

## LES TAXES DE VENTE ET LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE

Le commerce électronique est en voie de devenir un élément majeur de la compétitivité des économies industrialisées. Entre autres, il réduit les coûts de transaction des agents économiques, augmente la productivité des organisations et facilite les échanges internationaux. De plus, le commerce électronique assure une plus grande transparence au mécanisme des prix puisqu'il suffit de quelques clics de souris pour comparer les offres de divers producteurs. Ceci augmente la concurrence sur les divers marchés pour le bénéfice des acheteurs. Une économie plus compétitive assure une meilleure allocation des ressources dont tous les agents économiques profitent.

Aussi, les gouvernements ont intérêt à appuyer le développement du commerce électronique. Une façon de favoriser la progression de cette forme d'échange consiste à exempter les transactions en ligne des taxes de vente. Par exemple, les États-Unis ont proclamé un moratoire sur la taxation du commerce électronique allant jusqu'en octobre 2001. Mais cette mesure ne fait pas l'unanimité au sein du monde des affaires et parmi les gouvernements. Sur le plan des principes économiques, les opinions sont aussi partagées.

### Les « pour » et « contre »

Un groupe d'économistes distingués aux États-Unis a envoyé au gouvernement américain une pétition visant à faire cesser le moratoire et donc à taxer les transactions en ligne. Ils soutiennent que l'exemption de taxes crée une distorsion dans le marché et que les agents économiques utilisent cet outil pour éviter de payer les taxes de vente. Or ce sont les avantages comparés propres au commerce électronique qui devraient assurer son développement et non une subvention prenant la forme d'une exemption fiscale.

À cet égard, il faut voir ici que les exemptions fiscales sont une mesure à court terme destinée à favoriser la transition vers une situation où les transactions en ligne seront courantes; à moyen terme, ce sont certes les avantages comparés du commerce électronique qui détermineront son importance dans l'économie. Mais il y a aussi des arguments en faveur de l'exemption fiscale.

Un récipiendaire du prix Nobel en économie, Gary S. Becker, soutient que l'approche de ses collègues signataires de la pétition est essentiellement statique et qu'il faut avoir une vision plus large de la question<sup>1</sup>. On doit ainsi tenir compte de l'effet dynamique de cette exemption fiscale: si le commerce électronique n'est pas taxé, les marchands du monde réel vont faire pression pour être également exemptés de la taxe de vente. Cette requête devrait faire baisser les taxes et donc réduire la progression ou même le niveau des dépenses publiques. La réduction de ces dépenses permet d'améliorer l'efficacité de l'économie. Si au contraire l'État arrivait à taxer de

---

<sup>1</sup> Gary S. Becker, « The Hidden Impact of not Taxing e-commerce », *Business Week*, February 28, 2000.

façon efficace les transactions en ligne, ceci pourrait, par l'effet de revenus en hausse, contribuer à augmenter les dépenses publiques et donc conduire à une perte de rendement social.

À cet égard, notons qu'un avantage du commerce électronique est précisément d'éliminer les intermédiaires comme les détaillants ou grossistes, les courtiers, etc., qui agissent comme percepteurs des taxes de vente pour les gouvernements alors que les fabricants ou encore les entreprises virtuelles ne le font pas. Les gouvernements se penchent présentement sur les problèmes juridiques et technologiques soulevés par cet aspect du commerce électronique. Des coûts de perception élevés par rapport aux sommes perçues constitueraient un autre argument en faveur d'une exemption fiscale.

De plus, l'Internet contribue à fragmenter les chaînes de valeur ajoutée à l'échelle mondiale et rend les firmes plus mobiles; à ce titre, les gouvernements devront garder leur fiscalité concurrentielle pour éviter une fuite de telles ressources. De la même façon, une fiscalité concurrentielle est essentielle pour garder les travailleurs très mobiles qui contribuent au développement du commerce électronique.

Enfin, au niveau empirique, les premières études suggèrent qu'aux États-Unis, les transactions électroniques ont progressé plus rapidement dans les États où la taxe de vente est la plus élevée. A. Goolsbee<sup>2</sup>, à l'aide d'un vaste échantillon d'internautes, constate que les personnes dans les États à taxation plus élevée ne sont pas enclines à détenir plus d'ordinateurs ou à utiliser plus souvent l'Internet que celles dans les États à faible taxation. Ces personnes sont plutôt portées à faire plus de transactions en ligne pour éviter la taxe locale sur les transactions. De plus, leur demande en ligne est très sensible aux variations de prix résultant de la taxation; on peut établir en effet que l'imposition de taxes de vente sur le commerce électronique pourrait réduire d'environ 24% le nombre d'acheteurs en ligne. Ce résultat s'accorde avec ceux d'autres études sur la taxation du commerce de détail. Il ressort donc de cette étude que l'exemption fiscale sur les transactions en ligne constitue un moyen efficace pour stimuler le commerce électronique.

## Équité fiscale

L'argument d'équité fiscale entre les marchands virtuels et ceux du monde réel a été soulevé à plusieurs reprises pour justifier l'imposition des transactions en ligne. Même en Californie, berceau du commerce électronique, des marchands ayant pignon sur rue ont fait pression pour que soit respectée la loi disant qu'un vendeur ayant une présence physique dans cet État doit percevoir la taxe de vente sur toute transaction avec un acheteur californien. Le gouverneur de l'État a opposé son veto à cette proposition dans le but de favoriser ce secteur émergent<sup>3</sup>. En fait, le commerce électronique entre entreprises et consommateur (E@C) en est à ses débuts et ne représente qu'une fraction minime des ventes au détail (voir Tableau 1). Les modèles d'affaires des vendeurs en ligne ne sont pas encore au point et en particulier, les problèmes d'arrière-boutique que sont la disponibilité du bien, sa livraison au bon moment et en bon état, ainsi que le service après-vente, ont mené plusieurs entreprises Internet à la faillite ou encore à des fusions ou des redéfinitions de leur mission centrale. Par exemple, un certain nombre d'entre elles vendent maintenant des logiciels de commerce en ligne et ont abandonné leur site commercial initial.

---

<sup>2</sup> A. Goolsbee, « In a World Without Border: the Impact of Taxes on Internet Commerce », *Quarterly Journal of Economics*, May 2000.

<sup>3</sup> C. H. Craft, « After California », *The Standard*, October 2, 2000. À cet égard, une étude de S. Arrison et N. L. Bauman du Pacific Research Institute de septembre 2000 confirme que l'imposition des transactions en ligne réduirait les ventes ainsi que l'activité de cette industrie en Californie.

**Tableau 1**  
**COMMERCE ÉLECTRONIQUE 1999 • ENTREPRISES ET CONSOMMATEURS**

	<b>Canada</b>	<b>États-Unis</b>
<b>Montant des ventes (millions \$ CAN)</b>	<b>611</b>	<b>7 760</b>
<b>Proportion des ventes totales Internet (%)</b>	<b>15,0 %</b>	<b>n. d.</b>
<b>Proportion des ventes au détail (%)</b>	<b>0,2 %</b>	<b>0,6%</b>

Sources: Statistique Canada / US Census Bureau, Department of Commerce

Les achats en ligne sont attrayants pour le consommateur en raison de leur simplicité et d'un prix plus faible reflétant les avantages du commerce électronique. Mais toutes ces difficultés d'arrière-boutique ont dans bien des cas fait disparaître ces avantages y compris l'exemption fiscale sur ces transactions. En fait, selon une enquête récente de Jupiter Communications, une importante proportion des consommateurs internautes préfèrent examiner les produits en ligne et acheter ensuite au magasin. La menace que représentent les vendeurs en ligne n'est donc plus celle que l'on croyait il y a quelques mois. L'écroulement récent des valeurs boursières des entreprises Internet reflète clairement cette situation.

De plus, plusieurs entreprises du monde réel se sont tournées vers le commerce électronique et diverses enquêtes montrent qu'elles dominent maintenant le monde des transactions en ligne, souvent de façon fort rentable. Les entreprises avec pignon sur rue peuvent donc ainsi profiter pour une partie de leurs ventes de l'exemption fiscale.

En somme, si l'argument de l'équité fiscale est techniquement juste, les difficultés inévitables et inhérentes à cette nouvelle façon de transiger ont fait en sorte que de façon générale, les marchands du monde réel sont relativement peu touchés par le moratoire de la taxation sur les transactions Internet. Ils peuvent même prendre avantage de cette disposition en développant leur propre site de commerce électronique.

### **La situation au Canada**

Le commerce électronique est en progression au Canada. D'abord, la proportion des ménages ayant accès à Internet est passée de 29,4% en 1997 à 41,8% en 1999 (voir Tableau 2). Sur ces ménages branchés, la proportion faisant des transactions en ligne a doublé de 1997 à 1999 et s'établit à 25%. Mais la valeur des transactions en ligne entre entreprises et consommateurs reste relativement modeste à 611 millions \$ (voir Tableau 1), ce qui représente 15% de l'ensemble du commerce électronique au Canada. Le Canada accuse d'ailleurs un retard sensible par rapport aux États-Unis puisque le commerce électronique n'y représente que 0,2% des ventes au détail comparativement à 0,6% aux États-Unis.

**Tableau 2**  
**ACCÈS À INTERNET ET COMMERCE ÉLECTRONIQUE AU CANADA**

	<b>1997%</b>	<b>1998%</b>	<b>1999%</b>
<b>Proportion des ménages ayant accès à Internet (tous lieux)</b>	<b>29,4</b>	<b>35,9</b>	<b>41,8</b>
<b>Proportion des internautes faisant du commerce en ligne</b>	<b>13,0</b>	<b>17,0</b>	<b>25,0</b>

Sources: Statistique Canada / AC Nielson

Au Canada, les vendeurs en ligne sont tenus de prélever la taxe sur les produits et services (TPS) lorsque l'acheteur est canadien. Toutefois, comme les taxes provinciales doivent être prélevées dans la province où a lieu la transaction, le commerce électronique entre les provinces échappe à la taxation de celles-ci. (Un acheteur ne payera la taxe provinciale que s'il commande un produit d'un commerçant de sa province, ou d'un commerçant basé dans une autre province mais qui possède des établissements et est inscrit dans sa province.) Cette exemption partielle comporte des avantages économiques:

- Elle favorise le commerce interprovincial et contribue à accroître l'efficacité de notre économie puisque les consommateurs peuvent choisir sans considération fiscale le vendeur en ligne qui propose la meilleure offre à travers le pays.
- Si ce commerce prend de l'ampleur, il exercera une pression sur les provinces où la taxation est la plus élevée; celles-ci pourraient devoir baisser leur taux pour être concurrentielles. Cette pression à la baisse procure des effets dynamiques dont G. Becker faisait état. De plus, si on se fie aux résultats de l'étude de A. Goolsbee sur les consommateurs américains, ce sont les internautes des provinces à taxation élevée qui sont les plus actifs en matière de commerce électronique.
- Enfin, du côté de l'offre, des entreprises pourraient opérer leur site commercial dans les provinces où la taxe de vente est faible ou inexistante (comme c'est le cas en Alberta) de façon à minimiser les taxes pour tous leurs clients. Dans la mesure où l'entreprise n'a pas à prélever la taxe de vente pour les gouvernements des autres provinces, toutes les transactions faites à partir d'un site commercial situé dans une province où il n'y a pas de taxe de vente seraient libres de taxe provinciale.

Toute cette fluidité du commerce électronique devrait exercer une pression à la baisse sur les taxes de vente provinciales dans les diverses provinces et contribuer à améliorer l'efficacité de l'économie canadienne.

## **Commerce extérieur**

D'autre part, lorsque les Canadiens achètent à l'étranger, Poste Canada est mandatée pour imposer la TPS et la taxe provinciale au moment où l'acheteur prend possession de la marchandise. De plus, les achats en provenance des États-Unis ne sont pas très avantageux en raison de la faible valeur du dollar canadien. La situation est différente toutefois lorsqu'il s'agit de produits numériques qui peuvent être téléchargés sur le site du vendeur. Dans ce cas, un achat par un Canadien auprès d'un vendeur opérant à l'étranger du pays échappe à toute forme de taxation. En effet, le vendeur européen, américain ou autre ne va pas percevoir les taxes d'un autre pays pour les remettre au gouvernement de cet autre pays. De plus, il n'existe pas de technologie pour permettre aux États de retracer de façon efficace les transactions de leurs citoyens sur les produits numériques dans le but de les imposer.

Il s'agit ici d'un problème de relations économiques internationales sur lequel se penchent plusieurs pays. L'Agence des douanes et du revenu du Canada a mis sur pied des groupes de travail qui examinent les divers aspects de la taxation et du commerce électronique et feront rapport l'an prochain au moment d'une conférence internationale qui se tiendra au Canada.

Mais déjà, l'Union Européenne a présenté un projet de loi qui obligerait les sociétés étrangères qui vendent des services aux Européens à prélever la taxe sur la valeur ajoutée dont le taux peut aller jusqu'à 25%. On retrouve ici la manière européenne souvent légaliste et bureaucratique d'aborder les questions économiques. Les entreprises américaines ont protesté vigoureusement face à ce projet de loi et ont indiqué qu'elles n'allaient pas jouer les percepteurs d'impôt pour les pays européens<sup>4</sup>.

Cette querelle commerciale suggère qu'il ne sera pas facile dans un monde où les transactions sont de plus en plus fluides d'en arriver à fixer des règles multilatérales en matière de commerce électronique. Si les États-Unis maintiennent par ailleurs leur approche sur les questions fiscales, il s'exercera une pression entre les pays dans le sens d'une réduction des taxes de vente. Cet effet dynamique de Becker pourrait contribuer à accroître l'efficacité des marchés à l'échelle mondiale.

---

<sup>4</sup> G. Winestock, « U. S. Business Protest EU Plan for Internet Tax », *The Wall Street Journal*, June 8, 2000.

De plus, l'Internet augmente la mobilité des entreprises<sup>5</sup> qui peuvent déplacer leurs opérations vers des pays à faible imposition. En particulier dans le cas de produits numériques que l'on peut télécharger, l'emplacement du vendeur n'a aucune importance. Ce mouvement déjà amorcé pour les produits numériques va aussi créer une concurrence fiscale au niveau mondial.

## Conclusion

Le commerce électronique entre entreprises et consommateurs en est encore à ses débuts. En fait, environ 85% du commerce électronique au Canada – et ce chiffre est sans doute semblable aux États-Unis – se fait entre entreprises (E@E). Le commerce E@E est exempt de taxe de vente puisque la TPS sur les intrants d'une entreprise est déduite de celle facturée à ses clients; c'est l'acheteur ultime qui paie la taxe. La TPS ne représente donc pas de façon directe un obstacle au commerce E@E. C'est dans le contexte du commerce E@C que la question fiscale surgit. Une exemption de la taxe de vente sur ce commerce comporterait au total des bénéfices pour l'économie canadienne:

- Même si à terme ce sont les avantages propres au commerce électronique qui détermineront sa place dans l'économie, il y a toujours des risques significatifs à se lancer dans le commerce électronique comme l'ont illustré les déboires récents d'entreprises Internet. Une exemption fiscale sur les transactions peut réduire quelque peu ce risque et inciter l'ensemble des entreprises à faire le saut vers le commerce électronique.
- Les entreprises du monde réel font valoir qu'une exemption fiscale confère aux entreprises virtuelles un avantage indu. On a toutefois exagéré la menace que représente le commerce électronique pour les entreprises traditionnelles<sup>6</sup>. Les difficultés à livrer les produits aux clients ont par exemple rapidement montré que le commerce électronique est plus complexe que prévu. Même dans le secteur des services, diverses entreprises Internet ont peine à supporter la concurrence des firmes traditionnelles qui offrent maintenant des services en ligne à leurs clients; plusieurs doivent revoir leur modèle d'affaires de façon à avoir pignon sur rue.
- Les entreprises du monde réel peuvent aussi transformer cette menace à leur avantage et profiter des effets d'une exemption fiscale en se lançant dans le commerce électronique. Le passé récent indique d'ailleurs que plusieurs entreprises du monde réel se sont tournées vers le commerce électronique avec succès. Du côté de l'offre, les entreprises auront avantage à gérer leur site de commerce électronique dans les provinces où la taxe de vente est faible ou inexistante.
- Du côté de la demande, les consommateurs des provinces où le taux de taxation est élevé seront particulièrement incités à transiger en ligne comme le démontre l'étude citée plus haut. Dans ces conditions, les effets dynamiques de Becker se traduiraient par des pressions visant à réduire les taxes dans ces provinces. Comme de toute manière les provinces devront faire face à l'impact d'une plus grande fluidité des échanges à l'échelle mondiale, une telle pression sur la fiscalité irait dans la bonne direction. Ceci contribuerait à rendre plus concurrentiel le commerce au Canada et à accroître l'efficacité de l'économie.
- À plus long terme, on pourra évaluer de façon beaucoup plus précise ce que représentera le commerce électronique E@C. On sera en mesure aussi d'apprécier les nouvelles conditions de la concurrence engendrées par cette nouvelle technologie. Et il sera alors possible de prendre des décisions plus éclairées concernant la fiscalité et le commerce électronique.

---

<sup>5</sup> P. Woodall, « The New Economy, The End of Taxes? », *The Economist*, September 23, 2000.

<sup>6</sup> Ceci se produit souvent lorsqu'une innovation vient changer les façons de faire dans l'économie. Par exemple, au moment où le moteur électrique a fait son apparition vers 1880, on a cru que les entreprises qui adoptaient ce nouveau mode de production allaient en peu de temps évincer leurs concurrents du marché; en fait, il aura fallu attendre plusieurs années avant que tous les effets de cette technologie transforment l'économie.