

Amélie Poirier-Borduas

8760325

LA SOLUTION À DEUX PILIERS DE L'OCDE POUR CONTRER LES DÉFIS
FISCAUX À L'ÉCHELLE PLANÉTAIRE : UN MODÈLE INCLUSIF ?

Mémoire soumis au professeur Patrick Leblond (superviseur) afin de répondre aux exigences du Mémoire de recherche (API 6999) et de la maîtrise en Affaires publiques et internationales de l'École supérieure d'affaires publiques et internationales.

Université d'Ottawa

28 février 2023

REMERCIEMENTS

Le mémoire est un exercice qui demande beaucoup de discipline et de persévérance. Je suis extrêmement fière d'avoir réussi cette épreuve, qui est probablement l'une des plus exigeantes que j'aie eu à surmonter au cours de ma vie. J'aimerais ainsi souligner le support de plusieurs personnes qui ont rendu possible la remise de ce mémoire.

Tout d'abord, je remercie Professeur Leblond pour sa patience, sa disponibilité et ses excellents conseils. Nos nombreuses rencontres m'ont permis de réaligner mes idées et de rendre ce mémoire ce qu'il est aujourd'hui.

Je suis également extrêmement reconnaissante envers mes amies, ma sœur, mon conjoint et Solow qui ont toujours été là pour me soutenir lorsque ma motivation me faisait défaut. J'aimerais finalement remercier mes parents pour leur appui tout au long de mes études.

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|---|----|
| REMERCIEMENTS..... | 2 |
| TABLE DES MATIÈRES..... | 3 |
| RÉSUMÉ | 4 |
| INTRODUCTION | 5 |
| i. Importance de la recherche..... | 6 |
| ii. Question de recherche | 8 |
| iii. Hypothèses de recherche | 8 |
| iv. Méthodologie..... | 9 |
| CADRE D'ANALYSE | 11 |
| 1.1. Théories..... | 11 |
| 1.2. OCDE et fiscalité internationale | 18 |
| 1.3. Modèle à deux piliers..... | 21 |
| 1.4. Fiscalité en Afrique | 26 |
| 1.5. Étude de cas | 30 |
| 1.6. Portée du cadre d'analyse | 40 |
| ANALYSE | 41 |
| 2.1. Pilier 1 | 41 |
| 2.2. Pilier 2 | 48 |
| CONCLUSION..... | 52 |
| BIBLIOGRAPHIE..... | 54 |

RÉSUMÉ

Le 8 octobre 2021, un accord international historique présenté par l'Organisation de Coopération et Développement Économique (OCDE) a été signé par près de 136 pays. Ce traité, nommé le modèle à deux piliers, a comme objectif la réduction de l'évitement et de la compétition fiscale en plus d'assurer que les multinationales payent leur juste part d'impôt. Toutefois, en observant les signataires, il est possible de remarquer que la moitié des pays africains ont décidé de ne pas ratifier cet accord. Ce mémoire tente donc d'évaluer les raisons qui pourraient expliquer cette dichotomie dans l'adoption du modèle en étudiant les cas du Ghana et de la Côte-d'Ivoire. Les résultats principaux montrent que bien que les pays africains réalisent des gains nets, les pays développés sont les grands gagnants de ce modèle à deux piliers. Les pays africains signataires peuvent avoir entériné le traité par peur de marginalisation sur le plan de la politique internationale. En ratifiant le traité, ils s'assurent de rester dans les bonnes grâces des organisations internationales et des pays développés, ce qui peut représenter un atout économique. Les autres États africains qui ont rejeté l'accord ont vraisemblablement basé leur décision sur une analyse coûts-bénéfice de l'implémentation d'un tel modèle et des risques pour l'attraction d'investissements directs étrangers.

Mots-clés : Compétition fiscale, *Race-to-the-bottom*, OCDE, Modèle à deux piliers, Pays africains, Pays développés

INTRODUCTION

La globalisation et la libéralisation économique qui se sont entamées au tournant des années 1960 ont profondément bouleversé le cadre réglementaire fiscal. Le retrait des mesures tarifaires sur le commerce international et l'augmentation des investissements directs étrangers ont eu comme effet de créer de plus en plus d'intégration économique entre les pays. Il devient ainsi plus facile que jamais de commercer à l'international, et ce, peu importe la distance, qui sépare les États. Les pays voient leurs opportunités commerciales croître de façon exponentielle. La libéralisation des capitaux motive ainsi les États à offrir des climats d'investissement stimulants, afin d'attirer des capitaux étrangers.

Une des façons utilisées pour encourager les investissements directs étrangers (IDE) est la mise en place de mesures fiscales incitatives. Ainsi, les pays modifient à la baisse leurs régimes de taxation, afin de créer un écosystème économique dynamique et innovant. Depuis les années 1960, les investisseurs étrangers essaient par tous les moyens d'optimiser leurs revenus en profitant des juridictions avec de bas taux d'imposition (Rixen, 2011). En parallèle, l'accélération et la croissance des échanges commerciaux ont donné naissance aux firmes multinationales. Ces entreprises de taille importante se caractérisent par leur capacité à ajuster les prix de transferts, c'est-à-dire « les prix imputés dans les transactions avec leurs filiales étrangères, de manière à déplacer des profits vers des États où le système de taxation est plus avantageux » (Martin & Stratica, 2017, p.405). En plus d'avoir les ressources nécessaires pour délocaliser leurs activités productives, les multinationales peuvent aussi choisir parmi les juridictions à faible taux d'imposition afin

d'établir leur adresse postale (Hines & Rice, 1994). Elles sont donc en mesure de transférer leurs revenus dans des paradis fiscaux, ce qu'on appelle communément le déplacement des profits, pour réduire leur fardeau fiscal.

Le phénomène selon lequel les États diminuent peu à peu leur régime fiscal afin de devenir plus attractifs pour les entreprises et ainsi attirer les IDE se nomme la compétition fiscale. Ce processus est décrié par de plus en plus de pays développés, tels que le Canada ou les États-Unis, puisque cela fait diminuer drastiquement l'assiette fiscale des pays. Par conséquent, après des années de négociations et d'itération, l'Organisation de Coopération et de Développement Économique (OCDE) a conclu en octobre 2021 un accord avec 136 États pour émettre un taux d'imposition minimum commun de 15 % sur les firmes multinationales d'ici 2023.

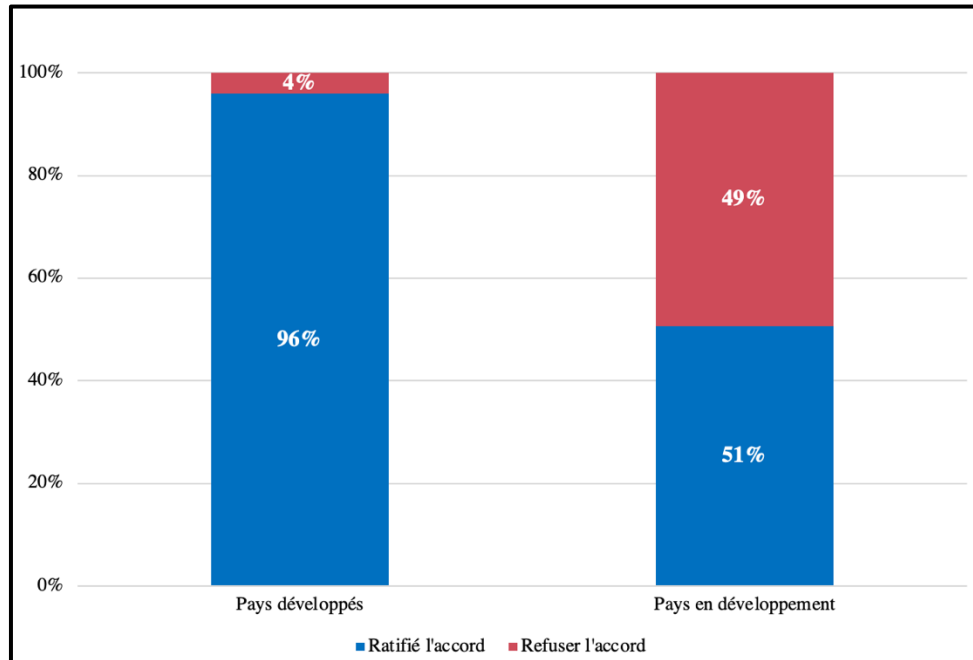
i. Importance de la recherche

La signature de cet accord représente un tournant pour la fiscalité, l'économie et le commerce international. En effet, ce traité vient freiner la « *race-to-the-bottom*¹ » concernant les taux d'imposition, ce qui assure en quelque sorte une augmentation de l'assiette fiscale des gouvernements et ainsi une hausse de la qualité de vie des populations. Bien que d'une perspective occidentale l'accord semble sans faille et accepté de tous, cela ne se reflète pas nécessairement à l'échelle mondiale. Le Graphique 1 montre bien la

¹ La « *race-to-the-bottom* » désigne une situation concurrentielle dans laquelle une entreprise ou un État tente de casser les prix de la concurrence en sacrifiant les normes de qualité ou la sécurité des travailleurs (souvent en défiant la réglementation) ou en réduisant les coûts de main-d'œuvre. Une course vers le bas peut également opposer les gouvernements pour attirer l'industrie ou les recettes fiscales. Par exemple, une juridiction peut assouplir les réglementations ou réduire les impôts et compromettre le bien public dans le but d'attirer des investissements, comme la construction d'une nouvelle usine ou d'un nouveau siège social (Chen, 2022).

dichotomie entre les pays développés et ceux en développement en rapport avec la signature de ce traité.

Graphique 1 : Proportion de ratifications du traité en fonction du stade de développement des pays



Sources : OCDE, 2021b ; OCDE, 2022.

Dans cette perspective, il semble que les pays en développement n'aient pas la même vision du traité que le reste du monde. Cette tendance paraît également se refléter au sein de l'Afrique, où la moitié des pays du continent ont décidé de ne pas entériner l'accord proposé. Plusieurs raisons, qui seront discutées dans les sections suivantes, peuvent expliquer ce refus de signature de la part de ces États. Cela pose donc un problème pour la légitimité et l'efficacité de cet accord. Il est possible de penser que cet accord est fortement influencé par une perspective occidentale, au détriment des enjeux vécus dans les pays en développement. Plusieurs représentants d'organisations de la société civile se sont d'ailleurs levés pour décrier les possibles conséquences d'une telle décision sur le développement des nations les plus pauvres au monde comme l'*International Centre for*

Tax & Development, le *South Centre*, le Forum sur l'Administration Fiscale Africaine ou encore le *Tax Justice Network*. Ceux-ci s'entendent pour dire que cela perpétue la place secondaire des pays en développement sur la scène internationale, en plus de réaffirmer la domination des États les plus riches sur le reste du monde (Global Tax Justice, 2021).

Cela peut notamment s'expliquer par les faibles capacités institutionnelles et politiques de certains pays en voie de développement ainsi que leur manque de levier économique. Dans un monde où l'inclusivité et la diminution des inégalités sont de plus en plus souhaitées et promues, il est donc important de se demander si cet accord aura réellement des bénéfices économiques et sociaux de même ampleur non seulement sur les pays signataires, mais également pour ceux qui ont refusé de ratifier le modèle.

Cela est d'autant plus alarmant en considérant le fait que l'OCDE affirme que les États en développement ont été consultés et qu'ils sont ceux qui bénéficieront le plus économiquement de ce nouveau modèle à deux piliers. Dans ce cas, il semble y avoir une dichotomie marquée entre les propos de l'arène politique et ceux de la société civile.

ii. Question de recherche

Ce mémoire porte donc sur la question suivante : Qu'est-ce qui explique la dichotomie des pays africains quant à leur adhésion au modèle à deux piliers proposé par l'OCDE le 8 octobre 2021 ?

iii. Hypothèses de recherche

Deux hypothèses principales, qui reflètent les piliers recommandés par l'OCDE, seront examinées dans ce mémoire. Les implications des piliers seront explorées davantage dans le cadre d'analyse. L'hypothèse 1 est qu'en conséquence du Pilier 1 du modèle de taxation de l'OCDE, les pays d'Afrique connaîtront une réduction de leur revenu fiscal. Le premier

élément de cet accord propose de réattribuer une part des droits d'imposition en fonction des recettes et sur l'endroit où les biens ou les services sont consommés, par opposition au lieu où la valeur économique est créée comme c'est le cas dans le système actuel.

L'hypothèse 2 suppose que la mise en vigueur d'une taxe mondiale à 15 % sur les multinationales (Pilier 2) viendra également réduire les recettes fiscales des États africains, puisque la moyenne du taux d'imposition de l'ensemble des États du continent se chiffre présentement à 28 % (KPMG, 2020). Cela pourrait aussi exacerber le phénomène de « race-to-the-bottom » en plus d'accroître les inégalités économiques entre les pays africains et du G20.

iv. Méthodologie

La méthodologie de ce travail repose sur une revue de littérature composée de sources primaires et secondaires provenant de sites d'organisations internationales, d'articles scientifiques évalués par les pairs, de livres et de chapitres de livres. Une analyse qualitative a également été réalisée avec l'utilisation de statistiques économiques.

Ce mémoire inclut une revue de littérature des différents concepts qui identifie les variables principales affectées lors de la mise en œuvre du modèle de l'OCDE. Par la suite, un portrait global de la situation africaine est dressé pour mieux comprendre la réalité fiscale du continent. Une analyse du climat économique a été préparée dans le but de saisir les moteurs de croissance des économies du continent tels que des investissements directs étrangers et des multinationales sur leur territoire. Une attention particulière a été également portée sur les sources des recettes fiscales recueillies dans les pays, leur utilisation par les gouvernements et leurs répercussions sur les populations. Deux États africains, la Côte d'Ivoire et le Ghana ont été par la suite étudiés afin d'expliquer les

mécanismes fiscaux. Ces pays ont été choisis en raison de leurs similitudes géographiques, sociales et économiques. Il est à noter que la Côte d'Ivoire a ratifié l'accord alors que le Ghana n'a pas entériné celui-ci.

Avec plusieurs caractéristiques communes, il a été plus facile d'isoler et d'identifier les effets économiques du traité sur les pays sélectionnés. Cette étude comparative a permis de déterminer comment le traité de l'OCDE pourrait venir modifier l'assiette fiscale de ces pays. Pour ce qui est de la réflexion sur le Pilier 2, les juridictions ayant des sièges sociaux d'entreprises répondant aux critères d'admissibilité ont été étudiées. De plus, une analyse comparative des taux d'imposition dans le monde a été réalisée afin de mieux comprendre les impacts possibles d'un taux d'imposition minimum de 15 %. Au regard des résultats, les hypothèses ont été vérifiées.

CADRE D'ANALYSE

Pour expliquer les impacts potentiels du modèle de l'OCDE sur le Ghana et la Côte d'Ivoire, il est primordial de faire une revue des principaux éléments qui constituent cet enjeu. Tout d'abord, il est question de jeter les bases de la compétition fiscale, en étudiant les acteurs, l'historique ainsi que les conséquences au niveau planétaire. Par la suite, le modèle à deux piliers de l'OCDE est exploré afin de comprendre ses caractéristiques ainsi que ses effets escomptés. Après avoir fait une revue de la compétition fiscale internationale, la cadre d'analyse se concentre sur la situation africaine. Il est question de déterminer l'utilisation des mesures fiscales par les gouvernements du continent, les sources des investissements directs étrangers ainsi que les secteurs essentiels touchés par ces flux d'IDE. À partir de ses informations et de sources complémentaires, un portrait du contexte fiscal en Côte d'Ivoire et au Ghana est réalisé. Le cadre d'analyse permet de discerner les principaux indicateurs qui sont utilisés pour identifier les effets du modèle à 2 piliers de l'OCDE sur les pays sélectionnés.

1.1. Théories

1.1.1. Compétition fiscale

Bien que la compétition fiscale soit un terme utilisé dans la littérature depuis les années 1970, c'est l'avènement du rapport de l'OCDE « Compétition fiscale dommageable » qui vient pour une première fois définir ce concept (OCDE, 1998). L'organisation distingue très clairement la compétition fiscale dommageable de la compétition fiscale dite saine.

Tout d'abord, la compétition fiscale est encouragée par le désir des pays à générer des IDE. La compétition fiscale dommageable a comme protagoniste les pays qui offrent des taux d'imposition plus bas aux profits des investisseurs étrangers que le taux d'imposition national (OCDE, 1998). De plus, ces régimes fiscaux concentrent davantage leur énergie sur les contribuables et les activités étrangères, au détriment de l'économie domestique (*ibid.*). Finalement, les pays pratiquant la compétition fiscale dommageable sont peu transparents quant à leurs activités et échangent peu d'informations avec les autres États (*ibid.*).

De nouveaux termes émergent de ce rapport comme la dégradation de la fiscalité ou l'érosion de la base d'imposition et le déplacement des profits afin de mieux définir le concept de compétition fiscale dommageable (*ibid.*). Le terme « dégradation de la fiscalité » réfère à la « race-to-the-bottom » qui sera abordé plus tard dans ce texte. L'érosion de la base d'imposition et le déplacement des profits décrivent les effets de la compétition fiscale sur les États ayant de hauts taux d'imposition. L'érosion de la base d'imposition signifie la diminution de la base d'imposition des pays en raison de transferts de revenus, aussi nommé déplacement des profits, vers d'autres pays (*ibid.*).

En 2013, Devereux et Loretz (2013) définissent davantage la compétition fiscale. Ceux-ci expliquent que le sous-approvisionnement des services publics par le gouvernement n'est pas une caractéristique de la compétition fiscale, mais bien une externalité du phénomène. Ils affirment aussi que la compétition fiscale amène les pays à faire baisser leur taux de taxation, surtout dans les petites économies, puisque celles-ci sont plus dépendantes des grandes économies (*ibid.*) Toutefois, ceux-ci mentionnent qu'il n'y a

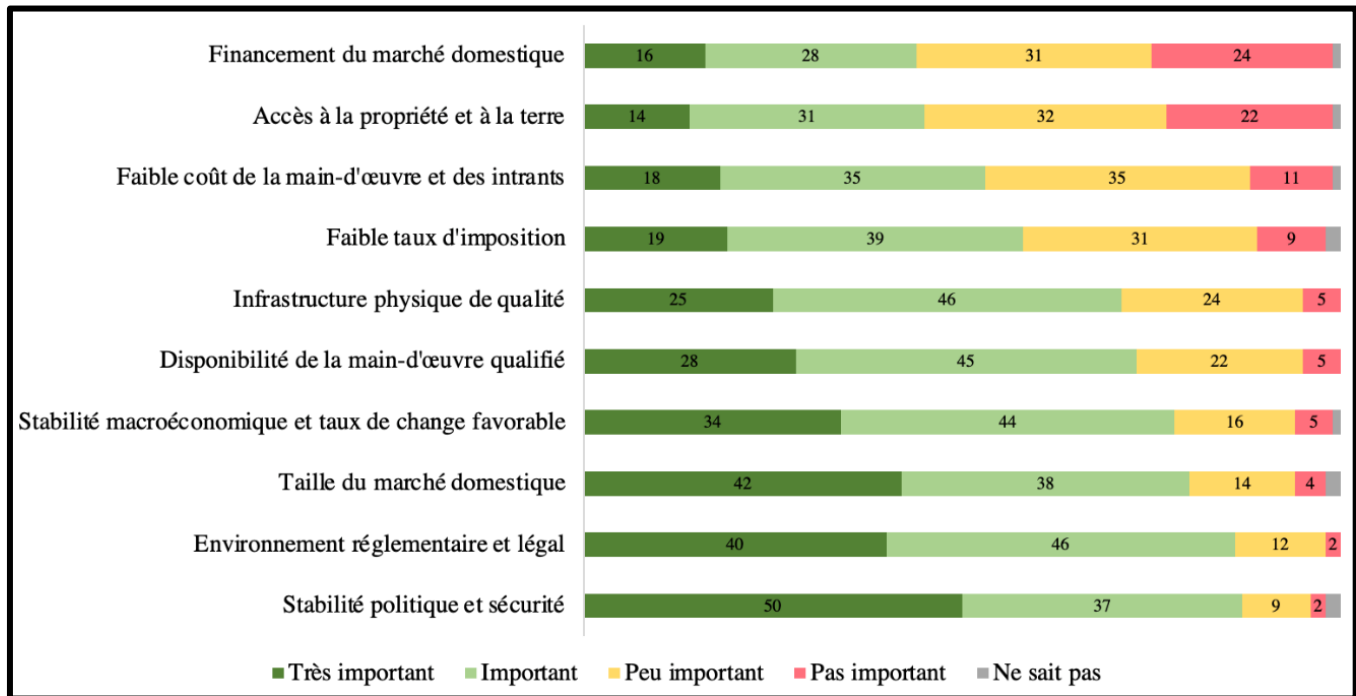
toujours pas de preuves empiriques soutenant que la compétition fiscale nuit à la capacité de taxation des gouvernements (*ibid.*).

1.1.2. Investissements directs étrangers

Les investissements directs étrangers sont définis comme étant « un type d'investissement transnational effectué par une entreprise résidente d'une économie ("l'investisseur direct") afin d'établir un intérêt durable dans une entreprise ("l'entreprise d'investissement direct") qui est résidente d'une autre économie que celle de l'investisseur direct. La notion d'intérêt durable implique l'existence d'une relation de long terme entre l'investisseur direct et l'entreprise d'investissement direct et l'exercice d'une influence significative sur la gestion de l'entreprise. Celle-ci se concrétise dès lors qu'un investisseur direct possède au moins 10 % des actions avec droits de vote de l'entreprise d'investissement direct. » (Eurostat, 2023).

Plusieurs facteurs peuvent influencer l'arrivée des IDE dans un pays. Tout d'abord, les IDE sont encouragés par les politiques fiscales d'un pays (Hines, 2005). En effet, les pays offrant des mesures favorables à l'ouverture du marché domestique aux multinationales tendent à accueillir plus d'investissements directs étrangers sur leur territoire (Jensen, 2014, p.19). De plus, la théorie économique démontre la corrélation positive entre la baisse des taux d'imposition sur les compagnies et l'augmentation des investissements étrangers, notamment par les multinationales (Vaz da Fonseca & Jucá, 2020). Par ailleurs, d'autres facteurs influencent également l'entrée d'IDE sur un territoire, et sont des incitatifs pour les entreprises étrangères pour s'établir sur un territoire comme il est possible de l'observer au graphique 2.

Graphique 2 : Facteurs influençant les investissements directs étrangers dans un pays



Source : Banque mondiale (2018)

Concernant la stabilité politique et la sécurité, Jensen (2014) explique que les États démocratiques tendent à attirer davantage d'IDE en raison de deux facteurs. Tout d'abord, les pays démocratiques s'assurent que l'information sur leur contexte géopolitique, lois et normes, et autres soit disponible à tous (*ibid.*). Cette transparence est grandement appréciée des investisseurs qui peuvent mieux planifier leur arrivée sur un territoire. De plus, dans les institutions démocratiques, il est possible pour les multinationales de faire du lobby afin de faire valoir leurs priorités et leurs opinions. Finalement, les multinationales sont confrontées à des risques politiques importants dans leurs investissements. Les gouvernements qui peuvent contribuer à diminuer ces risques politiques attireront des niveaux plus élevés d'IDE, toutes choses égales par ailleurs (*ibid.*).

Cependant, certains des facteurs, comme la stabilité politique ou encore l'environnement réglementaire et légal, peuvent être ardues à atteindre pour certains pays

en voie de développement, notamment en raison des vestiges du colonialisme (Gazibo, 2010). Il est également possible de penser aux pays qui vivent avec des taux importants de corruption et qui ne sont pas en mesure de mettre en place un marché économique dynamique (Igiebor, 2019). Plusieurs pays en voie de développement ont aussi un marché informel très important, ce qui rend difficile l'imposition des entreprises et des citoyens. Selon un rapport de la Banque mondiale, intitulé *The Long Shadow of Informality : Challenges and Policies*, "le secteur informel représente plus de 70 % de l'emploi total dans les économies émergentes et en développement et contribue à pratiquement un tiers du PIB" (Banque mondiale, 2021e).

L'impôt sur les sociétés représente néanmoins une part plus importante des revenus fiscaux et du PIB dans les pays en développement que dans les États riches. Les prélèvements fiscaux sur les entreprises sont plus élevés dans la plupart des nations africaines, en moyenne 16 % des recettes fiscales totales, contre 9 % dans les pays de l'OCDE (ATAF, 2021). Ces pays ont donc tendance à se tourner vers des incitatifs économiques qui requièrent peu d'organisation institutionnelle, comme la diminution des taux d'imposition sur les compagnies.

Selon Tian (2008), les investissements directs étrangers sont des vecteurs économiques importants qui contribuent notamment à la croissance économique, à la réduction du chômage, à l'augmentation de l'assiette fiscale, au transfert technologique et au développement de l'entrepreneuriat local.

Toutefois, la baisse des taux d'imposition sur les entreprises n'est pas sans conséquences pour l'économie des pays concernés. Cela a comme effet de diminuer l'assiette fiscale des pays. Lorsqu'un gouvernement dispose de moins de recettes fiscales,

cela affecte directement les investissements en infrastructure et les programmes sociaux, par exemple. Certains services et biens publics sont alors sous-financés, ce qui peut avoir des effets néfastes sur la population et l'économie.

Dans le même ordre d'idées, dans le cas de l'entrée en vigueur du mécanisme de réallocation des revenus des multinationales proposés dans le Pilier 1, cela pourrait nuire aux revenus fiscaux des pays en développement et ainsi diminuer leurs capacités institutionnelles.

1.1.3. Entreprises multinationales

L'apparition des multinationales dans les années 1980 crée un nouvel enjeu du point de vue de la compétition fiscale. La multinationale se définit comme étant une « entreprise qui possède des filiales, qu'elle contrôle complètement ou en partie, dans plusieurs pays, voire à l'échelle mondiale, mais dont la gestion et l'administration est centralisée, du moins jusqu'à un certain point » (Perspective monde, 2019). L'entreprise multinationale est en mesure d'ajuster les prix de transferts, c'est-à-dire « les prix imputés dans les transactions avec leurs filiales étrangères, de manière à transférer des profits vers des pays où le système de taxation est plus avantageux » (Martin, 2017). De plus, la firme multinationale peut détenir tellement de capitaux qu'elle peut rivaliser avec les plus petits pays de ce monde, en leur décrétant des prix ou en y obligeant le gouvernement à mener certaines actions (Perspectives monde, 2019). Ainsi, en plus d'avoir les ressources nécessaires pour délocaliser leurs activités productives, les multinationales peuvent aussi choisir parmi les juridictions à faible taux d'imposition afin d'établir leur adresse postale (Hines, 1994). Elles sont donc en mesure de transférer leurs revenus dans des paradis fiscaux, ce qu'on appelle communément « déplacement des profits ». Selon une étude publiée par

l'International Centre for Tax & Development (2021), les pays à faibles revenus sont ceux qui sont le plus touchés par ce phénomène. Les pays du continent africain sont ainsi davantage concernés par le déplacement des profits.

L'entrée des multinationales dans les pays en voie de développement crée des impacts positifs et négatifs. Tout d'abord, la présence des multinationales dans les pays en développement a comme effet de faire augmenter les salaires au sein de l'économie (Saurav et al., 2020). Cela peut donc stimuler le marché intérieur et faire augmenter le PIB du pays (Fu et al., 2020). Les multinationales ont des effets mitigés sur le transfert technologique, puisqu'il y a souvent peu de réseaux entre celles-ci et les firmes locales (Fu et al., 2020 ; Jensen, 2014). Toutefois, pour les pays les moins développés, l'arrivée d'une multinationale encouragera un transfert technologique et une croissance de la productivité (Jensen, 2014).

Néanmoins, il est important d'également souligner les impacts négatifs des multinationales. Tout d'abord, l'arrivée de grands flux d'IDE via les multinationales peut créer un effet d'éviction, qui se définit lorsque les entreprises étrangères viennent prendre des parts du marché domestique et pousse les entreprises locales hors du marché (*ibid.*). Plusieurs multinationales profitent des lacunes institutionnelles des pays afin d'exploiter les travailleurs, ainsi que l'environnement du pays. Au fil des années, plusieurs scandales ont éclaté. Par exemple, certains fournisseurs des multinationales telles qu'Adidas et Nike ont été condamnés pour avoir exploité des enfants dans leur manufacture. Dans ce cas, les multinationales exploitent de la législation laxiste du travail du pays afin de faire travailler des enfants à moindre coût et par conséquent en retirer davantage de profit.

Les États en développement sont également plus enclins à exempter certains secteurs, tels que celui des matières premières, afin de stimuler les investissements directs étrangers (Tanzi et Zee, 2001). Ainsi, plusieurs multinationales sont localisées dans des pays en voie de développement, mais tendent à déplacer les revenus finaux dans d'autres pays.

1.2. OCDE et fiscalité internationale

Les théories précédentes montrent les différents aspects de la compétitivité fiscale, créés par les multinationales et les gouvernements, et qui entraînent une détérioration des conditions de vie des populations. Au cours des dernières années, l'OCDE s'est portée garante de cet enjeu avec diverses initiatives, et plus récemment, avec le modèle à deux piliers.

1.2.1. Rapport « Concurrence fiscale dommageable »

En 1998, le rapport « Concurrence fiscale dommageable » de l'OCDE a mis en lumière les particularités de la compétition fiscale dommageable et les caractéristiques des paradis fiscaux (OCDE, 1998). La même année, l'organisation crée le Forum des Pratiques fiscales dommageables (FHPT) qui a pour but d'avancer les recherches dans ce domaine et de proposer des solutions à l'enjeu de la compétition fiscale. Ainsi, en 1999, le FHPT identifie 47 régimes fiscaux potentiellement dangereux (OCDE, 2015). Le FHPT a aussi pour objectif d'évaluer les régimes préférentiels des pays membres de l'organisation et de juger s'ils sont dommageables ou pas pour la compétition fiscale (*ibid.*).

De plus, le FHPT travaille sur le « *nexus approach* » en collaboration avec le Royaume-Uni et l'Allemagne (*ibid.*). Cette approche consiste à ce que les entreprises, ayant des revenus provenant de la propriété intellectuelle dans une juridiction particulière,

doivent injecter un montant proportionnel à leur revenu dans la recherche-développement (R&D). Ainsi, si les principales activités productives de la compagnie ne se trouvent pas dans le pays où sont les capitaux, elle doit tout de même investir dans l'économie locale afin de stimuler l'emploi et la recherche. Si ce principe n'est pas respecté, alors l'entreprise est considérée comme encourageant la concurrence fiscale dommageable (OCDE, 2015).

1.2.2. Érosion de la base d'imposition et déplacement des profits (BEPS)

Le projet Érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices (BEPS) de l'OCDE, implémenté en 2013, a aussi comme but de minimiser la compétition fiscale par le biais d'une meilleure coopération des pays. Le projet met de l'avant plusieurs outils ou mesures afin d'éviter que les contribuables tirent profit d'autres juridictions à bas taux d'imposition (*ibid.*). Quinze actions sont proposées aux gouvernements afin d'améliorer leur régime fiscal et d'encourager une compétition fiscale saine comme il est possible de l'observer à la Figure 1.

Les actions 5, 6, 13 et 14 sont requises, ce qui suggère que leur atteinte est obligatoire pour les pays membres de l'OCDE. L'action 5 se réfère aux actions entreprises par le FHTP afin d'éradiquer la présence de régimes de taxation préférentiels ainsi que d'améliorer l'échange d'informations et la transparence entre les pays. L'action 6 de ce projet entend diminuer de façon substantielle l'utilisation excessive de traités bilatéraux par des personnes tierces afin de profiter d'allègement fiscal.

Figure 1 : Actions du projet BEPS

| Action 1: | Action 2: | Action 3: | Action 4: | Action 5: |
|---|--|---|--|--|
| Relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique | Neutraliser les effets des dispositifs hybrides | Concevoir des règles efficaces concernant les sociétés étrangères contrôlées | Limiter l'érosion de la base d'imposition faisant intervenir les déductions d'intérêts | Lutter efficacement contre les pratiques fiscales dommageables |
| Action 6: | Action 7: | Action 8-10: | Action 11: | Action 12: |
| Empêcher l'utilisation abusive des conventions fiscales | Empêcher les mesures visant à éviter artificiellement le statut d'établissement stable | Aligner les prix de transfert calculés sur la création de valeur | Mise en œuvre du BEPS | Règles de communications obligatoire d'informations |
| Action 13: | Action 14: | Action 15: | | |
| Documentation des prix de transferts et déclaration pays par pays | Accroître l'efficacité des mécanismes de règlement de différends | Convention multilatérale pour la mise en œuvre des mesures relatives aux conventions fiscales pour prévenir le BEPS | | |

Source : OCDE, 2022b

L'action 13 est une mesure applicable aux multinationales qui les obligent à rédiger des rapports sur chacune de leurs activités dans chaque pays dans lesquelles elles sont présentes, afin d'augmenter la transparence de leurs activités. Finalement, la dernière action obligatoire est le numéro 14, qui encourage les pays à améliorer leurs résolutions de conflits liés à la compétition fiscale.

Cependant, ce projet est vu comme un échec de l'OCDE. Bien qu'il améliore la transparence des multinationales, il est mal adapté à la nouvelle réalité numérique (Shaxson, 2019). Selon des informations tirées dans un rapport de Deloitte, l'action 1 du BEPS ne semble pas véritablement contraignante pour les entreprises dans le secteur numérique (Deloitte, 2014). Il est ainsi possible de penser que ce nouvel accord s'inscrit dans un désir de venir mieux réglementer ce secteur. Les caractéristiques du modèle à deux piliers seront explorées dans la section 3.

1.2.3. Common Reporting Standard

Le projet « Common Reporting Standard » (CRS) voit le jour en 2014, à la demande du G20. Son but est de faciliter les échanges d'informations tant au niveau fiscal que financier entre les pays de l'OCDE afin d'augmenter la transparence des transactions (OCDE, 2015). En 2019, l'OCDE estimait que 90 pays avaient échangé sur 47 millions de comptes, pour un total de 4,9 billions de dollars (Shaxson, 2019). L'accès à l'information avait engendré une augmentation de 95 milliards \$ US des recettes fiscales des pays de l'OCDE et du G20 (*ibid.*).

L'OCDE n'a toutefois pas de pouvoir coercitif contre les pays non coopératifs. Ce sont plutôt les États qui peuvent sanctionner les paradis fiscaux ou les pays non coopératifs (*ibid.*). C'est d'ailleurs le cas des États-Unis qui ont appliqué des pressions sur les banquiers et banques suisses afin de mettre fin aux secrets bancaires à la suite de la crise financière de 2008-2009 (*ibid.*). Ce moyen coercitif s'est avéré adéquat puisque la Suisse a concédé une partie de ses secrets bancaires pour la première fois de son histoire (*ibid.*).

1.3. Modèle à deux piliers

Le modèle à deux piliers se positionne comme étant un aboutissement des conférences, des discussions et des initiatives de l'OCDE et d'autres organisations multinationales au cours des 25 dernières années. Le traité a été ratifié par plus de 138 pays membres le 8 octobre 2021. Il est composé de deux piliers distincts, qui traitent des deux secteurs d'action du modèle. Les sections suivantes font un survol des principales caractéristiques des deux piliers en plus de décrire les effets escomptés de ceux-ci sur les pays en développement.

1.3.1. Pilier 1

Le marché de juridiction d'une entreprise réfère souvent aux juridictions dans lesquelles sont vendus des biens ou des services. De nos jours, plusieurs entreprises, dont les GAFAM (Google, Amazon, Facebook, Amazon, Microsoft), opèrent dans des marchés sans nécessairement y avoir de présence physique. Il y a ainsi la création d'une valeur ajoutée sans qu'il y ait de taxation d'une entreprise. Ainsi, le Pilier 1 a comme objectif de rétablir la stabilité du système de taxation international dans une économie de plus en plus numérisée et qui jongle avec de nouveaux modèles d'affaires. Les multinationales concernées par ce pilier doivent et répondent à deux critères distincts. Tout d'abord, le critère du chiffre d'affaires exige qu'elles aient un chiffre d'affaires supérieur à 20 milliards d'euros, ce qui équivaut à 21,6 milliards de dollars américains selon le taux de change de janvier 2023. L'autre critère se nomme celui de rentabilité et stipule que les multinationales doivent avoir une marge bénéficiaire avant impôt qui est supérieur à 10 %. Il est possible de dénombrer plus d'une soixantaine de multinationales dans cette catégorie qui sont majoritairement établies aux États-Unis, en Grande-Bretagne, en Allemagne et en France, telles Shell, Amazon, Total Énergies (Tandon & Rao, 2022). Certains types de multinationales sont également exclus, tels que les industries extractives et les services financiers réglementés. Selon l'OCDE, l'exclusion des entreprises extractives reflète l'objectif politique d'exclure les rentes économiques générées par des ressources extractives spécifiques à un emplacement qui devraient uniquement être imposées dans la juridiction source (OCDE, 2022c).

Pour la mise en œuvre de ce premier Pilier, l'OCDE propose trois nouveaux mécanismes : « Montant A », « Montant B » et gestion et résolution de conflits quant au

Montant A. Le Montant A du Pilier 1 est un des éléments de la solution reposant sur deux piliers élaborés pour relever les défis fiscaux soulevés par la numérisation de l'économie. Il s'applique à une fraction des bénéfices résiduels réalisés par de grandes entreprises très rentables (Montant A) au profit des juridictions dans lesquelles les biens ou les services sont fournis ou dans lesquelles se situent les consommateurs (OCDE, 2022d). Ainsi, le Montant A donne un nouveau droit d'imposition aux juridictions de marchés dans lesquels une entreprise multinationale s'engage de manière active et durable, indépendamment de sa présence physique. Une juridiction de marché pourra prétendre au montant A si la multinationale réalise un chiffre d'affaires de plus d'un million d'euros dans cette juridiction, ou de plus de 250 000 euros si le PIB de cette juridiction est inférieur à 40 milliards d'euros (KPMG, 2022). Ainsi, une multinationale qui vend des services dans un pays, sans toutefois y avoir une présence physique, se verra contrainte d'y payer des impôts. Le Pilier 1 a notamment été mis en place afin de s'adapter à la numérisation de l'économie et à obliger les entreprises comme Google, Apple, Facebook et Amazon à payer leur juste part fiscale. Le Pilier 1 s'applique néanmoins aussi à tous les autres types de multinationales non digitales qui respectent les critères d'admissibilité.

Le Montant B vient uniformiser la rémunération des distributeurs qui exercent des « activités de commercialisation et de distribution de base » dans la juridiction du marché » (KPMG, 2022). L'objectif est de fournir un système de rémunération plus transparent pour ces activités par rapport aux règles actuelles de prix de transfert. Cela a comme effet de simplifier l'administration et le respect de ces règles, tout en renforçant la certitude fiscale et en réduisant les controverses entre les contribuables et le gouvernement. L'OCDE met de l'avant que le Montant B assurera une certaine sécurité fiscale aux entreprises.

Toutefois, les mesures de l'application du montant B n'ont pas encore été développées par l'OCDE.

Le dernier mécanisme utilisé par le Pilier 1 est la mise en place d'un mécanisme de gestion et de résolution de conflits concernant le Montant A. Les multinationales et les juridictions de marché pourront se consulter de façon transparente sur les mesures fiscales à mettre en place et les répercussions économiques sur les multinationales. Il est par ailleurs à noter que l'OCDE prévoit un mécanisme facultatif pour les pays en développement pour éviter que les mesures applicables ne soient pas trop contraignantes et ne nuisent pas à leur développement économique (KPMG, 2022).

1.3.2. Pilier 2

Le Pilier 2 a comme objectif de réduire les activités de prix de transfert utilisé par les grandes multinationales dans les juridictions ayant de faibles taux d'imposition. De plus, l'OCDE affirme que ce mécanisme viendra réduire la dégradation des taux d'imposition sur les sociétés, également appelé « race-to-the-bottom ».

Le Pilier 2 introduit un impôt minimum mondial à 15 % sur les multinationales ayant un revenu annuel de 750 millions d'euros ou plus afin que les pays ayant des taux d'imposition plus élevés puissent protéger leur base d'imposition. Ce pilier prend ces fondations dans le programme de BEPS, qui tente d'éradiquer la diminution des assiettes fiscales des pays. Il est important de mentionner que les juridictions qui seront en mesure de collecter les revenus fiscaux associés à cette nouvelle taxe sont celles qui hébergent les sièges sociaux des multinationales. L'accord n'oblige pas les juridictions à fixer leur taux à 15 %, mais donne aux pays de résidence le droit de réclamer la différence d'impôts non

perçus par un « impôt complémentaire » sur la filiale d'une entreprise multinationale qui est imposée à un taux inférieur à ce taux minimum dans une autre juridiction.

1.3.3. Proposition pour les pays en développement

Dans les documents officiels de l'OCDE, l'organisation affirme que les intérêts économiques des pays en développement ont été pris en considération lors de l'élaboration des deux piliers et affirme qu'en moyenne « les pays à faible revenu, à revenu intermédiaire et à revenu élevé verraient toutes leurs recettes fiscales augmenter grâce au Pilier 1, mais dans des proportions qui seraient plus importantes (en pourcentage des recettes actuelles tirées de l'impôt sur les sociétés) pour les juridictions à faible revenu » (OCDE, 2021a). L'OCDE affirme qu'avec la mise en place du Pilier 2, les pays en voie de développement ne seront plus contraints d'offrir des incitations fiscales pour attirer des investisseurs étrangers. En effet, selon l'Organisation, les pays en développement dépendent davantage des recettes fiscales sur les sociétés que sur les individus (*ibid.*).

Il semble toutefois utopique de penser que le Pilier 2 viendra diminuer drastiquement les incitatifs fiscaux dans les pays en développement, qui possèdent en général des taux d'imposition beaucoup plus élevés que 15 %. Cet aspect sera étudié dans le chapitre de l'analyse.

Les pays en développement devraient également bénéficier de la règle d'assujettissement à l'impôt, qui consiste à empêcher « les entreprises de se soustraire à l'impôt sur leurs bénéfices générés dans les pays en développement en procédant à des paiements déductibles, tels que des intérêts ou des redevances, qui sont soumis à des taux réduits de prélèvement à la source en vertu de conventions fiscales et qui ne sont pas taxés

(ou qui le sont à un faible taux) en vertu de la législation fiscale du partenaire conventionnel » (*ibid.*).

1.3.4. Effets escomptés

L'OCDE affirme que cette refonte du système international fiscal pourrait engendrer des recettes de 125 milliards de dollars US pour le Pilier 1 et que le taux d'imposition minimal de 15 % pourrait engranger environ 150 milliards d'USD chaque année (OCDE, 2021a). En d'autres termes, l'OCDE estime qu'avec l'entrée en vigueur des Piliers 1 et 2, il serait possible d'observer une augmentation des revenus fiscaux sur les entreprises de 1,9 % à 3,2 % (*ibid.*).

La mise en œuvre du traité aura comme effet une augmentation des coûts moyens d'investissements pour les multinationales (Tandon & Rao, 2022). Pour ce qui est des effets positifs, les Piliers 1 et 2 devraient permettre une certitude fiscale, une réduction des tensions au niveau des échanges commerciaux, ainsi qu'une augmentation de l'efficacité de l'allocation globale du capital (*ibid.*).

Au niveau du continent africain, les recettes fiscales potentielles pour les 55 États membres de l'Union africaine sont estimées à 1,3 milliard dollars américains par an, soit 0,1 % du PIB (Gourdon et al., 2022).

1.4. Fiscalité en Afrique

Cette partie se concentrera sur la fiscalité de l'Afrique, en identifiant la situation économique et institutionnelle en Afrique, les incitatifs fiscaux mis en place, les sources des investissements directs étrangers et les acteurs économiques principaux. Il sera également question de déterminer les secteurs d'activité qui accueillent le plus d'IDE.

1.4.1. Climat économique et institutionnel

L'Afrique n'est pas réputée pour avoir de bonnes performances fiscales. Plusieurs facteurs macroéconomiques peuvent expliquer cela, tels que les faibles infrastructures institutionnelles, les taux de chômage élevé, la faible épargne, etc. (Banque mondiale, 2018). La prévalence du secteur informel dans l'économie rend également l'imposition des citoyens et des sociétés difficiles. D'autres facteurs peuvent influencer l'effort fiscal des pays comme le niveau de développement économique et financier, l'ouverture commerciale, la dotation en ressources naturelles, le poids du secteur agricole et l'aide reçue par des institutions internationales (*ibid.*).

Plusieurs pays africains ne sont pas en mesure d'obtenir des revenus fiscaux suffisants pour financer la provision de biens publics en raison de leurs faibles capacités institutionnelles. Afin de tout de même assurer une croissance économique, plusieurs gouvernements de l'Afrique se tournent vers des incitatifs fiscaux afin d'attirer l'entrée d'IDE. Les IDE deviennent essentiels à la croissance économique et à l'emploi dans le continent. Cela explique pourquoi les pays africains sont plus enclins à offrir des mesures incitatives aux investisseurs étrangers.

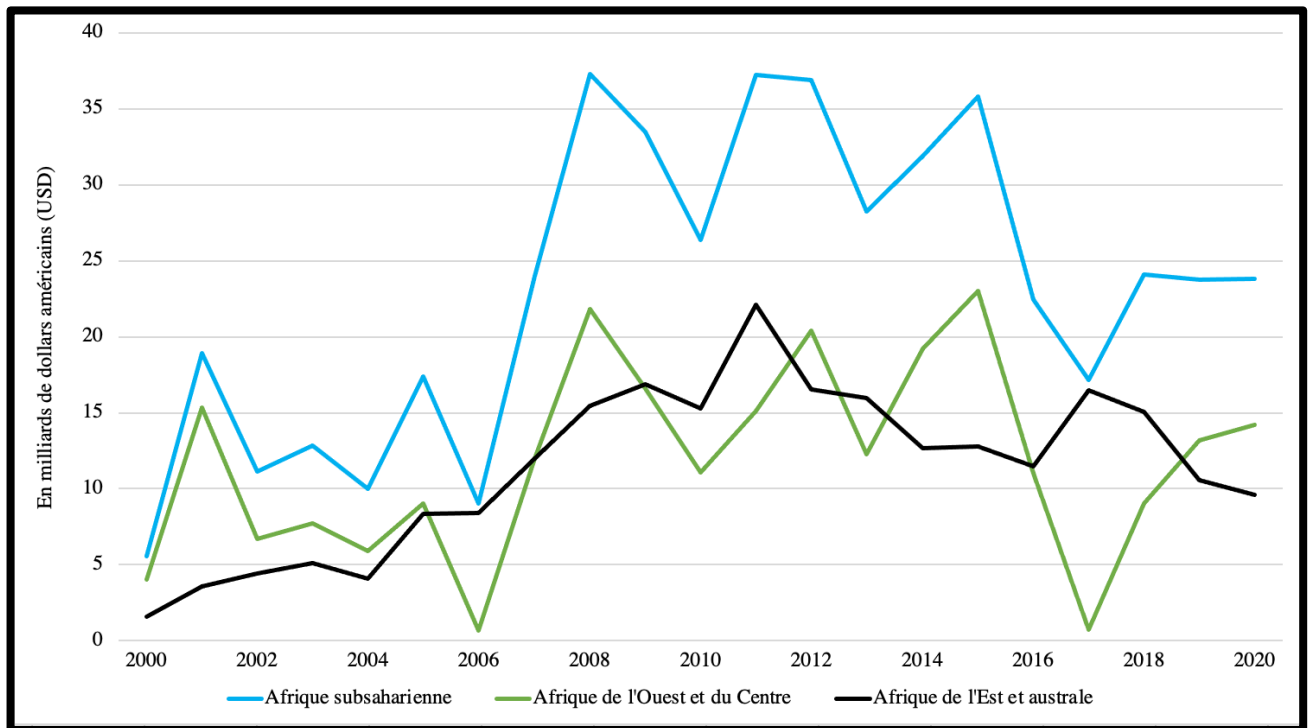
Une majorité des IDE entrant en Afrique est réalisée via des canaux illégaux (UNCTAD, 2020). Chaque année, il est estimé que 88,6 milliards de dollars américains ne peuvent être imposés en raison de l'incapacité de pouvoir retracer leur entrée en Afrique (*ibid.*). Sans entrée officielle, les gouvernements ne sont pas en mesure de taxer ces investissements. Ces flux illégaux diminuent le pouvoir des gouvernements sur le système financier. Cela contribue à augmenter l'opacité des systèmes financiers dans ces pays, rendant l'imposition de ces revenus plus difficiles. Entre 1970 et 2015, la Côte d'Ivoire

aurait eu une fuite des capitaux environnant 32 milliards USD (*ibid.*). Le Ghana aurait été également victime d'une fuite importante des capitaux, notamment dans le secteur des matières premières et des produits agricoles : 6 milliards USD dans le secteur de l'or et 4,3 milliards USD dans l'industrie du cacao (*ibid.*).

Ce phénomène n'est pas propre qu'à la Côte d'Ivoire ou au Ghana. Les pays qui sont économiquement dépendants de l'exploitation des ressources naturelles et du secteur agricole sont plus enclins aux entrées de capitaux illégaux et ont de plus faibles capacités de mobilisation des recettes fiscales (Caldeira et al., 2019).

Les IDE sont essentiels pour la croissance économique des pays africains, puisqu'ils agissent à titre de vecteur de diversification économique. Cela permet notamment de diminuer la dépendance des pays à l'exploitation des ressources naturelles. Depuis plusieurs années, les études montrent que les IDE augmentent de façon importante dans de nombreuses régions africaines, spécialement dans la zone subsaharienne comme il est possible de le voir dans le Graphique 4 (Banque mondiale, 2021b).

Graphique 3 : Investissements directs étrangers par région africaine



Source : Banque mondiale, 2021 b

1.4.2. Mesures incitatives utilisées en Afrique

Selon Tuomi (2011), les incitations fiscales telles que les faibles taux d'imposition des sociétés, les congés fiscaux, les crédits d'impôt, les allocations d'investissement, les déductions fiscales et bien d'autres ont été les principaux outils utilisés par plusieurs pays de l'Afrique pour attirer les investisseurs étrangers. Il est possible d'observer que ces incitatifs peuvent prendre plusieurs mois avant d'être mis en œuvre, ce qui peut représenter un désincitatif pour les compagnies souhaitant s'y établir (Ernst & Young, 2021). L'étude réalisée par Ernst & Young (2021) explique d'ailleurs que la plupart des États africains concentrent leur énergie sur l'attraction des multinationales sur leur territoire. De plus, une des caractéristiques du continent est que les entreprises peuvent uniquement choisir un incitatif pour un projet particulier (*ibid.*).

Appiah-Kubi et al. (2021) montrent que les IDE sont principalement encouragés par des baisses des taux d'imposition, des congés fiscaux plus longs, des déductions fiscales et des concessions fiscales. Cleve (2008) explique également que la stabilité politique et macroéconomique ainsi que la protection des droits de propriété et les améliorations dans les infrastructures peuvent constituer des incitatifs de taille pour les investisseurs en Afrique.

1.4.3. Secteurs

Les IDE sont présents dans tous les secteurs d'activité économique. Au niveau du secteur minier, les investissements directs étrangers favorisent le développement d'infrastructure, la création d'emploi, le transfert technologique ainsi que la création de revenus (Seydou & Camara, 2022). Ces IDE sont encouragés par la mise en place de congés fiscaux et de baisse du taux d'imposition sur les sociétés extractives. De plus, il y a également une grande présence dans le domaine des matières premières telles que le cacao et le café. Plusieurs multinationales telles que Nestlé, Mars ou encore Hershey ont des filiales en Afrique.

Le secteur manufacturier représentait quant à lui, en 2016, « environ les trois quarts des projets d'IDE réalisés dans des secteurs nouveaux [...] tandis que le secteur des services représentait environ un cinquième de ces projets » (Odusola, n.d.). Dans le domaine des services, il est possible de compter plusieurs investissements dans les télécommunications et les services bancaires.

1.5. Étude de cas

Afin de mieux comprendre les impacts potentiels des Piliers 1 et 2 sur les pays en développement, deux pays seront analysés, soit le Ghana et la Côte d'Ivoire. Ces pays ont été choisis en raison de leurs similitudes géographiques, sociales et économiques. Avec

plusieurs caractéristiques communes, il sera plus facile d'isoler et d'identifier les effets économiques du modèle à 2 piliers sur les pays sélectionnés. Il est à noter que la Côte d'Ivoire a ratifié l'accord alors que le Ghana n'a pas entériné celui-ci. Dans le cadre de cette section, certaines variables économiques seront décrites afin de poser les bases pour l'analyse dans le chapitre suivant.

1.5.1. Portrait du Ghana

Contexte général

Le Ghana est un État africain qui compte plus de 33 millions d'habitants avec un PIB par personne de 2 445 en dollars américains courants (Banque mondiale, 2021a). Le Ghana a été l'un des premiers pays africains à poursuivre la libéralisation économique, en révisant son système fiscal dans le cadre de réformes politiques radicales en 1983 (UNCTAD, 2003). Durant cette période, des incitations fiscales ont été introduites pour encourager l'investissement. Dès lors, des réformes législatives successives ont offert d'autres incitations fiscales, notamment la loi *Ghana Investment Promotion Centre* (GIPC) et l'*International Trade Administration* (ITA) de 2015. Cette réglementation inclut par exemple des exonérations fiscales, les déductions pour capital-investissement, les incitations à la localisation et les droits de douane (FMI, 2018).

Tous les investisseurs sont garantis d'avoir accès aux incitations fiscales mises en place par la loi, mais des mesures fiscales supplémentaires peuvent également être accordées dans différents secteurs de l'économie (Internal Revenue Act, 2000). Par exemple, un taux d'imposition sur le revenu des sociétés de 25 % s'applique à l'ensemble de celles-ci à l'exception des exportations dites non traditionnelles ainsi que les industries pétrolières et gazières (Government of Ghana, 1987). Le taux d'imposition pour le secteur

hôtelier est de 22 % tandis que celui de l'exploration pétrolière s'élève à 35 % (U.S. Department of State, 2022).

Le Ghana a connu une hausse importante de ces IDE dans les dernières années. Selon plusieurs études, les premières vagues d'investissements directs étrangers ont commencé à influencer dans les années 1970 et étaient surtout dirigées vers le secteur manufacturier et du secteur primaire, soit dans les industries du cacao, du bois et de l'or. Afin d'attirer davantage d'investissements, le gouvernement met en place des mesures de libéralisation économique.

En 1983, le Ghana assiste à une transition économique, passant d'une économie dirigée à une économie de marché (FMI, 1999). Durant cette même période, le gouvernement adopte trois règlements fiscaux déterminants pour l'environnement économique (Government of Ghana, 1986). Tout d'abord, les redevances des minières passent de 6 à 3 % (*ibid.*). De plus, les impôts sur les sociétés passent de 55 à 35 %, ce qui constitue un nouvel incitatif majeur pour les entreprises (*ibid.*).

Finalement, certaines exemptions fiscales sont mises en place pour l'importation d'équipement et pour certains secteurs d'activités. Au début des années 2000, le gouvernement ghanéen met en place plusieurs mesures en place afin de renforcer les capacités institutionnelles de son système financier en plus de mettre en place des mesures incitatives fiscales.

Cependant, certaines lacunes nuisent aujourd'hui toujours au pays. Il est possible de relever des faiblesses au niveau des infrastructures, de faibles institutions politiques, économiques et culturelles (Ernst & Young, 2013). Par exemple, au niveau des

infrastructures, l'accès à l'électricité instable, les réseaux d'approvisionnement sont fragiles et le réseau de transports est dans un mauvais état (*ibid.*).

Du côté social, il est certain que d'autres variables ont également nui le Ghana pour attirer les IDE. En effet, le pays est caractérisé par de faibles revenus, de très hauts taux d'intérêt, de l'inflation, un accès insuffisant à la technologie et une main-d'œuvre peu qualifiée (Spillan & King, 2017). De plus, l'environnement économique ghanéenne est plombée par la corruption, la mauvaise gouvernance ainsi qu'un système judiciaire inconstant (Transparency Index, 2021 ; Braimah, 2016). Une étude sur la responsabilité sociale des entreprises au Ghana montre aussi que le pays est aux prises avec des sorties importantes de capitaux, une fragile productivité ainsi que peu d'épargne (Amoako, 2016).

Néanmoins, en 2018, Ghana est devenu le premier bénéficiaire d'IDE en Afrique de l'Ouest, même si les entrées d'IDE ont diminué de 8 % pour atteindre 3 milliards de dollars. La plupart des IDE sont orientés vers le gaz et les minéraux, le plus grand projet d'investissement sur site vierge étant celui du groupe ENI, qui doit étendre les champs gaziers de Sankofa (UNCTAD, 2019).

Au Ghana, l'économie est scindée en 2 secteurs : formel et informel. La majorité des petites et moyennes entreprises évoluent dans le secteur informel. La plupart d'entre elles sont des intermédiaires aux multinationales et ont comme méthode de subdivisé les quantités offertes par les multinationales pour certains produits afin de ceux-ci, en plus petite quantité, soient plus accessibles pour la population.

Les petites et moyennes entreprises jouent un rôle significatif en tant que créatrices d'emplois, de croissance économique et de réduction à la pauvreté (Abor & Quartey, 2010).

Selon plusieurs études réalisées, les petites et moyennes entreprises du Ghana compteraient pour 90 % de l'ensemble des entreprises et contribueraient à 70 % du PIB (*ibid.*).

Pour ce qui est du secteur formel, celui-ci est dominé par la présence de multinationales. Ces entreprises ont des activités principalement dans les domaines des activités extractives, du secteur financier, des télécommunications et de l'industrie manufacturière (Dartey-Baah et al. 2015). Ce type d'entreprise emploie plus de 56 % de la main-d'œuvre dans l'économie ghanéenne (Spillan & King, 2017). Le Tableau 1 présente les 5 multinationales les plus influentes au Ghana en 2022.

Tableau 1 : Liste des 5 plus grandes multinationales au Ghana

| Multinationales | Secteur d'activité |
|-----------------------|--|
| Newmont Corporation | Exploitation minière |
| MTN | Télécommunications |
| Tullow Oil | Exploitation minière |
| Total Petroleum Ghana | Distribution de produit pétrolier et combustible |
| Ecobank Ghana PLC | Services financiers |

*en milliards de USD

Source : Yen, 2022

Le Ghana est d'ailleurs considéré comme étant une des meilleures destinations d'investissement en Afrique en raison de son faible risque et de ses hauts rendements (Ernst & Young, 2013).

En observant la part des secteurs dans l'économie, il est possible de déduire quels types de multinationales contribuent au développement économique. Par exemple, en 2007, la contribution au PIB était de 50,6 % pour les services, 20,7 % pour les activités industrielles ainsi que 29,1 % pour le secteur primaire. En 2017, la part du secteur tertiaire

était de 49 % du PIB du pays contre 30 % pour le secteur secondaire et 21 % pour les matières premières (International Trade Administration, 2022). Les multinationales dans les télécommunications auraient donc grandement contribué au PIB du pays. En raison des exemptions sur l'imposition de certaines multinationales minières, celles-ci contribuent dans une moindre mesure au PIB ghanéen.

Par ailleurs, pour la plupart des multinationales dans le pays, il est estimé que celle-ci contribue positivement à l'économie. Selon Williams et al. (2017), la majorité des multinationales au Ghana ont créé des liens avec des entreprises locales pour faciliter l'accès aux intrants et aux techniques de production locale. En s'approvisionnant directement à des commerçants locaux, les firmes encouragent la demande puis l'offre locale, en plus de faire augmenter les revenus des entreprises. Cela a comme effet de renforcer les capacités des firmes locales et de créer des opportunités d'expansion sur le marché.

Impacts des investissements directs étrangers sur l'économie ghanéenne

Les investissements directs étrangers ont un fort impact sur l'économie ghanéenne. Yeboah et Anning (2020) révèlent que la valeur de projets effectués des coentreprises (détenues par des Ghanéens et leurs contreparties étrangères) est plus élevée que celles des entreprises détenues entièrement par des étrangers. Le résultat indique, sur le plan de la création d'emplois, que les Ghanéens ont bénéficié d'environ 85 % du total des emplois générés par ces IDE (*ibid.*). Il est possible d'affirmer que cette création d'emplois a des effets positifs sur l'économie puisque cela stimule la consommation de biens et services et donc la demande dans le marché.

Djokoto et Dzeha (2012) indiquent que le pourcentage d'une entreprise qui appartient à une firme étrangère est corrélé positivement avec les exportations ainsi que la productivité de la firme. Toutefois, au niveau du secteur de l'agriculture, les IDE sont négativement corrélés avec la sécurité alimentaire puisque la plupart des projets d'IDE dans ce domaine sont à des fins d'exportations (*ibid.*). L'étude présente aussi que l'entrée d'IDE au Ghana est positivement corrélée avec la croissance et l'importance de l'économie du pays (*ibid.*).

Williams et al. (2017) montrent également la corrélation entre l'augmentation des IDE au Ghana et la baisse de la pauvreté. En effet, le ratio de la population pauvre en fonctions du seuil de pauvreté nationale est passé de 51,7 % en 1991 à 23,4 % en 2016 (Banque mondiale, 2016).

1.5.2. Portrait de la Côte d'Ivoire

Contexte général

La Côte d'Ivoire est un État africain qui compte plus de 29 millions d'habitants avec un PIB par personne de 2 549 USD en dollars américains courants (Banque mondiale, 2021 b). Des années 1960 à la fin de 1970, le pays base son économie sur les exportations de matières premières, telles que le cacao, le café et le bois, et les substitutions sur les importations (Deloitte, 2017). À cette époque, elle enregistre des taux de croissance du PIB qui sont supérieurs à la moyenne des pays occidentaux et à ceux du reste de l'Afrique subsaharienne (Banque mondiale, 2021 f). La Côte d'Ivoire est ainsi considérée comme une réussite économique et de mise en œuvre du modèle libéral. Toutefois, à la suite de la baisse drastique des prix du cacao et du café au début des années 1980, la croissance économique de la nation est freinée (Deloitte, 2017).

Après deux décennies de turbulences économiques et politiques, le pays a mis en vigueur un programme d'incitatifs afin d'encourager l'entrée des investissements étrangers. Cela a été accentué un environnement politique stable depuis 2011 (Deloitte, 2017). En 2018, le Code de l'Investissement a été adopté notamment afin d'encourager le développement durable d'investissements socialement responsable, le développement local et régional, l'employabilité des Ivoiriens ainsi que d'augmenter la compétitivité des entreprises (PWC, 2022). Cela a également permis d'améliorer l'environnement réglementaire du pays, ce qui est un attrait pour les IDE.

Le taux d'imposition sur les entreprises est de 20 % pour les entrepreneurs et de 25 % pour les entreprises comptant plus qu'un employé (Deloitte, 2017). Le Code général des impôts de la Côte d'Ivoire propose des déductions fiscales sur les investissements qui génèrent des profits sur une période de cinq ans et sur les gains en capital, avec conditions de réinvestir une partie des revenus (Code général des impôts, Articles 110 et 28). Certains domaines sont également visés par des réductions fiscales, tels que les secteurs des mines et du pétrole.

La Côte d'Ivoire est un pays attrayant pour les IDE puisqu'elle possède des infrastructures intéressantes. L'État offre un réseau routier adéquat en plus de posséder le deuxième plus grand port d'Afrique de l'Ouest et une aéroport moderne qui dessert toutes les villes importantes du pays (Deloitte, 2017). Il est par ailleurs important de noter que la période de la guerre civile au début des années 2000 a grandement nui aux infrastructures du pays (Direction générale du Trésor, 2022). Ainsi, en 2013, la nation se positionnait à la 128^e position en termes de récipiendaire d'IDE en 2013 (UNCTAD, 2017).

Du côté social, il est certain que d'autres variables ont nui à la Côte d'Ivoire pour attirer les IDE. En effet, le pays est caractérisé par de maigres revenus, un accès partiel à la technologie et une main-d'œuvre peu qualifiée. Par ailleurs, la Côte d'Ivoire possède un avantage comparatif sur le Ghana en raison de ses faibles taux d'intérêt et de son inflation moindre (Trading Economics, 2022 ; FMI, 2023). L'environnement économique ivoirien demeure tout de même plombée par la corruption, la mauvaise gouvernance ainsi qu'un système judiciaire inconstant (Transparency Index, 2021).

L'économie ivoirienne est caractérisée par un secteur tertiaire très important, qui représente 55 % du PIB, suivi du secteur secondaire à 23 % et du secteur primaire, axé sur l'agriculture à 22 % (Direction générale du Trésor, 2022). Le secteur des services est notamment dominé par les télécommunications, les transports, le commerce et les activités financières. En raison du faible taux de scolarisation et de l'augmentation de la pauvreté, l'économie du pays se concentre sur des emplois à faible productivité (Papini, 2017). En effet, plusieurs emplois sont basés sur l'exportation des matières premières.

La Côte d'Ivoire est d'ailleurs le plus important exportateur de cacao au monde, avec près de 3,35 milliards dollars américains en 2020 (OEC, 2020a). L'exportation de cette matière première ne contribue toutefois pas au transfert technologique ni à créer de valeur ajoutée dans l'économie (Papini, 2017).

Plusieurs secteurs se sont développés au cours des dernières, notamment par le biais de l'entrée des IDE. Tout d'abord, les découvertes de nouveaux sites d'exploitation dans le secteur minier et pétrolier ont attiré davantage d'investisseurs dans ce domaine. Les multinationales œuvrent également dans l'exploitation du cacao et les télécommunications, comme il est possible de l'observer au Tableau 2.

Tableau 2 : Liste des 5 plus grandes multinationales en Côte d'Ivoire

| Multinationales | Secteur d'activité |
|--|--|
| Orange Côte-d'Ivoire SA | Télécommunications |
| Total Côte d'Ivoire | Distribution de produit pétrolier et combustible |
| Outspan Ivoire (Olam) | Commerce de gros produits agricoles bruts et d'aliments pour les animaux |
| Société africaine de cacao (Barry Callebaut) | Transformation du cacao |
| Vivo Energie CI (Shell) | Distribution de produit pétrolier et combustible |

*en milliards de USD

Source : Sika Finance, 2022

Impacts des investissements directs étrangers sur l'économie ivoirienne

Harrison (1994) affirme que les multinationales ont un effet mitigé en Côte d'Ivoire. Tout d'abord, leur présence fait augmenter la performance et la productivité dans l'économie, en plus de stimuler la croissance économique. En effet, la présence d'IDE contrebalance l'épargne insuffisante dans le pays. Cependant, en raison de la présence des multinationales dans le secteur primaire, les multinationales en Côte d'Ivoire participent dans une moindre mesure à la croissance économique, puisqu'il n'y a pas de valeur ajoutée qui est créée. De plus, en raison de l'exploitation des ressources primaires, il y a peu de transfert technologique vers les firmes domestiques.

Les salaires offerts par les multinationales en Côte d'Ivoire surpassent ceux offerts par les entreprises domestiques. Cette différence crée un mouvement des travailleurs vers les multinationales, ce qui nuit aux entreprises locales, en les rendant peu compétitives. Néanmoins, la hausse des revenus a un effet positif sur les revenus imposables pour le

gouvernement. Il est toutefois important de noter que les multinationales qui s'établissent en Côte d'Ivoire ne créent pas beaucoup d'emplois, mais cette contribution semble varier en fonction du type de filiale établie dans le pays.

La plupart des multinationales établies en Côte d'Ivoire bénéficient de congés fiscaux et de faible taux d'imposition, ce qui fait en sorte qu'elles contribuent dans une moindre mesure aux recettes de l'État.

1.6. Portée du cadre d'analyse

Le cadre d'analyse précédent permet de mieux comprendre les acteurs, l'historique et les effets de la compétition fiscale. Les conséquences de la compétition fiscale ont mené à la création de traités internationaux comme le modèle à 2 piliers de l'OCDE. Les éléments fournis sur les pays à l'étude permettent de mieux comprendre la composition de l'économie ainsi que l'incidence des IDE sur celle-ci. Ces informations seront utilisées afin de répondre sur les hypothèses émises sur les Piliers 1 et 2.

ANALYSE

2.1. Pilier 1

L'hypothèse 1 est qu'en conséquence du pilier 1 du modèle de taxation de l'OCDE, les pays d'Afrique connaîtront une réduction de leur revenu fiscal. Le premier élément de cet accord propose de réattribuer une part des droits d'imposition en fonction des recettes et sur l'endroit où les biens ou les services sont consommés, par opposition au lieu où la valeur économique est créée comme c'est le cas dans le système actuel.

Pour ce faire, il sera question d'analyser les situations de la Côte d'Ivoire du Ghana. Il est important de rappeler que la Côte d'Ivoire est signataire du modèle à deux piliers de l'OCDE alors que le Ghana ne l'a pas entérinée.

2.1.1. Méthodologie

Pour explorer la première hypothèse, les cinq plus grandes multinationales en territoire ivoirien et ghanéen identifiées lors du cadre d'analyse seront étudiées. Il sera question d'estimer si elles répondent au critère d'admissibilité pour le Pilier 1, soit le critère de chiffres d'affaires et le critère de rentabilité, évoqués dans la section précédente. Les multinationales pourraient être retirées du processus si elles œuvrent dans le domaine extractif ou des services financiers.

Par la suite, il sera question d'identifier les biens ou services principaux produits par les entreprises et de déterminer si ceux-ci sont exportés. Si tel est le cas, il sera question de déterminer le lieu de vente finale de ceux-ci et d'estimer dans quelle mesure la juridiction de marché serait en mesure de rapatrier une partie des droits d'imposition de la multinationale concernée.

Enfin, une étude des multinationales et des revenus provenant de l'imposition sur les sociétés des pays sera faite afin d'évaluer si la première hypothèse semble fondée.

2.1.2. Ghana

Identification des critères d'admissibilité des multinationales présentes sur le territoire ghanéen

Le Tableau 1 de la section précédente a été bonifié pour y ajouter les deux indices d'admissibilité des entreprises, soit le critère de chiffres d'affaires et celui de la rentabilité. Il est important de rappeler que pour être admissibles au Pilier 1, les multinationales doivent avoir un chiffre d'affaires de plus de 21,6 milliards de dollars américains en plus d'avoir une marge bénéficiaire de 10 %.

Tableau 3 : Liste des multinationales en fonction des critères d'admissibilité du Pilier 1

| Multinationales | Chiffres d'affaires dans le monde* | Marge bénéficiaire avant impôt | Secteur d'activité |
|-----------------------|------------------------------------|--------------------------------|--|
| Newmont Corporation | 11,5 | 7,72 % | Exploitation minière |
| MTN | 12,4 | 19,28 % | Télécommunications |
| Tullow Oil | 1,39 | 38,59% | Exploitation minière |
| Total Petroleum Ghana | 152 | 17,01% | Distribution de produit pétrolier et combustible |
| Ecobank Ghana PLC | 1,7 | 31,66 % | Services financiers |

*en milliards d'USD

** Les cases rouges représentent les indices exclus du Pilier 1

Sources : Yen, 2022 ; Newmont, 2021 ; MTN, 2021 ; Tullow Oil, 2021 ; Total Énergies 2021 ; Ecobnk, 2021 ; Investing, 2022.

Ainsi, des 5 plus grandes multinationales établies au Ghana, une seule serait assujettie au Pilier 1, soit Total Petroleum Ghana.

Exportations des multinationales en sol ivoirien

La multinationale qui devrait se plier aux exigences du Pilier 1 évolue dans le secteur dans la distribution de produit pétrolier et combustible. Puisqu'il s'agit de la vente de produits de consommation directe, il est possible de penser que la production de produit pétrolier et de combustible n'engendre pas d'exportations. Toutes choses étant égales par ailleurs, si aucun bien ne produit par la multinationale éligible en sol ghanéen n'est exporté et consommé dans un autre pays, alors il est possible d'estimer qu'aucun droit d'imposition ne sera transféré dans un autre État. Ce résultat est également confirmé par une étude produite par Tandon & Rao (2022), qui estime les gains et les pertes des pays en fonction du montant A, soit la part des revenus fiscaux des multinationales qui est transférée aux juridictions de marché. L'impôt sur le Montant A payé à d'autres pays est estimé comme étant nul pour le Ghana (*ibid.*, p.22)

Vente des multinationales étrangères en sol ivoirien

Les multinationales étrangères vendant des produits de consommation au Ghana pourraient être assujetties au Pilier 1. Tandon et Rao (2022) ont d'ailleurs montré dans leur plus récente étude ce que les multinationales internationales vendant des produits de consommation au Ghana pourraient payer comme taxe. Le Ghana importe plusieurs biens de consommation tels que de l'essence, des voitures, du riz et des camions de livraison (OEC, 2020 c). L'État observe une balance commerciale négative avec 13,1 milliards USD d'exportation et 16,1 milliards \$US en 2020 (*ibid.*). Ceci peut expliquer pourquoi les multinationales étrangères devront payer une part de taxes dans le pays afin de contribuer

à l'économie autre que par le canal de la consommation. Selon les estimés de Tandon et Rao (2022), le Ghana pourrait recevoir un gain net pour le Montant A d'une valeur de 17 millions \$US ce qui représente une augmentation nette de ces revenus fiscaux de 0,4 %.

2.1.3. Côte d'Ivoire

Identification des critères d'admissibilité des multinationales présentes sur le territoire ivoirien

Le tableau 2 de la section précédente a été bonifié pour y ajouter les deux indices d'admissibilité des entreprises, soit le critère de chiffres d'affaires et celui de la rentabilité. Il est important de rappeler que pour être admissibles au Pilier 1, les multinationales doivent avoir un chiffre d'affaires de plus de 21,6 milliards de dollars américains en plus d'avoir une marge bénéficiaire de 10 %.

Tableau 4 : Liste des multinationales en fonction des critères d'admissibilité du Pilier 1

| Multinationales | Chiffres d'affaires dans le monde* | Marge bénéficiaire avant impôt | Secteur d'activité |
|-------------------------|------------------------------------|--------------------------------|--|
| Orange Côte d'Ivoire SA | 46 | 13,91 % | Télécommunications |
| Total Côte d'Ivoire | 152 | 17,01 % | Distribution de produit pétrolier et combustible |
| Outspan Ivoire (Olam) | 27 | 1,56 % | Commerce de gros produits agricoles bruts et d'aliments pour les animaux |

| | | | |
|--|-----|--------|--|
| Société africaine de cacao (Barry Callebault) | 7,8 | 5,34 % | Transformation du cacao |
| Vivo Energie CI (Shell) | 183 | 17,7 % | Distribution de produit pétrolier et combustible |

*en milliards d'USD

** Les cases rouges représentent les indices exclus du Pilier 1

Sources Sika Finance, 2020 ; Orange, 2021 ; Total Énergies, 2021 ; Olam, 2021 ; Barry Callebault, 2021 ; Shell, 2021 ; Investing, 2022; Companies MarketCap, 2022.

Ainsi, des cinq plus grandes multinationales établies en Côte d'Ivoire, trois seront assujetties au Pilier 1, soient Orange Côte d'Ivoire, Total Côte d'Ivoire ainsi que Vivo Énergie CI.

Exportations des multinationales en sol ivoirien

Les trois multinationales qui devront se plier aux exigences du Pilier 1 évoluent dans le secteur des télécommunications et dans la distribution de produit pétrolier et combustible. Puisqu'il s'agit de produits de consommation directs, il est envisageable de penser que ces biens produits ne sont pas exportés par les multinationales. Toutes choses étant égales par ailleurs, si aucun bien produit par les plus grandes multinationales en sol ivoirien n'est exporté et consommé dans une autre juridiction, alors il est possible d'estimer qu'aucun droit d'imposition ne sera déplacé dans un autre pays. Ce résultat est également confirmé par une étude produite par Tandon & Rao (2022), qui estime les gains et les pertes des États en fonction du Montant A, soit la part des revenus fiscaux des multinationales qui est transférée aux juridictions de marché. L'impôt sur le Montant A payé à d'autres pays est nul pour la Côte d'Ivoire (*ibid.*, p.22).

Vente des multinationales étrangères en sol ivoirien

Les multinationales étrangères vendant des produits de consommation en Côte d'Ivoire pourraient être assujetties au Pilier 1. La Côte-d'Ivoire importe plusieurs biens de consommation tels que du pétrole, du riz, du poisson congelé et des médicaments (OEC, 2020b). Le pays observe une balance commerciale positive avec 10,5 milliards USD d'exportation et 10 milliards USD en 2020 (*ibid.*). Ceci peut expliquer pourquoi les multinationales étrangères devront payer une part de taxes dans la juridiction afin de contribuer à l'économie autre que par le canal de la consommation. Selon les estimations, la Côte d'Ivoire pourrait recevoir un gain net pour le montant A d'une valeur de 14 millions \$US ce qui représente une augmentation nette de ces revenus fiscaux de 0,8 % (Tandon & Rao, 2022.).

2.1.4. Discussion

L'analyse a permis de vérifier les hypothèses posées. En effet, il est possible d'estimer qu'en fonction des cinq plus grandes multinationales présentes sur leur territoire, le Ghana et la Côte d'Ivoire pourraient réaliser un bénéfice net pour le Pilier 1 de l'OCDE. L'hypothèse formulée selon laquelle les pays africains connaîtraient une réduction de leur recette fiscale est donc démentie par l'analyse précédente. De plus, selon l'étude réalisée par Tandon & Rao (2022), le continent africain pourrait recueillir approximativement près de 376 millions des 125 milliards de dollars total estimés par l'OCDE pour le Pilier 1 (OCDE, 2022d). Cela représente moins de 1 % des recettes fiscales engendrées par le Pilier 1 du modèle à deux paliers.

Il est donc possible de se demander qu'elle est la valeur relative de ce gain pour le Ghana et la Côte d'Ivoire. Le Ghana avait un PIB de \$77,6 milliards en dollars courants de

2021, alors que la Côte d'Ivoire affichait un PIB de \$70,0 milliards. Ainsi, le revenu engendré par le Pilier 1 équivaut respectivement tous deux à 0,02 % de leur économie totale. Il est également important de mentionner qu'une grande part du commerce dans ces pays est fait de façon informelle (Koffi, 2020). Les pourcentages présentés pourraient donc s'avérer beaucoup plus bas.

Malgré le faible apport aux économies du Ghana et de la Côte d'Ivoire, il reste néanmoins que les pays obtiendraient un gain net. Il est cependant possible de se questionner sur les effets potentiels de la mise en œuvre du modèle à deux piliers sur l'économie.

Premièrement, il est possible de penser que la redistribution des revenus fiscaux en Côte d'Ivoire et au Ghana pourrait s'avérer être un désincitatif à l'exportation pour les multinationales vendant dans ces pays. Les multinationales pourraient décider de concentrer leurs activités commerciales dans leur pays principal d'attache afin d'éviter de payer d'autres impôts ailleurs dans le monde. Cela pourrait donc nuire aux activités de commerce mondial des pays africains. De plus, en relocalisant les activités économiques dans le pays du siège social, cela pourrait également nuire à l'emploi dans les pays africains, faire diminuer les revenus de la population et ultimement leur consommation.

De plus, il est aussi possible de se questionner sur les coûts de l'implémentation du modèle à deux piliers pour les pays en voie de développement. Comme mentionné dans le cadre d'analyse, les pays en développement sont habituellement caractérisés par de fortes lacunes institutionnelles, ce qui pourrait être un frein à la mise en œuvre d'un tel projet, surtout en raison des gains liés à celui-ci. Il est toutefois important de noter que l'OCDE

a promis une assistance technique pour la mise en œuvre du modèle à 2 piliers pour les pays en développement (OCDE, 2021a).

Un des constats de l'étude de Tandon et Rao (2022) est que ce ne sont pas uniquement les pays en développement qui bénéficieront de la redistribution du Pilier 1. En effet, en faisant la somme de gains nets des pays en développement et des pays développés, il est possible de remarquer que les pays développés engendreront beaucoup plus de gains comme il est possible de l'observer au Tableau 5.

Ainsi il est possible de s'interroger sur l'inclusivité du Pilier 1 quand il est question de la redistribution des revenus. Bien que les pays en développement, comme le Ghana et la Côte d'Ivoire, soient en mesure d'obtenir des gains nets du Pilier 1, il demeure que les pays développés sont nettement avantagés en absolu.

Tableau 5 : Gains nets estimés pour le Pilier 1 des pays en développement et des pays développés

| Type de pays | Somme des gains pour le pilier 1 (en millions d'USD) | Part des revenus du Pilier 1 |
|-----------------------|--|------------------------------|
| Pays développé | 19 640 | 78,2 % |
| Pays en développement | 5 484 | 21,8 % |
| Total général | 25 124 | 100,0 % |

Source : Tandon & Rao (2022)

Cela pourrait avoir comme effet d'exacerber les inégalités entre les pays et de diminuer encore davantage la part des pays en développement dans le commerce et les relations internationales.

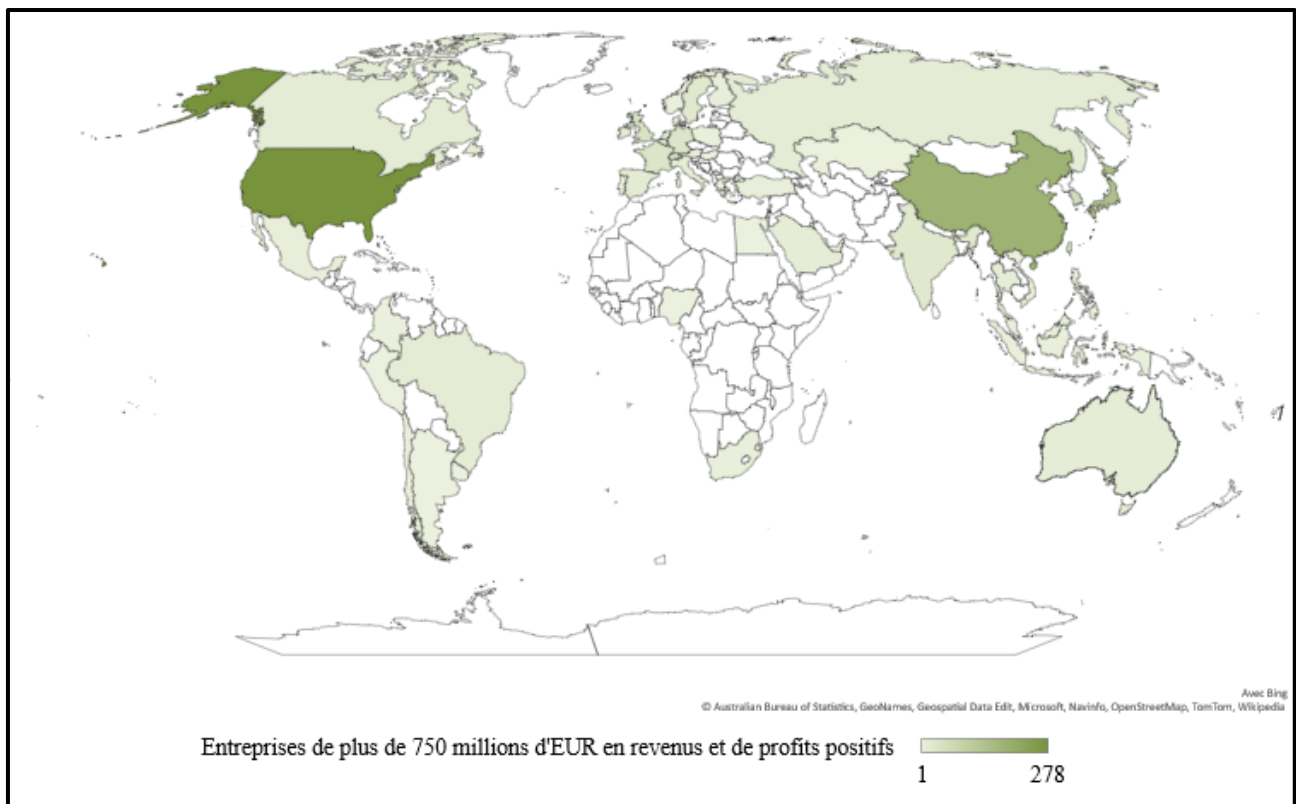
2.2. Pilier 2

Comme expliqué précédemment, le Pilier 2 sous-tend l'introduction d'un impôt minimum mondial à 15 % sur les multinationales ayant un revenu annuel de 750 millions d'euros ou plus afin que les pays ayant des taux d'imposition plus élevés puissent protéger leur base

d'imposition. Les juridictions qui seront en mesure de collecter les revenus fiscaux associés à cette nouvelle taxe sont celles qui hébergent les sièges sociaux des multinationales. L'accord n'oblige pas les juridictions à fixer leur taux à 15 %, mais donne aux pays de résidence le droit de réclamer la différence d'impôts non perçus par un « impôt complémentaire » sur la filiale d'une entreprise multinationale qui est imposée à un taux inférieur à ce taux minimum dans une autre juridiction.

Ainsi, il est possible de se demander quels pays bénéficieront le plus de ce pilier. Selon une estimation faite avec les données de 2022 du *Forbes Global 2000*, voici le nombre de compagnies avec un revenu de plus de 750 millions d'euros et des profits positifs qui seraient touchés par le Pilier 2.

Figure 2 : Localisation du siège social et nombre d'entreprises de plus de 750 millions d'EUR en revenu et de profits positifs



Source : Global Forbes (2000, 2022)

Le Ghana et la Côte-d'Ivoire n'ont pas de compagnies qui sont présentes sur ce palmarès. Pour ce qui est de l'ensemble de l'Afrique, seuls le Nigeria, l'Égypte et l'Afrique du Sud figurent parmi la liste. En effectuant une analyse comparative, des multinationales présentes sur les pays en développement et celles présentes dans les pays développés, les premières englobent 25,6 % des parts du total des entreprises retenues pour le pilier 2. Ainsi, 74,4 % des entreprises ayant des revenus de 750 millions d'euros et plus appartiennent à des pays développés. Il est donc possible de penser que les pays développés profiteront davantage de ce pilier que les pays en développement.

C'est d'ailleurs le constat du *World Investment Report 2022* qui estime que les pays en développement bénéficieront d'un changement de leur niveau d'IDE de 1,8 point de pourcentage alors que pour les pays développés ce chiffre s'élève à 2,1. De plus, le rapport résume les impacts du Pilier 2 sur les incitatifs pour attirer les IDE.

Un élément clé du Pilier 2 est le fait que le taux d'imposition global ait été fixé à 15 %. Il est intéressant de s'observer le taux d'imposition global afin de comprendre comment cela pourrait affecter les pays africains.

Tableau 5 : Moyenne des taux d'imposition sur les sociétés par continent en 2022

| Continent | Moyenne de taux d'imposition sur les sociétés |
|------------------------------|---|
| Afrique | 28 % |
| Ghana | 25 % |
| Côte d'Ivoire | 25 % |
| Asie | 19 % |
| Europe | 18 % |
| Amérique du Nord et Centrale | 21 % |
| Océanie | 22 % |
| Amérique du Sud | 28 % |
| Moyenne mondiale | 22 % |

Source : Tax Foundation (2022)

Le Ghana et la Côte d'Ivoire ont des taux d'imposition de 25 % respectivement, ce qui se compare au reste de l'Afrique et du taux d'imposition sur les sociétés moyennes dans le monde. Cela est 10 % de plus que le taux d'imposition mondial mis en place par le Pilier 2. Ainsi, il serait possible de penser qu'un des effets potentiels de ce Pilier est une augmentation de la « race-to-the-bottom ». Il est envisageable que certains États craignent les représailles économiques de taxer les revenus des multinationales ayant leur siège social dans leur pays. En effet, puisque le taux d'imposition sur les entreprises est négativement corrélé avec le nombre des IDE, les pays pourraient ne pas vouloir mettre en place le Pilier 2.

Comme observé au tableau 6, le taux d'imposition sur les sociétés est en moyenne de 22,2 % de part et d'autre de la planète. Les entreprises opérant dans des pays ayant un taux d'imposition supérieur à 15 % pourraient être encouragées à déplacer ces activités ou ces revenus dans un État où le taux d'imposition minimal est en vigueur. Cela ne serait donc pas un frein au déplacement des profits. Plusieurs études témoignent d'ailleurs que le taux d'imposition optimal pour enrayer le problème de la compétition fiscale serait de 25 % (ICRICT, 2019 ; ATAF, 2020).

Par conséquent, les résultats précédents montrent le risque que le Pilier 2 exacerbe la « race-to-the-bottom » ce qui valide l'hypothèse 2 posée dans le cadre de ce mémoire.

CONCLUSION

L'étude de cas a montré que plusieurs éléments peuvent expliquer la dichotomie entre les pays africains qui ont accepté et ceux qui ont décidé de ne pas signer le modèle à 2 piliers proposé par l'OCDE. Tout d'abord, l'analyse a permis d'observer que les gains du Pilier 1 seront bénéfiques pour une partie des pays en développement, notamment pour le Ghana et la Côte d'Ivoire, ce qui réfute la première hypothèse posée pour dans le cadre de ce mémoire. Cependant, il est possible de se questionner sur les coûts administratifs qui seront engendrés par la mise en place de ce modèle. De plus, bien que l'OCDE mette en place des mesures afin d'aider les pays en développement à implémenter ce modèle, la mise en œuvre représente des coûts et des problèmes majeurs pour des nations qui avec des lacunes institutionnelles. La mise en place de Pilier 1 par des pays pourrait être une barrière économique pour les entreprises. Afin d'éviter l'imposition de leur revenu à de multiples juridictions, celles-ci pourraient décider de concentrer leurs activités économiques dans leur pays d'origine. Cela pourrait affecter l'emploi dans les États en développement, et ultimement engendrer une baisse de leur PIB. En considérant les gains espérés du Pilier 1, il est également possible d'observer que les pays développés sont ceux qui seront les plus avantagés par ce modèle. Cet impact peut occasionner une augmentation des inégalités entre les pays développés et les pays en développement, ce qui peut représenter un argument fort pour les États africains ne voulant pas entériner le modèle.

Les pays développés semblent aussi être les grands gagnants du Pilier 2. La mise en place d'un impôt mondial à 15 % affecte presque uniquement les pays dans lesquels les sièges sociaux d'entreprises ayant des revenus de 750 millions d'euros et des profits positifs. Ainsi, près de 74,4 % des États qui tireront profit de ce pilier sont des pays

développés. La figure 5 montre aussi que seulement quatre pays africains pourraient être bénéficiaires du taux d'imposition mondial de 15 %. Cela pourrait avoir comme effet d'augmenter le déplacement des profits des pays avec de hauts taux d'imposition aux pays respectant le taux d'imposition minimum. Ainsi, l'hypothèse selon laquelle le Pilier 2 exacerbera la « race-to-the-bottom » est vérifiée.

Les gains nets des pays africains avec le modèle à deux piliers semblent donc extrêmement faibles en comparaison avec les pays développés. La dichotomie quant à la signature du modèle à deux piliers peut s'expliquer d'un point de vue politique et économique. Les pays africains signataires peuvent avoir entériné le traité par peur de marginalisation sur le plan de la politique internationale. En ratifiant le traité, ils s'assurent de rester dans les bonnes grâces des organisations internationales et des pays développés, ce qui peut représenter un atout économique. Les autres États africains qui ont rejeté l'accord se sont vraisemblablement basés sur une analyse coûts-bénéfice de l'implémentation d'un tel modèle et des risques pour l'attraction d'investissements directs étrangers. Ces raisons peuvent donc expliquer pourquoi des pays limitrophes tels que le Ghana et la Côte-d'Ivoire ont décidé d'emprunter des chemins opposés.

Le modèle à deux piliers devrait entrer en vigueur d'ici la fin de 2023. Seul le temps nous permettra de voir les réels impacts de cet accord historique sur les États en développement. D'ici là, il est possible d'espérer que les pays africains prennent leur place sur la scène internationale et travaillent à faire valoir leur opinion sur ce type d'enjeu. Au lendemain de la signature du modèle, l'OCDE devrait également réaliser un exercice de conscience afin de comprendre pourquoi les États africains sont si frileux à l'égard de ce modèle à 2 piliers.

BIBLIOGRAPHIE

Abor, J., and Quartey, P. (2010). Issues in SME Development in Ghana and South Africa. *International Research Journal of Finance and Economics*, 39:218-228.

ATAF. (2021). 130 Inclusive Framework countries and jurisdictions join a new two pillar plan to reform international taxation rules—What does this mean for Africa? *African Tax Administration Forum*. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.ataftax.org/130-inclusive-framework-countries-and-jurisdictions-join-a-new-two-pillar-plan-to-reform-international-taxation-rules-what-does-this-mean-for-africa>

ATAF. (2020). Media Statement on the Outcomes of the Inclusive Framework Meeting 29 to 30 January 2020. African Tax Administration Forum. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.ataftax.org/media-brief-inclusive-framework-jan-2020>

Amoako, G.K. (2016). CSR Practices of Multinational Companies (MNCs) and Community Needs in Africa: Evidence of Selected MNCs from Ghana. In: Vertigans, S., Idowu, S., Schmidpeter, R. (eds) *Corporate Social Responsibility in Sub-Saharan Africa. CSR, Sustainability, Ethics & Governance*. Springer, Cham. https://doi-org.proxy.bib.uottawa.ca/10.1007/978-3-319-26668-8_10

Appiah-Kubi SNK, Malec K, Phiri J, Maitah M, Gebeltová Z, Smutka L, Blazek V, Maitah K, Sirohi J. Impact of Tax Incentives on Foreign Direct Investment: Evidence from Africa. *Sustainability*. 2021; 13(15):8661. <https://doi-org.proxy.bib.uottawa.ca/10.3390/su13158661>

Bachas, P. et al. (2021). Increasing tax revenue in developing countries. *World Bank Blogs*. Disponible à l'adresse suivante : <https://blogs.worldbank.org/impactevaluations/increasing-tax-revenue-developing-countries>

Banque Mondiale. (2018). Global Investment Competitiveness Report 2017/2018: Foreign Investor Perspectives and Policy Implications. DOI : 10.1596/978-1-4648-1175-3

Banque Mondiale. (2021a). PIB par habitant (\$ US Courants) — Ghana. *Banque Mondiale*. Disponible à l'adresse suivante : <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.PCAP.CD?locations=GH>

Banque Mondiale. (2021b). Investissements étrangers directs, entrées nettes (BDP, \$ US Courants). *Banque mondiale*. Disponible à l'adresse suivante : <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=ZG>

Banque Mondiale. (2021c). Croissance du PIB (% annuel — Cote-d'Ivoire, Sub-Saharan Africa. *Banque mondiale*. Disponible à l'adresse suivante : <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=CI-ZG>

Banque Mondiale. (2021d). Ratio de la population pauvre en fonction du seuil de pauvreté national (% de la population) — Ghana. *Banque mondiale*. Disponible à l'adresse suivante : <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=CI-ZG>

Banque Mondiale. (2021e). Le poids du secteur informel pourrait freiner la reprise post-COVID dans les économies en développement. Banque mondiale. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.banquemondiale.org/fr/news/press-release/2021/05/11/widespread-informality-likely-to-slow-recovery-from-covid-19-in-developing-economies>

Banque Mondiale. (2021f). PIB (\$ US Courants) — Côte-d'Ivoire. Banque mondiale. Disponible à l'adresse suivante : <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.MKTP.CD>

Barry Callebault. (2021). Full-Year Fiscal Year 2020/21 of the Barry Callebault group. *Barry Callebault*. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.barry-callebaut.com/en/group/media/news-stories/full-year-results-fiscal-year-202021-barry-callebaut-group>

Braimah, A.I. (2016). Are Judges Corrupt? An Empirical Analysis of the Ghana Judiciary. *Journal of Humanities and Social Science*, 21 (8), pp 12–21. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.iosrjournals.org/iosr-jhss/papers/Vol.%2021%20Issue8/Version-6/B2108061221.pdf>

Caldeira, É., Compaore, A., Dama, A., Mansour, M. & Rota-Graziosi, G. (2019). Effort fiscal en Afrique subsaharienne : les résultats d'une nouvelle base de données. *Revue d'économie du développement*, 27, 5-51. <https://doi-org.proxy.bib.uottawa.ca/10.3917/edd.334.0005>

Cary, W. (1974). Federalism and Corporate law: Reflections Upon Delaware. *The Yale Law Journal*, 83(4), 43.

Chen, J. (2022). What is the Race to the Bottom. *Investopedia*. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.investopedia.com/terms/r/race-bottom.asp>

Cleeve, E. (2008). How Effective Are Fiscal Incentives to Attract FDI to Sub-Saharan Africa? *The Journal of Developing Areas*, 42(1), 135–153. <http://www.jstor.org/stable/40376198>

Dartey-Baah, K. et al. (2015). Corporate Social Responsibility in Ghana's National Development. *Africa Today*. 62 (2), p.71. Disponible à l'adresse suivante : https://www.researchgate.net/publication/286378927_Corporate_Social_Responsibility_in_Ghana's_National_Development

Deloitte. (2014). Alerte en fiscalité internationale Action 1 du Plan d'action BEPS : relever les défis fiscaux posés par l'économie numérique. Deloitte. Disponible à l'adresse suivante : <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/tax/ca-fr-fiscalite-action-1-du-plan-daction-beps%20-relever-les-defis-fiscaux-poses-par-leconomie-numerique.pdf>

développement. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.afd.fr/fr/ressources/taxe-sur-le-commerce-numerique-une-opportunit-e-pour-lafrique>.

Government Of Ghana. (1987). Petroleum Income Tax Act. P.N.D.C.L. 188. Disponible à l'adresse suivante : http://www.petrocom.gov.gh/L&C_folder/Pet_register/laws/PETROLEUM%20INCOME%20TAX%20ACT,%201987.pdf

Government Of Ghana. (1986). Minerals and Mining Law. P.N.D.C.L. 153. Disponible à l'adresse suivante : http://www.petrocom.gov.gh/L&C_folder/Pet_register/laws/PETROLEUM%20INCOME%20TAX%20ACT,%201987.pdf

Harrison, A. (1994). The role of multinationals in economic development: the benefits of FDI. *The Columbia Journal of World Business*, 29(4), 6–11

Hines, J. R., & Rice, E. M. (1994). Fiscal paradise: Foreign tax havens and american business. *The Quarterly Journal of Economics*, 109 (1), 149–182. <https://doi.org/10.2307/2118431>

Hines, J. R. (2005). Do tax havens flourish? *Tax Policy and the Economy*, 19, 65–99. <https://doi.org/10.1086/tpe.19.20061896>

ICRICT. (2019). International Corporate Tax Reform: Towards a fair and comprehensive solution. Independent Commission for the Reform of international Corporate Taxation. Disponible à l'adresse suivante : <https://static1.squarespace.com/static/5a0c602bf43b5594845abb81/t/5d979e6dc5f7cb7b66842c49/1570217588721/ICRICT-INTERNATIONAL+CORPORATE+TAX+REFORM.pdf>

Igiebor, D. (2019). Political Corruption in Nigeria: Implications for Economic Development in the Fourth Republic. *Journal of Developing Societies*, 35(5). DOI: 10.1177/0169796X19890745

Internal Revenue Act. (2000). ACT 592. *Internal Revenue Act: Ghana*. Disponible à l'adresse suivante : https://gra.gov.gh/wp-content/uploads/2020/09/irs_act.pdf.

International Trade Administration. (2022). Ghana — Country Commercial Guide. *International Trade Administration*. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/ghana-market-overview>

Jensen NM. *Nation-States and the Multinational Corporation: A Political Economy of Foreign Direct Investment*. Princeton University Press; 2014, p.19.

Koffi, A. T. (2020). Secteur informel et marché d'emplois : l'image de l'artisanat minier au nord de la Côte d'Ivoire. *Revue Canadienne de Géographie Tropicale*. 7 (2), p.22-28.

KPMG. (2022). Pilier Un : Consultation relative au montant B. KPMG. Disponible à l'adresse suivante : <https://home.kpmg/ca/fr/home/insights/2022/12/oecd-pillar-one-work-continues-with-new-consultation.html>

Martin, J., & Stratica, C. (2017). Fiscalité des entreprises et paradis fiscaux : Une étude sur données canadiennes. *Revue d'analyse économique*, 93 (3), 36.

Mireri, J. & R. Mutuku. (2022). Top 10 richest companies in Ghana 2022: List and details. *Yen*. Disponible à l'adresse suivante : <https://yen.com.gh/153981-top-10-richest-companies-ghana.html>

MTN. (2021). Summary group income statement. *MTN Group Limited*. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.mtn-investor.com/reporting/annuals-2020/fin-income.html>

Newmont. (2021). Newmont Delivers Record Full-Year and Fourth Quarter Results. *Newmont*. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.newmont.com/investors/news-release/news-details/2021/Newmont-Delivers-Record-Full-Year-and-Fourth-Quarter-Results/default.aspx>

OCDE. (1998). *Compétition fiscale dommageable* (p. 82). OCDE. <https://www.oecd.org/tax/harmful/1904176.pdf>

OCDE. (2008). *Tax Effects on Foreign Direct Investment*. <https://www.oecd.org/investment/investment-policy/40152903.pdf>

OCDE. (2015). *Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance, Action 5–2015 Final Report*. 85.

OCDE (2021a). Une solution reposant sur deux piliers pour résoudre les défis fiscaux soulevés par la numérisation de l'économie. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.oecd.org/fr/fiscalite/beps/brochure-relever-les-defis-fiscaux-soulevés-par-la-numerisation-de-l-economie-octobre-2021.pdf>

OCDE. (2021b). Members of the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS joining the October 2021 Statement on a Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy as of 4 November 2021. <https://www.oecd.org/tax/beps/oecd-g20-inclusive-framework-members-joining-statement-on-two-pillar-solution-to-address-tax-challenges-arising-from-digitalisation-october-2021.pdf>

OCDE. (2022a). *Corporate Tax Statistics: Fourth Edition*. Disponible au <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/corporate-tax-statistics-fourth-edition.pdf>.

OCDE. (2022b). Les Actions du projet BEPS : L'érosion de la base d'imposition et le transfert des bénéfices. OCDE. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.oecd.org/fr/fiscalite/beps/actions->

Perspectives Monde. (2019). Firme multinationale. *Perspective Monde*. Disponible à l'adresse suivante : <https://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMDictionnaire?idictionnaire=1686>

PWC. (2022). Ivory Coast—Côte d'Ivoire : Corporate—Tax credits and incentives. Disponible à l'adresse suivante : <https://taxsummaries.pwc.com/ivory-coast/corporate/tax-credits-and-incentives>

Rixen, T. (2011). From double tax avoidance to tax competition: Explaining the institutional trajectory of international tax governance. *Review of International Political Economy*, 18(2), 197–227. <https://doi.org/10.1080/09692290.2010.481921>

Saurav, A., Liu, Y. & Sinha A. (2020). A Literature Review of the Effects of FDI on Job Creation and Wages. World Bank Group. Disponible à l'adresse suivante : World Bank Document

Seydou, C. & Camara, A. (2022). The end of tax incentives in mining? Tax policy and mining foreign investment in Africa. *African Development Review*, 34 (S1). <https://doi-org.proxy.bib.uottawa.ca/10.1111/1467-8268.12651>

Shaxson, N. (2019). The billions attracted by tax havens do harm to sending and receiving nations alike. *Finance & development*, 56(3). <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2019/09/pdf/tackling-global-tax-havens-shaxon.pdf>

Shell. (2021) Annual report 2020: Consolidated Statement of Income. *Shell*. Disponible à l'adresse suivante : <https://reports.shell.com/annual-report/2020/consolidated-financial-statements/statement-of-income.php>

Sika Finance. (2022). Classement du top 20 des plus grandes entreprises de la Côte d'Ivoire. Sika Finance. Disponible à l'adresse suivante : https://www.sikafinance.com/marches/classement-du-top-20-des-plus-grandes-entreprises-de-la-cote-divoire_33018

Smith, B. (2021). How Europe, India and Africa are incentivizing foreign investment. *Ernst & Young*. Disponible à l'adresse suivante : https://www.ey.com/en_gl/tax/how-europe-india-and-africa-are-incentivizing-foreign-investment

Spillan, J. E. & Obed King, D. (2017). Doing Business in Ghana: Challenge and Opportunities. *Palgrave MacMillan*. Disponible à l'adresse suivante : <https://link-springer-com.proxy.bib.uottawa.ca/content/pdf/10.1007/978-3-319-54771-8.pdf>

Tandon, S. & Rao, C. (2022). subsidiaries. South Centre. Research Paper 165. Disponible à l'adresse suivante : [RP165_Evaluating-the-Impact-of-Pillars-One-and-Two_EN.pdf](https://southcentre.int/RP165_Evaluating-the-Impact-of-Pillars-One-and-Two_EN.pdf) (southcentre.int)

Tax Foundation (2022). Corporate Tax Rates around the World, 2022. Tax Foundation. Disponible à l'adresse suivante : <https://taxfoundation.org/publications/corporate-tax-rates-around-the-world/>

Tian, Y. 2018. Optimal policy for attracting FDI: Investment cost subsidy versus tax rate reduction. *International Review of Economics & Finance*, 53 (1), 151–159. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2017.10.018>.

Trading Economics. (2022). Interest Rate. Trading Economics. Disponible à l'adresse suivante : <https://tradingeconomics.com/country-list/interest-rate>

Transparency International. (2021). Ghana. *Corruption Perceptions Index*. Disponible à l'adresse suivante : <https://www.transparency.org/en/cpi/2021/index/gha>

Total. (2021). Communiqué de presse : Résultats du quatrième trimestre 2020 et de l'année 2020. *Total*. Disponible à l'adresse suivante : https://totalenergies.com/system/files/documents/2021-02/resultats_4t2020_fr.pdf

Tuomi, K. (2011). The role of the investment climate and tax incentives in the foreign direct investment decision: evidence from South Africa. *Journal of African Business*, 12(1), 133–147.

UNCTAD (2003). Investment Policy Review Ghana. *UNCTAD/ITE/IPC/Misc.14*. Disponible à l'adresse suivante : https://unctad.org/system/files/official-document/iteipcmisc14rev1_en.pdf

UNCTAD (2017). World Investment Report 2017. *United Nations Conference on Trade and Development*. Disponible à l'adresse suivante : https://unctad.org/system/files/official-document/wir2017_en.pdf

UNCTAD (2019). World Investment Report 2019: Chapter II Regional Trends. *United Nations Conference on Trade and Development*. Disponible à l'adresse suivante : https://unctad.org/system/files/official-document/WIR2019_CH2.pdf

UNCTAD. (2020). Tackling Illicit Financial Flows for Sustainable Development in Africa. United Nations Conference on Trade and Development. Disponible à l'adresse suivante : https://unctad.org/system/files/official-document/aldcafrica2020_en.pdf

Vaz da Fonseca, P., & Nascimento Jucá, M. (2020). The influence of taxes on foreign direct investment: systematic literature review and bibliometric analysis, *European Research Studies Journal*, 23(2), 55–77. DOI: 10.35808/ersj/1580

Wang, J., Liu, X., Wei, Y., & Wang, C. (2014). Cultural proximity and local firms' catch up with multinational enterprises. *World Development*, 60, 1–1.

Williams, P.A. et al. (2017). Contributions of multinational enterprises to economic development in Ghana: A myth or reality? *International Journal of Development and Sustainability*, 6(12), pp. 2068–2081. Disponible à l'adresse suivante : <https://isdsnet.com/ijds-v6n12-13.pdf>

Yeboah, E., & Anning, L. (2020). Investment in Ghana: An overview of FDI components and the impact on employment creation in the Ghanaian economy. *Economics, Management and Sustainability*, 5(1), 6–16. doi:10.14254/jems.2020.5-1.1.