

Lutter ensemble contre la tentation protectionniste

Pour Norman Steinberg et Jennifer Westcott, coprésidents du Forum Australie-Canada, l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ratifié le 8 mars, montre qu'il est possible d'éviter une guerre commerciale

Par NORMAN STEINBERG et JENNIFER WESTCOTT

Confrontées au spectre d'une nouvelle guerre commerciale et à celui du protectionnisme populiste à l'œuvre dans certaines parties du monde, onze nations ont ratifié le 8 mars au Chili l'un des accords de libre-échange les plus exhaustifs à ce jour, l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP).

Aujourd'hui, ce message est plus important que jamais. Nos deux pays, l'Australie et le Canada, signataires de cet accord, partageant un patrimoine commun, des principes démocratiques libéraux, une vision commune et une confiance dans la force économique du commerce mondial. Un commerce ouvert et libéral a contribué à bâtir des communautés prospères en Australie et au Canada, en leur offrant plus de possibilités que dans toute l'histoire de l'humanité, en améliorant leur niveau de vie et en donnant naissance à deux des nations les plus riches au monde.

Quoi qu'ils ne soient pas immédiatement perceptibles, les avantages du commerce entre nos deux nations sont clairs. Les investissements bilatéraux dépassent 80 milliards de dollars canadiens [environ 50,4 milliards d'euros]. Que vous vous rendiez au travail dans un train canadien à Brisbane, ou que vous soyez un Canadien ou une Canadienne employé par une entreprise australienne à Montréal, c'est une chose qui mérite d'être protégée.

Mais l'histoire du commerce concerne bien plus que nos deux nations. A travers le monde, des échanges plus ouverts et plus libres ont sorti environ un milliard de personnes de l'extrême pauvreté. Pour nous, défendre le commerce n'est pas seulement une obligation commerciale; c'est une décision morale.

SOLUTION FACILE

Cependant, les défis liés à l'instabilité mondiale, aux changements technologiques rapides et au mécontentement à l'égard des institutions persistent. Quoique les prémices d'un rétablissement économique mondial se fassent aujourd'hui sentir, après des années de croissance au ralenti, certains se sentent encore floués.

Il n'est pas surprenant que, dans un monde marqué par des changements aussi rapides, certaines communautés d'Amérique du Nord et d'Australie se sentent menacées, assiégées, et, dans certains cas, de plus en plus attirées vers le protectionnisme du passé. La perturbation des vieux secteurs d'activité, combinée à la création de nouvelles industries et à de nouvelles façons de travailler, a incité les gens à chercher une solution facile à leurs déboires économiques.

Toutefois, la véritable menace qui plane sur notre relation économique mondiale provient de l'accroissement des mesures commerciales protectionnistes et de la révolte contre un système commercial multilatéral fondé sur des règles. Nous ne pouvons pas faire la sourde oreille aux appels lancés depuis les Etats-Unis, la plus importante économie occidentale au monde, pour retourner à la sombre époque des marchés protégés et des barrières commerciales.

DES ÉCHANGES PLUS OUVERTS ET PLUS LIBRES ONT SORTI ENVIRON UN MILLIARD DE PERSONNES DE L'EXTRÊME PAUVRETÉ

Cependant, nous ne pouvons pas non plus riposter et provoquer une guerre commerciale, car une telle rivalité nous entraînerait rapidement dans l'engrenage de la pauvreté. Il est impératif que le Canada, l'Australie et d'autres pays partageant les mêmes vues collaborent pour repousser cette menace contre la libéralisation du commerce mondial et le système fondé sur des règles qui l'appuie depuis si longtemps.

Cette spirale menant à des mesures commerciales où l'on se rend coup pour coup et où chacun fait cavalier seul nuirait irrémédiablement à l'économie mondiale, en particulier aux nations de taille moyenne et aux plus petites, qui dépendent en majeure partie du commerce. Le Canada et l'Australie figurent clairement dans cette catégorie. Nous courons un risque réel. Nous avons beaucoup en commun. En tant qu'économies de taille moyenne, le commerce constitue la force vive de nos économies car il génère les revenus élevés auxquels s'accroissent nos populations.

Le sort de l'économie canadienne est étroitement lié à celui des Etats-Unis, son principal partenaire commercial, tandis que l'Australie dépend largement des marchés d'exportation en Chine et au Japon. Tous ces marchés risquent d'être touchés directement ou indirectement par des mesures protectionnistes.

Dans ce contexte, on ne saurait exagérer l'importance de la décision prise par le Canada, l'Australie et neuf autres nations de la communauté transpacifique de faire front commun. L'accord du 8 mars éliminera 98 % des tarifs douaniers entre les pays membres et facilitera le commerce et les investissements d'un bout à l'autre de cette région dynamique.

Certains détracteurs avaient affirmé que le projet n'aboutirait jamais à la suite du retrait des Etats-Unis du Partenariat transpacifique, mais un travail acharné et de la persévérance ont prouvé le contraire. Les onze pays devraient être félicités pour leur courage et leur résolution à faire profiter leurs populations des avantages d'un marché plus libre.

Le Forum AusCan, qui se tiendra en juillet à Montréal, rassemblera chefs d'entreprise, leaders politiques et associatifs afin de renforcer et resserrer les liens entre nos deux démocraties libérales, démontrant ainsi leur engagement commun envers les valeurs qui ont fait prospérer le monde. ■

Norman Steinberg est président émérite de Norton Rose Fulbright Canada et coprésident canadien du Forum AusCan
Jennifer Westcott est directrice générale du Business Council of Australia et coprésidente australienne du Forum AusCan

Le Brexit, une chance pour construire un droit des affaires européen

La « common law » britannique, qui s'est imposée par l'alliance entre la City et les cabinets londoniens d'avocats, pourrait bien reculer au bénéfice de la tradition juridique continentale, observe l'avocat Frédéric Peltier

Par FRÉDÉRIC PELTIER

Le Brexit a relancé une guerre économique des juridictions en matière financière, qui semblait avoir été définitivement gagnée par la *common law* britannique. L'hégémonie de la City de Londres ne s'est pas construite sur la seule puissance de l'industrie de la finance. Elle a également été portée par le dynamisme de l'industrie juridique britannique, avec ses grands cabinets d'avocats installés dans des tours voisines des banques à Canary Wharf, dans l'Est londonien. Ces cabinets ont imposé à l'Europe un droit modelé par des juristes anglais, lorsqu'il s'agit de finance.

La suprématie de Londres en matière financière s'est donc construite sur une alliance entre banquiers et avocats qui ont œuvré quotidiennement dans les négociations du *business*, mais aussi par un lobbying redoutable dans les instances européennes pour imposer leur juridiction. Avec le droit anglais, les banques anglo-saxonnes ont trouvé leur avantage concurrentiel, et, avec les banques, les juristes anglo-saxons ont trouvé le gisement fructueux de leur prospérité.

Il est clair que le Brexit vient modifier la donne, car, si l'allié bancaire des juristes

anglais quitte le berceau du droit britannique pour venir s'installer en Europe continentale, la formidable coopération entre la finance et l'industrie du droit britannique deviendra plus complexe.

Le Brexit va-t-il se prolonger par un « Brexit law », c'est-à-dire un recul de l'emprise du droit britannique sur les opérations financières en Europe et dans le monde? Les juristes français en rêvent. Prendre une revanche sur les Anglais est toujours source de jubilation... Mais attention aux attitudes nationalistes qui ne sont peut-être pas à la hauteur de l'enjeu.

Le Brexit est vu comme une chance pour la France. Première victoire, elle va accueillir l'Autorité bancaire européenne, obligée de quitter Londres, et l'on se prend à rêver que les tribunaux parisiens puissent, en plus d'appliquer le droit français, appliquer la *common law*, se substituant ainsi aux juges britanniques dont les décisions ne bénéficient plus de la sécurité juridique et de la garantie d'exécution des jugements rendus dans l'Union européenne, qui bénéficient d'un régime de reconnaissance mutuelle. On vante désormais de manière officielle, sous l'égide d'un Haut Comité juridique de la place financière de Paris, présidé par un de nos plus éminents hauts magistrats, la qualité de nos procédures judiciaires pour attirer les contrats financiers dans le « for » français.

DÉPOUSSIÉRAGE HISTORIQUE

Les tribunaux français ont l'ambition de s'ouvrir au contentieux du droit international des affaires. Une Chambre internationale de commerce composée de juges anglophones a été installée, en février, à la cour d'appel de Paris, exception à plusieurs siècles de résistance depuis l'édit de Villers-Cotterêts de 1539 par lequel François I^{er} imposa la langue française dans les procédures judiciaires. Le droit français se revendique désormais « *business oriented* », comme disent... les Anglais. La réforme du droit des obligations entrée en vigueur en novembre 2016 a conduit à un dépeuplement historique du code civil pour que le monde des affaires puisse choisir, sans le moindre état d'âme, le droit français des contrats.

Il faut, bien entendu, soutenir cette volonté des juristes français qui entendent faire de leur droit une arme économique. Mais ne soyons pas non plus trop naïfs!

Tout d'abord, il faut se souvenir que le budget de la justice en France n'est pas à la hauteur de celui d'un pays qui voudrait

faire de son droit un avantage concurrentiel. Le droit s'impose aussi par les moyens de sa juridiction, et la justice française est exsangue.

De surcroît, dans un contexte de mondialisation des règles et des normes en matière financière, comme dans beaucoup d'autres domaines économiques ou techniques, l'hégémonie d'un seul pays isolé peine à s'imposer. Pour que le droit français puisse retrouver des couleurs, il est indispensable qu'il puisse être soutenu par un droit européen, qui lui permette de s'extraterritorialiser. L'enjeu du « Brexit law » se situe donc au niveau européen, et ce n'est qu'au travers du droit européen que le droit français pourra s'affirmer pour que la *common law* recule, et que nos règles nationales pourront gagner du terrain et du crédit dans la concurrence des systèmes juridiques des affaires.

La puissance d'un droit ne se mesure pas à sa qualité intrinsèque, qui donne d'ailleurs lieu à d'interminables débats de spécialistes qui n'intéressent qu'eux. Il repose plutôt sur la puissance de la juridiction qui l'applique, laquelle est fondée sur sa capacité à le faire appliquer au-delà de ses frontières géographiques. Le droit américain trouve sa puissance dans sa capacité à l'extraterritorialité. Pour concurrencer la *common law*, il faut donc que le droit français étende son influence grâce au formidable amplificateur que peut devenir un droit européen débarrassé de l'influence britannique après le Brexit.

Il est donc indispensable que les juristes français prennent la place vacante laissée par les juristes anglais dans les instances européennes où se forment les règles qui régissent la finance. Dépassons donc notre réflexion francochouillarde, si nous voulons notre revanche avec la *common law*. C'est au niveau européen que se jouera la compétition. C'est ensuite par « ruissellement » du droit européen, auquel la France doit activement contribuer, que le droit français pourra imposer sa juridiction fondée sur la reconnaissance de l'Europe comme modèle de droit. ■

F Frédéric Peltier est avocat et auteur de l'essai « Le Procès de l'argent. Loi de la République contre loi du marché » (Albin Michel, 2017)

ON SE PREND À RÊVER QUE LES TRIBUNAUX PARISIENS PUISSENT, EN PLUS D'APPLIQUER LE DROIT FRANÇAIS, APPLIQUER LA « COMMON LAW »

La taxe GAFA, une mesure inadéquate

Pour l'avocat Frédéric Gérard, la fiscalité des activités numériques exige de refondre la notion de localisation de l'activité, et non des mesures inadéquates à la réalité des entreprises, fussent-elles populaires

Par FRÉDÉRIC GÉRARD

La Commission européenne a présenté, le 21 mars, son projet de création d'une taxe sur les services numériques (TSN). Les géants du numérique réalisent en effet des recettes colossales en Europe, mais n'y paient en proportion qu'un impôt sur les sociétés très faible. Le principe de cette taxe est donc simple : taxer ces recettes indépendamment des bénéfices réalisés, afin de contraindre les GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon) à payer un niveau satisfaisant d'impôts en Europe.

La contribution fiscale de ces sociétés, qui s'appuie sur des pratiques fiscales critiquées, est indéniablement faible. Le principe de cette taxe est donc populaire. Mais peut-elle vraiment atteindre le but recherché? En premier lieu, la définition des activités concernées pose question. Le projet de directive vise les « services numériques caractérisés par la création de valeur par les utilisateurs ». Vague et subjective, elle est la promesse de contentieux fiscaux nombreux et hasardeux pour l'administration et les entreprises.

Les seuils d'assujettissement semblent en première analyse moins approximatifs. Pour ne pas peser sur les start-up et les PME, la taxe ne concernerait que les sociétés dont le chiffre d'affaires mondial dépasserait 750 millions d'euros ou dont le chiffre d'affaires réalisé en Europe excéderait 50 millions d'euros. Elle serait calculée au taux de 3 % du chiffre d'affaires. Ces montants seront souvent difficiles à déterminer, et conduiront probablement certaines sociétés à se réorganiser pour y échapper. Au lieu de protéger les acteurs européens, la taxe pourrait paradoxalement les pénaliser : elle impacterait peu la rentabilité des concurrents américains ou chinois, mais peserait sans doute plus lourdement sur ces entreprises de taille intermédiaire dont l'Europe manque tant.

CONTOURNEMENTS ET EFFETS INDIRECTS

Que dire des entreprises européennes qui acquittent aujourd'hui un montant normal d'impôt sur leur territoire? Ne seront-elles pas ainsi doublement taxées sur leurs recettes? Le projet indique que les Etats pourraient autoriser les entreprises à déduire son montant « de l'assiette de l'impôt sur les sociétés », ce qui ne limitera que très partiellement cette surimposition. Que dire, enfin, des sociétés qui devront payer la taxe alors qu'elles sont déficitaires, compte tenu, par exemple, des lourds investissements réalisés ou de leur qualité de tête de groupe d'une intégration fiscale? S'agissant des aspects budgétaires, l'estimation des recettes – à 5 milliards d'euros par an – paraît douteuse, une fois les stratégies d'évitement mises en place par certaines sociétés.

En fait, il existe déjà des outils fiscaux pour s'assurer que les géants du numérique ré-

glent bien leur part d'impôts. La notion d'établissement stable a précisément pour objet de répartir la base taxable par l'impôt sur les sociétés entre différents Etats. Elle n'est certes pas adaptée aux activités numériques, car elle repose avant tout sur le lien physique entre une entreprise étrangère et l'Etat désireux de taxer ses profits. C'est sans doute cette fragilité qui a permis à Google de gagner une (première) bataille sur ce terrain devant le juge de l'impôt en juillet 2017, à l'issue d'un contrôle fiscal aux enjeux très élevés. Mais cette notion pourrait, au-delà de la localisation des moyens, s'attacher également à la localisation du marché.

En outre, l'arsenal fiscal permettant d'éviter que les entreprises ne transfèrent leur base taxable dans des pays à faible fiscalité n'a cessé d'être renforcé depuis 2010, avec, en particulier, les exigences documentaires en matière de prix de transfert. Créer une nouvelle taxe peut paraître efficace à première vue, mais les contournements probables et les effets indirects mal anticipés devraient plutôt conduire à adapter la notion d'établissement stable et à trouver des mécanismes fiscaux incitatifs. Une telle mesure semble cependant difficile à adopter compte tenu de la règle de l'unanimité qui joue au sein de l'Union européenne en matière fiscale. Jugée imparfaite par ses propres créateurs, qui n'y voient qu'une taxe à durée limitée, la « taxe GAFA » permet au moins à Bruxelles d'afficher une mesure populaire. ■

F Frédéric Gérard est avocat associé du cabinet Velvet