



Chaire Desjardins
en finance responsable

par

Peter Dietsch

Du commerce à la fiscalité – Comment penser l'égalité des chances dans l'économie internationale ?

CAHIER DE RECHERCHE



UNIVERSITÉ DE
SHERBROOKE

Préambule

La gestion financière responsable vise la maximisation de la richesse relative au risque dans le respect du bien commun des diverses parties prenantes, actuelles et futures, tant de l'entreprise que de l'économie en général. Bien que ce concept ne soit pas en contradiction avec la définition de la théorie financière moderne, les applications qui en découlent exigent un comportement à la fois financièrement et socialement responsable. La gestion responsable des risques financiers, le cadre réglementaire et les mécanismes de saine gouvernance doivent pallier aux lacunes d'un système parfois trop permissif et naïf à l'égard des actions des intervenants de la libre entreprise.

Or, certaines pratiques de l'industrie de la finance et de dirigeants d'entreprises ont été sévèrement critiquées depuis le début des années 2000. De la bulle technologique (2000) jusqu'à la mise en lumière de crimes financiers [Enron (2001) et Worldcom (2002)], en passant par la mauvaise évaluation des titres toxiques lors de la crise des subprimes (2007), la fragilité du secteur financier américain (2008) et le lourd endettement de certains pays souverains, la dernière décennie a été marquée par plusieurs événements qui font ressortir plusieurs éléments inadéquats de la gestion financière. Une gestion de risque plus responsable, une meilleure compréhension des comportements des gestionnaires, des modèles d'évaluation plus performants et complets intégrant des critères extra-financiers, l'établissement d'un cadre réglementaire axé sur la pérennité du bien commun d'une société constituent autant de pistes de solution auxquels doivent s'intéresser tant les académiciens que les professionnels de l'industrie. C'est en mettant à contribution tant le savoir scientifique et pratique que nous pourrons faire passer la finance responsable d'un positionnement en périphérie de la finance fondamentale à une place plus centrale. Le développement des connaissances en finance responsable est au cœur de la mission et des intérêts de recherche des membres tant du Groupe de Recherche en Finance Appliquée (GReFA) de l'Université de Sherbrooke que de la Chaire Desjardins en finance responsable.

La finance responsable (ou durable) vise donc notamment à développer des modèles, des produits et des services ainsi qu'à orienter les marchés financiers et les décisions en matière de fiscalité dans une perspective durable et responsable. À cet effet, les Professeur(e)s Frank Coggins, Claudia Champagne et Lyne Latulippe ont publié en 2018 aux Éditions *Thompson Reuters* un recueil de textes s'intitulant « Éléments de la finance responsable : une approche multidimensionnelle ». Ce collectif contribue à mieux définir et délimiter la finance responsable en la décloisonnant dans une perspective multidimensionnelle. Il regroupe des textes d'universitaires de différentes disciplines ainsi que de spécialistes de l'industrie financière, propose des pistes pour tendre vers une meilleure finance, vers une finance plus responsable. Le présent cahier de recherche constitue l'un des textes (chapitres) tirés de ce collectif.

Du commerce à la fiscalité – Comment penser l'égalité des chances dans l'économie internationale ?

Peter Dietsch*

Introduction	495
1. La justice du commerce	496
1.1 L'argument en faveur du commerce	496
1.2 La distribution des gains du commerce	499
2. La justice fiscale	503
2.1 Trois types de concurrence fiscale et une réponse normative	503

* Professeur titulaire au département de philosophie de l'Université de Montréal.
Des versions de cet article ont été présentées à la conférence *Global Tax Justice*,
Humboldt Universität zu Berlin, 28-29 janvier 2016, et au *Workshop on trade justice*
à la Kennedy School of Government, Harvard University, 6-7 avril 2017. Je tiens
à remercier mes commentateurs à ces deux événements, Henning Hahn et Lucas
Stanczyk, ainsi que tous les autres participants de leurs questions et suggestions.
Je remercie le Conseil de recherche en sciences humaines du Canada pour son
soutien financier, et Alexandre Beaudoin Peña pour son assistance de recherche.

2.2 Les conditions d'arrière-fond des pratiques de leurre	506
3. Vers un standard d'égalité des chances en économie internationale	508
Conclusion	513
Bibliographie	514

INTRODUCTION

Les gouvernements se font concurrence pour attirer les entreprises et les capitaux. Pour ce faire, ils ont entre autres recours à des mécanismes de soutien au financement des entreprises tels que des subventions ou des incitatifs fiscaux généraux ou spécifiques. Les domaines de la fiscalité et du commerce et les politiques qui les gouvernent sont étroitement liés. Le fait qu'un crédit d'impôt n'est en fait que le revers de la médaille d'une subvention illustre d'ailleurs cette interrelation. Les politiques commerciales et fiscales se chevauchent et influencent conjointement la distribution des gains de la coopération (le commerce) ainsi que celle des obligations pour maintenir cette coopération (la fiscalité), notamment dans un contexte de concurrence fiscale.

Ce lien conceptuel entre commerce et fiscalité est confirmé dans le discours public. Par exemple, dans le débat actuel sur la réforme de l'imposition des entreprises aux États-Unis, il ressort clairement que, pour certains, une des motivations principales derrière les réformes est la possibilité de rendre les entreprises états-uniennes plus concurrentielles dans le contexte du commerce international.

Alors que l'un des piliers de la politique de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) est l'idée selon laquelle les subventions ne sont pas acceptables, car celles-ci minent l'égalité des chances, aucune norme internationale ne gouverne l'offre de traitement fiscal préférentiel. Dans une perspective normative, la question qui se pose est : comment les interactions commerciales et fiscales entre pays devraient-elles être structurées pour que l'on puisse les considérer comme étant justes ? La littérature sur cette question est en forte expansion¹. Le but de cet article est relativement modeste. Il

1. Pour la question de la justice du commerce international, voir par exemple Garcia (2013), James (2012), Kurjanska et Risse (2008), Risse (2007) et Risse et Wollner (2014). Du côté fiscal, voir Dietsch et Rixen (2014a, 2014b, 2016), Dietsch (2015) et Ronzoni (2009).

visé à mettre en lumière une question liée à la justice des relations économiques internationales que certaines des contributions à la littérature sur ce thème ont tendance à négliger : dans quelle mesure la justice requiert-elle non seulement des interactions justes, mais aussi de s'interroger sur la justice des points de départ respectifs des pays qui interagissent sur le marché global ? Autrement dit, comment faut-il penser la question de l'égalité des chances² dans le contexte du commerce et de la fiscalité internationale ?

L'article est composé de trois sections. La première section développe une taxonomie des questions de justice dans le contexte du commerce international en se basant sur la théorie de James (2012). La deuxième section mobilise les travaux de Dietsch et Rixen (par ex., 2014a) pour suggérer qu'un certain type de concurrence fiscale pose des questions normatives parallèles à celles qui se posent dans le contexte commercial. Ayant établi cette similarité, la section 3 formule quelques réflexions préliminaires sur ce que l'égalité des chances exige dans le contexte du commerce et de la fiscalité internationale.

1. LA JUSTICE DU COMMERCE

Afin de cerner l'enjeu qui nous préoccupe principalement dans cet article, à savoir l'interprétation de la notion de l'égalité des chances en justice économique internationale, il est utile de commencer par une reconstruction de l'argument en faveur du commerce tel qu'il a été présenté dans l'histoire de la pensée économique. Suivre le développement de cet argument à travers le temps nous permettra de distinguer plusieurs questions normatives qui se posent dans le contexte du commerce international.

1.1 L'argument en faveur du commerce

Dans un premier temps, considérons la théorie de l'avantage comparatif de Ricardo (1817). Cette théorie montre que l'échange est mutuellement avantageux, même pour des pays qui détiennent un avantage absolu dans la production de tous les biens et services ; c'est-à-dire même pour des pays qui sont plus productifs que leurs partenaires commerciaux, quelle que soit l'activité en question. L'argument de Ricardo fut par la suite approfondi dans le modèle du

2. Le terme anglais que j'ai ici en tête est celui d'un « *level-playing field* ».

commerce international de Heckscher-Ohlin, introduisant la possibilité d'une différence de dotations de capital d'un pays à l'autre. Selon ce modèle, les pays exporteront des biens qui requièrent des facteurs de production qu'ils possèdent en abondance, tandis qu'ils importeront des biens nécessitant des facteurs de production relativement rares chez eux.

Trois revendications sont associées à ce modèle standard, mais chacune d'entre elles doit être mise en perspective. Premièrement, le modèle est mobilisé pour suggérer que le commerce est toujours bénéfique, non seulement parce qu'il augmentera la taille du « gâteau » international issu de la production totale de tous les pays, mais aussi parce qu'il fera de même pour le « gâteau » national de chaque pays considéré séparément. Teson (2012) avance une version contemporaine de cet argument. En fait, il va même plus loin en argumentant qu'étant donné que les gains de la spécialisation et du commerce augmentent la production, la libéralisation du commerce permettant de réaliser ces gains est exigée par la justice. D'un point de vue philosophique, on pourrait dire que le fait de ne pas libéraliser le commerce fait face à l'objection du nivellement vers le bas. La position de Teson peut toutefois être critiquée sur le plan empirique. Comme John Stuart Mill l'a montré dans ses travaux sur le commerce international (voir Spiegel 1991 : 376), il y a des circonstances dans lesquelles l'imposition d'un tarif, ou plus généralement la restriction du commerce, peut servir un pays en lui permettant de rendre les termes de l'échange (« *terms of trade* »)³ plus favorables pour lui à long terme. C'est une question empirique de savoir si de tels scénarios sont fréquents dans la réalité et, par conséquent, il est possible que cet argument n'ait que peu d'impact sur l'argument général en faveur du commerce.

Deuxièmement, cela vaut la peine de souligner que l'argument standard en théorie économique en faveur du commerce fait exclusivement appel aux gains de la coopération : dans le modèle de base à deux pays, chaque pays gagne de l'échange et a donc intérêt à coopérer avec l'autre. Plusieurs évaluations normatives du commerce conceptualisent cette pratique de la même manière. James (2012), par exemple, suggère que le commerce représente un jeu d'assu-

3. Les termes de l'échange déterminent quel montant des gains de la spécialisation et du commerce va à chaque partenaire de l'échange. Les termes de l'échange seront en faveur d'un pays quand, par exemple, celui-ci possède une grande quantité d'une ressource rare.

rance, dans lequel les pays ne sont pas certains que leurs partenaires respecteront les accords commerciaux (James, 2012 : 55ff). Pour donner une illustration concrète et simplifiée du modèle de James, supposons que l'Angleterre et la France se spécialisent en fonction de leurs avantages comparatifs respectifs et qu'ils s'échangent du fromage français pour des chemises anglaises. Comme les entreprises françaises ne produiront pas assez de chemises pour satisfaire la demande française de chemises, les Français auront besoin que les Anglais leur donnent l'assurance qu'ils continueront de leur vendre des chemises à un prix qui justifie l'échange.

L'accent sur l'aspect coopératif en théorie économique ainsi que dans l'analyse par le jeu d'assurance est surprenant. En conséquence, on perd de vue la concurrence féroce entre pays qui caractérise le commerce international. Une explication possible de cette négligence réside dans le fait que les modèles de base sont souvent limités à deux pays. Par conséquent, il n'y a pas de troisième pays qui pourrait leur faire concurrence⁴. Comme nous le verrons dans la dernière étape de notre analyse du commerce international dans cette section, ignorer ou même sous-estimer la facette concurrentielle du commerce est problématique et peut également introduire un biais dans l'évaluation normative du commerce.

Troisièmement, l'argument en faveur du commerce est généralement formulé en faisant appel au « libre-échange ». Sur la base du fait que l'échange commercial soit bénéfique (voir point 1 ci-dessus), la libéralisation du commerce est considérée comme étant bénéfique par extension. L'idée du « libre-échange » occupe une place centrale dans le discours populaire : les pays ne signent pas des accords commerciaux, ils signent des accords de « libre-échange ». Pourtant, le « libre » échange est un mythe. Comme toute interaction sur le marché, l'échange commercial requiert, en arrière-plan, une structure légale pour bien fonctionner (le respect des droits de propriété doit être assuré, une loi encadrant les contrats est nécessaire, etc.).

Une distinction utile dans ce contexte est celle entre la régulation qui facilite le marché, d'une part, et la régulation qui intervient dans le marché d'autre part. Tandis que la première est nécessaire

4. Il faut mentionner que l'analyse du commerce en sciences politiques est plus réaliste sur ce point que les modèles de base en sciences économiques. C'est surtout le cas de l'analyse du design institutionnel en politique économique internationale qui souligne la coexistence de la coopération et de la concurrence. Voir par exemple, Rixen et Rohlffing (2007).

pour le bon fonctionnement d'échanges économiques et donc pour le commerce, la deuxième structure le marché de manière à l'aligner avec des objectifs sociaux plus larges. Ces objectifs peuvent être de nature allocative ou distributive. Par exemple, un pays peut introduire un tarif douanier temporairement pour permettre à une industrie nationale de se développer suffisamment pour être concurrentielle sur le marché global (allocatif) ou il peut imposer un tarif douanier afin de protéger les salaires des travailleurs à l'intérieur du pays (distributif). Cela étant dit, tracer une ligne claire et nette entre les différentes motivations pour une intervention dans le marché est difficile.

Je me permets d'ajouter deux points à ce stade-ci. D'abord, contrairement aux revendications de plusieurs avocats du « libre-échange », des économistes classiques en faveur du commerce tels qu'Adam Smith étaient très conscients de la nécessité de la régulation qui facilite le marché. L'appel de Smith pour une libéralisation du commerce doit être lu dans le contexte économique de son époque, caractérisé par l'intervention mercantiliste de l'État dans le marché. Deuxièmement, à la lumière de ce que je viens de dire, on pourrait penser que la régulation qui facilite le marché promeut le bien-être tandis que l'intervention dans le marché lui est nuisible. Malheureusement, les choses ne sont pas aussi simples. Comme on vient de le voir, il y a des situations où une libéralisation du commerce ne va pas nécessairement améliorer la situation de tout le monde. Qui plus est, notre conception du bien-être inclut possiblement d'autres objectifs que la simple croissance économique. Par conséquent, si ces objectifs requièrent une intervention de l'État qui limite l'échange commercial, il faudra trouver un compromis entre ces objectifs et la croissance économique.

1.2 La distribution des gains du commerce

Supposons que l'on accepte l'idée selon laquelle le commerce est bénéfique parce qu'il offre des gains dus à la spécialisation⁵. Rien n'a été dit jusqu'ici sur la distribution de ces gains du commerce. Parmi les fondateurs de la théorie du commerce international, Mill (1844) a étendu l'analyse de Ricardo pour traiter cette question. Dans le modèle standard à deux pays, ce qu'Alfred Marshall appellera plus tard les termes de l'échange sont influencés par la demande, dans

5. C'est-à-dire que nous mettons de côté quelques doutes qui ont été exprimés à cet égard dans la section précédente.

un pays, pour les biens et services produits dans un autre. Le pays qui produit un bien pour lequel la demande est, dans la terminologie contemporaine, relativement inélastique bénéficiera de termes de l'échange en sa faveur. Comme Blaug (1997 : 197) le souligne, les économies d'échelles d'un grand pays peuvent également influencer les termes de l'échange en sa faveur.

Les contributions de la théorie économique fournissent une analyse descriptive de la distribution des gains du commerce. La question normative cherchant à déterminer quelle partie des gains chaque pays devrait recevoir n'est pas posée en théorie économique. C'est néanmoins cette question qui est au cœur des analyses contemporaines du commerce en philosophie. Un exemple proéminent de ce type d'analyse et dont je traiterai en particulier ici est la théorie de James (2012). Les aspects de son approche qui nous intéressent particulièrement dans le contexte de cet article sont les trois principes d'équité qu'il revendique pour le commerce international. James (2012 : 203-204) défend les trois principes suivants :

- Collective Due Care – “no person's life prospects are to be worse than they would have been had his or her society been a closed society”.
- International Relative Gains – “gains to each trading society, adjusted according to their respective national endowments [...] are to be distributed equally, unless unequal gains flow [...] to poor countries”.
- Domestic Relative Gains – “gains to a given trading society are to be distributed equally among its affected members, unless special reasons justify inequality of gain as acceptable to each”.

Le premier de ces principes reconnaît la possibilité, soulevée par Mill et traitée dans la section précédente, qu'une libéralisation du commerce puisse être désavantageuse pour un pays dans certaines circonstances. James soutient qu'une restriction du commerce est alors justifiée dans de telles circonstances.

Le deuxième principe revendique l'idée selon laquelle la distribution des gains du commerce ne devrait pas être gouvernée par les termes de l'échange. Pourquoi ? C'est que le jeu d'assurance que James utilise pour analyser l'échange commercial suggère que la dépendance des deux partenaires dans la réalisation des gains du

commerce est à la fois mutuelle et du même degré. Mon objectif ici n'est pas de défendre ou de critiquer la substance de ce propos, mais simplement de souligner que même si l'on accepte l'idée selon laquelle le commerce fait croître la taille du gâteau, cela laisse la question de la distribution des gains du commerce entièrement ouverte.

Finalement, le troisième principe propose un raisonnement analogue au principe précédent, mais sur le plan national. Tous ceux et celles qui contribuent aux échanges commerciaux, ou plus généralement à la coopération avec d'autres pays, devraient tirer des bénéfices égaux de cette participation⁶.

En soulignant les enjeux au cœur de ces trois principes, James fait une contribution importante à la question de la justice du commerce. Par contre, il me semble que ses principes omettent un élément central : ils ne considèrent que la question de la distribution des gains du commerce et négligent les dotations initiales des pays à partir desquels ces gains sont réalisés.

Imaginons l'exemple hypothétique suivant dans un monde avec deux pays et deux biens. Le pays A est un pays développé et il détient un avantage absolu dans la production des deux biens que sont l'énergie renouvelable et les textiles. Le pays B est un pays en développement et il détient un avantage comparatif dans le secteur intensif en main-d'œuvre : les textiles. Le PIB du pays A est deux fois celui du pays B. Le principe de l'« International Relative Gains » requiert que les gains du commerce soient distribués de manière égale. Donc, le principe exige une redistribution par rapport à la distribution que produit la dynamique des termes de l'échange.

Je voudrais faire deux observations à ce stade. D'abord, le fait de concevoir le commerce seulement comme une interaction coopérative et de le modéliser dans un monde à deux pays me paraît potentiellement trompeur. Une fois que l'on admet d'autres pays, le pays A cherchera à exploiter davantage son avantage comparatif. Il essaiera de trouver un partenaire d'échange qui lui offrira une partie supérieure des gains du commerce. D'autres pays, par exemple le pays C avec un niveau de salaire moins élevé que le pays B, auront intérêt à offrir de telles conditions au pays A. Cela illustre l'aspect concurrentiel du

6. Par exemple, cela implique qu'un modèle d'échange qui, à l'intérieur d'un pays, favoriserait les intérêts des propriétaires de capital, au détriment de ceux des travailleurs, ne serait pas acceptable d'un point de vue normatif.

commerce, qui est perdu de vue dans la conceptualisation du commerce de James. Cela me paraît une omission importante.

Je ne suis pas en train de dire qu'un marché n'est pas du tout une forme de coopération. Il s'agit plutôt de dire que la coopération et la concurrence sont toutes deux des facettes constitutives d'un marché. Cet article ne pourra pas résoudre la question difficile de savoir laquelle des deux facettes domine et prendre une telle position n'est pas non plus nécessaire pour mon argument ici. Tout ce que je tiens à souligner, c'est qu'une analyse normative du commerce international ne pourra pas d'emblée ignorer une de ses deux facettes essentielles.

Cela m'amène à ma deuxième observation. Une fois que l'on reconnaît le côté concurrentiel du commerce, on s'aperçoit qu'il y a une dimension normative qui n'est pas prise en compte par les trois principes de James. Pour qu'une compétition, et donc *a fortiori* un marché concurrentiel, puisse être considérée comme juste, nous exigeons d'habitude le respect d'un principe d'égalité des chances. Autrement dit, comme Loriaux (2012) argumente de manière convaincante, nous exigeons que les dotations initiales avec lesquelles les différents individus entrent sur le marché soient équitables. Dans cette perspective, pour qu'un échange commercial soit juste, il faut qu'il ait lieu dans le contexte d'une égalité des chances. Nous reviendrons plus loin sur la question de ce qu'une telle égalité des chances requiert concrètement. Pour l'instant, je veux mettre l'accent sur le fait que la théorie de James néglige cet aspect, notamment parce qu'elle voit le commerce comme un phénomène exclusivement coopératif.

En réponse à cette critique⁷, James pourrait faire valoir que ses trois principes rendent redondante une analyse des dotations initiales des partenaires de l'échange. Après tout, si le pays avec le désavantage comparatif obtient la moitié des gains du commerce tel qu'exigé par l'International Relative Gains, alors sa dotation initiale défavorable ne lui nuit pas du tout en fin de compte. Par conséquent, même si les dotations initiales ne sont pas considérées directement, les problèmes qu'elles pourraient représenter d'un point de vue normatif sont réglés de manière indirecte. Cela est vrai, mais il faut noter le coût conceptuel que l'on paie pour cela, à savoir une conceptualisation incomplète du commerce qui ignore sa facette concurrentielle.

7. Je souligne que ce n'est pas une critique du fond des trois principes de James. C'est plutôt une critique de ce que ces principes ne disent pas et, donc, une critique d'incomplétude plutôt que d'insuffisance.

Étant donné que James présente sa théorie comme une analyse du commerce en tant que pratique sociale, il semble particulièrement important qu'il donne une description empiriquement adéquate du commerce. Je suggère qu'une conceptualisation du commerce comme étant exclusivement coopératif ne lui permet pas d'atteindre cet objectif.

2. LA JUSTICE FISCALE

Afin d'illustrer les parallèles entre le commerce international et la concurrence fiscale, la première partie de cette section donnera une brève introduction aux enjeux normatifs de la concurrence fiscale. La deuxième partie montrera ensuite que le problème soulevé par un type particulier de concurrence fiscale est structurellement semblable à l'enjeu des différences de dotations initiales lors de négociations commerciales internationales.

2.1 Trois types de concurrence fiscale et une réponse normative⁸

La concurrence fiscale correspond à la détermination interactive, par des gouvernements indépendants, des divers taux d'imposition nationaux, et ce, de manière non coopérative et stratégique. Nous pouvons distinguer trois types de concurrence fiscale dont le but est d'attirer du capital mobile vers une juridiction⁹.

Premièrement, les États sont en concurrence pour les investissements de portefeuille mobiles des particuliers. Un résident d'une juridiction à imposition élevée qui devrait payer ses impôts sur place, mais qui déplace son capital vers une juridiction à faible imposition, sans le déclarer, est en train d'échapper à l'impôt qu'il devrait payer sur le rendement de son capital. L'évasion fiscale est illégale. Des exemples classiques de paradis fiscaux dans ce contexte sont la Suisse ou les Îles Caïmans.

Deuxièmement, les États sont en concurrence pour les profits nominaux des entreprises multinationales. En utilisant une variété de techniques, ces dernières déplacent leurs profits générés dans des juridictions à imposition élevée vers des juridictions à faible im-

8. Cette section s'inspire fortement de Dietsch et Rixen (2014a).

9. Pour une description plus détaillée que les paragraphes qui suivent, voir Dietsch et Rixen (2014a).

sition. Ces types de déplacements des profits sont pour la plupart légaux, même si certains tombent dans une zone grise. Le Panama et le Luxembourg sont deux exemples de paradis fiscaux spécialisés dans ce type de concurrence fiscale.

Troisièmement, les États sont en concurrence pour l'investissement direct à l'étranger (IDE). Par conséquent, les multinationales déplacent leurs activités économiques dans des juridictions à faible imposition. L'Irlande, avec son taux d'imposition de 12,5 % sur les profits des entreprises, est un cas paradigmatique de ce phénomène.

Pourquoi la concurrence fiscale représente-t-elle un enjeu de justice ? Pour deux raisons. D'abord, elle mine l'autonomie fiscale des communautés politiques. Imaginons que les Français décident de taxer les gains en capital à 40 %, mais que, en réaction, le capital est déplacé dans des juridictions avec une imposition moins élevée. On pourrait considérer que cela ne pose pas de problème éthique quand l'individu s'installe ailleurs ou quand l'entreprise déplace son activité économique à l'étranger. Cependant, quand ce n'est que le capital ou les profits qui se déplacent sans changement physique réel, il s'agit de resquillage de la part des imposables.

Qui plus est, la concurrence fiscale a tendance à exacerber les inégalités de revenus et de richesses. Comment ? En mettant une pression à la baisse sur les taux d'imposition nationaux sur le capital mobile, elle déplace le fardeau fiscal vers des facteurs immobiles comme le travail et la consommation. Comme les riches possèdent par définition plus de capital, tandis que les pauvres dérivent une partie plus importante de leurs revenus du travail et dépensent davantage, en termes relatifs, en produits de consommation, la concurrence fiscale a tendance à favoriser les riches.

Comment répondre au phénomène de la concurrence fiscale d'un point de vue normatif ? J'ai déjà implicitement reconnu une différence importante entre les deux premiers types de concurrence fiscale, d'une part, et la troisième d'autre part. L'évasion fiscale individuelle (type 1) et le déplacement des profits par les multinationales (type 2) représentent des formes de resquillage. Le contribuable en question bénéficie des biens publics et des infrastructures de la juridiction à imposition élevée sans payer sa juste part¹⁰ du

10. Par juste part, j'entends ici celle qui est déterminée par les choix démocratiques de la collectivité en question.

financement de ces biens et services. Quant à l'État qui est en train d'attirer le capital en question, il braconne (OCDE 1998 : 16) la base fiscale qui appartient en fait à quelqu'un d'autre. Donc, cela vaut la peine de constater que, même s'il existe actuellement une différence entre l'évasion fiscale (type 1) et l'évitement fiscal (type 2) d'un point de vue légal, ces deux stratégies fiscales sont aussi problématiques l'une que l'autre d'un point de vue moral.

Par conséquent, nous avons intérêt à imposer les personnes physiques et légales selon un principe d'appartenance (« *membership principle* », Dietsch et Rixen 2014a : 157), c'est-à-dire à les imposer là où ils résident (pour les individus) ou à l'endroit où leur activité économique a lieu (pour les multinationales). En ce qui concerne les individus, cela requiert surtout des mesures d'application de la loi. Pour aligner l'imposition des entreprises avec le principe d'appartenance, le déplacement des profits devrait être prohibé. Cela est tout à fait faisable et des outils institutionnels permettant d'atteindre cet objectif existent¹¹.

Par contraste avec les deux premiers types de concurrence fiscale, la concurrence fiscale pour l'IDE (type 3) ne représente pas une forme de resquillage. Dans ce cas de figure, les résidents individuels ou les multinationales ramassent leurs affaires et quittent le pays¹². Par conséquent, on ne peut pas les accuser d'exploiter la collectivité dont ils ne font plus partie. Toutefois, est-ce que cela est suffisant pour conclure que la concurrence fiscale pour l'IDE n'est pas problématique d'un point de vue moral ? Il me semble que non. Certains États qui attirent activement de l'IDE se servent de politiques fiscales généreuses ou d'autres incitatifs comme appât pour attirer (« *lure* ») du capital, ainsi que les bénéfices qui viennent avec (comme les emplois, les contributions de sécurité sociale, etc.). Cela dit, il y a des situations où cela est condamnable.

Dietsch et Rixen défendent une régulation des pratiques de leurre (« *luring* ») dans laquelle la protection nécessaire de la souveraineté fiscale doit être contrebalancée par les coûts que celle-ci impose sur d'autres pays (2014a : 163). Dans le cas de la liberté individuelle, pour qu'un droit puisse être efficace, il doit être circonscrit

11. Par exemple, un impôt unitaire avec une formule de répartition est une réforme qui pourrait éliminer le déplacement des profits. Voir par exemple, Avi-Yonah (2016).

12. Il faut préciser que, dans le cas des multinationales, il peut s'agir d'une question de degré.

afin de permettre le même niveau de liberté individuelle pour tout le monde. De manière analogue, l'autonomie fiscale des États devrait également être limitée pour être efficace pour tous. La contrainte sur la politique fiscale propose de circonscrire l'autonomie fiscale de la manière suivante : une politique fiscale devrait être prohibée quand elle est à la fois basée sur des motivations stratégiques et à la base d'un influx de capital net en provenance de l'étranger dans le pays à l'origine de cette politique¹³. En appliquant ce critère, on peut, par exemple, argumenter que la baisse du taux d'imposition corporatif irlandais à 12,5 % n'est pas acceptable.

Certes, la réponse normative et politique aux pratiques de leurre (type 3) est plus controversée que celle qui vise le braconnage (types 1 et 2). Il existe possiblement des réponses alternatives à ce problème qui sont aussi (ou même plus) plausibles que celle que nous venons d'évoquer¹⁴. Cela dit, une analyse comparative de ces approches n'est pas l'objectif de ce texte. Je cherche plutôt à souligner le fait que la contrainte sur la politique fiscale, telle que présentée ci-dessus, tout comme les principes d'équité de James dans le contexte du commerce, ne se questionnent pas sur la justice des dotations initiales des divers pays¹⁵.

2.2 Les conditions d'arrière-fond des pratiques de leurre

Il est plausible de suggérer que le statut moral d'une politique visant à attirer des capitaux étrangers dépend aussi du pays qui la met en place (voir Dietsch 2015 : chapitre 5). Supposons qu'une telle politique soit à la fois poursuivie par un pays en développement X et par un pays développé Y. X devrait pouvoir attirer du capital, même pour des raisons stratégiques, afin de stimuler sa croissance écono-

13. La motivation stratégique est ici décelée à l'aide d'un test contre-factuel : le pays en question continuerait-il à poursuivre la même politique en l'absence de l'influx de capital étranger produit par cette politique ? Si la réponse est positive, nous pouvons en inférer que la motivation de cette politique n'est pas de nature stratégique.

14. Sur ce point, il faut souligner que l'approche de Dietsch et Rixen (2014a) choisit l'autonomie fiscale comme seule fondation normative. Des approches alternatives qui prennent d'emblée une position sur la justice distributive et, plus particulièrement, sur l'idée d'une redistribution des revenus et des richesses à l'échelle globale seront fort probablement moins touchées par la critique que je formulerai ci-dessous.

15. Une version de cette critique de Dietsch et Rixen (2014a) est formulée par van Apeldoorn (2016).

mique et d'atteindre un état de développement économique comparable à celui de Y, tandis que Y ne devrait pas avoir cette possibilité.

Une justification potentielle pour une telle position est le constat que les forces économiques « naturelles », étant censées mener à une convergence économique de tous les pays, sont trop faibles et que nous devrions donc les renforcer. Qui plus est, à la suite du constat de l'injustice propre à une concurrence commerciale entre pays ayant des dotations initiales différentes (voir section 1), on pourrait présenter une politique asymétrique de régulation des pratiques de leurre – c'est-à-dire une permission limitée aux pays en développement – comme un remède potentiel à cette injustice. C'est ici que le lien entre la politique commerciale et la politique fiscale devient source de solution. En effet, une politique asymétrique de régulation des pratiques de leurre pourrait jouer un rôle de compensation¹⁶ pour les inégalités dans la distribution des gains du commerce international. Par la même occasion, une telle compensation promouvrait une convergence économique internationale et représenterait donc également un remède pour les inégalités de points de départ des divers pays.

Il faut noter qu'une position telle qu'esquissée dans le paragraphe précédent fait implicitement appel à la notion de l'égalité des chances. En effet, permettre à certaines instances d'attirer du capital serait autorisé afin de promouvoir l'égalité des chances. Par contre, comment s'assurer que l'égalité des chances soit réellement respectée ? Nous avons besoin d'un standard nous permettant d'évaluer la justice des différences de dotations initiales en termes de pouvoir de négociation.

Même si notre analyse a fait abstraction de beaucoup de détails pertinents, il est possible d'en tirer une conclusion partielle : l'argument présenté dans cet article suggère qu'une analyse complète de la justice du commerce et de la fiscalité internationaux doit inclure une position sur l'égalité des chances. Ni James (2012) ni Dietsch et Rixen (2014a) ne fournissent une telle position. La section finale de ce texte proposera donc quelques remarques préliminaires en vue d'arriver à une telle position.

16. Je discute de cette possibilité dans Dietsch (2015 : chapitre 5). Par contre, cette discussion ne généralise pas l'argument de manière à l'étendre au commerce international et à identifier les exigences de l'égalité des chances en économie internationale.

3. VERS UN STANDARD D'ÉGALITÉ DES CHANCES EN ÉCONOMIE INTERNATIONALE

Au-delà des parallèles entre le commerce et la fiscalité déjà discutés dans les sections précédentes, il y a une raison supplémentaire pour traiter ces deux domaines de façon intégrée. Comme évoqué précédemment, un des piliers de la politique de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) est l'idée selon laquelle les subventions que les pays membres versent à leurs entreprises ou industries nationales ne sont pas acceptables, car celles-ci minent justement l'égalité des chances¹⁷. Cela dit, il paraît utile de souligner de nouveau que des exemptions fiscales, ou plus généralement un taux d'imposition moins élevé, ne sont que des formes indirectes de subventions. Dans cette perspective, il est en fait surprenant que la politique fiscale n'a pas été incluse d'emblée dans le mandat de l'OMC. Une explication possible est que la politique fiscale est simplement trop proche des fondements de la souveraineté des États-nations pour que ceux-ci soient prêts à céder certaines de leurs compétences dans ce domaine. Cela dit, si nous continuons de prohiber les subventions aux entreprises, il faudra également, par souci de cohérence, prohiber les exemptions fiscales qui leur sont accordées.

L'Union européenne a d'ailleurs mobilisé cet argument en réaction aux LuxLeaks – c'est-à-dire les documents révélant l'existence de concessions fiscales secrètes accordées à des multinationales au Luxembourg. Dans ce contexte, la Commission européenne a, entre autres, lancé une enquête pour déterminer si les avantages fiscaux dont bénéficie l'entreprise Amazon au Luxembourg représentent une forme d'aide injuste fournie à une entreprise de la part d'un État (voir Brooks, 2014).

Dans la suite de cet article, je soutiendrai non seulement que nous devons traiter certaines questions de justice commerciale et fiscale comme les deux côtés d'une même médaille, mais aussi qu'une position sur la justice dans ces domaines demeurera incomplète si elle ne spécifie pas ce qu'exige l'égalité des chances en économie internationale.

17. « L'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires soumet à des disciplines le recours à des subventions, et régleme les mesures que les pays peuvent prendre pour compenser les effets de subventions. » En ligne : <https://www.wto.org/french/tratop_f/scm_f/scm_f.htm>.

Afin d'atteindre cet objectif, il peut s'avérer utile de commencer par spécifier ce qu'exige l'égalité des chances entre pays en économie à l'échelle nationale. Considérons l'analogie avec l'égalité des chances entre individus à l'échelle domestique : l'idée selon laquelle, pour qu'une interaction sur le marché soit juste, les participants doivent entrer sur le marché avec des dotations initiales égales est largement acceptée¹⁸. Autrement dit, les participants doivent avoir des chances égales de succès sur le marché. Pour être plus précis, cela requiert, entre autres, que l'origine sociale des participants ne leur confère pas un avantage sur autrui¹⁹. À talent égal, chance égale de succès : c'est-à-dire que le fait d'être né dans une famille riche ne devrait pas améliorer nos chances d'occuper des fonctions associées à des responsabilités et des privilèges au sein de la société. Les défenseurs d'une telle égalité des chances revendiquent une série de politiques, dont un impôt sur les successions, pour promouvoir cet idéal²⁰. Toute analyse de la justice du marché inclura, de manière plausible, une notion d'égalité des chances de ce type.

Par conséquent, pour développer une notion d'égalité des chances en relations économiques internationales, il semble prometteur de prendre ces réflexions comme point de départ. D'abord, est-ce que la notion d'égalité des chances entre individus esquissée dans le paragraphe précédent peut être étendue à l'échelle globale ? Notons les implications radicales d'une telle extension. Si, à talent égal, le fait d'être né dans un pays riche ne devrait pas conférer un avantage, alors une redistribution radicale des revenus et des richesses s'imposerait²¹. Maintenant, même si une telle redistribution était désirable, celle-ci est encore moins réalisable à l'échelle globale qu'à l'échelle nationale. À l'intérieur d'un pays, le fait que les êtres humains soient mortels offre, au moins en principe, un mécanisme de réinitialisation afin de garantir l'égalité des chances pour la prochaine génération. Par contre, aucun mécanisme de ce genre n'existe à l'échelle globale.

18. Par exemple, Dworkin (1981) insiste sur ce point dans son scénario des naufragés sur une île, dans lequel ces derniers décident de distribuer les ressources de l'île de manière équitable.

19. Voir le principe d'égalité des chances chez Rawls (1999). Je mets ici de côté la question de savoir jusqu'à quel point la justice exige également une compensation pour les différences de dotations naturelles (talents innés) entre les individus.

20. En pratique, l'impôt sur les successions joue un rôle mineur dans la plupart des régimes fiscaux contemporains. Cela est en partie dû aux défis liés à la mise en œuvre d'une telle politique de manière efficace.

21. Je fais ici abstraction du fait qu'une simple redistribution des revenus et des richesses ne serait pas suffisante pour garantir l'accès égal à des institutions fonctionnelles.

La permanence des pays à travers le temps complexifie la question de l'égalité des chances à l'échelle globale. Il serait certainement possible de développer une notion d'égalité des chances à partir des idées évoquées ci-dessus, mais sa réalisation demeurerait une utopie²².

Pour toutes ces raisons, je vais maintenant considérer une deuxième interprétation, plus modérée, de ce que l'égalité des chances exige à l'échelle internationale. Même si les chances ne seront jamais complètement égales, on peut, à tout le moins, considérer qu'il est important d'au moins se diriger dans la bonne direction. Autrement dit, la justice exige que les règles et les ententes commerciales et fiscales internationales promeuvent une convergence économique des divers pays du monde, *ceteris paribus*²³. Dans ce contexte, la convergence économique entre pays est utilisée comme une approximation de l'égalité des chances entre individus²⁴. D'ailleurs, une telle idée occupe déjà une place préminente dans les principes de l'OMC. L'organisation déclare en effet que ses politiques ont le but d'offrir « plus d'avantages pour les pays moins développés »²⁵.

À ce stade, un économiste pourrait objecter qu'il est superflu d'insister sur la convergence économique internationale pour des raisons de justice, car elle devrait se réaliser sans aucune intervention. Cela serait effectivement le cas dans un marché parfaitement concurrentiel, mais les marchés internationaux (ou tout autre marché réel) ne se conforment malheureusement pas à cet idéal. Pour tenter de répondre à la question de savoir dans quel sens et jusqu'à quel point la convergence économique des pays est une exigence de la justice, il nous faut avant tout analyser en détail les caractéristiques des marchés internationaux qui pourraient représenter des

22. Je soupçonne que cela explique en partie pourquoi les auteurs qui s'intéressent à l'égalité des chances à l'échelle internationale ont tendance à être sceptiques par rapport aux positions qui exigent une redistribution directe des revenus et des richesses entre les pays. Voir par exemple, Kapstein (2006).

23. La clause des *ceteris paribus* fait ici référence au fait que le cours du développement d'un pays devrait, de manière plausible, refléter les décisions politiques nationales de ce pays. Peu importe le niveau de développement d'un pays, si les décideurs démocratiquement élus du pays en question prennent de mauvaises décisions et freinent son développement (où la mesure adéquate du développement représente un autre point de controverse), la différence qui en résulte en termes de développement pourrait être, dans certains cas, considérée comme juste.

24. Cette approximation est imparfaite, car une convergence économique pourrait aller de pair avec une forte inégalité à l'intérieur des pays. Dans un tel cas, l'égalité des chances ne serait pas promue par la convergence.

25. Voir : <https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/what_stand_for_f.htm>.

obstacles à une telle convergence. Dans la dernière partie de cette section, il sera donc question d'une analyse préliminaire d'un de ces obstacles, bien que beaucoup plus de travail sur cette question soit nécessaire.

Quand on opère dans un marché réel et imparfait, le fait d'être le premier arrivé sur ce marché confère un avantage considérable. Si nous conceptualisons le commerce uniquement comme un phénomène de coopération, nous aurons l'impression qu'il n'est pas important de connaître les avantages comparatifs des divers pays. Par contre, une fois que l'on reconnaît l'aspect concurrentiel du commerce, il est possible de discerner des récurrences dans les avantages comparatifs que certains pays choisissent de développer. Par exemple, de manière générale, les pays tentent de se spécialiser dans les produits et services pour lesquels il y aura une demande importante à l'avenir – les énergies renouvelables, le secteur de la santé ou bien les produits des technologies de l'information ne sont que quelques exemples entrant dans cette catégorie. Cela dit, une fois qu'un pays atteint une position dominante au sein d'un de ces marchés, le pouvoir qu'exercent « ses » entreprises dans le domaine en question crée des barrières rendant l'entrée sur ce marché difficile pour d'autres pays.

Plus concrètement, quand des pays développés visent un avantage comparatif dans des industries liées aux technologies de pointe et profitent de l'avantage du premier arrivé dans le secteur, il devient plus difficile pour des pays en développement d'accéder à ces marchés. Ces derniers se retrouvent donc souvent obligés de développer un avantage comparatif dans des industries intensives en main-d'œuvre, auxquelles sont associés des salaires relativement bas. À première vue, une telle dynamique semble assurer la pérennité de termes de l'échange favorables pour les pays riches et, par la même occasion, cela semble ralentir ou même bloquer toute possibilité de convergence économique internationale²⁶. Si tel est le cas, la justice, en tant que convergence économique des pays en vue de s'approcher de l'idéal de l'égalité des chances, requiert des mesures qui promeuvent activement le développement de nouvelles industries dans les pays en développement.

Étant donné qu'une telle « gestion » des avantages comparatifs irait clairement contre les intérêts des pays riches, son implantation

26. Plus de recherches empiriques sont nécessaires sur ce point.

requiert une institution forte, indépendante (et donc qui ne soit pas intergouvernementale) pour promouvoir la convergence économique internationale. Malgré la déclaration de l'OMC en faveur des pays en développement, il est permis de douter qu'elle puisse jouer ce rôle dans les limites de son présent mandat et de sa structure actuelle.

Un autre défi dans ce contexte est le fait que la taille des pays joue également un rôle dans la détermination des différents avantages comparatifs et confère en fait un avantage structurel aux grands pays²⁷.

Quelles sont les implications des arguments présentés dans cette section pour la justice du commerce et de la fiscalité ? En fait, nous sommes maintenant en mesure d'identifier un angle mort dans les théories de justice du commerce à la James (2012) et de justice fiscale à la Dietsch et Rixen (2014).

Les trois principes d'équité de James introduits dans la section 1.2 requièrent la distribution égale des gains de la spécialisation entre les partenaires de l'échange, ainsi que, dans une moindre mesure, au sein des sociétés nationales. Comme nous l'avons souligné ci-dessus, cela représente un pas important vers la justice. Par contre, la position de James sous-estime la concurrence entre pays pour obtenir des termes d'échange favorables. Une fois que nous prenons au sérieux cette concurrence, la justice exige des mesures supplémentaires pour garantir l'égalité des chances dans une telle concurrence.

Une de ces mesures supplémentaires pourrait être le fait de tolérer la concurrence fiscale pour l'IDE de la part des pays en développement, même si cela viole la contrainte sur la politique fiscale mise de l'avant par Dietsch et Rixen (2014a). Ces pays pourraient donc utiliser leur politique fiscale pour bénéficier de termes d'échange qui leur soient plus favorables. Cela dit, en toute probabilité, la concurrence fiscale pour l'IDE n'offrira un chemin vers la convergence économique avec les pays riches que pour des petits pays²⁸.

27. À l'inverse, les petits pays ont un avantage structurel en termes de concurrence fiscale, car, pour eux, l'effet du revenu est plus important que l'effet du taux d'imposition. Voir Dehejia et Genschel (1999). On pourrait argumenter que ces deux effets – avantage pour grands pays par rapport au commerce et avantage pour petits pays en matière de fiscalité – s'équilibrent d'un point de vue normatif.

28. Voir Dehejia et Genschel (1999).

CONCLUSION

En somme, les théories de justice économique internationale doivent être plus sensibles aux dotations initiales des pays, c'est-à-dire aux différences influençant l'étendue du pouvoir de négociation avec lequel chaque pays entre sur le marché global. Malheureusement, comme je l'ai montré dans cet article, plusieurs théories de justice du commerce et de la fiscalité négligent cet aspect.

Cela dit, il nous faut mener plus de recherches sur ce que l'égalité des chances requiert en relations économiques internationales. J'ai suggéré qu'une meilleure compréhension des dynamiques de convergence économique sera centrale à cet égard. Les pays riches occupent aujourd'hui des positions dominantes dans l'économie internationale, ce qui leur offre des termes d'échange favorables. Cependant, cela crée des barrières qui empêchent les pays moins développés d'accéder aux mêmes positions. Par conséquent, l'égalité des chances exige que l'on enlève ces barrières à l'entrée des marchés pour les pays en développement. Aussi longtemps que ces barrières existeront, le discours politique sur la convergence économique ne sera qu'une déclaration symbolique pour se donner bonne conscience.

BIBLIOGRAPHIE

- AVI-YONAH, Reuven (2016), « A Proposal for Unitary Taxation and Formulary Apportionment (UT+FA) to Tax Multinational Enterprises », dans Peter DIETSCH et Thomas RIXEN (dir.), *Global Tax Governance – What is Wrong With It and How to Fix It*, Colchester: ECPR Press.
- BLAUG, Mark (1997), *Economic Theory in Retrospect*, 5^e éd., Cambridge: Cambridge University Press.
- BROOKS, Richard (2014), « Luxembourg Tax Files: How Tiny State Rubber-stamped Tax Avoidance on an Industrial Scale », *The Guardian*, 5 novembre, en ligne : < <http://www.theguardian.com/business/2014/nov/05/sp-luxembourg-tax-files-tax-avoidance-industrial-scale> > (consulté le 24 mars 2017).
- DEHEJIA, Vivek H. et Philipp GENSCHER (1999), « Tax Competition in the European Union », *27/3 Politics & Society* 403-430.
- DIETSCH, Peter (2015), *Catching Capital – The Ethics of Tax Competition*, Oxford: Oxford University Press.
- DIETSCH, Peter et Thomas RIXEN (dir.) (2016), *Global Tax Governance – What is Wrong With It and How to Fix It*, Colchester : ECPR Press.
- DIETSCH, Peter et Thomas RIXEN (2014a), « Tax Competition and Global Background Justice », *22/2 Journal of Political Philosophy* 150-177.
- DIETSCH, Peter et Thomas RIXEN (2014b), « Redistribution, Globalisation, and Multi-level Governance », *1/1 Moral Philosophy & Politics* 61-81.
- DWORKIN, Ronald (1981), « What is Equality? Part 2: Equality of Resources », *10/4 Philosophy & Public Affairs* 283-345.
- GARCIA, Frank (2013), *Global Justice and International Economic Law: Three Takes*, Cambridge: Cambridge University Press.
- JAMES, Aaron (2012), *Fairness in Practice*, Oxford: Oxford University Press.

- KAPSTEIN, Ethan B. (2006), *Economic Justice in an Unfair World – Toward a Level Playing Field*, Princeton: Princeton University Press.
- KURJANSKA, Malgorzata et Mathias RISSE (2008), « Fairness in Trade II: Export Subsidies and the Fair Trade Movement », 7/1 *Politics, Philosophy & Economics* 29-56.
- LORIAUX, Sylvie (2012), « Fairness in International Economic Cooperation: Moving Beyond Rawls's Duty of Assistance », 15/1 *Critical Review of International Social and Political Philosophy* 19-39.
- MILL, John Stuart (1874 [1844]), *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, 2^e éd., London : Longmans, Green, Reader, and Dyer.
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) (1998), *Harmful Tax Competition – An Emerging Global Issue*, Paris : OECD Publications.
- RAWLS, John (1999), *A Theory of Justice*, 2^e éd., Oxford : Oxford University Press.
- RICARDO, David (1817), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, London, John Murray, en ligne : <<http://www.econlib.org/library/Ricardo/ricP.html>>.
- RISSE, Mathias (2007), « Fairness in Trade I: Obligations from Trading and the Pauper-Labor Argument », 6/3 *Politics, Philosophy & Economics* 355-377.
- RISSE, Mathias et Gabriel WOLLNER (2014), « Three Images of Trade: On the Place of Trade in a Theory of Global Justice », 1/2 *Moral Philosophy & Politics* 201-227.
- RIXEN, Thomas et Ingo ROHLFING (2007), « The Institutional Choice of Bilateralism and Multilateralism in International Trade and Taxation », 12 *International Negotiation* 389-414.
- RONZONI, Miriam (2009), « The Global Order: A Case of Background Justice? A Practice-dependent Account », 37/3 *Philosophy & Public Affairs* 229-256.

SPIEGEL, Henry (1991), *The Growth of Economic Thought*, 3^e éd., Durham, NC: Duke University Press.

TESON, Fernando (2012), « Why Free Trade is Required by Justice », 29/1 *Social Philosophy and Policy* 126-153.

VAN APELDOORN, Laurens (2016), « BEPS, Tax Sovereignty and Global Justice », *Critical Review of International Social and Political Philosophy* 1-22.

WORLD TRADE ORGANISATION (WTO), site Web : <www.wto.org> (consulté le 24 mars 2017).