

faire du chiffre, ou même d'étendre la souveraineté de certains États hors de leurs zones économiques exclusives ou sur leurs territoires ultramarins. Tel est le cas, par exemple, de l'aire marine protégée de l'archipel des Chagos, au centre de l'océan Indien, pour le Royaume-Uni, ou celle de Mayotte, dans les Comores, pour la France.

De tels espaces marins étendus sont souvent très distants des régions densément peuplées et des centres d'activités socio-économiques. De ce fait, très peu de personnes en bénéficient. Ces aires ont plus une valeur patrimoniale, mais, de nouveau, leur évaluation avec une grille propre aux aires marines protégées « classiques » tendra à conclure qu'elles ne sont pas toujours efficaces.

Enfin, cas critique s'il en est, de nombreuses aires marines protégées n'existent

que sur le papier. Dépourvues d'organisme ou de plan de gestion, ou de budget pour la surveillance et la coercition, elles ne peuvent pas remplir leurs objectifs déclarés. Elles augmentent artificiellement la proportion de zones « protégées » par les États. Ces espaces sont loin d'être propres aux pays en développement, dotés de peu de ressources financières ; on en trouve sur le territoire français et dans des pays européens très proches de nos frontières ! C'est le cas, notamment, de l'aire marine protégée des îles des Cyclopes, en Sicile, ou du réseau d'aires marines de Moorea, en Polynésie française.

Nos côtes et espaces marins sont menacés. Il convient de les protéger et de les gérer au mieux, pour des usages durables. La souplesse apportée par l'existence de nombreux outils de gestion, souvent complémentaires,

est nécessaire. Il ne faut toutefois pas qualifier tout zonage spatial d'aire marine protégée, au risque d'amoindrir la perception que les usagers peuvent avoir de cet outil de gestion, alors que leur soutien et implication sont essentiels à l'établissement et à la bonne gestion d'un tel espace. Enfin, un autre risque serait de faire croire que de telles aires sont à elles seules la solution à tous les problèmes des océans. ■

Joachim CLAUDET est chargé de recherche au CNRS et travaille au Centre de recherches insulaires et observatoire de l'environnement (CIRIOBE), à Perpignan.

*Il a dirigé l'ouvrage *Marines Protected Areas - A Multidisciplinary Approach* (Cambridge University Press, 2011).*



Réagissez en direct à cet article sur www.pourlascience.fr

ÉCONOMIE

La fiscalité sur les très hauts revenus

Quelles seraient les conséquences de la proposition de François Hollande de taxer à 75 pour cent les revenus annuels dépassant un million d'euros ?

Alain TRANNOY

Au-delà de 360 000 euros, je prendrai tout !, promet Jean-Luc Mélenchon. Je prendrai les trois quarts au-dessus d'un million d'euros de revenu déclare François Hollande ! Les promesses de campagne fleurissent concernant le taux d'impôt à appliquer à la dernière tranche de revenus. Ces propositions ne laissent personne indifférent ; apparemment selon les sondages, elles ont fait partie des plus débattues par les Français au cours de cette campagne présidentielle. Normal, direz-vous, car il s'agirait d'une rupture avec l'existant : le barème de 2012 impose à 41 % tout euro gagné au-delà de 70 830 euros (tous ces chiffres s'entendent pour une part fiscale, c'est-à-dire un foyer fiscal composé d'un seul adulte).

Ces propositions ont évidemment une dimension politique qu'il ne nous appartient pas de discuter dans cette tribune. L'idée n'est pas de trancher le débat, mais plutôt d'en analyser le fondement sur un plan économique (nous considérons la rémunération comme provenant uniquement du travail). La réflexion sur les conséquences de la fiscalité pour l'ensemble de l'économie s'articule autour des notions de taux marginal et de taux moyen d'imposition.

Rappelons d'abord rapidement la définition d'un taux moyen. Ce dernier s'obtient en faisant le rapport entre l'impôt payé et le revenu total. Il existe un seuil d'exemption, au-dessous duquel on ne paye pas d'impôt sur le revenu, puis le taux moyen augmente avec le revenu, mais ne peut

jamais excéder le taux marginal, lequel augmente par tranches (le taux de chaque tranche est appliqué au montant gagné dans cette tranche). Le taux marginal est celui de la tranche où se situe le dernier euro gagné (aujourd'hui, 41 % pour le 70 831^e euro gagné).

Taux marginal et taux moyen

Prenons deux exemples dans le cas où la proposition de François Hollande serait mise en œuvre. D'abord celui d'une personne qui gagnerait 100 millions d'euros par an. Le premier million serait taxé à 39,6 % et les 99 autres le seraient au taux marginal de 75 %. Cela représenterait un taux moyen



→ pouirlascience.naturejobs.com

Nouveau service d'offres d'emplois scientifiques sur

POUR LA
SCIENCE

en partenariat avec
naturejobs



■ Chaque semaine, plus de **8000 offres d'emploi** dans le secteur des sciences.

■ En un clic la **sélection des postes à pourvoir** en France et dans les pays francophones ou voisins.

■ Une équipe Naturejobs spécialisée, **au service des recruteurs francophones**.
Contact : Muriel Lestringuez
E-mail : m.lestringuez@nature.com
Tél. : +44 20 7843 4994

POUR LA
SCIENCE.fr

Le site de référence de l'actualité scientifique

de 74,6 %. Pour quelqu'un gagnant deux millions, le premier million serait toujours taxé à 39,6 % et le second à 75 %, ce qui ne représenterait plus que 57,3 % pour le taux moyen.

Les deux taux importent sur un plan économique. Selon la théorie économique, et plus particulièrement celle de la taxation optimale, le taux marginal d'imposition doit toujours être inférieur à 100 %. Aucune personne sensée n'accepte de travailler pour rien, ou alors c'est du bénévolat et il faut invoquer d'autres motivations !

Au-delà de cette évidence, plus le taux marginal d'imposition est élevé, plus il décourage les individus de fournir un effort ou d'obtenir une rémunération supplémentaire. Cet effet de découragement peut avoir des conséquences néfastes pour l'ensemble de l'économie. Cette remarque s'applique-t-elle aux PDG ? Tout le monde comprend qu'un PDG est jugé sur les résultats de la société qu'il dirige et, qu'en conséquence, il devrait être mieux payé s'il parvient à obtenir des résultats supérieurs à ceux des autres sociétés du secteur. Mais que signifie fournir moins d'effort pour un PDG ?

Le PDG : une denrée anormalement rare

Il semble qu'à partir d'un certain montant, l'effort n'est plus directement lié au revenu. Le PDG d'une grande entreprise ne travaille pas plus que celui d'une PME. Il a simplement plus de responsabilité. Les décisions qu'il prend sont plus lourdes de conséquences. En cas de mauvaise décision, les conséquences en termes de chiffre d'affaires, de bénéfices et d'emplois sont plus importantes dans une grande entreprise que dans une petite. Conscientes de ce risque, les grandes entreprises se disputent les meilleurs PDG, prêtes à surenchérir pour débaucher ceux ou celles qu'elles estiment – à tort ou à raison – aptes à prendre les meilleures décisions. Le chiffre d'affaires augmentant avec le temps, les moyens pour débaucher les meilleurs décideurs font de même. Apparemment, le salaire du PDG serait toujours plus ou moins proportionnel au montant du chiffre d'affaires. Ainsi s'explique le mécanisme qui a entretenu la demande de PDG



et poussé à la hausse leur salaire depuis une trentaine d'années.

En revanche, on perçoit moins pourquoi l'offre de très bons PDG ne s'est pas développée. Même si les écarts de salaires nets entre PDG de PME et de grandes entreprises diminuaient, les PDG ne réduiraient pas leurs efforts pour bien gérer leurs entreprises, de sorte qu'aucune répercussion négative ne serait enregistrée sur l'évolution de l'économie à long terme. À condition de raisonner en économie fermée, comme s'il n'existait aucune possibilité pour les PDG d'exercer leur talent en dehors des frontières.

Mais que se passe-t-il si la perspective d'un impôt plus faible dans un pays étranger incite le PDG d'une entreprise à délocaliser une partie de ses activités ou à émigrer sous d'autres cieux ? Ici, c'est le taux moyen d'imposition qui importe dans la comparaison. En l'occurrence, le PDG se demanderait si ce choix est pertinent d'un point de vue fiscal, mais aussi d'un point de vue personnel. Un éventuel mal du pays risque-t-il ou non de lui faire regretter un écart de 20 à 30 points de taux d'imposition moyen ? Une telle mesure ne devrait être prise qu'en coordination avec nos principaux partenaires et voisins, au risque d'un appauvrissement des talents s'exerçant dans le cadre national. ■

Alain TRANNOY est directeur d'études à l'École des hautes études en sciences sociales, EHESS, à Marseille.