

PHILOSOPHIE DE LA FISCALITE POUR UNE ECONOMIE MONDIALISEE¹

Philippe Van Parijs

Chaire Hoover d'éthique économique et sociale, UCL

Comment mieux contribuer à la célébration de l'anniversaire de la section Fiscalité du Conseil supérieur des Finances que par un éloge de la fiscalité ? J'avoue avoir songé à intituler mon intervention « La sagesse taxatoire » ou même simplement « Vive le fisc ! ». Si j'ai opté, plus sobrement, pour « Philosophie de la fiscalité pour une économie mondialisée », c'est d'abord parce que je ne souhaitais pas suggérer que je chercherais, dans la foulée d'un titre racoleur, à m'attirer les faveurs, sinon du contribuable moyen, du moins de la partie de mon auditoire qui entretient un lien intime avec une profession que trop peu trouvent spontanément sympathique : l'administration fiscale. C'est aussi parce que je souhaitais indiquer d'emblée que j'aurais à cœur de vous inviter à prendre quelque distance philosophique par rapport au thème de cette première séance : « la redistribution fiscale et sociale dans un contexte socio-économique en mutation ».

Cette invitation prendra la forme d'une réflexion sur deux thèses très simples et leurs implications :

- I. La généralisation du capitalisme rend la fiscalité plus importante que jamais.
- II. La mondialisation du capitalisme rend la fiscalité plus précaire que jamais.

1. La généralisation du capitalisme rend la fiscalité plus importante que jamais.

1.1. Les trois grandes institutions redistributrices

Il y a eu dans l'histoire de l'humanité et il y a dans nos sociétés contemporaines trois puissantes institutions de redistribution des personnes économiquement les plus avantagées vers les moins avantagées. Ce sont la famille, l'entreprise et le fisc. Ces trois institutions tendent à prévaloir, respectivement, dans des sociétés de type traditionnel, socialiste et capitaliste. Il y a de la redistribution qui ne passe pas par ces institutions. Après tout, il vous arrive à l'occasion de faire un chèque à « Médecins sans frontières », voire de céder une piécette à une tzigane. Mais soyons sérieux : l'aumône représente bien peu de chose aujourd'hui et depuis toujours par

¹ Intervention préparée dans le cadre du projet de recherche « The New Social Question » (Programme des « Pôles d'attraction universitaires », Services du Premier ministre, affaires scientifiques, techniques et culturelles).

rapport à la redistribution permanente et massive du revenu par les trois institutions que je viens de mentionner.² Un mot rapide à propos de chacune d'elles.

(i) La famille

Qu'il s'agisse de revenu monétaire ou (surtout) non-monétaire, la redistribution familiale s'effectue principalement entre les personnes constituant un même ménage : d'adultes en âge de travailler vers des enfants ou des personnes âgées habitant sous le même toit, d'un conjoint professionnellement actif vers un autre qui ne l'est pas. La redistribution familiale s'effectue toutefois en partie aussi entre des ménages distincts que lient des relations (et donc des obligations) de parenté, par exemple sous la forme d'aide en cas de besoin ou sous la forme de dons et de legs de parents à leurs enfants. Dans une société traditionnelle organisée en clans familiaux, il n'y a pas d'autre institution redistributrice. Dans la plupart des sociétés du monde, la famille a joué le rôle redistributeur primordial. Dans la nôtre, elle est encore massivement présente. Mais que ce soit dans un cadre socialiste ou capitaliste, l'industrialisation lui a graduellement ôté cette place primordiale.

(ii) L'entreprise

Pour pouvoir comprendre que l'entreprise, l'unité de production, puisse elle aussi jouer un rôle redistributeur important, il importe de réfléchir un instant sur le concept de redistribution. Jusqu'ici, je me suis contenté de faire appel à une interprétation intuitive de la redistribution, comme une mise en commun ou un transfert explicite de biens de consommation ou de pouvoir d'achat d'une personne à une autre. Mais il importe d'introduire la possibilité d'une redistribution qui ne soit pas manifeste mais implicite.

Imaginez une entreprise qui compte deux ouvriers, l'un qui travaille vite et bien, et l'autre qui travaille plus lentement et plus mal. Supposez que ces ouvriers soient payés en proportion de leur productivité, de leur contribution estimée aux recettes de l'entreprise, et qu'après coup on prélève sur le salaire de l'un de quoi hisser à un niveau égal le salaire de l'autre. Ce transfert du plus rapide au plus lent constitue une redistribution explicite. Imaginez maintenant une situation identique, sauf que l'employeur applique simplement aux deux ouvriers un barème uniforme. A supposer bien entendu que l'on puisse mesurer, fût-ce approximativement, la productivité de

² De manière transitoire, l'Eglise a joué, dans les pays de tradition chrétienne, un rôle comparable à ces trois institutions. Le rôle redistributif de l'Eglise a pour partie consisté à encourager l'exercice individuel de la charité, pour partie aussi à renforcer la redistribution interne aux familles et aux entreprises (en incitant les chefs de famille à respecter leurs obligations d'époux et de père, et les chefs d'entreprise à se comporter en « bons patrons »). Mais de la fin du Moyen âge jusqu'au développement de l'Etat-providence, l'Eglise a aussi exercé une fonction redistributrice autonome, en prélevant des contributions moralement (quasi-)obligatoires sur les plus aisés de ses membres pour financer des hospices, des hôpitaux, des écoles au service des plus pauvres. L'Eglise a ainsi expérimenté, dans diverses dimensions, une forme nouvelle de redistribution dont il allait bientôt s'avérer qu'elle pouvait être plus efficacement prise en charge par les pouvoirs publics. Voir Vives (1526) pour le premier plaidoyer systématique en faveur de la reprise de l'assistance publique aux pauvres par les municipalités.

chaque travailleur, cela a un sens, dans ce cas, de parler d'une redistribution implicite de l'ouvrier le plus rapide à l'ouvrier le plus lent. Si l'on conçoit la productivité d'un travailleur comme la valeur de son produit marginal, tel qu'il émerge de l'interaction parfaitement libre, atomisée et informée de l'offre et de la demande, une économie se conformant aux canons de la concurrence parfaite éliminerait systématiquement toute redistribution implicite en ce sens. Mais dès le moment où il existe du mou dans la concurrence, ou de l'information imparfaite, ou des positions de monopole, ou des conventions collectives, ou une législation imposant des barèmes salariaux, ou encore des entreprises publiques, il est clair que cette redistribution implicite (délibérée ou accidentelle) au sein des entreprises devient un phénomène omniprésent.

Il est même des circonstances historiques dans lesquelles il y a de bonnes raisons de penser que cette redistribution implicite, opérant au sein de l'entreprise, au niveau de la détermination des revenus dits primaires, est devenue le mode de redistribution principal. En effet, si les sociétés dites socialistes ont pu attendre un certain degré d'égalité dans les revenus, ce n'est évidemment pas grâce à une redistribution explicite par la famille, pas non plus par une redistribution explicite de nature fiscale, mais bien en vertu d'une distribution des revenus primaires centralement réglée et seulement très approximativement sensible à la répartition des productivités, telles que le marché les mesurerait. C'est donc en ce sens que la redistribution par l'entreprise — par cette vaste entreprise publique qu'est un Etat socialiste — est une caractéristique majeure des pays à planification centralisée.

(iii) Le fisc

Cette insensibilité relative de la rémunération à la productivité n'est sans doute pas sans rapport avec le grave problème d'efficacité auquel les économies socialistes se sont heurtées. Mais même si on laissait intégralement au marché concurrentiel la détermination des revenus primaires, rien n'obligerait à ne compter que sur la famille pour effectuer toute redistribution souhaitable. L'Etat a le moyen d'agir autrement qu'en tant qu'entreprise, ou en s'immisçant dans la distribution par les entreprises de leur valeur ajoutée. Il peut aussi agir par l'instrument fiscal (en un sens large), qui lui permet de transformer la distribution des revenus primaires émergeant d'un jeu plus ou moins libre du marché en une distribution très différente des revenus disponibles entre les ménages et du reste aussi au sein des ménages.³

³ Pour avoir une idée des ordres de grandeur impliqués, voir par exemple Standaert & Vallenduc (1999 : 118, tableau 4), qui montrent qu'en Belgique l'impôt sur les personnes physiques réduit le coefficient d'inégalité de Gini de 0.38 à 0.31. Voir aussi, plus globalement, Przeworski & Gandhi (1999), qui estiment pour 17 pays un certain nombre d'indices de redistribution basés sur l'écart entre la répartition du revenu avant impôts et transferts et la répartition des revenus disponibles. Ainsi, dans le cas de la Belgique, la redistribution (para)fiscale faisait passer le rapport du revenu normalisé médian des ménages (plus exactement, du revenu moyen du quintile médian) au revenu moyen de 0.92 à 0.93 en 1985, mais de 0.89 à 0.94 en 1992. (Aux Etats-Unis, en guise de comparaison, l'inégalité primaire est plus forte, mais l'impact de la redistribution, ainsi mesuré, est plus important, puisque celle-ci y fait passer le même rapport de 0.83 à 0.89 en 1986 et de 0.82 à 0.88 en 1991.)

Il s'agit ici de redistribution explicite, et donc moins subtile (conceptuellement) que la redistribution implicite interne aux entreprises. Un complément de clarification conceptuelle est cependant requis pour souligner rapidement que qui dit redistribution (para)fiscale ne dit pas nécessairement transfert, ni inversement. D'une part, il peut y avoir redistribution fiscale sans transferts au sens évident où les prélèvements effectués sur les revenus d'une catégorie peuvent servir à financer intégralement ou subventionner partiellement des services scolaires ou médicaux par exemple fournis à une autre catégorie, plutôt que des transferts monétaires. D'autre part, il peut y avoir des transferts sans véritable redistribution dans la mesure où il ne s'agit que de la redistribution *ex post* impliquée par un mécanisme d'assurance. Dans ma liste des principales institutions redistributrices, je n'ai en effet pas inclus un secteur économique qui a pris au cours du dernier siècle une ampleur considérable et consiste, moyennant quelque rémunération, à collecter chaque année des myriades de primes et à les redistribuer sous la forme d'un nombre plus réduit d'indemnités. Dans la mesure où elle est régie par le critère d'équivalence actuarielle, cette redistribution seulement apparente constitutive de l'assurance reflète la prestation d'un service qui prend la forme d'une redistribution *ex post* aux victimes du risque sur lequel porte l'assurance, mais elle ne constitue pas une redistribution *ex ante*, la véritable redistribution dont il est question ici.⁴

Du fait qu'elle participe largement d'un système d'assurance sociale, la parafiscalité consiste pour une bonne part en une redistribution qui n'est *ex post*. Mais du fait notamment⁵ que des contributions sociales essentiellement proportionnelles au salaire financent des prestations qui sont soit indépendantes du montant des cotisations versées (comme en soins de santé), soit pourvues d'un plancher ou d'un plafond (comme en assurance-chômage et en assurance-retraite), la parafiscalité relève aussi dans une mesure non négligeable du régime de la redistribution véritable.⁶

⁴ Dans la mesure où les probabilités objectives divergent systématiquement des probabilités déterminables par les organismes assureurs, il peut bien entendu y avoir une redistribution *ex ante* même dans le strict respect de l'équivalence actuarielle. Lorsque la compagnie d'assurance n'en sait rien, celui qui est (relativement à la moyenne) prédisposé à tomber malade, à mettre involontairement le feu à sa maison, ou à vivre bien au delà de l'âge de la pension, jouit d'un transfert occulte sous la forme de primes inférieures ou d'indemnités supérieures à ce que l'équivalence actuarielle exigerait si ces prédispositions étaient connues. A mesure que l'analyse statistique se fait plus discriminante, que les classes de risque se multiplient, l'espace laissé à cette redistribution véritable mais subreptice a tendance à se rétrécir.

⁵ D'autres traits de nos systèmes dits d'assurance sociale renforcent encore leur caractère redistributif *ex ante*, par exemple l'obligation de non-discrimination dans l'acceptation des assurés par les caisses d'assurance-maladie ou le paiement d'indemnités de chômage sans limite de durée.

⁶ Le degré auquel c'est le cas n'est guère approximé par l'écart entre le degré d'inégalité des revenus avant et après les prélèvements et transferts de sécurité sociale mais l'est déjà davantage par l'écart entre le degré d'inégalité des revenus répartis sur l'existence.

1.2. L'érosion du rôle redistributeur de la famille et de l'entreprise

Le décor ainsi planté, venons-en à la première de mes deux thèses : « La généralisation du capitalisme rend la fiscalité plus importante que jamais ». Par généralisation du capitalisme, j'entends ici deux processus distincts et partiellement indépendants. Il y a d'une part l'expansion – ou la diffusion externe – du capitalisme, qui a connu un coup d'accélérateur spectaculaire avec l'effondrement des régimes socialistes d'Europe centrale et orientale, mais qui se poursuit aussi plus discrètement à travers l'invasion du marché dans des territoires encore habités par des populations plus ou moins traditionnelles. Il y a d'autre part l'infiltration – ou la diffusion interne – du capitalisme au sein de sociétés dont l'économie est déjà essentiellement capitaliste, au détriment à la fois de sa composante traditionnelle (et donc de la redistribution par la famille) et de sa composante socialiste (et donc de la redistribution implicite par l'entreprise). Le résultat de ce double processus est qu'à l'échelle de la planète comme à celle de notre société la place de la redistribution familiale des revenus primaires et celle de la redistribution implicite à travers la formation des revenus primaires ont tendance à se rétrécir.

D'une part, en effet, si l'industrialisation et l'accès des femmes au travail rémunéré ont pour effet d'augmenter le nombre de familles monoparentales, si par suite la taille des familles nucléaires et des ménages ne cesse de se réduire, si en outre la mobilité géographique et sociale distend les relations entre les divers ménages composant la famille élargie, si enfin la sécularisation réduit la charge morale des obligations familiales, alors il est difficile de ne pas s'attendre à ce que la redistribution familiale, en raison d'une dynamique qui lui est propre, ne cesse de voir son ampleur se réduire.

D'autre part, si l'on se met à privatiser des entreprises publiques, si les grandes entreprises publiques et privées sont soumises, plus qu'avant, à la concurrence, si la taille moyenne des entreprises diminue, si l'emprise des barèmes uniformes et carrières planes négociés avec les syndicats se relâche, si les actionnaires se tournent plus résolument vers les patrons pour leur dire « La politique sociale, ce n'est pas votre fonction. Pour faire les généreux avec notre argent, nous nous adressons à des organismes spécialisés. Votre boulot à vous, c'est de faire fructifier notre argent, sans payer quiconque plus que ce qu'il rapporte à l'entreprise », si en plus les entreprises ne peuvent plus compter sur la loyauté indéfectible de leurs cadres supérieurs mais sont aculées à les capter et les retenir, s'ils sont bons, à coup d'avantages salariaux, alors il est difficile de ne pas s'attendre à un ratatinement inexorable de la redistribution implicite des plus productifs vers les moins productifs au sein des entreprises.

C'est donc à la fois le mécanisme redistributif primordial des sociétés traditionnelles et celui des sociétés socialistes que l'expansion et l'infiltration du capitalisme affaiblissent structurellement. Tout cela doit conduire inéluctablement, par delà les fluctuations économiques et les péripéties politiques, à une montée lancinante des inégalités – à moins bien sûr que la redistribution fiscale ne prenne le relais. Je me demanderai dans la deuxième partie de cet exposé

si elle en est capable. Mais il me faut d'abord demander rapidement si elle le doit, et si oui, à quel niveau et de quelle manière.

1.3. Pourquoi redistribuer aujourd'hui ?

Que la famille et l'entreprise soient vouées à redistribuer toujours moins n'implique pas ipso facto que la bras fiscal de l'Etat doive prendre le relais. C'est peut-être bien, après tout, qu'on redistribue moins, et au lieu de tenter de compenser les effets de l'abdication de la famille et de l'entreprise, le fisc ferait peut-être mieux de suivre leur bon exemple. Pourquoi, en effet, faut-il redistribuer ?

(i) Les critères traditionnels

Très schématiquement, il y a eu dans l'histoire de la pensée et de la pratique redistributives, parfois en combinaison, parfois isolément, trois principales réponses à cette question.

a) La vertu

Qu'elle soit le fait d'individus privés ou de la société dans son ensemble à travers l'assistance publique, la redistribution (dans cette première perspective) est à la fois un exercice de la vertu de charité, de compassion, de générosité, et un instrument de moralisation, d'inculcation de la vertu à ceux qui s'en sont écartés par la fainéantise, l'intempérance, la prodigalité, l'imprévoyance.

Dans une société pluraliste, où on ne peut plus compter sur une conception consensuelle de ce qu'est la "vertu", cette réponse n'a plus la cote. A juste titre — même si cette première approche recèle un élément précieux qu'il importe de ne pas jeter avec l'eau du bain : il ne peut y avoir de redistribution équitable qui ne fasse place à la responsabilité individuelle.

b) L'égalité

Dans cette deuxième perspective, l'idéal est simplement d'égaliser pleinement les revenus. Quoique plus d'égalité puisse parfois signifier en même temps plus d'efficacité, l'égalitariste le plus convaincu est bien entendu conscient du fait qu'il peut y avoir, à partir d'un certain point ou dans certaines circonstances, un conflit si aigu entre égalité et efficacité qu'il ne serait pas raisonnable de le trancher en faveur de l'égalité. Comment, en pareil cas, arbitrer entre ces deux considérations. L'égalitarisme comme tel est incapable de le dire. En outre, il n'est pas évident du tout que l'égalité des revenus fournisse en toutes circonstances un critère plausible de justice. En cas d'efforts inégaux ou de besoins objectifs inégalement onéreux, l'égalité de revenus est difficilement défendable comme la solution idéale, même en l'absence de toute considération d'efficacité. L'égalitarisme des revenus non plus n'a plus la cote aujourd'hui. A juste titre également. Mais de nouveau il ne faudrait pas jeter un élément précieux avec l'eau du bain : il ne

peut y avoir de redistribution équitable qui ne tente de donner quelque substance à l'idée qu'au niveau le plus fondamental, y compris en matière de ressources matérielles, tous les membres de la société ont droit à la même considération.

c) Le bien-être

Débarassés de ce moralisme poussiéreux et de ce radicalisme écervelé, cela fait un bon moment que les économistes, solidement – quoique parfois inconsciemment – enracinés dans la tradition philosophique utilitariste de Bentham et Mill, ont pris sur eux de guider la politique fiscale des Etats, y compris dans sa dimension redistributrice. Les plus frileux parmi eux se restreignent héroïquement à ne donner aux gouvernements des recommandations visant à leur permettre d'atteindre des situations Pareto-supérieures au statu quo, meilleures pour certains et pire pour personnes. C'est souvent possible pour tout un volet important de la politique fiscale qui vise simplement à réaliser une allocation plus efficiente des ressources par la production de biens publics, la promotion d'externalités positives et la prévention d'externalités négatives. C'est possible aussi sans trop de difficulté pour tout le système de redistribution apparente, *ex post*, que constitue un système d'assurances sociales. C'est même possible, moyennant un peu plus de gymnastique mentale et la supposition d'une certaine dose d'altruisme chez tous les citoyens, pour justifier un peu d'assistance aux pauvres.

Mais pour justifier une redistribution véritable et substantielle, il faut abandonner la camisole de force des comparaisons parétiennes pour recommander franchement des politiques qui accroissent le bien-être total ou moyen, sans pour autant accroître le bien-être de chacun. Tout l'art consiste alors à comparer d'une part le gain de bien-être global qui résulte de la redistribution d'une quantité donnée de revenu d'une catégorie plus riche à une catégorie plus pauvre, et d'autre part la perte de bien-être global qui résulte de la perte de revenus agrégée que ce transfert engendre, lorsque tous les acteurs concernés auront pleinement anticipé celui-ci. La recommandation générale est simplement que l'on peut et doit contribuer à redistribuer jusqu'au point où le coût marginal en bien-être d'un côté commence à excéder le gain marginal de l'autre.

N'a-t-on pas ici quelque chose de beaucoup plus satisfaisant que le moralisme de la vertu et l'extrémisme de l'égalité ? Plus satisfaisant, oui sans doute. En effet, nul besoin ici de privilégier une conception particulière de la vie bonne : toutes les préférences, quelles qu'elles soient, sont prises en compte pour la détermination du bien-être collectif. Nul besoin non plus de se focaliser dogmatiquement sur l'égalité au détriment de l'efficacité, puisqu'en raison du profil décroissant de l'utilité marginale du revenu une véritable redistribution réductrice des inégalités peut se justifier au nom même de l'efficacité, comprise comme la maximisation du bien-être collectif.

Il y a donc du mieux. Mais il faudra encore faire un effort. Car si l'utilitarisme peut fonctionner sans accroc fatal tant qu'on suppose (irréaliste) que tous ont la même fonction d'utilité (les mêmes préférences), sa plausibilité intuitive s'effondre dès que l'on prend en compte

la diversité des préférences. L'utilitarisme recommande en effet d'allouer les ressources rares aux individus qui sont les transformateurs les plus efficaces de ressources en bien-être. Il implique par conséquent que l'on défavorise systématiquement ceux qu'un handicap, ou un niveau d'aspiration ajusté à leur (parfois bien triste) sort rend très peu performants sous ce rapport. Derrière ces implications contre-intuitives se cache une propriété essentielle de toute l'approche utilitariste : la redistribution qu'elle légitime n'est nullement motivée par le souci d'assurer une répartition équitable des ressources entre les personnes auxquelles la justice nous enjoint de donner leur dû, mais seulement par le souci d'allouer ces ressources de manière efficiente au service d'un objectif qui fait de ces personnes de simples réceptacles de bien-être, de simples instruments d'un objectif social qui les dépasse.

Pour moi, comme pour d'autres participants contemporains à la discussion contemporaine sur les fondements de l'économie normative comme John Rawls, Ronald Dworkin ou Amartya Sen, l'utilitarisme doit donc à son tour passer à la trappe, mais attention de nouveau avec quelque délicatesse : une conception cohérente et défendable des fondements éthiques de la redistribution ne peut faire l'économie des considérations d'efficacité.

(ii) Le maximin soutenable

Le moment est venu de sortir le lapin du chapeau ou, si vous préférez, de baisser le masque. Après avoir dit le mal que je pensais des « critères traditionnels », il me faut maintenant présenter sommairement un critère qui me semble bien mieux tenir la route, bien mieux répondre au défi de la compatibilité avec nos intuitions morales. C'est un critère de maximin soutenable de ce que j'appelle la liberté réelle.

1. Le maximin

Pour comprendre ce qu'est le maximin, partons du critère d'égalité des revenus. L'égalité à tout prix, c'est absurde. Un compromis entre égalité et efficacité, c'est vague. Le maximin soutenable ce n'est ni absurde ni vague, mais une manière précise, élégante et raisonnable d'articuler les exigences de l'égalité et de l'efficacité. Le maximin, c'est quoi ? Comme l'étymologie le suggère, c'est la maximisation du minimum, c'est une répartition du gâteau à partager qui attribue autant que possible à celui qui en reçoit le moins. Mais maximiser la part la plus petite ne revient-il pas à égaliser les parts ? Oui, si l'on raisonne de manière statique, si le gâteau est supposé donné. Mais (généralement) non si l'on raisonne, comme on le doit, de manière dynamique, si l'on tient compte de l'impact de la répartition actuelle, et donc attendue, sur la taille des gâteaux futurs.

Or ce qui est défendable éthiquement ce n'est pas la maximisation immédiate de la part actuelle du plus démuné — ce qui nous ramènerait à un égalitarisme simpliste, c'est la maximisation de la part durablement attribuable aux plus démunis — c'est-à-dire le maximin

soutenable. Et ce maximin soutenable peut diverger notablement de l'égalité, du fait qu'il doit tenir compte, dans l'intérêt même des plus démunis, de l'effet positif que des inégalités peuvent avoir sur l'incitation à travailler, à se former, à épargner, à investir et, par là, sur la taille du gâteau. Le maximin soutenable concilie ainsi manifestement, en les articulant, les considérations d'égalité et d'efficacité respectivement soulignées par les égalitaristes et les utilitaristes.

2. La liberté réelle

Mais maximin soutenable de quoi ? Que s'agit-il de maximiser ? C'est ici qu'intervient la considération de responsabilité mise en avant, à juste titre, parmi d'autres choses, par la plus traditionnelle de mes approches traditionnelles, celle qui se fonde sur une notion de vertu. J'ai en effet implicitement supposé jusqu'ici que ce qu'il s'agissait de maximiser c'était le revenu. Mais formuler un critère de justice en termes de revenu n'est pas approprié pour deux raisons : D'abord, le revenu, comme le bien-être, est une variable dont la valeur est affectée par le choix des personnes, leurs actions, leurs attitudes et qui relève par conséquent, dans une mesure plus ou moins large, de leur responsabilité. Or la justice ne consiste pas à distribuer équitablement des résultats (comme le bien-être ou le revenu) mais bien des possibilités, des options, des chances ou — c'est la formule que je préfère — une liberté réelle. Au contraire d'un maximin de revenu ou de bien-être, un maximin de liberté réelle donne à la responsabilité individuelle la place qui lui revient. Ensuite, le revenu, c'est le pouvoir d'achat, la capacité effective de consommation. Mais la vie ne se réduit pas à la consommation et le maximin de liberté réelle ne saurait dès lors se réduire à un maximin de revenu potentiel. Il importe en particulier que l'accès au revenu assuré aux plus désavantagés ne le soit pas sous une forme qui les coince dans une situation d'inactivité ou d'isolement. La liberté réelle ce n'est pas seulement le droit et les moyens de choisir ce qu'on consomme mais aussi le droit et les moyens de choisir ce qu'on fait et avec qui on vit.

1.4. Comment redistribuer aujourd'hui ?

C'est donc ce critère de maximin de liberté réelle qui me paraît devoir guider, au niveau le plus fondamental, la mise en place, la restructuration et l'adaptation de nos institutions fiscales et parafiscales. Jetez donc aux orties, du moins à ce niveau, les critères de maximisation du bien-être social, de minimisation des indices d'inégalité, d'équivalence actuarielle, de proportionnalité à la capacité contributive ou encore d'égalité intergénérationnelle des ratios entre contributions et prestations, et demandez-vous simplement : comment la fiscalité et la parafiscalité doivent-elles être structurées pour maximiser de manière durable la liberté réelle de ceux qui en ont le moins ? Inutile de vous dire que je n'ai pas le temps ici de préciser ce critère comme il le devrait, encore

moins de le défendre contre les multiples objections qui peuvent lui être faites.⁷ Mais je souhaite prévenir brièvement un malentendu sur deux points importants.

(i) Cibler les plus défavorisés ?

Le maximin peut légitimement être compris comme une priorité absolue accordée aux plus défavorisés, et on pourrait dès lors être tenté d'en inférer que, selon l'idéal qu'il définit, les institutions (para)fiscales d'une société juste devraient se réduire à un CPAS remusclé, distribuant aux pauvres les sommes les plus élevées possibles. Du point de vue du maximin soutenable, et en particulier du maximin de liberté réelle, une politique ainsi ciblée sur les pauvres serait cependant une bien pauvre politique (pour reprendre une expression célèbre de Richard Titmuss). Il ne s'agit en effet pas simplement, dans cette perspective, de maximiser le volume de l'assistance publique aux individus qui sont aujourd'hui les plus pauvres. Il s'agit bien plutôt de structurer l'ensemble de nos institutions socio-économiques — les leviers (para)fiscaux, mais aussi celles qui régissent les négociations collectives ou organisent l'enseignement — de manière à ce qu'en régime de croisière les personnes qui se retrouveront dans les situations les plus désavantagées y jouiront d'une liberté réelle plus grande que celles qui seraient les plus désavantagées dans tout autre arrangement institutionnel faisable. Dans l'arrangement institutionnel optimal, une forme d'assistance ciblée sur les plus démunis est sans doute indispensable, mais dans un rôle relativement discret, à côté de systèmes autrement amples, quant aux ressources (para)fiscales mobilisées, comme un enseignement essentiellement gratuit pour tous, une assurance soins de santé couvrant tous les citoyens, une assurance contre le chômage involontaire, ou encore une régulation des négociations collectives qui favorise un climat de confiance et une modération salariale favorable à l'emploi. La plus grande part du dispositif institutionnel optimal ne consiste donc pas en mesures spécifiques pour les plus pauvres, mais en mesures destinées à minimiser la proportion de la société pour laquelle de telles mesures spécifiques demeureront nécessaires.

(ii) Subventionner l'emploi ?

Rien non plus ne force une politique (para)fiscale inspirée par le maximin de liberté réelle de concentrer les transferts sur les personnes inoccupées (chômeurs, invalides, pensionnés, etc.). Au contraire, comme il ne s'agit pas seulement de maximiser la liberté réelle de consommer de ceux qui en ont le moins, mais aussi de maximiser leur liberté réelle de travailler, on peut supposer qu'il faudra structurer le système de transfert de manière à subsidier substantiellement les travailleurs les moins rémunérés.

⁷ J'ai tenté de le faire, de la manière la plus systématique, dans Van Parijs (1995) et dans mes réponses aux recueils d'essais critiques que ce livre a suscités. Voir Elkin (1997), Krebs (2000), Williams (2000).

A une échelle relativement modeste, il existe déjà des subventions plus ou moins explicites de ce type, par exemple celle qu'implique la proportionnalité des cotisations sociales finançant une même assurance santé pour tous. Une réduction ou une abolition des cotisations sociales sur les bas salaires accroîtrait bien entendu cette subvention. Mais il y a d'autres méthodes de transfert qui ont des chances de s'avérer plus efficaces du point de vue du maximin de la liberté réelle de travailler, par exemple (1) la proposition de subvention au salaire horaire dégressive proposée par l'économiste de Columbia Edmund Phelps (1997), ou bien (2) le Earned Income Tax Credit, développé aux USA sous la première administration Clinton et récemment mis en place par le Chancelier Gordon Brown au Royaume-Uni, ou bien (3) l'impôt négatif, évoqué pour la première fois par Turgot au XIX^e siècle, et sur le point d'être mis en place à un niveau modeste aux Pays-Bas, ou encore (4) l'allocation universelle, proposée pour la première fois en 1848, semble-t-il, par le Bruxellois Joseph Charlier, et puis défendue plus sérieusement, depuis la fin des années soixante, comme un moyen de lutter efficacement à la fois contre la pauvreté et le chômage, par des économistes comme James Tobin, James Meade, Jan Tinbergen et Anthony Atkinson.⁸

Il ne s'agit pas de trancher entre ces différentes formules de subvention de l'emploi, chacune proposée par des personnes raisonnables, intelligentes, mais simplement de souligner que le maximin, tel que je l'entends et tel qu'il me paraît défendable nous force à accorder, y compris dans la configuration de notre système fiscal, une grande importance à l'accès à l'emploi, et cela pas seulement parce que l'emploi peut contribuer à la maximisation soutenable du revenu, mais aussi parce que la possibilité effective d'accéder à un emploi fait partie de la liberté réelle qu'il s'agit de maximiser.

2. La mondialisation du capitalisme rend la fiscalité plus précaire que jamais

J'ai essayé jusqu'ici d'étayer la thèse que la généralisation du capitalisme (par expansion et infiltration) rend la fiscalité plus importante que jamais, en l'appuyant sur deux propositions, l'une positive ou factuelle, l'autre normative ou éthique. La proposition factuelle, c'est que cette généralisation du capitalisme a pour effet de réduire à la fois (1) l'envergure de la redistribution implicite au sein de l'entreprise par une répartition des revenus primaires s'écartant substantiellement de la répartition des productivités, et (2) l'ampleur de la redistribution intra-familiale par une répartition des revenus issus du marché entre les membres d'un même ménage ou d'une même famille élargie.

La proposition normative, c'est que la justice exige une divergence majeure par rapport à la répartition que le marché tend spontanément à effectuer en fonction des contributions

⁸ Sur l'impôt négatif et l'allocation universelle, voir la vaste bibliographie annotée disponible sur le site web du Basic Income European Network (BIEN) : <http://www.etes.ucl.ac.be/BIEN/bien.html>.

productives de chacun, et cela parce que la justice bien comprise consiste à maximiser durablement les options, les possibilités, la liberté réelle de ceux qui en ont le moins. Dans la poursuite de cet idéal, le marché a un rôle important à jouer, en raison de l'efficacité qu'il est seul à même de réaliser dans l'allocation et la création de ressources. Mais il n'y a aucune raison de supposer que la répartition à laquelle il conduit spontanément soit juste, ou la plus juste possible, selon le critère que je défends. Il y a au contraire toute raison de supposer que l'affaiblissement de la redistribution par la famille ou par l'entreprise, en lui laissant plus de prise, nous éloigne sensiblement de la répartition la plus juste possible – à moins que la fiscalité ne reprenne solidement les choses en main.

Mais le peut-elle aujourd'hui ? Le pourra-t-elle à l'avenir ? J'en arrive ainsi à ma seconde thèse, celle qui a trait à l'impact de la mondialisation du capitalisme, c'est-à-dire du fait que non seulement il se diffuse dans les Etats du monde et les pénètre plus profondément mais qu'il opère à une échelle mondiale. Cette globalisation, que j'entendrai ici en un sens large, couvrant par exemple l'euroglobalisation (ou la réalisation du marché unique européen), a deux effets principaux sur le problème qui nous occupe.

2.1. Mondialisation et inégalisation des revenus primaires

Le premier consiste à accentuer encore le mouvement d'amplification des inégalités des revenus primaires découlant de l'érosion du mécanisme de redistribution implicite interne aux entreprises. Cet effet est en partie le reflet du fait que l'internationalisation de l'économie soumet à une contrainte concurrentielle un certain nombre d'entreprises privées et publiques qui en étaient largement abritées, réduisant ainsi la marge de manœuvre dont elles disposaient pour s'offrir le luxe de subventionner des activités et des personnes peu productives. Dans les pays industrialisés, cet effet est aussi le reflet de l'impact contrasté de l'expansion phénoménale des marchés sur le pouvoir de gain, la rente économique, de personnes disposant respectivement de capacités très répandues ou peu valorisées par le marché, ou au contraire de savoir-faire très rares et très prisés. Plus le marché se dilate, plus le pouvoir de gain des travailleurs du premier type se réduit à mesure qu'elles entrent en concurrence, par produits interposés, avec des personnes possédant les mêmes qualifications sur la terre entière ; et plus au contraire le pouvoir de gain des travailleurs du second type s'amplifie à mesure qu'elles peuvent valoriser leur production à l'échelle de la planète. Si vous vous appelez Bill Gates, Michael Jackson ou même simplement Zinédine Zidane, tout va bien. Si vous vous appelez Rosetta, cela pourrait être moins rose : votre productivité monétaire, votre pouvoir de gain risque en effet de chuter en dessous du revenu minimum pour pouvoir vivre décemment. Paradoxalement la mondialisation risque ainsi à la fois de rendre plus riches les pays les plus riches et d'y accroître le nombre de pauvres.

Si vous êtes épris de justice sociale, vous avez tout lieu de trouver cela préoccupant. Mais l'impact global de la mondialisation ne doit pas pour autant être estimé négatif – au contraire – si notre système fiscal parvient à prélever une part du surplus que l'internationalisation de l'économie permet de créer pour le redistribuer aux plus défavorisés et ainsi faire mieux qu'avant du point de vue du maximin soutenable – y compris dans sa dimension d'accès à l'emploi, dans la mesure où la redistribution ne se limite pas à indemniser l'inactivité mais subventionne massivement les activités relativement peu productives. C'est ici qu'intervient, malheureusement, l'autre effet majeur de la mondialisation du capitalisme.

2.2. Mondialisation et contraintes sur la redistribution fiscale

(i) Concurrence fiscale et affaissement des courbes de Laffer

Au lieu que le marché opère dans les limites d'un Etat qui l'encadre de ses contraintes, ce sont désormais les Etats qui fonctionnent immergés dans un marché aux contraintes duquel ils doivent se soumettre. Dans leur dimension redistributrice, ces contraintes peuvent être rapidement décrites comme suit. Dans une économie relativement fermée, caractérisée par une faible mobilité transnationale de l'offre des facteurs de production et de la demande pour les produits, il est clair que la poursuite du maximin durable doit tenir compte de l'impact négatif sur l'activité économique de la taxation et de la redistribution des revenus des agents économiques. Le prélèvement (durablement) maximal à des fins de redistribution (le sommet de la « courbe de Laffer») sera dès lors atteint bien avant d'atteindre un taux d'imposition de 100%. Mais si l'épargne, les entreprises, le travail qualifié, la demande deviennent transnationalement mobiles, il est clair que ce prélèvement maximal sera atteint plus rapidement – à des taux de redistribution plus faibles et donc à des niveaux d'inégalité plus élevés – et correspondra à un montant absolu plus faible – et donc pire du point de vue du maximin. En l'absence de mondialisation, le gouvernement guidé par le maximin soutenable ne doit veiller qu'à ne pas trop décourager l'effort des travailleurs et des entrepreneurs et l'investissement des épargnants. A l'ère de la mondialisation, il doit en outre constamment se soucier de ne pas faire fuir et de continuer à attirer une offre et une demande de plus en plus mobiles.

Ce n'est donc pas seulement que la mondialisation gonfle l'inégalité des revenus primaires, c'est aussi qu'elle entrave la capacité de chaque Etat de les redistribuer fiscalement. On aura beau dire que les agents économiques précieux ne bougent pas si facilement, il sera facile de rétorquer qu'on doit être d'autant plus prudent, parce qu'une fois qu'ils seront partis, il sera difficile de les faire revenir. Plus la mondialisation s'approfondit, plus donc il semble que la quête même du maximin soutenable doive presser les gouvernements de réduire leurs taux de prélèvements plutôt que de les accroître.

(ii) L'attrait du rez-de-chaussée du monde

Ce n'est hélas pas tout. Il y a une autre menace, encore discrète mais potentiellement non moins gênante, qui nous concerne spécifiquement en Europe continentale, et plus généralement dans tous les pays dont la langue maternelle n'est pas l'anglais.

A mesure que l'anglais se généralise comme lingua franca mondiale, à mesure que s'approfondit en d'autres termes la mondialisation linguistique, la facilité avec laquelle la main d'œuvre hautement qualifiée de ces pays envisagera de s'installer à ce que qu'on pourrait appeler le « rez-de-chaussée » du monde, c'est-à-dire la zone où la lingua franca mondiale est la langue officielle, ne cessera de s'accroître. A mesure que les travailleurs hautement qualifiés du monde entier et leur famille acquièrent une aisance suffisante en anglais, il devient de plus en plus envisageable, tant professionnellement que familialement, de quitter l'Europe continentale pour le Royaume-Uni ou les Etats-Unis, et cela sans qu'il existe une aisance symétrique, compensatoire dans l'autre direction, du moins aussi longtemps que ces pays des « collines linguistiques » souhaiteront protéger leur intégrité linguistique contre l'invasion de la lingua franca mondiale.

Le résultat est que non seulement nos pays seront soumis à la concurrence fiscale générale en régime mondialisé, mais qu'ils y souffriront en outre d'un désavantage concurrentiel de plus en plus marqué, du fait que les pays de langue anglaise pourront recruter leurs entrepreneurs, managers, innovateurs de haut vol dans la planète entière, alors que les autres seront confinés à une base de recrutement beaucoup plus étroite et rendue vulnérable par l'attrait du « rez-de-chaussée ».⁹

(iii) Contraintes économiques et contraintes politiques

Bien sûr, personne ne sait exactement jusqu'où la mobilité transnationale croissante des facteurs et des produits est en train d'abaisser le maximum soutenable. Il est clair que la pesanteur des habitudes, des liens personnels et des différences linguistiques persistantes modèrent cette mobilité et laissent de ce fait aux nations un potentiel redistributif excédant considérablement ce qu'il serait au cas où tous les agents économiques se localiseraient instantanément là où leur return net est le plus élevé. Mais la réalité de cette menace économique est suffisante pour pouvoir rendre largement crédible une rhétorique politique qui en gonfle la gravité et réduit ainsi l'amplitude de la redistribution politiquement soutenable bien en deçà de celle de la redistribution économiquement soutenable.

⁹ L'argumentation esquissée ici est développée dans Van Parijs (2000a).

Conclusions

Tout ce que j'ai dit jusqu'ici semble pouvoir se résumer en deux phrases : (1) la (para)fiscalité doit faire plus ; (2) la (para)fiscalité peut faire moins. Comme je suis d'un naturel optimiste, je m'en voudrais de clore sur l'écart béant que révèle la juxtaposition de ces deux propositions. Je terminerai donc plutôt par quatre remarques elliptiques sur la manière dont la fiscalité pourrait tout de même être mise en position de pouvoir faire plus de ce qu'elle doit — peut-être même plus que ce qu'elle doit.

1. Harmonisation fiscale

La première stratégie, la plus évidente, face à la perte de marge de manœuvre résultant de la globalisation du capitalisme consiste à tenter de réencadrer le marché par l'Etat, l'économie par le politique, en laissant une partie au moins des décisions redistributives à un niveau supra-national, en particulier pour nous (et dans l'immédiat principalement) au niveau de l'Union européenne. Cette stratégie possède deux variantes, dont la plus modeste n'est sans doute pas, à terme, la plus réaliste.

La première consiste à protéger les fiscalités nationales contre la concurrence mutuelle en leur imposant réglementairement des planchers quant aux taux à appliquer à divers types de revenus. Au delà de certaines règles minimales concernant l'imposition du revenu du capital ou des entreprises, cette variante se heurte cependant rapidement à des limites contraignantes en raison de la diversité actuelle de la structure de la fiscalité et de la parafiscalité, de l'inégalité dans le niveau de développement économique des pays membres et de la difficulté conceptuelle de formuler un taux minimum de transferts sociaux et de redistribution qui soit défendable.¹⁰

La deuxième variante consiste à protéger les fiscalités nationales contre la concurrence fiscale en hissant une part des prélèvements et de la redistribution au niveau supérieur (en l'occurrence européen). L'intérêt de cette variante n'est pas seulement qu'elle instaure une fiscalité à une échelle plus vaste et donc moins vulnérable à la mobilité de l'assiette fiscale. Il n'est pas non plus seulement qu'elle permet de poursuivre le maximin soutenable en incluant une population plus vaste dans le souci des plus démunis (une question que je n'ai pas du tout abordée ici). Mais il est également qu'elle réduit structurellement l'incitation de chaque composante et de chaque Etat-membre à recourir à une baisse des taux pour attirer ou retenir les composantes mobiles de son assiette fiscale, puisque désormais une part de cette assiette lui revient même lorsqu'elle est localisée hors de ses frontières, tandis qu'une part lui échappe même lorsqu'elle est localisée à l'intérieur. Pareille redistribution supranationale pose bien entendu de multiples problèmes, à commencer par ceux d'une définition homogène et équitable de l'assiette imposable et d'une spécification de critères de redistribution qui soient suffisamment simples et compatibles avec la responsabilisation de chaque composante (nationale ou sous-nationale) de l'ensemble. Mais je

¹⁰ Cette variante est explorée et défendue par Scharpf (1996, 2000) et discutée dans Van Parijs (2000b)

n'en suis pas moins convaincu qu'on peut attendre de cette deuxième variante de l'harmonisation européenne plus de secours, à terme, que de la première contre la mise à mal des redistributions nationales par leur immersion dans le marché unique.

2. Autonomie fiscale

Sur la question de l'autonomie fiscale, la morale de tout ce qui précède ne fait à première vue pas un pli. Ce qu'il faudra péniblement édifier à l'échelle européenne, il ne faut surtout pas le détricoter à l'échelle de la Belgique. Dès que la mobilité interrégionale potentielle n'est pas négligeable, le sommet de la « courbe de Laffer » de l'Etat fédéral belge excède nécessairement la somme des sommets des courbes de Laffer correspondant à ses trois régions rendues autonomes. Même indépendamment de la question des transferts interrégionaux, même si on appliquait strictement le critère bizarrement dit du « juste retour », le maximum économiquement soutenable sera donc nécessairement mieux servi par une fiscalité maintenue au niveau fédéral que par une fiscalité régionalisée. Si donc notre ministre fédéral des finances doit un jour se départir d'une part de l'espace fiscal sur lequel il règne, de grâce — au nom de la justice comme maximum soutenable — que ce soit vers le haut et pas vers le bas.¹¹ C'est là du moins le message que l'on peut formuler sans réserve si l'on considère que la contrainte ultimement liante est de nature économique — l'élasticité de l'assiette fiscale — et non de nature politique — la volonté démocratiquement exprimée d'utiliser la marge de manœuvre économique pour améliorer la situation des moins favorisés.

Mais le dernier soubresaut du débat sur l'autonomie fiscale en Belgique suggère que cette supposition mérite d'être examinée de plus près. Car lorsque le gouvernement flamand exprime son souhait controversé de faire usage de ses prérogatives pour réduire l'imposition des revenus les plus bas — et ainsi d'accroître la progressivité de la fiscalité — il n'illustre pas exactement la crainte étayée par des épisodes antérieurs de voir la progressivité globale rabotée par une concurrence fiscale entre entités fédérées soucieuses d'attirer les résidents et les entreprises fiscalement les plus rentables. Se pourrait-il que ce ne soit pas là qu'un événement isolé, plus anecdotique que symptomatique, un murmure stochastique vite étouffé ? Se pourrait-il que la volonté politique de redistribuer soit systématiquement plus grande si l'entité est plus petite, la population plus homogène, la distance moins grande entre le contribuable et le bénéficiaire ? Si c'était le cas, il ne serait pas exclu qu'une autonomie fiscale accrue puisse compenser la perte de faisabilité économique d'une redistribution généreuse par un gain en faisabilité politique. Mais c'est là une hypothèse bien fragile qui, même si elle se vérifie dans certaines limites et dans certaines circonstances ne peut guère ébranler dans ses fondements la bonne vieille thèse de la

¹¹ Gardons à l'esprit par exemple que ce n'est pas un hasard si l'essentiel de la progressivité de la fiscalité américaine lui vient de l'impôt et des programmes de transferts fédéraux et seulement très faiblement de la fiscalité des états et des municipalités. Voir notamment Peterson (1995) et Donahue (1997) pour deux mises en garde bien documentées contre la décentralisation fiscale dans le contexte nord-américain.

théorie du fédéralisme fiscal selon laquelle la subsidiarité bien comprise exige que la fonction distributive soit localisée au niveau le plus central possible.¹²

3. *Civisme fiscal*

J'ai commencé en disant « Vive le fisc ! ». Mes derniers mots seront pour le civisme fiscal. Il m'est arrivé plus d'une fois, en circulant aux Etats-Unis, d'être interrogé sur le montant des impôts que je payais. Lorsque je leur en donnais le chiffre, mes interlocuteurs ouvraient des yeux ronds. Lorsque j'ajoutais le montant approximatif des cotisations sociales et de la TVA, ils en tombaient assis par terre. Et si je voulais les achever, j'ajoutais encore que, loin d'en être honteux, j'en étais fier. C'est sans doute un peu trop demander que d'attendre de tout contribuable qu'il soit prêt, en toutes circonstances, à tenir des propos aussi fanfarons. Mais je suis convaincu que notre capacité collective à éviter un effondrement, ou du moins un affaissement graduel, du maximum soutenable exige de la part d'un nombre suffisant de contribuables une adhésion suffisamment forte à la légitimité d'un système redistributif dont ils sont, au moins en apparence, les victimes.

Quelles sont les conditions d'une telle adhésion ? D'abord une prise de conscience du degré auquel les titulaires de revenus élevés doivent leur fortune à des contingences historiques bien plus qu'à leurs qualités, à leurs choix et à leurs efforts personnels. Il est bien plus correct d'interpréter une taxation prévisible comme un droit d'usage à payer sur des possibilités que nous n'avons nullement contribué à créer, que comme le prélèvement d'une part des fruits de notre travail. Tout ce qui peut contribuer à faire prévaloir cette perception plus correcte sur l'illusion prédominante (« L'Etat vient prendre l'argent que je dois à mon seul effort. ») ne peut que faciliter le civisme fiscal.

Ensuite, il est clair que celui-ci ne peut qu'être encouragé par la confiance que chacun peut avoir dans la capacité du système fiscal à détecter et imposer impartialement les revenus de tous les autres. La transparence est pour le civisme d'un précieux appoint. Le jour où tous les débiteurs de revenus — du capital comme du travail, à l'étranger comme en Belgique — seront strictement tenus de notifier tout paiement à l'administration fiscale compétente, la tâche du contribuable civique ne s'en trouvera pas seulement facilitée matériellement. Elle sera aussi rendue moralement moins onéreuse du fait que, bien plus qu'aujourd'hui, il pourra raisonnablement croire qu'il n'est pas le seul à payer son dû.

Enfin, le potentiel d'un civisme fiscal dépend aussi crucialement de la confiance que les contribuables pensent pouvoir placer dans la compétence et l'intégrité de ceux qui, aux divers niveaux (et surtout aux niveaux les plus visibles) sont chargés de prélever, de répartir ou d'utiliser

¹² Voir Oates (1972) pour la formulation classique, et Rodden & Rose-Ackerman (1997) pour une réaffirmation récente face aux développements récents du « market-preserving federalism » de Barry Weingast et consorts. Voir cependant Hamilton & Slutsky (1997) pour un modèle d'équilibre économique-politique dans lequel l'électeur médian vote pour un taux d'imposition plus élevé cas de dévolution du pouvoir fiscal, en raison d'une confiance accrue dans le bon usage des ressources prélevées.

le produit de l'impôt. Il n'y a pas de raison de supposer que mandataires politiques et fonctionnaires soient moins honnêtes que la moyenne des citoyens. Mais il y a de bonnes raisons d'attendre d'eux qu'ils le soient davantage. La presse libre de nos sociétés démocratiques joue ici un rôle essentiel mais délicat. Pour sanctionner et ainsi décourager les usages malhonnêtes ou gaspilleurs des fonds publics, il importe qu'elle les pourchasse et les épingle. Mais en leur assurant la publicité sans laquelle ils ne peuvent être politiquement sanctionnés, elle entretient dans l'opinion publique une méfiance qui ne facilite pas le civisme fiscal. La solution ne réside toutefois pas dans le muselage de la presse, mais notamment dans une politique de sélection des candidats par les partis politiques qui anticipe une vigilance intransigeante.

Tout ce qui peut contribuer à modifier dans le sens indiqué la perception intellectuelle de l'impôt, à accroître la transparence du revenu imposable, à renforcer l'intégrité et la compétence des décideurs publics ne peut que favoriser ce civisme fiscal dont nous ne pourrions nous passer. Car même si nous parvenons à éviter la dislocation de la capacité redistributive de notre Etat fédéral au nom de l'autonomie fiscale, même si nous parvenons à regagner, en la hissant au niveau européen, une part de la marge de manœuvre que la mondialisation nous fait perdre, même alors il sera précieux de pouvoir compter sur un nombre suffisant de personnes productives et efficaces qui adhèrent suffisamment au projet de solidarité du pays dans lequel le hasard les a fait naître ou s'établir pour qu'ils fassent fi des possibilités toujours plus vastes que la mondialisation leur offrira de receler une portion importante de leurs revenus effectifs ou de trouver sous d'autres cieux des revenus nets plus importants .

Même alors il sera important de pouvoir compter sur un nombre suffisant de citoyens aisés qui pourront contempler sans suffoquer l'ampleur de la (para)fiscalité qui grève et grèvera légitimement toujours plus leurs revenus — sur un nombre suffisant de contribuables qui oseront clamer, ou du moins murmurer sans s'étrangler : « Vive le fisc ! ».

Bibliographie

- Alstott, Anne L. 1996. « Federalism and U.S. Welfare Policy : Fundamental Changes and New Uncertainties », *Columbia Journal of European Law* 2 (3), 441–456.
- Donahue, John D. 1997. *Disunited States*, New York : Basic Books.
- Elkin, Stephen L. ed. 1997. « Symposium on Philippe Van Parijs's *Real Freedom for All* », in *The Political Economy of the Good Society* 7 (1), Winter 1997.
- Goodin, Robert E., Headey, Bruce & Muffels, Ruud. 1999. *The Real Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge : C.U.P., à paraître.
- Hamilton & Slutsky. 1997.
- Krebs, Angelika ed. 2000. *Real Freedom and Basic Income*. Special issue of *Analyse und Kritik*.
- Oates, Wallace E. 1972. *Fiscal Federalism*. New York : Harcourt, Brace Jovanovitch.
- Peterson, Paul E. 1995. *The Price of Federalism*, Washington (DC) : Brookings.
- Phelps, Edmund S. 1997. *Rewarding Work*, Cambridge (Mass.) : Harvard University Press.
- Przeworski, Adam & Gandhi, Jennifer. 1999. « Distribution and Redistribution of Income », in *Democracy and Distribution. Second Reader*. Yale University : Departement of Political Science, November 1999, 1–20.
- Rodden, Jonathan & Rose–Ackerman, Susan. 1997. « Does Federalism Preserve Markets ? », in *Virginia Law Review* 83 (7), 1521–1572.
- Shapiro, Daniel. 1997. « The Minimum Wage, the Earned Income Tax Credit, and Optimal Subsidy Policy », in *The University of Chicago Law Review* 64 (2), 405–481.
- Standaert, Isabelle & Valenduc, Christian. 1999. « L'évolution de la distribution des revenus imposables au cours de la période 1990–1995 », in *Bulletin de documentation du Ministère des Finances* 59 (4), juillet–août 1999, 105–210.
- Scharpf, Fritz W. 1996. « Negative and Positive Integration in the Political Economy of European Welfare States », in *Governance in the European Union* (G. Marks, F.W. Scharpf, Ph. C. Schmitter & W. Streeck eds.), London : Sage, 15–39.
- Scharpf, Fritz. 1999. « The Viability of Advanced Welfare States in the International Economy. Vulnerabilities and Options », Köln : Max Planck Institute for the Study of Societies, 39p.
- Scharpf, Fritz. 2000. « Basic Income and Social Europe », in *Basic Income on the Agenda* (L. Groot & R.J. van der Veen eds.), Amsterdam : Amsterdam University Press, à paraître.
- Van Parijs, Philippe. 1995. *Real Freedom for All. What (if anything) Can Justify Capitalism ?*, Oxford : Oxford University Press.
- Van Parijs, Philippe. 2000a. « The Ground Floor of the World. On the Socio–Economic Consequences of Linguistic Globalisation », in *International Political Science Review* 21 (2).

- Van Parijs, Philippe. 2000b. « No Nonsense. Reply to Fritz Scharpf », in *Basic Income on the Agenda* (L. Groot & R.J. van der Veen eds.), Amsterdam : Amsterdam University Press, à paraître.
- Vives, Juan Luis. 1526. *De l'Assistance aux pauvres*, Bruxelles : Valero & fils, 1943..
- Williams, Andrew. 2000. *Real Libertarianism. Essays on Van Parijs*. London : Macmillan & New York : St Martin's Press.