3ème CONCOURS D'ADMINISTRATEUR TERRITORIAL

SESSION 2012

Note de synthèse, à partir d'un dossier, permettant de vérifier l'aptitude du candidat à faire l'analyse et la synthèse d'un problème et d'apprécier les connaissances acquises ayant trait, au choix du candidat, sur :

La gestion comptable et financière des entreprises

EPREUVE N° 20

Durée : 4 h
Coefficient : 5

SUJET :

Quelle fiscalité pour demain ?

DOCUMENTS JOINTS

Document n° 1	Un demi-siècle de TVA : vers un système à taux unique ? Jeffrey Owens, Directeur et Piet Battiau, centre de Politique et d'Administration fiscales de l'OCDE, Alain Charlet, WTS France L'Observateur de l'OCDE n° 284, T1 2011	**Page 2**
Document n° 2	L'harmonisation fiscale en Europe Nicolas Gobalraja, Agnès Bénassy-Quéré, Revue d'Economie Financière, 2007	**Page 6**
Document n° 3	Fiscalité et croissance économique Document OCDE 2009	**Page 18**

NOTA :

- 2 points seront retirés au total de la note sur 20 si la copie contient plus de 10 fautes d'orthographe ou de syntaxe.
- **Les candidats ne doivent porter aucun signe distinctif sur les copies** : pas de signature (signature à apposer uniquement dans le coin gommé de la copie à rabattre) ou nom, grade, même fictifs. Seuls la date du concours et le destinataire, (celui-ci est clairement identifié dans l'énoncé du sujet) sont à porter sur la copie.
- Les épreuves sont d'une durée limitée. Aucun brouillon ne sera accepté, la gestion du temps faisant partie intégrante des épreuves.
- Lorsque les renvois et annotations en bas d'une page ou à la fin d'un document ne sont pas joints au sujet, c'est qu'ils ne sont pas indispensables.

DOCUMENT n° 1

Un demi-siècle de TVA : vers un système à taux unique ?

Jeffrey Owens, Directeur et Piet Battiau, centre de Politique et d'Administration fiscales de l'OCDE. Alain Charlet, WTS France. L'Observateur de l'OCDE n° 284, T1 2011

Comme l'OCDE, la TVA est née il y a environ 50 ans. Est-ce le moment d'en remplacer les aspects les plus anciens et pesants par un système allégé, reposant sur une large base et à taux standard ?

Dans l'histoire des impôts, la TVA est tout sauf une nouvelle venue. C'est un homme d'affaires allemand, Wilhelm Von Siemens, qui, dans les années 20, a le premier émis l'idée de taxer la valeur supplémentaire d'une production à chaque étape de sa création plutôt que d'imposer simplement un produit au stade de sa vente au détail. Mais c'est un Français, Maurice Lauré, haut fonctionnaire fiscaliste, qui l'a le premier mise en place en 1954. La TVA est ensuite apparue sous diverses formes dans l'ancienne Afrique occidentale française dans les années 60 et au Brésil en 1965. À la fin des années 80, la TVA avait été mise en place dans 48 pays, principalement d'Europe de l'Ouest et d'Amérique latine. Aujourd'hui, elle existe dans plus de 150 pays, où elle représente en moyenne jusqu'à 1/5e du total des recettes fiscales. Aujourd'hui, tous les pays de l'OCDE, sauf les États-Unis, disposent d'un système de TVA. Les recettes des taxes générales à la consommation (TVA et taxes générales sur les ventes) ont ainsi représenté 18,7 % du total des recettes fiscales des pays de l'OCDE en 2008, contre 13,5 % en 1970.

Pourquoi les systèmes de TVA sont-ils autant prisés par les pouvoirs publics ? Tout d'abord, leur perception est plus simple et leur gestion moins coûteuse que d'autres impôts. En effet, la TVA est collectée par les entreprises à chaque étape de la chaîne de production et de distribution. À chaque stade de la chaîne de valeur, les entreprises doivent acquitter un impôt au titre des intrants qu'elles acquièrent pour produire d'autres biens ou services, mais elles peuvent récupérer cet impôt en le répercutant sur le prix du bien ou du service qu'elles vendent à leur tour à un autre fournisseur, si bien que le total de l'impôt prélevé à chaque stade de la production représente une fraction constante de la valeur ajoutée au bien ou au service. À la fin, le total de l'impôt collecté tout au long de la chaîne doit correspondre à la TVA acquittée par le consommateur final. Cela en fait un impôt facile à collecter par rapport aux taxes traditionnelles sur les ventes, qui peuvent être perdues en cas de fraude au stade final. C'est aussi un impôt intéressant pour les contribuables du fait de sa transparence : les gens savent ce qu'ils paient et s'ils n'achètent rien, ils ne paient rien.

La TVA présente aussi des avantages économiques. Selon les fiscalistes de l'OCDE, la TVA est meilleure pour la croissance que l'impôt sur le revenu, car elle a moins d'impact que celui-ci sur les décisions des ménages et des entreprises. Par exemple, la TVA ne décourage pas l'épargne ou l'investissement. D'autre part, dans le contexte de la libéralisation des échanges, elle permet de remplacer les recettes perdues du fait du démantèlement des droits de douane : elle permet de taxer les importations et les exportations à taux zéro, si bien qu'elle n'a pas d'effet sur la compétitivité. D'un point de vue redistributif, les choses sont moins claires : certains la considèrent comme un impôt régressif, affectant plus les personnes à faibles revenus que les autres. Pour leurs contradicteurs, elle laisse le choix aux consommateurs d'acheter ou de ne pas acheter certains biens et, pour les produits de première nécessité comme la nourriture ou les chaussures, les autorités peuvent intervenir pour rétablir une certaine équité.

Un potentiel accru ?

Du fait de la crise économique et financière récente, les recettes tirées de la plupart des autres impôts, sur le revenu et sur les bénéfices notamment, risquent d'être relativement faibles au cours des prochaines années. Les entreprises paieront moins d'impôt, de même que les ménages, touchés par le chômage. La TVA gagnera donc sans doute en importance. Il est donc capital d'optimiser les systèmes de TVA.

L'une des priorités est de simplifier le système. Plus un système fiscal est simple, mieux il fonctionne et plus il offre de certitude aux contribuables. Pour cela, on peut par exemple élargir la base de la TVA en appliquant un taux standard aux biens et services actuellement taxés à taux zéro ou réduits. De fait, les taux multiples accroissent la complexité et renchérissent les coûts administratifs et les coûts d'application.

Deux cultures de la TVA

Deux systèmes de TVA coexistent dans les pays de l'OCDE. Le premier, très répandu dans l'Union européenne, se caractérise par une base étroite de biens et de services imposés à un taux standard et par toute une gamme d'autres biens et services imposés à des taux réduits. La Directive européenne sur la TVA permet aux États membres de l'UE d'appliquer un taux standard de 15 % au minimum et deux taux réduits qui ne peuvent être inférieurs à 5 %. Toutefois, les membres les plus anciens de l'UE se sont vu réserver le droit d'appliquer des taux inférieurs si ceux-ci étaient en vigueur avant 1991. Le but des taux réduits était essentiellement de réduire le coût des biens de première nécessité, comme les aliments et les vêtements, pour les ménages pauvres. Avec le second système, que connaissent, par exemple, l'Afrique du Sud, l'Australie, le Canada, la Corée, la Nouvelle-Zélande ou Singapour, l'assiette de la TVA à taux standard est bien plus large. En 1986, la Nouvelle-Zélande a introduit une taxe sur les biens et les services (Goods and Services Tax, GST) qui est prélevée sur une large base mais à un taux standard unique faible, avec quelques exceptions ou exonérations. De ce fait, les recettes de TVA effectivement perçues par la Nouvelle-Zélande sont très proches des recettes qui seraient perçues dans un système idéal où la TVA serait appliquée à un taux standard à la consommation finale totale. Les pays en développement semblent avoir eux aussi adopté ces systèmes à taux unique. Sur les 21 pays africains ayant mis en place une TVA entre 1990 et 1999, 14 ont opté pour un taux unique, de même que huit des neufs pays africains qui sont passés à la TVA depuis 2000. L'Afrique du Sud, qui a instauré la TVA en 1991, en est un exemple. Un nombre limité de produits tels que des produits alimentaires de base ou la paraffine y sont exonérés ou taxés à taux zéro afin d'aider les ménages les plus pauvres. Le système est simplifié en prévoyant un seuil d'enregistrement à la TVA relativement élevé afin de laisser les petites entreprises hors du système. D'autre part, le taux standard pratiqué dans ces pays est souvent inférieur au taux minimum de 15 % pratiqué dans l'UE : 10 % en Australie, 15 % en Nouvelle-Zélande et 14 % en Afrique du Sud.

En 2007, la Suisse a lancé une consultation publique dans le cadre d'une évaluation globale de son système de TVA, 10 ans après l'avoir instauré. Les premières réformes, entrées en vigueur en janvier 2010, devraient permettre de réduire le coût de la discipline fiscale pour les entreprises. La deuxième partie de la réforme (qui n'en est encore qu'au stade de la proposition) viserait à remplacer les trois taux de TVA existants (2,5 %, 3,8 % et 8 %) par un taux standard de 6,1 %, et 20 des 25 exonérations existantes seraient aussi supprimées. Selon certaines études, cette réforme pourrait réduire de 20 à 30 % les coûts de la discipline fiscale pour les entreprises et donnerait à la croissance un coup de pouce de 0,1 % à 0,7 %.

Croissance et équité

Les économistes de l'OCDE sont depuis longtemps d'avis que, toutes choses égales par ailleurs, une TVA à taux unique reposant sur une large assiette est l'approche à privilégier. Elle permet d'améliorer la capacité d'un État à percevoir des recettes tout en stimulant la croissance de la production et en réduisant les coûts administratifs et le coût de la discipline fiscale. Dans son Livre vert sur l'avenir de la TVA publié en décembre 2010, la Commission européenne indiquait : « Un système de TVA reposant sur une large base, de préférence avec un taux unique, constituerait à peu de chose près l'idéal d'une taxe à la consommation permettant de réduire au minimum les coûts de conformité. »

Quid de l'équité et de la redistribution ? De nombreux pays présentent les taux réduits comme un moyen de ménager les familles les plus pauvres qui achètent des produits de première nécessité. Or, les études menées sur les taux réduits indiquent que leurs

avantages présumés sont rarement au rendez-vous. Les taux réduits ne permettent pas de réduire efficacement la charge fiscale pesant sur les personnes à faibles revenus. En effet, les riches profitent également de ces taux réduits et, dans la mesure où ils consomment plus, ils en bénéficient aussi davantage. Il serait plus efficace de relever le taux de TVA et de mettre en place des mesures visant directement à accroître le revenu réel des plus modestes. Dans l'étude « Mirrlees » publiée par l'Institute for Fiscal Studies, on peut lire que « la suppression de tous les taux zéro et des taux réduits (sauf pour le logement et les exportations) et l'augmentation de 15 % du taux de toutes les prestations et crédits d'impôt sous condition de ressources auraient des retombées positives sur les 30 % de la population les plus pauvres. » Avec sa réforme, le gouvernement suisse semble du même avis puisqu'il a avancé que la redistribution serait mieux servie par un taux de TVA unique que par un système prévoyant des taux réduits ou des exonérations.

En revanche, selon l'étude réalisée en 2007 par Copenhagen Economics sur l'utilisation de taux de TVA réduits dans l'UE, de tels taux appliqués dans des secteurs soigneusement choisis peuvent avoir des avantages dans le contexte de réformes de marché plus larges, par exemple dans les services fournis au niveau local employant un grand nombre de travailleurs peu qualifiés. Ceci peut décourager le travail informel, par exemple.

Néanmoins, l'expérience globale des taux de TVA réduits confirme qu'ils atteignent rarement leur objectif. Par exemple, le taux zéro appliqué par l'Afrique du Sud à la paraffine en 2001 s'est révélé inefficace car les fournisseurs ont profité des avantages sans les répercuter sur les consommateurs. En 2009, la France a décidé de son côté de faire passer la TVA dans la restauration de 19,6 % à 5,5 % dans l'espoir de doper les services dans ce secteur. Or, selon l'Institut français des statistiques, les prix dans les restaurants n'ont pas diminué de plus de 1,1 % en juillet 2009 et en octobre, ils avaient même légèrement augmenté. Selon les études, la baisse de la TVA n'aurait été répercutée sur les clients qu'à hauteur de 30 % et l'exercice entier pourrait bien au final coûter cher au gouvernement en pertes de recettes Plus récemment, en Allemagne cette fois, la baisse de la TVA dans l'hôtellerie s'intégrant dans un programme de baisse d'impôt mis en oeuvre en 2010 n'aurait pas été répercutée du tout sur les clients. Certains observateurs ont suggéré que l'argent économisé par les entreprises avait été investi dans des rénovations et dans des acquisitions plutôt que de profiter aux clients.

Ces exemples ne signifient pas que la TVA n'a pas un effet régressif sur les ménages les plus pauvres, mais plutôt qu'il existe d'autres moyens plus efficaces pour atteindre des objectifs redistributifs. Quoi qu'il en soit, la réforme de la TVA ne devrait pas être conçue isolément de l'ensemble du système fiscal.

Les mesures d'accompagnement compensatoires pour ceux qui y perdraient doivent être étudiées avec soin, notamment en termes d'impôt sur le revenu et d'impôt sur les bénéfices, ou encore de prestations sociales. La réforme de la GST adoptée en Nouvelle- Zélande, par exemple, a été accompagnée de modifications de l'impôt sur le revenu et des prestations sociales, les recettes générées par la GST étant utilisées pour financer la redistribution.

En outre, un taux unique standard permet de réduire les coûts administratifs, alors que des systèmes de taux de TVA multiples assortis de nombreuses exonérations rendent la discipline fiscale plus compliquée pour les contribuables aussi bien que pour les administrations fiscales. De plus, elles risquent d'être sources d'incertitudes juridiques, car des produits similaires peuvent être soumis au taux standard ou à un taux réduit en fonction de détails insignifiants, comme au Royaume- Uni où, dans une fameuse affaire, on s'est demandé si les chips devaient être soumises au même taux réduit que les biscuits. Tout récemment, une haute juridiction française a décidé que la margarine devait être soumise à un taux standard, contrairement au beurre qui bénéficie d'un taux réduit, l'intérêt général requérant que l'on favorise les produits laitiers. Des contentieux de la sorte, outre le temps qu'ils font perdre, ouvrent la voie au lobbying et à des pratiques abusives d'optimisation ou de fraude fiscales

Choix politiques

La fiscalité est, en dernier ressort, l'expression d'un consensus politique et d'un débat démocratique. Elle reflète les préférences des citoyens, lesquelles varient d'une culture à l'autre. Les responsables de l'action publique souhaitant transformer leur TVA en un système à taux unique doivent impérativement veiller à en évaluer soigneusement les coûts et les avantages et consulter ensuite le public. Ce n'est pas seulement une question de principe : c'est aussi une question de longévité politique. Revenons à l'exemple de la Nouvelle-Zélande, qui a introduit son système de GST en 1986 après un long débat public. Tous les produits ont été soumis à la GST, y compris la nourriture et les vêtements et des initiatives de redistribution ont été prises en direction des personnes les plus pauvres. C'est le public qui a finalement eu le dernier mot. En revanche, le parti politique qui a proposé d'introduire des exemptions en 1987 a perdu les élections suivantes.

À plus de 50 ans, la TVA est peut-être à un tournant de son existence. Alors que de nombreux pays continuent à restaurer leurs finances publiques malmenées par la crise financière et économique et cherchent à retrouver le chemin de la croissance, et alors que la TVA continuera de jouer un rôle majeur, le temps est venu d'envisager des réformes pour l'améliorer. Des analyses complémentaires sont nécessaires, mais les éléments dont on dispose à ce jour indiquent qu'une réforme visant à élargir la base de la TVA pourrait tout à la fois doper la croissance économique, stimuler les recettes et servir les objectifs sociaux. Seule la volonté politique pourra apporter la valeur ajoutée nécessaire à la concrétisation de telles réformes.

6

DOCUMENT n° 2

L'HARMONISATION FISCALE EN EUROPE

NICOLAS GOBALRAJA *
AGNÈS BÉNASSY-QUÉRÉ **

Selon la lettre du Traité instituant la Communauté économique européenne signé à Rome le 25 mars 1957, les États membres de la Communauté[1] doivent concourir à « l'établissement d'un régime assurant que la concurrence n'est pas faussée dans le marché commun » (article 3) au moyen du « rapprochement progressif » de leurs politiques économiques qu'ils « coordonnent » en ce sens. Élément essentiel des politiques économiques des États membres, la fiscalité échappe pourtant très largement à la coordination dans le Traité. Si les articles 95 à 98 imposent aux États membres de trouver les voies d'une harmonisation de l'imposition indirecte (notamment de la taxe sur le chiffre d'affaire[2]), aucun n'évoque directement la nécessité de coopérer dans le domaine de l'imposition directe. Par ailleurs, l'article 99 conditionne tout amendement au Traité en matière fiscale à la règle du vote du Conseil à l'unanimité. Ces dispositions traduisent en fait le souci originel de préserver la souveraineté fiscale des États membres, tout en favorisant l'émergence d'un marché véritablement unique grâce à l'harmonisation de la TVA.

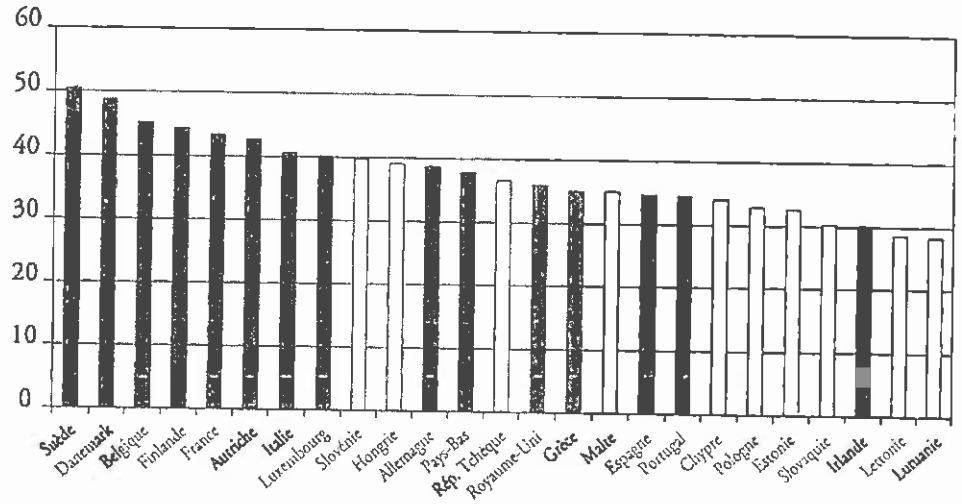
Toutefois, la souveraineté des États membres en matière de fiscalité directe semble aujourd'hui mise à mal par la mobilité du capital et de certaines catégories de main d'œuvre au sein de l'Union européenne, donc, d'une certaine manière, par le succès de l'intégration européenne.

* Université Paris X - Nanterre.
** CEPII.

Il en résulte une concurrence fiscale qui oblige les États membres à envisager d'aligner certains taux d'imposition sur les taux les plus bas de l'Union. Pourtant, les objectifs de Lisbonne sont là pour rappeler aux États membres qu'ils doivent investir dans les infrastructures, l'éducation et la recherche. Dans ces conditions, le risque existe que la charge fiscale soit reportée sur des bases moins mobiles, ou qu'un arbitrage soit fait en défaveur d'autres types de dépenses, par exemple de dépenses sociales.

Ainsi, la Commission européenne a renouvelé, à partir de la fin des années 1990, sa démarche en faveur d'une coordination des politiques fiscales entre États membres. Dès lors, l'enjeu n'est pas d'uniformiser les taux d'imposition en Europe, mais au contraire d'offrir aux États membres la faculté de fixer les prélèvements obligatoires selon leurs propres choix sociaux, et en particulier de répartir les charges fiscales globales représentées sur le graphique 1 d'une manière qu'ils jugent équitable.

Graphique 1
Pression fiscale globale en 2004
(% du PIB)



Source : Commission européenne.

Nous rappelons ici l'état du dossier et les perspectives économiques pour trois impôts clés : la TVA, la fiscalité sur les revenus des personnes physiques et l'impôt sur le bénéfice des sociétés.

La TVA

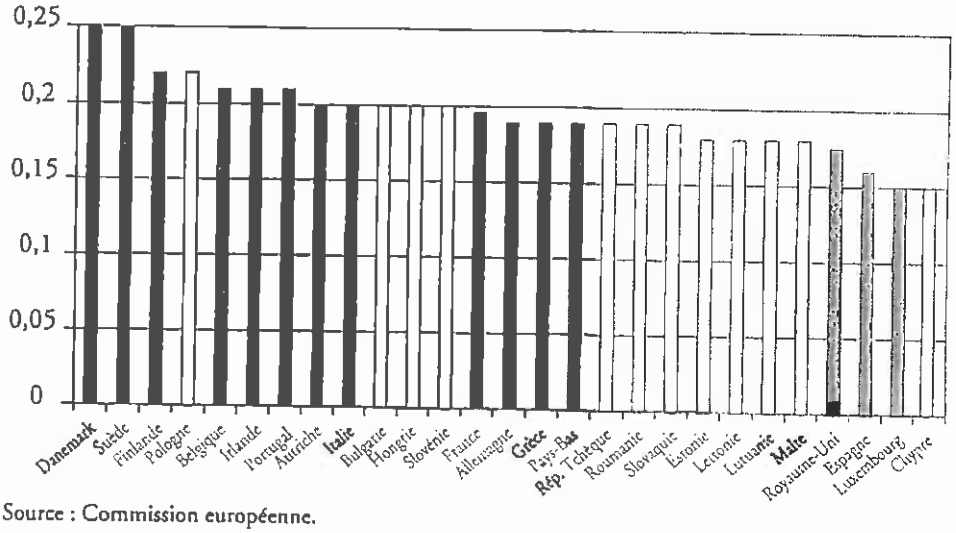
Trois étapes majeures jalonnent le processus d'harmonisation de la taxe sur la valeur ajoutée. Lors d'une première étape, le 11 avril 1967, la

Communauté adopte deux premières directives imposant à tous les États membres où ce n'est déjà fait l'instauration d'un impôt indirect sur la valeur ajoutée sur le modèle de la TVA française. Lors d'une deuxième étape, le 17 mai 1977, la Communauté adopte une directive conduisant à l'harmonisation de l'assiette de la TVA par tous les États membres. En 1993, dans le cadre du passage au marché unique, l'Union décide d'aller plus avant sur la voie de la coordination en harmonisant non plus seulement la base mais également les taux de TVA. Les États membres s'accordent alors sur un taux normal minimum de 15 % (plus deux taux réduits de 5 % minimum et éventuellement un taux « super-réduit » pour certains biens ou services). Aucun plafond n'est fixé, certains États membres (notamment scandinaves) restant soucieux de se préserver un espace de liberté. La Commission européenne propose à cette occasion de basculer d'un régime harmonisé selon le principe de la destination (d'après lequel la taxe sur la valeur ajoutée est prélevée dans le pays de l'acheteur) à un régime harmonisé selon le principe de l'origine (d'après lequel la taxe est prélevée dans le pays du fournisseur, « à la source »). La proposition de la Commission n'obtient cependant pas l'accord unanime des États membres. Seul est accepté le renforcement des dispositifs anti-fraudes par une intensification de la coordination bilatérale des politiques fiscales entre États. À l'exception des achats transfrontaliers des personnes physiques, de la vente par correspondance et des achats de véhicules automobiles, le prélèvement continue de se faire au pays de destination.

Ce principe de la destination entraîne des complications pour les entreprises qui font face à autant d'administrations fiscales que de pays européens dans lesquels les biens sont vendus, mais aussi une fraude importante (évaluée à environ 50 milliards d'euros en 2005). Cependant, ce principe permet aux États d'exercer pleinement leur souveraineté fiscale. De fait, le taux normal moyen de TVA a augmenté de deux points entre 1984 et 2007 (de 18 à 20 %) pour l'Union européenne à 15 et il est resté stable autour de 19 % pour les nouveaux États membres depuis 1995. En 2007, on constate une certaine diversité dans les taux de TVA normaux. Sur les 27 États membres, seuls deux (Chypre et le Luxembourg) appliquent le taux plancher de 15 % et deux autres (le Danemark et la Suède) ont des taux de 25 %. Les autres États membres se répartissent à l'intérieur de cette fourchette, les nouveaux États membres se trouvant aussi bien parmi les pays à forte taxation (Pologne) que parmi ceux à faible taxation (pays baltes). Ainsi, la concurrence fiscale ne semble pas toucher la TVA dans le sens d'une course au moins-disant fiscal. Bien au contraire, la TVA est la victime désignée pour contrebalancer, au niveau des finances publiques, les conséquences des baisses d'impôts sur les assiettes mobiles. On peut

noter par exemple que les taux de TVA irlandais et polonais figurent parmi les plus élevés de l'Union alors que la pression fiscale globale est faible dans ces deux pays.

Graphique 2
Taux normaux de TVA en 2007



Source : Commission européenne.

LA FISCALITÉ SUR LES REVENUS DES PERSONNES PHYSIQUES

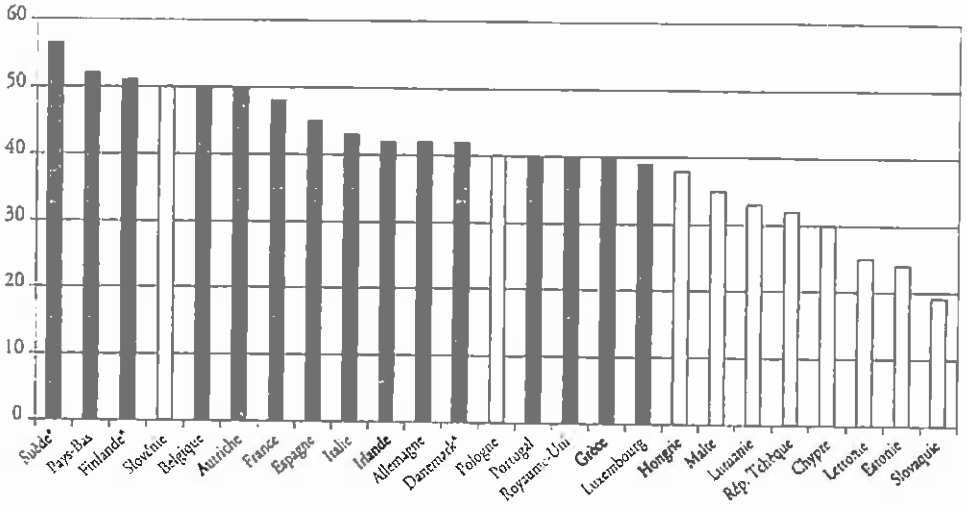
La fiscalité des revenus de l'individu (tirés du travail et de l'épargne) est traditionnellement considérée comme une prérogative nationale. Ceci explique la timidité du processus de coordination engagé dans ce domaine au sein de l'Union.

Dans une communication de 2001[3], la Commission européenne signale son refus de proposer une harmonisation de l'impôt sur le revenu et rappelle que le droit de fixer le niveau de prélèvement pour cet impôt reste du domaine des États. Cette position ne souffre que peu de contestations. Au-delà de la dimension symbolique contenue dans l'imposition du revenu des individus, le facteur travail et sa base fiscale se caractérisent en Europe par une faible mobilité (à l'exception du travail très qualifié) eu égard aux fortes disparités culturelles entre États membres de l'Union. Sauf à considérer des zones géographiques et des secteurs d'activité très spécifiques (l'axe Paris-Londres dans le domaine de la finance par exemple), la concurrence fiscale ne s'exerce encore que de façon limitée. Néanmoins, la Commission évoque la nécessité d'éliminer, par une coordination accrue des politiques fiscales nationales, les régimes discriminatoires qui touchent les travailleurs

transfrontaliers dont le revenu peut être soumis à plusieurs législations fiscales. Cette coordination prend toutefois la forme de conventions bilatérales et se distingue d'une harmonisation englobant tous les pays dans un même cadre.

Au total, même si la mobilité plus forte des travailleurs qualifiés exerce une pression à la baisse sur le taux marginal d'imposition de la tranche supérieure, cette pression semble encore limitée en Europe. De fait, la hiérarchie des taux marginaux supérieurs d'imposition reflète assez bien celle de la pression fiscale globale. L'Irlande figure parmi les exceptions, avec un taux marginal relativement élevé, contrebalancé par un coin fiscalo-social faible (graphique 3).

Graphique 3
Taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu
(en %)



* y compris impôts municipaux. Source : Commission européenne.

Dans le domaine de la fiscalité des dividendes, la Commission européenne ne propose pas d'harmonisation. Cette position peut étonner. Les dividendes, qui constituent des profits réalisés par l'entreprise et redistribués aux actionnaires de cette entreprise, sont doublement imposés : une première fois au titre de l'impôt sur les sociétés acquitté par l'entreprise et une seconde fois au titre de l'impôt sur le revenu acquitté par les actionnaires. Cette double imposition favorise l'autofinancement ou le financement par endettement des entreprises. Elle porte donc préjudice au développement de l'actionnariat en Europe. Elle installe aussi une discrimination envers les profits des entreprises qui sont distribués. Pour ces raisons, les États membres de l'Union corrigent tous cette

double imposition en intégrant le premier mécanisme d'imposition (imposition au titre de l'impôt sur les sociétés) dans le second (imposition au titre de l'impôt sur le revenu), même si les systèmes d'intégration sont divers (taux réduits, avoirs fiscaux, prélèvements libératoires).

Ayant fait adopter une directive[4] ne pénalisant pas fiscalement les cessions d'actifs lors des fusions-acquisitions d'entreprises, la Commission européenne ne prévoit pas d'aller plus loin en la matière et n'inscrit pas à l'agenda de l'Union l'harmonisation de la fiscalité des plus-values.

Le domaine dans lequel la coopération fiscale a été le plus loin est en fait celui des revenus de l'épargne. Le placement bancaire constitue le mode d'épargne le plus répandu en Europe. Les offres nationales d'épargne bancaire n'étant pas restreintes aux résidents et le capital circulant sans coût, une concurrence fiscale d'un type particulier s'est installée entre États membres, puisque les résidents d'un pays peuvent investir leur épargne à l'étranger et dissimuler cette source de revenu à leur administration, avec la complicité du pays d'investissement. Pour éviter ces comportements, le Conseil a instauré en 2003[5] entre les pays membres un système transitoire d'échange d'informations financières permettant à un État de recueillir auprès des autres États les informations bancaires concernant les comptes d'épargne établis à l'étranger de ses propres ressortissants et de frapper les revenus engendrés par ces comptes de l'impôt national. Transitoirement, il a été convenu que la Belgique, l'Autriche, le Luxembourg et la Suisse, qui pratiquent le secret bancaire, ne participeraient pas au système d'échange d'informations financières. Ces pays ont obtenu de l'Union d'être exclus du régime commun en échange de l'instauration progressive d'une imposition des revenus d'intérêts des comptes d'étrangers frappés à hauteur de 15 % jusqu'en 2007, 25 % jusqu'en 2010 et 35 % à partir de 2013 et du reversement de 75 % de ces recettes aux administrations fiscales des États concernés. Il s'agit d'un régime de « coexistence » puisque le système habituel établi selon le principe de résidence jouxte un régime selon le principe de la source (prélèvement par le pays qui accueille l'épargne étrangère).

L'IMPOT SUR LE BÉNÉFICE DES SOCIÉTÉS

La Commission a toujours été très active dans ses tentatives pour coordonner l'impôt sur le bénéfice des sociétés au niveau européen. En témoignent les rapports Neumark de 1962 et Tempel de 1970, puis diverses propositions de rapprochement des taux à l'intérieur d'une fourchette qui, dans les années 1970, était envisagée à 45-55 %.

En 1990, le rapport Ruding préconise d'abaisser cette fourchette à 30-40 %. Ces différentes tentatives d'harmonisation des taux ayant échoué, la Commission change de stratégie en 2001 : dans une communication de 2001 intitulée « Vers un marché intérieur sans entraves fiscales »[6], elle propose une stratégie à deux niveaux visant non plus à l'harmonisation des taux, mais à la suppression des distorsions fiscales spécifiques et à la consolidation des bases fiscales.

La chasse aux pratiques fiscales discriminatoires a commencé en 1997 avec l'adoption du « code de bonne conduite » prévoyant le démantèlement de 66 pratiques fiscales jugées « déloyales » et un engagement des États membres à ne pas créer de nouvelles dispositions de ce type. Les États membres ne respectant pas ce code de bonne conduite peuvent se voir déférés devant la Cour de justice des communautés européennes (CJCE). Le Luxembourg a ainsi été traduit en justice en 2006 pour le maintien d'une mesure discriminatoire envers les pays étrangers dite « holding 1929 ». La communication de la Commission de 2001 propose d'aller plus loin par une extension de la directive mère-filiale de 1990 sur l'évitement de la double imposition des bénéfices des filiales et par le lancement d'un forum sur les prix de transferts.

Le second volet de la communication porte sur la consolidation des assiettes d'imposition au niveau européen. L'idée est d'offrir aux entreprises européennes qui ont des activités dans plusieurs États membres la possibilité de consolider les bénéfices et les pertes enregistrés dans les différents pays. Cette idée n'est pas entièrement nouvelle, mais pour la première fois elle est présentée indépendamment de toute tentative d'harmoniser les taux. Quatre pistes sont envisagées pour la mise en œuvre technique : imposition selon les règles de l'État de résidence, imposition sur une base commune consolidée, impôt européen, assiette unique harmonisée. En 2003[7], une nouvelle communication de la Commission européenne conclut finalement que la seule voie de réforme politiquement raisonnable et économiquement envisageable est la formule consistant à consolider au niveau européen, puis à répartir la base d'imposition entre les États membres selon une clé de répartition à définir. Suivant les recommandations de la Commission, le Conseil ECOFIN constitue en 2004 un groupe de travail composé d'experts internationaux chargés d'étudier la mise en place d'une base fiscale de l'impôt sur les sociétés harmonisée au niveau européen. En 2005, la Commission confirme ses conclusions de 2003 et s'engage à soumettre des propositions concrètes au Conseil et au Parlement avant la fin de 2008[8].

Cette solution (base commune consolidée) est susceptible de lever un certain nombre d'« entraves fiscales » au marché unique. D'abord, elle

pourrait réduire les comportements d'optimisation fiscale des entreprises multinationales à l'aide des prix de transfert et par le biais des prêts intra-firmes. Les entreprises pourraient néanmoins trouver un avantage à ce système du fait de la compensation des pertes et par la simplification liée à l'harmonisation du mode de calcul du bénéfice imposable. Enfin, le fait que ce système fonctionne aux États-Unis et, surtout, au Canada, qu'il ne connaisse pas de dysfonctionnement majeur et ne soit pas remis en cause est un argument de poids.

Le projet de la Commission pose néanmoins trois questions épineuses. La première est comptable : comment s'entendre sur une définition unique du bénéfice imposable ? La seconde porte sur le périmètre de la consolidation : choix d'un seuil dans le capital de la filiale, traitement des filiales dans des pays hors UE, traitement des filiales européennes de multinationales non européennes... La troisième question a trait à la répartition de la base consolidée : quelle clé de répartition utiliser ? La formule choisie doit refléter les facteurs à l'origine du bénéfice, soit principalement les ventes, la masse salariale et le montant du capital ; mais le poids affecté à chacune de ces variables reste à déterminer. Ces questions ne sont pas encore traitées systématiquement par la littérature économique. Pourtant, elles conditionnent la réussite d'une éventuelle harmonisation européenne de l'impôt sur les sociétés.

96

S'il paraît peu probable que les 27 États membres approuvent ce projet de consolidation-répartition, la Commission européenne a bon espoir de convaincre au moins huit États membres, seuil à partir duquel une coopération renforcée est possible (voir le Traité de Nice). De fait, les conditions n'ont jamais été aussi favorables à l'harmonisation, pour essentiellement deux raisons.

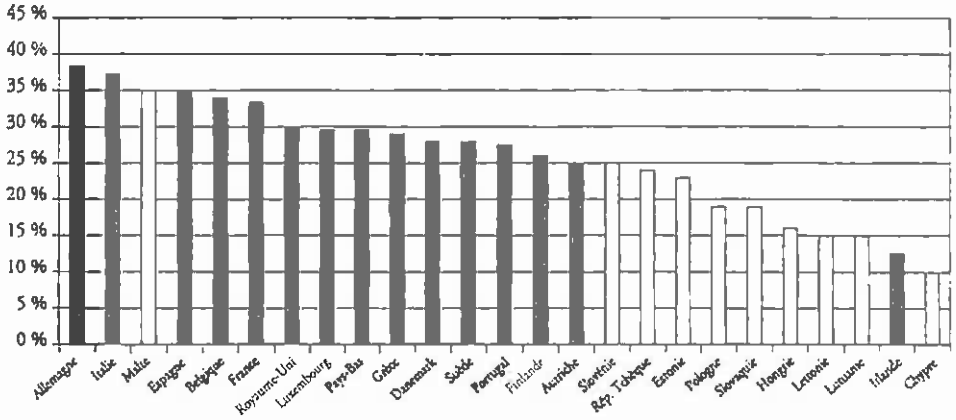
D'une part, il y a quelque danger pour l'indépendance des politiques fiscales nationales à ce qu'une régulation juridique se substitue en matière fiscale à une régulation proprement politique. Les États membres peuvent en effet légitimement craindre l'activisme en la matière de la CJCE. Ainsi en 2005, la société britannique Marks & Spencer, dont la société mère basée au Royaume-Uni réalisait des profits alors même que les filiales installées en Europe continentale (notamment en France et en Allemagne) accusaient de lourdes pertes, a fait appel auprès de la CJCE d'une décision de la justice britannique lui interdisant de présenter un bilan de son activité consolidé au niveau européen, bilan qui lui aurait alors permis de réduire le montant d'impôt dont elle était redevable auprès des autorités fiscales britanniques. La CJCE a finalement donné raison à la justice britannique. L'arrêt précise qu'« un régime de dégrèvement de groupe qui

ne permet pas à une société mère de déduire de son bénéfice imposable les pertes de ses filiales établies à l'étranger est en principe compatible avec le droit communautaire ». Cependant la Cour ne manque pas de relever dans sa décision le manque de coordination en la matière entre les pays parties en rappelant que « toutefois il est contraire à la liberté d'établissement d'exclure la possibilité pour la société mère résidente de déduire de son bénéfice imposable les pertes subies par les filiales non résidentes, si elle démontre que ces pertes n'ont pas été et ne peuvent pas être prises en compte dans l'État de résidence desdites filiales »[9].

D'autre part, il apparaît de plus en plus évident que l'indépendance fiscale est illusoire en matière d'impôt sur les sociétés et que l'équilibre non coopératif risque de conduire à un niveau de fiscalité différent de celui qu'auraient choisi les citoyens de chaque pays s'ils avaient eu l'occasion d'en décider par un vote. Au cours des dix dernières années, les taux nominaux d'IS ont baissé de près d'un point de pourcentage par an en moyenne dans l'UE15 et de plus d'un point par an dans les nouveaux États membres. Même si les assiettes fiscales ont été élargies au cours de la période, les taux effectifs aussi ont décliné. La stabilité des recettes au titre de l'IS ne doit pas faire illusion car des phénomènes conjoncturels (hausse des bénéfices) ou structurels (augmentation de la proportion d'entreprises allemandes soumises à l'IS) ont été concomitants. Cette baisse des taux d'imposition est parfois apparue comme particulièrement agressive (qualifiée de « dumping fiscal ») : l'Irlande a d'abord instauré un taux d'impôt sur les sociétés de 10 % dans un grand nombre de secteurs (services, technologie de pointe) avant d'unifier les taux en 2003 à 12,5 %, soit 20 points de pourcentage de moins qu'en France ; la Slovaquie a procédé en 2004 à une vaste réforme fiscale en instaurant un taux d'imposition unique frappant le revenu des individus et les entreprises (une « *flat tax* ») de 19 % ; la Roumanie a emboîté le pas en 2005 au taux de 16 %, tandis que des projets similaires existent en République tchèque et en Pologne ; depuis 2000, l'Estonie exonère d'impôt sur les sociétés tous les bénéfices réinvestis ; fin 2006, enfin, la grande coalition allemande a proposé d'abaisser le taux d'IS de 38,3 % (taux actuel incluant la *Gewerbesteuer*) à 29,8 % en 2008. Une brève comparaison des graphiques 1 et 4 montre que la hiérarchie des taux d'IS n'est pas la même que celle de la pression fiscale globale : certains pays comme l'Irlande ou la Suède affichent un taux d'imposition très bas par rapport à la pression fiscale globale, signalant que les dépenses publiques sont financées par d'autres impôts, éventuellement prélevés sur des bases fiscales moins mobiles.

97

Graphique 4
Taux maximum d'impôt sur le bénéfice des sociétés en 2006



Source : Eurostat.

Les entreprises multinationales mettent en concurrence les systèmes fiscaux nationaux de deux manières : par la localisation de leurs activités et par la localisation de leur bénéfice (optimisation fiscale). La proposition de la Commission européenne s'attaque au second phénomène mais non au premier. Il s'agit d'empêcher les entreprises de localiser leur bénéfice en Irlande lorsque leur production se situe en Espagne et leurs marchés en Allemagne. Bien sûr, les sociétés ont toujours la possibilité d'utiliser des paradis fiscaux extérieurs à l'Union. Cependant, l'OCDE mène parallèlement des actions pour limiter ce type d'évasion fiscale. La dématérialisation de la valeur ajoutée, d'autant plus sensible dans une économie tertiarisée, dans une économie de la connaissance et dans une économie matérielle saturée où les biens de consommation sont différenciés (phénomène des marques), encourage ces comportements d'optimisation. La multinationalisation de la production facilite enfin ces comportements grâce à l'outil des prix de transfert qui conduisent les sociétés à manipuler les prix auxquels les différentes unités productives et géographiques de leur groupe se vendent les produits intermédiaires. La consolidation des assiettes d'imposition est un moyen de limiter ce phénomène, sans bien sûr l'éliminer.

Quant au second phénomène - localisation des activités - les travaux empiriques concluent que, même si la fiscalité est bien moins décisive que l'accès au marché ou les phénomènes d'agglomération, une baisse de l'IS d'un point de pourcentage dans un pays élève les investissements étrangers d'environ 3-4 % dans ce pays[10]. Certes, les entreprises sont sensibles à la qualité des infrastructures, mais malgré cela une baisse de la fiscalité est payante en moyenne, en termes d'attractivité[11]. Par

conséquent, la concurrence fiscale conduit, soit, à une production de biens publics sous-optimale, soit à un financement inéquitable de ces biens publics (par les bases les moins mobiles), soit, enfin, à une modification de la structure des dépenses publiques en faveur des dépenses les plus « productives » (infrastructures, éducation...).

Finalement, nous mesurons, à la lumière de ces différents enjeux, l'importance du processus d'harmonisation fiscale en cours dans l'Union Européenne. La libre circulation des marchandises, des services, des individus et des capitaux programmée par le Traité a installé une concurrence fiscale dont il ne faut ni exagérer, ni nier l'existence. Cette concurrence est bienvenue en ce qu'elle oblige les gouvernements des États membres à améliorer l'efficacité des administrations publiques et à repenser leur périmètre. Mais le risque est celui d'un relèvement de la fiscalité sur les assiettes peu mobiles (la TVA, cf. l'Allemagne), la sous-production de biens publics ou une modification de leur composition, au détriment des ménages les moins mobiles. Aujourd'hui déjà, la fiscalité sur le capital est plus faible en moyenne dans l'Union européenne qu'aux États-Unis. Les initiatives de la Commission sont bienvenues pour réduire les possibilités d'optimisation fiscale. Mais il est temps que les États membres se considèrent collectivement comme un grand pays capable de taxer les revenus du capital et engagent une discussion sur la répartition de la charge fiscale entre travail, capital et consommation. Cette répartition est au cœur des stratégies européennes en matière d'emploi et de croissance, et elle est par essence au cœur d'un éventuel modèle social européen.

NOTES

1. En 1957, ils sont au nombre de six : l'Allemagne, la France, l'Italie, la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg.
2. Ancienne taxe sur la valeur ajoutée.
3. COM (2001) 260.
4. 90/434.
5. 2003/48/CE
6. COM (2001) 582.
7. COM (2003) 726.
8. COM (2005) 532.

9. Communiqué de presse CJCE 107/05 du 13 décembre 2005 dans l'affaire *Marks & Spencer plc/David Halsey (Her Majesty's Inspector of Taxes)*.

10. Voir de Mooij et Ederveen (2003).

11. Voir A. Bénassy-Quéré, N. Gobalraja et A. Trannoy (2007).

BIBLIOGRAPHIE

Bénassy-Quéré A., Lahreche-Revil A. (2005), « Impôt sur les sociétés : tous à 0 % ? » *La Lettre du CEPII*, Centre d'études prospectives et d'informations internationales, n° 246.

Bénassy-Quéré A., Gobalraja N., Trannoy A. (2007), « Tax and Public Input Competition », *Economic Policy*, 22 (50), pp. 385-430, avril.

Commission européenne (2001), « Tax Policy in the European Union - Priorities for the Years Ahead », COM (2001) 260 final.

Commission européenne (2001), « Vers un marché intérieur sans entraves fiscales », COM (2001) 582 final.

Commission européenne (2003), « Un marché intérieur sans obstacles liés à la fiscalité des entreprises : réalisations, initiatives en cours et défis restants. », COM (2003) 726.

Commission européenne (2005), « La contribution des politiques fiscale et douanière à la stratégie de Lisbonne », COM (2005) 532.

100

Conseil européen (1990), « Directive [...] concernant le régime fiscal commun applicable aux fusions, scissions, apports d'actifs et échanges d'actions intéressant des sociétés d'États membres différents », 90/434.

Conseil européen (2003), « Directive [...] en matière de fiscalité des revenus de l'épargne sous forme de paiements d'intérêts », 2003/48/CE.

De Mooij, R., Ederveen S. (2003), « Taxation and Foreign Direct Investment : a Synthesis of Empirical Research », *International Tax and Public Finance* 10, 673-693.

Kraemer U., Radaelli C. (2005), « Chronology - Major Events in International and European Tax Governance », Integrated Project on New Modes of Governance, Exeter.

Hugounenq R. (2003), « L'imposition des revenues du capital et des entreprises en Europe », Revue de l'OFCE n° 86.

Le Cacheux J., Saint-Etienne C. (2005), « Croissance équitable et concurrence fiscale. ». Rapport du Conseil d'analyse économique n° 56.

Lepettit M.-C. (2006), « Harmonisation ou concurrence fiscale ». Notes bleues de Bercy, n° 312.

Marini P. (1999), « La concurrence fiscale en Europe : une contribution au débat ». Les Rapports du Sénat, n° 483.

McLure C.E. (2002), « Replacing Separate Entity Accounting and the Arm's Length Principle with Formulary Apportionment », IBFD Bulletin.

Raspiller S. (2005), « La concurrence fiscale : principaux enseignements de l'analyse économique ». Document de travail de l'INSEE, G 2005/07.

Union Européenne (2006), Traité de Rome, version consolidée, http://europa.eu.int/eur-lex/lex/fr/treaties/index.htm.

ISBN 978-92-64-05279-6
Réformes économiques
Objectif croissance
© OCDE 2009

DOCUMENT n° 3

PARTIE II

Chapitre 5

Fiscalité et croissance économique

Les systèmes fiscaux diffèrent largement suivant les pays de l'OCDE, ces variations expliquant en partie les différences de performance économique et conséquemment les différences de niveau de vie. Ce chapitre examine comment une conception judicieuse du système fiscal peut libérer la croissance économique. Il ressort de l'analyse que les impôts sur les sociétés sont les plus pénalisants en termes de croissance, suivis par les impôts sur les revenus des personnes physiques, puis les impôts sur la consommation. Les impôts récurrents sur les biens inamovibles se trouvent être ceux ayant le moins d'impact. Une réforme de la fiscalité se voulant être neutre en termes budgétaires et bénéfique à la croissance, modifierait ainsi les sources budgétaires en allégeant les impôts sur le revenu, au détriment d'impôts moins distorsifs comme les impôts récurrents sur les biens inamovibles ou la consommation.

Introduction

Les systèmes fiscaux diffèrent suivant les pays de l'OCDE et ces variations contribuent à des divergences des performances économiques. En effet, la fiscalité influe sur les décisions des individus concernant l'épargne, le travail et l'amélioration du niveau d'instruction; les décisions des entreprises en matière de production, de création d'emplois, d'investissement et d'innovation; ainsi que le choix des instruments d'épargne et des actifs par les investisseurs. Ces décisions sont affectées non seulement par le niveau des impôts mais aussi par la manière dont les différents instruments fiscaux sont conçus et combinés pour générer les recettes publiques (voir ci-après le paragraphe *structures de la fiscalité*).

Face à cette situation, nombre de pays de l'OCDE ont engagé au cours des dernières décennies des réformes visant à alléger le poids des structures fiscales qui grevaient la croissance économique. Ces réformes ont généralement cherché à créer un environnement fiscal encourageant l'épargne, l'investissement, l'entrepreneuriat et le travail. En même temps, il est à souligner que les revenus fiscaux sont utilisés en grande partie pour financer des dépenses telles que les infrastructures, l'éducation, la santé, des instances juridiques stables et cohérentes, dépenses qui augmentent la productivité et promeuvent l'investissement en capital physique et en capital humain. Ainsi, la question n'est pas tant de réduire la charge fiscale globale (bien que cela soit souhaitable dans certains pays) mais plutôt de redéfinir la structure fiscale qui minimiserait l'impact négatif des impôts sur la croissance tout en préservant les recettes budgétaires. Fidèles à cette philosophie, de nombreuses réformes ont introduit des diminutions des taux d'imposition tout en élargissant les assiettes des impôts. Toutefois, d'autres objectifs que la croissance, en particulier le souci d'équité, influencent également les politiques d'imposition. En réponse à la crise financière actuelle, de nombreux pays ont utilisé leur système fiscal pour stimuler la demande agrégée, mais dans la plupart des cas sans inscrire de modification durable dans les structures fiscales. Dans la mesure où des impôts plus élevés seront nécessaires dans le futur pour corriger les augmentations de la dette publique qui ont résulté de la crise, il sera primordial d'obvier les externalités négatives de la fiscalité sur la croissance économique (voir le chapitre 1).

Ce chapitre étudie les structures de la fiscalité les plus à même de contribuer à la croissance du PIB par habitant[1]. Il n'examine pas la façon dont les modifications de la pression fiscale globale, qui sont indissociables des modifications des dépenses publiques qu'elles financent, peuvent influer sur la croissance. Les principales conclusions sont les suivantes :

- L'analyse empirique prête à penser que les impôts sur les sociétés sont le type d'impôt le plus nuisible à la croissance, suivis des impôts sur le revenu des personnes physiques et des impôts à la consommation, alors que les impôts récurrents sur la propriété immobilière sont les moins nocifs.
- Les impôts sur la propriété immobilière ont une incidence relativement faible sur les décisions des ménages et des entreprises concernant l'offre de main-d'œuvre, l'investissement dans l'éducation, les niveaux de production et d'investissement et

l'innovation; ils peuvent même renforcer la croissance s'ils réduisent les avantages fiscaux de l'investissement immobilier par rapport à d'autres formes d'investissement.

- Les impôts sur la consommation peuvent atténuer les incitations au travail mais n'affectent pas les incitations à l'épargne; c'est lorsque le principal impôt sur la consommation est fixé à un taux unique pour l'ensemble des biens et des services que la croissance sera la moins affectée. Cependant, des impôts spécifiques sur la consommation peuvent être utilisés de façon additionnelle pour réduire la consommation de produits générant des externalités négatives, comme la pollution.
- Les impôts sur le revenu des personnes physiques réduisent l'emploi, l'investissement en capital humain, et diminue la productivité de diverses manières, notamment en pesant sur l'activité entrepreneuriale. Certaines désincitations spécifiques à l'exercice d'un travail faiblement rémunéré peuvent être réduites par des prestations adaptées, liées à l'exercice d'un emploi; l'activité entrepreneuriale peut être stimulée par la réduction de la progressivité du régime fiscal, mais cela peut être contradictoire avec les objectifs d'équité.
- Les impôts sur les bénéfices des sociétés affaiblissent l'incitation qu'ont les entreprises à produire et à créer de l'emploi, de même qu'ils freinent l'investissement national et étranger ainsi que les incitations des entreprises à investir dans des activités novatrices; un soutien à la recherche et au développement par le biais du régime fiscal peut contribuer à accroître les dépenses privées jusqu'au niveau socialement souhaitable dans ce domaine, alors que l'alignement des taux d'imposition sur ceux appliqués à l'étranger limite l'incidence que les impôts sur les bénéfices des sociétés ont sur les décisions de localisation des entreprises internationales.

Structures de la fiscalité et croissance

Si des différences significatives existent entre leurs niveaux d'imposition et leurs structures fiscales, la plupart des pays de l'OCDE tirent leurs recettes fiscales de trois sources principales : impôts sur le revenu des personnes physiques et sur les bénéfices des sociétés, cotisations de sécurité sociale et taxes sur les biens et services (graphique 5.1). Ils accordent une place différente à chacune de ces sources de recettes, mais des tendances générales se dessinent au fil du temps. L'une d'entre elles est le recours accru à l'imposition de la valeur ajoutée, les États-Unis étant le seul pays de l'OCDE à ne pas avoir de taxes à la valeur ajoutée. Une deuxième tendance est la progression des cotisations de sécurité sociale, qui génèrent aujourd'hui à peu près autant de recettes dans les pays de l'OCDE que l'impôt sur le revenu des personnes physiques.

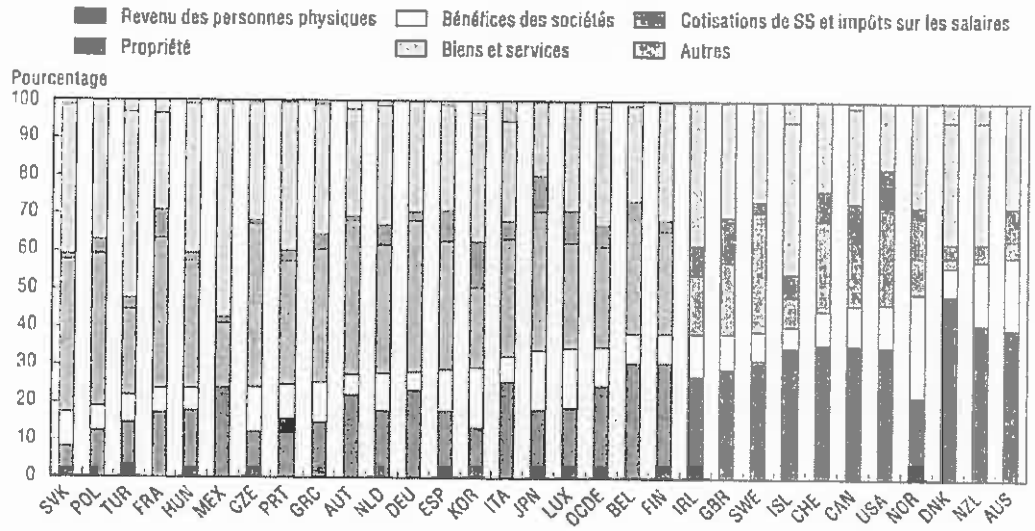
Ces différences dans les structures de la fiscalité expliquent pour partie les différences dans les résultats économiques. Nombre d'impôts n'influent vraisemblablement que sur le niveau du PIB par habitant (les réformes n'influençant la croissance que temporairement), mais certains peuvent exercer une incidence plus durable sur le taux de croissance de l'économie, notamment ceux relatifs à l'investissement en capital humain, les activités d'innovation et l'entrepreneuriat. Cependant, les effets sur le niveau et le taux de croissance peuvent être difficiles à différencier dans une analyse empirique.

Une nouvelle analyse empirique propose un classement des impôts en fonction de leur effet négatif sur le PIB par habitant, du plus dommageable au moins dommageable pour la croissance[2] :

1. Impôts sur les bénéfices des sociétés.

Graphique 5.1. **Composition des recettes fiscales 2005**[1]

Pourcentage des recettes fiscales totales



1. Les pays sont classés en fonction de la somme des impôts sur le revenu des personnes physiques et des sociétés Pour le Mexique, les recettes au titre de l'impôt sur le revenu des personnes physiques comprennent l'ensemble des impôts sur le revenu, y compris les bénéfices des sociétés. Dans les taxes sur les biens et services entrent les recettes tirées des droits de douane et les droits d'accise, en plus des taxes sur la valeur ajoutée et des taxes générales sur les ventes.

Source · OCDE, *Base de données sur les recettes fiscales.*

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/534162177853

2. Impôts sur le revenu des personnes physiques.

3. Impôts sur la consommation.

4. Impôts récurrents sur la propriété immobilière.

Ce classement suppose que le remplacement d'une partie des recettes tirées de l'impôt sur le revenu par des recettes tirées d'impôts ayant des effets de distorsion moindres pourrait, pour une charge fiscale globale donnée, se traduire par des gains sur le plan économique.

Cette conclusion s'explique par la façon dont les différents impôts influent sur les décisions économiques des individus et des entreprises. En général, les impôts sur le revenu ont de plus grand effets sur ces décisions que les autres impôts et engendrent, en conséquence, des pertes de bien-être plus importantes toutes choses égales par ailleurs. Plus précisément, l'imposition sur les bénéfices des sociétés influe sur les décisions de production et de création d'emplois des entreprises, de même qu'elle freine l'investissement national et étranger, et diminue les incitations des entreprises à investir dans des activités novatrices, ayant ainsi des conséquences négatives pour la productivité et la croissance. De même, les impôts sur le revenu du travail et les cotisations de sécurité sociale réduisent les incitations des travailleurs à fournir de la main-d'œuvre et à investir dans l'éducation et alourdissent également les coûts de main-d'œuvre des entreprises, réduisant ainsi l'emploi. Les impôts sur la consommation influent aussi sur les décisions économiques des individus et des entreprises, mais leurs effets négatifs seront vraisemblablement moindres, car ces prélèvements reposent sur une large base, ne comportent pas d'élément progressif pouvant fausser l'investissement en capital humain, et n'influent pas sur la rentabilité de l'épargne. Les taxes sur la propriété immobilière, en

particulier celles prélevées sur les biens résidentiels, sont apparemment celles ayant l'incidence la plus faible sur les décisions économiques des ménages et des entreprises.

Une des conclusions à tirer pour l'action des pouvoirs publics est qu'une réforme fiscale neutre en termes de recettes publiques et orientée vers la croissance consisterait à transférer une partie des sources de recettes des impôts sur le revenu aux impôts sur la consommation et la propriété[3]. Cependant, les réformes fiscales qui permettraient d'optimiser la croissance dans les pays de l'OCDE dépendront de la situation de départ, aussi bien pour ce qui est du régime d'imposition en place que des secteurs témoignant d'une faiblesse économique relative, comme l'emploi, l'investissement ou la croissance de la productivité. En outre, il y a sans doute des limites au renforcement du taux de croissance par la modification des structures fiscales, car l'ajustement de la composition des impôts a probablement à cet égard un rendement décroissant. En outre, la modification des parts respectives des sources d'imposition ne devrait pas être considérée comme un substitut à l'amélioration de la conception des différents impôts (par exemple, la taille de l'assiette) dans les pays de l'OCDE. De fait, la réforme des différents impôts peut compléter une réorganisation des sources de recettes.

Effets des différents impôts sur le PIB par habitant

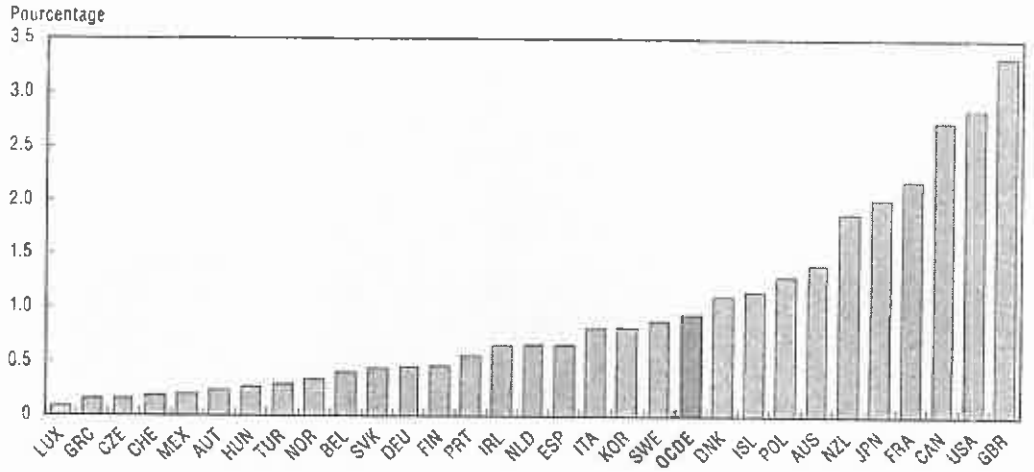
Impôts sur la propriété immobilière

Outre qu'ils aient un impact moins négatif pour la croissance que les autres types d'impôts, les impôts récurrents sur la propriété immobilière présentent plusieurs autres aspects favorables. Par exemple, ces impôts sont basés sur une assiette d'imposition inamovible à un moment où la mondialisation des activités économiques rend bien d'autres bases d'imposition mobiles entre les juridictions fiscales. La conception des impôts sur la propriété foncière – terrain et bâtiments – peut aussi être un instrument pour améliorer l'aménagement foncier et l'utilisation des terres. Par exemple, des impôts sur les propriétés vacantes et les terrains non viabilisés peuvent encourager l'utilisation appropriée des terrains et des biens commerciaux et industriels dans les zones urbaines. Cependant, malgré les avantages économiques et sur le plan de la mise en œuvre de l'impôt sur la propriété, seuls quelques pays de l'OCDE (par exemple, le Royaume-Uni, les États-Unis et le Canada) tirent d'importantes recettes de cette source d'imposition (graphique 5.2). Cela peut tenir en partie au fait que, dans nombre de pays, ces impôts sont actuellement prélevés par les administrations infranationales.

Nombre de pays de l'OCDE appliquent un traitement fiscal favorable aux logements occupés par leur propriétaire par rapport à d'autres formes d'investissement. Cette politique peut se traduire par un investissement excessif dans le logement, avec une incidence négative sur l'investissement des entreprises[4]. Les avantages fiscaux, associés aux restrictions du marché locatif, peuvent aussi réduire la mobilité de la main-d'œuvre, empêchant éventuellement l'adéquation des travailleurs et des emplois entre les régions. Dans ce contexte, augmenter les impôts sur la propriété immobilière pourrait réduire les pertes de bien-être et favoriser la croissance. Plus généralement, la suppression des différences dans le traitement fiscal du logement et des autres formes d'investissement serait le meilleur moyen de contribuer à la croissance. Pour cela, il faudrait imposer le loyer imputable aux logements occupés par leur propriétaire et permettre la déductibilité des intérêts. Si l'imposition du loyer imputé n'est pas possible, une solution de « pis-aller » serait de supprimer la déductibilité des taux d'intérêt hypothécaires et d'utiliser les impôts

Graphique 5.2. **Impôts récurrents sur la propriété immobilière, 2006**[1]

Pourcentage du PIB



1. 2005 pour l'Autriche, la Belgique, la Grèce, l'Islande, le Japon, le Mexique, la Pologne et le Portugal.

Source : OCDE (2007), *Statistiques des recettes publiques 2007*.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/534162177853

sur la propriété. Cependant, le contrôle de ces impôts par les collectivités locales empêche souvent une mise en œuvre coordonnée de cette stratégie.

Les impôts sur le patrimoine net et les droits de succession sont aussi potentiellement moins dommageables pour la croissance que les autres formes d'imposition. En outre, on peut supposer qu'ils ont une incidence favorable du point de vue de l'équité sur la répartition des richesses, du moins s'ils sont fondés sur le patrimoine net total. Pourtant, ces impôts pourraient décourager l'épargne de ceux auxquels ils s'appliquent, même si, dans la pratique, on peut douter de la réactivité de l'épargne au taux d'intérêt réel après impôts (voir ci-après). Les droits de succession peuvent être assimilés à des impôts sur le patrimoine net, mais ils sont perçus uniquement au moment du décès. Ils peuvent également être considérés comme un moyen de taxer les revenus ou les plus-values non soumis à l'impôt du vivant de l'intéressé[5].

En revanche, les impôts sur les transactions financières et de capital ont vraisemblablement d'importants effets négatifs sur la croissance. En effet, ils découragent non seulement la propriété des actifs taxés mais également les transactions qui permettraient de redéployer ces actifs vers leurs utilisations les plus productives. Par exemple, en décourageant les individus d'acheter et de vendre des maisons, ils les découragent de se déplacer vers des zones où leurs compétences sont les plus demandées, ce qui a des conséquences négatives pour la croissance économique.

Impôts sur la consommation

On estime que les impôts sur la consommation ont des effets dommageables moindres sur la croissance que la plupart des autres formes d'impôts. En effet, les taux de ces impôts sont les mêmes pour la consommation actuelle et la consommation future (à condition qu'ils soient constants entre les périodes) et n'ont en conséquence pas d'incidence sur le taux de rentabilité de l'épargne et sur les choix d'épargne des particuliers, alors que les impôts sur le revenu pèsent sur le taux de rentabilité après impôts. En théorie, l'impact des changements du taux d'intérêt après impôts est ambigu,

puisque des taux plus élevés augmentent l'incitation à l'épargne en même temps qu'ils diminuent le taux d'épargne nécessaire pour atteindre un niveau donné d'actif. Certaines études constatent des effets notables des taux d'intérêt sur l'épargne, alors que d'autres concluent à l'absence totale d'effets (par exemple, Hall, 1988; Summers, 1982). Dans la mesure où une transition vers plus d'impôt à la consommation augmente l'épargne privée, on peut s'attendre qu'elle augmente le revenu national net futur, à condition que la politique budgétaire reste stable et permette à l'épargne d'alimenter des investissements (éventuellement étrangers) générateurs de revenus.

Les impôts sur la consommation spécifiques qui pénalisent la production et la consommation de biens et de services ayant des effets négatifs, comme la pollution et la congestion des zones urbaines, peuvent améliorer les résultats environnementaux et sont des instruments efficaces par rapport aux coûts pour faire face aux enjeux que représentent les changements climatiques et la pollution. C'est le cas, par exemple, des droits d'accise sur l'essence et le gazole. Cependant, leurs effets positifs sur le bien-être ne les empêchent pas d'influer négativement sur le PIB.

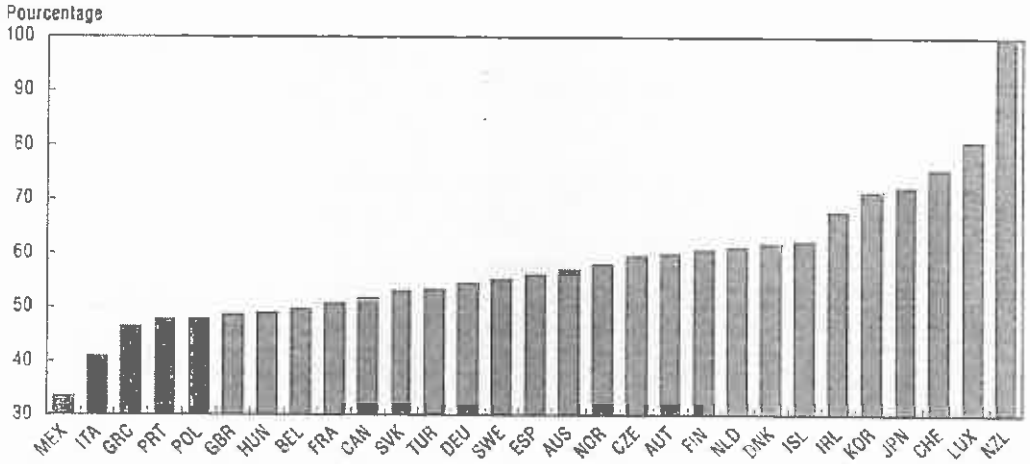
Parce qu'ils diminuent le pouvoir d'achat des salaires réels après impôt, les impôts sur la consommation réduisent les incitations des individus à travailler au même titre qu'un impôt sur le revenu proportionnel, ce qui risque de diminuer l'offre de main-d'œuvre et, par conséquent, l'emploi et la croissance économique. Cependant, ces impôts étant moins progressifs que les impôts sur le revenu des personnes physiques, leur effet sur l'offre de main-d'œuvre est moindre. En revanche, les impôts sur la consommation peuvent entraîner un renforcement des pressions salariales et une diminution de la demande de main-d'œuvre, avec in fine un impact négatif sur l'emploi. Certaines études récentes les ont pris en compte pour le calcul de l'écart créé par les impôts entre le coût de la main-d'œuvre pour les entreprises et la rémunération nette des travailleurs, écart habituellement désigné par « coin fiscal ». Ces études ont constaté qu'une augmentation du coin fiscal pénalise le travail marchand, bien qu'aucun résultat ne venait étayer l'idée que les impôts sur la consommation ont un impact différent des autres impôts (voir par exemple, Nickell, 2004).

En outre, la structure des impôts sur la consommation peut influer sur l'offre de main-d'œuvre. Des impôts relativement élevés sur les biens utilisés pour les loisirs (clubs de golf par exemple) peuvent encourager le travail en rendant plus coûteuses les activités de loisir, tout comme des impôts relativement faibles (ou même des subventions) sur des services complémentaires au travail (accueil des enfants) (voir, Corlett et Hague, 1953; Heady, 1987). Dans la pratique, il est difficile de déterminer clairement les biens pour lesquels les gains économiques de l'application d'un taux d'imposition spécial compensent les coûts administratifs et de mise en œuvre supplémentaires. Ainsi, pour les quelques biens pour lesquels de tels gains peuvent être escomptés, le moyen le plus approprié et le plus transparent de réaliser cet objectif consiste à imposer des droits d'accise spéciaux ou à octroyer des subventions, plutôt qu'à recourir à un système de TVA ou de taxe sur les ventes utilisant plusieurs taux d'imposition (Ebrill *et al.*, 2001)[6]. Certains pays ont aussi essayé de décourager le transfert vers l'économie souterraine de certaines activités facilement dissimulables en appliquant des taux d'imposition moindres sur ces biens et services. Mais la différentiation des impôts sur la consommation est souvent un moyen peu efficace de faire face à l'économie souterraine, à la fois parce qu'il est difficile d'identifier clairement les biens et services qui relèvent de cette catégorie, et parce que de nombreux achats peuvent s'effectuer en espèces[7].

Si des arguments valides peuvent être avancés en faveur de l'utilisation d'impôts sur la consommation dans des cas particuliers, surtout pour encourager le travail et protéger l'environnement, aucun d'entre eux n'est suffisamment convaincant pour l'emporter sur les avantages d'une TVA à taux unique et à large assiette. Une mesure de l'assiette d'imposition, du niveau des taux et de l'efficacité du recouvrement des impôts, est fournie par le « ratio TVA-recettes » (graphique 5.3), égal au rapport entre les recettes générées par la TVA effective dans un pays et les recettes qui seraient collectées si le taux principal de la TVA était appliqué à tous les biens de consommation. Un ratio élevé traduit une application uniforme de la TVA sur une large assiette associée à un recouvrement efficace de l'impôt, tandis qu'un ratio faible peut indiquer une érosion de la base d'imposition due à des exemptions ou à des taux réduits, une moindre discipline fiscale ou une mauvaise administration de l'impôt, ou une combinaison de ces facteurs.

Graphique 5.3. **Ratio TVA-recettes, 2005**[1]

Indice d'efficience



1. Le ratio TVA-recettes est défini comme la part des recettes de TVA dans la consommation divisée par le taux standard, exprimé en pourcentage ((recettes de TVA/consommation nationale x 100)/taux de TVA standard)*100. Dans la consommation nationale entrent les rémunérations et les salaires du secteur public, qui ne sont pas assujettis à la TVA. Le ratio TVA-recettes dans les pays de l'OCDE reflète donc, dans une certaine mesure, l'importance relative du secteur public.

Source : OCDE (2008), *Consumption Tax Trends 2008: VAT/GST and Excise Rates, Trends and Administration Issues.*

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/534162177853

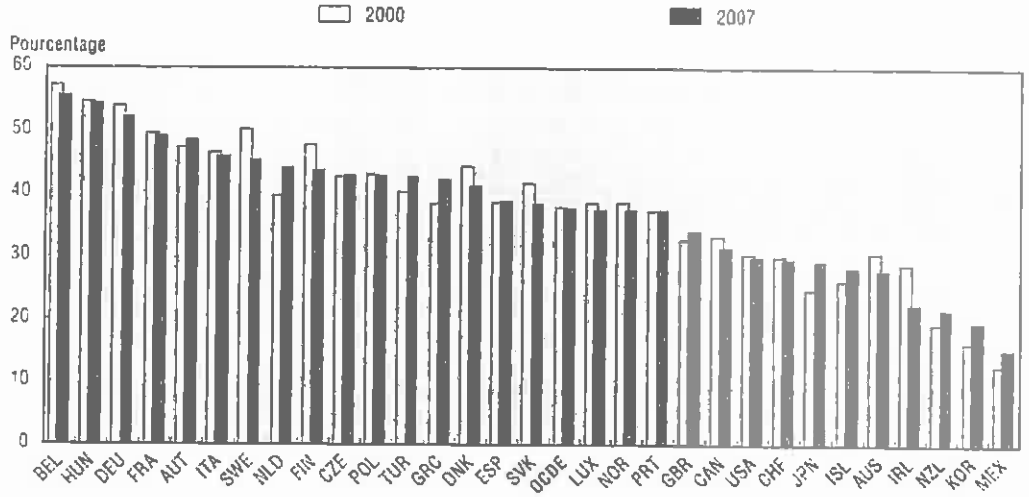
Impôts sur le revenu des personnes physiques

Les impôts sur le travail, l'emploi et la durée du travail

Les principaux impôts prélevés sur le revenu des personnes physiques dans les pays de l'OCDE sont les impôts sur le revenu du travail, les cotisations de sécurité sociale et les impôts sur le revenu du capital. Comme pour les impôts sur la consommation, les impôts sur le revenu des personnes physiques et les cotisations patronales et salariales de sécurité sociale peuvent avoir des effets négatifs sur les décisions individuelles de rechercher un travail et/ou de travailler plus d'heures, ainsi que sur les décisions des employeurs d'embaucher de la main-d'œuvre, car ces impôts contribuent à créer un écart, le « coin fiscal », entre la rémunération nette des salariés et les coûts de main-d'œuvre pour l'entreprise (graphique 5.4).

Graphique 5.4. **Coin fiscal pour un célibataire percevant des gains moyens**[1]

Pourcentage des coûts totaux de main-d'œuvre



1. Le coin fiscal mesure le montant de l'impôt sur le revenu des personnes physiques, des cotisations salariales et patronales de sécurité sociale et des impôts sur les salaires diminué des transferts sociaux en pourcentage des coûts de main-d'œuvre, définis comme le montant des salaires plus les cotisations patronales de sécurité sociale et les impôts sur les salaires. Les impôts sur la consommation ne sont pas pris en compte dans le coin fiscal.

Source : OCDE, Base de données sur les impôts sur les salaires.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/534162177853

En général, les études empiriques montrent que la durée du travail ne réagit que faiblement aux impôts sur le travail, tandis que le taux d'activité y est beaucoup plus sensible (voir Heckman, 1993; Blundell *et al.*, 1998; et encadré 5.1 pour une vue d'ensemble des données récentes concernant l'OCDE)[8]. La plupart des études ont aussi constaté que la durée du travail des travailleurs de sexe masculin est peu modifiée par les changements du salaire (marginal) après impôts, alors que la durée du travail des travailleurs de sexe féminin ou des deuxièmes apporteurs de revenus diminue sensiblement avec la baisse des salaires après impôts (voir Blundell et MaCurdy, 1999). Les femmes ayant traditionnellement une plus grande responsabilité dans les soins aux enfants ou d'autres activités non marchandes (qui se substituent donc plus facilement à leur offre de travail que ne le font les activités non marchandes des hommes), leur décision de participer au marché du travail est généralement plus réactive aux impôts que celle des hommes.

Une augmentation des paiements au titre de l'impôt sur le travail, conjuguée au retrait des prestations, peut fortement décourager le passage d'une situation d'inactivité comme le chômage à un travail peu rémunéré, ou le passage d'un travail à temps partiel à un temps plein, car de telles transitions n'apporteront aucun gain financier ou des gains très minimes. Dans quelques pays, les réformes fiscales récentes ont visé à réduire les contre-incitations à participer au marché du travail, surtout pour les ménages peu qualifiés et à bas revenus, en introduisant des « prestations liées à l'exercice d'un emploi ». Ces plans sont parvenus dans une certaine mesure à atténuer les « trappes à inactivité » et à augmenter le taux d'activité de certains groupes de travailleurs (Meyer et Rosenbaum, 2001; Blundell *et al.*, 2000; Card et Robins, 1998). En outre, les « prestations liées à l'exercice d'un emploi » accroissent le revenu des ménages à relativement bas salaires, contribuant à résorber l'inégalité. Toutefois, ces plans doivent être financés, ce qui tendra à augmenter les taux d'imposition. Par ailleurs, étant donné que les prestations sont généralement

27

Encadré 5.1. Données récentes de l'OCDE sur les effets de la fiscalité sur la performance économique

Emploi

La réévaluation en 2006 de la Stratégie de l'OCDE pour l'emploi a permis d'étudier l'incidence de l'imposition du travail et des interactions possibles entre la politique fiscale et d'autres politiques sur l'emploi et le chômage (OCDE, 2006a, 2007a; Bassanini et Duval, 2006). Il est ressorti de cette étude que le coin fiscal entre les dépenses de main-d'œuvre des entreprises et la rémunération nette des salariés, après prise en compte d'autres politiques (par exemple, les taux de remplacement des indemnités de chômage, la réglementation des marchés de produits, les législations de protection de l'emploi, les taux de syndicalisation et le corporatisme, la garde d'enfants et les congés de maternité) réduit l'emploi. D'après les résultats empiriques reportés dans l'étude, une diminution de 10 points de pourcentage du coin fiscal dans un pays moyen de l'OCDE augmenterait le taux d'emploi de 3.7 points (OCDE, 2006a). En outre, il a été constaté que les mesures fiscales destinées à encourager les seconds apporteurs de revenu à travailler, soit à plein-temps, soit à temps partiel, ont une incidence significative sur les taux d'emploi des femmes d'âge actif.

Une autre étude de l'OCDE a constaté que l'imposition familiale conjointe peut dissuader les seconds participants (potentiels) au marché du travail de rejoindre celui-ci, en raison d'une imposition plus lourde par rapport aux premiers participants et aux célibataires dans de nombreux pays de l'OCDE (OCDE, 2006a, et Jaumotte, 2003). La charge fiscale effective élevée sur les seconds travailleurs s'explique en partie par l'existence d'un abattement au titre du conjoint dépendant et d'autres mesures fiscales familiales dans de nombreux pays de l'OCDE, qui deviennent caduques si les deux époux travaillent. Les impôts influent également sur le taux d'activité des femmes et leur nombre d'heures travaillées en raison de la progressivité du système de l'impôt sur le revenu qui, selon toute probabilité, réduit l'emploi des seconds travailleurs dans un régime d'imposition conjointe*. Cela donne à penser qu'un traitement fiscal plus neutre des seconds participants au marché du travail pourrait accroître la participation féminine. De même, combinés à certaines prestations sous condition de ressources comme les crédits d'impôt pour enfant à charge, les impôts peuvent créer des « trappes à inactivité », dans lesquelles les possibilités d'emploi existantes ne sont plus attractives financièrement. Dans ce cas, une hausse de la rémunération brute liée à l'exercice d'un emploi ne se traduit pas par une augmentation du revenu net suffisante pour justifier la prise d'un emploi, en raison d'une ponction fiscale plus élevée et de la suppression de prestations (Immervoll et Barber, 2005). Cela décourage la participation au marché du travail de certains groupes, notamment les parents isolés et les seconds travailleurs.

Une étude de l'OCDE examinant les raisons pour lesquelles la durée du travail diffère suivant les pays membres a constaté qu'un coin fiscal marginal élevé sur les seconds participants au marché du travail est un facteur déterminant pour expliquer le nombre d'heures travaillées relativement faible au sein de ce groupe (OCDE, 2008a, et Causa, 2008). Plus précisément, les coins fiscaux marginaux semblent avoir une incidence beaucoup plus grande sur la durée du travail des femmes que sur celle des hommes. Par exemple, une réduction d'un point de pourcentage du taux d'imposition marginal augmente, selon les estimations, la durée du travail des femmes d'environ 0.7 %, alors que pour les hommes, l'incidence de la même réduction du taux d'imposition est proche de zéro.

RÉFORMES ÉCONOMIQUES : OBJECTIF CROISSANCE – ISBN 978-92-64-05279-6 – © OCDE 2009

Encadré 5.1. **Données récentes de l'OCDE sur les effets de la fiscalité sur la performance économique** *(suite)*

Éducation

Une étude de l'OCDE sur les déterminants de l'enseignement supérieur montre que la rentabilité privée de l'éducation, qui détermine l'incitation économique à étudier, est un facteur important de la demande d'enseignement supérieur (OCDE, 2008a, et Oliveira Martins *et al.*, 2007). Les politiques fiscales influent sur la rentabilité pour les individus, en agissant à la fois sur les gains auxquels les personnes concernées renoncent pour poursuivre leurs études (coût d'opportunité) et sur les salaires après impôts reçus après le diplôme (ainsi que, dans une moindre mesure, sur les indemnités de chômage et de pension escomptées après impôt). Cette étude a noté également que l'influence des impôts sur l'investissement dans l'enseignement supérieur peut être importante. Il ressort d'une simulation qu'une réduction de 5 points de pourcentage des taux marginaux d'imposition (équivalant à une diminution de la progressivité de l'impôt) conduit, en améliorant la rentabilité de l'éducation, à une augmentation de 0.3 point du pourcentage de diplômés du tertiaire en moyenne.

* Cet effet est probablement plus important si l'on tient compte des coûts de la garde d'enfants, encore qu'on ne dispose pas d'analyse empirique à cet égard.

progressivement éliminées à mesure que le revenu augmente pour éviter des dépenses budgétaires excessives, les taux d'imposition marginaux effectifs élevés qui en résultent réduisent encore les incitations au travail. Dans ces conditions, ces plans ont plus de chances de réussir lorsqu'ils sont soigneusement conçus et lorsqu'ils sont exécutés dans des pays où la distribution des salaires est large, moins de travailleurs étant alors touchés par le retrait des prestations (OCDE, 2006a).

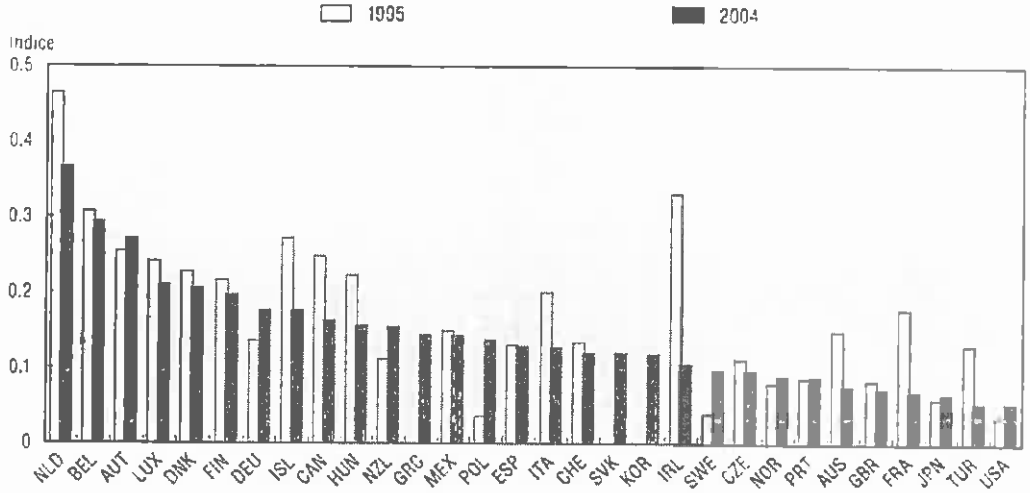
Les impôts sur le travail agissent également sur les coûts de main-d'œuvre des entreprises et, par conséquent, sur la demande de travail, surtout s'il n'est pas possible de répercuter la charge fiscale au moyen d'une baisse des salaires nets. Par exemple, les données montrent que des impôts élevés sur le travail à l'extrémité inférieure de l'échelle des gains rendent trop chers les salariés peu qualifiés et peu productifs, surtout dans les pays où les salaires minimums (légaux ou contractuels) sont relativement élevés (OCDE, 2007a). Dans ce cas, une diminution des impôts réduira les coûts de main-d'œuvre et les entreprises réagiront en augmentant leur demande de main-d'œuvre (voir Bassanini et Duval, 2006).

La progressivité de l'impôt, l'utilisation de la main-d'œuvre et la productivité

La progressivité diffère sensiblement suivant les pays (graphique 5.5). Ces différences peuvent tenir à des préférences sociales diverses, avec une forte progressivité dans les pays où la priorité est accordée à une distribution plus équitable de la consommation[9] et du revenu après impôts. Toutefois, la progressivité peut réduire l'incitation à rechercher un emploi et à travailler plus d'heures, en particulier pour les deuxièmes participants au marché du travail dans les pays appliquant l'imposition au niveau des ménages (par opposition à l'imposition au niveau des individus). Par ailleurs, les barèmes progressifs de l'impôt sur le revenu peuvent influer négativement sur la décision de poursuivre des études supérieures (voir Oliveira Martins *et al.*, 2007). De fait, de nouvelles estimations révèlent que les barèmes progressifs de l'impôt sur le revenu ont des effets négatifs importants sur le PIB par habitant, qui pourraient découler de la sensibilité de l'offre de

Graphique 5.5. **Progressivité de l'impôt sur le revenu prévu par la loi pour les célibataires à revenu moyen**[1]

Indicateur augmentant avec la progressivité



1. L'indicateur de la progressivité utilisé est la différence entre le taux marginal et le taux moyen de l'impôt sur le revenu des personnes physiques, divisée par un moins le taux moyen de l'impôt sur le revenu des personnes physiques, pour un célibataire au salaire moyen ouvrier. Plus les chiffres sont élevés, plus la progressivité est grande.

Source : Calculs de l'OCDE à partir des diverses éditions des *Statistiques fiscales de l'OCDE: Les impôts sur les salaires.*

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/534162177853

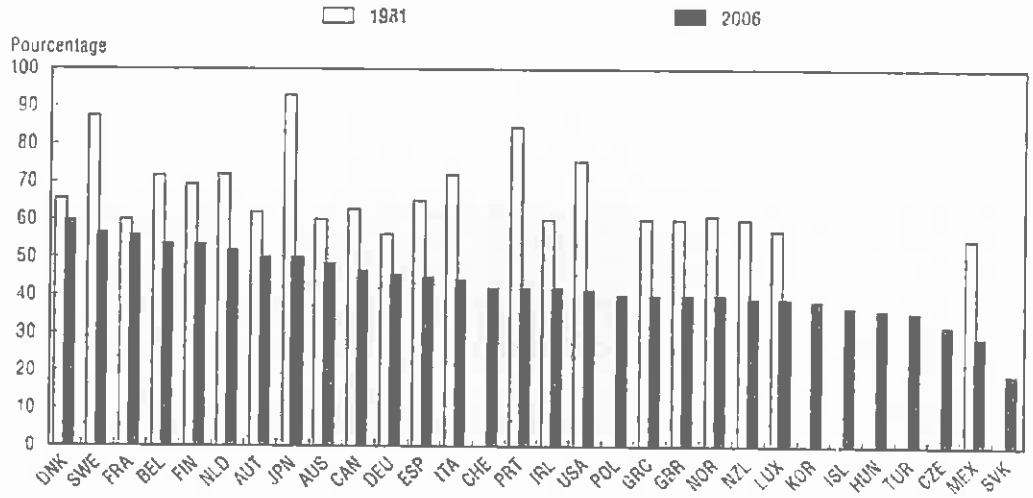
travail et de l'investissement dans l'éducation à la progressivité, ainsi que de l'incidence dissuasive sur l'entrepreneuriat et la prise de risque. Ainsi, un arbitrage non équivoque devra vraisemblablement être opéré entre les politiques fiscales qui visent à accroître le PIB par habitant et les objectifs de redistribution.

Les taux marginaux supérieurs et la productivité

Au cours des dernières décennies, l'un des changements les plus importants intervenus dans le domaine de la fiscalité a été la forte réduction du taux supérieur de l'impôt sur le revenu des personnes physiques dans la plupart des pays de l'OCDE (graphique 5.6), due en partie aux préoccupations suscitées par l'incidence de taux élevés sur l'entrepreneuriat. Cependant, en principe, les taux marginaux supérieurs de l'impôt sur le revenu des personnes physiques prévus par la loi peuvent avoir des effets conflictuels sur l'activité entrepreneuriale. D'un côté, si des taux élevés amputent le revenu après impôt de l'entrepreneur performant par rapport à l'entrepreneur non performant et peuvent ainsi réduire l'activité entrepreneuriale et la croissance de la productivité, de l'autre, ils augmentent les possibilités de partage des risques avec l'État si les pertes potentielles peuvent venir en déduction des impôts à payer, ce qui peut encourager l'activité entrepreneuriale et la productivité (Myles, 2009). Il a été suggéré que plus la différence est grande entre les taux marginaux d'imposition d'un entrepreneur performant et d'un entrepreneur non performant (une mesure de la progressivité de l'impôt), plus la prise de risque est faible, car l'impôt supplémentaire qui s'applique aux bénéfices élevés est supérieur à l'économie d'impôt générée par les pertes, ce qui atténue l'incidence de la possibilité de partage des risques (voir Gentry et Hubbard, 2000).

Malgré ces influences conflictuelles pouvant en principe être exercées sur l'activité entrepreneuriale par les taux supérieurs de l'impôt sur le revenu des personnes physiques,

Graphique 5.6. **Taux supérieurs de l'impôt sur le revenu des personnes physiques sur le revenu moyen**



Source : OCDE, Base de données des statistiques fiscales.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/534162177853

il ressort des nouvelles analyses empiriques de l'OCDE qu'une réduction du taux marginal maximum augmente la productivité dans les secteurs où les taux de création d'entreprises sont potentiellement élevés. Ainsi, la réduction des taux marginaux supérieurs peut contribuer à renforcer la productivité dans l'ensemble de l'économie des pays de l'OCDE où se situe une part relativement importante des secteurs en question. Cependant, il est probable que d'autres politiques et contextes institutionnels, tels que ceux qui influent sur le coût des créations d'entreprises et l'environnement concurrentiel, ont probablement une incidence plus directe sur l'entreprenariat (Scarpetta et Tressel, 2002 ; Brandt, 2005 ; Conway *et al.* 2006). Par exemple, l'analyse montre que l'incidence positive sur la production de la diminution des taux d'imposition marginaux supérieurs est plus importante dans les pays où les politiques des marchés de produits découragent les créations d'entreprises, l'entrée de nouvelles entreprises et une forte concurrence, ce qui donne à penser qu'il existe des interactions entre les politiques fiscales et les politiques qui influent sur l'environnement des entreprises.

Les impôts sur le revenu du capital, l'investissement et l'entreprenariat

Les impôts sur les revenus du capital des personnes physiques peuvent affecter l'épargne des ménages en réduisant son rendement net. Toutefois, ces effets sont incertains, comme on l'a vu plus haut[10]. Néanmoins, des différences dans le traitement fiscal des différentes formes d'épargne peuvent inciter les investisseurs à placer leur épargne là où le traitement fiscal est le plus favorable, plutôt que dans les secteurs qui seraient les plus productifs pour l'économie, ce qui réduit le potentiel de croissance. La plupart des pays de l'OCDE favorisant certains types d'épargne (par exemple, les logements occupés par leur propriétaire (comme examiné plus haut) et les fonds de pension privés) par rapport à d'autres (comme les dépôts bancaires), il existe des possibilités d'amplification de la croissance en atténuant les différences de traitement fiscal. Par exemple, les incitations fiscales touchant aux retraites risquent d'entraîner des changements dans la composition de l'épargne, mais rien ne prouve qu'ils induisent une

hausse de l'épargne privée globale; ces allégements fiscaux ayant probablement pour effet de réduire l'épargne publique, leur impact sur le PIB est au mieux incertain (OCDE, 2004).

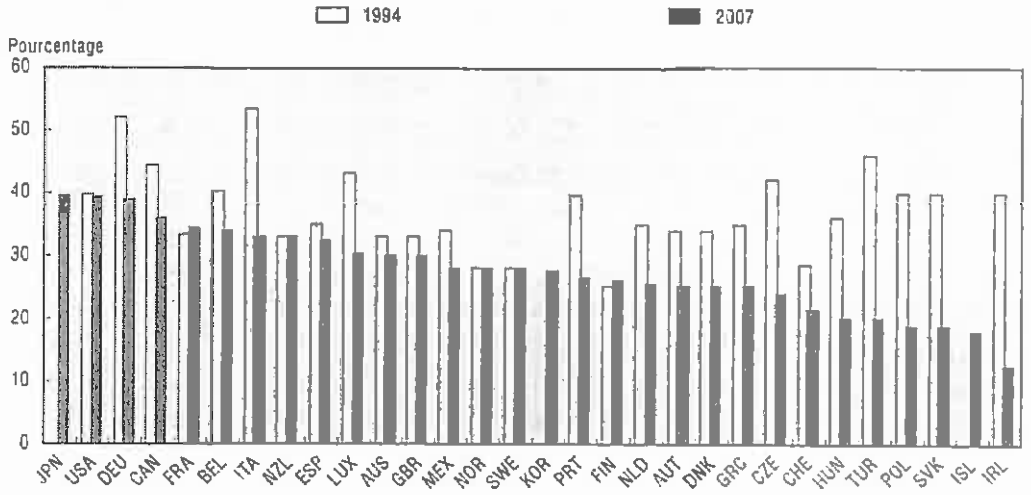
Des impôts élevés sur les plus-values peuvent peser à la fois sur la demande de capital-risque, du fait des choix professionnels faits par les entrepreneurs, et sur l'offre de fonds (ex. Poterba, 1989). Le capital-risque étant une source importante de financement des nouvelles entreprises de haute technologie, une forte ponction fiscale sur les plus-values risque de tarir cette source et d'amoindrir la contribution potentielle des créations d'entreprises à la croissance de la productivité. De plus, l'application de l'impôt sur les gains en capital peut bloquer l'investissement et empêcher une réallocation efficace du capital. Cependant, l'exonération du capital ouvre la voie à l'évasion fiscale au moyen de la transformation du revenu imposable en plus-values exonérées.

Impôts sur les bénéfices des sociétés

Les impôts sur les sociétés et l'investissement des entrepris

Les décisions d'investissement des entreprises sont déterminées par le coût et la rentabilité escomptée des projets d'investissement. La rentabilité après impôts d'un investissement dépend, entre autres, de l'imposition des sociétés[11]. Le taux légal varie sensiblement suivant les pays de l'OCDE, mais a eu tendance à baisser (graphique 5.7). Un taux de l'impôt sur les sociétés plus élevé réduit l'investissement des entreprises, car il diminue la rentabilité après impôt de l'investissement, avec des conséquences négatives sur la croissance[12]. La possibilité de reporter les coûts d'investissement en déduction d'impôts (au titre de dépréciation des immobilisations) influence également les décisions d'investissement, leur coût étant réduit lorsqu'à des fins fiscales, la dépréciation des actifs est plus rapide que l'usure normale du matériel et des structures. L'impôt sur les sociétés risque non seulement de réduire les investissements supplémentaires des entreprises en place, mais aussi l'investissement global car les nouveaux entrants potentiels peuvent décider de ne pas investir du tout ou d'investir ailleurs.

Graphique 5.7. **Taux de l'impôt sur les bénéfices des sociétés**



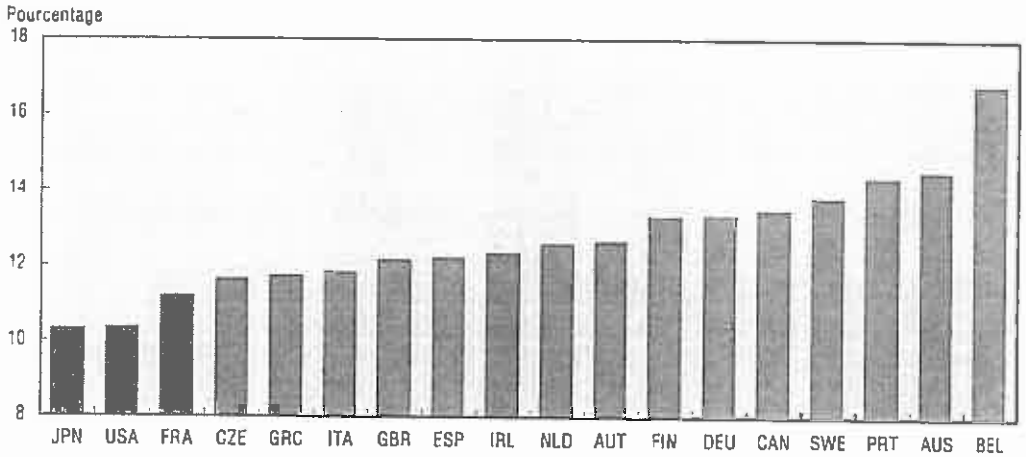
Source : OCDE, *Base de données des statistiques fiscales.*

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/534162177853

Pour évaluer les effets de la politique fiscale sur les décisions d'investissement des entreprises, on peut mesurer le coût d'utilisation du capital. Le coût d'utilisation de l'investissement est le coût ou le prix, y compris les impôts pertinents, que doit supporter une entreprise en contrepartie de l'utilisation du capital (graphique 5.8)[13]. La diminution des coûts d'utilisation se traduira vraisemblablement par un relèvement des niveaux d'investissement. En fait, de nouvelles estimations de l'OCDE concernant une série limitée de pays de l'OCDE confirment que les investissements pâtissent de l'impôt sur les bénéfices des sociétés, en se fondant sur une mesure du coût d'utilisation qui tient compte des taux d'imposition prévus par la loi, ainsi que de la possibilité de porter les coûts d'investissement en déduction des impôts dus.

Ces estimations amènent aussi à penser que l'effet négatif des impôts sur l'investissement peut différer suivant les types d'entreprises. De fait, lorsqu'on distingue l'effet des impôts en fonction des entreprises classées sur la base du nombre de salariés et de l'âge, il apparaît que l'investissement dans les entreprises plus anciennes réagit plus fortement à la fiscalité sur les sociétés que l'investissement dans les entreprises plus récentes. Une explication possible est que les jeunes entreprises sont généralement moins rentables et ont un revenu imposable moindre que les entreprises plus anciennes, de sorte que leurs opérations sont moins affectées par les impôts sur les bénéfices. Une autre explication possible est que, dans plusieurs pays de l'OCDE, les entreprises jeunes sont constituées pour une grande part de petites entreprises, auxquelles s'appliquent des taux d'imposition sur les sociétés plus faibles[14].

Graphique 5.8. **Coût d'utilisation corrigé de l'impôt (machines et matériel), 2004**[1]



1. Le coût d'utilisation prend en compte le taux de rentabilité requis de l'investissement, la dépréciation économique et les plus-values/moins-values dues aux modifications du prix avant impôts de l'investissement ainsi que le taux d'imposition sur les sociétés et la valeur actualisée de l'économie d'impôt découlant des déductions pour amortissement.

Source : Calculs fondés sur la *Base de données de l'OCDE sur la productivité* et sur la *Base de données de l'Institut des études fiscales*.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/534162177853

L'impôt sur les sociétés et la productivité

La fiscalité des entreprises peut influer sur la productivité de diverses manières :

- Les taux légaux de l'impôt sur les sociétés et/ou le coût d'utilisation du capital peuvent affecter les prix relatifs des facteurs de production, rendant le capital relativement plus cher que le travail. Dans ces conditions, les entreprises peuvent opter pour une intensité capitalistique plus faible que celle correspondant à un taux d'imposition plus faible, diminuant ainsi la productivité du travail, les salaires et, éventuellement, l'offre de main-d'œuvre.
- Des impôts légaux sur les sociétés et/ou un coût d'utilisation du capital élevés peuvent réduire les incitations des entreprises à investir dans des activités novatrices, en diminuant la rentabilité après impôts de ces investissements, qui constituent une source importante de croissance de la productivité dans les pays de l'OCDE.
- Des taux élevés de l'impôt sur les sociétés découragent l'investissement direct étranger et, par conséquent, la présence d'entreprises multinationales étrangères, ce qui a des effets négatifs sur la productivité, car les multinationales stimulent la productivité en facilitant les transferts de technologie et la diffusion des connaissances dans les entreprises nationales (Keller 2004; Griffith *et al.* 2004; Criscuolo, 2006; Bloom *et al.*, 2007).
- En raison de la complexité des régimes d'imposition applicables aux entreprises, ces dernières peuvent encourir des dépenses élevées pour se conformer à la réglementation fiscale, avec des charges administratives correspondantes non négligeables pour l'État. Ces charges peuvent absorber des ressources qui seraient autrement utilisées pour des activités productives, ce qui entraîne des pertes de productivité et de production.
- Les impôts sur les sociétés peuvent aussi influer sur la productivité par le biais de leur incidence sur les décisions de financement des entreprises. Par exemple, si la fiscalité sur les sociétés favorise la dette par rapport aux fonds propres, en permettant aux entreprises de déduire les paiements d'intérêt mais pas les dividendes de l'impôt dû, la répartition de l'investissement entre les entreprises peut s'en trouver affectée, les entreprises ayant facilement recours à l'emprunt étant favorisées et celles qui doivent s'appuyer davantage sur les fonds propres défavorisées. Cette caractéristique de la fiscalité des entreprises nuit notamment aux entreprises dans les industries du savoir, qui investissent fortement dans des actifs intangibles (par exemple, le capital humain) que les institutions financières ont du mal à accepter comme garantie, rendant ainsi leur accès au financement par la dette plus limité. En outre, dans tous les secteurs, elle peut faire obstacle aux entreprises innovantes à croissance rapide, qui sont davantage tributaires du capital-risque que d'autres entreprises.

De fait, il ressort de nouvelles analyses de l'OCDE que la réduction des taux légaux d'imposition sur les sociétés pourrait stimuler la productivité, notamment dans les secteurs qui ont une rentabilité structurellement élevée ainsi que dans les entreprises les plus dynamiques. Mais cette réduction semblerait avoir une incidence moindre sur les entreprises qui sont à la fois jeunes et de petite taille (jeunes pousses). Les impôts sur les sociétés paraissent également avoir un effet négatif plus fort sur la productivité des entreprises à forte croissance et en voie de rattrapage des meilleures pratiques internationales, par rapport aux autres entreprises. Ceci s'expliquerait par le fait que ces entreprises étant relativement plus rentables que les autres, l'imposition sur les bénéfices

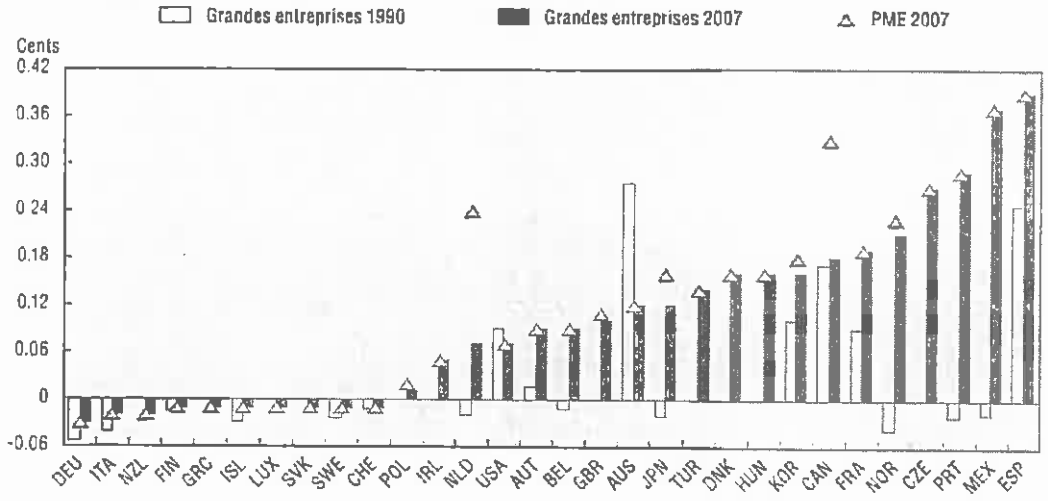
a un effet relativement plus important sur la rentabilité de l'investissement après impôts par rapport à d'autres entreprises moins rentables.

Les incitations fiscales à la R&D et la productivité

De nombreux pays de l'OCDE accordent des avantages fiscaux aux activités de R-D afin de stimuler l'innovation du secteur privé (graphique 5.9). Ces incitations sont généralement faites pour compenser les innovateurs de ne pouvoir s'approprier pleinement les bénéfices de leur investissement en R-D. La conception des systèmes d'incitation diffère suivant les pays pour ce qui est du type de sociétés et du type de dépenses de R-D pouvant bénéficier des avantages fiscaux. Par exemple, quelques pays ont introduit des incitations fiscales spécifiques aux petites et moyennes entreprises.

Il ressort de travaux précédents de l'OCDE que les incitations fiscales peuvent contribuer à accroître les dépenses de R-D et l'innovation, mais avec d'importants décalages dans le temps et une incidence globale relativement restreinte (OCDE, 2006b; Jaumotte et Pain 2005a, b). Néanmoins, ces incitations ont des effets plus marqués sur les dépenses de R-D et sur les brevets qu'un financement public direct. Par rapport à des aides directes à la R-D, les incitations fiscales laissent les entreprises libres de décider quels projets de R-D elles souhaitent entreprendre, ces projets répondant mieux aux critères du marché que ceux qui seraient choisis par les autorités. En outre, le risque de fournir une aide publique à des entreprises qui auraient entrepris des investissements de R-D même en l'absence de cette aide est sans doute plus important avec des politiques fondées sur des réductions généralisées de l'impôt qu'avec des subventions directes ciblées.

Graphique 5.9. **Incitations fiscales pour un dollar de recherche et de développement dans les pays de l'OCDE, 2007**[1]



1. Les données concernent le montant de l'allégement fiscal pour un dollar de dépenses de R-D par rapport à la situation de référence d'une immédiate passation en charge des dépenses de R-D. Les valeurs négatives n'impliquent pas nécessairement que la R-D n'est pas taxée favorablement par rapport à d'autres formes d'investissement, mais supposent seulement que la R-D bénéficie d'un traitement fiscal moins généreux que dans le cas d'une passation en charges intégrale et immédiate.

Source : OCDE, *Base de données sur les principaux indicateurs de la science et de la technologie.*

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/534162177853

Globalement, il ressort de nouvelles analyses empiriques que les incitations fiscales au titre de la R-D améliorent la productivité dans les pays de l'OCDE. Cependant, leur effet apparaît relativement modeste, même s'il est plus marqué pour les secteurs à plus forte intensité de R-D. Dans la mesure où les activités d'innovation bénéficiant d'incitations fiscales dans les secteurs à très forte intensité de R-D peuvent se traduire par une croissance durable de la productivité, des réformes fiscales qui augmentent les dépenses de R-D restent sans doute souhaitables. En tout état de cause, les conclusions quant à l'avantage des incitations fiscales par rapport à d'autres réductions générales de l'impôt sur les sociétés au titre des résultats de R-D devraient être fondées sur le rapport coût-efficacité de ces politiques, ce qui doit faire l'objet d'études plus approfondies.

L'investissement direct étranger

Les impôts sur les sociétés jouent aussi sur les incitations à investir des investisseurs étrangers. L'attrait d'un pays en tant que destination de l'investissement direct étranger (IDE) dépend, entre autres facteurs, des caractéristiques de son régime fiscal par rapport à celui d'éventuels autres pays d'accueil. Mis à part les impôts sur les sociétés, d'autres éléments influent sur l'IDE, notamment les dispositifs fiscaux applicables aux revenus transfrontaliers. L'incidence conjugué des codes des impôts du pays d'origine et du pays d'accueil et des conventions fiscales bilatérales et multilatérales est déterminante à cet égard. On citera, par exemple, les impôts prélevés à la source par les pays sur les paiements à l'étranger effectués par des sociétés opérant sur le territoire national, qui peuvent dépendre des conventions fiscales (voir par exemple Yoo, 2003)[15].

Il ressort d'une analyse récente de l'OCDE que si le taux de l'impôt effectif sur les sociétés peut avoir un effet négatif sur l'IDE, cet effet paraît peu important par rapport à celui des impôts sur le revenu du travail et des autres mesures affectant les conditions de l'activité d'entreprise (Hajkova *et al.*, 2006)[16]. D'autres facteurs influent aussi sur la réaction de l'IDE aux modifications des divers impôts. Par exemple, l'effet négatif sur l'IDE dépendra vraisemblablement de la taille de l'économie ou de la concentration géographique des activités économiques (voir OCDE, 2008b; Baldwin et Krugman, 2004). Il est probable que les grands pays de l'OCDE seront mieux à même que les autres pays, dotés de marchés plus petits, d'attirer des flux d'IDE destinés à approvisionner leurs vastes marchés même s'ils appliquent des taux d'imposition relativement élevés. En revanche, l'IDE peut être plus sensible à la fiscalité dans les pays souffrant de désavantages comparatifs en termes de distance ou de coûts de transaction.

Conclusions

Les options de réforme de la politique fiscale propres à accroître le PIB par habitant qui ont été examinées dans le présent chapitre – modifier en partie la structure de la fiscalité de façon à diminuer la part des impôts sur le revenu et à augmenter celle des impôts sur la consommation et/ou la propriété immobilière, réduire la progressivité de l'impôt sur le revenu et les taux marginaux – auraient pour effet de réduire la progressivité globale du régime fiscal et son rôle dans la redistribution du revenu. Par exemple, une augmentation de la part des impôts sur la consommation au détriment de celle des impôts sur le revenu réduirait la progressivité, car les impôts à la consommation sont moins progressifs que les impôts sur le revenu des personnes physiques, voire régressifs. De même, la diminution de la part des impôts sur les sociétés au profit des impôts sur la consommation diminuerait l'imposition du revenu du capital et stimulerait les cours des actions (en augmentant la

valeur actualisée nette d'impôts de l'entreprise). De telles modifications de la structure de la fiscalité impliquent un arbitrage non négligeable entre équité et efficacité, qui sera probablement évalué différemment suivant les pays de l'OCDE. Cependant, lorsqu'on décide de la structure de la fiscalité, il est nécessaire de tenir compte du coût d'une augmentation des impôts en termes de réduction du PIB par habitant sur le long terme.

Notes

1. Le présent chapitre est fondé sur les analyses empiriques de Johansson *et al.* (2008), Arnold, (2008), Schwellnus et Arnold (2008) et Vartia (2008). Ces documents contiennent de nombreuses références à des ouvrages sur la fiscalité et la croissance. La structure de la fiscalité pourrait également avoir un effet sur la stabilisation macroéconomique automatique, mais cet effet n'est pas pris en compte ici.

2. Les travaux empiriques mettant en évidence l'effet des structures fiscales sur le PIB à long terme consistent à ajouter les indicateurs de la structure fiscale à une régression standard sur données de panel du PIB par habitant couvrant 21 pays de l'OCDE sur la période 1970-2005. Tout au long de cette analyse, les différences entre les pays quant à la charge fiscale totale sont contrôlées par l'insertion du rapport impôts/PIB. Il est aussi tenu compte du fait que l'utilisation d'un unique instrument fiscal réduit le montant des recettes publiques qu'il est nécessaire de collecter au moyen des autres impôts. On peut ainsi tirer des conclusions quant à l'incidence sur la croissance à long terme du PIB du passage, neutre en termes de recettes publiques, d'un instrument fiscal à un autre.

3. Il ressort de l'analyse empirique que, pour une charge fiscale globale donnée, un transfert des recettes fiscales correspondant à 1 % du PIB de l'impôt sur le revenu à l'impôt sur la consommation et la propriété augmenterait le PIB à long terme par habitant de 1.6 à 2.3 % dans les pays de l'OCDE. Ces estimations n'indiquent que l'incidence moyenne de modifications progressives des structures fiscales et ne peuvent être utilisées pour évaluer l'incidence globale sur le PIB par habitant de changements fondamentaux des structures fiscales dans un pays donné.

4. Elle peut aussi amplifier les variations des prix de l'immobilier sur le cycle économique.

5. Certains pays de l'OCDE prélèvent une « estate tax » (impôt sur les biens transmis par décès).

6. De nombreux pays de l'OCDE pratiquent aussi une différenciation des impôts sur la consommation afin de résorber les inégalités, en soumettant certains biens et services (denrées alimentaires de base par exemple) à des exemptions et à des taux zéro. Mais des transferts directs ciblant les ménages les plus démunis améliorent davantage l'équité que les exemptions de TVA ou les taux zéro (Ebrill *et al.*, 2001).

7. En outre, il convient de noter que la TVA peut décourager les entreprises, en particulier celles utilisant beaucoup de biens intermédiaires, d'opérer sur le marché informel car cela les empêcherait de récupérer la TVA sur les produits.

8. Certains prétendent (ex. Disney, 2004) que les cotisations de sécurité sociale ont moins d'impact sur l'emploi que les autres impôts car elles ont pour contrepartie les prestations sociales. Cependant, dans de nombreux pays, la relation entre le montant des cotisations de sécurité sociale acquittées et le montant des prestations perçues est ténue. C'est peut-être pour cette raison que les travaux récents n'ont pas permis de réunir beaucoup d'éléments tendant à montrer que les cotisations salariales de sécurité sociale ont moins d'incidence que les impôts sur le revenu des personnes physiques sur la réduction du PIB par habitant dans les pays de l'OCDE.

9. Un système fiscal progressif désigne un système dans lequel le taux d'impôt moyen augmente avec le revenu ou, ce qui revient au même, dans lequel le taux d'impôt marginal est supérieur au taux d'impôt moyen à n'importe quel niveau de revenu. D'un point de vue stratégique, c'est la progressivité globale du système fiscal qui compte. Par exemple, les effets régressifs potentiels de la TVA peuvent être compensés par des éléments progressifs d'autres volets du système fiscal.

10. Dans une économie fermée au moins, lorsque l'investissement est financé par l'épargne intérieure, on peut s'attendre à ce qu'une augmentation de l'épargne privée nationale augmente l'investissement. Cependant, dans une économie ouverte avec des marchés de capitaux intégrés au niveau international, l'investissement national peut être financé par des fonds étrangers et des investissements étrangers directs, le lien entre l'épargne et l'investissement étant alors plus faible.

Néanmoins, on peut s'attendre à ce qu'une hausse de l'épargne des ménages augmente le revenu national net futur.

11. Les impôts sur le revenu des personnes physiques peut aussi influer sur les décisions d'investissement des entreprises qui ne sont pas constituées en société et/ou qui n'ont pas accès aux marchés internationaux des capitaux pour financer les projets d'investissement. Cependant, étant donné que la plupart des investissements sont réalisés par des entreprises qui ont accès aux fonds internationaux, ces impôts auront vraisemblablement un effet moindre sur l'investissement et en conséquence sur la croissance.

12. Cependant, dans la mesure où les recettes fiscales financent des investissements favorables à la croissance, la réduction du PIB due à l'impôt lui-même peut être en partie compensée.

13. Bien que les impôts sur les sociétés y soient élevés, le Japon et les États-Unis ont un coût d'utilisation du capital corrigé des impôts relativement faible. En effet, les économies d'impôt au titre des déductions pour amortissement y sont plus importantes et la contribution des éléments non fiscaux (par exemple, dépréciation économique et taux de rentabilité des actifs) au coût d'utilisation global corrigé des impôts y est plus faible.

14. Environ un tiers des pays de l'OCDE appliquent, sous une forme ou une autre, des taux d'imposition réduits pour les petites entreprises, certaines activités ou des sociétés opérant dans certaines régions. Pour un examen de ces taux spéciaux, voir Johansson *et al.* (2008).

15. Un autre élément déterminant concerne la question de savoir si le pays d'accueil d'une entreprise multinationale exempte d'impôt les revenus d'origine étrangère ou les assujettit à l'impôt national en octroyant un crédit au titre des impôts déjà acquittés dans le pays d'origine. Un système de crédit total élimine toute différence dans l'impôt sur les sociétés auquel est assujettie une entreprise à capitaux nationaux au titre de ses investissements dans le pays et à l'étranger. Cependant, la plupart des pays limitent en général le crédit au montant des impôts qui aurait été dû en vertu de la législation fiscale nationale. Dans la zone de l'OCDE, au cours des 15 dernières années, les pays se sont progressivement détournés du système de crédit en faveur du système d'exemption, en partie au moins du fait de l'avantage compétitif que ce système procure aux groupes multinationaux qui résident sur leur sol.

16. L'étude constate qu'en moyenne sur les différents pays de l'OCDE, une augmentation d'un point de pourcentage du taux effectif de l'impôt sur les sociétés d'un pays d'accueil peut réduire son stock d'IDE de 1 à 2 %.

Bibliographie

Arnold, J. (2008), « La structure fiscale a-t-elle un effet sur la croissance économique ? Évidences empiriques d'un panel de pays de l'OCDE », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 641.

Baldwin, R. et P. Krugman (2004), « Agglomeration, Integration and Tax harmonization », *European Economic Review*, vol. 48.

Bassanini, A. et R. Duval (2006), « Employment Patterns in OECD Countries: Reassessing the Role of Policies and Institutions », *Documents de travail du Département des affaires économiques*, n° 486.

Bloom, N., R. Sadun et J. van Reenen (2007), « Americans Do I.T. Better: US Multinationals and the Productivity Miracle », *NBER Working Papers*, no 13085, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.

Blundell, R., A. Duncan et C. Meghir (1998), « Estimating Labor Supply Responses Using Tax Reforms », *Econometrica*, vol. 66.

Blundell, R., A. Duncan, J. McCrae et C. Meghir (2000), « The Labour Market Impact of the Working Families' Tax Credit », *Fiscal Studies*, vol. 21.

Blundell, R. et T. MaCurdy (1999), « Labor Supply: A Review of Alternative Approaches » in O. Ashenfelter and R. Layard (eds.), *Handbook of Labor Economics*, vol. 3A, Amsterdam, Hollande septentrionale.

Brandt, N. (2005), « Dynamique des entreprises et politiques », *Revue économique de l'OCDE*, n° 38.

Causa, O. (2008), « Expliquer les différences d'heures travaillées dans les pays de l'OCDE: une analyse empirique », *Documents de travail du Département des affaires économiques*, n° 596.