à leur revenu dans ce pays. L'avantage que présentent ces mesures peut se résumer ainsi : en attribuant des dépenses déductibles à leur revenu aux États-Unis alors qu'elles sont en réalité attribuables à leur revenu de source étrangère, les sociétés qui ont des crédits pour impôt étranger inutilisés peuvent réduire l'impôt payable sur leur revenu au pays, tandis que l'impôt américain sur leur revenu de source étrangère demeure inchangé<sup>14</sup>.

---

<sup>13</sup> Les documents de Hall (1993) et du General Accounting Office (1996) contiennent une analyse de l'efficacité du crédit d'impôt pour la R&D.

<sup>14</sup> Les redevances reçues en contrepartie de l'octroi de licences d'exploitation des résultats de la R&D sont rattachées au revenu de source étrangère, ce qui, cumulé à une attribution disproportionnée des dépenses de R&D au revenu gagné au pays, cause un décalage entre les déductions et le revenu; une telle situation profite aux sociétés qui ont accumulé plus de crédits pour impôt étranger qu'elles n'en peuvent utiliser.

De 1981 à 1986, la totalité des dépenses de R&D au pays pouvaient être attribuées au revenu réalisé aux États-Unis. La loi de 1986 a ramené le montant ainsi admissible à 50 p. 100, le solde devant être réparti entre le revenu intérieur et le revenu de source étrangère en fonction des ventes ou du revenu brut. La loi de 1988 portait l'augmentation temporaire du pourcentage de dépenses attribuables au revenu intérieur à 64 p. 100<sup>15</sup>, tandis que la loi de 1993 l'a ramené temporairement à 50 p. 100. Selon les règles les plus récentes, 50 p. 100 des dépenses de R&D engagées au pays peuvent être attribuées au revenu gagné aux États-Unis si le solde est réparti en fonction des ventes; ce pourcentage s'établit à 25 p. 100 si le solde est réparti en fonction du revenu brut. Hines (1993) s'est basé sur les variations des crédits pour impôt étranger à la disposition des multinationales américaines, selon l'information financière fournie par ces sociétés pour la période allant de 1984 à 1989, pour évaluer les effets de ces dispositions sur les activités de R&D des sociétés.

#### **6) *Restrictions applicables au crédit pour impôt étranger et à l'attribution des revenus et des dépenses***

La loi de 1986 comportait plusieurs modifications du traitement fiscal des bénéficiaires étrangers, le but étant de restreindre la possibilité pour les sociétés disposant de crédits pour impôt étranger inutilisés de les appliquer pour soustraire d'autres revenus à l'impôt. La loi de 1986 et certaines dispositions adoptées en 1993 limitaient en outre la possibilité pour les entreprises de différer le paiement de l'impôt américain sur leur revenu étranger sans exploitation active. Enfin, différentes dispositions législatives et réglementaires ont été adoptées pour empêcher les sociétés actives aux États-Unis de détourner leurs bénéfices vers des filiales étrangères faiblement imposées par le jeu des prix de transfert.

Grubert et Mutti (1987) énumèrent seize dispositions relatives aux revenus étrangers qui ont été modifiées directement par la loi de 1986<sup>16</sup>. Les deux changements les plus importants, sur le plan tant des recettes que du champ d'application, ont trait aux règles d'attribution des intérêts et à l'établissement de limites distinctes concernant l'application des crédits pour impôt étranger aux différents types de revenu étranger<sup>17</sup>. (Se reporter également à la partie portant sur les règles d'attribution des dépenses de R&D.) Les répercussions globales de la loi de 1986 sur les incitations des multinationales sont étudiées à la section 5.

Les règles d'attribution des intérêts énoncées dans la loi de 1986 sont basées sur l'hypothèse selon laquelle la dette d'une multinationale est en grande partie fongible sur le plan de son utilisation au pays ou à l'étranger. Ces règles ont pour effet de réduire la possibilité pour les sociétés mères de maximiser leurs déductions d'intérêt aux États-Unis en rattachant la totalité de leur dette à leurs sociétés affiliées américaines. La réattribution des intérêts déductibles à des sources étrangères est

---

<sup>15</sup> Hufbauer (1992) présente un résumé des règles d'attribution des dépenses de R&D en vigueur de 1977 à 1991.

<sup>16</sup> Le document du Joint Committee on Taxation (1987) explique en détail ces dispositions. On observe des écarts importants entre les recettes liées à ces dispositions selon le Joint Committee on Taxation et celles calculées par Grubert et Mutti (1987).

<sup>17</sup> Notons aussi que les lois de 1986 et de 1993 limitaient plus encore la possibilité de différer l'imposition du revenu sans exploitation active et restreignaient l'avantage découlant du crédit d'impôt pour possessions (qui touche essentiellement les filiales situées à Porto Rico).

sans conséquence pour les sociétés qui doivent payer de l'impôt sur leur revenu étranger, mais entraîne une hausse d'impôt pour les sociétés qui ont des crédits pour impôt étranger inutilisés. Les règles stipulent que la dette cumulée d'une société aux États-Unis doit être répartie entre les sources intérieures et étrangères en fonction de la valeur des actifs. (Le traitement de la dette contractée à l'étranger est asymétrique, entraînant l'attribution d'une fraction trop élevée de la dette étrangère à des sources étrangères.) Altshuler et Mintz (1995) de même que Froot et Hines (1995) montrent que ces règles peuvent inciter les multinationales qui disposent de crédits inutilisés à réduire leur recours global à l'emprunt et, pour un niveau donné de dette consolidée, à accroître les emprunts à l'étranger au détriment des emprunts aux États-Unis. Altshuler et Mintz démontrent que ces règles accroissent le coût du capital de multinationales américaines pour leurs investissements au pays et à l'étranger.

La loi de 1986 a instauré des limites distinctes applicables aux fins du calcul des crédits pour impôt étranger selon le type de revenu. Elle a défini neuf catégories de revenu, chacune étant assortie d'une formule de calcul de ces crédits. Ces catégories réduisent les possibilités d'application de crédits inutilisés auxquels donnent droit certaines activités lourdement imposées à l'étranger en réduction de l'impôt américain payable à l'égard d'activités assujetties à un impôt moins élevé à l'étranger. Il existe ainsi des catégories pour : le revenu d'intérêt assujetti à des retenues fiscales importantes; les revenus de services financiers; les revenus du transport maritime; les dividendes de sociétés étrangères dans lesquelles la société mère a une participation de 10 à 50 p. 100; les revenus sans exploitation active; les dividendes de différentes sociétés de vente à l'étranger; et les revenus provenant d'activités dites « générales ».

La loi de 1986 a aussi modifié le mode de calcul du crédit pour impôt étranger. La loi supposait auparavant que les dividendes des filiales situées à l'étranger étaient versés d'abord sur les bénéficiaires d'exploitation. Les impôts étrangers réputés payés à l'égard de ces dividendes étaient calculés d'abord en fonction des impôts courants. Par conséquent, les sociétés avaient intérêt à recevoir des dividendes de leurs filiales étrangères les années où le taux effectif d'imposition de ces dernières était supérieur à la moyenne et à reporter le paiement de dividendes les années où ce taux était inférieur à la moyenne. Il peut arriver que les taux effectifs d'imposition des filiales étrangères subissent des variations importantes, notamment lorsqu'une filiale profite d'une exonération temporaire d'impôt ou est située dans un pays, comme le Canada, où les contribuables peuvent à leur choix reporter les déductions pour amortissement. Cette méthode de rapatriement « cadencé » des dividendes avait pour résultat de prolonger la période durant laquelle les bénéficiaires relativement peu imposés pouvaient faire l'objet d'un report aux fins de l'impôt aux États-Unis. La loi stipulait que les impôts et les bénéficiaires des filiales étrangères devaient être cumulés dans le temps, ce qui a supprimé en grande partie l'avantage découlant des fluctuations des taux d'imposition des filiales.

Par voie de dispositions législatives et réglementaires, l'Internal Revenue Service (IRS) a accru la portée de son pouvoir de redressement des bénéficiaires provenant d'opérations à l'intérieur d'une même société. Dans les deux dernières années, l'IRS a mis en place la version définitive de son règlement régissant les prix de transfert, qui s'applique à un large éventail d'opérations. La loi de 1993 alourdissait les pénalités en cas d'évaluation très erronée de la valeur d'une opération. Le règlement, très complexe au demeurant, stipule qu'une société doit en général déterminer les prix de transfert applicables au moment de l'opération et consigner la façon dont les prix ont été

calculés. Elle doit aussi pouvoir prouver, documents à l'appui, que les méthodes utilisées ont permis de mesurer de manière aussi fiable que possible les résultats d'une opération entre parties n'ayant entre elles aucun lien de dépendance. Pour éliminer le risque que leurs prix de transfert soient contestés par l'IRS, les sociétés concluent de plus en plus souvent avec ce dernier des ententes anticipées en matière de prix de transfert<sup>18</sup>.

### 7) *Changements de nature comptable*

La moitié de l'augmentation totale des impôts des sociétés entraînée par la loi de 1986 portant réforme de la fiscalité est attribuable aux changements de nature comptable<sup>19</sup>. Fullerton et ses collaborateurs (1987) jugent que bon nombre de ces changements n'ont pas eu d'incidence directe sur les investissements. Ils sont d'avis que deux dispositions seulement ont eu une influence précise sur les incitations à investir : la capitalisation uniforme des stocks et les changements touchant la comptabilisation des contrats à long terme. De plus, dans ce dernier cas, les auteurs en question soulignent que les recettes supplémentaires attendues étaient constituées pour une bonne part de gains ponctuels, ce qui fait que les effets permanents de ce changement ont été surévalués. La modélisation de l'effet de ces dispositions met en lumière une légère augmentation du taux d'imposition des investissements en stocks, les fluctuations touchant les autres actifs se révélant sans conséquence. Grubert et Mutti (1987) présentent une estimation des changements sur le stock de capital aux États-Unis par rapport au reste de la planète, d'après l'effet à long terme de plusieurs de ces changements (y compris l'impôt minimum de remplacement) sur les recettes. Si l'on se fie à cette estimation, force est de conclure qu'il faut tenir compte de ces dispositions pour déterminer s'il est plus avantageux d'investir à l'étranger ou aux États-Unis.

Comme l'impôt minimum de remplacement, ces changements ont rendu le système nettement plus complexe. Slemrod et Blumenthal (1993) observent que l'IMR et les règles de capitalisation uniforme des stocks sont les deux dispositions de la loi de 1986 qui, de l'avis des sociétés, ont causé la plus forte hausse des coûts d'observation. Il est clair que ces coûts ont une incidence assez semblable à celle des impôts proprement dits sur l'investissement. En fait, dans un contexte international, les coûts d'observation peuvent constituer pour le contribuable un désavantage plus sensible que l'impôt qu'il devra verser en fin de compte. Ajoutons que les coûts d'observation découlant du paiement d'impôts étrangers ne donnent pas droit à des crédits! Il s'ensuit qu'un pays qui veut attirer les investissements des multinationales serait bien avisé de faire en sorte qu'il soit particulièrement facile de se conformer à son régime fiscal.

---

<sup>18</sup> Bonfiglio (1995) ainsi que Carlson et ses collaborateurs (1996) étudient les nouvelles mesures réglementaires.

<sup>19</sup> La loi de 1993 prévoit que les coûts d'acquisition d'actifs incorporels – fonds commercial, liste de clients, marques, etc. – peuvent être amortis sur quinze ans. Auparavant, l'Internal Revenue Service considérait que ces coûts n'étaient pas déductibles.

## 5. Les effets des changements fiscaux sur les multinationales

La loi de 1986 pouvait avoir une incidence considérable sur le comportement des multinationales actives aux États-Unis. Un grand nombre d'études ont porté sur les différentes répercussions des changements fiscaux de 1986 sur les activités des multinationales. (Hines [1996a] a effectué un recensement des études empiriques sur le comportement des multinationales face à l'impôt.) Nous allons maintenant examiner les principaux effets de la loi de 1986 sur le comportement des multinationales.

### Réduction des taux d'imposition

Slemrod (1990, 1995) juge que le changement qui a eu la plus forte incidence sur l'investissement direct des multinationales américaines à l'étranger a été la baisse du taux d'imposition maximal des sociétés, qui a été ramené de 46 p. 100 à 34 p. 100 (35 p. 100 depuis 1993). Cette baisse n'a en fait aucune incidence sur les obligations fiscales globales des multinationales américaines menant des activités dans des pays où le taux d'imposition est supérieur à 46 p. 100. Par contre, les sociétés actives dans des pays où le taux d'imposition est inférieur à 46 p. 100 pourraient profiter d'une réduction de leur impôt payable aux États-Unis sur leurs bénéfices de source étrangère. Goodspeed et Frisch (1989) ont évalué que, avant 1986, 32 p. 100 des sociétés manufacturières avaient accumulé des crédits inutilisés; des projections statiques fondées sur la baisse du taux d'imposition font grimper ce pourcentage à 82 p. 100, et plus encore par suite de la création de catégories de revenu auxquelles s'appliquent des limites particulières.

Pour une société qui se retrouve dans une telle situation (c'est-à-dire qui est assujettie à des taux d'imposition plus élevés à l'étranger qu'aux États-Unis), c'est le taux d'imposition du pays étranger qui détermine le taux marginal d'impôt. Le transfert des activités génératrices de bénéfices d'un pays où l'impôt est élevé à un pays où l'impôt est plus bas se traduit par une réduction directe des charges fiscales de la société.

Bien sûr, les sociétés avaient intérêt avant 1986 à ce que le taux de l'impôt frappant leurs bénéfices dans les autres pays soit inférieur à 46 p. 100. Étant donné que l'impôt américain était payable au moment du rapatriement des bénéfices, qui avaient été assujettis à un impôt moins élevé dans le pays étranger où ils avaient été gagnés, les sociétés pouvaient tirer tout l'avantage possible de ces taux plus bas en reportant le rapatriement. Ce report ne saurait toutefois être aussi avantageux que l'élimination pure et simple de l'obligation fiscale.

Donc, depuis l'adoption de la loi de 1986, les sociétés américaines ont plus que jamais intérêt à mener leurs activités dans des pays où les taux d'imposition sont inférieurs à 46 p. 100, les réductions les plus importantes de leur fardeau fiscal se produisant dans les pays où le taux d'imposition moyen est de 34 p. 100 ou moins.

Outre les changements touchant l'investissement réel, Grubert et Mutti (1987) indiquent que les sociétés qui ont des crédits d'impôt inutilisés avaient également plus d'avantage qu'avant à déclarer aux États-Unis les bénéfices imposables gagnés à l'étranger. Les multinationales qui sont actives dans plusieurs pays doivent couramment recourir à des prix ne correspondant pas aux prix du marché pour comptabiliser le transfert de biens réels, de services et de biens incorporels entre



filiales. En raison de la complexité des rapports qui existent entre ces filiales – pensons aux méthodes de financement, à l'absence de prix du marché pour différents types d'opérations effectuées, à l'absence aussi d'une méthode permettant de chiffrer la réduction de coûts liée aux économies d'échelle et à d'autres opérations internes – la société mère dispose d'une certaine latitude, de façon légale ou détournée, pour déclarer la source de ses bénéfices et déductions. Un pays où l'impôt est élevé pourrait subir une contraction de son assiette fiscale en raison des prix de transfert pratiqués par les multinationales, même lorsque l'investissement réel est demeuré en apparence inchangé. L'abaissement du taux d'imposition américain à 34 p. 100 accroît le nombre de pays dont l'assiette fiscale pourrait être érodée par le jeu des prix de transfert. Harris et ses collaborateurs (1993), à partir des états financiers des multinationales américaines, ont constaté qu'elles sont en mesure de transférer des bénéfices de pays où l'impôt est élevé aux États-Unis, et des États-Unis à des pays où l'impôt est moins lourd.

À l'époque où était adoptée la loi de 1986, différents pays, dont le Canada, mettaient en oeuvre des changements fiscaux similaires, qui ont entraîné une baisse des taux d'imposition des sociétés. (Bossons [1987], Tanzi [1987] et Whalley [1990] traitent des pressions qui ont conduit ces pays à procéder à une telle réforme.) Grubert et ses collaborateurs (1996) mentionnent que la réduction des taux d'imposition dans les autres pays explique pour une bonne part la stabilité du pourcentage de sociétés ayant accumulé des crédits d'impôt inutilisés, pourcentage qui était à peu près le même en 1992 qu'en 1984. Ils ajoutent que le taux d'imposition des bénéfices rapatriés sous forme de dividendes a baissé de 10.4 points de pourcentage dans les autres pays, les baisses les plus importantes survenant dans les pays où le taux d'imposition était supérieur à 40 p. 100 en 1984. La baisse du taux moyen d'imposition des dividendes à l'étranger est presque identique à la baisse de 12 p. 100 des taux d'imposition nominaux aux États-Unis.

### **Changements du coût du capital**

Outre les changements des taux d'imposition prévus par la loi et la modification des règles d'attribution des déductions, les changements du coût du capital mesuré selon la méthode de Hall-Jorgenson au titre des investissements réels ont également pu avoir une incidence sur les choix d'implantation des multinationales américaines et étrangères. La loi de 1986 accroissait le taux d'imposition effectif des investissements en matériel en abrogeant le crédit d'impôt à l'investissement. Par contre, les multinationales américaines investissant à l'étranger n'ont jamais pu se prévaloir à ce titre des crédits d'impôt américains à l'investissement ou des dispositions d'amortissement accéléré. De même, ainsi que le montrent Lyon et Silverstein (1995), le nouvel impôt minimum de remplacement a eu pour effet de hausser les taux d'imposition effectifs des investissements en matériel aux États-Unis, tandis que les taux applicables aux investissements à l'étranger sont demeurés inchangés, ou ont peut-être même connu un fléchissement. L'effet de ces deux changements était une augmentation du taux d'imposition effectif des investissements en matériel aux États-Unis par rapport aux investissements similaires à l'étranger. Bien qu'il soit difficile d'en discerner les répercussions de ces changements sur les investissements des multinationales américaines, Harris (1993a, 1993b) souligne que celles qui achetaient beaucoup de matériel ont accru leurs investissements dans leurs installations à l'étranger.

Scholes et Wolfson (1991, 1992) pensent que la loi de 1986 pourrait être à l'origine d'un accroissement des investissements des multinationales étrangères aux États-Unis. Avant l'entrée en vigueur de la loi de 1986, les avantages fiscaux que représentaient le crédit d'impôt à l'investissement et l'amortissement accéléré du matériel avaient pour effet de réduire les impôts payables aux États-Unis. Scholes et Wolfson sont d'avis que ces dispositions avaient une incidence moindre sur les sociétés étrangères imposées dans leur pays sur leurs bénéfices d'exploitation aux États-Unis au moment de leur rapatriement. Les auteurs ajoutent que les incitations à investir en matériel aux États-Unis avaient probablement pour effet de rendre le taux de rentabilité avant impôt de ces investissements inférieur à celui d'autres formes d'investissement. Dans le cas des multinationales lourdement imposées dans leur pays d'origine, la réduction du taux de rentabilité avant impôt avait sans doute un effet plus dissuasif sur l'investissement aux États-Unis qu'un impôt explicite sur un rendement avant impôt plus élevé. Un impôt explicite peut en effet donner droit à un crédit, tandis qu'un impôt implicite prenant la forme d'un rendement avant impôt plus faible équivaut plutôt à une déduction moins avantageuse. Or, la loi de 1986 a éliminé l'avantage fiscal lié aux investissements en matériel en remplaçant des impôts implicites par des impôts explicites. Par conséquent, selon Scholes et Wolfson, les investissements des multinationales étrangères aux États-Unis est devenu relativement plus avantageux pour ces dernières par suite de cette loi. L'hypothèse formulée par Scholes et Wolfson suppose que la possibilité de reporter l'impôt national pour ces multinationales étrangères n'était pas un facteur important pour ces dernières. Elle suppose en outre que les sociétés étrangères ne pouvaient tirer parti du faible taux de l'impôt américain pour compenser les impôts plus élevés versés dans d'autres pays. Dans l'un ou l'autre cas, le crédit d'impôt à l'investissement et l'amortissement accéléré auraient eu les mêmes conséquences pour ces sociétés que pour les sociétés nationales. En outre, l'hypothèse de Scholes et Wolfson ne s'applique pas aux sociétés de pays qui n'imposent pas le revenu de source étrangère. Scholes et Wolfson (1992) invoquent des cas d'acquisition de sociétés américaines par des intérêts étrangers à l'appui de leur hypothèse. Toutefois, d'autres études qui se sont penchées de plus près sur ces acquisitions ont donné des résultats assez partagés<sup>20</sup>.

## Règles d'attribution

Grubert et ses collaborations (1996) mettent en lumière certains changements touchant la forme sous laquelle le revenu est rapatrié à compter de 1986, notamment l'augmentation des redevances et la baisse des dividendes. En effet, comme les redevances ne sont généralement pas assujetties à l'impôt étranger ou, dans le cas contraire, sont imposées à un taux assez bas, ce changement de comportement permet de réduire la charge fiscale globale des multinationales, compte tenu de la baisse des taux d'imposition américains. Par contre, les sociétés peuvent avoir moins intérêt qu'avant à mener des activités de R&D au pays, étant donné la modification des règles d'attribution des dépenses de R&D dans la loi de 1986. Cette modification aurait dû réduire les redevances versées par les filiales étrangères si les activités de R&D à l'étranger pouvaient remplacer l'exploitation sous licence d'une technologie importée des États-Unis. Hines (1995) observe cette substituabilité dans le cas des filiales étrangères.

---

<sup>20</sup> Auerbach et Hassett (1993) observent notamment que ces acquisitions ne semblent pas conformes à l'hypothèse de Scholes et Wolfson. Hines (1996a) traite d'autres études sur la question.

Altshuler et Mintz (1995) de même que Froot et Hines (1995) ont observé que les sociétés ont également plus volontiers recours au financement par endettement de leurs filiales étrangères. Ce changement est conforme à la modification des règles d'attribution des intérêts, mais il pourrait aussi faire suite à une réduction des taux d'imposition américains plus importante que celle des taux d'imposition étrangers.

### **Encouragements à l'exportation**

Deux dispositions de la législation fiscale favorisent la production en vue de l'exportation. D'abord, 50 p. 100 des bénéfices d'exportation peuvent être rattachés au revenu de provenance étrangère (méthode 50-50). Une société qui dispose de crédits pour impôt étranger en trop peut ainsi les utiliser dans une plus large mesure et soustraire ce revenu à l'impôt américain<sup>21</sup>. On estime à 1,4 milliard de dollars les recettes perdues en 1996 en raison de cette disposition<sup>22</sup>. (En comparaison, l'avantage attribuable au report du revenu de provenance étrangère des filiales américaines est estimée, toujours pour 1996, à 1,8 milliard de dollars.) La valeur de ce stimulant à l'exportation devrait s'accroître par suite de la réduction des taux d'imposition prévue par la loi de 1986, car désormais les sociétés sont plus susceptibles de disposer de crédits d'impôt inutilisés.

Les dispositions relatives aux sociétés de vente à l'étranger constituent une autre mesure d'encouragement à l'exportation. En vertu de ces dispositions, 15 p. 100 du bénéfice d'exportation combiné d'une telle société et de sa société mère est exonéré d'impôt. De plus, 25 p. 100 de son bénéfice imposable peut être rattaché à un revenu de source étrangère. Donc, l'existence d'une société de vente à l'étranger peut se traduire par une exonération d'impôt maximale équivalant à 40 p. 100 du bénéfice d'exportation. Les sociétés de vente à l'étranger occasionnent un manque à gagner estimé à 1,6 milliard de dollars en 1996. L'avantage que constituent ces sociétés a été atténué par la réduction du taux d'imposition prévue par la loi de 1986 dans le cas des sociétés qui n'ont pas de crédits d'impôt inutilisés. Hufbauer (1992) estime que les exportations effectuées en raison de l'existence de la méthode 50-50 et des dispositions relatives aux sociétés de vente à l'étranger pourraient représenter approximativement 7 p. 100 des exportations américaines totales de marchandises.

## **6. Répercussions internationales de la réforme fiscale aux États Unis**

Les préoccupations que peut susciter au Canada et ailleurs dans le monde une importante réforme fiscale aux États-Unis sont bien compréhensibles. L'économie américaine représente près du quart de la production mondiale, le cinquième du commerce international et plus du quart des investissements directs – vers l'étranger ou en provenance de l'étranger. Les liens entre le Canada

---

<sup>21</sup> Comme les crédits pour impôt étranger peuvent être reportés prospectivement sur cinq ans, l'utilisation de crédits plus élevés par une société pourra la rendre passible de l'impôt américain sur son revenu étranger lors d'années ultérieures. Par contre, en reportant ce revenu aux fins de l'impôt américain, la société tire un avantage dans l'immédiat, et le revenu en question sera en bout de ligne entièrement exonéré de l'impôt américain dans la mesure où la société dispose toujours de crédits suffisants.

<sup>22</sup> *Analytical Perspectives*, Budget du gouvernement des États-Unis, exercice 1997, p. 65.

et les États-Unis sont particulièrement étroits. Selon des recherches menées récemment, les changements d'ordre fiscal provoquent une adaptation importante du comportement des sociétés. Il est donc possible que des changements structurels de la fiscalité des entreprises se répercutent sur les mouvements de capitaux, les échanges commerciaux et les flux de main-d'œuvre, et qu'ils soient à l'origine d'une nouvelle érosion de l'assiette fiscale de divers pays<sup>23</sup>.

Trois changements importants du régime fiscal fédéral américain ont été proposés récemment : une taxe de vente au détail, proposée par le sénateur Richard Lugar et par d'autres, l'impôt uniforme de Hall et Rabushka, préconisé par le leader de la majorité à la Chambre des représentants, Richard Armey; et l'impôt « USA » (Unlimited Savings Allowance), proposé par les sénateurs Sam Nunn et Pete Domenici. Chacune de ces propositions est une forme d'impôt sur la consommation, avec des différences subtiles sur certains points et évidentes à d'autres égards. L'analyse suivante traite de l'incidence de ces propositions sur quatre choix d'implantation des entreprises : (i) les investissements, en installations et en matériel; (ii) le pays de déclaration du bénéficiaire imposable (c'est-à-dire l'effet sur les prix de transfert et les opérations financières); (iii) l'exportation; (iv) la R&D. Les documents de Grubert et Newlon (1995) ainsi que de Hines (1996b), qui portent sur les conséquences internationales du passage à l'imposition de la consommation, nous ont servi aux fins de cette analyse<sup>24</sup>. Les mécanismes précis qui sont examinés dans le contexte de ces activités sont :

- 1) les changements du coût du capital;
- 2) les changements de l'assiette fiscale et du taux d'imposition nominal;
- 3) les changements des règles d'attribution et du régime des bénéfices d'exportation.

Il faut remarquer que, si cette analyse met en relief certains points d'importance des réformes proposées, toute analyse de leur incidence globale demeure pour l'instant un exercice purement spéculatif. Ainsi, en dépit des études de bon nombre d'autres spécialistes, qui amènent à penser que les taux d'intérêt intérieurs chuteraient par suite de l'instauration d'un impôt sur la consommation, Feldstein (1995) montre qu'au contraire il serait tout à fait possible, même dans une économie fermée, que les taux d'intérêt montent. De telles différences dans les effets possibles des réformes proposées peuvent donc donner lieu à des conséquences tout aussi opposées des échanges commerciaux et des investissements.

Comme il existe déjà des documents qui traitent en détail des mesures fiscales proposées, nous nous contenterons ici de les présenter brièvement<sup>25</sup>. Chacun des régimes proposés remplacerait l'ensemble des autres impôts fédéraux sur le revenu des particuliers et sur les bénéfices des sociétés. Le régime de taxe de vente du sénateur Lugar comporte une taxe de vente de 17 p. 100

---

<sup>23</sup> Tanzi (1995) traite de ce thème général.

<sup>24</sup> Mentionnons également les documents suivants : Auerbach (1996), Avi-Yonah (1995, 1996), Feldstein et Krugman (1990), McLure (1992), McLure et Zodrow (1995), et Musgrave (1992).

<sup>25</sup> Se reporter à Hall et Rabushka (1983, 1995) au sujet de l'impôt uniforme et à Alliance USA (1995) à propos de l'impôt USA. Le Joint Committee on Taxation (1996) aborde également ces propositions, dans l'optique de leur incidence sur les activités internationales.

sur les ventes au consommateur sur le marché intérieur. Cette proposition équivaut à une taxe sur la valeur ajoutée, applicable aux importations et remboursable au titre des exportations.

L'impôt uniforme se compose d'un impôt de 17 p. 100 sur les flux nets de trésorerie (à l'exception des opérations financières) au niveau de l'entreprise et d'un impôt de 17 p. 100 sur le revenu salarial des particuliers<sup>26</sup>. Ces derniers auraient droit à une exemption personnelle généreuse, mais aucune autre déduction ne serait admise. L'impôt des entreprises serait fondé sur le lieu d'origine, sans allègement à l'égard des exportations, tandis que les importations ne seraient pas imposables. Le revenu de source étrangère des sociétés américaines et des particuliers serait exonéré.

L'impôt USA est constitué pour sa part d'une taxe sur la valeur ajoutée de 11 p. 100 au niveau de l'entreprise, et d'un impôt sur les dépenses des particuliers avec gradation des taux applicables. À la différence de l'impôt uniforme, l'impôt USA s'appliquerait, dans le cas des entreprises, à une assiette incluant la masse salariale. Toutefois, l'impôt sur la masse salariale de 7,65 p. 100 versée par l'employeur au titre de la sécurité sociale serait applicable en réduction de l'impôt USA, de sorte que près de 70 p. 100 des coûts de main-d'oeuvre seraient en fait déductibles. L'impôt des entreprises est fondé sur le principe de la destination; les importations seraient imposables, mais les exportations seraient exonérées. L'impôt sur les dépenses des particuliers serait applicable à des taux marginaux allant jusqu'à 40 p. 100. Des crédits d'impôt seraient accordés au titre des cotisations sociales, avec élimination progressive dans le cas des contribuables à revenu élevé. Outre une exemption personnelle de base, les particuliers auraient droit à une déduction pour les dons de bienfaisance et les intérêts hypothécaires. Contrairement à ce que prévoit actuellement la loi, ces deux déductions ne seraient pas circonscrites aux contribuables qui choisissent de produire une déclaration détaillée (soit quelque 30 p. 100 des contribuables).

---

<sup>26</sup> Le département du Trésor américain a évalué qu'un impôt uniforme devrait être de 21 p. 100 environ pour ne pas avoir d'incidence sur les recettes fiscales (U.S. Treasury [1996]). Certains partisans de l'impôt uniforme préféreraient qu'on parvienne à un tel résultat en réduisant les dépenses plutôt qu'en augmentant les taux d'imposition; par conséquent, il est difficile de savoir au juste quel serait en fin de compte le taux de l'impôt uniforme. Par ailleurs, toute mesure d'allègement à l'égard d'avoirs existants rendrait nécessaire d'autres réductions de dépenses ou augmentations des taux d'imposition.

### 1) *Changements du coût du capital*

Les trois prélèvements sur la consommation proposés sont semblables en ce qu'ils prévoient l'exonération du rendement marginal du capital tant pour les entreprises que pour les particuliers<sup>27</sup>. Dans le cas des investissements financés au moyen de capitaux propres, le fait que le rendement marginal des investissements en installations et en matériel à la marge n'est pas imposé a pour conséquence une réduction du coût du capital pour les entreprises et une baisse du rendement avant impôt exigé par les particuliers. Il s'agit d'un encouragement puissant aux investissements des entreprises, qui devrait augmenter l'épargne des particuliers. Des gains d'efficacité sont réalisés grâce à une meilleure répartition des investissements entre les différents actifs (matériel, bâtiments, biens incorporels) ainsi qu'entre le secteur des entreprises et les autres secteurs, sans compter une meilleure répartition de la consommation dans le temps.

L'absence d'impôt sur le rendement marginal des investissements des entreprises rendrait la perspective d'investir aux États-Unis plus attrayante pour les entreprises nationales ainsi que pour les multinationales américaines et étrangères.

Dans le cas des multinationales américaines, les bénéficiaires des filiales étrangères seraient exonérés d'impôt aux États-Unis; toutefois, étant donné que des impôts seraient payés à l'étranger sur ces bénéficiaires sans donner droit à des crédits pour impôt étranger, il deviendrait plus intéressant d'investir aux États-Unis. Les multinationales américaines actives dans des pays où l'impôt est élevé seraient les plus incitées à transférer leurs activités dans des pays où l'impôt est bas ou encore aux États-Unis.

Pour leur part, les multinationales originaires d'un pays où l'impôt est calculé en fonction du revenu de toutes provenances devraient toujours payer l'impôt dans ce pays (de sorte que la réduction de l'impôt américain constituerait en partie un transfert entre le Trésor américain et le Trésor de cet autre pays), mais elles auraient la possibilité de reporter l'application de l'impôt en conservant leurs bénéficiaires aux États-Unis, ou en les utilisant en compensation des crédits d'impôt accumulés en trop au titre des bénéficiaires réalisés dans des pays où l'impôt est élevé. Plus grandes seraient les possibilités de différer le paiement de l'impôt dans le pays d'origine, plus il deviendrait avantageux d'investir aux États-Unis.

Par rapport à l'impôt américain sur le bénéfice sous sa forme actuelle, les multinationales situées dans les pays dont l'impôt est de nature territoriale auraient plus intérêt à transférer leurs activités aux États-Unis dans le cadre du nouveau régime fiscal américain proposé. Avi-Yonah (1996)

---

<sup>27</sup> Les mécanismes d'exonération diffèrent toutefois : dans certains cas, l'exonération s'applique au rendement (taxe de vente et impôt uniforme des particuliers); dans d'autres, la déduction de l'épargne et de l'investissement est autorisée, mais le rendement est imposé (impôt uniforme des entreprises, impôt USA). Il existe donc une différence entre l'imposition des rentes et celle du rendement des investissements inframarginaux. Les analyses des décisions d'investissement dans l'optique du coût du capital ne tiennent pas compte de l'imposition des rendements inframarginaux (excessifs). Grubert et Newlon (1995) expliquent de quelle manière le traitement des rendements inframarginaux varie en fonction de l'application du principe de l'origine ou du principe de la destination dans le cas des bénéficiaires de provenance étrangère. Avec l'impôt uniforme (fondé sur le principe de l'origine), les sociétés ont intérêt à transférer leurs activités qui génèrent une rente économique là où les taux d'imposition prévus par la loi sont bas.

pense que les pays à impôt territorial pourraient réagir à une réforme fiscale aux États-Unis en cherchant à imposer le bénéfice de provenance américaine des multinationales résidentes, tandis que les pays à impôt fondé sur le lieu de résidence adopteraient des règlements stricts pour prévenir le report du bénéfice de provenance américaine. Si ces mesures s'avéraient efficaces, le mouvement des entreprises vers les États-Unis pourrait être freiné. Ainsi que le soulignent Grubert et Newlon (1996), la possibilité que de telles mesures donnent des résultats probants (et donc qu'elles soient prises) semble ténue, étant donné que les multinationales ont le pouvoir de changer de pays de constitution au moyen de fusions ou d'autres mesures. Musgrave (1992), en désaccord avec toute adoption unilatérale d'un régime d'imposition de la consommation par les États-Unis, pense qu'il serait plus probable de voir les autres pays suivre l'exemple américain et cesser d'imposer le revenu du capital.

## ***2) Changements de l'assiette fiscale et du taux d'imposition nominal***

Les trois régimes proposés présentent un autre point commun : non seulement ils prévoient l'exonération du rendement marginal du revenu du capital, mais ils imposent à un faible taux les rentes pures. Le régime de taxe de vente ne comporte pas de taxe séparée pour les entreprises, de sorte que les rentes ne sont taxées que dans la mesure où elles sont rattachées à la valeur de la consommation intérieure. Dans les deux autres régimes proposés, les rentes sont imposées au niveau des entreprises, au taux de 17 p. 100 dans le cas de l'impôt uniforme et de 11 p. 100 dans celui de l'impôt USA.

En raison des taux d'imposition peu élevés applicables aux bénéficiaires d'entreprise dans le cadre de ces trois régimes, les multinationales pourraient être incitées à déclarer leurs bénéfices provenant d'opérations internes aux États-Unis plutôt que dans les pays où l'impôt est plus élevé. Dans l'éventualité où les multinationales ne modifieraient pas la manière dont elles déclarent leurs bénéfices à l'étranger et aux États-Unis, ce dernier pays ne tirerait un avantage de l'imposition des bénéfices ainsi transférés que dans le cadre du régime de l'impôt uniforme, puisque les bénéfices d'exportation sont exonérés de la taxe de vente et de l'impôt USA. Par contre, dans ces trois régimes, les encouragements relatifs aux prix de transfert pourraient inciter les sociétés à étendre leurs activités de production aux États-Unis, car plus les activités des multinationales aux États-Unis sont importantes, plus il leur est facile, probablement, de dissimuler les bénéfices transférés d'autres pays. Si les mesures de contrôle prises par les pays étrangers pour contrer l'utilisation abusive des prix de transfert ne donnaient pas de résultats, ces pays seraient fortement incités à réduire leurs taux d'imposition pour empêcher l'érosion de leur assiette fiscale.

L'impôt uniforme peut susciter certaines inquiétudes relativement aux prix de transfert avec des filiales situées dans des pays où l'impôt est peu élevé. Comme les bénéfices de provenance étrangère sont exonérés mais non les bénéfices d'exportation, il pourrait être avantageux de fixer des prix plus bas pour les exportations destinées à ces filiales et de hausser le prix des importations provenant de ces filiales. Bien sûr, dans les conditions actuelles, il est également intéressant pour les entreprises de tirer parti des possibilités de report de l'impôt payable sur les bénéfices de source étrangère ou de dégager à l'étranger un bénéfice imposable à un taux peu élevé, dans le but d'utiliser ainsi des crédits d'impôt accumulés en trop. Par contre, si l'on prend en compte le taux d'imposition beaucoup plus bas proposé dans le cadre du régime de l'impôt

uniforme, les États-Unis bénéficieraient sans doute plus qu'ils ne pâtiraient de la modification des prix de transfert par les multinationales.

En outre, les changements de l'assiette fiscale américaine inciteraient les multinationales à modifier leur structure de financement, peu importe la proposition retenue. Les intérêts payables sur les emprunts aux États-Unis ne seraient pas déductibles mais, en rattachant ces emprunts à des activités menées dans d'autres pays, les sociétés pourraient réduire leur impôt payable à l'étranger. Certains pays devraient affiner leurs dispositions relatives à la capitalisation restreinte pour éviter que ne s'érode leur assiette fiscale.

Dans la plupart des cas, ces changements d'ordre financier ne feraient aucune différence pour le fisc américain. McLure et Zodrow (1995) soulignent toutefois que l'impôt uniforme fondé sur le principe de l'origine n'est pas immunisé contre les effets de certaines opérations financières : le bénéfice d'exportation des entreprises américaines est assujéti à l'impôt uniforme, mais pas le revenu d'intérêts. Les exportateurs américains pourraient donc être incités à procéder à des ventes à tempérament, avec des prix à l'exportation réduits arbitrairement et des taux d'intérêt supérieurs à ceux du marché. Les importateurs américains auraient pour leur part intérêt, à des fins de déduction, à fixer des prix de vente supérieurs aux prix du marché, et à financer l'opération au moyen d'un emprunt non déductible à des taux d'intérêt inférieurs à ceux du marché. Les entreprises étrangères, elles, ne seraient sans doute pas touchées par ce genre de « réétiquetage ». Dans ce contexte, un impôt sur la consommation fondé sur le principe de la destination semble plus avantageux (du moins du point de vue des États-Unis).

### ***3) Changements des règles d'attribution et du régime des bénéfices d'exportation***

Le principal changement sur le plan des règles d'attribution par rapport au régime fiscal actuel tient à ce que les bénéfices de source étrangère ne seraient plus imposables dans un régime d'impôt sur la consommation. En soi, ce changement pourrait amener les sociétés à transférer leurs activités à l'étranger; toutefois, comme nous l'avons mentionné plus tôt, l'exonération du rendement marginal du capital, plus le taux d'imposition relativement bas aux États-Unis, favoriserait de façon générale les activités de production en sol américain.

Les régimes d'impôt sur la consommation proposés prévoient différents traitements des bénéfices d'exportation. Ces bénéfices seraient exonérés de la taxe de vente et de l'impôt USA fondé sur le principe de la destination, mais ils seraient assujéti à l'impôt uniforme. Les économistes savent bien, cependant, qu'un impôt sur la consommation uniforme, qu'il soit fondé sur le principe de la destination ou sur le principe de l'origine, aura en bout de ligne une incidence similaire sur les échanges commerciaux. Dans la pratique, les impôts sur la consommation appliqués à la valeur ajoutée se traduisent par des prélèvements non uniformes selon les produits de consommation, de sorte qu'ils peuvent avoir des répercussions sur les échanges commerciaux<sup>28</sup>. On suppose ici que les impôts sur la consommation proposés sont uniformes et que, de ce fait, les distinctions entre les différents régimes au niveau de leur incidence sur les échanges commerciaux sont négligeables.

---

<sup>28</sup> Consulter à ce propos Hamilton et Whalley (1986), ainsi que Feldstein et Krugman (1990).



Certaines des caractéristiques au régime actuel peuvent inciter les sociétés américaines à exporter leur production plutôt qu'à la destiner à la consommation intérieure (exonération de 15 p. 100 du bénéfice en vertu des dispositions relatives aux sociétés de vente à l'étranger), mais les sociétés qui bénéficient le plus de la situation actuelle sont celles qui produisent aussi des biens à l'étranger et qui disposent de crédits pour impôt étranger en trop, qu'elles peuvent utiliser en « réétiquetant » la moitié de leur bénéfice d'exportation pour le transformer en bénéfice de source étrangère (méthode 50-50). Les impôts sur la consommation ont une influence neutre sur la destination de la production (marché intérieur ou marché étranger). En ce sens, ils réduisent les incitations à exporter. Plus important, cependant, ils favorisent la production intérieure par rapport à la production à l'étranger (étant donné que l'impôt étranger ne donne pas droit à des crédits), tandis que l'impôt sur le revenu favorise la production dans les pays où l'impôt est bas et où les bénéficiaires peuvent faire l'objet d'un report aux fins de l'impôt. En raison de la hausse de la production intérieure qui devrait résulter de l'instauration des impôts sur la consommation proposés, une augmentation des exportations serait à prévoir.

Ainsi que nous l'avons vu aux sections 4 et 5, les règles d'attribution actuelles ont pour effet de subventionner à un faible degré les activités de R&D menées aux États-Unis en vue de créer des actifs incorporels utilisés à l'étranger. La moitié de ces activités est attribuée à des opérations effectuées au pays, l'autre moitié pouvant être attribuée en fonction des ventes effectuées aux États-Unis et à l'étranger. Parallèlement, les redevances provenant de l'étranger peuvent être rattachées en totalité au revenu de source étrangère, même si aucun impôt étranger n'est payé à cet égard. Dans le cas d'une société qui possède des crédits pour impôt étranger inutilisés, ces règles peuvent favoriser l'exécution d'activités de R&D aux États-Unis, dont les résultats pourront être exploités sous licence à l'étranger en contrepartie de redevances.

Dans le cadre d'un impôt sur la consommation, le bénéfice de source étrangère est exonéré; de ce fait, les sociétés n'ont aucun intérêt à créer un revenu de redevances afin de pouvoir utiliser leurs crédits pour impôt étranger en trop. Grubert et Newlon (1995) montrent qu'un impôt sur la consommation n'a pas d'effet de distorsion sur le choix du lieu d'utilisation d'un actif incorporel existant; il y a donc élimination de la distorsion qui amène actuellement les sociétés disposant de crédits inutilisés à transférer à l'étranger les actifs incorporels produits au pays. Par ailleurs, ce régime pourrait supprimer l'incitation à exécuter la R&D aux États-Unis, puisque les sociétés n'auraient plus le même intérêt à gagner des redevances. Par contre, l'impôt uniforme et l'impôt USA autorisent tous deux la déduction de la totalité des dépenses de R&D engagées au pays dans le calcul du bénéfice gagné aux États-Unis. Ce changement peut inciter davantage les sociétés à exécuter leurs activités de R&D au pays que les règles d'attribution actuelles. Ces deux changements ont donc des effets opposés. Enfin, l'impôt sur la consommation prévoit l'élimination des crédits supplémentaires pour la recherche et le développement, ce qui réduit les encouragements à la R&D.

D'après notre évaluation des nombreux effets de ces changements sur les activités de R&D, la modification des règles d'attribution rend l'impôt sur la consommation neutre par rapport aux décisions de localisation de la R&D, alors que le régime actuel d'impôt sur le revenu favorise

quelque peu l'exécution des activités de R&D au pays<sup>29</sup>. Par voie de conséquence, il peut y avoir une baisse des activités de R&D axées sur les marchés étrangers, sauf si elles sont complémentaires des autres activités de production. De plus, il faut s'attendre à ce qu'un certain volume d'activités de R&D soit transféré par suite de l'élimination du crédit d'impôt pour la R&D.

En général, les économistes sont en faveur des subventions à la R&D, parce que ces activités sont censées entraîner des retombées plus importantes que les autres investissements. Toutefois, ainsi que le mentionne Jaffe (1995), les auteurs ne font généralement pas la distinction entre les retombées attribuables à la création de technologies nouvelles et celles attribuables à l'exploitation de ces technologies. Si le lieu d'application des technologies est aussi important que celui où elles sont mises au point, la diminution de la R&D menée aux États-Unis et l'importation accrue de technologies nouvelles ne constituent pas nécessairement un problème. De toute évidence, il faut étudier plus à fond cette question, au lieu de tenter immédiatement d'élaborer une politique fiscale qui risque d'être fondée sur des convictions erronées.

## 7. Conclusion

Au cours des dix dernières années, la littérature économique s'est intéressée de façon croissante aux répercussions internationales des dispositions fiscales. Les changements importants des taux d'imposition dans la loi de 1986 et les modifications de l'assiette fiscale ont donné lieu à une intéressante « expérience naturelle » qui a permis d'observer la réaction des sociétés. Les nombreuses études empiriques portant sur les changements contenus dans la loi de 1986 ont dans une large mesure confirmé l'influence des règles fiscales sur le comportement des multinationales.

Le comportement de maximisation des bénéfices des multinationales permet de prédire assez facilement la manière dont elles réagiront aux modifications du régime fiscal. Il est plus difficile de prévoir la réaction des autres pays à des changements unilatéraux de la structure fiscale d'un pays donné. Les nombreuses modifications apportées à la structure fiscale dans les autres pays à l'époque de la loi de 1986 portant réforme de la fiscalité aux États-Unis, même si elles n'étaient pas la conséquence directe de ladite loi, allaient dans le sens nécessaire, de l'avis de plusieurs, pour éviter des mouvements importants des investissements directs étrangers ainsi que les fuites de capitaux. Il est à remarquer que les sociétés américaines faisaient face, en 1992, à des écarts entre les taux d'imposition aux États-Unis et à l'étranger tout à fait comparables aux écarts observés en 1984.

---

<sup>29</sup> Hines (1993) fait également remarquer qu'il existe probablement une subvention nette à la R&D exécutée au pays et dont les résultats sont destinés aux marchés étrangers.

Bien que les raisons qui pourraient amener les États-Unis à procéder, aujourd'hui comme en 1986, à une réforme de la fiscalité ne sont pas vraiment liées à des considérations d'ordre international, on peut penser qu'à la limite les préoccupations de compétitivité internationale pourraient inspirer la mise en place d'un régime fiscal qui, par rapport à la législation en vigueur, ferait des États-Unis une destination plus intéressante pour les multinationales. Si les États-Unis remplacent bel et bien leur actuel régime d'imposition du revenu par un impôt sur la consommation, les autres pays industrialisés seront fortement incités à leur emboîter le pas.

**TABLEAU 1**  
**Encouragements fiscaux au financement par emprunt**

Année	Rendement après impôt des capitaux empruntés	Rendement après impôt des capitaux propres	Écart
1975	0,30	0,315	0,015
1980	0,30	0,332	0,032
1985	0,50	0,392	0,108
1990	0,72	0,545	0,175
1995	0,60	0,497	0,103

Source : Les données relatives aux années 1975 à 1990 proviennent directement de Poterba [(1992), p. 49]. Voici la façon dont il décrit le tableau : « La première colonne correspond à  $(1-m^*)$ , où  $m^*$  représente le taux marginal d'impôt fédéral applicable au revenu d'intérêts des investisseurs qui sont des particuliers et dont le revenu est dans la catégorie la plus élevée. La deuxième colonne présente  $(1-\tau_{corp})(1-.5m^*-0,5\tau_{cg})$ , où  $\tau_{corp}$  représente le taux d'imposition des sociétés et  $\tau_{cg}$ , le taux d'imposition effectif des gains en capital, qui est défini comme étant égal au quart (0,25) du taux d'imposition des gains en capital prévu par la loi, applicable aux gains réalisés pour les foyers faisant partie de la catégorie de revenu supérieure. Le facteur de 0,25 rend compte de la réduction du taux effectif d'impôt découlant du report du revenu aux fins de l'impôt et la majoration du prix de base au décès. » Les données fournies pour 1995 sont basées sur un taux maximal d'imposition des particuliers de 40 p. 100 et un taux d'imposition des sociétés de 35 p. 100, ce qui est conforme aux changements prévus par la loi de 1993.

**TABLEAU 2**  
**Bénéfices et bénéfices d'exploitation des sociétés**

Années	(Bénéfices+intérêts)/ PIB	Intérêts/PIB	Bénéfices/PIB	Intérêts/ (Bénéfices+intérêts)
1960-1969	,091	,009	,082	,10
1970-1979	,073	,016	,056	,23
1980-1985	,067	,023	,045	,34
1986-1990	,070	,024	,045	,35
1991-1995	,062	,017	,046	,27

Source : *National Income and Product Accounts*, 2 avril 1996. Données relatives aux sociétés non financières américaines.

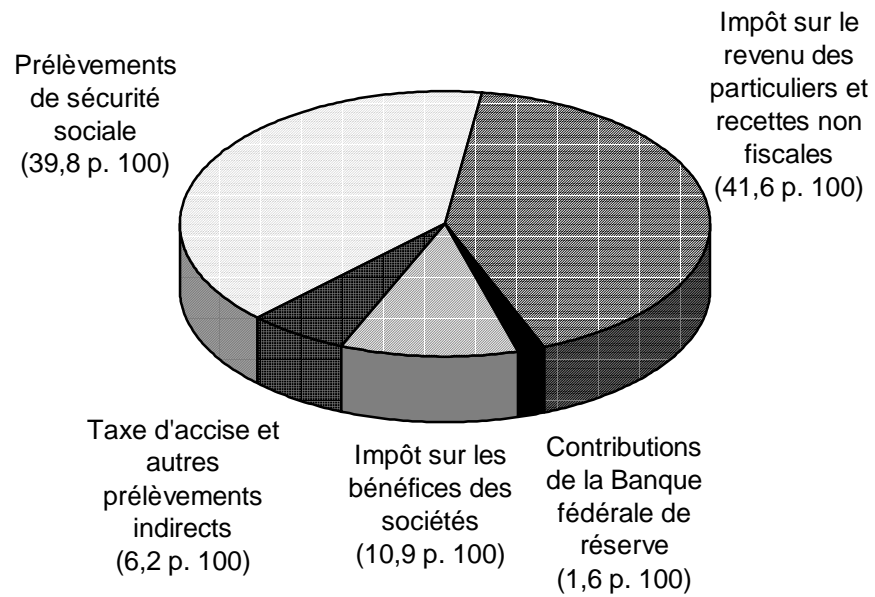
**TABLEAU 3**  
**Coût du capital – Investissements intérieurs**

Élément d'actif	Impôt normal permanent	Financés par capitaux propres		Financés par emprunt à 100 p. 100		Financés par emprunt pour un tiers	
		IMR cinq ans	Perte cinq ans	IMR cinq ans	Perte cinq ans	IMR cinq ans	Perte cinq ans
Matériel	6,83	7,41	7,18	7,72	7,94	7,51	7,42
Bâtiments	7,74	7,66	7,52	7,83	7,93	7,72	7,65
Capital incorporel	5,00	6,05	7,42	6,39	8,44	6,16	7,75
Stocks	7,58	7,54	7,43	7,65	7,69	7,58	7,51
Fonds de terre	7,58	7,51	7,43	7,62	7,69	7,55	7,51
Capital total	7,11	7,37	7,38	7,58	7,92	7,44	7,55

Remarque : le coût du capital, net de l'amortissement, est exprimé en pourcentage, d'après les paramètres de la législation fiscale en vigueur avant 1993. Les calculs sont fondés sur un taux de rendement réel après impôt de 5 p. 100 et sur un taux d'inflation de 3,8 p. 100. Dans le cas des sociétés qui sont toujours assujetties à l'impôt normal, le coût du capital est le même pour le financement par emprunt et par capitaux propres. Le coût du capital considéré dans son ensemble est le coût pondéré pour le matériel, les bâtiments, le capital incorporel, les stocks et les fonds de terre.

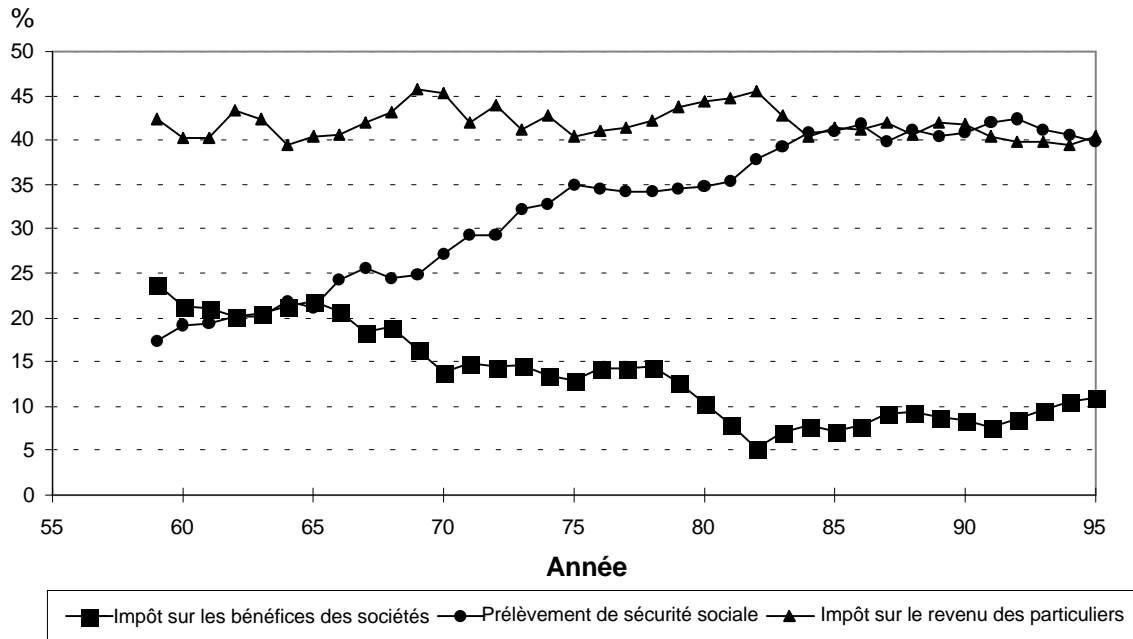
Source : Lyon (1997).

## Graphique 1 Sources de recettes fédérales, 1995



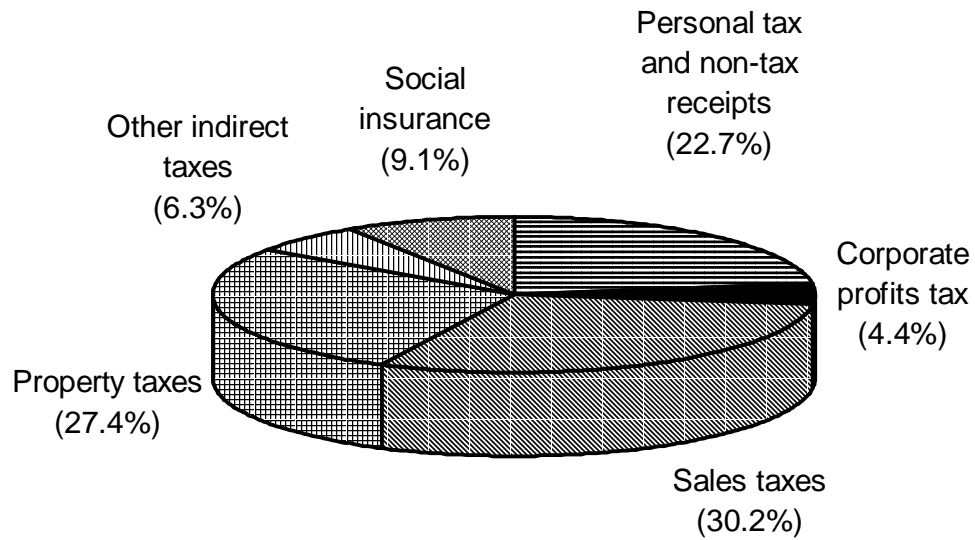
Source : *National Income and Product Accounts*, avril 1996.

**GRAPHIQUE 2**  
**Évolution des sources de recettes en pourcentage**  
**des recettes fédérales totales (1959-1995)**



Source : *National Income and Product Accounts*, avril 1996.

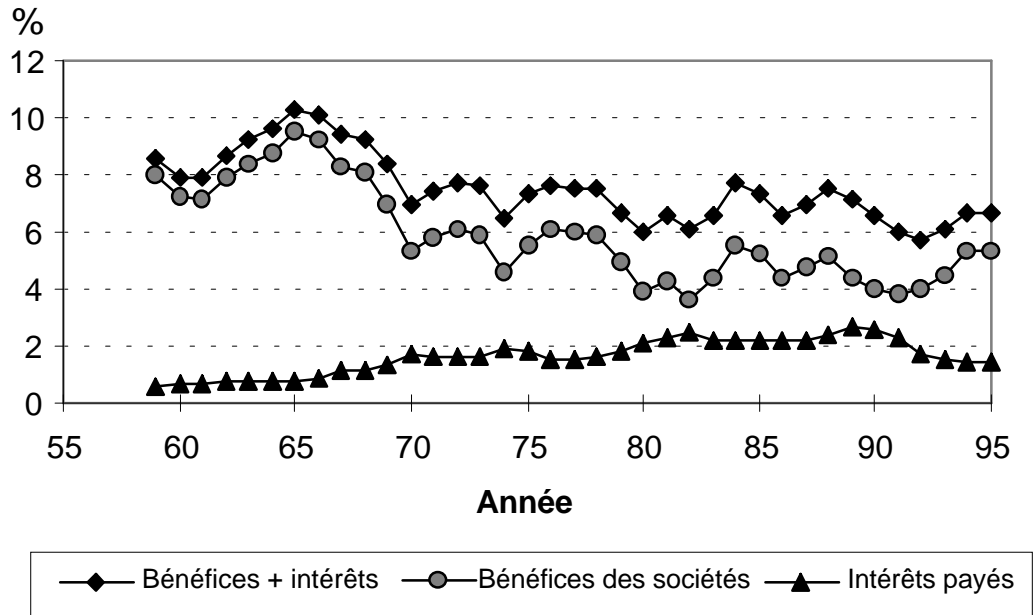
**Graphique 3**  
**Sources de recettes – États et administrations locales**  
**1995**



Source : *National Income and Product Accounts*, avril 1996.

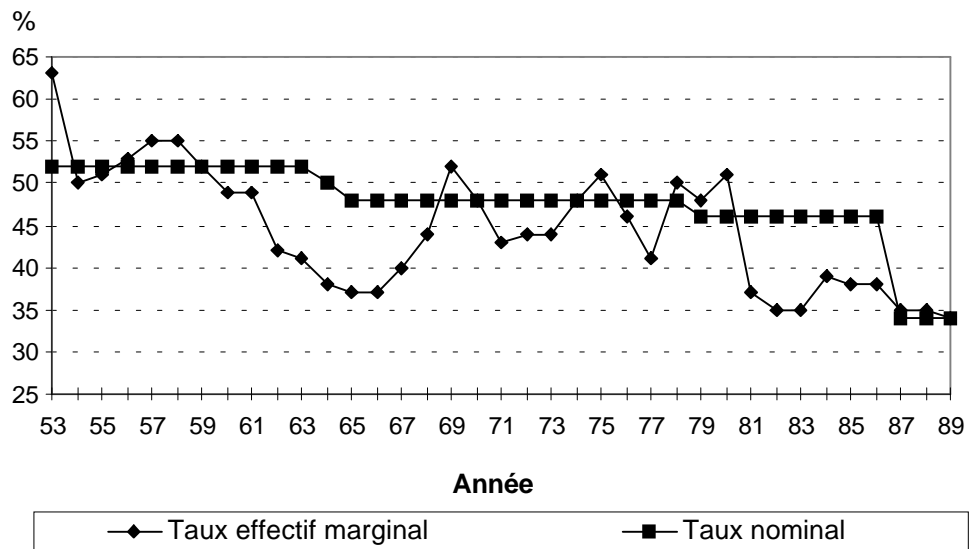


**GRAPHIQUE 4**  
**Bénéfices des sociétés en pourcentage du PIB (1959-1995)**



Source : *National Income and Product Accounts*, avril 1996.

**GRAPHIQUE 5**  
**Taux d'imposition des sociétés (1953-1989)**



Source : Gravelle (1994) – tableau 2.1 et calculs effectués par Gravelle.

## Bibliographie

Alliance USA (1995), « USA Tax System », Special Supplement, *Tax Notes*, 10 mars 1995.

Altshuler, Rosanne et Jack M. Mintz (1995), « U.S. Interest Allocation Rules: Effects and Policy », *International Tax and Public Finance*, vol. 2, n° 1, pp. 7-35.

Auerbach, Alan J. (1996), *Tax Reform, Capital Allocation, Efficiency and Growth*, Berkeley, University of California.

Auerbach, Alan J. et Kevin Hassett (1993), « Taxation and Foreign Direct Investment in the United States: A Reconsideration of the Evidence », dans *Studies in International Taxation*, sous la direction de Alberto Giovannini, R. Glenn Hubbard et Joel Slemrod, University of Chicago Press, pp. 119-144.

Auerbach, Alan J. et James M. Poterba (1987), « Why Have Corporate Tax Rates Declined? », dans *Tax Policy and the Economy*, sous la direction de Lawrence H. Summers, vol. 1, MIT Press, pp. 1-28.

Auerbach, Alan J., Kevin Hassett et Stephen Oliner (1994), « Reassessing the Social Returns to Equipment Investment », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 109 (août), pp. 789-802.

Avi-Yonah, Reuven S. (1995), « The International Implications of Tax Reform », *Tax Notes*, 13 novembre 1995, pp. 913-923.

Avi-Yonah, Reuven S. (1996), « Comment on Grubert and Newlon, 'The International Implications of Consumption Tax Proposals' », *National Tax Journal*, vol. 49 (juin), pp. 259-265.

Bonfiglio, Joel D. (1995), « Tax Planning Strategies for Multinationals under the New Transfer Pricing Regulations », *The International Tax Journal*, vol. 21 (automne), pp. 1-15.

Bossons, John (1987), « The Impact of the 1986 Tax Reform Act on Tax Reform in Canada », *National Tax Journal*, vol. 40 (septembre), pp. 331-338.

Carlson, George N. et coll. (1996), « An Analysis of the Final Cost-Sharing Regulations », *Tax Notes*, 5 février 1996, pp. 757-765.

Congressional Budget Office (1996), *The Economic and Budget Outlook: Fiscal Years 1997-2006* (mai).

DeLong, J. Bradford et Lawrence H. Summers (1991), « Equipment Investment and Economic Growth », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106 (mai), pp. 445-502.

Feldstein, Martin (1995), *The Effect of a Consumption Tax on the Rate of Interest*, NBER Working Paper n° 5397, Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research.

- Feldstein, Martin et Paul Krugman (1990), « International Trade Effects of Value-Added Taxation », dans *Taxation in the Global Economy*, sous la direction de Assaf Razin et Joel Slemrod, University of Chicago Press, pp. 263-278.
- Froot, Kenneth A. et James R. Hines, Jr. (1995), « Interest Allocation Rules, Financing Patterns, and the Operations of U.S. Multinationals », dans *The Effects of Taxation on Multinational Corporations*, sous la direction de Martin Feldstein, James R. Hines et R. Glenn Hubbard, University of Chicago Press, pp. 277-312.
- Fullerton, Don, Robert Gillette et James Mackie (1987), « Investment Incentives under the Tax Reform Act of 1986 », *Compendium of Tax Research, 1987*, Department of the Treasury, Washington, pp. 131-171.
- Fullerton, Don et Andrew B. Lyon (1987), « Tax Neutrality and Intangible Capital », dans *Tax Policy and the Economy*, sous la direction de Lawrence H. Summers, vol. 2, MIT Press, pp. 63-88.
- General Accounting Office (1994), *Tax Expenditures Deserve More Scrutiny*, GAO/GGD/AIMD-94-122 (juin).
- General Accounting Office (1995), *Experience with the Corporate Alternative Minimum Tax*, GAO/GGD-95-88 (avril).
- General Accounting Office (1996), *Review of Studies of the Effectiveness of the Research Tax Credit*, GAO/GGD-96-43 (mai).
- Goodspeed, Timothy et Daniel Frisch (1989), *U.S. Tax Policy and the Overseas Activities of U.S. Multinational Corporations: A Quantitative Assessment*, U.S. Treasury Department, Washington.
- Gravelle, Jane G. (1994), *The Economic Effects of Taxing Capital Income*, MIT Press.
- Grubert, Harry et John Mutti (1987), « Taxes, International Capital Flows and Trade: The International Implications of the Tax Reform Act of 1986 », *National Tax Journal*, vol. 40 (septembre), pp. 315-329.
- Grubert, Harry et T. Scott Newlon (1995), « The International Implications of Consumption Tax Proposals », *National Tax Journal*, vol. 48 (décembre), pp. 619-647.
- Grubert, Harry et T. Scott Newlon (1996), « Reply to Avi-Yonah », *National Tax Journal*, vol. 49 (juin), pp. 267-271.
- Grubert, Harry, William C. Randolph et Donald J. Rousslang (1996), *Country and Multinational Company Responses to the Tax Reform Act of 1986*, U.S. Treasury Department, Washington.
- Hall, Bronwyn H. (1993), « R&D Tax Policy During the 1980s: Success or Failure? », dans *Tax Policy and the Economy*, sous la direction de James M. Poterba, vol. 7, MIT Press, pp. 1-35.

Hall, Robert et Alvin Rabushka (1983), *Low Tax, Simple Tax, Flat Tax*, McGraw-Hill.

Hall, Robert et Alvin Rabushka (1995), *The Flat Tax*, 2<sup>e</sup> édition, Hoover Press.

Hamilton, Bob et John Whalley (1986), « Border Tax Adjustments in US Trade », *Journal of International Economics*, vol. 20 (mai), pp. 377-383.

Harris, David G. (1993a), « Impact of U.S. Tax Law on Multinational Corporations' Location and Income Shifting Decisions », *National Tax Association-Tax Institute of America, Proceedings of the Eighty-Fifth Annual Conference, 1992*, pp. 221-229.

Harris, David G. (1993b), « The Impact of U.S. Tax Law Revision on Multinational Corporations' Capital Location and Income Shifting Decisions », *Journal of Accounting Research*, Supplement, vol. 31, pp. 111-140.

Harris, David, Randall Morck, Joel Slemrod et Bernard Yeung (1993), « Income Shifting in U.S. Multinational Corporations », dans *Studies in International Taxation*, sous la direction d'Alberto Giovannini, R. Glenn Hubbard et Joel Slemrod, University of Chicago Press, pp. 277-307.

Hines, James R. Jr. (1993), « On the Sensitivity of R&D to Delicate Tax Changes: The Behavior of U.S. Multinationales in the 1980s », dans *Studies in International Taxation*, sous la direction d'Alberto Giovannini, R. Glenn Hubbard et Joel Slemrod, University of Chicago Press, pp. 149-187.

Hines, James R. Jr. (1995), « Taxes, Technology Transfer, and the R&D Activities of Multinational Firms », dans *The Effects of Taxation on Multinational Corporations*, sous la direction de Martin Feldstein, James R. Hines et R. Glenn Hubbard, University of Chicago Press, pp. 225-248.

Hines, James R. Jr. (1996a), *Tax Policy and the Activities of Multinational Corporations*, NBER Working Paper n° 5589, Cambridge (Massachusetts), National Bureau of Economic Research.

Hines, James R. Jr. (1996b), *Fundamental Tax Reform in an International Setting*, Harvard University, Cambridge (Massachusetts).

Hufbauer, Gary C. (1992), *U.S. Taxation of International Income*, Washington, Institute for International Economics.

Hulten, Charles et Frank C. Wykoff (1981), « The Measurement of Economic Depreciation », dans *Depreciation, Inflation, and the Taxation of Income from Capital*, sous la direction de Charles R. Hulten, The Urban Institute, pp. 81-125.

Internal Revenue Service (1995), *Statistics of Income-1992, Individual Income Tax Returns*, Washington.

Jaffe, Adam B. (1995), « Comment on Hines, ‘Taxes, Technology Transfer, and the R&D Activities of Multinational Firms’ », dans *The Effects of Taxation on Multinational Corporations*, sous la direction de Martin Feldstein, James R. Hines et R. Glenn Hubbard, University of Chicago Press, pp. 248-252.

Joint Committee on Taxation (1987), *General Explanation of the Tax Reform Act of 1986*, Committee Print.

Joint Committee on Taxation (1996), *Impact on International Competitiveness of Replacing the Federal Income Tax*, Committee Print.

Lyon, Andrew B. (1990), « Investment Incentives under the Alternative Minimum Tax », *National Tax Journal*, vol. 43 (décembre), pp. 451-465.

Lyon, Andrew B. (1995), « Individual Marginal Tax Rates under the U.S. Tax and Transfer System », dans *Distributional Analysis of Tax Policy*, sous la direction de David Bradford, Washington, D.C., AEI Press, pp. 214-247.

Lyon, Andrew B. (1997), *Cracking the Code: Making Sense of the Corporate Alternative Minimum Tax*, Washington, D.C., Brookings Institution.

Lyon, Andrew B. et Gerald Silverstein (1995), « The Alternative Minimum Tax and the Behavior of Multinational Corporations », dans *The Effects of Taxation on Multinational Corporations*, sous la direction de Martin Feldstein, James R. Hines et R. Glenn Hubbard, University of Chicago Press, pp. 153-177.

McLure, Charles E. Jr. (1992), « Substituting Consumption-Based Direct Taxation for Income Taxes as the International Norm », *National Tax Journal*, vol. 45 (juin), pp. 145-154.

McLure, Charles E. Jr. et George Zodrow (1995), « A Hybrid Approach to the Direct Taxation of Consumption », dans *Handbook of Tax Reform*, sous la direction de Michael Boskin, Hoover Press.

Meyer, Laurence H., Joel Prakken et Chris Varvares (1993), « Designing an Effective Investment Tax Credit », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7 (printemps), pp. 189-196.

Miller, Merton H. (1977), « Debt and Taxes », *Journal of Finance*, vol. 32 (no. 2), pp. 261-275.

Musgrave, Peggy (1992), « ‘Substituting Consumption-Based Direct Taxation for Income Taxes as the International Norm’: A Comment », *National Tax Journal*, vol. 45 (juin), pp. 179-184.

Poterba, James M. (1992), « Why Didn’t the Tax Reform Act of 1986 Raise Corporate Taxes? », dans *Tax Policy and the Economy*, sous la direction de James M. Poterba, vol. 6, MIT Press, pp. 43-58.

Scholes, Myron S. et Mark Wolfson (1991), « The Role of Tax Rules in the Recent Restructuring of U.S. Corporations? », dans *Tax Policy and the Economy*, sous la direction de David Bradford, vol. 5, MIT Press, pp. 1-24.

Scholes, Myron S. et Mark Wolfson (1992), *Taxes and Business Strategy*, Prentice Hall.

Slemrod, Joel (1990), « The Impact of the Tax Reform Act of 1986 on Foreign Direct Investment to and from the United States », dans *Do Taxes Matter? The Impact of the Tax Reform Act of 1986*, sous la direction de Joel Slemrod, MIT Press, pp. 168-197.

Slemrod, Joel (1995), « Tax Policy Toward Foreign Direct Investment in Developing Countries in Light of Recent International Tax Changes », dans *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*, sous la direction de Anwar Shah, Oxford University Press, pp. 289-307

Slemrod, Joel et Marsha Blumenthal (1993), *The Income Tax Compliance Cost of Big Business*, Washington, The Tax Foundation.

Tanzi, Vito (1987), « The Response of Other Industrialized Countries to the U.S. Tax Reform Act », *National Tax Journal*, vol. 40 (septembre), pp. 339-355.

Tanzi, Vito (1995), *Taxation in an Integrating World*, Brookings.

U.S. Treasury, Office of Tax Analysis (1996), « 'New' Arney-Shelby Flat Tax Would Still Lose Money, Treasury Finds », *Tax Notes*, 22 janvier 1996, pp. 451-461.

Whalley, John (1990), « Foreign Responses to U.S. Tax Reform », sous la direction de Joel Slemrod, *Do Taxes Matter? The Impact of the Tax Reform Act of 1986*, MIT Press, pp. 286-314.





## Comité technique de la fiscalité des entreprises

Le Comité technique de la fiscalité des entreprises a été mis sur pied par le ministre des Finances à l'occasion du dépôt du budget de mars 1996 pour trouver des façons :

- d'améliorer le régime fiscal pour promouvoir la création d'emplois et la croissance économique dans une économie ouverte;
- de simplifier l'imposition du revenu des sociétés pour en faciliter l'observation par les contribuables et l'administration par Revenu Canada;
- de renforcer l'équité du régime fiscal en veillant à ce que toutes les entreprises participent au financement de la prestation des services gouvernementaux.

Le Comité technique fera rapport avant la fin de 1997. La publication de son rapport sera suivi de consultations publiques.

Le Comité technique est composé de juristes, de comptables et d'économistes spécialisés dans la fiscalité. Voici la liste de ses membres :

M. Robert Brown  
Price Waterhouse  
Toronto (Ontario)

M. James Cowan  
Stewart McKelvey Stirling Scales  
Halifax (Nouvelle-Écosse)

M. Wilfrid Lefebvre  
Ogilvy Renault  
Montréal (Québec)

M<sup>me</sup> Nancy Olewiler  
Département de science économique  
Simon Fraser University  
Burnaby (Colombie-Britannique)

M. Stephen Richardson  
Tory, Tory, Deslauriers & Binnington  
Toronto (Ontario)

M. Bev Dahlby  
Département de science économique  
University of Alberta  
Edmonton (Alberta)

M. Allan Lanthier  
Ernst & Young  
Montréal (Québec)

M. Jack Mintz (président)  
Faculté d'administration  
University of Toronto (en congé)  
Économiste invité Clifford Clark  
Ministère des Finances  
Ottawa (Ontario)

M. Norm Promislow  
Buckwald Asper Gallagher Henteleff  
Winnipeg (Manitoba)

Le Comité technique a commandé des études à des spécialistes de l'extérieur pour obtenir des analyses sur bon nombre de questions examinées dans le cadre de son mandat. Ces études sont publiées sous forme de documents de travail aux fins d'information et de commentaire. Les documents n'ont été évalués que de façon sommaire. Les points de vue qui y sont exprimés sont ceux des auteurs et ne reflètent pas nécessairement l'opinion du Comité technique.

La liste complète des documents de travail figure en annexe. Les documents sont disponibles auprès du :

Centre de distribution  
Ministère des Finances  
300, avenue Laurier ouest  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G5  
Téléphone : (613) 995-2855  
Fascimile : (613) 996-0518

Les documents sont aussi accessibles sur Internet, à l'adresse suivante : <http://www.fin.gc.ca/>

## Études de recherche effectuées pour le comité technique de la fiscalité des entreprises

- DOCUMENT DE TRAVAIL 96-1**  
Comparaison et évaluation du régime fiscal applicable au revenu de provenance étrangère au Canada, en Australie, en France, en Allemagne et aux États-Unis  
*Brian Arnold* (Goodman Phillips & Vineberg)  
*Jinyan Li et David Sandler* (University of Western Ontario)
- DOCUMENT DE TRAVAIL 96-2**  
Pourquoi imposer les sociétés?  
*Richard Bird* (University of Toronto)
- DOCUMENT DE TRAVAIL 96-3**  
Politique fiscale et création d'emplois : programmes de stimulation de l'emploi  
*Ben Cherniavsky* (Technical Committee Research Analyst)
- DOCUMENT DE TRAVAIL 96-4**  
Les effets du régime fiscal sur les multinationales américaines et leurs filiales canadiennes  
*Jason Cummins* (New York University)
- DOCUMENT DE TRAVAIL 96-5**  
L'intégration des impôts des sociétés et des particuliers en Europe :  
le rôle des impôts minimums sur les versements de dividendes  
*Michael Devereux* (Keele University)
- DOCUMENT DE TRAVAIL 96-6**  
Les répercussions internationales de la réforme de la fiscalité des entreprises aux États-Unis  
*Andrew Lyon* (University of Maryland)
- DOCUMENT DE TRAVAIL 96-7**  
Les effets économiques de l'imposition des dividendes  
*Ken McKenzie* (University of Calgary)  
*Aileen Thompson* (Carleton University)
- DOCUMENT DE TRAVAIL 96-8**  
L'impôt sur le capital  
*Peter McQuillan et Cal Cochrane* (KPMG Toronto)
- DOCUMENT DE TRAVAIL 96-9**  
Les questions d'observation : la petite entreprise et l'imposition des bénéficiaires des sociétés  
*Robert Plamondon* (Ottawa)
- DOCUMENT DE TRAVAIL 96-10**  
Les prix de transfert  
*Robert Turner* (Ernst & Young, Toronto)
- DOCUMENT DE TRAVAIL 96-11**  
L'interaction des impôts fédéraux et provinciaux sur les entreprises  
*Marianne Vigneault* (Bishop's University)  
*Robin Boadway* (Queen's University)
- DOCUMENT DE TRAVAIL 96-12**  
L'imposition des investissements en provenance de l'étranger  
*Gordon Williamson* (Arthur Andersen, Toronto)