

revue de Rexecode



n° 58

1er trimestre
1998

Editorial

*Les «35 heures»
entre «utopies» et réalité*

Incidence des charges fiscales et sociales sur la localisation d'activité

*Comparaison du coin socio-
fiscal en France, en Allemagne
et au Royaume-Uni
Impact sur l'emploi et la
compétitivité*

Les performances comparées de l'Europe et des Etats-Unis

*Croissance plus soutenue aux
Etats-Unis
Quelques causes du retard
européen*

La conjoncture brésilienne en 1997

*Dynamisme et insoutenabilité
des comptes extérieurs
La rigueur budgétaire imposée
par la crise asiatique*

Une comparaison de l'emploi dans le commerce de détail en France et aux Etats-Unis

*Un contenu en emploi plus élevé
aux Etats-Unis*

Rexecode
Centre de Recherches
pour l'Expansion
de l'Economie
et le Développement
des Entreprises

revue de Rexecode

Le Comité d'Orientation des Etudes
réunit des économistes des institutions associées à Rexecode
afin d'orienter les programmes d'étude de Rexecode

Gérard MAABEK	Chef du Département Etudes Economiques à la Caisse Nationale du Crédit Agricole
Didier DAVYDOFF	Directeur des Etudes, de la Stratégie et des Statistiques à la Société des Bourses Françaises
Michel DIDIER	Directeur de Rexecode
Michel GENSOLLEN	Chef du Service des Etudes Economiques à la Direction du Plan et de la Stratégie de France Telecom
Jean-Eudes MONCOMBLE	Chef du Département Economie d'Electricité de France
Armand LEPAS	Directeur des Affaires Economiques au Conseil National du Patronat Français
Alain SANGLERAT	Chef du Service Economique de Gaz de France à la délégation à la stratégie et à la gestion
Henry SAVAJOL	Directeur à la Direction des Etudes au Crédit d'Equipement des Petites et Moyennes Entreprises
Christian GERONDEAU	Président de l'Union Routière de France
Jean-Pierre GONDRAN	Secrétaire Général du Groupe des Fédérations Industrielles



Revue de Rexecode • Quatre numéros par an
Editée par Rexervices 102, avenue des Champs-Élysées - 75008 Paris

Economistes : Michel Didier, Jean-Michel Boussemart, Peter Taubert, François Faure, Sorbas von Coester, Arthur Chabrol, Alexandre Fur, Marie Chauvière, Romain Duval, Bruno Cavalier.

Secrétariat : Sylvie Sage ; **Graphiques :** Aïcha Brak, Dominique Dalle-Molle.

Copyright : Rexervices





Incidence des charges fiscales et sociales sur la localisation d'activité*

• Marie Chauvière- Alexandre Fur

Introduction

Dans quelques trimestres, la fixation irrévocable des taux de change entre plusieurs monnaies européennes accentuera encore l'intensité déjà très vive de la pression concurrentielle sur les entreprises françaises. Si la convergence monétaire paraît acquise, des écarts importants subsistent dans la formation des coûts en raison notamment des différences de niveaux et de systèmes des prélèvements obligatoires. On peut dès lors s'interroger quant aux conséquences de ces différences sur les performances futures de l'économie française. Le niveau des prélèvements obligatoires et la structure de ces prélèvements risquent-ils de constituer pour l'économie française un handicap pour les années à venir ?

L'objectif de cette étude préliminaire et exploratoire est de mettre en évidence les comportements des entreprises induits par les différences de prélèvements obligatoires entre certains pays membres de l'Union européenne. Deux types de questions ont été examinés à partir d'observations directes effectuées au sein d'entreprises implantées dans plusieurs régions européennes. D'une part, sur la base d'exemples concrets et chiffrés, un

calcul du coût brut pour l'entreprise correspondant à un salaire net de 100 (après impôt sur le revenu et cotisations sociales) a été effectué dans trois grands pays européens : la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni. D'autre part, une approche qualitative sur la base d'entretiens avec des responsables d'entreprises a cherché à identifier le rôle de la fiscalité dans la localisation d'activité. Afin d'établir un lien entre ces deux approches complémentaires, nous avons enfin esquissé le cadre théorique dans lequel la problématique d'ensemble pourrait être replacée.

Il est notoire que la part des prélèvements obligatoires dans le PIB est aujourd'hui bien plus élevée en Europe qu'aux Etats-Unis et au Japon. Le taux des prélèvements obligatoires, qui était de 31,6% en moyenne dans l'Union européenne en 1970 est, en 1995 à 41,8% alors qu'aux Etats-Unis et au Japon il reste inférieur à 30%.

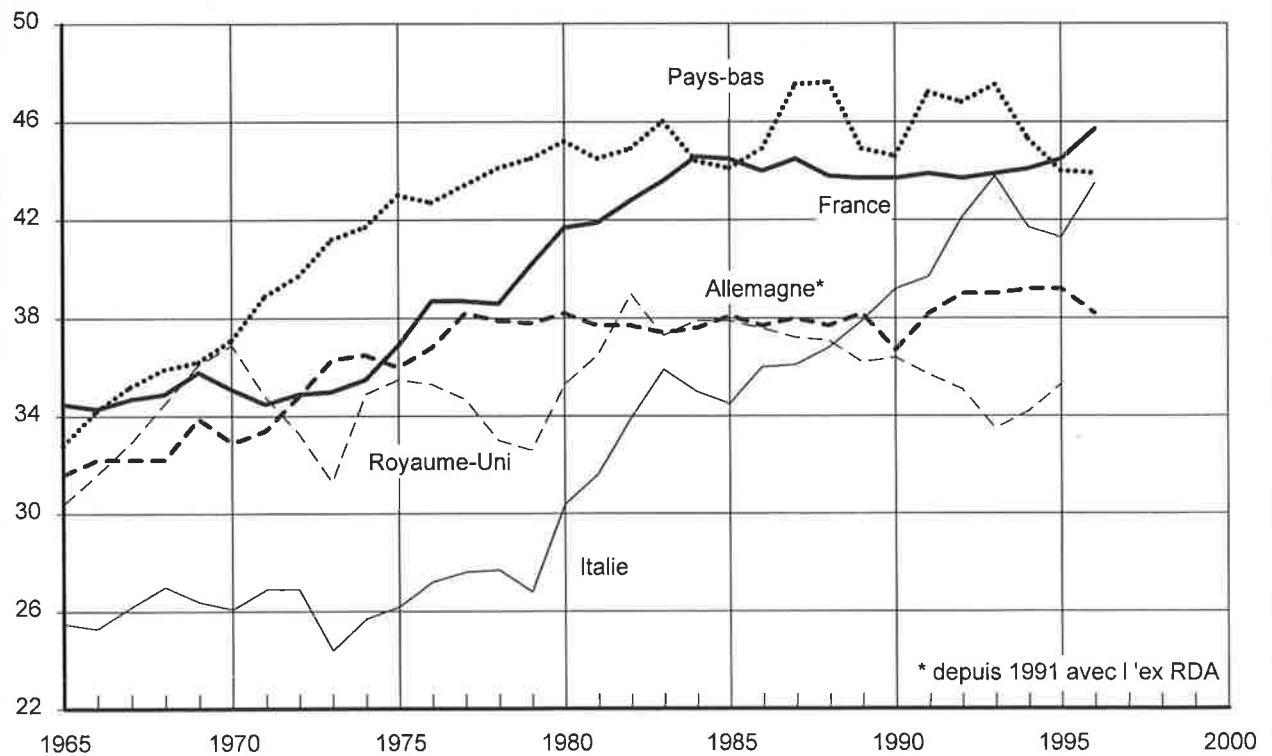
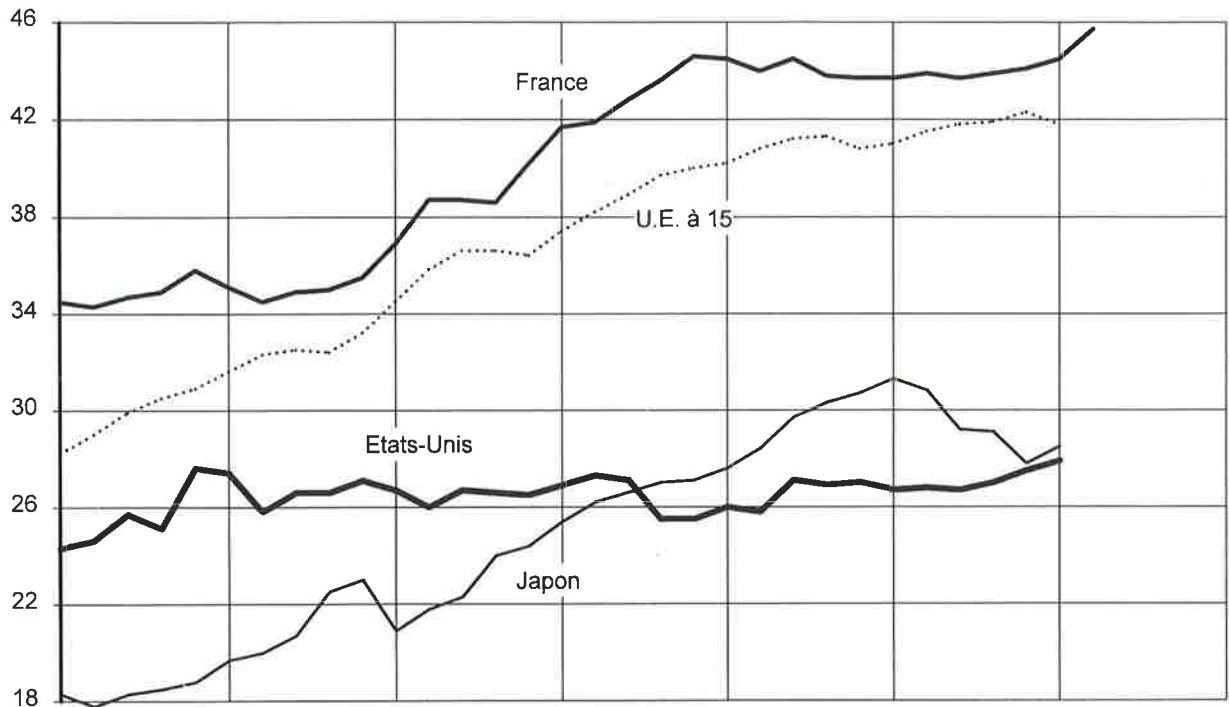
Le taux français est parmi les plus élevés d'Europe (45,7% en 1996, 44,5% en 1995). La France est en cinquième position après les pays d'Europe du nord (Finlande, Suède, Danemark, Belgique). Ce taux est nettement plus élevé qu'en Espagne, Irlande et Royaume-Uni.

Une étude comparative exploratoire du "coût socio-fiscal" en Europe

* Cet article est le texte de l'étude réalisée par REXECODE pour le rapport d'information "Pour une fiscalité compétitive au service de l'emploi" fait, au nom de la Commission des Finances du Sénat, par M. Alain Lambert, rapporteur général (n°118, 1997-1998)

PRELEVEMENTS OBLIGATOIRES

EN % DU PIB



* depuis 1991 avec l'ex RDA

Source : OCDE

© REXECODE

Il est supérieur de trois points à la moyenne européenne.

De plus, le taux des prélèvements obligatoires a tendance à progresser en France. Aux Pays-Bas, il était supérieur au taux français jusqu'en 1994, mais il est sur une pente décroissante depuis 1993. Au Royaume Uni, il a baissé de 1981 à 1993 et ne se redresse que légèrement. En Allemagne, le taux de prélèvements obligatoires est relativement stable depuis une vingtaine d'années.

Si l'on se concentre plus spécifiquement sur les prélèvements obligatoires assis sur la masse salariale, on observe en outre que la France occupe une position assez atypique en Europe, avec un poids très important des cotisations de sécurité sociale à la charge de l'employeur et un poids des recettes fiscales de l'impôt sur le revenu nettement plus faible qu'en Allemagne et au Royaume-Uni.

Pour tenter de comprendre l'incidence de ces différences de taux de prélèvements obligatoires, nous avons centré notre étude autour de deux questions précises, sachant que ce premier travail devrait déboucher sur une étude plus large de l'incidence de la fiscalité sur les comportements des entreprises et l'équilibre de l'économie.

La première question est la suivante : sur la base de cas types concrets, quel est le coût total pour l'employeur qui correspond à un salaire net de 100 pour le salarié (après impôt sur le revenu, cotisations salariales et patronales) en France, en Allemagne et au Royaume-Uni ? La deuxième question porte sur l'incidence de la fiscalité, prise dans son ensemble, sur les comportements des localisations d'activités.

La première partie de notre étude s'attachera à comparer de façon générale les systèmes fiscaux et sociaux dans les pays de l'étude (France, Allemagne, Royaume-Uni).

Dans une deuxième partie, nous avons mesuré la différence entre le coût total pour l'employeur (y compris les charges patronales) et le salaire net perçu *in fine* par le salarié (net de l'impôt sur le revenu), sur la base d'une enquête auprès de responsables de grandes entreprises françaises qui ont des implantations à l'étranger (étude de cas types).

Il ne faut sans doute pas rester sur ces résultats si on veut comprendre comment les différences de taux de prélèvement sur le travail salarié agissent sur les comportements des entreprises. En effet, le facteur fondamental des décisions économiques de l'entreprise en matière d'emploi est le coût du travail. Il faudrait donc approfondir le lien, qui n'est pas évident, entre coût du travail et niveaux des prélèvements obligatoires, sachant qu'en présence de rigidité salariale sur le marché du travail, toute hausse des prélèvements se traduit au moins partiellement par une augmentation du coût du travail. En outre, la taxation introduit des distorsions et provoque des déséquilibres macroéconomiques et du chômage. Ces réflexions font l'objet d'une troisième partie.

Dans une quatrième et dernière partie nous élargissons le champ de la fiscalité à l'ensemble des dispositions fiscales qui pèsent sur les entreprises et nous mesurons l'importance de ces considérations dans la décision de localisation d'activités. Pour ce faire nous avons interrogé plusieurs responsables d'entreprises multinationales françaises.

Conscients de la complexité de la question, nous avons examiné par ailleurs la littérature théorique et empirique traitant du sujet afin de compléter notre analyse. Il nous est alors apparu qu'un lien relativement faible existait entre le poids de la fiscalité et le niveau des entrées d'investissements directs étrangers. La difficulté de mesurer empiriquement ce lien nous suggère que c'est pour un certain type de fonctions de l'entreprise (fonctions dites « nomades ») et à certains instants de la vie de la firme que la fiscalité est un facteur crucial dans la décision d'investissement.

Aussi avons-nous essayé d'analyser, sans prétendre à l'exhaustivité, les mesures fiscales actuelles particulièrement défavorables à l'implantation d'activités en France. Parmi celles-ci la taxe professionnelle pénalisant la fiscalité des transmissions excessive et la fiscalité des marques et brevets constituent des faiblesses à la compétitivité fiscale de la France. D'une manière plus générale le manque de clarté de la politique fiscale française caractérisée par une grande complexité et une instabilité quasi permanente pèse sans doute sur le dynamisme de l'investissement en France.

Eléments de comparaison des systèmes de prélèvements

Avant de présenter les résultats chiffrés de notre étude de cas fondée sur la décomposition des feuilles de paie, il est utile de donner un éclairage rapide des charges fiscales et sociales qui pèsent sur le travail salarié des trois pays étudiés: France, Allemagne, Royaume-Uni.

Nous avons cherché à prendre en compte l'ensemble des prélève-

ments portant sur les salaires, cotisations sociales patronales, cotisations salariales, impôt sur le revenu, et dans la mesure du possible les autres prélèvements éventuels qui sont assis sur la masse salariale. Nous donnons un aperçu de ces charges pour chacun des pays de l'étude à partir des systèmes fiscaux et sociaux de l'année 1997 (notamment pour les taux).

En France, les cotisations sociales sont la principale source de financement de la protection sociale.

Les cotisations sociales se décomposent en différentes branches: maladie, vieillesse, prestations familiales, aides au logement, chômage. La part des cotisations patronales est largement supérieure à celles des cotisations des employés, ce qui n'est pas le cas dans les autres pays de l'étude. Les cotisations de sécurité sociale payées par l'employeur approchent 40% du salaire brut. Une partie de ces cotisations est plafonnée, tandis qu'une autre partie s'applique sur la totalité du salaire. Si on distingue la part des cotisations qui sont plafonnées de celles qui ne le sont pas, on remarque que le taux de cotisations dont l'assiette est plafonnée (au premier plafond de sécurité sociale, c'est-à-dire à 13 720 F), est d'environ 19%. Au delà de ce premier plafond, le taux de cotisations à la charge de l'employeur est de 21% de la masse salariale.

De plus, des charges annexes portant sur le salaire viennent s'ajouter aux cotisations traditionnelles. Il s'agit de la taxe de participation à l'effort de construction, de la taxe d'apprentissage et de la taxe pour la formation continue et des remboursements des frais de transport. Ces charges annexes re-

présentent environ 2,5% du salaire brut.

Au delà des cotisations sociales et des charges annexes sur les salaires, l'entreprise paie aussi des charges indirectes liées à la masse salariale. Il s'agit notamment de la taxe professionnelle. D'après les données que nous avons pu collecter auprès des entreprises, on peut estimer que la part de la taxe professionnelle assise sur les salaires est en moyenne égale à 2,6% du salaire brut. Il faut enfin compter les versements aux comités d'entreprises, le versement pour le transport et les dépenses en contrat de prévoyance. Au total ces charges indirectes représentent en moyenne de l'ordre de 8% des salaires bruts.

On peut noter que les charges sociales et fiscales pèsent relativement plus sur le travail qualifié que sur le travail non qualifié, et ceci pour deux raisons. D'une part, le taux global des cotisations employeur qui ne sont pas plafonnées s'élève à 21%. Ce taux est relativement élevé comparé à ceux des autres pays de l'étude. D'autre part, l'exonération de charges sociales sur les bas salaires (salaires inférieurs à 133% du SMIC, réduit à 130% du SMIC en 1998) permet de réduire le taux global des cotisations employeurs sur le travail non qualifié en bas de l'échelle des salaires. De fait, les charges patronales ne représentent plus que 34% du salaire brut pour un salaire limité au SMIC (c'est-à-dire à 6 664 F par mois actuellement).

Les cotisations payées par l'employé s'élèvent à environ 18% du salaire brut dont près de 12% concernent les cotisations plafonnées en dessous du premier plafond. Le poids de la CSG et de la CRDS est relativement important puisque le

prélèvement représente près de 4% du salaire brut. Le transfert à venir d'une grande partie de la cotisation maladie à la charge des salariés sur une augmentation de la CSG n'a pas été considéré dans l'étude.

Les cotisations sociales en France			
<i>Plafond de sécurité sociale: P=13 720F</i>			
	Employeur	Employé	
	Taux	Taux	Plafond
<i>Maladie</i>	12,8	5,6	
<i>Allocations familiales</i>	5,4		
<i>Aide au logement</i>	0,4	0,4	
<i>Vieillesse</i>	1,6		
<i>Accident du travail</i>	1		
<i>CSG+ CRDS</i>		3,9	
<i>Total</i>	21,2	6	
<i>Cotisations plafonnées</i>			
<i>Vieillesse</i>	8,2	6,6	<i>de 0 à 1P</i>
<i>Logement</i>	0,1		<i>de 0 à 1P</i>
<i>Chômage</i>	5,4	3,0	<i>de 0 à 1P</i>
<i>Chômage</i>	5,5	3,6	<i>de 1 à 4 P</i>
<i>Retraite complémentaire</i>			
<i>Cadre</i>	5,3	2,5	<i>de 0 à 1P</i>
	11,3	6,3	<i>de 1 à 4 P</i>
	8,8	8,8	<i>de 4 à 8 P</i>
<i>Non cadre</i>	3,8	2,5	<i>de 0 à 3 P</i>
<i>Total</i>	19,0	12,1	<i>de 0 à 1 P</i>
<i>Charges annexes</i>			
<i>Construction</i>	0,5		
<i>Apprentissage</i>	0,5		
<i>Formation continue</i>	1,5		
<i>Total</i>	2,5		
<i>Taux global</i>	42,6	18,1	
<i>Réduction des charges sur les salaire (entre 1 et 1,33 SMIC):</i>			
<i>de l'ordre de 18,2%</i>			

Les deux tiers des cotisations sociales sont à la charge de l'employeur en France

Le montant de l'impôt sur le revenu est en France relativement faible en termes de recettes fiscales rapportées au PIB, comparé à celui des autres pays. Le seuil de non imposition pour un célibataire est de 41 100 F de revenu annuel. Les taux marginaux vont de 0% (pour un revenu net imposable après abattements et application du

quotient familial inférieur à 25 610 F) à 54% pour un revenu net imposable de plus de 288 101 F.

Le calcul de l'impôt s'établit de la manière suivante : 1) Du salaire brut, on déduit les cotisations sociales et la partie déductible du montant de CSG versé (qui correspond à 2,9%). 2) On soustrait ensuite de ce salaire « net » un premier abattement de 10%, puis un second abattement de 20%. On en déduit le revenu imposable total. 3) Vient ensuite le calcul du quotient familial, qui tient compte de la situation familiale du salarié. La prise en compte de la situation familiale dans le calcul de l'impôt est plus complexe en France qu'en Allemagne ou au Royaume-Uni. Par exemple, pour une famille avec deux enfants à charge, le quotient familial qui intervient dans le calcul est de 3 alors qu'il est de 1 pour un salarié célibataire. Il faut donc diviser le revenu imposable par le nombre de parts, appliquer le barème de l'impôt et multiplier le montant obtenu par le nombre de parts.

Cependant l'avantage fiscal tiré de la prise en compte de la part supplémentaire au titre des enfants à charge est limité à 16 200F (avant les mesures annoncées dans le pro-

jet de loi de finances 1998) par demi-part supplémentaire. Par exemple, dans le cas d'un salarié, marié avec deux enfants, il faut compter deux demi-parts pour les enfants à charges. L'avantage fiscal tiré de l'application d'un quotient familial supérieur à 2 est limité à 32 400F.

Enfin, en Allemagne et au Royaume Uni, le versement d'allocations familiales se fait par déduction de l'impôt sur le revenu alors qu'en France, les allocations familiales font l'objet d'un versement effectif. Nous avons donc aussi, par souci de comparabilité, soustrait du montant de l'impôt sur le revenu les versements d'allocations familiales en France. Une famille avec deux enfants recevra une allocation familiale mensuelle de 675 F (prise en compte quel que soit le niveau de revenu dans le régime avant réforme).

En Allemagne, les cotisations sociales sont largement plafonnées

En Allemagne la fiscalité sociale est différente entre les anciens et les nouveaux Länder. Les taux de cotisations sont très proches mais les plafonds sont légèrement inférieurs dans les Länder de l'Ouest. Nous avons considéré ici le cas d'un salarié travaillant dans un Land de l'Ouest.

Les cotisations légales de sécurité sociale se décomposent en quatre grandes branches: maladie, vieillesse, dépendance, chômage. Les taux de cotisations sociales et les plafonds sont identiques pour l'employeur et pour l'employé, excepté pour la cotisation pour accident du travail qui n'est supportée que par l'employeur (entre 2 et 4% au niveau d'un ouvrier). Mais dans le cas où la rémunération mensuelle ne dépasse pas 610 DM, c'est l'em-

Le taux d'imposition s'applique à la tranche marginale du revenu imposable

<i>Barème de l'impôt sur le revenu en France</i>	
<i>Revenus de 1996 imposés en 1997</i>	
<i>Taux</i>	<i>Tranches en FF</i>
0	de 1 à 25 610
10,5	de 25 611 à 50 380
24,0	de 50 381 à 88 670
33,0	de 88 671 à 143 580
43,0	de 143 581 à 233 620
48,0	de 233 621 à 288 100
54,0	au-delà de 288 100

ployeur qui doit prendre en charge l'intégralité des cotisations sociales.

Le fait que toutes les cotisations de sécurité sociale soient plafonnées dans le système allemand entraîne une forte dégressivité des cotisations en fonction du salaire brut. Le taux global de cotisations plafonnées est de l'ordre de 21%, que ce soit pour l'employeur ou pour l'employé.

A ces cotisations obligatoires de sécurité sociale, il peut s'ajouter des cotisations patronales d'assurance vieillesse complémentaire (non obligatoires). Une enquête de l'Office fédéral de la statistique allemand permet d'apprécier l'importance relative des retraites complémentaires en Allemagne au 31 Décembre 1990. Sur 683 000 entreprises allemandes du secteur privé considérées dans l'enquête, 32,4% mettaient en oeuvre un système de retraite complémentaire, ce qui correspondait à une couverture de 46,1% des salariés concernés par l'enquête. Nous avons pris en compte la cotisation de l'employeur pour un régime de retraite à hauteur de 5%, ce qui est un taux vraisemblablement dans la moyenne.

Les cotisations pour formation professionnelle sont proportionnelles aux dépenses de formation professionnelle (rapportées à l'ensemble de la masse salariale). Nous avons retenu un taux de 2,8% pour le cas d'un ouvrier. De plus une taxe pour la construction existe à la charge de l'employeur, dont le taux est spécifique à chaque branche (nous avons retenu un taux de 1%). Au total, les charges payées par l'employeur représentent 33,2% du salaire brut pour un salaire inférieur à tous les plafonds (6 000 DM par mois).

L'impôt sur le revenu en Allemagne présente la particularité d'avoir au sein de chacune des tranches de revenu imposable des taux qui augmentent linéairement. En France le montant de l'impôt est linéaire en fonction du revenu dans chacune des tranches. En Allemagne, le montant payé est une fonction quadratique du revenu. De ce fait le calcul de l'impôt à partir du barème est très difficile. Dans la réalité, le montant de l'impôt à payer est obtenu à la lecture d'une grille très fine qui permet de déduire directement le montant de l'impôt à payer en fonction de son revenu imposable (salaire net de cotisations) et de sa situation familiale.

Les couples mariés ont le choix entre l'imposition conjointe ou l'imposition séparée. Nous considérons le cas où l'impôt se calcule sur les revenus du foyer fiscal. Pour en tenir compte, il suffit de calculer l'impôt sur un revenu imposable divisé par deux et de multiplier ce montant d'impôt par deux. Tout se passe comme pour le calcul de l'impôt en France avec un quotient familial égal à deux.

<i>Allemagne</i>				
<i>Länder de l'Ouest, cas d'un ouvrier</i>				
	<i>Employeur</i>		<i>Employé</i>	
	<i>Taux</i>	<i>Plafond en DM</i>	<i>Taux</i>	<i>Plafond en DM</i>
<i>Maladie</i>	6,7	6 000	6,7	6 000
<i>Vieillesse / Invalidité</i>	10,2	8 000	9,6	8 000
<i>Dépendance (soins)</i>	0,9	6 000	0,9	6 000
<i>Chômage</i>	3,3	8 000	3,3	8 000
<i>Accident du travail</i>	3,3			
<i>Formation professionnelle</i>	2,8			
<i>Retraite</i>	5,0			
<i>Construction</i>	1,0			
Total	33,2		20,4	

Barème de l'impôt sur le revenu en Allemagne
Revenus de 1996 imposés en 1997.

Taux	Tranches en DM
0	de 1 à 12 095
de 25,9 à 33,33	de 12 096 à 55 727
de 33,33 à 53	de 55 728 à 120 041
53	au delà de 120 042

En revanche la prise en compte des enfants à charge est complètement différente. Le couple avec enfants peut choisir entre les versements mensuels des allocations familiales (220 DM pour les deux premiers enfants, 300 DM pour le troisième) ou un abattement personnel déductible du revenu imposable à hauteur de 522 DM par mois par foyer fiscal. Dans 90% des cas l'allocation familiale sera la plus avantageuse et c'est celle qui est retenue dans l'étude.

L'ensemble de l'impôt sur le revenu et des cotisations sociales sont directement retenus à la source par l'employeur qui les verse aux organismes compétents.

Au Royaume-Uni, les prélèvements assis sur les salaires sont particulièrement bas.

Au Royaume-Uni, les contributions sociales financent principalement les risques vieillesse, invalidité, chômage et les indemnités journalières maladie. Mais les prestations en nature de l'assurance maladie sont financées par l'impôt. Les cotisations sociales sont différentes selon que l'employeur est affilié au régime public de retraite («non contracted out») ou aux régimes conventionnés («contracted out»). Nous avons choisi le cas du

«non contracted out», qui permet une comparaison plus robuste avec le cas français. D'après l'article concernant les régimes complémentaires de retraite au Royaume-Uni de M. Chris Daykin dans la revue «Europe sociale», article publié en 1996 par la Commission Européenne, on peut actuellement estimer que, sur 21 millions d'actifs occupés que compte le Royaume-Uni, neuf millions ne sont plus couverts par le régime public mais par des régimes de retraites professionnelles, cinq millions ont choisi de quitter le système public pour des plans personnels agréés et un demi-million a opté pour des régimes de retraite de groupe à cotisations déterminées. Le cas choisi dans le cadre de l'étude correspond à la situation d'environ un tiers de la population britannique.

Le taux global pour un revenu mensuel de l'ordre de 13 000 FF est de 10% pour l'employeur et de 8,2% pour l'employé. Ces taux de cotisations sont donc nettement plus faibles qu'en Allemagne et en France. Le système britannique conduit à rendre la fiscalité sur le travail moins pesante sur les bas salaires. En particulier, pour les salaires très faibles (inférieurs à 62 £ par semaine), ni l'employé, ni l'employeur ne paie de charges sociales.

Du côté de l'employeur, les taux de cotisations sociales s'appliquent à la totalité du salaire et ne sont pas plafonnés. Au contraire, du côté de l'employé, les cotisations sociales sont plafonnées au niveau de £465 par semaine.

L'impôt sur le revenu est prélevé dès le premier franc. La première tranche est taxée au taux de 20%. Mais le taux marginal maximum est moindre qu'en France. Il n'est que de 40%.

Au Royaume-Uni, chaque contribuable est imposé de manière séparée. Le mariage n'est pris en compte qu'à travers une allocation spécifique (« married couple allowance » de 1720 £) qui s'ajoute à la « single person's allowance » de 3525 £ dont bénéficie chaque contribuable. Le nombre d'enfants à charge n'intervient pas du tout dans le calcul de l'impôt. Mais des allocations familiales sont versées. Le montant des allocations familiales est de £11,05 par enfant et par semaine. Pour un couple avec deux enfants, les allocations familiales représentent £95,8 par mois.

Une autre spécificité de l'impôt sur le revenu au Royaume-Uni est qu'il est calculé sur la base du salaire brut, les cotisations sociales ne sont pas déduites du revenu imposable.

Comme en Allemagne, l'ensemble des cotisations sociales et de l'impôt sur le revenu est prélevé à la source, grâce au système PAYE, instauré en 1943.

Cette présentation générale montre les différences de systèmes entre pays, ainsi d'ailleurs que la diversité de certains régimes à l'intérieur même de chaque pays. Aussi s'est-il avéré nécessaire dans l'étude présentée à la partie suivante de spécifier des hypothèses et de caractériser quelques cas types.

Résultats des observations d'entreprises

Sur la base d'une enquête auprès de huit grandes entreprises françaises, qui ont des implantations à l'étranger, nous avons cherché à mesurer le coin socio-fiscal, c'est-à-dire la différence entre le coût total payé par l'employeur et le salaire

Royaume-Uni Régime "non contracted out"		
Plafond (Rém. hebdomadaire)	Employeur Taux*	Employé Taux
de 0 à 62£	0	0
de 62 £ à 109.99 £	3	10
de 110 à 154.99£	5	10
de 155 à 209.99 £	7	10
de 210 à 465£	10	10
plus de 465 £	10	0

* Les taux s'appliquent à la totalité du salaire

Barème de l'impôt sur le revenu au Royaume-Uni Revenus de 1997.	
Taux	Tranches en £
20	de 1 à 4 100
23	de 4 101 à 26100
40	au delà de 26 101

net *in fine* perçu par le salarié (c'est-à-dire après impôt et cotisations de sécurité sociale) pour trois pays européens: France, Allemagne, Royaume-Uni.

Nous nous sommes attachés à relever l'ensemble des prélèvements obligatoires qui apparaissent sur les feuilles de paie que nous avons collectées et dans la mesure du possible nous avons cherché à prendre en compte les autres prélèvements portant sur le travail salarié qui ne figuraient pas nécessairement comme des prélèvements obligatoires. Cet exercice est particulièrement difficile. Les systèmes de prélèvements fiscaux sont très différents selon les pays (ainsi que l'a illustré la première partie) et il est nécessaire de faire des choix quant aux prélèvements

que l'on considère et quant à la manière dont on va les intégrer.

La prise en compte dans leur globalité des prélèvements effectués sur les revenus salariaux nécessite au préalable l'homogénéité des prélèvements sur l'ensemble des territoires nationaux. Ce n'est pas toujours le cas. Certains prélèvements, comme les cotisations à des systèmes de retraite complémentaire, sont très variables et leur importance se décide au niveau de chaque entreprise (cas de l'Allemagne), voire au niveau de chaque individu (cas des systèmes individuels anglais). Dans la mesure où notre enquête est assez limitée, nous avons choisi un taux moyen qui reflète au mieux le poids de ces prélèvements.

Du fait que les systèmes de financement sont très différents, il n'y a pas vraiment de possibilité de comparer la structure des prélèvements. Par exemple, les dépenses d'assurance maladie sont financées par l'impôt au Royaume-Uni, alors qu'elles sont financées en grande partie par les cotisations salariales et patronales en France et en Allemagne. A l'inverse les prestations familiales sont financées en France par des cotisations de sécurité sociale alors qu'elles sont financées par impôt dans les deux autres pays. Que faut-il penser de la CSG française ? Doit-elle être assimilée à un impôt sur le revenu ou à une cotisation supplémentaire ? Nous avons choisi de l'assimiler à une cotisation sociale mais ce choix n'est pas sans conséquence sur les résultats comparatifs.

Nous nous sommes limités à un certain nombre de prélèvements qui ne sont en aucun cas exhaustifs. Par exemple, au Royaume-Uni et en Allemagne, les allocations familiales ne donnent pas lieu à des verse-

ments en espèce mais sont données sous forme de crédit d'impôt. Par souci de compatibilité nous avons donc soustrait du montant de l'impôt sur le revenu payé par un salarié français le montant des allocations familiales perçues. Ce ne sont là qu'une partie des prestations familiales. Il faudrait tenir compte de toutes les prestations, en nature comme en espèces, pour aboutir à des conclusions plus robustes.

La présentation des résultats qui va suivre doit donc être lue avec discernement. Il s'agit de mesurer le taux de prélèvement obligatoire qui pèse sur le travail à travers la différence entre le coût total pour l'employeur et ce que reçoit l'employé net d'impôt. Cette mesure est pertinente économiquement puisqu'elle donne l'importance de la distorsion introduite sur le marché du travail par les prélèvements fiscaux et sociaux.

Les résultats sont issus d'une enquête que nous avons conduite auprès de responsables de huit entreprises françaises, qui possèdent des implantations à l'étranger.

Nous leur avons demandé de nous fournir d'une part des feuilles de paie correspondant à des cas types de salarié, d'autre part des données concernant les autres charges qui peuvent porter sur les salaires et qui n'apparaissent pas nécessairement sur la feuille de paie.

Ce travail a été fait pour cinq cas types de salariés. Nous avons retenu le cas d'un ouvrier avec un salaire proche du SMIC, le cas d'un employé avec une rémunération mensuelle de 12 000 FF, le cas d'un cadre avec une rémunération de l'ordre de 25 000 FF, celui d'un cadre supérieur avec une rémunération proche de 40 000 FF, celui d'un

cadre dirigeant dont la rémunération avoisine 100 000 FF par mois.

Les comparaisons sont donc faites sur des rémunérations de niveau comparable et, dans la mesure du possible, à des postes comparables.

En ce qui concerne la structure familiale, nous avons retenu deux cas d'étude: le cas d'un salarié célibataire et celui d'un salarié marié avec deux enfants à charge dont le conjoint ne travaille pas.

Les résultats issus de nos enquêtes auprès des entreprises conduisent aux observations suivantes:

1) Des trois pays étudiés, la France et l'Allemagne se distinguent nettement du Royaume-Uni par le niveau plus élevé du coût total pour l'employeur correspondant à un même niveau de salaire net, *in fine* pour l'employé.

2) La France se distingue nettement des deux autres pays par un taux de charges fiscales et sociales pour l'employeur beaucoup plus fort.

3) L'impôt sur le revenu des personnes physiques est singulièrement plus faible en France qu'en Allemagne et au Royaume-Uni.

4) Les charges payées par l'employeur sont nettement moins dégressives en fonction du salaire en France qu'en Allemagne et dans une moindre mesure qu'au Royaume-Uni.

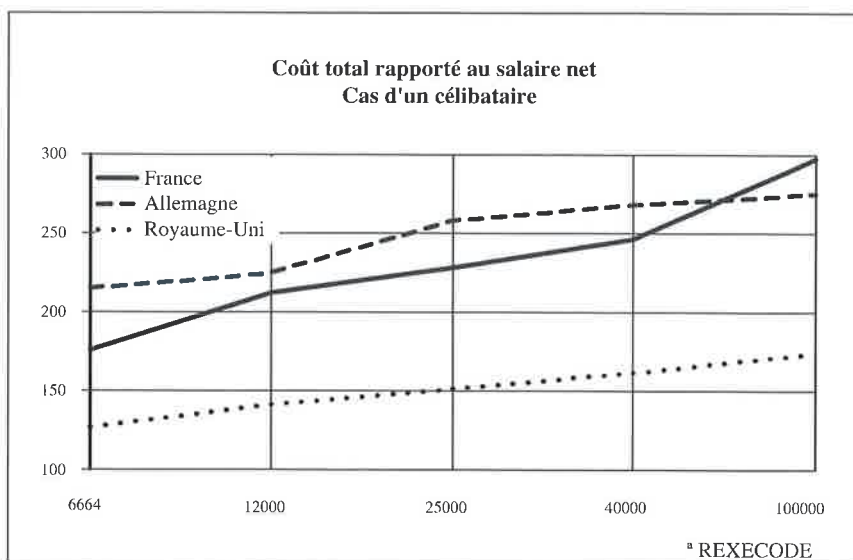
5) En France, l'exonération des charges sur les bas salaires introduit une forte progressivité des taux de charges patronales sur la tranche des salaires allant du SMIC à une fois et demi le SMIC.

6) Le «coin socio-fiscal» (mesuré par la différence entre le coût total pour l'employeur et le salaire net reçu après impôt) correspondant aux salaires élevés est plus grand en France qu'en Allemagne et au Royaume-Uni.

Le coin socio-fiscal pour un salarié célibataire

Pour un salarié gagnant un salaire brut équivalent au SMIC, les charges fiscales et sociales payées par l'employeur et le salarié représentent, en France, 76% du salaire net perçu par le salarié après impôt. Elles ne représentent que 27% du salaire net au Royaume-Uni. En Allemagne, l'écart entre le coût total et le salaire net reçu après impôt est de l'ordre de 115%.

Niveau de salaire mensuel en FF	France	Allemagne	Royaume-Uni
6 664 (ouvrier)	176	215	127
12 000 (employé)	212	225	141
25 000 (cadre)	228	258	151
40 000 (cadre supérieur)	246	268	162
100 000 (cadre dirigeant)	297	275	174

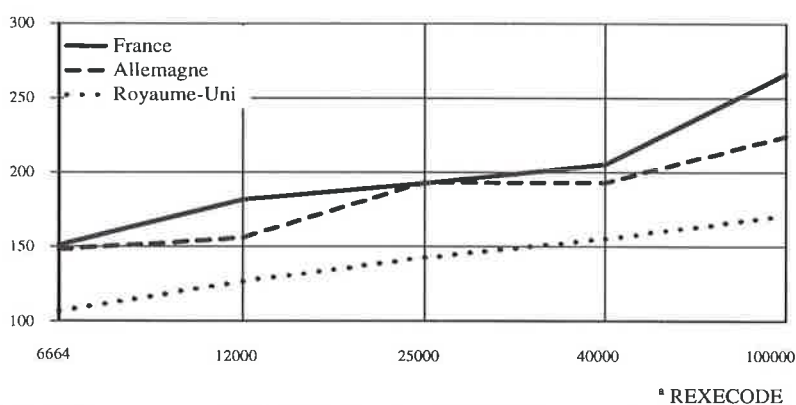


Coût total pour l'employeur pour un salaire net d'impôt de 100F

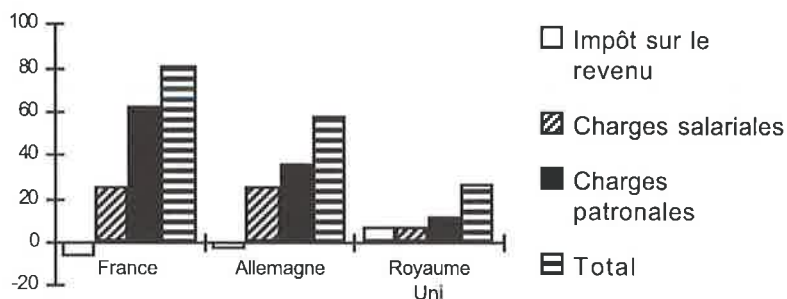
Cas d'un salarié marié, deux enfants

Niveau de salaire mensuel en FF	France	Allemagne	Royaume-Uni
6 664	151	148	107
12 000	181	156	127
25 000	193	193	143
40 000	205	193	155
100 000	266	224	171

Coût total rapporté au salaire net
Cas d'un salarié, marié, deux enfants



Décomposition du coin fiscal
Cas d'un salarié, marié, deux enfants
Salaire brut mensuel de 12 000F



Avertissement concernant la lecture des graphiques

Les graphiques qui vont suivre présentent les résultats en terme de coin fiscal et de sa structure en fonction des salaires mensuels bruts.

Il n'est pas possible d'appliquer une échelle linéaire des revenus pour les cinq niveaux de salaire retenus. Les pentes des droites qui rejoignent deux points d'observations ne sont donc pas pertinentes pour un pays donné. Seule la comparaison de ces pentes entre deux courbes distinctes (c'est-à-dire entre deux pays de l'étude) est justifiée.

Cette hiérarchie des trois pays n'est pas la même pour des niveaux de salaires supérieurs. Le Royaume-Uni reste dans une situation privilégiée avec un coin socio-fiscal plus faible qu'en Allemagne et en France.

Sur les trois premiers niveaux de salaires, le coin socio-fiscal est plus important en Allemagne qu'en France. Pour des rémunérations plus élevées, l'écart est plus important en France qu'en Allemagne.

Le coin socio-fiscal pour un salarié marié avec deux enfants

Si on considère le cas d'un salarié, marié, avec deux enfants à charge, dont le conjoint ne travaille pas, les positions relatives des trois pays sont différentes.

Pour un salarié avec une rémunération mensuelle proche du SMIC, les charges fiscales et sociales portant sur le salaire représentent 51% du salaire net perçu en France, 48% en Allemagne, et seulement 7% au Royaume-Uni. Cette hiérarchie reste pratiquement vraie pour tous les niveaux de rémunération étudiés. Dans le cas d'un salarié, marié avec deux enfants, le coin socio-fiscal est plus important en France qu'en Allemagne et qu'au Royaume-Uni.

L'impact de la structure familiale sur le taux de prélèvement sur les salaires se fait par le biais du calcul de l'impôt sur le revenu et des versements des allocations familiales. Or, comme nous le verrons un peu plus loin, l'avantage fiscal correspondant à la prise en compte de la situation familiale est différent selon les pays, ce qui explique le changement de hiérarchie entre les pays.

Structure des charges fiscales et sociales assises sur les salaires

Pour comprendre les différences de structure du coin fiscal entre les pays étudiés, on peut adopter deux approches.

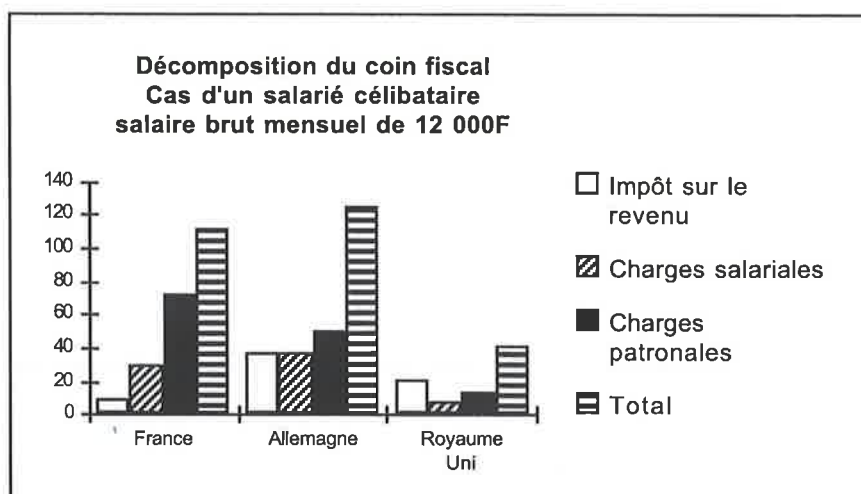
La première consiste à décomposer le coin socio-fiscal tel qu'il a été présenté précédemment en ces différentes composantes. Cette approche revient à décrire le poids des différentes charges en pourcentage du salaire net effectivement perçu par le salarié, après impôt sur le revenu. Cette approche est plus cohérente avec la présentation des résultats, elle-même calculée en pourcentage du salaire net.

La deuxième approche consiste au contraire à regarder la part des diverses charges fiscales et sociales dans le salaire brut. Cette approche est justifiée par le fait que les comparaisons entre les pays sont élaborées sur des salaires bruts équivalents. De plus les taux de cotisations sociales sont eux-mêmes calculés sur la base du salaire brut. Il est donc usuel de regarder le poids des différentes charges sous cet angle.

Nous retiendrons les deux approches successivement.

Le poids des charges fiscales et sociales en % du salaire net

Pour ne pas multiplier les cas exposés, nous nous basons sur le cas d'un salarié dont la rémunération brute mensuelle est de 12 000F. La décomposition du coin socio-fiscal en ses différentes composantes montre que la France se trouve dans une situation assez atypique avec un coin socio-fiscal assez voisin de celui observé en Allemagne mais avec une structure différente:



une part nettement plus forte des charges patronales et une part moins importante de l'impôt sur le revenu.

Si on considère le cas d'un salarié de rémunération équivalente mais de situation familiale différente (marié, deux enfants), on voit que les taux d'imposition du revenu (négatifs en raison des prestations familiales perçues) ne sont plus si différents entre la France et l'Allemagne. Au total, le coin socio-fiscal en France est, dans ce cas, supérieur à celui de l'Allemagne.

Mais les comparaisons des structures en pourcentage du salaire net ne sont pas très évidentes puisque c'est le salaire brut qui a servi de point de comparaison des rémunérations entre les pays. En particulier, il est impossible de comparer les taux de charge entre deux salariés de situation personnelle différente. Le salaire net perçu après impôt dépend du calcul de l'impôt : son montant sera différent lorsque la situation familiale n'est pas la même. Par conséquent, la part des cotisations salariales dans le salaire net dépend de la constitution de la famille. Il est parfois préférable d'exprimer les différentes charges fiscales et sociales en pourcentage du niveau de référence, celui du salaire brut.

Le poids des charges fiscales et sociales en % du salaire brut

Les charges patronales sont particulièrement élevées et peu dégressives en France

Il est particulièrement frappant de voir à quel point les taux de charges patronales sont élevés en France. Pour un salaire équivalent au SMIC, l'exonération est de 18,2%, elle diminue progressivement en fonction du salaire brut et s'annule pour un salaire équivalent à 1,33 SMIC, seuil réduit à 1,3 SMIC en 1998). Pour des salaires supérieurs au seuil d'exonération de charges sur les bas salaires, le taux de charges patronales est de l'ordre de 50%.

L'effet dégressif des cotisations patronales à cause des plafonds n'est pas très marqué en France. Il ne l'est pas du tout sauf pour les salaires très élevés, encore qu'il soit alors très faible.

Le fait que le taux de charges patronales ne diminue pas quand les salaires distribués augmentent se retrouve aussi au Royaume-Uni. Le taux de cotisations varie progressivement de 0% pour les salaires hebdomadaires inférieurs à 62£, à 10% pour des salaires supérieurs à 210£ par semaine. Ces taux s'appliquent sur la totalité du salaire et le montant des cotisations n'est pas plafonné.

Au contraire, en Allemagne, les charges patronales sont véritablement dégressives en fonction du revenu. En effet la plus grande partie des cotisations employeur sont plafonnées.

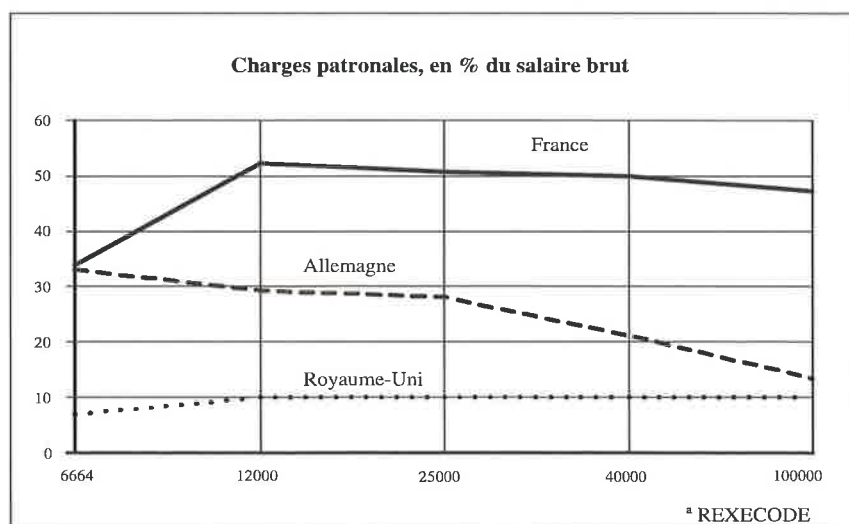
L'effet des exonérations de charges sur les bas salaires est, en France, clairement visible. Cette exonération de charges permet d'alléger le coût du travail des personnes à bas salaires et donc de faciliter leur embauche.

Mais cette exonération de charges peut aussi provoquer des effets secondaires de progressivité du taux de charges patronales. Si nous nous concentrons sur l'échelle des salaires entre le niveau du SMIC et un salaire de 15 000 FF brut mensuel, nous pouvons souligner que le coût marginal pour l'employeur de l'augmentation des salaires bruts est nettement plus fort pour des salaires bruts compris entre le SMIC et 9 000 FF. Ainsi augmenter de 7% un salaire brut de 7 000FF coûte à l'employeur 11,5% du coût initial (salaire brut +charges patronales).

Part des charges patronales dans le salaire brut

Niveau de salaire mensuel en FF	France	Allemagne	Royaume-Uni
6 664	34	33	7
12 000	52	29	10
25 000	51	28	10
40 000	50	21	10
100 000	47	13	10

La France se distingue de l'Allemagne et du Royaume-Uni par des charges patronales plus élevées et moins dégressives



Les cotisations du salarié

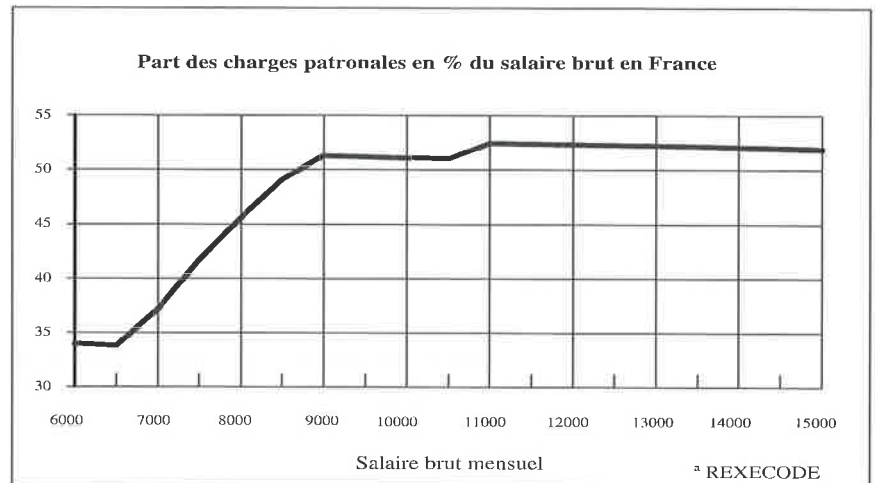
Les niveaux de cotisations sociales sont très proches en France et en Allemagne pour les rémunérations inférieures à 25 000F. Au-delà, la fiscalité allemande se distingue de celle de la France par la forte dégressivité des cotisations sociales payées par le salarié qui sont toutes plafonnées en Allemagne et non en France.

Le Royaume-Uni se distingue par un taux de cotisations sociales payées par le salarié beaucoup plus faible. De plus, le fait que le salarié anglais soit exempté de cotisations sur la partie de son salaire hebdomadaire inférieur à 62£, provoque une progressivité du taux de cotisation sociale sur les bas salaires. Ainsi le taux de cotisations sociales pour un salaire brut de l'ordre du SMIC (5,9%) est inférieur à celui que paie un salarié qui reçoit un salaire brut mensuel de 12 000F (7%). Ensuite, pour des salaires supérieurs, on retrouve la propriété de dégressivité du taux de cotisations sociales, puisque le salarié anglais ne paie pas de cotisation sur la part de son salaire brut supérieure à 465£ par semaine.

L'impact sur le taux de cotisations employé du transfert de cotisations maladie vers la CSG est assez homogène pour l'ensemble des salaires. Le passage du taux de cotisations maladie de 5,5% à 0,75% en compensation d'une hausse de 4,1% de CSG, déductible de l'impôt sur le revenu, abaisse le taux de cotisations du salarié d'un peu moins de 1%.

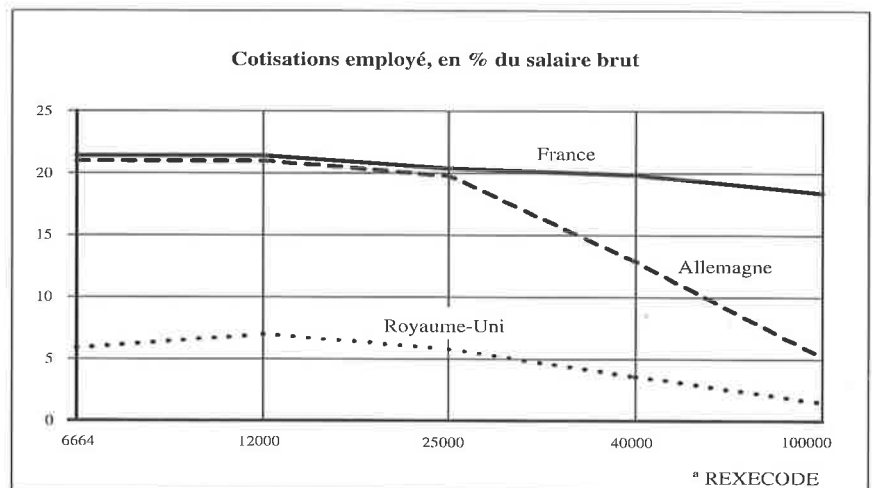
Le poids de l'impôt sur le revenu

L'analyse du poids de l'impôt sur le revenu dans le salaire brut doit naturellement faire apparaître la



Part des cotisations du salarié dans le salaire brut

Niveau de salaire mensuel en FF	France	Allemagne	Royaume-Uni
6 664	21,4	21,0	5,9
12 000	21,4	21,0	7,0
25 000	20,4	19,8	5,8
40 000	19,9	12,9	3,6
100 000	18,4	5,2	1,5



Part de l'impôt sur le revenu dans le salaire brut Cas d'un salarié célibataire

Niveau de salaire mensuel en FF	France	Allemagne	Royaume-Uni
6 664	2,5	17,0	10,4
12 000	6,8	21,4	16,0
25 000	13,6	30,6	22,4
40 000	19,2	41,9	29,0
100 000	32,0	53,6	35,6

situation personnelle du salarié que nous considérons. On remarque que la part de l'impôt sur le revenu dans le salaire brut est plus faible

en France qu'en Allemagne ou au Royaume-Uni dans le cas d'un salarié célibataire. Mais ce constat est à nuancer dans le cas d'un salarié, marié, avec deux enfants.

En France, la part de l'impôt sur le revenu dans le salaire brut est plus faible qu'au Royaume-Uni et en Allemagne. Ceci vaut pour tous les niveaux de rémunérations. Cependant on peut noter que l'écart est particulièrement important pour les bas salaires et qu'il est moins important sur les revenus très élevés.

La prise en compte de la situation familiale du salarié

La prise en considération de la situation familiale dans le calcul de

l'impôt est très différente selon les pays. Rappelons que pour chacun des pays, nous avons réintégré le montant des allocations familiales en les soustrayant du montant de l'impôt sur le revenu.

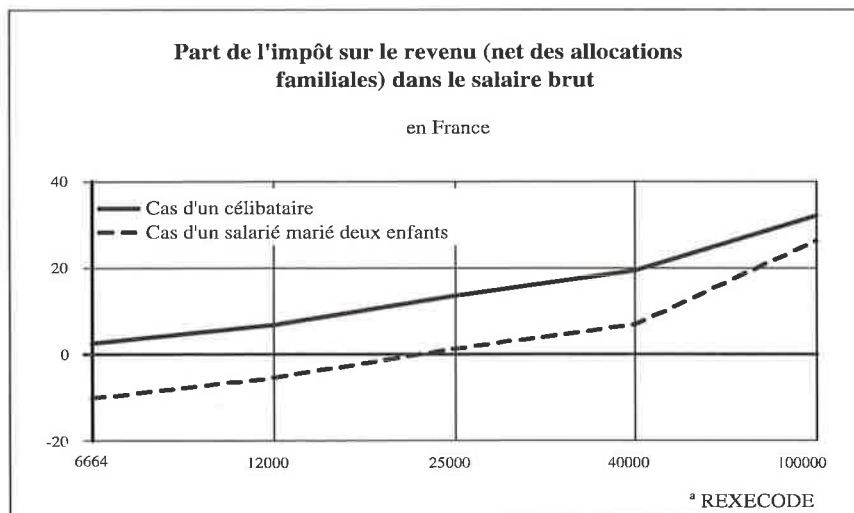
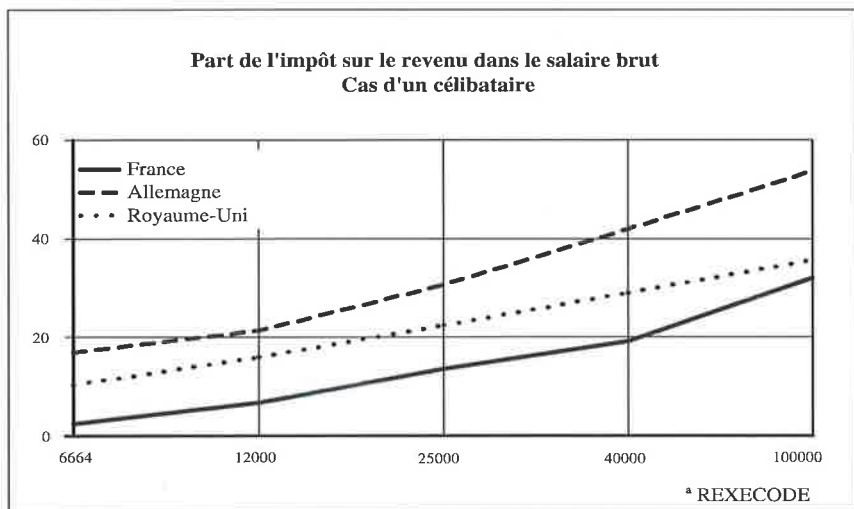
En comparant, pour chaque niveau de salaire, le poids de l'impôt sur le revenu (net d'allocations familiales) selon la situation familiale, on peut faire les observations suivantes:

- En France, l'avantage fiscal retiré de la prise en compte de la structure familiale est quasiment homogène sur la plus grande partie des salaires. Il représente environ 10% du salaire brut. Ce n'est qu'au niveau des salaires les plus élevés que le plafonnement de l'avantage fiscal du quotient familial conduit à un avantage relativement moins important, de l'ordre de 5% du salaire brut.

- En Allemagne et au Royaume-Uni, l'avantage tiré de la prise en compte de la structure familiale est beaucoup plus favorable aux familles dont les revenus sont les plus faibles. Dans ces deux pays, quand le revenu croît, l'avantage fiscal devient de moins en moins important en proportion du salaire brut.

Le seuil à partir duquel un salarié, marié avec deux enfants paie un impôt sur le revenu supérieur au montant d'allocations familiales qu'il reçoit est plus élevé en France (environ 25 000 FF) qu'en Allemagne (environ 12000FF), et qu'au Royaume-Uni (environ 8000 FF).

Du fait que le salarié célibataire dont le salaire brut avoisine le SMIC paie un impôt sur le revenu très faible en France par rapport aux autres pays, l'avantage fiscal associé à la prise en compte de la

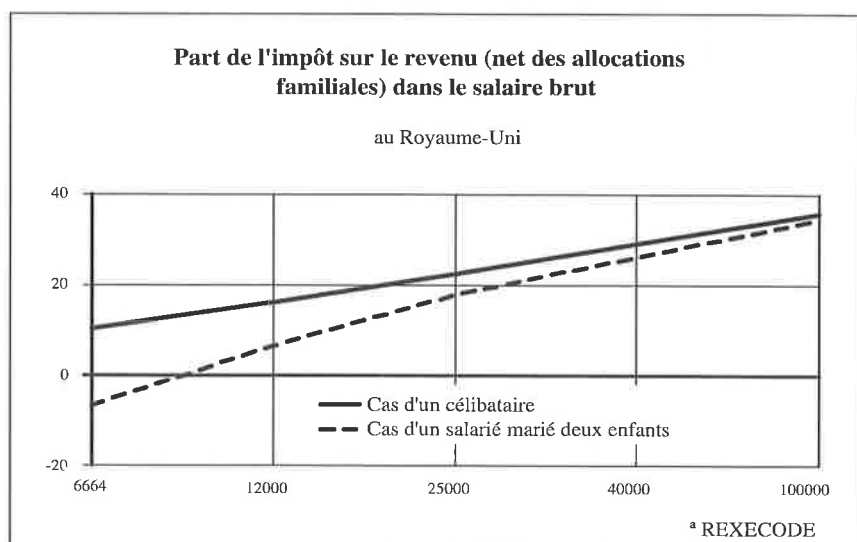
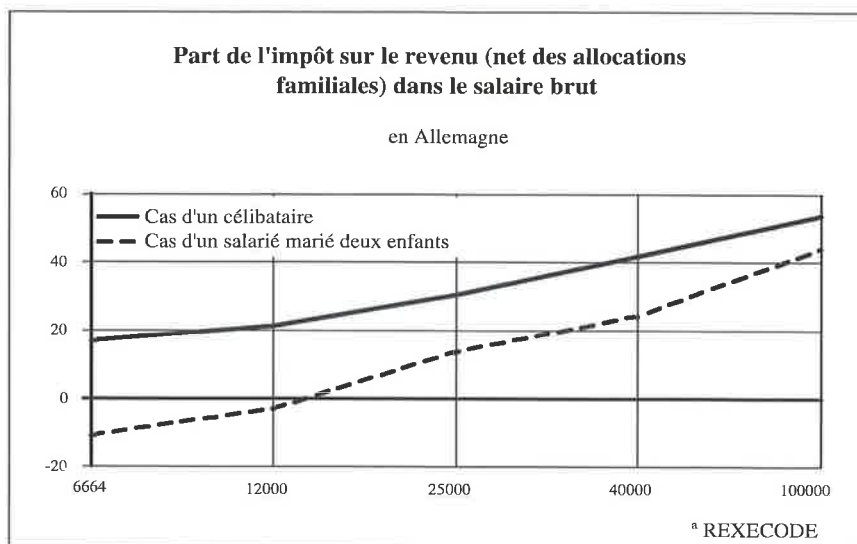


structure familiale correspond plus à des versements de prestations qu'à des réductions d'impôts. C'est vraisemblablement pourquoi il reste plus limité que dans les autres pays.

Finalement, si les coins fiscaux sont d'ampleur voisine en France et en Allemagne, leurs structures sont complètement différentes. En France les charges patronales sont nettement plus élevées qu'en Allemagne alors que l'impôt sur le revenu (net des allocations familiales perçues) est plus faible. Ces deux différences de structure se compensent quasiment dans le cas d'un salarié célibataire. Mais, dans le cas d'un salarié marié avec deux enfants, le coin socio-fiscal apparaît plus fort en France du fait que l'avantage fiscal correspondant à la prise en compte de la structure familiale est moins important qu'en Allemagne. Au Royaume-Uni, le coin socio-fiscal est nettement plus faible. Le poids de l'impôt sur le revenu y est relativement plus important qu'en France et qu'en Allemagne. Au Royaume-Uni, comme en Allemagne, la prise en compte de la situation familiale est nettement plus favorable aux salariés de faibles revenus.

L'impact du coin fiscal sur l'équilibre économique

L'objectif de la démarche étant de mettre en évidence les comportements des entreprises induits par les différences de prélèvements obligatoires (considérés sous l'angle fiscal mais aussi sous l'angle social), cette question peut être examinée sous deux perspectives principales. On peut d'abord s'interroger sur les conséquences pour l'équilibre de l'économie des distorsions introduites par le coin socio-fiscal. On peut

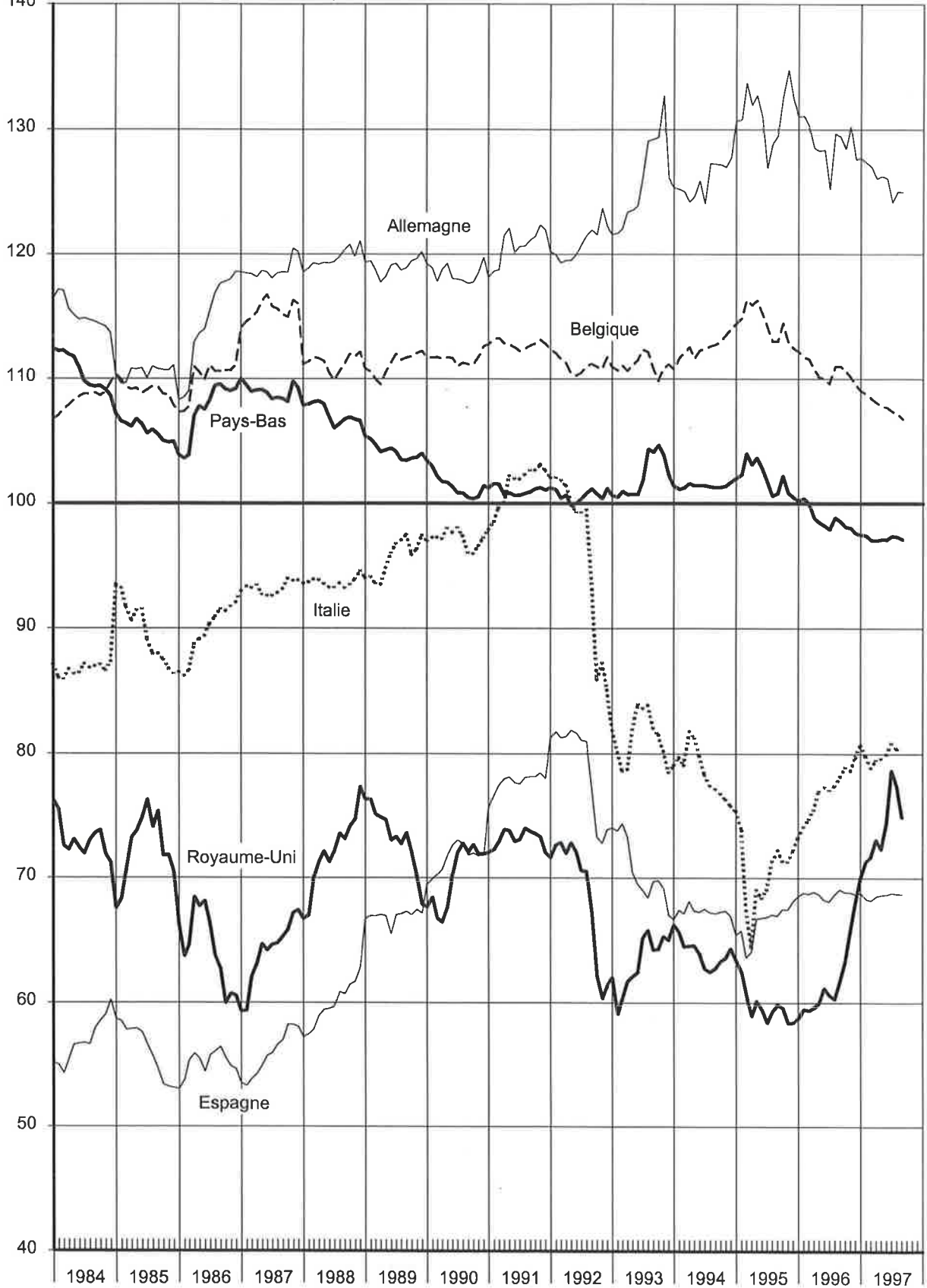


aussi se demander quels sont les effets incitatifs ou désincitatifs d'un système fiscal sur les choix de localisation d'activités effectués par les entreprises. Nous examinerons le premier aspect dans cette partie afin de porter une première appréciation sur l'efficacité de notre système de prélèvements obligatoires.

Le problème du coin socio-fiscal est souvent abordé sous l'angle de la compétitivité. C'est la question du coût du travail et de ses conséquences dans la concurrence internationale. Il apparaît qu'il doit l'être aussi, et peut-être même surtout, sous l'angle de la perte d'efficacité économique qu'il entraîne, indépendamment de toute question de compétitivité.

NIVEAUX RELATIFS DES COÛTS SALARIAUX HORAIRES

FRANCE=100 aux taux de change courants



© REXECODE

Le coût horaire du travail en France est élevé

La dernière enquête Eurostat sur les coûts du travail dans l'industrie date de 1992, mais elle peut être mise à jour à l'aide des indicateurs de progression salariale. Les conclusions sont claires. Le coût du travail est nettement plus élevé en France qu'aux Etats-Unis et que dans la plupart des pays européens. La France serait au niveau des Pays-Bas et du Japon, mais très au-dessus du Royaume-Uni. L'Allemagne présente au contraire un coût du travail supérieur d'environ 30% à celui de la France.

La relation entre le coin socio-fiscal et le coût du travail

Peut-on établir un lien entre le niveau du coût horaire du travail (élevé en France) et le poids (relativement fort en France) des charges sociales et fiscales portant sur le travail ?

Avant de répondre à cette question sur la base d'études antérieures rappelons l'évolution de la pression fiscale et sociale et des coûts relatifs. Ces deux données évoluent dans l'ensemble de manière assez parallèle.

Entre 1980 et 1992, certains pays ont vu leur coût du travail nettement se réduire relativement à celui de la France. Parmi eux, on compte les Etats-Unis, les Pays-Bas et le Royaume-Uni. D'autres pays ont vu au contraire leur position relative par rapport à la France s'élever en terme de coût du travail: le Japon, l'Italie et l'Allemagne.

Le Japon et l'Italie, qui ont vu augmenter leur pression fiscale plus rapidement qu'en France, ont vu parallèlement leur position en

terme de coût de travail se dégrader. Au contraire, les Etats-Unis, le Royaume-Uni et les Pays-Bas, qui ont une progression de la pression fiscale plus faible (voire négative) ont réduit le niveau de coût de travail par rapport à la France.

Le cas de l'Allemagne montre les limites d'une approche aussi simplifiée: les charges sociales n'ont progressé que de 1,5% entre 1978 et 1992, pour autant le coût du travail

Niveaux relatifs des coûts salariaux horaires en 1996 (Taux de change courants)

Portugal	28
Grèce	39
Royaume Uni	61
Irlande	62
Canada	69
Espagne	69
Etats Unis	76
Italie	77
Suède	91
Finlande	92
Pays Bas	99
France	100
Japon	101
Norvège	101
Danemark	104
Autriche	106
Belgique	111
Suisse	118
Allemagne	129

Source Eurostat, mises à jour Rexecode

En France, le coût salarial est nettement plus élevé qu'aux Etats-Unis et que dans la plupart des pays européens

Niveaux relatifs des coûts salariaux horaires Base 100 pour la France

	1980	1985	1990	1992	1996
France	100	100	100	100	100
Etats Unis	91,7	142,1	80,7	78,0	76,3
Japon	63,3	85,2	78,6	89,1	100,8
Allemagne	118,4	110,5	118,4	120,8	129,0
Italie	76,7	89,8	97,2	96,5	76,8
Royaume Uni	71,3	72,4	70,1	68,9	61,5
Irlande			68,2	66,9	62,3
Pays Bas	119,9	106,0	101,5	100,7	98,8

Source : Rexecode

a augmenté par rapport à la France.

La relation entre le coût du travail et le poids des charges fiscales et sociales est donc loin d'être évidente. De plus, l'impact des prélèvements fiscaux et sociaux sur le

comportement des entreprises, et en particulier sur leur compétitivité, doit se révéler en terme de coût unitaire du travail et non en terme de coût horaire du travail. Plus précisément, on peut imaginer qu'une entreprise, qui doit faire face à une augmentation des charges portant sur sa masse salariale, réagira en essayant de compenser la hausse du coût horaire du travail par des gains de productivité. Si les gains de productivité compensent les écarts de coût, il se peut que la compétitivité des entreprises ne soit pas atteinte par la hausse des charges.

Mais dans ce cas, la hausse des prélèvements obligatoires aura généré des destructions d'emplois pour permettre aux entreprises de maintenir leur compétitivité.

Ceci montre qu'il faut analyser l'impact du coin socio-fiscal dans un cadre plus large, celui de l'équilibre général de l'économie.

Rappelons comment, dans l'analyse économique, la taxation d'un bien modifie l'équilibre du marché. Le raisonnement peut s'appuyer sur le diagramme classique de l'offre et de la demande (dans le cadre d'un équilibre partiel).

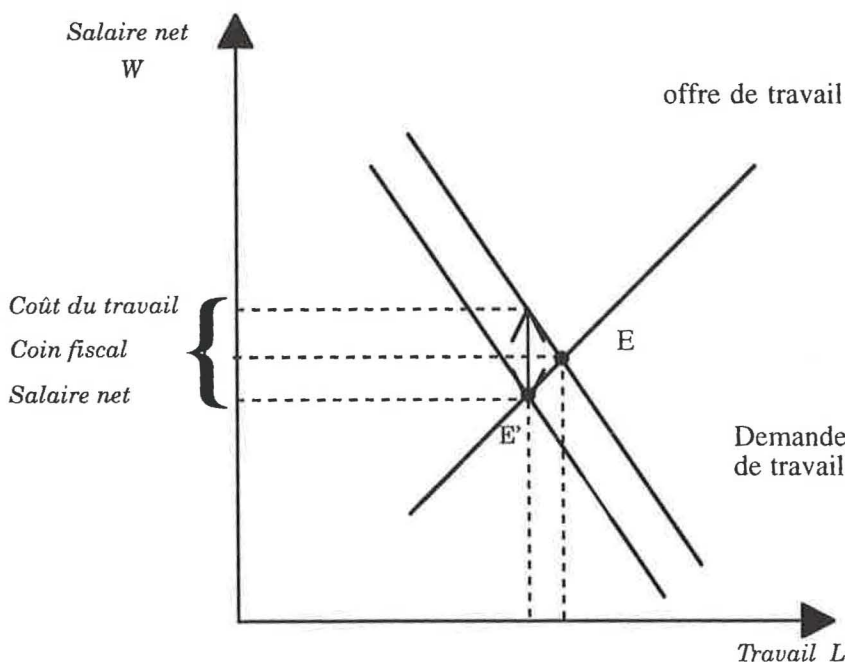
En l'absence de taxation, l'équilibre du marché s'établit en E. La taxation introduit un «coin» entre le prix d'offre (le salaire net reçu par le salarié) et le prix de demande (le coût du travail pour l'employeur), ce nouvel équilibre est en E'.

La taxation du bien (ici le travail) a pour conséquence que la quantité demandée pour un salaire net w est égale à la quantité demandée antérieurement au prix $w + c$ où c est le coin fiscal. Un écart apparaît entre le salaire net et le coût du travail, mais l'emploi diminue.

Evolution des taux de charges sur le travail salarié entre 1978 et 1992

(impôt sur le revenu, cotisations sociales employeur et employé en %)

Suède	-2,7
Norvège	-1,6
Royaume Uni	-1,5
Australie	0,2
Pays Bas	0,9
Belgique	1,2
Allemagne	1,4
Etats Unis	1,5
Moyenne	2,6
France	3,9
Irlande	4,3
Espagne	4,4
Japon	4,7
Danemark	5,5
Portugal	5,9
Canada	6,9
Finlande	7,4
Italie	7,6

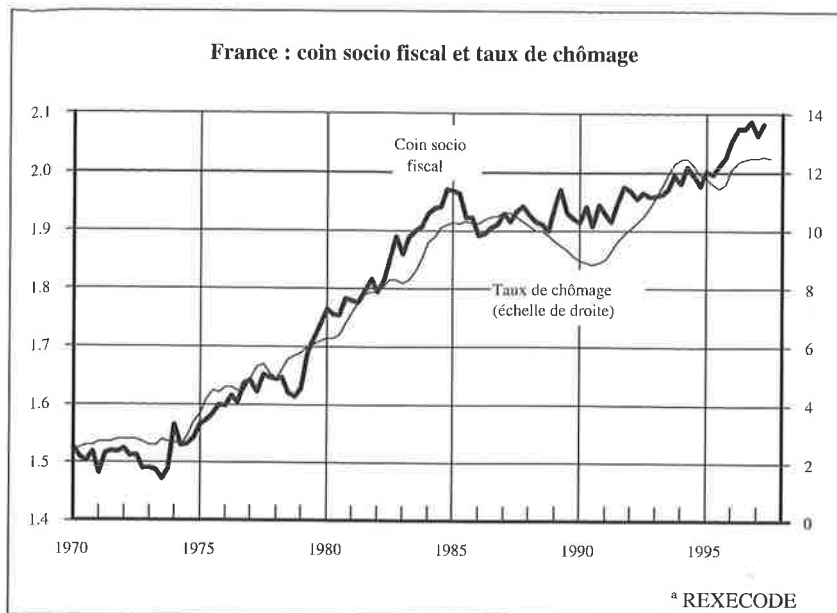


Dans ce modèle, évidemment simpliste, le coin fiscal explique une montée du chômage.

Un autre aspect doit aussi être pris en compte. Une partie, sinon la totalité du coin fiscal, correspond à des services collectifs rendus aux salariés (assurance chômage, assurance maladie). Le coin fiscal serait donc en partie le «prix» à payer pour ces services. Dans cette optique, le point essentiel est de savoir si le niveau de production des services collectifs ainsi rendus correspond bien aux attentes des salariés. En termes économiques, il s'agit de savoir si l'obligation de payer instituée par le système de prélèvements obligatoires correspond bien à la fonction d'utilité collective de la population. S'il en est ainsi, le salaire net devrait s'adapter à la baisse de façon telle que le coût du travail soit peu affecté. Si en revanche il n'en est pas ainsi, on constatera une rigidité à la baisse du salaire et un coût du travail excessif, générateur de chômage et de perte de compétitivité. La réponse doit être recherchée de façon empirique.

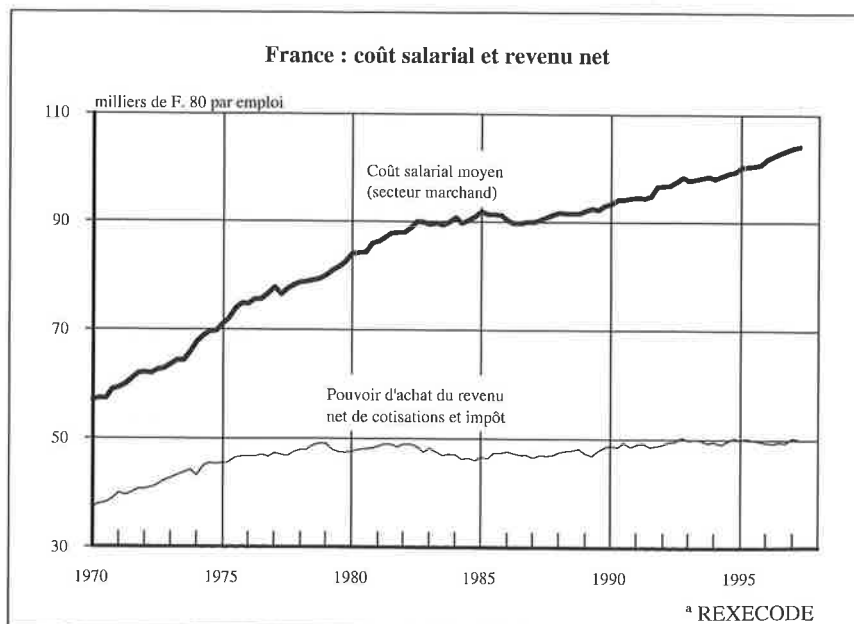
Coin fiscal et rigidité salariale

La relation entre le coût du travail et la pression des charges sociales et fiscales portant sur les salaires est loin d'être évidente. Pour comprendre les mécanismes de transmission des charges fiscales sur les niveaux de salaires, il faut intégrer tous les mécanismes d'ajustement sur le marché du travail. Pour poser le problème en termes simples, on peut considérer qu'en présence de très fortes rigidités à la baisse des salaires réels, toute hausse des charges pesant sur les salaires vient directement augmenter le coût du travail pour l'employeur. Dans ce cas, la hausse du coût du travail se repercute sur le



nombre de chômeurs et pèse sur les négociations salariales.

De nombreuses études économétriques ont été menées sur le sujet. Si on peut s'attendre à ce qu'un relèvement de l'impôt entraîne une augmentation des coûts de la main d'oeuvre, les avis sont assez divergents quant à l'ampleur de cet effet et à ses conséquences, qu'il s'agisse du moment où il intervient et de son impact sur le chômage. Il est aussi important de voir s'il existe des effets non symétriques selon que la majoration concerne les cotisations



patronales, les cotisations salariales, l'impôt sur le revenu ou la TVA.

Nous nous limiterons à donner les principaux résultats d'une analyse menée par l'OCDE (L'étude sur l'emploi, Tyrväinen) parce qu'elle répond tout à fait aux questions que l'on peut se poser dans le cadre de notre étude.

L'étude de l'OCDE est une analyse économétrique qui a pour objectif de mesurer l'impact d'une modification des divers impôts sur le coût de la main-d'oeuvre. Cette étude est fondée sur des informations concernant les systèmes fiscaux de 10 pays : elle examine les effets d'une hausse du taux moyen et du taux marginal d'imposition sur les négociations salariales.

Les résultats de cette étude sont donnés en terme d'élasticité des coûts de la main-d'oeuvre à une modification des taux d'imposition. En Allemagne, l'élasticité du coût du travail aux cotisations patronales est unitaire, ce qui signifie que l'augmentation des cotisations so-

ciales se transmet tout entière en terme de coût pour l'employeur. Au contraire, aux Etats-Unis où le marché du travail est très flexible, l'augmentation des cotisations patronales n'affecte pas le niveau des salaires: les salariés acceptent une baisse de leur salaire qui compense totalement l'augmentation des charges.

Les conclusions couvrant la France sont moins marquées : un relèvement des charges sociales et fiscales portant sur les salaires tend à augmenter le coût du travail mais la réduction des salaires réels permet de compenser en partie le surcoût.

Le poids des charges fiscales doit être interprété au regard de son impact sur le coût du travail. Mais cet impact dépend lui-même des mécanismes de régulation du marché du travail dans chaque pays. Il peut se décomposer en deux effets : d'une part l'élasticité du coût du travail aux augmentations de prélèvements obligatoires, d'autre part l'ampleur des chocs sur le taux de prélèvement. Concernant l'élasticité du coût du travail, on peut tout de même retenir, qu'aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, elle semble plus faible qu'en Allemagne, la France restant dans une position intermédiaire. Mais la succession de chocs sur les taux de prélèvements d'ampleur plus importante en France pourrait nuancer l'effet précédent.

Elasticité des coûts de la main d'oeuvre

<i>Par rapport</i>	<i>aux cotisations patronales de sécurité sociale</i>	<i>aux cotisations salariales de sécurité sociale</i>
<i>Allemagne</i>	<i>1</i>	<i>1</i>
<i>Canada</i>	<i>0,8</i>	<i>0,8</i>
<i>Japon</i>	<i>0,5</i>	<i>0,5</i>
<i>Finlande</i>	<i>0,5</i>	<i>0,5</i>
<i>Australie</i>	<i>0,5</i>	<i>0,5</i>
<i>France</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>
<i>Italie</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>
<i>Suède</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Etats-Unis</i>	<i>0</i>	<i>1</i>
<i>Royaume-Uni</i>	<i>0,25</i>	<i>0,25</i>

Source : Tyrväinen, "Real wage resistance and Unemployment : multivariate analysis of cointegration relations in 10 OECD economies", L'étude sur l'emploi, OCDE.

Importance des considérations fiscales dans la décision de localisation d'activités

La vie d'une firme amène en permanence à décider de la localisation d'une activité. Pour développer le chiffre d'affaires, la firme peut être amenée à étendre les capacités de production des usines, pour étendre la force de vente elle peut décider de créer de nouveaux points de vente. Lors du développement international, la société étudiera la création d'une filiale locale ou au contraire préférera produire en France pour exporter.

Pour réduire certains coûts il est probable que le chef d'entreprise étudiera une réorganisation géographique des fonctions de l'entreprise. A ce moment les centres de recherche et développement et les centres administratifs (services financiers, services informatiques,...) peuvent être relocalisés. Il est possible aussi, comme la tendance actuelle le confirme, que des rapprochements d'entreprises affectent la vie de la firme. Des holdings intermédiaires ou de tête devront être créés et leur implantation sera étudiée minutieusement. Des acquisitions, fusions et rapprochements d'entreprises sont d'ailleurs particulièrement fréquents pour des PME récentes. Tous ces instants de la vie d'une entreprise, qui ont pour conséquence l'éventuelle implantation d'activité (ou le changement de localisation), seront analysés par le chef d'entreprise et ses collaborateurs suivant des critères très divers. Leur importance peut varier en fonction de la nature de l'opération, suivant la stratégie retenue ou suivant la santé de l'entreprise.

La fiscalité est l'un de ces critères. Pour en mesurer l'importance

lors de la décision de localisation d'activités, nous avons interrogé quelques responsables d'entreprises françaises. Conscients de la complexité de la question, nous avons aussi étudié la littérature empirique et théorique traitant du sujet afin d'enrichir l'analyse.

La fiscalité influence particulièrement l'implantation des «fonctions nomades»

Si les flux de capitaux peuvent réagir très rapidement à l'opportunité d'accroître à court terme la rentabilité après impôt, l'investissement direct international obéit généralement à des considérations de stratégie commerciale de long terme (par exemple, le maintien d'une présence dans de nombreux pays à travers le monde). Il semble donc moins sensible à des considérations fiscales. Plusieurs études montrent cependant que ces considérations jouent un rôle significatif.

Mise en évidence empirique

En raison des difficultés techniques (fiabilité des données, taille des séries et des échantillons,...) auxquelles se heurtent souvent les études économétriques portant sur l'incidence de la fiscalité, certains économistes ont mené des enquêtes de terrain. Plusieurs études ont été réalisées vers le début des années soixante-dix en vue de faire la lumière sur les principaux déterminants du choix d'une implantation. Il ressort de la plupart de ces enquêtes que, les différences, d'un pays à l'autre, entre les systèmes d'imposition des sociétés sont généralement moins importantes pour le choix d'une implantation que d'autres facteurs, tels que l'existence d'une infrastructure adaptée.

Le système fiscal du pays d'accueil est cependant presque toujours considéré comme un "facteur pertinent" et parfois même comme un "facteur important" dans une décision d'implantation.

Ces conclusions d'enquêtes des années soixante-dix ne prenaient pas en compte les comportements rendus possibles par les nouvelles technologies et l'émergence d'un certain nombre de nouveaux pays d'accueil des investissements. Les entretiens que nous avons effectués permettent de préciser ces tendances. Ainsi la plupart des personnes que nous avons rencontrées s'accordent pour dire que l'apparition de "fonctions nomades", telles que les départements informatiques, des centres de gestion administrative (facturation, paie,...), ou de gestion des marques et des brevets, des salles de marché ou plus classiquement des lieux de stockage, dans l'entreprise et le développement d'opérations "à implantation variable" (création de *joint-venture*, de holding intermédiaire ou de tête,...), rendent les possibilités de localisations plus grandes qu'il y a quelques années.

Les travaux réalisés en 1992 par un groupe d'experts indépendants sur la fiscalité des entreprises et remis à la Commission des Communautés européennes apportent un éclairage en concordance avec les observations recueillies lors de nos rencontres. Les experts précités ont dépouillé près de mille questionnaires remplis par des entreprises de l'ensemble des pays de la C.E.E. L'enquête portait sur trois questions principales relatives à l'incidence de la fiscalité sur les activités et les coûts des sociétés.

Nous rappelons ici les principaux résultats de cette enquête concer-

nant notre problématique. La première question adressée aux chefs d'entreprises était : " Le choix du lieu d'implantation d'une activité peut être influencé dans une mesure plus ou moins grande par les systèmes fiscaux des pays concernés. Dans combien de cas, lors du choix du pays d'implantation des types d'activité suivants, la fiscalité qui frapperait votre entreprise dans les différents lieux d'implantation envisagés constitue-t-elle une considération pertinente et un facteur important dans votre décision ? " (sociétés mères uniquement)

Le tableau de la page suivante présente les réponses à cette question pour l'ensemble des entreprises qui ont répondu.

De la lecture de ce tableau ressortent les enseignements suivants:

1) les questions fiscales sont très souvent une considération pertinente, mais pas toujours un facteur important dans le choix de localisation d'implantation ;

2) toutes les fonctions de l'entreprise n'accordent pas la même importance à la fiscalité dans leur stratégie d'implantation. En particulier pour les fonctions " Installation de production ", " Point de vente " et " Centre de recherche-développement " la fiscalité n'est un facteur important que " parfois " ou " jamais ". En effet si l'on regroupe les réponses " parfois " et " jamais " d'une part et " toujours " et " habituellement " d'autre part on obtient le tableau synthétique ci-contre.

Comme nous l'ont précisé les responsables que nous avons rencontrés, l'ouverture d'un centre de production doit d'abord répondre à une demande. Deux cas de figure extrêmes peuvent se présenter : soit la

demande doit être satisfaite impérativement par une usine proche de la demande et du marché, soit la demande peut être satisfaite par un site de production situé n'importe où dans le monde (cas des semi-conducteurs par exemple). Dans le premier cas, la fiscalité ne peut intervenir que si l'usine à implanter est européenne. Mais bien souvent d'autres éléments interviennent et notamment l'environnement politique et juridique, la qualité des infrastructures, le coût du travail, la présence des concurrents, la compétitivité des employés (niveau de formation...), la flexibilité du marché du travail... La fiscalité n'est pas ici un élément déterminant de la décision de localisation. Seulement dans le second cas la fiscalité peut jouer un rôle important.

De même lorsqu'il s'agit d'implanter ou d'étendre un centre de recherche-développement, c'est

Présentation synthétique des réponses		
<i>Pourcentage des réponses</i>		
	Toujours et Habituellement	Parfois et jamais
<i>Installation de production</i>		
<i>Facteur important</i>	47,6	52,4
<i>Point de Vente</i>		
<i>Facteur important</i>	37,8	62,3
<i>Centre de recherche-développement</i>		
<i>Facteur important</i>	41,2	58,8
<i>Centre de coordination</i>		
<i>Facteur important</i>	56,6	43,4
<i>Centre de services financiers</i>		
<i>Facteur important</i>	78,3	21,7

d'abord la qualité des personnels, l'environnement scientifique et technologique, la qualité de la vie, le coût du travail,... qui déterminent le choix plutôt que des considérations fiscales.

En revanche, lors d'implantation de centre de coordination et de

Pourcentage des réponses					
	Toujours	Habituellement	Parfois	Jamais	Nombre d e réponses
<i>Installation de production</i>					
<i>Considération pertinente</i>	43,6	28,2	20,4	7,9	624
<i>Facteur important</i>	22	25,6	33,7	18,7	555
<i>Point de Vente</i>					
<i>Considération pertinente</i>	30	27,9	25,9	16,2	641
<i>Facteur important</i>	14,1	23,7	31,9	30,4	562
<i>Centre de coordination</i>					
<i>Considération pertinente</i>	46,2	23,7	21,9	8,2	392
<i>Facteur important</i>	34,5	22,1	26,7	16,7	348
<i>Centre de recherche-développement</i>					
<i>Considération pertinente</i>	31,2	27,5	28,1	13,2	349
<i>Facteur important</i>	15,3	25,9	33,6	25,2	313
<i>Centre de services financiers</i>					
<i>Considération pertinente</i>	63,9	21,3	9,6	5,4	447
<i>Facteur important</i>	52,6	25,7	12,9	8,8	397

Source : Rapport du comité de réflexion des experts indépendants sur la fiscalité des entreprises, Commission des Communautés Européennes (1992),

services financiers, le poids de la fiscalité semble important. A la lumière de nos entretiens nous pouvons préciser cette constatation. Ainsi parmi nos interlocuteurs, certains ont mentionné l'implantation récente de holding, de centres administratifs ou de services financiers (trésorerie) à l'étranger plutôt qu'en France pour des considérations fiscales. Il est important d'ajouter que dans la plupart des cas, les fonctions implantées à l'étranger sont des activités en développement (secteur tertiaire) et de plus en plus nomades. De plus les raisons de leur implantation étrangère sont souvent subtiles et concernent des points précis du droit fiscal: fiscalité des fusions-acquisitions, des apports, des brevets. Nous verrons par la suite plus en détail le poids de ces considérations.

Une autre enquête menée par Devreux et Pearson (1989) auprès de 173 sociétés britanniques souligne l'importance de la fiscalité dans le choix de localisation. En effet à la question : " Lors du choix du pays d'une nouvelle installation de production, dans combien de cas les taux d'imposition et les subventions constituent-ils une considération pertinente ou un facteur important dans votre décision ? ", les personnes interrogées ont répondu de la manière présentée ci-dessous.

En définitive les enquêtes de terrain tendent à montrer que la fiscalité intervient dans le choix de

localisation. En revanche son importance n'est pas facile à apprécier et dépend fortement des fonctions dont il est question, de la stratégie de l'entreprise et du moment où la question est posée. Pour confirmer cette analyse nous avons examiné quelques études économétriques traitant du lien entre fiscalité et investissement direct étranger.

Mise en évidence théorique

Une appréciation des choix d'implantation d'activité économique peut être tentée au travers des entrées d'investissements directs étrangers. Les travaux d'analyse théorique du lien entre fiscalité et investissement direct étranger sont essentiellement de deux types. Les premiers consistent en des simulations de comportements des firmes en fonction de différents niveaux d'imposition, les seconds sont des études économétriques. L'examen des résultats des différents travaux existants donne à penser qu'il n'est pas facile d'identifier et encore moins de quantifier l'incidence du système d'imposition des sociétés sur les flux transnationaux d'investissements directs. Néanmoins il semblerait que l'influence de l'impôt sur les sociétés (qui est un des éléments de la fiscalité des entreprises) sur la répartition géographique de l'investissement ne doit pas être négligée.

Nous rappelons ici deux travaux, souvent cités, et qui tendent à con-

<i>Pourcentage des réponses</i>					
	<i>Toujours</i>	<i>Habituellement</i>	<i>Parfois</i>	<i>Jamais</i>	<i>Nombre de réponses</i>
<i>Considération pertinente</i>	47,8	28,3	23,9	0	130
<i>Facteur important</i>	18,9	24,3	40,5	16,2	105

Source : Devreux et Pearson (1989),

firmer cette conclusion. La première de ces études a été effectuée par Thomas Horst (1977), qui a élaboré un modèle théorique d'une entreprise multinationale "représentative" ayant opté pour la maximisation du profit et à laquelle toutes les caractéristiques fondamentales du système américain d'imposition des sociétés sont applicables. Le modèle était calibré de manière à reproduire un ensemble de données afférentes à l'investissement étranger direct au départ des Etats-Unis en 1974. Ce modèle permettait, en particulier, de simuler l'impact d'une variation du taux étranger moyen d'imposition des sociétés sur l'investissement intérieur réel de sociétés mères américaines, sur l'investissement étranger réel effectué par les filiales américaines opérant à l'étranger, ainsi que sur le flux net de fonds entre des sociétés mères américaines et leurs filiales étrangères. Le tableau ci-dessous présente ces impacts en termes d'élasticité.

L'élasticité exprime la variation en pourcentage de la variable expliquée, consécutive à une variation de 1% du taux d'imposition appliqué par le pays d'accueil étranger. Ainsi le chiffre de -0.6 figurant dans la dernière colonne du tableau signifie que, si le taux étranger d'imposition des sociétés tombait de 50 à 40%, par exemple, ce qui correspondrait à une diminution de 20% du taux d'imposition, l'investissement réel à l'étranger des filiales américaines s'accroîtrait de $20 \times 0,6 = 12\%$. Les élasticités obtenues par le modèle de Horst impliquent également que cette même réduction de l'impôt à l'étranger ferait diminuer de $20 \times 0,3 = 6\%$ l'investissement intérieur réel des sociétés mères américaines et entraînerait un accroissement de $20 \times 6,8 = 136\%$ du transfert net de fonds de sociétés

mères américaines à des filiales étrangères. Au vu de ces résultats, il apparaît que d'une part l'incidence de la fiscalité sur l'activité de l'investissement réel n'est pas négligeable, et que, d'autre part, l'impact des variations des taux d'imposition sur le comportement financier (transfert de fonds, investissement de portefeuille) des multinationales peut être très important. On retrouve là un résultat déjà mentionné précédemment.

Parmi les études économétriques qui mesurent l'incidence de la fiscalité sur l'investissement direct étranger dans la C.E.E., il semble que celle de Bernard Snoy (1975), reste l'analyse la plus complète. Outre qu'il analyse l'investissement direct des Etats-Unis en Europe, Snoy étudie les flux d'investissements directs en provenance de quatre pays membres de la C.E.E. (Belgique, Allemagne de l'Ouest, France et Royaume-Uni) et à destination de quatorze pays d'Europe de l'Ouest au cours de la période

Etude de simulation des effets de l'imposition des sociétés sur les flux de capitaux

<i>Données utilisées</i>	<i>Variables expliquées</i>	<i>Elasticité par rapport aux taux d'imposition des sociétés dans le pays d'accueil</i>
<i>Données américaines de 1974</i>	<i>Investissement intérieur réel des sociétés mères américaines</i>	0,3
	<i>Investissement étranger réel des filiales américaines</i>	-0,6
	<i>Sorties nettes de capitaux en provenance des sociétés mères américaines et à destination des filiales étrangères</i>	-6,8

Source : Horst (1977) et Kopits (1976).

1966-1969. L'auteur constate que l'investissement direct étranger au départ des quatre pays de résidence concernés réagit négativement à un relèvement du taux d'imposition effectif des sociétés dans les pays d'accueil étrangers.

Cependant bien que tous les effets estimés de la fiscalité présentent leur signe négatif, les résultats de Snoy révèlent que certaines estimations sont faiblement significatives, c'est-à-dire qu'elles restent entachées d'incertitudes importantes. Ce problème résulte probablement du fait que, en raison du caractère limité de l'échantillon de pays d'accueil incorporé dans l'analyse, Snoy ne disposait que d'un nombre relativement réduit d'observations statistiques. En dépit de ces restrictions, il semble possible de conclure sur des bases statistiques que l'imposition des sociétés (rappelez ici que c'est seulement un des éléments constitutifs de la fiscalité des entreprises) peut avoir un rôle non négligeable sur l'investissement étranger direct. Nous présentons ici quelques résultats d'études

économétriques qui confortent cette conclusion. Les estimations présentées précédemment portent sur l'attractivité du marché américain. Il est à noter qu'il existe peu d'études récentes sur le marché européen.

En conclusion il semble exister un lien entre le poids de la fiscalité et le niveau des investissements directs étrangers. La difficulté de mesurer théoriquement ce lien reflète notre observation empirique, à savoir que c'est pour un certain type de fonction de l'entreprise et à certains instants de la vie de la firme que la fiscalité est un facteur important dans la décision d'investissement. Aussi convient-il, si l'on souhaite améliorer la compétitivité fiscale de la France, d'étudier les mesures actuelles qui sont particulièrement défavorables à l'implantation d'activités ou de fonctions sur lesquelles la fiscalité est déterminante.

Un manque de clarté de la fiscalité en France

Le tableau ci-contre présente une comparaison du poids (en % du

Estimations économétriques de l'incidence du taux d'imposition américain des sociétés sur les entrées d'investissements directs étrangers (IDE) aux Etats-Unis

Auteur	Période couverte par les données	Elasticité de l'IDE par rapport au taux d'imposition américain des sociétés		
		IDE financé à l'aide de bénéfices non distribués	IDE financé par des transferts des sociétés mères	IDE total
Hartman (1984)	1965-1979	-3,6	-9,5 (*)	n.d.
Bosk&Gale (1987)	19656-1984	-16	n.s.	n.d.
Young (1988)	1953-1984	entre -1,0 et -3,8	-1,5 (*)	n.d.
Slemrod (1990)	1956-1984	n.s. (**)	-1,4 (**)	1,2 (**)

(*) : estimation à faible signification statistique. (**): Elasticité par rapport au taux d'imposition marginal des sociétés

Sources : Commission des Communautés européennes (1992)

PIB) de quelques types d'impôts spécifiques à la charge des entreprises, pour les grands pays européens.

La lecture de ce tableau montre que l'impôt sur les sociétés était plutôt faible en France en 1995 (c'est-à-dire avant les surimpositions décidées en 1996 et en 1997). En revanche les autres impôts y étaient élevés. Avec 3,2% du PIB ce poids est sensiblement plus élevé que celui des autres pays européens. Ce niveau élevé est inquiétant à deux titres. D'une part parce qu'il pèse sur la rentabilité des entreprises et d'autre part parce qu'il donne de la fiscalité française une image de complexité importante. Or une lecture difficile de l'environnement économique rend les investisseurs prudents dans leur comportement. Les responsables d'entreprises que nous avons rencontrés ont insisté sur le fait que la France a une fiscalité complexe propre à affecter la localisation des firmes.

Nous allons préciser maintenant ces mesures fiscales qui pèsent sur les implantations d'activités en France. Dans le cadre de notre mission, il ne nous était pas possible d'examiner l'ensemble de la fiscalité des entreprises françaises et européennes. Néanmoins à partir de nos entretiens et de la lecture d'articles ayant trait à la fiscalité comparée des entreprises européennes, il nous est apparu qu'un certain nombre de dispositions fiscales françaises semblaient peser particulièrement sur l'attractivité de notre territoire. Compte tenu de nos objectifs, le travail que nous présentons ici ne vise pas à l'exhaustivité, mais donne simplement quelques pistes possibles de réflexion.

Investir, c'est prendre un pari sur l'avenir. L'entreprise évitera de

s'engager si l'avenir paraît trop incertain. Tout élément qui contribue à accroître l'incertitude décourage l'investisseur. Lorsqu'il s'agit d'établir le plan financier d'un projet, il est classique d'ajouter au coût du capital un facteur représentatif du risque (prime de risque) qui regroupe le risque politique, économique et technologique du pays et du risque intrinsèque du projet. L'investissement n'est retenu que si la rentabilité attendue est supérieure à la somme des coûts précédents. Un défaut de la fiscalité française semble être qu'elle est perçue par les entrepreneurs comme trop incertaine, essentiellement pour deux raisons :

- d'une part parce que la multiplicité des " autres taxes " donne une idée imprécise du poids exact de la fiscalité,

- d'autre part, et cela semble tout particulièrement important, en raison du manque de stabilité fiscale. Il n'est pas possible de contracter avec une entité politique, contrairement à ce qui se passe aux Etats-Unis et un impôt peut du jour au lendemain fortement évoluer.

**Importance comparée de quelques impôts spécifiques
(1995 en % du PIB)**

	France	Allemagne	Roy.-Uni	Italie	Pays-Bas
<i>Impôt foncier</i>	0,4	0,2	1,8	0,8	0,6
<i>Impôt sur l'actif net</i>	0,2			0,4	
<i>Impôts mutation</i>	0,4	0,1	0,2	0,1	0,3
<i>Impôt transactions</i>	0,4	0,2	0,3	1,0	0,5
<i>Taxe professionnelle</i>	1,4	1,2			
<i>Contribution FNE</i>	0,3				
<i>Autres</i>					0,1
Total	3,2	1,7	2,3	2,2	1,5
<i>Impôt sur les sociétés</i>	1,6	1,1	3,3	3,7	3,3
Ensemble	4,8	2,8	5,6	5,9	4,8

Source : OCDE - REXECODE

Les hausses à répétition (avec un effet quasiment rétroactif) de l'impôt sur les sociétés sont à cet égard particulièrement pénalisantes. Ce n'est pas seulement la hausse qui est critiquée, mais aussi le fait que les règles du jeu peuvent changer à chaque instant.

Au total l'accroissement de l'incertitude fiscale pèse en France sur la localisation d'implantation, et de façon plus générale, sur le niveau d'investissement. Pour illustrer cela, prenons un exemple simple. Soit un investisseur dont la prime de risque politique, économique et technologique est de 10% et le coût du capital est de 5% (taux d'intérêt, fiscalité,...) par an. Il choisira d'investir dans un projet français lorsque la rentabilité attendue est supérieur à 15%. Si dans ce pays le gouvernement décide de relever la pression fiscale des entreprises de 2 points, au titre d'une stabilisation macro-économique, quel sera le comportement des investisseurs ? Plusieurs cas peuvent se produire. On peut supposer par exemple que du fait de la crédibilité du gouvernement, la prime de risque va baisser de 3 points, les investisseurs ont confiance en la possibilité du gouvernement de stabiliser l'économie. Par suite, le coût du capital progresse de 2 points pour atteindre 7%, mais la prime de risque descend à 7%. Au total le niveau de rentabilité escompté pour investir baisse de 1 point, pour passer de 15% à 14%. Dans ce cas, malgré une hausse de la pression fiscale, les investissements directs étrangers reçus par le pays devraient s'accroître. Le cas inverse est aussi envisageable, à savoir une hausse de la fiscalité et une augmentation de la prime de risque. De fait, si le gouvernement accroît les impôts, c'est qu'il ne parvient plus à contrôler ses dépenses et il devient alors plus ris-

qué d'investir dans ce pays. Dans ce cas les investisseurs fuiront.

Cet exemple montre que les paramètres de la politique fiscale qui comportent une dimension de crédibilité et de stabilité, sont essentiels pour permettre le développement de l'investissement. D'autres économistes ont insisté sur ce point. Ainsi P.A. Muet et S. Avouyi-Dovi écrivaient-ils en conclusion de leur article intitulé "L'effet des incitations fiscales sur l'investissement" (1993) : " Il est certainement plus pertinent de réserver des incitations fiscales à des politiques structurelles (favoriser des économies d'énergie ou le développement de secteurs de pointe, par exemple) plutôt que de les appliquer de façons indifférenciées. Par ailleurs la comparaison de l'incidence respective des différents facteurs du coût du capital confirme que les incitations sont d'autant plus efficaces qu'elles sont simples et que leurs conséquences sont clairement perçues par les entreprises. "

Une taxe professionnelle pénalisante

La taxe professionnelle constitue désormais une charge fiscale prépondérante pesant sur les entreprises. Son montant brut est voisin de celui de l'impôt sur les sociétés. Sa base est géographiquement identifiée et son produit est réservé aux collectivités locales. Le champ d'application de la taxe professionnelle est très large puisque la taxe est due par toutes les personnes physiques ou morales qui exercent à titre habituel une activité professionnelle non salariée en France.

La taxe professionnelle est assise sur les deux facteurs de production, capital et travail, qui font l'objet d'une pondération relative. Les sa-

lares versés sont retenus pour 18% de leur montant. Pour ce qui est du capital, on distingue les locaux et les équipements. S'agissant des magasins et bureaux, la valeur locative reflète les loyers du marché. Pour les locaux de type industriel, la valeur locative est réputée égale à 8% du prix de revient. Enfin pour les équipements, leur valeur locative est égale à 16% du prix de revient. Ce pourcentage est censé correspondre à l'amortissement du bien et à l'intérêt de l'argent investi, la somme des deux équivalent à un loyer. Il est destiné à imposer les entreprises de façon relativement équivalente, quelles que soient les modalités de financement et d'acquisition de l'équipement (location, crédit-bail, acquisition, utilisation à titre gratuit).

Deux exceptions essentielles à ce principe sont les exonérations pour certaines professions et un plafonnement en fonction de la valeur ajoutée devenu au fil du temps plus complexe. Le résultat des corrections apportées aux bases apparaît ainsi conséquent. En 1995 les bases brutes s'élevaient à 800 milliards de francs. Après prise en compte des réductions de bases générales ou spécifiques à certains secteurs le montant des bases imposables n'atteint plus que 628 milliards de francs.

On dénombre au total près de 50000 bénéficiaires de la taxe professionnelle. La décentralisation a donné davantage d'autonomie aux collectivités locales. Pour faire face à leurs charges supplémentaires, les collectivités ont ainsi augmenté la pression fiscale. Il convient de noter, et nous y reviendrons, que les collectivités locales pour compenser les pertes de recettes dues au plafonnement ont demandé et obtenu de l'Etat des compensations. Ainsi

en 1995 le coût pour l'Etat des compensations et des dégrèvements au titre de la taxe professionnelle a atteint 53 milliards de francs, ce qui représente un tiers du produit perçu par les collectivités locales (contre moins d'un quart en 1988). La loi de finances pour 1996 a modifié la méthode de calcul du dégrèvement au titre du plafonnement par rapport à la valeur ajoutée, c'est-à-dire la différence entre la cotisation calculée et 3,5%, 3,8% ou 4% de la valeur ajoutée. Désormais, si le dégrèvement est toujours calculé à partir de la base servant effectivement au calcul de la cotisation, ce n'est plus le taux en vigueur l'année en cause qui est appliqué, mais le taux en vigueur en 1995 dès lors que celui-ci est inférieur à celui-là. Cette mesure a pour effet de faire désormais supporter aux entreprises, et non plus à l'Etat, la totalité des hausses de taux décidées par les collectivités locales à partir de 1996. Or compte tenu de l'augmentation des charges des collectivités locales, le taux de la taxe professionnelle a cru à un rythme soutenu, égal à 2,7% en moyenne annuelle sur le période 1988-1995. Il est donc à craindre une augmentation du poids de la taxe sur les entreprises au cours des années

Evolution de la taxe professionnelle depuis 1988
(en mrd de francs)

	1988	1991	1995	variation 1988 - 1995
<i>Produit perçu par les collectivités</i>	97,6	129,8	166,9	+ 71%
<i>Produit à la charge des entreprises</i>	72,8	96,3	113,4	+ 56%
<i>Produit à la charge de l'Etat</i>	24,7	33,5	53,5	+ 117%
<i>% de la part à la charge des entreprises</i>	74,6	74,2	67,9	
<i>% de la part à la charge de l'Etat</i>	25,4	25,8	32,1	

Source : direction générale des impôts,

prochaines. De plus l'augmentation des bases taxables a contribué à accroître la charge de cet impôt, dont le poids a augmenté de 56% entre 1988 et 1995, comme le montre le tableau précédent.

La taxe professionnelle est régulièrement citée comme un obstacle à l'investissement par les responsables d'entreprises. Les critiques adressées à cet impôt sont, outre l'évolution importante de son niveau, la très grande variabilité géographique de ses taux (qui évoluent dans une fourchette de 1 à 6), et leur grande instabilité dans le temps. Au total ces évolutions inquiètent gravement les investisseurs. Ils ne sont d'ailleurs pas les seuls puisque le dernier rapport du Conseil des Impôts souligne lui-même les faiblesses de cet impôt : "Si la nature d'un bon impôt est d'être large dans son assiette, modéré dans son taux, proportionné aux capacités contributives des contribuables, compréhensible par ces derniers et aisément recouvrable par l'administration, force est de reconnaître que la taxe professionnelle ne répond aujourd'hui à aucune de ces conditions."

En vue de corriger les faiblesses du système actuel diverses solutions possibles ont été examinées par le Conseil des Impôts. Les hypothèses étudiées sont la suppression de la taxe professionnelle qui serait alors reportée sur d'autres prélèvements (l'impact probable serait une hausse de la fiscalité sur le travail), ou la suppression de la part salariale compensée par une hausse de la partie capital de la taxe professionnelle (l'impact serait alors une hausse de la fiscalité sur le capital productif), ou encore la substitution d'une assiette entièrement nouvelle à l'assiette actuelle (les gains seraient répartis sur les entreprises des secteurs de l'indus-

trie et de l'énergie qui sont pénalisés par le système actuel, tandis que les pertes seraient concentrées à l'intérieur des secteurs de la banque, de l'assurance et de l'immobilier qui sont avantagés actuellement). D'autre part les petites et moyennes entreprises verraient leur taxe augmenter. Enfin une telle réforme aboutirait à alourdir le coût du travail.

Une proposition formulée est de remplacer les immobilisations brutes par les immobilisations nettes pour le calcul de la taxe. L'incorporation progressive des amortissements pour les nouveaux investissements peut paraître de nature à améliorer considérablement le régime de la taxe professionnelle. Une telle mesure, limitée aux flux et non au stock de capital, aurait vocation à monter en charge progressivement dans la durée jusqu'à ce que l'ensemble des biens existants soient mis au rebut, ce qui éviterait aux collectivités locales une chute trop rapide de leurs ressources. Les inconvénients seraient une lourdeur de gestion (deux fichiers d'immobilisations), et une augmentation des taux pour compenser le manque à gagner. La voie plus simple serait de diminuer le coefficient de 16% appliqué aux équipements et biens mobiliers. Dans l'hypothèse où ce coefficient serait ramené à 14%, la cotisation nette de taxe professionnelle à la charge des entreprises baisserait de 6% et le coût pour l'Etat au titre du plafonnement de la valeur ajoutée diminuerait de 16%. Là encore l'inconvénient serait que l'Etat devrait probablement en compenser la charge pour les collectivités locales.

L'ensemble de ces aménagements ou modifications radicales ne s'attaque qu'aux symptômes du mal car ils agissent sur la répartition et

non sur le montant. Les expériences d'intercommunalité semblent fructueuses. Elles permettent dans certains cas un allègement de la charge fiscale. Sur le plan fiscal l'intercommunalité se décline selon deux régimes : la fiscalité propre additionnelle ou la taxe professionnelle unique. Les syndicats d'agglomération nouvelle et les communautés de villes peuvent ainsi percevoir la taxe professionnelle aux lieu et place des communes. Le Conseil des Impôts a comparé le résultat des deux formules. Ses conclusions sont les suivantes : le bilan des groupements à taxe professionnelle unique est positif et peut conduire à alléger les parois de la taxe alors que le bilan des groupements à fiscalité additionnelle est en revanche beaucoup moins favorable.

De ce qui précède et des entretiens auprès des différents chefs d'entreprises, il semble qu'il soit possible de réduire le poids de la taxe professionnelle si une véritable réforme de gestion du territoire français est envisagée. Elle implique de réduire le nombre d'échelons administratifs, de regrouper les communes pour diminuer l'émiettement et de donner peut-être aux régions plus de prérogatives. Dans ce paysage le taux de la taxe professionnelle serait défini à un niveau plus élevé que celui de la commune. Le système plus simple et plus homogène, moins coûteux (moins d'échelons, de coûts de gestion...) deviendrait plus efficace. D'autres pays (Royaume-Uni et Allemagne) se dirigent aujourd'hui dans cette voie.

Une fiscalité des transmissions déstabilisante

Comme le montre le tableau du poids des impôts dans le PIB, les droits de mutation représentent

0,4% de la valeur ajoutée française, soit davantage que pour les partenaires européens. Les écarts sont d'ailleurs importants en valeur relative. On passe du simple (Italie, Allemagne) au quadruple (la France). En dépit de nombreux aménagements apportés à la fiscalité des droits de mutation, la France reste néanmoins l'un des pays où ces droits sont les plus élevés. Le poids excessif des droits de mutation sur les transmissions d'entreprises familiales est surtout imputable à la forte progressivité du barème. A titre d'exemple, l'Allemagne applique le taux maximum de 35% à partir d'une fraction de part nette taxable de 100 millions de deutschmarks, alors que le même taux s'applique en France à une part nette taxable de 5 millions de francs. Si le coût fiscal de la transmission peut être jugé supportable pour les transmissions d'entreprises individuelles ou de petites sociétés, sous réserve que l'opération de transmission soit suffisamment anticipée, la forte progressivité du barème des droits de mutation pénalise particulièrement les PME patrimoniales. Au poids du barème s'ajoute de plus la fiscalisation des dividendes que l'entreprise transmise devra verser aux héritiers pour le paiement des droits de mutation.

Le coût fiscal comparé de la transmission d'une entreprise selon les pays peut être résumé dans les deux tableaux suivants, qui présentent le montant des droits dans les cas d'une succession ou d'une donation, concernant deux héritiers en ligne directe. Il est fait l'hypothèse que la valeur de l'entreprise est de 15 millions de francs, pour un chiffre d'affaires de 50 millions de francs, et un résultat net courant de 1,5 million de francs. La plupart des pays ont adopté des

modalités de paiement différé des droits de mutation.

En France, le paiement des droits de mutation peut être différé pendant une période de 5 ans, puis étalé sur une période de 10 ans, moyennant un taux d'intérêt de l'ordre de 4,5%.

Ainsi les droits de mutation pour une succession sont trois fois plus élevés en France qu'en Allemagne, et près de deux fois plus élevés qu'au Royaume-Uni ou qu'en Italie. Par rapport à l'Allemagne, les droits de mutation concernant les donations sont 50% plus élevés. Mais au Royaume-Uni ou en Belgique, les transmissions préparées via une donation sont en fait pratiquement exonérées, sous réserve d'être suffisamment anticipées.

Les conséquences de ces différences fiscales sur l'emploi, la structure du tissu d'entreprises et sur la richesse du pays sont difficilement évaluables. Nous rappelons quelques constatations. Ainsi le poids des droits de mutation entraîne fréquemment une perte de contrôle des actionnaires familiaux, avec le risque de délocalisation à l'étranger de certains centres de décision. Cette situation concourt notamment à expliquer la relative faiblesse du nombre des entreprises moyennes indépendantes par rapport à l'Allemagne. De plus lorsque l'entreprise est en

situation fragile, il est à craindre que ce choc des droits de mutation entraîne quelques dépôts de bilan.

Une fiscalité des marques et brevets préoccupante

La France est le pays dont les marques sont le plus souvent copiées. Il est souvent attribué aux produits français une grande valeur immatérielle : savoir-faire, image, estime, etc. Aussi beaucoup d'entreprises essaient-elles de se protéger contre ces falsifications et protègent systématiquement leurs "labels". Chaque dépôt de marque représente un coût non négligeable pour ces firmes, car à chaque fois il faut déposer, pour une marque active, un certain nombre de marques "de protection". Encore récemment les frais de dépôts de marques étaient considérés comme des charges déductibles.

Cependant un arrêt récent du Conseil d'Etat (arrêt du 31.01.97, dit "Saint-Gobain Vitrage International") vient de considérer que "les frais afférents aux demandes d'enregistrement de marques ne sont pas déductibles du résultat imposable." Cette décision risque de modifier radicalement la pratique jusqu'ici en vigueur. Or, dans la plupart des pays européens, il est possible de passer en charges ces dépenses et lorsque ce n'est pas le cas, de larges possibilités d'amortisse-

La fiscalité des transmissions est plus lourde en France que dans les autres pays européens

	<i>France</i>	<i>Allemagne</i>	<i>Royaume-Uni</i>	<i>Belgique</i>	<i>Italie</i>
<i>Droits de succession</i>	5 MF	1.7 MF	2.4 MF	3.1 MF	2.5 MF
<i>Annuité</i>	726 KF	244 KF	384 KF	620 KF	400 KF
<i>Annuité / Profit</i>	48%	16%	25%	41%	26%
	<i>France</i>	<i>Allemagne</i>	<i>Royaume-Uni</i>	<i>Belgique</i>	<i>Italie</i>
<i>Droits de donation</i>	3.7 MF	1.8 MF	0	0	2.5 MF
<i>Annuité</i>	532 KF	257 KF	0	0	400 KF
<i>Annuité / Profit</i>	35%	17%	0	0%	26%

ment sont offertes, contrairement à la France. Etant donnée l'importance de ces frais pour certaines entreprises françaises, il est à craindre qu'elles décident de délocaliser leurs centres de gestion des "labels", en créant une entité propriétaire des marques, pour remplacer celle existant en France. Cette nouvelle société aura alors comme revenus les redevances d'exploitation des marques et en charges les frais de gestion du personnel gérant les marques. Aussi, en plus des pertes d'emplois possibles, il est à craindre que cela génère un manque de ressources fiscales pour la France.

Il est à noter que la France vient également d'alourdir la fiscalité des cessions de brevets, puisque les plus-values dégagées sur ces cessions de brevets, considérées comme des plus-values à long terme, deviennent taxées au taux normal alors qu'elles étaient auparavant taxées au taux réduit. Cette modification est justifiée par le souci de ne pas encourager les entreprises à se déposséder de leur savoir-faire. Cependant nous avons vu précédemment que l'arrêt du 31.01.97 incite les entreprises à accroître leur délocalisation de gestion des marques.

Conclusion

Comme nous l'ont montré des études théoriques, des enquêtes de terrain et les entretiens que nous avons menés auprès de responsables de multinationales françaises, la fiscalité intervient dans la décision d'implantation de certaines fonctions de l'entreprise («fonctions nomades») et à certains instants de la vie de la firme.

Notre enquête a également mis en évidence des faiblesses de la politique fiscale française, à savoir son manque de clarté (multiplicité des autres taxes, variabilité de la pression fiscale) et le poids de certains impôts qui viennent fortement peser sur la décision d'implantation (taxe professionnelle, fiscalité des transmissions, incitations fiscales faibles pour le développement international). Ce qui ressort plus généralement, c'est que certaines mesures fiscales ont un impact largement plus négatif pour l'investisseur que ce qu'elle ne rapporte à l'Etat. C'est donc sur ces mesures particulières qu'il serait efficace d'agir de manière à favoriser l'implantation d'activités, donc d'emplois, en France.

Bibliographie

Bretel, B., Boyeldieu, C. et Di Carlo, L., *La fiscalité de l'investissement et du capital des sociétés*, dans *Dossier Investissement*, Commission des Comptes et des Budgets économiques de la Nation, 1993.

Commissariat général du Plan, *Investir en France, un espace attractif*, 1992.

Commission des Communautés européennes, *Rapport du comité de réflexion des experts indépendants sur la fiscalité des entreprises*, 1992.

Commission des Communautés européennes, *L'emploi en Europe*, 1995.

Commission des Communautés européennes, *Inventaires des impôts perçus dans les Etats membres des communautés européennes*, seizième édition, 1996.

Conseil des Impôts, *Fiscalité et vie des entreprises, treizième rapport au Président de la République, Tomes I et II*, 1994.

Conseil des Impôts, *La Taxe professionnelle, quinzième rapport au Président de la République, Tomes I et II*, 1997.

Eurostat, *Impôts et cotisations sociales*, 1983-1994.

Eurostat, *Impôts et cotisations sociales*, 1996.

Eurostat, *Structure des systèmes de taxation dans l'Union européenne*, 1996.

Dictionnaire permanent fiscal, *Fiscalité des Etats membres*, 1997.

Francis Lefebvre, *Dossiers internationaux: Royaume Uni*, 1995.

Francis Lefebvre, *Dossiers internationaux: Allemagne*, 1996.

Francis Lefebvre, *Mémento pratique: Fiscal*, 1997.

Francis Lefebvre, *Mémento pratique: Social*, 1997.

Francis Lefebvre, *Mémento Pratique: France, Allemagne, Royaume-Uni*, 1997.

Hatem F., *Attraction des capitaux étrangers: les atouts de la France*, Les Notes Bleues de Bercy, N°41, 1994.

Hatem, F. et Tordjman, J.D., *La France face à l'investissement international*, Economica, 1995.

IRES, *Comparaisons internationales des coûts de la main d'oeuvre dans cinq pays*, juin 1996.

Journal officiel de la République française, *Conjoncture au premier semestre 1997*, séances du 24 et 25 juin 1997.

Mendoza E.G., Milesi-Ferretti G.M., & Asea P., *Do taxes matter for long-run growth? Harberger's superneutrality conjecture*, FMI Working Paper, 1995.

MISSOC, *La protection sociale dans les Etats membres de l'Union européenne*, 1995.

Muet, P.A. et Avouyi-Dovi, S., *L'effet des incitations fiscales sur l'investissement*, dans *Dossier Investissement*, Commission des Comptes et des Budgets économiques de la Nation, 1993.

OCDE, *L'étude sur l'emploi, possibilités d'adaptation du marché du travail*, 1994.

OCDE, *Taxation, Employment, Unemployment*, 1995.

Price Waterhouse, *Corporates Taxes, a worldwide summary*, 1996.

Price Waterhouse, *Individual Taxes, a worldwide summary*, 1996.

REXECODE, *Retrouver le chemin de l'investissement industriel*, 1997. Supplément au n° 57 de la revue de Rexecode.