

ENTREPRISES ET CONVENTIONNALISME : RÉGULATION, IMPÔT ET JUSTICE SOCIALE¹

Martin O'Neill²

Une autre infirmité de la République est [...] le grand nombre de corporations, qui sont, pour ainsi dire, de nombreuses petites Républiques dans les intestins d'une grande, comme des vers dans les entrailles d'un homme naturel.

Hobbes, *Léviathan*, chapitre XXIX

Entreprise, *n.m.*

Procédé ingénieux pour obtenir un profit individuel, sans responsabilité individuelle.

Ambrose Bierce, *Le Dictionnaire du Diable*

- 1 Je suis redevable à de nombreuses personnes pour leurs commentaires sur des versions précédentes de cet article ou pour une discussion éclairante des questions dont il traite. Je voudrais remercier en particulier John Baker, Christopher Brooke, Andrew Clark, Marc Fleurbaey, Barbara Fried, Pablo Gilabert, Robert Goodin, Axel Gosseries, Joe Guinan, Alan Hamlin, Nien-hê Hsieh, Susan Hurley, Waheed Hussain, Mary Leng, Shepley Orr, Mark Philp, Miriam Ronzoni, Adam Swift, Thad Williamson, Jonathan Wolff, Lea Ypi, et les auditeurs à l'université de Bristol, University College à Londres, l'université de Manchester et d'un séminaire sur : « Justice sociale : théorie idéale et circonstances non-idéales », organisé par Ingrid Robeyns et Adam Swift aux *Joint Sessions of the European Consortium for Political Research* en 2007 à l'université d'Helsinki.
- 2 Martin O'Neill est actuellement Hallsworth Research Fellow à l'université de Manchester.

Les entreprises sont les institutions les plus importantes de la vie économique contemporaine. Beaucoup de gens passent l'essentiel de leurs heures de veille à travailler pour elles ; leur succès est un des déterminants principaux de la santé économique de nos sociétés ; elles ont une immense influence sur la manière dont le revenu, la richesse et les chances de succès sont distribués au sein de l'économie ; les fonds de pension de la plupart des gens sont investis dans des entreprises, et notre sécurité économique dépend d'elles ; elles exercent enfin une influence significative sur la politique, notamment par le biais des lobbys. Le paysage politique, social et économique des démocraties libérales avancées en est profondément marqué. Leurs effets sur nos vies sont, pour emprunter une expression de John Rawls, « très profonds et se font sentir dès le début »³.

172

Malgré l'importance énorme des entreprises commerciales, les philosophes politiques ne leur ont pas accordé l'attention qui leur est due. Même si la philosophie politique se préoccupe de la distribution des biens et des chances économiques, et de la structure et la répartition du pouvoir politique, elle ne s'est pas réellement intéressée à la manière dont les théories de la justice sociale devraient être développées pour intégrer une compréhension du rôle et de la signification des entreprises. C'est un symptôme de la préférence pour les théories idéales par rapport aux variantes plus *appliquées* de philosophie politique. Pourtant, même si la théorie idéale est d'une grande importance en philosophie politique, il faut aussi s'intéresser au fossé qui sépare les théories de la justice et la question plus appliquée des conséquences que celles-ci devraient avoir pour nos institutions socio-économiques, réalisées dans un monde non-idéal.

Cet article s'intéresse à la place de la société par actions à responsabilité limitée (SARL) dans une description satisfaisante de la justice sociale et, plus spécifiquement, à la question de savoir comment de telles entreprises doivent être régulées et taxées pour assurer la justice sociale. Une description complète de la relation entre entreprises et justice sociale devrait développer de très nombreuses questions : comment les entreprises peuvent engendrer de l'exclusion sociale et creuser les inégalités, et comment contrer ces effets ; quels problèmes pose l'autonomie du travailleur, et comment on peut les traiter en respectant à la fois l'autodétermination au travail (qui touche à des questions de démocratie sur le lieu de travail⁴) et hors du travail (problèmes liés à la limitation du

3 John Rawls, *Théorie de la justice* (1971), trad. C. Audard, Paris, Le Seuil, coll. « Points », 1997, p. 33.

4 Pour discussion des arguments libéraux égalitaires des formes de démocratie sur le lieu de travail, ou pour d'autres formes de la démocratisation économique, voir Nien-hê Hsieh, « Rawlsian Justice and Workplace Republicanism », *Social Theory*

temps de travail) ; quelles sont les questions liées à la dispersion de la propriété, et à la démocratisation de la détention de parts de capital (ainsi qu'à la démocratisation des fonds de pension) ; dans quelle mesure les entreprises devraient être rendues responsables des intérêts des actionnaires (autres que les détenteurs de parts de capital) ; etc. Ce large ensemble de questions dépasse la discussion présente, qui se concentre sur un problème plus précis : à quoi ressemblerait un système juste de taxation des entreprises. Ma thèse est que la manière dont nous devrions imposer les entreprises – ce qui est soumis à l'impôt (la base de l'impôt) et la manière de lever l'impôt – est une des questions à placer au cœur même de toute conception de la justice sociale.

Mon approche est globalement rawlsienne, au moins dans le sens où je vais examiner la question de savoir comment certaines sortes d'institutions socio-économiques peuvent être justifiées aux yeux de ceux qui leur sont soumis, et dont les vies en sont affectées. Je parlerai parfois de la recherche de justice sociale pour résumer la thèse suivante : nous avons une obligation collective à assurer quelque chose comme les deux principes rawlsiens de justice. Mais mon approche ne dépend pas de l'exactitude de la description rawlsienne ; il me suffit de penser, par exemple, que la justice sociale exige la réalisation d'une juste égalité des chances, accompagnée d'un certain degré plus modeste d'égalité dans la redistribution économique, pensé en termes de seuil suffisant et non de maximisation. Rien dans la structure générale de l'argument de cet article ne dépend de l'élaboration précise du contenu des principes de justice, même s'il suppose que les exigences de justice sont telles que la distribution des libertés, chances de succès, pouvoir, richesse et revenu au sein de nos sociétés doit être une préoccupation essentielle.

ENTREPRISES ET STRUCTURE DE BASE

L'essentiel de la discussion en philosophie politique libérale se concentre sur les institutions de l'État, d'un côté, et les individus, de l'autre, sans prêter grande attention aux institutions intermédiaires comme les entreprises. C'est en partie la conséquence d'un certain degré d'idéalisation du modèle général de la société avec lequel opèrent ces théories. Les institutions intermédiaires sont, en un sens important, optionnelles ou discrétionnaires : on ne ferait qu'alourdir inutilement une description de la justice en prenant pour acquises dès le départ certaines institutions

and Practice, 2005, vol. 31, n° 1, p. 115-143 et Martin O'Neill, « Three Rawlsian Routes Towards Economic Democracy », *Revue de Philosophie économique*, 2008, n° 15.

particulières dont on peut imaginer se passer. La seule institution non-étatique qui a reçu l'attention qu'elle mérite en philosophie politique est la famille nucléaire, en partie en raison de son omniprésence et de sa permanence. Mais l'entreprise ne le cède sans doute que peu à la famille en termes d'importance et d'effet sur les vies des individus – et elle n'a pas reçue une attention suffisante pour l'instant.

Je veux commencer par justifier l'idée que la philosophie politique devrait prendre au sérieux cette institution particulière qu'est l'entreprise. On peut partir de l'idée rawlsienne selon laquelle l'objet central des descriptions de la justice sociale doit être la « structure de base » de la société. Il y a eu de longs débats pour savoir si la famille doit être comprise comme une partie de la structure de base et, dans les discussions sur la justice mondiale, pour savoir s'il existe quelque chose comme une structure de base *mondiale*. Une des caractéristiques frappantes des entreprises, c'est qu'elles semblent appartenir sans discussion à cette « structure de base » de la société, et qu'on pourrait s'attendre à ne pas rencontrer beaucoup d'objections sur leur importance si l'on cherche à penser plus généralement la justice sociale.

Voici comment Rawls caractérise son idée de la « structure de base » de la société :

« la structure de base de la société est la manière dont les institutions politiques et sociales les plus importantes sont articulées pour former un système unique de coopération sociale, et la manière dont elles répartissent les droits et devoirs de base et régulent la division des avantages qui naissent de la coopération sociale au cours du temps (voir *Théorie de la justice*, §2). La constitution politique avec une justice indépendante, les formes légalement reconnues de la propriété, et la structure de l'économie (par exemple, un système de marchés compétitifs avec propriété privée des moyens de production), aussi bien que la famille sous une forme ou une autre, tout cela fait partie de la structure de base. La structure de base est le cadre social d'arrière-plan au sein duquel les activités des associations et des individus se déroulent. Une structure de base juste assure ce que nous pouvons appeler la justice du contexte social⁵.

L'entreprise, comme type général d'organisation socio-économique, semble précisément coïncider avec cette description rawlsienne de la structure de base. Même si Rawls n'accorde pas vraiment d'attention aux entreprises comme telles, l'existence et la nature de l'entreprise est certainement en jeu si nous nous intéressons aux « formes légalement reconnues de la propriété » et à « la structure de l'économie ». Régulation et taxation des entreprises *sont* une manière de structurer et de modifier ces deux éléments. Ainsi, si

5 John Rawls, *La Justice comme équité* (2001), trad. B. Guillaume, Paris, La Découverte, 2008, p. 28.

l'objet de la justice est la structure socio-économique de base de la société, la question de savoir comment nous imposons et régulons les entreprises est une préoccupation majeure de la justice sociale.

Si Rawls considère que les principes de justice s'appliquent tout particulièrement à la structure de base, c'est notamment parce que « les effets de la structure de base sur les buts des citoyens, leurs aspirations et leur caractère, aussi bien que leurs chances de succès et leur capacité à en tirer profit, sont très profonds et se font sentir dès le début »⁶. Cette description fonctionne tout aussi bien si nous l'appliquons à l'influence des entreprises sur l'ensemble de la société. Les entreprises ont certainement un effet profond sur la distribution des biens premiers rawlsiens que sont les chances de succès, les pouvoirs et les prérogatives de métiers et positions d'autorité et de responsabilité, le revenu et la richesse, et « les bases sociales du respect de soi »⁷. En fait, dans les économies avancées modernes, les entreprises sont un des déterminants *majeurs* de la distribution de ces biens sociaux premiers.

Ma thèse, en un mot, est qu'il ne fait aucun doute que les entreprises sont des éléments significatifs de la structure socio-économique de base des sociétés libérales modernes. Dès lors, une description de la régulation et de la taxation des entreprises devrait être au cœur des descriptions de la justice, et il est étonnant que ce ne soit pas le cas. Puisque nous voulons combler le fossé qui existe entre la théorie idéale et des formes plus appliquées de philosophie politique, l'entreprise est un type d'institution réelle qui exige une attention soutenue.

QUE SONT LES ENTREPRISES ?

Origines

Par le passé, les entreprises – comme la Compagnie des Indes orientales ou la Compagnie des Mers du Sud – étaient établies (i) pour un temps limité et (ii) pour poursuivre un objectif public précis. Au départ, l'idée d'une société à responsabilité limitée suscitait beaucoup de méfiance. Après la « bulle des Mers du Sud », qui vit l'effondrement du prix des actions de la Compagnie anglaise des Mers du Sud en 1720, les sociétés en commandite par actions furent bannies du Royaume-Uni par le « South Sea Bubble Act » de 1720. Les sociétés en commandite par action et à responsabilité limitée sont une invention étonnamment récente,

6 *Ibid.*

7 Sur l'ensemble rawlsien de biens sociaux premiers, voir Rawls, *ibid.*, p. 58-59.

qui remonte en Grande-Bretagne au « Companies Act » de 1862⁸. Ces institutions semblaient si neuves et si étonnantes à l'époque qu'elles furent l'objet de la satire dans l'opérette de Gilbert et Sullivan de 1863, *Utopia Limited* :

All hail, astonishing Fact
All hail, invention new
The joint stock company's Act
The Act of Sixty Two!

La société par action est également d'invention récente aux États-Unis. Comme nous le dit Gar Alperovitz : « Pour la plus grande partie du XIX^e siècle, les sociétés d'une taille significative, en général, n'étaient autorisées qu'à entreprendre des projets spécifiques publics ou quasi-publics – par exemple, la construction de voies d'eau et canaux. Les grandes entreprises indépendantes à responsabilité limitée évoluèrent lentement, ne gagnant de poids économique réel qu'après la guerre civile »¹⁰. Ainsi, alors que l'entreprise anglo-saxonne moderne est désormais vécue comme une « unité naturelle » de la vie économique, elle est en fait une créature issue d'un ensemble particulier et étonnamment récent de décisions politiques et de règles juridiques.

176

Privilèges

Il est intéressant de remarquer que l'entreprise, dans sa forme moderne, se voit garantir certains privilèges importants : premièrement, le privilège de la responsabilité limitée, d'après laquelle les investisseurs ne sont pas tenus responsables des pertes au-delà de la valeur de leurs investissements ; et, deuxièmement, le privilège de la « personnalité », d'après laquelle l'entreprise est traitée comme une « personne morale », légalement distincte de ses propriétaires et gestionnaires, et avec ses droits et privilèges juridiques propres. Par exemple, la Cour suprême américaine établit en 1886 (118 US 394) que les entreprises, en tant que personnes morales, ont droit à l'« égale protection » établie par le 14^e Amendement. Avec les privilèges de la *personnalité* légale vient celui de l'*immortalité* – car l'entreprise, entité légale distincte de ses gestionnaires, employés et actionnaires, peut survivre à tous. La *personnalité* juridique de l'entreprise semble désormais

8 Sur l'histoire de l'entreprise, voir John Micklethwait & Adrian Wooldridge, *The Company: A Short History of a Revolutionary Idea*, New York, Modern Library, 2003.

9 « Hourra, fait étonnant / Hourra, invention neuve / La loi de la société par action / La loi de soixante-deux ! ».

10 Gar Alperovitz, *America Beyond Capitalism: Reclaiming Our Wealth, Our Liberty and Our Democracy*, Hoboken, Wiley, 2005, p. 58.

un phénomène si naturel que la perception courante des entreprises est celle d'« unités naturelles » de la vie économique, qui jouissent de solides droits de propriété qui limitent l'action gouvernementale.

Ces sortes de privilèges signifient également qu'il est difficile de rendre compte de la nature des entreprises d'un point de vue libertarien. Les entreprises, dans leur forme moderne, ne sont pas seulement le résultat de décisions individuelles et contractuelles, faites par des individus privés qui exercent leurs droits de propriété naturels. Elles ne sont au contraire possibles que grâce à un arrière-plan complexe, un cadre d'institutions et de décisions politiques et juridiques.

LA CONVENTIONALITÉ DE L'ENTREPRISE

Un examen rapide des origines historiques de l'entreprise met en lumière la *conventionalité* de celles-ci. À mon sens, c'est parce qu'on n'a pas pris au sérieux cette nature *conventionnelle* que nous avons négligé de réfléchir sur les entreprises et leur régulation. Loin d'être une unité « naturelle » de la vie économie, la forme juridique de l'entreprise est le produit d'un moment historique particulier. En tant que telle, elle devrait être soumise à une reconfiguration et une restructuration substantielles au sein des sociétés démocratiques, si cela permet de servir des objectifs politiques importants. Un conventionnalisme robuste devrait prendre au sérieux l'idée que la forme de l'entreprise n'existe que grâce à une structure juridique et institutionnelle d'arrière-plan, qui est elle-même sous contrôle démocratique. Cette prise de conscience devrait nous permettre de renverser l'ordre ordinaire de la justification : au lieu de penser que les droits des entreprises placent des contraintes sur la politique gouvernementale, nous devrions penser que les entreprises sont des unités économiques conventionnelles censées poursuivre des buts sociaux. Cela nous rendrait aussi plus méfiants vis-à-vis de l'idée même de personnalité de l'entreprise, ou de l'entreprise comme « personne morale ». Nous devrions plutôt y voir des conventions sociales contingentes et malléables, soumises au pouvoir des institutions politiques démocratiques.

Cette forme de mutation dans l'ordre de la justification devrait ouvrir de nouvelles voies pour l'innovation en matière de politique publique. Puisque les entreprises existent au titre de conséquence conventionnelle de décisions politiques, il n'y a pas de raison pour que la manière dont elles sont structurées et régulées ne puisse être modifiée de manière à mieux servir les intérêts des états démocratiques qui leur donnent l'existence. Autrement dit, les sociétés devraient s'assurer que les entreprises peuvent

vraiment gagner leur « légitimité sociale »¹¹ et devraient ainsi structurer l'environnement juridique et économique dans lequel elles existent pour que le pouvoir des entreprises soit lié à la promotion de la justice sociale, de la protection de l'environnement, et autres buts démocratiques, au lieu d'y faire obstacle.

La forme de l'entreprise est conventionnelle, tout comme la distribution de la propriété est conventionnelle, dans tout système construit sur la fiscalité et les droits de propriété. Il existe en effet une analogie entre ces deux types de convention, et toutes deux sont à ce point ancrées dans les pratiques qu'elles en viennent à déformer notre pensée politique. Nagel et Murphy le disent à propos de l'intuition tenace selon laquelle les personnes ont le droit de posséder leur revenu avant imposition : « La plupart des conventions, si elles sont suffisamment bien établies, prennent l'apparence de normes naturelles ; leur conventionalité devient invisible. C'est en partie ce qui fait leur force, force qui leur ferait défaut si elles n'étaient pas internalisées de cette manière »¹². Ainsi, soutiennent Murphy et Nagel, il peut sembler naturel d'en appeler aux droits de propriété lorsqu'on discute des règles d'imposition *même si* les droits de propriété sont le résultat d'un système général de règles juridiques et politiques, qui comprennent les règles d'imposition. Mais, bien qu'il semble *naturel* de discuter de cette façon, cela repose sur une confusion profonde. Car si les droits de propriété sont construits par les règles légales de la propriété, y compris les règles d'imposition, alors on commet une erreur de raisonnement en en appelant aux droits de propriété pour justifier certaines modifications spécifiques dans les règles d'imposition. Comme le disent encore Nagel et Murphy : « En appeler aux conséquences d'une convention ou d'une institution sociale comme à un fait de nature qui fournit la justification pour cette convention de justification, c'est tomber dans un cercle. On ne peut ni critiquer ni justifier un régime économique en considérant comme une norme indépendante ce qui est en réalité une de ses conséquences »¹³. De même, il y a un cercle dans le raisonnement à chaque fois qu'on recourt aux droits des entreprises, considérées comme des personnes morales, pour savoir comment nous devrions réguler ou imposer ces entreprises.

11 Je propose cette traduction pour l'expression anglaise de « *social license to operate* », qui est couramment employé pour désigner l'attention de l'entreprise aux responsabilités sociales induites par son activité, ou à l'égard de la manière dont elle est acceptée par la société civile dans laquelle elle opère. (NdT)

12 Liam Murphy & Thomas Nagel, *The Myth of Ownership: Taxes and Justice*, Oxford & New York, Oxford University Press, 2002, p. 9.

13 *Ibid.*

L'analyse par Murphy et Nagel du pouvoir des conventions concerne la conventionalité des droits de propriété en général : « La propriété privée est une convention juridique, définie en partie par le système fiscal ; de ce fait, le système fiscal ne peut pas être évalué en regardant son impact sur la propriété privée, considérée comme quelque chose qui aurait une existence ou une validité indépendantes »¹⁴. Si l'on croit à la conventionalité à la fois de la distribution de la propriété dans une société et de la forme de l'entreprise elle-même, alors il y a une sorte de *double conventionalité* des droits de l'entreprise. Mais, plus significativement, *même si* l'on rejette la thèse de Murphy et Nagel sur la conventionalité des droits de propriété privée des individus naturels, on pourrait toujours reconnaître que les droits de l'entreprise sont eux-mêmes conventionnels. Après tout, les entreprises sont une entité juridiquement distincte au-dessus des individus naturels qui les possèdent et les font fonctionner. Dès lors, il devient difficile de donner sens aux entreprises d'un point de vue libertarien, puisque la forme de l'entreprise ne peut être dérivée directement des droits de propriété privée, mais est une créature juridique. Car les entreprises ne sont pas de simples nœuds contractuels, par lesquels un groupe d'individus (les investisseurs) engage un autre groupe d'individus (les dirigeants et les employés) pour agir sous ses ordres. Ce sont des institutions juridiques plus complexes qui, par le privilège de la responsabilité limitée, protègent les individus naturels qui y investissent de la responsabilité complète qui incombe aux autres individus naturels engagés dans des transactions commerciales.

Dès lors, il semble qu'il y ait deux positions acceptables à l'égard de la conventionalité des droits des entreprises et de leurs droits de propriété. Si l'on est d'accord avec Murphy et Nagel sur la conventionalité de la propriété, alors la propriété des entreprises apparaît *doublement conventionnelle*. Si l'on rejette l'analyse que Murphy et Nagel donnent de la propriété individuelle, on peut et doit néanmoins reconnaître que les droits de propriété d'entités conventionnelles comme les entreprises, qui tirent leur identité d'un ensemble particulier de règles juridiques, sont quant à eux conventionnels. Ainsi, on ne peut recourir aux droits des entreprises comme à des contraintes d'arrière-plan qui viendraient limiter le champ de la régulation et de l'imposition, ou placer des contraintes sur l'action gouvernementale.

14 *Ibid.*, p. 8.

LES COÛTS POLITIQUES ET SOCIAUX DES ENTREPRISES

Il serait difficile de nier que les entreprises commerciales, qui opèrent au sein d'un marché compétitif, sont une des gloires du capitalisme moderne. Les entreprises ont souvent fait un grand travail d'innovation technologique et managériale, élargissant le capital disponible pour l'investissement productif, permettant aux investisseurs d'étaler les risques, grâce à la diversification que permet l'existence d'un marché des actions. Mais elles peuvent aussi être des machines à creuser les inégalités et accentuer la dégradation de l'environnement, et peuvent faire un travail de sape de la démocratie (par exemple, par un contrôle trop étroit des médias, les conséquences de la publicité, du lobbying et de l'influence politique, et en absorbant une trop grande part du temps de leurs employés).

180

L'existence d'entreprises économiquement et politiquement puissantes au sein des sociétés démocratiques est un phénomène extrêmement problématique. Pour ne prendre qu'un seul exemple, les ratios de salaire qui s'élargissent rapidement au sein des entreprises, où les dirigeants gagnent des multiples toujours plus grands du salaire de leurs employés, est un des nombreux modes de l'accroissement des inégalités dans les sociétés capitalistes avancées. Pourtant, si nous voulons sérieusement créer des sociétés qui permettent la réalisation des conditions de la justice sociale, ces formes d'inégalités rampantes doivent, d'une manière ou d'une autre, être contrôlées. Comme le dit Rawls dans *La Justice comme équité*, les inégalités doivent être régulées en raison de (i) leur effet sur la position absolue des plus mal lotis ; (ii) leurs effets en termes de production de formes de domination sociale ; (iii) les conséquences sur le statut et le respect de soi ; (iv) leurs effets corrosifs sur les procédures équitables et une juste égalité des chances¹⁵. Dès lors, les entreprises, telles qu'elles opèrent actuellement, détruisent la possibilité de la justice sociale. Le pouvoir des entreprises dans une économie de marché ne fait pas assez pour assurer une juste égalité des chances, un minimum social, ou pour protéger les libertés de base des citoyens. Si nous prenons la justice sociale au sérieux, les pires excès de l'activité des entreprises doivent être compensés ou prévenus.

JUSTICE SOCIALE VS ENTREPRISES ?

Ainsi, au moins à première vue, nous sommes pris dans un dilemme : *soit* nous nous soucions des valeurs politiques centrales que sont la justice,

15 Rawls, *ibid.*, p. 130-131. Pour une discussion des différentes raisons que nous avons de favoriser une plus grande égalité socioéconomique, une discussion du traitement rawlsien des torts de l'inégalité, voir Martin O'Neil, « What Should Egalitarians Believe? », *Philosophy and Public Affairs*, 2008, vol. 36, n° 2, p. 119-156.

la démocratie, la liberté et l'égalité, et agissons de manière à purger la structure de base de la malédiction de l'entreprise ; *soit* nous conservons les entreprises et abandonnons ces autres valeurs. Dans ses termes les plus forts, il peut sembler que nos options sont de choisir la prospérité ou la valeur de la justice sociale. La meilleure solution *prima facie* serait tout simplement d'abolir la forme de l'entreprise, mais je voudrais suggérer que cette idée est trop radicale, même pour un engagement entier en facteur de la justice sociale. Il y a deux sortes de raisons pour se retenir de cette « option zéro » d'abolition à grande échelle. Du côté positif, nous ne devons pas sous-estimer l'importance des entreprises comme outils pour créer les conditions de la prospérité économique. Aucune autre institution économique plausible ne pourrait faire aussi bien pour :

- accroître l'ensemble du capital disponible pour l'investissement productif ;
- permettre aux investisseurs d'étaler les risques (en diversifiant les actions qu'ils possèdent) et
- mettre les coûts de transaction d'un marché atomisé d'agents individuels sous la protection d'entités plus larges et plus organisées, en créant de ce fait la possibilité d'une efficacité managériale au sein de l'économie¹⁶.

La raison plus « négative » pour ne pas proposer l'abolition est plutôt directe : c'est simplement que nous n'avons pas de bonne raison de penser (encore) que l'entreprise est totalement impossible à réformer. Il nous faut découvrir s'il existe des stratégies qui permettraient la coexistence pacifique de la justice sociale avec les entreprises commerciales créatrices de prospérité.

DEUX STRATÉGIES : RSE VS TAXATION ET RÉGULATION

Je veux considérer ici deux stratégies alternatives à l'abolitionnisme : (i) les stratégies qui reposent sur une forme de « responsabilité sociale de l'entreprise » (RSE)¹⁷, telle que les changements requis dans l'entreprise soient le résultat de changements « intérieurs » au sein de ces organisations ; (ii) des formes de régulation et imposition par l'État, de sorte que les

¹⁶ Sur les efficacités structurelles de l'entreprise, voir par exemple l'article célèbre de Ronald Coase, « The Nature of the Firm », 1937, *Economica*, vol. 4.

¹⁷ Pour l'état de la question sur la responsabilité sociale de l'entreprise, voir Michael E. Porter & Mark R. Kramer, « Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility », *Harvard Business Review*, 2006, vol. 86, n° 12, p. 78-92.

changements requis viennent d'une pression régulatrice *extérieure*¹⁸. Dans le climat présent de « dérégulation », les solutions aux problèmes de l'entreprise qui passent par un gouvernement fort sont passées de mode. La régulation gouvernementale passe pour *coercitive*, enfreignant les droits des dirigeants d'entreprise à se comporter comme ils l'entendent avec les règles d'un marché libre. En effet, c'est le pouvoir même de la convention de penser l'entreprise comme l'unité « naturelle » de l'activité économique qui font apparaître la régulation et l'imposition comme particulièrement problématiques.

182

La puissance de la convention travaille contre les solutions régulatrices, et c'est en partie ce qui rend les solutions fondées sur la RSE si séduisantes. Plutôt qu'enfreindre les libertés des dirigeants et des actionnaires par des formes coercitives de régulation et d'imposition, nous pouvons au contraire attendre un changement qui vienne *de l'intérieur*. La RSE est le moyen apparemment non-conflictuel et consensuel pour soigner les pires excès du capitalisme d'entreprise. L'internalisation des normes morales au sein des structures managériales des entreprises pourrait, espère-t-on, conduire à un comportement d'entreprise qui ne provoque pas la pléthore des problèmes sociaux, politiques et environnementaux qui y sont actuellement associés. Dans certaines limites, on peut comprendre cet espoir que les stratégies de l'« auto-transformation » de l'entreprise parviennent à créer un climat d'affaires qui ne soit pas hostile à la possibilité de réaliser la justice sociale. Ainsi, nous pouvons dire que c'est seulement si la RSE n'est pas la stratégie voulue qu'il est approprié de s'intéresser aux leviers que sont la taxation et de la régulation. Si c'est le cas, il faudra en effet examiner des stratégies plus robustes¹⁹.

CONTRE LA RSE – OU POURQUOI MILTON FRIEDMAN A RAISON

Il y a bien des raisons de penser que les stratégies de la RSE ne permettent sans doute pas de surmonter les pires problèmes sociaux et politiques. Je voudrais ici mentionner trois lignes d'objections possibles contre l'appui

18 Pour la discussion présente, je laisse de côté les questions de démocratisation interne des entreprises, vis-à-vis des employés ou des actionnaires. Un tel processus de démocratisation pourrait aider la réalisation de certains buts de la justice sociale et, de plus, une telle démocratisation pourrait être en elle-même un important élément d'un but de justice sociale plus complète.

19 Je donne ici aux avocats de la RSE le bénéfice du doute, dans la mesure où j'accorde que les stratégies de RSE peuvent impliquer une internationalisation véritable de normes morales ou politiques. Inutile de dire qu'une grande part de l'activité actuelle de RSE est en réalité un simple exercice homéopathique de gestion des risques liés à la réputation.

sur des stratégies *internes* pour résoudre les problèmes de la manière dont les entreprises savent la justice sociale.

Problèmes d'information et de faisabilité

Attendre des dirigeants d'entreprise qu'ils poursuivent des buts moraux et politiques tout en cherchant à faire de l'argent revient à demander aux entreprises quelque chose qu'elles ne sont pas taillées pour faire, et qu'elles feront sans doute mal. Si nous devons dire aux dirigeants qu'ils doivent poursuivre la justice sociale tout en s'inquiétant des intérêts de leur entreprise, nous ferions du management un travail particulièrement obscur. Nous ne savons tout simplement pas comment poursuivre des buts sociaux à travers des mécanismes institutionnels diffus, tels qu'une pléthore d'entreprises qui adhèrent à la RSE. La nature fragmentaire et non-systématique des stratégies de la RSE pose problème. Les acteurs pertinents ne sont tout simplement pas assez bien placés pour pouvoir poursuivre des buts sociaux systématiques, tels que la recherche de la justice sociale.

Problèmes de démocratie et de légitimité

Si nous permettons que la poursuite des buts sociaux importants soit déléguée à une pléthore d'entreprises individuelles, alors nous devons demander *qui* fixe les buts spécifiques que chaque entreprise (ou chaque dirigeant) poursuit. À moins qu'il n'existe une méthode d'autorisation démocratique pour les stratégies de la RSE des différentes entreprises, alors ces stratégies souffriront vraisemblablement d'un manque de légitimité. Le résultat sera sans doute une série d'entreprises qui poursuivent chacune des buts sociaux *comme elles l'entendent* – mais sans jamais parvenir à réunir un large accord.

Problèmes de motivation

Des théoriciens de l'entreprise excessivement optimistes, comme Michael Porter, avancent la thèse quelque peu panglossienne que l'« étude de cas » pour la RSE est telle qu'il n'existe pas nécessairement de conflit entre buts de l'entreprise et buts sociaux. Mais c'est très peu vraisemblable dans le cas général, et il est très facile des situations de conflit bien réel entre, par exemple, la poursuite d'une plus grande égalité socio-économique et le succès commercial d'une entreprise de luxe. En général, dans la perspective commerciale, le niveau optimal de RSE est celui qui répond aux risques en termes d'image ou qui maximise le profit d'une manière ou d'une autre ; tout ce qui va au-delà sera commercialement

parlant contreproductif. Si nous nous intéressons aux motivations des dirigeants d'entreprise, ils n'auront jamais de bonne raison d'aller au-delà d'un certain niveau modeste de RSE. Tout ce qui va au-delà serait économiquement désavantageux pour l'entreprise en question. Dès lors, si nous nous fions aux stratégies de la RSE pour poursuivre des buts sociaux, nous observerons une tendance *de facto* à pénaliser toute entreprise *authentiquement* « socialement responsable », en faveur des entreprises qui le seront seulement *en apparence* ou de façon *instrumentale*, car ce dernier groupe maximisera ses profits, et non le premier.

La combinaison des problèmes démocratiques, de faisabilité et motivationnel de la RSE signifie qu'elle ne peut pas être une stratégie plausible pour rectifier le « déficit social » de l'activité de l'entreprise. Nous avons donc besoin de nous intéresser plus en détail aux stratégies de régulation et de taxation qui peuvent corriger les effets sociaux négatifs de l'action des entreprises. À mon avis, il n'y pas nécessairement d'incohérence à ce que ceux qui recherchent la justice sociale embrassent la fameuse objection de Milton Friedman au discours de la responsabilité sociale de l'entreprise. Je soutiens que nous pouvons reprendre le principe de Friedman sans capituler pour autant devant des marchés libres dérégulés, opérant sans prêter aucune attention aux conséquences sociales et politiques :

Principe de Friedman : il y a une et une seule responsabilité sociale des affaires : utiliser ses ressources et s'engager dans les activités de manière à accroître son profit [...] tout en respectant les règles de base de la société, incarnées à la fois dans le droit et dans la coutume éthique²⁰.

Mais ceux qui plaident pour un contrôle des actions des entreprises afin qu'elles ne sapent pas la justice sociale doivent se séparer de Friedman sur ce qu'il entend par « les règles de base de la société ». Si les règles de la régulation et de l'imposition des entreprises sont elles-mêmes écrites avec le souci de leurs conséquences pour le maintien de la justice sociale, alors il n'y a pas nécessairement d'incohérence à poursuivre la justice sociale tout en reconnaissance le principe de Friedman. Mais dans ce cas, les questions vraiment importantes concerneront la détermination de ce que les règles de la société (lois et éventuellement coutumes morales) *doivent être*. L'idée de Friedman est que les « règles du jeu doivent » être minimalistes et libertariennes, mais comme l'expérience l'a abondamment démontré, des règles minimalistes ne seront pas suffisantes pour garantir des conditions justes. La stratégie pour réformer les entreprises de manière à ce qu'elles

²⁰ Milton Friedman, « The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits », *New York Times Magazine*, 13 septembre 1970.

puissent protéger plutôt que saper une société juste consiste à rechercher et établir les règles capables de préserver ces conditions justes.

RÉGULATION, IMPÔT ET DIVISION DU TRAVAIL MORAL

Établissement conventionnel et timidité de la régulation

Si le changement du comportement des entreprises doit venir de l'État plutôt que des entreprises elles-mêmes, alors des formes de régulation radicales et énergiques seront nécessaires. La régulation, telle qu'elle existe actuellement, est tendanciellement inadéquate, peut-être en partie parce que nous sommes trompés par l'image de l'entreprise comme unité naturelle de la vie économique. Nous n'avons pas pris le conventionnalisme suffisamment au sérieux, et nos efforts de régulation et de taxation restent trop timides. La *naturalité* apparente de la forme de l'entreprise est telle qu'on n'a pas demandé suffisamment comment celle-ci doit être modifiée ou adaptée. Si nous prenons le conventionnalisme au sérieux, alors le gouvernement démocratique est en droit de définir les termes de fonctionnement pour les entreprises de manière beaucoup plus radicale et complète. Nous ne devons pas partir du *fait* que les entreprises ont le droit de fonctionner plus ou moins comme elles le font actuellement, ni donner un poids excessif aux droits de *status quo*. Nous devons nous souvenir que, selon l'expression de Murphy et Nagel : « on ne peut ni critiquer ni justifier un régime économique en considérant comme une norme indépendante quelque chose qui est, en réalité, une de ses conséquences »²¹. Dès lors, les droits de *status quo* de l'entreprise n'ont pas de légitimité lorsque nous nous demandons comment nous *devrions* transformer les règles qui définissent l'existence et le fonctionnement des entreprises.

La réciprocité et l'idée de légitimité sociale de l'entreprise

Plutôt que de partir de droits de *status quo* et des formes de régulation admises, nous devrions plutôt partir de la simple idée de réciprocité. Les entreprises (et, par extension, ceux qui y investissent) se voient garantir les privilèges considérables de la responsabilité limitée et d'une personnalité morale immortelle, lorsqu'on les autorise à exister en tant que formes particulières d'entité commerciale. En tant que société, nous n'avons collectivement aucune raison d'accorder ces sortes de privilèges s'il n'en résulte pas un bénéfice public. Une conception simple de la réciprocité suggère que, puisque nous avons garanti à ces organisations le *bénéfice*

21 Murphy & Nagel, *The Myth of Ownership*, op. cit., p. 8.

d'être traitées comme des entités juridiques indépendantes, nous pouvons en exiger certains bénéfices sociaux en retour. De plus, le bénéfice procuré par les entreprises doit être suffisamment substantiel pour que nous puissions justifier ces arrangements aux membres de la société qui en sont affectés.

Les entreprises, plutôt que détenteurs de droits *ex ante*, ont donc besoin de gagner leur « légitimité sociale ». Elles peuvent notamment le faire si elles sont placées dans un cadre réglé, et taxées de telle sorte qu'elles contribuent à la poursuite de la justice sociale au lieu d'y faire obstacle. Si des entreprises particulières ne peuvent pas démontrer qu'elles répondent à ce critère, alors nous n'avons aucune raison de leur garantir la « légitimité sociale » ; et nous n'enfreindrions aucun droit *ex ante* en déclarant illégale toute forme d'activité qui crée des obstacles substantiels à l'achèvement de la justice sociale, ou à d'autres buts démocratiques partagés.

186

L'idée de la division institutionnelle du travail moral

Le modèle que je défends ici est de structure plutôt rawlsienne, et cherche à trouver un modèle de la « division sociale du travail ». Le souci de préserver un contexte de justice devrait nous conduire à établir un système fiscal (et autres types de régulation) soucieux de contraindre et modeler profondément les entreprises, qui sont d'importants éléments de la structure de base. Cette approche est diamétralement opposée à l'approche de la RSE qui délègue la responsabilité des actions moralement (ou socialement) louables à des dirigeants individuels particuliers.

Cette approche présente des avantages substantiels par rapport à la RSE. Les dirigeants sont libres de diriger, de travailler en vue du *profit*, ce qui est vraisemblablement ce qu'ils sont le mieux placés pour faire. Ils n'ont plus à s'occuper d'une politique sociale fragmentaire, du type qu'exige la RSE. De plus, puisque le régime d'imposition et le cadre de régulation sont établis par un gouvernement démocratique, nous ne rencontrons pas les problèmes de légitimité démocratique qui existent dans l'approche en termes de RSE. Ainsi, tous les problèmes informationnels, démocratiques et motivationnels qui affaiblissent la RSE peuvent être éradiqués si nous distinguons la fonction de l'État, qui est d'assurer le maintien de conditions justes, de la fonction des entreprises, qui sont les outils pour produire de l'emploi et la prospérité d'une manière qui est généralement profitable pour la société prise comme un tout. Si la structure de base, fiscalité et régulation des sociétés comprises, est construite de la bonne manière, alors les dirigeants d'entreprise n'ont pas besoin de se faire les agents de la justice, mais peuvent poursuivre des buts de maximisation

de profit d'une manière harmonieuse plutôt que conflictuelle avec le maintien de conditions justes.

Ce que nous défendons ici est très proche de l'idée rawlsienne que la division institutionnelles du travail peut permettre aux individus de poursuivre leurs objectifs privés sans devoir garder en permanence un œil à la promotion de la justice. Leurs obligations de justice sont totalement remplies s'ils sont prêts à établir et soutenir des institutions politiques justes. Comme le dit Rawls :

Ce que nous recherchons, en effet, c'est une division institutionnelle du travail entre la structure de base et les règles qui s'appliquent directement aux individus *et aux associations* et que ceux-ci doivent suivre dans leurs transactions particulières. Si cette division du travail peut être établie, les individus et les associations sont alors libres de poursuivre leurs fins de la manière la plus efficace, à l'intérieur du cadre défini par la structure de base, assurés que quelque part dans le système social sont assurées les corrections nécessaires pour conserver des conditions justes²².

De même, nous pouvons autoriser les entreprises à poursuivre leurs buts établis (typiquement, la maximisation du profit) aussi longtemps qu'elles justifient de leur « légitimité sociale » (i) en fonctionnant conformément aux règles qui assurent le maintien d'un contexte de justice et (ii) en contribuant elles-mêmes à la poursuite de biens sociaux collectifs en travaillant pour la prospérité globale de la société. En effet, en mettant en question la régulation de l'entreprise au centre de la structure de base, et en traitant la régulation et la fiscalité des entreprises comme un des mécanismes centraux pour assurer des conditions justes, on est capable de libérer les dirigeants d'entreprise individuels ou les actionnaires de devoir assumer eux-mêmes le rôle du gouvernement, qui est d'assurer un contexte juste.

Étonnamment, cela suggère qu'une approche libérale égalitariste de la régulation des entreprises est en effet tout à fait cohérente avec le soutien du principe de Friedman sur les responsabilités sociales des entreprises. Les entreprises servent les buts de la justice sociale *précisément* en créant une richesse générale (et des entrées fiscales) qui permet une société florissante, et qui peut être utilisée au moins en partie pour financer les programmes sociaux nécessaires. Aussi longtemps qu'elles poursuivent l'objectif du profit au sein des « règles de la société », elles remplissent pleinement leurs « responsabilités sociales ». On peut donc affirmer qu'une approche égalitarienne libérale *subsume*, au lieu de s'y opposer, la conception de Milton Friedman sur la nature de la responsabilité sociale de l'entreprise

22 John Rawls, *Libéralisme politique*, trad. C. Audard, Paris, PUF, 2001.

– elle s'accorde pour reconnaître que la responsabilité des entreprises *est* de faire des profits, mais souligne l'importance parallèle qu'elles le fassent au sein du cadre de régulations adapté, et étant donné que des conditions justes sont assurées par des mécanismes distincts au sein de la structure de base de la société.

Une hypothèse : entreprises, maximisation du profit et justice sociale

Ainsi, contre ceux qui soutiennent que la justice sociale ne peut être atteinte que par la transformation *interne* des entreprises commerciales, par des stratégies de RSE qui conduisent les entreprises à poursuivre directement des buts sociaux, je veux offrir une hypothèse alternative.

188

Hypothèse : Une structure de base juste peut s'accommoder de, voire exiger, l'existence d'entreprises privées limitées qui (i) se comportent d'abord selon la recherche du profit mais (ii) de manière minimale, se « conforment aux règles de base de la société » (Friedman).

Aussi longtemps que les « règles de base de la société » sont suffisamment solides pour assurer la préservation de conditions justes, cette hypothèse me semble plausible. Inutile de dire, bien sûr, que cela ne signifie pas que les stratégies de la RSE sont totalement rejetées dans tous les cas, ou qu'il y a quoi que ce soit de mal dans des entreprises comme « Ben & Jerry's », soucieuses de promouvoir des buts sociaux et environnementaux précis autant que de faire du profit²³. Mais cela signifie que les transformations requises pour faire coïncider l'existence de grandes entreprises avec nos espoirs de justice sociale peuvent être des transformations démocratiquement imposées aux entreprises de l'extérieur, et n'ont pas besoin de venir de l'intérieur des entreprises. En effet, il semble plausible de suggérer en outre que c'est seulement en raison des échecs des *conditions* juste que les stratégies de RSE ont semblé récemment désirables. L'incapacité à assurer une protection adéquate des conditions justes ont laissé aux consommateurs individuels et aux dirigeants le sentiment qu'ils doivent se précipiter pour combler le vide moral. Mais ce vide peut être rempli par des stratégies de régulation inventives, motivées en partie par l'idée que la conventionalité de l'entreprise justifie une énorme liberté de mouvement pour les sociétés démocratiques lorsqu'elles définissent les termes d'interaction des entreprises.

23 « Ben & Jerry's », pourtant célèbre pour ses activités charitable et écologiques, n'est peut-être pas un si bon exemple : l'entreprise a été vendue en totalité à la multinationale Unilever en 2000.

ENTREPRISES, IMPÔT ET ÉVITEMENT DE L'IMPÔT

Le cas de la taxation des entreprises fournit un bon exemple de l'incapacité à prendre au sérieux la *conventionalité* de la personnalité morale de l'entreprise, au point de nous conduire à adopter des stratégies politiques irrationnelles. À l'inverse, « prendre le conventionnalisme au sérieux » nous permet de voir quelles sont les différentes stratégies de régulation et d'imposition qui peuvent être poursuivies. Dans le reste de cet article, je vais donc me concentrer sur cette question. Les deux aspects sur lesquels je vais m'attarder sont : (i) la base de l'imposition, c'est-à-dire ce que l'on taxe ; (ii) les stratégies de mise en œuvre et la question de l'évitement de l'impôt. À l'heure actuelle, l'imposition des entreprises présente ces deux caractéristiques²⁴.

L'imposition des entreprises : le profit comme base de l'impôt

La plupart des pays capitalistes avancés lèvent une forme d'impôt sur le *profit* des entreprises. Au Royaume-Uni, par exemple, le taux brut d'imposition est établi à 28% des profits des entreprises²⁵.

Droits présomptifs, droits de propriété des entreprises et charge de la preuve

En ce qui concerne la mise en œuvre et la collecte de l'impôt des entreprises, des pays comme le Royaume-Uni prennent les droits de la propriété des entreprises au sérieux et permettent aux entreprises de mettre en place des procédures d'évitement fiscal assez complexes, dès lors qu'ils restent dans la *lettre* de la loi. La charge de la preuve pour contester l'une ou l'autre de ces stratégies complexes d'évitement de l'impôt échoit à l'agence nationale chargée de collecter l'impôt – dans le cas britannique à *Her Majesty's Revenue and Customs* (HMRC). Évidemment, il en résulte une industrie du contournement de l'impôt *massive* à travers toute l'Europe et l'Amérique du Nord (et ailleurs), où des milliers de personnes sont employées par et pour les entreprises pour mettre en œuvre des stratégies pour réduire l'exposition fiscale des entreprises.

²⁴ Dans ce qui suit, certains détails spécifiques se rapportent aux arrangements existant au Royaume-Uni. Néanmoins, le Royaume-Uni est largement représentatif des types de régime d'imposition des entreprises qui existent dans tous les pays industrialisés.

²⁵ Pour ce qui est du budget 2007, qui a fait passer le taux brut d'imposition des entreprises de 30% à 28%.

LE POUVOIR DES CONVENTIONS : LA PERSONNALITÉ DES ENTREPRISES ET LA STRUCTURE DE L'IMPÔT SUR LES ENTREPRISES

J'examine dans cette section comment l'image de l'entreprise comme unité économique « naturelle » en est venue à affecter l'imposition des entreprises. Je suggère qu'à la fois la sélection de la base de l'impôt et les stratégies de mise en œuvre qui autorisent une industrie massive de l'évitement fiscal s'appuient sur une image fautive de l'entreprise comme une unité « naturelle » et porteuse de droits. Si l'on adoptait la conception plus « conventionnelle » des entreprises défendue dans cet article, ces deux aspects de l'imposition des entreprises pourraient au contraire sembler plutôt mystérieux.

190

Le profit, et l'image de l'entreprise comme personne

En considérant le profit de l'entreprise comme la base de l'impôt, nous traitons effectivement le profit de l'entreprise comme le revenu individuel. De fait, au Royaume-Uni, les taux de l'impôt sur le revenu des personnes et de l'impôt sur le profit des entreprises ont tendance à croître et décroître ensemble. Prendre le profit des entreprises comme une base d'impôt appropriée semble s'accorder avec l'image de l'entreprise comme personne morale, dont le « revenu personnel » est le profit, considéré comme l'analogie structurelle du revenu individuel des individus naturels. Dans cette image de l'entreprise comme personne morale, cette stratégie d'imposition semble par conséquent la plus naturelle et évidente. Mais à mieux réfléchir, on peut considérer qu'il y a quelque chose d'étrange à considérer le *profit* des entreprises comme la cible appropriée de l'imposition.

Cette bizarrerie apparaît si l'on considère trois des rôles essentiels de l'impôt :

1. lever des capitaux (pour les dépenser en transferts d'argent, programmes sociaux et autres formes de dépense gouvernementale) ;
2. redistribution directe (comparative), par exemple : prélever un taux marginal plus élevé sur les individus plus riches que sur les plus pauvres a pour effet direct de réduire la différence des revenus entre ces deux individus ;
3. produire des incitations pour certains comportements (imposition « pigouvienne »).

Manifestement, le rôle (i) de l'impôt, celui de lever des fonds, vaut pour le cas personnel et celui de l'entreprise. Mais l'image commence à sembler

plus problématique si l'on s'intéresse aux rôles (ii) et (iii). Le second rôle de l'imposition, en tant que mécanisme direct pour réduire les différences de revenu, et donc pour effectuer une forme de redistribution comparative, a beaucoup de sens au niveau des individus (en particulier du point de vue de la promotion de la justice sociale). Mais il n'a absolument aucun sens dans le cas des entreprises. La société n'a aucun intérêt à s'assurer que les entreprises les plus prospères ne fassent pas beaucoup plus de profit que les entreprises qui n'ont pas de succès, ou à réduire les différences de profit existantes. La société a l'obligation d'assurer au moins un « seuil de bien-être » minimal pour les individus *naturels*, mais il n'y a pas d'analogie simple dans les cas des entreprises individuelles. De même, une société juste se préoccupe des différences comparatives de revenu dans les revenus de ses membres (*naturels*), mais elle ne devrait pas avoir le même souci pour les niveaux de profit comparatif des entreprises. Pour dire les choses très clairement : nous pouvons supporter gaiement la mort d'une entreprise, mais pas la mort des citoyens individuels. En effet, la mort naturelle des entreprises est le signe du dynamisme de l'économie (et n'a pas nécessairement d'effets excessivement mauvais si elle est combinée avec des mesures rigoureuses de politiques de bien-être social pour les individus *naturels* qui sont employés par les entreprises « mourantes »).

L'imposition des profits agit comme un frein sur les entreprises à forte croissance et fort profit, et comme un subside *de facto* pour les entreprises qui stagnent. C'est un résultat malvenu puisque nous n'avons pas d'intérêt collectif ni à pénaliser les entreprises florissantes ni à favoriser comparativement les entreprises infructueuses. Mais cette forme d'imposition est également difficile à défendre lorsque nous considérons le troisième rôle de l'imposition – l'incitation pigouvienne à certaines formes particulières de comportement. Nous pouvons comprendre le frein que l'impôt sur le revenu met à la croissance des revenus des individus réels qui se trouvent en tête de l'éventail des revenus. Mais l'analogie ne tient pas dans le cas des entreprises, et par conséquent l'imposition des profits fournit le mauvais type d'incitation. Après tout, si la responsabilité première des affaires est de générer du profit, il semble particulièrement pervers de prendre le profit comme cible de l'impôt. Ainsi, si nous considérons la fonction d'incitation de la taxation pigouvienne, alors (comme nous continuerons à l'étudier) l'imposition doit être dirigée sur des aspects très différents de l'action des entreprises.

Étant donnée la nécessité de lever des fonds, il est très vraisemblable que nous ayons besoin d'une forme ou une autre d'imposition des entreprises. Mais je suggère que, sur le fondement des considérations précédentes, nous devrions conclure qu'il est raisonnable de taxer les profits des entreprises

seulement si nous n'avons pas de meilleure alternative. Dans la section suivante, je vais considérer ce que pourraient être certaines alternatives possibles, mais je vais d'abord m'intéresser à l'autre manière dont la convention de l'entreprise comme « personne » morale nous a conduit à des mesures clairement suboptimales dans notre traitement de l'impôt des entreprises.

Évitement fiscal et charge de la preuve

192 Avec les arrangements actuels, les droits de propriété des entreprises sont pris aussi au sérieux que les droits de propriété individuelle. Lorsqu'il faut montrer qu'une stratégie particulière d'évitement fiscal est illégale, la charge de la preuve échoit aux agences nationales. Bien trop souvent, nous autorisons aux entreprises une énorme latitude pour poursuivre des stratégies d'évitement fiscal encore plus élaborées, et tout cela a un coût énorme pour l'État. Il serait difficile de donner du sens à cet état de fait si nous concevions les entreprises comme des unités conventionnelles qui doivent se plier à tout un ensemble de règles qu'une société démocratique voudrait leur imposer. En lieu de quoi, les arrangements actuels suggèrent une conception par laquelle les entreprises ont des droits de propriétés robustes qui ne peuvent être modifiés par l'imposition que sous des conditions extrêmement strictes et seulement lorsque la charge de la preuve pour déterminer les limites de l'évitement de l'impôt n'ont pas été remplies avec grand soin par les agences nationales.

Prendre le conventionnalisme au sérieux signifierait, au contraire, comprendre que nous n'avons pas le même « devoir d'attention » à l'égard des entreprises qu'à l'égard des particuliers en matière fiscale. Nous devrions nous rappeler que les droits de propriété des entreprises sont, pour ainsi dire, doublement conventionnels – étant donnée la conventionalité à la fois de la forme de l'entreprise et du système d'imposition lui-même comme moyen d'allouer les droits de propriété. En outre, même ceux qui pourraient vouloir donner une description plus forte, pré-institutionnelle des droits de propriété *individuelle* trouveraient finalement difficile d'établir une défense analogue pour l'inviolabilité des droits de propriété *des entreprises*. Ainsi, il n'y a pas de raison que la charge de la preuve en ce qui concerne la permissivité des procédures d'évitement fiscal échoie aux autorités plutôt qu'aux entreprises elles-mêmes. Au contraire, il serait sensé d'autoriser les autorités à rendre préventivement illégales un grand nombre de procédures d'évitement, en accord avec l'intention d'une législation primaire antérieure. Cela permettrait de transformer les conditions de

la mise en œuvre de l'impôt sur les entreprises, avec un grand bénéfice potentiel pour les revenus de l'État.

PRENDRE LE CONVENTIONNALISME AU SÉRIEUX, I : RECONFIGURER LA BASE DE L'IMPÔT

J'ai affirmé que l'imposition des profits des entreprises est difficile à justifier. Mais cela ne signifie pas que nous ne devrions pas imposer les entreprises du tout. Au lieu d'imposer les profits, notre but devrait être d'imposer les coûts économiques et sociaux réels (largement construits) de l'action des entreprises. C'est-à-dire que la base de l'impôt devrait être construite en étant attentifs aux externalités économiques, *et* aux « externalités sociales » produites par les entreprises. En parlant d'« externalités sociales », je désigne tout ce qui dans l'action des entreprises limite ou empêche la réalisation d'importantes valeurs politiques de justice sociale, de liberté ou d'égalité.

Au lieu de taxer la création de profit, qui est après tout ce que nous attendons des entreprises dans nos économies, nous devrions au contraire imposer les coûts sociaux et les externalités, et organiser notre système fiscal de manière à placer des incitations pour les formes bienvenues de comportement des entreprises, et à punir les formes d'activité qui sapent nos valeurs publiques. Notre régime d'imposition des entreprises devrait se composer de taxes pigouviennes (comme des taxes environnementales, conçues pour décourager le comportement destructeur de l'environnement) ; et de taxes censées garantir une justice d'arrière-plan – en modifiant le contexte dans lequel les entreprises agissent et en assurant le type de revenu voulu pour les programmes sociaux nécessaires.

Si nous prenons au sérieux la « pollution sociale » ou les « externalités sociales » générées par les entreprises, alors un intérêt pour la justice sociale devrait nous inciter à constituer un système fiscal des entreprises attentif à leurs effets sur l'égalité sociale, sur la vitalité démocratique, et sur la liberté individuelle. Des exemples de politiques publiques pourraient être : taxer les niveaux de salaires excessifs des échelons supérieurs des structures de direction des entreprises (une manière d'inciter à la compression *ex ante* des revenus) ; taxer les horaires de travail excessifs ; imposer des taxes sur les entreprises qui ne mettent pas en place un certain niveau de démocratie au travail, etc. Le système d'imposition des entreprises pourrait être utilisé comme un outil « pigouvien » encore plus dynamique pour placer les bons types de pression sur les entreprises, de manière à réduire leurs effets délétères sur certaines valeurs sociales importantes. Et, peut-être plus important encore, tout ceci pourrait être fait tout en ôtant la pression

actuelle sur le profit des entreprises, ce qui éliminerait un dynamisme économique désincitatif. Bref, des solutions politiques plus actives et réfléchies pourraient être trouvées, au sein d'une approche générale de l'imposition des entreprises qui essaie d'établir les conditions de leur intégration dans un schéma institutionnel d'ensemble juste. Un examen complet des différentes stratégies qui pourraient ainsi être poursuivies dépasse les limites de cette discussion, mais j'espère au moins que l'idée générale est prometteuse. En embrassant l'imposition « pigouvienne » des coûts réels des entreprises, tout en gardant à l'esprit une conception large de ces coûts comme incluant les problèmes sociaux et environnementaux créés ou exacerbés par les actions des entreprises, nous espérons avoir trouvé des principes généraux pour construire un système d'imposition des entreprises complètement juste et rationnel.

ÉVITEMENT FISCAL ET JUSTICE SOCIALE

Évasion fiscale et évitement fiscal

Après avoir suggéré quelques modifications possibles de la base de l'impôt, je veux me tourner vers la question de la transformation de la *mise en œuvre* de l'impôt des entreprises. En traitant cette question, il sera d'abord utile de s'intéresser à la question de l'évitement de l'impôt. On distingue traditionnellement l'évasion fiscale, activité illégale qui consiste à échapper à ses responsabilités d'impôts complètes, et l'évitement de l'impôt, activité légale consistant à présenter son activité, tout en restant dans la lettre de la loi, de manière à minimiser son exposition à l'impôt.

Comme on peut s'y attendre, il est difficile de tracer une ligne claire entre les deux, et bien des procédés d'évitement fiscal sont à la limite de l'évasion fiscale. Certains théoriciens de l'impôt ont même forgé le terme d'« évition » pour désigner ces procédures qui tombent sur la frontière disputée de l'évitement et de l'évasion fiscale. Les grandes entreprises ont évidemment grand soin d'éviter l'*illégalité* manifeste, et donc de ne pas pratiquer l'évasion. Mais elles sont très soucieuses de minimiser leur exposition à l'impôt, et les pratiques d'évitement de l'impôt sont donc extrêmement répandues.

Démocratie, justice sociale et problème de l'évitement de l'impôt

En dépit de sa légalité technique, l'évitement de l'impôt est une pratique extrêmement troublante, tout particulièrement à l'échelle pratiquée par les grandes entreprises. Si nous avons pour objectif de créer des sociétés

justes et démocratiques, la question de savoir comment traiter et réduire l'évitement fiscal est cruciale. Certains problèmes que posent les pratiques d'évitement sont :

– l'évitement de l'impôt est profondément anti-démocratique. Il anéantit les *intentions* de la législation fiscale pour permettre que la distribution de la propriété dans l'économie soit déterminée par des manipulations d'évitement fiscal ;

– l'évitement fiscal ignore le principe de réciprocité discuté ci-dessus. Si l'on veut équilibrer les privilèges de la responsabilité limitée par des responsabilités de l'entreprise à l'égard de la société, alors la moindre des choses serait de remplir les exigences en termes de contribution fiscale de l'entreprise. L'évitement fiscal outrepassa la liberté légitime de mouvement des entreprises dans une société démocratique. Ceux qui évitent l'impôt ne remplissent pas leur partie du « contrat social » ;

– l'évitement fiscal déstabilise la division institutionnelle du travail. Étant donné l'argument des sections précédentes de l'article, nous pouvons considérer que les entreprises gagnent leur « légitimité sociale » dans la mesure où elles contribuent au bien général des sociétés dans lesquelles elles se trouvent, et facilitent plutôt qu'empêchent la réalisation de la justice sociale. Elles ne peuvent le faire que lorsqu'elles contribuent à l'achèvement de la justice sociale en procurant des revenus à l'État, qui peuvent être employés pour mettre en œuvre des politiques sociales importantes. Une entreprise qui fuit son engagement minimal à respecter les « règles de base de la société », y compris son système fiscal, mine la capacité de l'État à effectuer sa part de la division du travail moral. Ce faisant, elle met à mal les conditions d'existence d'un contexte juste, qui pourraient seules légitimer l'existence d'une entreprise comme entité vouée à la seule recherche du profit au sein d'un marché régulé.

Malgré ces problèmes, il semble que l'évitement fiscal soit un résultat *inévitabile* d'un problème de coordination entre entreprises concurrentes. Si votre concurrent évite l'impôt, alors vous devrez le faire aussi, sous peine de souffrir d'un désavantage commercial comparatif de taille. De plus, l'évitement fiscal est incroyablement dispendieux : il consomme les efforts de milliers de personnes dynamiques, talentueuses, imaginatives ; et il le fait dans un but socialement pervers. Si l'évitement de l'impôt pouvait être structurellement mis hors la loi, alors ces énormes sommes d'énergie et d'imagination qui sont engagées dans la poursuite de ce but pourraient être redéployées dans des occupations plus authentiquement productives, et dirigées vers l'innovation technique et managériale, plutôt que la pure manipulation des comptes. Il y a, pour ainsi dire, quelque chose de l'ordre du dilemme du prisonnier dans cette opération. Nous serions tous mieux

lotis si cette pratique de l'évitement de l'impôt pouvait être éliminée, mais il est individuellement rationnel pour chaque entreprise de s'y engager. Il faut donc se demander comment nous pourrions mettre un terme à ces pratiques.

PRENDRE LE CONVENTIONNALISME AU SÉRIEUX, II : TRANSFORMER LA MISE EN ŒUVRE

Certains théoriciens de l'impôt ont récemment proposé la mise en œuvre d'une Règle Générale Anti-Évitement (RGAE) pour résoudre le problème de l'évitement de l'impôt. Il s'agit de mettre en place une clause stipulant que les autorités fiscales ont le droit d'ignorer toute transaction commerciale dont le seul but est simplement d'éviter un impôt. La charge de la preuve passerait de l'autorité fiscale à l'entreprise : il reviendrait aux entreprises de montrer que toutes les manœuvres d'évitement de l'impôt peuvent être considérées comme des transactions commerciales authentiques, plutôt que comme de simples manipulations pour réduire l'impôt. Ainsi, les autorités fiscales auraient le droit de distinguer entre des transactions « réelles » ou « authentiques », par opposition à des transactions purement théoriques, et pourraient lever l'impôt en s'appuyant seulement sur les premières.

Étant donnée la *rationalité* de l'évitement de l'impôt pour toute entreprise particulière, nous ne pouvons pas nous attendre à y mettre fin par une simple transformation des motivations, ou par l'internalisation de normes de bonne citoyenneté dans l'entreprise. C'est un domaine où il est sûrement de la responsabilité de l'État d'établir les termes dans lesquelles les entreprises fonctionnent de manière à leur éviter la tentation, en mettant nettement et définitivement hors la loi les formes d'activité de l'entreprise socialement dommageables. Comment une RGAE pourrait fonctionner serait, en pratique, de faire disparaître toute distinction légale entre évitement et évasion, en subsumant le premier sous la seconde. L'effet d'édicter juridiquement une RGAE est de faire s'évanouir la distinction entre évitement et évasion, en garantissant toute discrétion administrative et juridique sur l'interprétation de l'*esprit* aussi bien que de la *lettre* des règlements fiscaux.

Maintenant, les objections communes à des stratégies telle que l'adoption d'une RGAE est qu'elle sape l'exigence de certitude et de précision de la loi. Et c'est assurément une objection de taille. L'État de droit est, par définition, fondé sur un niveau de précision des attentes, et il est important d'éviter l'imposition arbitraire de règles obscures. Cette précision est d'une grande importance dans le cas des entreprises ;

elle l'est *a fortiori* dans le cas des individus naturels. La capacité d'un individu à se diriger rationnellement au cours du temps est une capacité extrêmement précieuse et qu'il faut protéger, et c'est une capacité qui peut être menacée en étant soumis à un ensemble vague ou indéterminé de restrictions juridiques. Mais il n'est pas si clair que les entreprises aient un intérêt à la précision qui est du même niveau d'importance normative. La prévision est bien sûr importante pour les entreprises, mais l'obligation de l'État de maintenir leurs attentes à l'égard du système juridique aussi stables et précises que possible ne semble pas aussi urgente que dans le cas des individus. Dès lors, même si une RGAE était tout à fait inadéquate dans le cas des individus, cela ne veut pas dire qu'elle ne pourrait pas être appliquée aux entreprises.

De plus, il faut s'intéresser à la question de savoir si un certain niveau d'imprécision ou d'incertitude quant au droit des procédures d'évitement de l'impôt sur les entreprises serait une si mauvaise chose. Sans aucun doute, une telle législation aurait certains effets dissuasifs, grâce auquel les procédés proches de l'illégalité seraient abandonnés car trop risqués. Une législation « imprécise » peut créer des formes d'auto-censure si bien que les individus et les autres entités doivent modifier leur comportement, étant donné leur souci d'éviter les « risques juridiques » liés à des pratiques qui, soumises à une plus ample investigation, se révéleraient en réalité parfaitement légales. Mais le cas de l'évitement de l'impôt est assez différent de ces cas où les effets dissuasifs sont radicalement malvenus, par exemple en ce qui concerne les restrictions de la liberté de parole. En effet, un degré d'auto-censure quant au paiement de l'impôt pourrait être une excellente chose. Ainsi, de manière surprenante, ce pourrait être un domaine où, toutes choses bien considérées, un certain vague législatif est une bonne chose. Enfin, pourtant, il faut souligner que bon nombre de ces soucis sont en fait purement théoriques. Il y a un très grand nombre de procédés d'évitement de l'impôt qui ne servent nulle fonction commerciale, autre que de priver *de facto* l'État de certains revenus. Ainsi, bien des cas qui seraient mis hors la loi par une RGAE sont en réalité très nets, et bien des soucis soulevés sur ces stratégies, en termes de précision et d'État de droit, sont en réalité de la mauvaise foi.

Je veux terminer cette brève discussion sur la mise en place en discutant une autre stratégie qui se présente une fois que nous prenons au sérieux le conventionnalisme de la forme de l'entreprise. C'est la stratégie de ce qu'on pourrait appeler *décorporation*. La *décorporation* serait la conséquence ultime de prendre le conventionnalisme au sérieux. L'idée est de « regarder au travers » ou d'ignorer la structure de l'entreprise dans laquelle les individus agissent toutes les fois qu'ils outrepassent franchement les

limites raisonnables de l'activité de l'entreprise. Si nous considérons les entreprises comme les produits conventionnels d'ensembles particuliers de lois, nous autorisons le gouvernement à définir les termes de cette convention d'entreprise. Là où il y a violation de ces termes, que ce soit par les formes les plus flagrantes d'évitement fiscal, ou par quelque délit, le gouvernement est autorisé à suspendre ou « regarder au travers » de la convention dans ce cas précis. La responsabilité du méfait peut alors retomber sur les individus. Bref, lorsque les termes de la convention de l'entreprise sont violés, la protection de la forme de l'entreprise peut être suspendue. C'est en fait la direction dans laquelle s'engage la loi américaine Sarbanes-Oxley, et une stratégie analogue est poursuivie par la politique britannique qui « surcharge » les conseillers locaux qui ont agi au-delà des bornes de leur rôle, ou sont coupables d'abus de pouvoir.

On pourrait en dire bien davantage de ce genre de stratégies, mais il est clair qu'elles ont un grand nombre de vertus. Premièrement, la stratégie de *décorporation* prend au sérieux le conventionnalisme de la forme de l'entreprise, et autorise la suspension de la convention lorsque ses termes sont violés. Deuxièmement, la menace d'une criminalisation plus aisée de certains abus fournit la structure d'incitations pertinente pour des individus susceptibles d'abuser du pouvoir. Pour reprendre une idée rawlsienne, on peut dire que les incitations fournies par la menace de *décorporation* diminuent en fait « les liens de l'engagement », puisqu'elles mettent l'individu dans une position où il est individuellement plus rationnel de faire la bonne action, et de s'assurer que leur comportement de dirigeant ne dessert pas les buts collectifs démocratiques. Enfin, ce type de solution juridique fournit un appui institutionnel pour garantir que les entreprises respectent les termes définis par la société : elle facilite ainsi la réciprocité et la stabilité qui sont des éléments importants de ce que nous devons les entreprises que nous autorisons collectivement à exister. Les incitations produites par des formes plus robustes de régulation, et les sanctions légales qui les accompagnent peuvent, si elles sont déployées ingénieusement, rendre plus facile pour les entreprises de gagner leur « légitimité sociale ».

CONCLUSION : ENTREPRISES, IMPÔT ET JUSTICE SOCIALE

L'argumentation de cet article a été parfois rapide et schématique, et bien des détails demandent à être explicités dans un travail futur. Je me contenterai en conclusion de rappeler les points essentiels de la discussion.

Entreprises et impôt

J'ai soutenu que l'incapacité à prendre au sérieux la conventionalité des entreprises conduit à une conception peu imaginative de l'impôt, structuré par analogie avec l'impôt qui s'applique aux individus. Il existe en réalité de nombreuses différences entre les deux : le profit des entreprises ne devrait pas être considéré comme l'analogue du revenu individuel ; les entreprises qui font peu de profit ne devraient pas être avantagées par le système fiscal de la même manière que les individus qui ont un faible revenu ; et, surtout, en matière de fiscalité, les entreprises n'ont pas droit au même degré d'attention et de précision que les individus. En rompant le lien apparent entre l'impôt des individus et celui des entreprises, on permet une réévaluation de la structure et du but de ce dernier.

Nous devrions reconfigurer la base de l'impôt, pour passer d'une imposition des *profits* de l'entreprise à une imposition de leurs externalités sociales, politiques et écologiques. Nous pourrions par exemple taxer l'empreinte carbone, les différentiels de salaire à l'intérieur de l'entreprise ou les horaires de travail excessifs, dans un système fiscal qui ferait néanmoins mieux que le système actuel pour favoriser le dynamisme de l'économie, en dissociant l'impôt des profits de l'entreprise. De plus, comme certains théoriciens de l'impôt l'ont récemment suggéré, nous pourrions évoluer vers une approche de l'impôt des entreprises qui mette en œuvre une « Règle générale d'anti-évitement » (RGAE), déplaçant la charge de la preuve concernant la permissivité des procédures d'évitement de l'impôt de l'État aux entreprises elles-mêmes. Un tel déplacement de la charge de la preuve serait peut-être impensable pour les individus, mais des critères plus souples se justifient pour les entreprises.

Entreprises et justice sociale

Au-delà des questions qui concernent spécifiquement l'impôt, il est urgent d'intégrer dans notre réflexion sur la structure de base d'une société démocratique toutes les questions normatives qui concernent plus généralement l'entreprise. Dans nos situations actuelles et non-idéales, les entreprises dont nous disposons ont des effets destructeurs sur la possibilité de la justice sociale. C'est en partie parce que nous avons été aveuglés par une certaine image des entreprises comme entités économiques « naturelles », et avons été trop timides et trop peu imaginatifs dans nos manières de soumettre les entreprises à la régulation et à la contrainte politiques. Un conventionnalisme robuste nous permettrait de renverser l'ordre habituel de justification : au lieu de penser que les entreprises posent des contraintes à l'action du gouvernement, nous devrions concevoir les

entreprises comme des unités économiques conventionnelles qui doivent être insérées dans une structure institutionnelle et régulatrice qui permette la justice sociale.

Ce changement de *Gestalt* permet de donner libre cours à l'innovation en termes de politique publique. Et il s'agit d'un domaine où la philosophie politique appliquée a un rôle important à jouer. D'abord, conceptuellement, parce qu'elle ouvre des espaces politiques qui sont facilement ignorés lorsqu'on est sous le charme de l'image précédente. Ensuite, parce qu'afin de donner sens aux théories de la justice libérale égalitariste, nous avons besoin d'une meilleure idée de leur schéma institutionnel : ce qui signifie tenter d'aller *au-delà* des débats excessivement schématiques sur la signification relative de l'État et des individus. Nous devons réfléchir sur la manière dont la structure de base d'une société démocratique doit être organisée afin que ses institutions économiques les plus significatives favorisent la poursuite de la justice sociale.

Traduit de l'anglais par Solange Chavel