

Réforme pour une transition énergétique

Jean-Sébastien Zippert, coordinateur Etika - Initiativ fir Alternativ Finanzierung asbl

Il est temps de fermer l'usine à gaz du marché carbone.

Le refus par le Parlement européen, le 16 avril dernier, de geler les quotas d'émissions de gaz à effet de serre est la dernière péripétie d'un mécanisme qui n'a jamais rempli sa mission: favoriser par des échanges marchands la transition énergétique. L'occasion de tout remettre à plat pour repenser une politique ambitieuse et contraignante pour les entreprises polluantes.

S'il fallait démontrer l'inefficacité des marchés financiers pour gérer les questions environnementales, le système communautaire d'échange de quotas d'émission (SCEQE, en anglais Emission Trading Scheme, ETS) est l'exemple tout trouvé.

Créé en 2005 mais seulement en activité depuis 2008, ce marché inclut des systèmes «de quotas et d'échanges» et de «compensation» autorisant les grands groupes industriels participants à acheter et vendre des permis d'émission ainsi que des crédits de compensation carbone afin de respecter leurs objectifs de réduction d'émissions ou bien simplement de tirer profit du marché.

En clair, chaque entreprise se voit attribuer un quota annuel de tonnes de CO₂. Les entreprises «vertueuses» peuvent ainsi revendre des droits à polluer si elles n'ont pas atteint leur limite autorisée, et les «mauvais élèves», acheter ceux-ci pour rester dans la norme.

Parfait sur le papier, ce système fut rapidement l'objet de critiques: d'abord, les quotas étaient déjà très élevés et n'ont pas incité vraiment les entreprises industrielles grosses productrices de CO₂ à restreindre leur production.

Elles ont, en revanche, été amenées à délocaliser leur production vers d'autres continents, baissant ainsi artificiellement – en détruisant aussi des milliers d'emplois au passage – leurs émissions. Les entreprises productrices d'énergie ont quant à elles largement répercuté ces surcoûts sur les factures de leurs clients sans rien changer à leur mode de production, basé principalement sur l'énergie fossile.

Mauvais message

Pire encore, l'émergence de sources d'énergies fossiles non conventionnelles (pétrole issu des sables bitumineux, gaz de schiste) et la chute de leurs prix, conséquence de la crise financière de 2008, ont rendu ce marché moribond, avec un prix de la tonne de carbone passant de 17 euros à 2011 à environ 5 euros en avril dernier: pas vraiment incitatif pour changer de façon de faire...

Ajoutez à ceci une fraude massive sur la TVA de ces échanges qui a coûté entre 10 et 20 milliards d'euros (!) aux Etats européens entre 2008 et 2010, et la coupe est plus que pleine.

Le 16 avril dernier, le Parlement européen

a rejeté la proposition visant à redynamiser ce marché en retirant de la vente 900 millions d'euros de quotas visant à redynamiser celui-ci. Malgré cet échec, l'UE persiste dans l'erreur et compte maintenir en place ce marché qui n'a tenu aucune de ses promesses.

Une certaine d'ONG dont Attac et Les Amis de la Terre demandent la fermeture pure et simple de ce marché. L'histoire a montré que seule une contrainte législative permettrait de faire évoluer les pratiques environnementales: aurait-on accepté de mettre en place un marché autorégulé de production d'amiante ou de toute autre substance toxique?

Il est temps de réfléchir à une politique fiscale d'incitation forte à l'efficacité énergétique, à la relocalisation des circuits de distribution producteurs-consommateurs, à la promotion d'énergies renouvelables, etc. Les idées ne manquent pas: encore une fois, il s'agit d'une question de volonté politique!



Jean-Sébastien Zippert

Imposition et revenus

	Impôts sur les revenus des personnes physiques			Impôts sur les revenus des sociétés			TVA		
	2000	2012	2013	2000	2012	2013	2000	2012	2013
UE27	44,8%	38,1%	38,7%	31,9%	23,0%	23,0%	19,2%	21,0%	21,3%
ZE17	47,1%	43,1%	44,3%	34,4%	25,4%	25,7%	18,1%	20,0%	20,4%
Belgique	60,6%	53,7%	53,7%	40,2%	34,0%	34,0%	21,0%	21,0%	21,0%
Allemagne	53,8%	45,5%	47,5%	51,6%	29,8%	29,8%	16,0%	19,0%	19,0%
Irlande	44,0%	41,0%	41,0%	24,0%	12,5%	12,5%	21,0%	23,0%	23,0%
Espagne	48,0%	52,0%	52,0%	35,0%	30,0%	30,0%	16,0%	18,0%	21,0%
France	59,0%	46,8%	50,2%	37,8%	36,1%	36,1%	19,6%	19,6%	19,6%
Italie	45,9%	47,3%	43,0%	41,3%	31,4%	27,5%	20,0%	21,0%	22,0%
Pays-Bas	60,0%	52,0%	52,0%	35,0%	25,0%	25,0%	17,5%	19,0%	21,0%
Portugal	40,0%	49,0%	53,0%	35,2%	31,5%	31,5%	17,0%	23,0%	23,0%
Luxembourg	47,2%	41,3%	43,6%	37,5%	28,8%	29,2%	15,0%	15,0%	15,0%

Source: Eurostat

Tableau: Le Jeudi/Marcel Dichter

LA CLE DES CHIFFRES

Les voies de l'imposition sont multiples. L'impôt peut soit toucher les fruits du travail, de la consommation et du capital, soit concerner les personnes physiques ou les personnes morales. Au sein de l'UE, pour la première option, ce sont les revenus du travail qui sont les plus taxés (voir *Le Jeudi* de la semaine dernière, page 22). En ce qui concerne les personnes physiques et les personnes morales, ce sont les premières qui sont le plus lourdement taxées, au sein tant de l'UE que de la zone euro, soit respectivement 38,7% et 44,3%. Deux taux en légère hausse entre 2012 et 2013 mais encore loin des taux de 2000, 44,8% et 47,1%. En 2013, les taux maximaux les plus élevés sur les revenus des personnes physiques sont observés en Suède (56,6%), au Danemark (55,6%) et en Belgique (53,7%), et les plus faibles, en Bulgarie (10,0%), en Lituanie (15,0%), en Hongrie et en Roumanie (16,0% chacun). Le Luxembourg se situe dans la moyenne haute sur ce point. Si le plus haut taux maximal d'imposition sur les revenus des personnes physiques est observé en Suède, le plus haut taux d'imposition sur les sociétés se trouve en France, qui, avec 36,1%, est très au-dessus de la moyenne de l'UE (23%) et de la zone euro (25,7%). Sur ce point également, le taux pratiqué au Luxembourg se situe au-dessus des moyennes européennes. Tant pour les personnes physiques que pour les sociétés, l'heure est à la stabilisation des niveaux de prélèvement. A l'inverse de ce qui se fait pour la TVA, en croissance constante. Le Luxembourg, dont le taux moyen de 15% était inchangé depuis 2000, se met à suivre cette tendance, si l'on en croit les déclarations du Premier ministre lors du dernier discours sur l'état de la nation.

Investir

Chute de pomme

Apple est-elle désormais destinée à rejoindre le cimetière des anciennes gloires de la technologie comme BlackBerry, Nokia ou HP? Avis d'expert.

Une première en dix ans: Apple a présenté le 24 avril dernier des résultats trimestriels en baisse. Pour le deuxième trimestre de son exercice 2012-2013, le bénéfice a reculé de 18%. A 9,5 milliards de dollars tout de même... Le PDG, Tim Cook, a du reconnaître que le taux de croissance de ce début 2013 est moins élevé qu'en 2012, année exceptionnelle. Mais, fort d'un chiffre d'affaires en progression de 11% à 43,6 milliards de dollars, il s'est dit confiant pour l'avenir.

Une confiance peu partagée par les marchés, malgré l'annonce de versement de dividendes pour 100 milliards de dollars. Un mois plus tard, l'action reste en perte de vitesse, à 442 dollars contre 700 en septembre dernier.

Pour les analystes, les raisons de cette chute sont nombreuses. La première semble être un phénomène de retour à la normalité. Après avoir lancé quatre révolutions en quinze ans – l'iMac, puis l'iPod, l'iPhone et l'iPad –, qui l'ont propulsée à des niveaux de profitabilité records, la société n'a désormais plus le monopole de

l'attention des investisseurs en valeurs technologiques. Ce sont désormais Samsung et surtout Google qui attirent tous les regards en multipliant les annonces – Google Maps, Google Glass ou l'entrée sur le marché de la musique.

La concurrence directe de ces deux sociétés pèse sur les résultats, et donc sur les cours de Bourse, d'Apple.

Atouts

Apple est en passe de perdre son statut de société culte et de rentrer dans la normalité. Depuis la disparition de Steve Jobs, les analystes s'interrogent sur la capacité qu'a désormais l'entreprise à innover.

Apple annonce de nouveaux produits pour cet automne et pour le courant de l'année 2014. Des projets qui restent pour le moment secrets et dont on ignore s'ils seront vraiment «révolutionnaires».

La société dispose cependant de beaux fondamentaux: «Machine à cash, Apple bénéficie d'une forte capacité en recherche et développement ainsi que d'équipes de haut niveau. Sa taille lui permet d'avoir du poids auprès de ses fournisseurs et de ses clients, offrant un avantage en termes d'achats et de pricing power», estime Leslie Griffe de Malval, co-gérant du fonds IT Funds Info Tech de Fourpoints. L'analyste voit dans la marque, la qualité du service client et la proximité entretenue avec celui-ci via le réseau des Apple Store d'autres atouts.

Mais, pour lui, «la marque est condamnée au succès» et doit innover pour conserver ses positions.

MARC FASSONE