

PARLEMENT EUROPEEN



Direction Générale des Études

DOCUMENT DE TRAVAIL

**La réforme fiscale
dans les États membres de l'UE**

Série Affaires économiques

ECON 127 FR

La présente publication est disponible en

EN (original)

FR

DE.

Vous trouverez à la fin du présent document la liste complète des publications récentes de la série "Affaires économiques".

ÉDITEUR: Parlement européen
L-2929 Luxembourg

AUTEURS: Centre d'Études et d'Information Internationales (CEPII) Paris.
(Agnès Bénassy-Quéré, Stéphane Déès, Lionel Fontagné, Guillaume Gaulier Arjan Kadareja et Amina Lahrèche-Révil. Conseil scientifique: Jean-Pierre Laffargue. Assistance recherche: Stephan Fahr).

REDACTEUR: Ben Patterson
Direction générale des Études
Division des Affaires économiques, monétaires et budgétaires
Tél.: (00352)4300-24114
Fax: (00352)4300-27721
E-mail: gpatterson@europarl.eu.int

Les opinions exprimées dans le présent document de travail sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement la position du Parlement européen.

Reproduction et traduction autorisées, sauf à des fins commerciales, moyennant mention de la source, information préalable de l'éditeur et transmission d'un exemplaire à celui-ci.

Manuscrit achevé en mai 2001.

PARLEMENT EUROPEEN



Direction Générale des Études

DOCUMENT DE TRAVAIL

**La réforme fiscale
dans les États membres de l'UE**

Série Affaires économiques

ECON 127 FR

09-2001

Table des matières

SYNTHESE	7
1. METHODOLOGIE.....	8
1.1. <i>L'impact des réformes fiscales dans un contexte macroéconomique global (partie I)</i>	8
1.2. <i>L'impact des réformes de l'imposition des sociétés (Partie II)</i>	8
1.3. <i>Harmonisation de la TVA et fonctionnement du marché unique (Partie III)</i>	9
2. PRINCIPAUX RESULTATS	9
2.1. <i>L'impact des réformes fiscales dans un contexte macroéconomique global (Part I)</i>	9
2.2. <i>L'impact des réformes de l'imposition des sociétés (partie II)</i>	10
2.3. <i>Harmonisation de la TVA et fonctionnement du marché unique (partie III)</i>	11
3. CONCLUSIONS.....	11
3.1. <i>Autonomie fiscale nationale contre intégration européenne</i>	11
3.2. <i>Dimension et situation géographique des pays</i>	12
3.3. <i>Le rôle du comportement des entreprises</i>	12
INTRODUCTION.....	15
1. DE LA MONNAIE UNIQUE A L'HARMONISATION FISCALE	15
2. LES CARACTERISTIQUES COMMUNES DES REFORMES FISCALES EN COURS	15
ENCADRE 1: APERÇU DES REFORMES FISCALES EN COURS DANS L'UNION EUROPEENNE.....	16
3. ANALYSE DE L'EVOLUTION ACTUELLE DES POLITIQUES FISCALES DANS L'UE.....	17
PARTIE I: L'IMPACT MACROECONOMIQUE DES REFORMES FISCALES DANS L'UNION EUROPEENNE: SIMULATIONS D'UN MODELE MACROECONOMETRIQUE	19
I.1. INTRODUCTION	19
ENCADRE N° 2: COMMENT SIMULER UN CHOC SUR UN TAUX D'IMPOSITION?	21
I.2. L'IMPACT D'UNE REDUCTION D'IMPOT ISOLEE	23
1.2.1. <i>Réduction d'impôt isolée dans un pays de l'UEM</i>	23
ENCADRE N° 3: MARMOTTE: UN MODELE MACROECONOMETRIQUE CENTRE SUR LES PAYS EUROPEENS	24
1.2.2. <i>Réduction d'impôt isolée à l'extérieur de l'UEM</i>	28
1.2.3. <i>Commentaires généraux</i>	29
I.3. L'IMPACT D'UNE REDUCTION D'IMPOT SIMULTANEE.....	30
I.4. CONCLUSIONS POUR LES REFORMES FISCALES EN COURS	32
ENCADRE N° 4: COMMENT RAPPROCHER LES REFORMES EN COURS EN TERMES DE SIMULATION POUR LE MODELE MARMOTTE?	34
I.5. TABLEAUX SUPPLEMENTAIRES	35
PARTIE II: INTEGRATION DES MARCHES DE CAPITAUX ET IMPOSITION DES SOCIETES	49
II.1. INTRODUCTION.....	49
II.1.1. <i>La coordination fiscale en Europe d'un point de vue historique</i>	50
II.1.2. <i>Notre centre d'intérêt</i>	51
II.2. L'IMPACT DE L'IMPOSITION DES SOCIETES SUR LA LOCALISATION DES ENTREPRISES	52
II.2.1. <i>Littérature existante</i>	52
II.2.2. <i>L'impact des divergences fiscales sur les flux d'IED: nouvelle évidence empirique</i>	55
II.3. L'IMPACT DES REFORMES FISCALES DANS L'UNION EUROPEENNE.....	59
II.3.1. <i>L'impact des réformes fiscales isolées</i>	61
II.3.2. <i>L'impact global des réformes fiscales dans l'UE</i>	66
II.4. L'AVENIR DE LA COORDINATION FISCALE EN EUROPE	67
II.4.1. <i>Concurrence fiscale généralisée</i>	68
II.4.2. <i>Des politiques de coordination fiscale visant à éviter une concurrence onéreuse</i>	70
II.5. CONCLUSION	73
PARTIE III: INTEGRATION DES MARCHES DES BIENS ET DE LA POLITIQUE FISCALE: APPLICATION AU MARCHÉ AUTOMOBILE EUROPEEN	77
III.1. INTRODUCTION	77
III.2. DISPARITES DE PRIX DANS L'UE.....	78
III.2.1. <i>Le problème</i>	78
III.2.2. <i>Évaluation des disparités de prix au sein de l'UE</i>	79
III.3. L'IMPACT DES TAXES SUR LES PRIX	83
III.4. SIMULER UNE HARMONISATION FISCALE: IMPACTS SUR LA QUANTITE	85
III.5. CONCLUSION.....	89

REFERENCES.....	91
ANNEXE I: REFORMES FISCALES EN COURS AU SEIN DE L'UNION EUROPEENNE	95
AUTRICHE	95
BELGIQUE	95
DANEMARK.....	95
FINLANDE	96
FRANCE.....	96
ALLEMAGNE	96
GRECE.....	97
IRLANDE	97
ITALIE	97
LUXEMBOURG.....	98
PAYS-BAS	98
PORTUGAL	98
ESPAGNE.....	99
SUEDE.....	99
ROYAUME-UNI	99
ANNEXE II-1: DIVERGENCES EN MATIERE DE FISCALITE DES SOCIETES	
AU SEIN DE L'UE.....	101
1. TAUX NOMINAUX D'IMPOSITION	101
2. TAUX REELS D'IMPOSITION.....	102
3. FISCALITE ET COUT REEL DU CAPITAL.....	104
ANNEXE II-2: IMPACT DES DIVERGENCES FISCALES SUR LES IED: METHODOLOGIE	
ECONOMETRIQUE.....	107
VARIABLES DE CONTROLE	107
<i>Potentiel de marché.....</i>	<i>107</i>
<i>Dimension du pays investisseur.....</i>	<i>107</i>
<i>Ouverture bilatérale.....</i>	<i>107</i>
<i>Différence de dimension de marché.....</i>	<i>108</i>
<i>Coûts du transport.....</i>	<i>108</i>
<i>Modèles.....</i>	<i>108</i>
VARIABLES POLITIQUES	108
<i>Impôt sur les sociétés.....</i>	<i>108</i>
<i>Volatilité du taux de change.....</i>	<i>109</i>
ANNEXE II-3: IMPACT DES DIVERGENCES FISCALES SUR LES IED: RESULTATS	
ECONOMETRIQUES (1985-1995).....	111
ANNEXE II-4: IMPACT D'UNE GENERALISATION DU REGIME FISCAL D'EXEMPTION.....	113
ANNEXE III-1: FONDEMENT THEORIQUE DES PRIX HEDONIQUES.....	115
ANNEXE III-2: DESCRIPTION DES SERIES DE DONNEES	117
PAYS	117
CARACTERISTIQUES	117
PARTS DE MARCHE DES MARQUES (PRODUCTEURS):	117
DEFINITION DES SEGMENTS DE MARCHE:	117
ANNEXE III-3: TVA ET TAXES A L'ACHAT SUR VEHICULES NEUFS DANS L'UE, EN 1999.....	119
PUBLICATIONS RECENTES DANS LA SERIE AFFAIRES ECONOMIQUES	121

Tableaux et Diagrammes

TABLEAU I-1. TAUX D'OUVERTURE BILATERALE EXPRIME EN POURCENTAGE DU PIB*	28
TABLEAU A1: REDUCTION DE 5% DU TAUX DES COTISATIONS SOCIALES EN ALLEMAGNE (DEVIATION POURCENTAGE DE LA BASE DE REFERENCE)	37
TABLEAU A2: REDUCTION DE 5% DU TAUX D'IMPOSITION DES SOCIETES EN ALLEMAGNE (DEVIATION POURCENTAGE DE LA BASE DE REFERENCE)	38
TABLEAU A3: REDUCTION DE 5% DU TAUX D'IMPOSITION DES REVENUS DES MENAGES EN ALLEMAGNE (DEVIATION POURCENTAGE DE LA BASE DE REFERENCE)	39
TABLEAU A4: REDUCTION DE 5% DU TAUX DES COTISATIONS SOCIALES AU ROYAUME-UNI (DEVIATION POURCENTAGE DE LA BASE DE REFERENCE)	40
TABLEAU A5: REDUCTION DE 5% DU TAUX D'IMPOSITION DES SOCIETES AU ROYAUME-UNI (DEVIATION POURCENTAGE DE LA BASE DE REFERENCE)	41
TABLEAU A6: REDUCTION DE 5% DU TAUX D'IMPOSITION DES REVENUS DES MENAGES AU ROYAUME-UNI (DEVIATION POURCENTAGE DE LA BASE DE REFERENCE).....	42
TABLEAU A7: REDUCTION DE 5% DU TAUX DES COTISATIONS SOCIALES DANS LA ZONE EURO (DEVIATION POURCENTAGE DE LA BASE DE REFERENCE)	43
TABLEAU A8: REDUCTION DE 5% DU TAUX D'IMPOSITION DES SOCIETES DANS LA ZONE EURO (DEVIATION POURCENTAGE DE LA BASE DE REFERENCE)	44
TABLEAU A9: REDUCTION DE 5% DU TAUX D'IMPOSITION DES REVENUS DES MENAGES DANS LA ZONE EURO (DEVIATION POURCENTAGE DE LA BASE DE REFERENCE)	45
TABLEAU A10: ÉTALONNAGE DES REFORMES FISCALES EN COURS.....	46
TABLEAU A11: SIMULATION DES REFORMES FISCALES EN COURS (DEVIATION POURCENTAGE DE LA BASE DE REFERENCE)	47
TABLEAU II-1: REGIMES FISCAUX APPLIQUES AUX BENEFICES RAPATRIES DANS CERTAINS PAYS DE L'OCDE.	53
FIGURE II-1. LA SENSIBILITE FISCALE DES IED AUX REGIMES FISCAUX APPLIQUES.....	54
TABLEAU II-2: TAUX LEGAUX D'IMPOSITION DES SOCIETES (EN %)	60
TABLEAU II-3: TAUX D'IMPOSITION REELS (EN % DE L'EXCEDENT D'EXPLOITATION)	60
TABLEAU II-4: L'IMPACT DE LA REFORME FISCALE 2000 EN ALLEMAGNE.....	63
TABLEAU II-5: L'IMPACT DES REFORMES FISCALES ANNONCEES AU DANEMARK, EN FRANCE, EN ITALIE ET AU R-U (TAUX LEGAUX, 1995).....	64
TABLEAU II-6: L'IMPACT DE LA REFORME FISCALE IRLANDAISE (TAUX LEGAUX, 1995).....	65
TABLEAU II-7: L'IMPACT GLOBAL DES REFORMES FISCALES ANNONCEES DANS L'UE (TAUX NOMINAUX, 1995).....	66
TABLEAU II-8: IMPACT DE LA CONCURRENCE /DU DUMPING SUR LES IED ENTRANTS (1995).....	71
TABLEAU II-9: IMPACT DE LA GENERALISATION DES REGIMES DE CREDIT SUR LES IED ENTRANTS DANS L'UE (1995)	73
TABLEAU III-1: RESULTATS DE L'ESTIMATION DES PRIX PONDERES PAR LA QUALITE.....	81
TABLEAU III-2: CORRELATIONS ENTRE LA DISPERSION (COEFFICIENT DE VARIATION) ET LE PRIX MOYEN.....	82
FIGURE III-1. PRIX DU SECTEUR AUTOMOBILE, PREMIER SEMESTRE 1999.....	83

FIGURE III-2. IMPACT D'UNE HARMONISATION FISCALE COMPLETE SUR LA DISPERSION DES PRIX	84
TABLEAU III-3: EFFET DE L'HARMONISATION SUR LES PRIX DU SECTEUR AUTOMOBILE DES PAYS DE L'UE.....	85
TABLEAU III-4: EFFET DES TAXES SUR LES VENTES DE VOITURES ET LES STOCKS AUTOMOBILES DANS LES PAYS DE L'UE, 1999.....	87
TABLEAU III-5: TAXES SUR LES VEHICULES AUTOMOBILES DANS L'UE EN 1999 (EN %).....	88
TABLEAU III-6: IMPACT DE L'HARMONISATION SUR LES IMMATRICULATIONS DE VEHICULES ET LES RECETTES FISCALES.....	88
FIGURE AII-1-1. TAUX LEGAL D'IMPOSITION ET DISTANCE PONDEREE, UE, 1995.....	102
FIGURE AII-1-2. ÉVOLUTION SUR LE LONG TERME DES TAUX REELS D'IMPOSITION DES SOCIETES.....	103
FIGURE AII-1-3. TAUX REEL D'IMPOSITION ET DISTANCE PONDEREE, OCDE, 1995.....	104
TABLEAU AII-1-1: COUT BILATERAL DU CAPITAL (FILIALE FINANCEE PAR AUGMENTATION DE CAPITAL) POUR UNE SERIE DE PAYS DE L'UE (1991).....	105
TABLEAU AII-4-1: IMPACT DE LA GENERALISATION DU REGIME D'EXEMPTION SUR LES FLUX ENTRANTS D'IED (1995).....	114

Synthèse

Vers la fin des années 1990, la plupart des États membres de l'Union européenne se sont engagés dans un processus de réformes fiscales touchant pratiquement tous les domaines de la fiscalité. Dans la plupart des pays, ces réformes visent à limiter l'effet dissuasif qu'ont les taux d'imposition marginaux élevés sur le travail, la production et les investissements ainsi qu'à contrebalancer les distorsions liées au système fiscal. La majorité des réformes sont donc axées sur l'offre et entendent augmenter le potentiel de croissance dans les pays européens qui les appliquent.

Cependant, compte tenu des fortes et multiples interdépendances entre les États membres de l'Union européenne, les réformes mises en œuvre dans chaque pays ont des répercussions pour leurs partenaires, ce qui soulève une fois de plus le problème de la coopération politique: le processus décentralisé de réforme fiscale peut se révéler inefficace si chaque pays néglige les retombées de son programme sur ses partenaires. Les réformes fiscales en cours pourraient donc donner un nouvel élan à l'harmonisation fiscale.

Le processus d'harmonisation fiscale mis en place au cours de la dernière décennie comporte divers objectifs toujours d'actualité. Historiquement, l'objectif premier était de faciliter l'achèvement du marché unique via l'harmonisation des systèmes de TVA, condition nécessaire pour une convergence des prix au sein de l'UE.

Le deuxième objectif consiste à éviter les effets externes négatifs susceptibles de découler d'une réforme fiscale menée dans un pays et dus aux fortes interdépendances entre les pays de l'UE (via les échanges commerciaux, les flux de capitaux et la politique monétaire). Plus spécifiquement, la réduction de la pression fiscale dans un pays accroît la compétitivité et/ou l'attrait de ce pays par rapport à d'autres. Les mouvements de biens, de capitaux et – éventuellement – de main-d'œuvre hautement spécialisée qui en résultent sont préjudiciables aux pays partenaires, tant sur le plan des activités économiques que des revenus fiscaux. Ceux-ci peuvent alors réagir en diminuant à leur tour leurs taux d'imposition.

Certes, une pression fiscale moindre est génératrice de gains d'efficacité considérables, mais elle comporte le risque d'un transfert du financement de biens et services publics ainsi que de la protection sociale vers les bases d'imposition les moins mobiles, à savoir, le travail. A cela s'ajoute l'éventuelle mise en péril de la production de biens publics et des systèmes de prévoyance sociale, notamment dans les pays où la redistribution des revenus, la protection sociale et l'offre de biens publics figurent en bonne place dans les préférences sociales.

Il importe donc de trouver au sein de l'UE un compromis entre, d'une part, l'augmentation de la performance des marchés en vue d'une croissance plus forte et, d'autre part, l'utilisation du système fiscal à des fins de redistribution des revenus et de production de biens et services publics, en accord avec les préférences sociales spécifiques de chaque État. Il s'agit en effet d'un choix politique crucial. Cette étude tente de quantifier ces compromis, de placer les réformes en cours dans ce contexte et de décrire les outils susceptibles de servir à la mise en œuvre d'un compromis entre efficacité du marché et indépendance fiscale, compromis qui doit faire la plus large unanimité possible.

Étant donné que les réformes initiées dans l'UE concernent pratiquement tous les types d'impôts, l'étude offre une analyse multidimensionnelle. Elle débute par une évaluation globale, macroéconomique, des gains d'efficacité et des effets sur la redistribution associés à la diminution de la pression fiscale ainsi que des effets induits dans les autres États membres de l'UE (partie I). L'étude se poursuit avec une analyse de l'impact spécifique des réformes relatives à la fiscalité des sociétés sur l'implantation de ces dernières dans l'UE ainsi que du risque d'une "course à la baisse" (partie II). Enfin, les effets de l'harmonisation de la TVA sur

un régime dérogatoire toujours d'application (dans l'industrie automobile) sont analysés en termes de convergence des prix dans ce secteur et de perte de la capacité fiscale d'un État (partie III).

1. Méthodologie

Les résultats et conclusions de l'étude sont appuyés par des analyses quantitatives qui varient selon le champ de l'analyse (évaluation macroéconomique générale ou analyse spécifique de l'impôt des sociétés/de la TVA).

1.1. L'impact des réformes fiscales dans un contexte macroéconomique global (partie I)

Les réformes fiscales mises en œuvre dans l'UE concernent essentiellement trois instruments: les cotisations de sécurité sociale, l'imposition des sociétés et l'imposition des personnes physiques. Dans la plupart des pays de l'UE, ces taxes doivent être réduites, alternativement ou simultanément. Certaines de ces mesures sont destinées à accroître la demande intérieure (c'est le cas de certaines réductions de l'impôt sur le revenu des personnes physiques). La majorité sont toutefois axées sur l'offre, l'objectif étant de réduire les distorsions dans les systèmes fiscaux et de limiter l'effet dissuasif des taux marginaux d'imposition élevés sur le travail, la production et l'investissement. La plupart des réformes visent donc à augmenter le facteur offre et le potentiel de production.

Pour étudier l'impact de ces réformes axées sur l'offre, nous avons utilisé le modèle macroéconométrique Marmotte développé conjointement par le CEPII et le CEPREMAP. Ce modèle offre une description détaillée des économies de l'UE - y compris de leurs importantes différences structurelles – ainsi que des interactions entre les États membres de l'UE et avec les pays tiers via les échanges commerciaux, les flux de capitaux, la politique monétaire commune (pour les membres de l'UEM) ou les taux de change nominaux. Ce modèle est utilisé pour simuler l'impact des différentes réformes fiscales menées dans les pays de l'UE sur diverses variables telles que la production, les prix, l'emploi et les équilibres fiscaux. Les résultats sont ensuite comparés en fonction de l'impôt réduit (cotisations de sécurité sociale, impôt sur le revenu des personnes physiques, impôt sur les sociétés), du pays qui met en œuvre la réforme (pays UEM/pays non UEM) et de ce qui se fait dans les pays partenaires (réforme simultanée/réforme isolée). Enfin, un étalonnage très approximatif des réformes en cours est également simulé.

1.2. L'impact des réformes de l'imposition des sociétés (Partie II)

Une part importante des réformes fiscales en cours dans l'UE concerne la fiscalité des sociétés et se présente sous la forme de réductions des taux d'impôt dans la plupart des pays de l'UE. L'objectif premier de ces mesures est d'augmenter les incitations à l'investissement et à la production et, dans certains cas, d'éliminer les distorsions fiscales existantes (par exemple, dans les pays où le régime fiscal applicable aux bénéficiaires est unifié – voir le cas de l'Allemagne). Cependant, la baisse des taux des impôts sur les sociétés risque d'avoir des effets induits négatifs pour les pays voisins compte tenu de la mobilité croissante du capital dans l'UE. Par conséquent, le risque de concurrence fiscale est particulièrement élevé eu égard à l'imposition des sociétés.

Pour étudier l'impact des réformes actuelles en matière d'imposition des sociétés et mesurer le risque de concurrence fiscale dans ce domaine, nous avons eu recours à une mesure empirique originale de la sensibilité des investissements étrangers directs (ci-après IED) aux incitations fiscales. Plus spécifiquement, nous avons évalué une équation qui mesure l'impact des divergences fiscales *bilatérales* sur les flux *bilatéraux* d'IED dans les pays de l'OCDE

responsables des *régimes fiscaux* imposés aux bénéficiaires rapatriés (systèmes de crédit/d'exemption) et contrôlant d'autres incitations à l'IED (tels que l'attrait naturel de chaque pays). Cette équation a ensuite servi pour simuler l'impact des réformes de l'imposition des sociétés actuellement mises en œuvre dans plusieurs pays de l'UE et pour montrer l'inefficacité résultant d'une "course à la baisse" simultanée. S'ensuit une analyse de l'impact des régimes fiscaux appliqués aux bénéficiaires rapatriés.

1.3. Harmonisation de la TVA et fonctionnement du marché unique (Partie III)

L'harmonisation fiscale n'entend pas seulement éviter les actions non coopératives de la part des gouvernements de l'UE. Elle est aussi étroitement liée au fonctionnement du marché unique étant donné que les divergences fiscales (et particulièrement les divergences de TVA) empêchent la convergence des prix vers un niveau européen commun. Cette question prend une acuité supplémentaire dans les pays de l'UEM car les mouvements de taux de change nominaux n'affectent plus le comportement des prix.

L'harmonisation de la TVA fut la première mesure du genre, mais elle n'a, à ce jour, débouché que sur un régime transitoire au sein de l'UE (le régime "définitif" est toujours en attente). La non-réalisation de l'harmonisation de la TVA dans l'UE permet d'étudier l'impact des divergences fiscales sur le fonctionnement du marché unique ainsi que les perspectives d'harmonisation fiscale.

Le cas du marché automobile est idéal pour l'analyse de l'impact des divergences de fiscalité sur le fonctionnement du marché unique étant donné que le secteur automobile est soumis à un "régime spécial" (la TVA est payée dans le pays de l'acheteur et non dans celui où l'achat a eu lieu) et présente des taxes à la vente très variables. Cela permet d'identifier le degré de convergence des prix après impôt, la stratégie des producteurs en termes de prix avant impôt et les conséquences possibles d'une harmonisation fiscale sur les prix et volumes des ventes.

L'une des principales difficultés dans l'analyse de la convergence des prix consiste à disposer de prix dans des marchés où les stratégies de différenciation laissent peu de place à la comparabilité des produits. Dans un premier temps, des prix comparables ont été établis selon la méthode des prix hédoniques¹ et l'impact de la fiscalité sur ces prix a été mesuré. Ensuite, nous avons simulé l'impact sur les prix et sur les ventes d'une harmonisation de la fiscalité.

2. Principaux résultats

2.1. L'impact des réformes fiscales dans un contexte macroéconomique global (Part I)

S'agissant des effets à moyen terme sur l'offre, toute réduction d'impôt (que ce soit au niveau des cotisations de sécurité sociale, de l'impôt sur le revenu des personnes physiques ou de l'impôt sur les sociétés) amène une hausse de la production dans le pays où la réforme est appliquée. La principale différence entre les divers instruments fiscaux réside dans l'impact qu'ils ont sur l'utilisation relative du capital et du travail sachant que ces instruments affectent différemment le coût relatif de plusieurs facteurs. Si les réductions d'impôt ont pour effet d'augmenter la production, elles créent aussi un déficit fiscal relativement important qui va parfois à l'encontre des exigences du Pacte de stabilité et de croissance (bien que la stimulation de la demande, non représentée dans le modèle, adoucisse l'impact négatif sur les équilibres fiscaux à très court terme). Malgré les difficultés à satisfaire les exigences du pacte à court et moyen terme, il est nécessaire de prévoir à long terme une augmentation des

¹ Selon la définition de Rosen (1974), les prix hédoniques sont des prix d'équilibre sur le marché pour des caractéristiques particulières.

revenus fiscaux ou une réduction des dépenses publiques. Le modèle Marmotte montre que les gains d'efficacité sont préservés si l'augmentation compensatoire des impôts ou la réduction des dépenses est globale, c'est-à-dire si elle n'introduit pas de nouvelles distorsions dans les incitations offertes aux fournisseurs (mais il importe de souligner qu'une telle réforme globale est difficile à mettre en œuvre dans la pratique).

Bien entendu, les réductions d'impôt appliquées dans un pays affectent l'économie des pays partenaires. En effet, une réduction d'impôt permet une baisse des prix dans le pays concerné par rapport à ses partenaires. Il apparaît que l'impact d'un dégrèvement fiscal varie selon que le pays est membre ou non de l'UEM. Dans le premier cas, l'ajustement du taux de change réel se répercute sur les prix, alors que dans le deuxième, le taux de change nominal se déprécie par rapport aux pays non visés par la réforme. La dimension du pays où la réforme est appliquée a également de l'importance: si les grands pays ne sont pas très affectés par les effets induits provenant de petits pays, l'inverse n'est pas vrai. Un allègement fiscal opéré dans un grand pays de l'UE aura des répercussions négatives dans les pays plus petits.

Pour les grands pays, il est donc relativement indifférent d'entreprendre une réduction des impôts de manière isolée ou simultanément d'autres pays de l'UE. Il en va par contre tout autrement des petits pays où il n'est plus utile de réduire les impôts si d'autres pays de l'UE prennent la même mesure. Par conséquent, les petits pays sont davantage incités à réduire la fiscalité *plus* que les grands pays, ce qui pourrait faire obstacle à la mise en œuvre d'une coopération fiscale.

2.2. L'impact des réformes de l'imposition des sociétés (partie II)

L'analyse empirique des investissements étrangers directs montre que les entreprises tiennent compte des divergences fiscales pour décider du lieu de leur implantation: une réduction des impôts appliquée dans un pays attire les IED vers ce pays, au détriment des autres. Toutefois, la localisation de la production dépend également fortement des effets géographiques et d'agglomération. Cela signifie qu'un pays "central" comme l'Allemagne pourrait, sans altérer les incitations pour les entreprises, maintenir un taux d'imposition des sociétés supérieur à celui appliqué dans des pays "périphériques" comme l'Irlande. Néanmoins, chaque pays est tenté de diminuer l'impôt sur les sociétés sous le niveau correspondant à sa position naturelle. Cela peut se solder par une "course simultanée vers le bas" où plus aucun pays ne peut attirer davantage d'IED de ses partenaires européens et où le financement des dépenses publiques est transféré vers des bases moins mobiles.

Les pays de l'UE n'opèrent pas tous nécessairement le même compromis entre, d'une part, l'efficacité et, d'autre part, l'équité et l'offre de biens publics. Une façon de respecter les préférences sociales de chaque pays consisterait à généraliser le régime de crédit déjà appliqué au Royaume-Uni et en Irlande aux bénéficiaires rapatriés. Ce système permet de taxer les bénéficiaires rapatriés selon la législation applicable à la société mère, supprimant ainsi les incitations fiscales à une implantation à l'étranger. Une telle réforme engendrerait un coût unique pour les pays à faible taux d'imposition et heurterait les pays "périphériques" qui pourraient plus attirer des capitaux étrangers avec de faibles taux d'imposition. Cependant, cela préserverait au moins en partie la capacité de chaque pays à taxer les bénéficiaires différemment de ses voisins tout en évitant des débats interminables sur la manière d'harmoniser à la fois les taux et les bases d'imposition.

2.3. Harmonisation de la TVA et fonctionnement du marché unique (partie III)

En influençant le comportement des producteurs, les divergences fiscales peuvent conduire à des inefficacités sur le marché, à une inégalité de traitement des consommateurs et à des pertes potentielles de bien-être dans l'UE.

Les calculs effectués dans le cas de l'industrie automobile montrent que des taux d'imposition élevés ont généralement pour effet d'abaisser les prix fixés avant impôts selon la qualité et, donc, que les marges prises par les producteurs absorbent une partie de l'impôt. En effet, les prix avant impôts ont tendance à présenter moins d'écart que les prix après impôts, suggérant ainsi que le manque d'harmonisation est source d'inégalité entre les consommateurs des pays de l'UE.

Cependant, la stratégie des entreprises dépend fortement du segment de marché considéré puisqu'il apparaît que les écarts géographiques des prix avant impôts est plus faible pour les segments de marché les plus chers. Ceci suggère que les consommateurs des segments de qualité supérieure sont capables de choisir entre des marchés, forçant ainsi une convergence des prix avant impôts que l'on ne retrouve pas dans les segments de marché de qualité inférieure.

Une harmonisation des taux d'imposition dans les secteurs qui bénéficient encore de dérogations devra tôt ou tard s'inscrire à l'ordre du jour européen. Cette évolution coordonnée vers des taux d'imposition harmonisés réduirait de manière significative les divergences actuellement observées entre les prix intérieurs et favoriserait la convergence des prix avant et après impôt. Les simulations montrent également que cette harmonisation aurait un impact sur les ventes de voitures dans l'UE et donc sur les revenus fiscaux.

Les simulations portant sur les ventes de voitures et les revenus fiscaux mettent en évidence des questions que l'on retrouve traditionnellement au cœur des discussions sur l'harmonisation fiscale. D'autre part, l'harmonisation fiscale augmenterait l'efficacité du marché: les entreprises ne pourraient plus établir de discriminations et les surplus correspondants iraient aux consommateurs. L'harmonisation amènerait par ailleurs certains pays à réduire la TVA ou les taxes à la vente, alors même que ces taxes servaient d'instrument de politique environnementale. La TVA et diverses taxes ne pourraient plus être utilisées pour satisfaire les préférences sociales spécifiques de l'État.

3. Conclusions

Il ressort de cette étude une série de conclusions qui permet une analyse des réformes fiscales en cours et des futurs problèmes sous l'angle de l'économie politique.

3.1. Autonomie fiscale nationale contre intégration européenne

Dans un territoire fortement intégré comme l'UE, un compromis apparaît entre, d'une part, l'efficacité et, d'autre part, l'équité et l'offre de biens publics. Une diminution de l'imposition (résultant, par exemple, de la concurrence fiscale) répond au premier objectif au détriment du second. Par contre, des taxes plus élevées (résultant, par exemple, d'une harmonisation fiscale) favorisent le second objectif au détriment du premier.

Tous les États membres n'optent cependant pas pour le même compromis en raison de préférences sociales différentes ou de caractéristiques naturelles. Cela complique l'harmonisation fiscale: un accord sur un taux d'imposition minimum (légal ou réel) pourrait contribuer à la convergence des taux d'imposition vers ce taux plancher et les politiques fiscales nationales se conformeraient aux préférences sociales moyennes des pays membres de l'UE.

L'étude illustre de diverses manières l'importance de ce problème. La partie I montre effectivement que les réductions d'impôt entraînent des gains d'efficacité appréciables, mais que ceux-ci doivent être tôt ou tard compensés par une hausse des taxes ou par une diminution des dépenses. La partie II met en évidence l'importance du régime fiscal appliqué aux bénéficiaires rapatriés pour accroître (systèmes d'exemption) ou diminuer (régime de crédit) la concurrence en matière d'impôt sur les sociétés: la généralisation des systèmes d'exemption stimulerait davantage la concurrence fiscale tandis que la généralisation des systèmes de crédit rendrait un peu d'autonomie politique aux gouvernements nationaux. Enfin, la partie III souligne les gains d'efficacité qui résulteraient d'une harmonisation de la TVA et de diverses taxes à la vente dans un secteur spécifique (l'industrie automobile), au détriment des politiques fiscales nationales (dans ce secteur, des taxes sont parfois appliquées pour décourager l'utilisation de voitures dans un but de protection de l'environnement).

3.2. Dimension et situation géographique des pays

L'étude souligne également l'importance des différences en termes de dimension et de situation géographique pour le développement d'une coopération fiscale entre les États membres de l'UE.

Il ressort clairement de la partie I que les petits pays sont plus fortement incités que les grands à diminuer la pression fiscale *de manière isolée* ou à la diminuer *d'avantage* que leur voisins. Ceci est dû au fait que des réductions similaires effectuées dans des pays partenaires ont sur eux un impact négatif important qui neutralise l'effet d'efficacité positif des réductions internes. Le processus de réforme en cours pourrait donc s'avérer moins favorable pour les petits pays étant donné qu'ils mettent en œuvre leurs réformes en même temps qu'une série de grands pays comme l'Allemagne ou la France. Ces petits pays pourraient donc par la suite se sentir incités à réduire encore plus la pression fiscale, ce qui pourrait déclencher une spirale de concurrence fiscale. Par contre, ils devraient être intéressés par une harmonisation fiscale aboutissant à une *augmentation* coordonnée des impôts (faibles pertes macroéconomiques, plus grande marge de manœuvre fiscale).

À l'inverse, les grands pays peuvent être indifférents à ce qui se passe ailleurs étant donné que leur relative autarcie les isole des répercussions des réformes fiscales menées ailleurs. Par conséquent, ils ne devraient pas prendre la tête dans la concurrence fiscale et ne pas être non plus très incités à ouvrir la voie en matière d'harmonisation fiscale.

La partie II apporte une information complémentaire. Elle montre que les "petits" pays ou les pays "périphériques" ont besoin d'une fiscalité des sociétés plus légère que les "grands" pays ou les pays "centraux" afin d'attirer du capital. Par conséquent, quel que soit le processus d'harmonisation, celui-ci devrait permettre certaines divergences de taux d'imposition correspondant aux divergences en termes d'attrait. Mais ce type d'harmonisation serait difficile à mettre en œuvre étant donné que chaque pays se sentirait poussé à réduire les taxes en deçà de leur niveau "normal".

3.3. Le rôle du comportement des entreprises

À un échelon plus microéconomique, l'étude met également en lumière l'efficacité des politiques fiscales dans un contexte où les agents économiques agissent de façon stratégique. Elle montre que les stratégies de certains agents peuvent rendre inefficaces les politiques fiscales.

En effet, la mobilité des entreprises amplifie la sensibilité des IED aux divergences en matière d'imposition des sociétés, ce que démontre la partie II. Cette sensibilité incite à une concurrence fiscale qui, selon nous, pourrait être enrayée par l'instauration de systèmes de

crédit dans l'UE. Les choix stratégiques d'implantation des multinationales seraient alors limités, sinon évités. Cela se ferait aux dépens d'une politique commune européenne qui semble très difficile à mettre en œuvre tant que la mobilité des entreprises incitera les gouvernements à réduire la pression fiscale.

Dans ce même ordre d'idées, la partie III examine le cas d'un marché où le système fiscal repose sur le paiement des taxes dans le pays de l'acheteur. Ce type de système préserve l'indépendance des gouvernements nationaux au niveau de la fixation des taux d'imposition. En l'occurrence, les gouvernements peuvent poursuivre des objectifs environnementaux. Mais ici également, le comportement stratégique des entreprises est source d'inefficacité étant donné qu'elles utilisent cette segmentation du marché pour établir des discriminations entre les marchés.

Par conséquent, dans les deux cas, l'action stratégique des entreprises introduit des éléments d'inefficacité dans le fonctionnement des systèmes fiscaux nationaux. Un des aspects intéressants de cette étude est de souligner deux exemples de ce jeu qui oppose entreprises et gouvernements. L'élimination des effets négatifs résultant de ces situations (via, par exemple, des politiques de concurrence) dépasse cependant le cadre de cette étude.

Introduction

1. De la monnaie unique à l'harmonisation fiscale

Depuis les années 1990, un vent de réformes fiscales souffle sur l'Union européenne. Le mouvement a démarré en Espagne, où des réformes ont été initiées dès 1995, et s'est étendu à la plupart des autres États membres, y compris l'Allemagne, qui a entamé une réforme ambitieuse au cours de l'été 2000. Dans la plupart des pays, ces réformes visent à réduire l'effet dissuasif des taux d'imposition marginaux élevés sur le travail, la production et l'investissement, ainsi qu'à neutraliser les distorsions liées au système fiscal. Autrement dit, si des diminutions de l'impôt sur le revenu ont certes été introduites dans divers pays, la plupart des réformes sont toutefois axées sur l'offre, l'objectif étant de développer la croissance potentielle dans les pays européens qui les mettent en œuvre.

Bien que motivées par des préoccupations internes, ces réformes s'insèrent dans un contexte de tentative de coopération fiscale opérée par les pays européens depuis le début des années 1990. Il est frappant de constater que les nécessités actuelles de coopération fiscale sont très proches des raisons qui ont mené à la création de l'Union économique et monétaire dans les années 1990. À la fin des années 1980, il est apparu qu'une monnaie unique serait nécessaire, premièrement, pour faciliter l'achèvement du marché unique en éliminant les obstacles au commerce, matérialisés par la volatilité des taux de change, et, deuxièmement, pour rendre impossibles les effets potentiellement nuisibles des dévaluations concurrentielles.

Les mêmes types d'arguments sont aujourd'hui avancés pour soutenir le projet d'harmonisation fiscale. Il était déjà clair au début des années 1990 que les divergences de taux d'imposition faisaient obstacle à l'achèvement du marché unique étant donné qu'elles empêchaient la convergence des prix dans le marché européen. Ce fut l'un des raisonnements à la base de la tentative d'harmonisation de la TVA. Mais il est tout aussi rapidement apparu qu'ayant abandonné leur instruments nationaux de politique monétaire, les membres de l'UEM pouvaient utiliser plus activement les taxes en tant qu'instrument de politique économique. Plus spécifiquement, les réductions concurrentielles des taux d'imposition pouvaient remplacer les dévaluations concurrentielles.

Bien sûr, les diminutions d'impôt et dévaluations ne sont pas des substituts parfaits et ce, pour deux raisons majeures: d'abord, parce que seules les premières affectent l'économie réelle à long terme et ensuite, parce que l'ampleur des diminutions d'impôt est limitée par le Pacte de stabilité et de croissance. Néanmoins, avec la récente reprise de la demande globale dans l'UE, ces éléments ont favorisé des diminutions d'impôt censées accroître la capacité de production sans porter préjudice aux équilibres fiscaux.

Par conséquent, après la création de l'euro, la coopération fiscale peut être considérée comme la prochaine étape vers la réduction des obstacles à l'achèvement du marché intérieur et des comportements non coopératifs dans cette zone fortement intégrée.

2. Les caractéristiques communes des réformes fiscales en cours

Un simple coup d'œil aux réformes fiscales en cours dans les États membres de l'UE (cf. encadré 1 et annexe 1) laisse l'impression que le calendrier et les objectifs de ces réformes sont très similaires. Cependant, il importe de souligner qu'elles sont le résultat d'actions non coopératives.

L'Allemagne a lancé l'une des réformes fiscales les plus ambitieuses. À l'exception de la Finlande, qui a augmenté le taux d'imposition des sociétés, tous les États membres cherchent à réduire la pression fiscale sur les entreprises et sur le travail. À cet effet, des mesures axées sur l'offre, comme l'impôt sur le revenu négatif ou les crédits d'impôt remboursables pour les revenus modestes, ont été introduites. Les réformes ont quatre objectifs majeurs.

- Le premier consiste à accroître la neutralité des systèmes fiscaux nationaux, c'est-à-dire à réduire les distorsions susceptibles de rendre l'allocation des ressources inefficace. Cet objectif peut se traduire par des réductions de cotisations de sécurité sociale, des réformes dans les systèmes d'imposition du revenu des personnes physiques ou des sociétés (par ex., la suppression de la distinction entre bénéficiaires distribués et réinvestis).
- Le deuxième objectif consiste à améliorer l'équité ou la redistribution dans les systèmes fiscaux nationaux, conformément aux principes établis par l'Union européenne selon lesquels le travail ne doit pas être exagérément taxé ni le capital insuffisamment taxé. De manière générale, cependant, ces réformes n'aboutissent pas à une imposition des sociétés plus élevée. La plupart des réformes européennes incluent plutôt une réduction des taux plafond et de base de l'impôt sur le revenu ou une forme de taxation négative pour les ménages les plus modestes.

Encadré 1: Aperçu des réformes fiscales en cours dans l'Union européenne

Réduction du taux d'imposition des sociétés en Belgique, au Danemark, en France, en Allemagne, en Italie, au Luxembourg, aux Pays-Bas, au Portugal et au Royaume-Uni. Augmentation de ce taux en Finlande.

Introduction de taux réduits pour les PME en France. Suppression de la TVA pour les PME au Royaume-Uni.

Élargissement de la base d'imposition des sociétés en Autriche, au Danemark et en Allemagne. Éligibilité d'actifs incorporels (tels que le savoir-faire, l'identification de la marque, la clientèle) dans les amortissements lors du calcul du bénéfice imposable en Belgique.

Imposition réduite des plus-values en Allemagne; augmentation au Portugal et en Suède.

Réduction des cotisations de sécurité sociale en Belgique, en Finlande, en Allemagne, en Grèce, en Italie, aux Pays-Bas et en Espagne. Diminution de certains taux de cotisations de sécurité sociale en Irlande et en Suède (indépendants).

Réduction de la TVA sur les services à forte intensité de main-d'œuvre en Belgique, en Grèce, en Italie, au Luxembourg, au Portugal et en Espagne.

Réforme de l'impôt sur le revenu, notamment via une réduction des taux plafond/de base en Autriche, en Belgique, en Finlande, en France, en Allemagne, en Irlande, en Italie, au Luxembourg, au Portugal et au Royaume-Uni. Mesures fiscales en faveur des ménages avec enfants en Grèce et au Royaume-Uni. Hausse des seuils d'impôt sur le revenu en Suède.

Introduction d'un crédit d'impôt remboursable pour les personnes à revenus modestes en Belgique. Introduction d'un impôt sur le revenu négatif en France. Crédits d'impôt pour les entreprises qui emploient des chômeurs adultes de longue durée en Italie. Introduction prévue d'un crédit d'impôt à l'emploi au Royaume-Uni.

Augmentation de diverses taxes au Danemark, généralement dans le but de profiter d'une politique de double dividende (boissons non alcoolisées, tabac, ampoules électriques). Augmentation des taxes sur l'énergie aux Pays-Bas.

Instauration au Danemark d'une retenue à la source de 25% sur les dividendes distribués à la société mère située en dehors de l'UE. Réforme du régime d'exemption applicable aux dividendes des investissements directs reçus de l'étranger par les entreprises finlandaises. En discussion aux Pays-Bas, le remplacement du régime d'exemption appliqué aux bénéficiaires rapatriés de filiales étrangères par un régime de crédit partiel pour les entreprises européennes passives (en cas de participation d'au moins 5%). Au Portugal, retenue à la source provisionnelle de 25% sur les dividendes ou bénéfices versés par des filiales à leur société mère étrangère en cas de participation minimale de 25% dans le capital de la filiale. Accord sur plusieurs nouvelles conventions de double imposition en Autriche.

- Le troisième objectif consiste à accroître le potentiel de production par une hausse des incitations au travail et à l'investissement. Cet objectif est complémentaire du précédent eu égard à la main-d'œuvre peu qualifiée, étant donné que la faible taxation marginale des travailleurs à bas salaire devrait stimuler l'offre et la demande de main-d'œuvre et freiner "l'engrenage de la pauvreté". La réduction des cotisations de sécurité sociale pour les bas salaires et l'application d'une TVA réduite sur les activités à forte intensité de main-d'œuvre confortent cette logique.
- Le quatrième et dernier objectif des réformes fiscales en cours est d'augmenter l'attrait international des économies nationales, ce qui est le plus souvent réalisé en réduisant les taux d'imposition des sociétés mais aussi la fiscalité du travail.

3. Analyse de l'évolution actuelle des politiques fiscales dans l'UE

Est-il possible d'atteindre simultanément ces objectifs variés et potentiellement contradictoires? De quelle manière le caractère intégré de l'UE affecte-t-il le compromis? Le processus européen actuel soulève trois types de questions:

Les réformes fiscales vont-elles accroître l'efficacité de la production dans l'UE? Quel sera le coût de ce processus? Quel est le compromis entre un accroissement de l'efficacité, d'une part, et l'équilibre fiscal ainsi que le respect des préférences sociales, d'autre part?

Quel est l'impact des politiques nationales indépendantes sur les pays partenaires? Les "petits" pays ou pays "périphériques" ont-ils les mêmes incitations et contraintes que les "grands" pays ou pays "centraux"? Les réformes en cours vont-elles déclencher une concurrence fiscale et soulever le risque d'un transfert injuste de la charge fiscale vers des bases de revenus non mobiles? Quel type de coordination peut-on envisager?

Quelle est l'interaction entre les politiques fiscales et la construction du marché unique?

Ces questions sont soulevées dans les trois parties du présent rapport.

La **partie I** offre une évaluation globale des gains d'efficacité associés aux réformes fiscales ainsi que des répercussions fiscales macroéconomiques dans les pays membres de l'UE. Des simulations sont présentées à l'aide du modèle Marmotte élaboré conjointement par le CEPII et le CEPREMAP. Ce modèle fournit un cadre macroéconomique global pour l'analyse de l'impact des réformes fiscales dans le pays de mise en œuvre et dans les pays partenaires de ce dernier. En outre, ce modèle offre de manière détaillée des mécanismes axés sur l'offre qui sont au centre des réformes en cours. Par conséquent, il est parfaitement approprié pour la mesure des gains d'efficacité ainsi que de la distribution des bénéfices entre travail et capital. Il permet également une évaluation des diverses formes d'interdépendance (via les échanges commerciaux et la politique monétaire) entre les États membres de l'UE qui sont à l'origine des problèmes de coopération.

Enfin, ces simulations permettent également d'établir des ordres de grandeur en ce qui concerne l'impact des réformes sur le plan des équilibres fiscaux. Bref, les simulations peuvent être utilisées pour évaluer la manière dont les réformes en cours modifient le compromis entre efficacité et mises en œuvre des préférences sociales spécifiques à un État.

La **partie II** traite de l'impact spécifique des réformes de l'imposition des sociétés sur la localisation des entreprises dans l'UE. Les modèles macroéconomiques ne rendent pas compte de l'interdépendance liée à l'investissement étranger direct. Cependant, les principales inquiétudes eu égard à une concurrence fiscale apparaissent lorsque la base d'imposition est très mobile et concernent donc essentiellement la fiscalité de l'épargne et du capital. Nous nous sommes concentrés sur la fiscalité du capital, d'une part, parce que les implications en termes de croissance et d'emploi pour chaque pays affecté par cette concurrence sont plus grandes que pour la fiscalité de l'épargne et, d'autre part, parce que les réformes en cours se concentrent également sur l'imposition des sociétés.

Après avoir mesuré l'impact de l'imposition des sociétés sur l'implantation des entreprises, nous avons simulé l'impact de diverses réformes et évalué les risques liés à une concurrence fiscale en matière d'imposition des sociétés dans l'UE. Les mesures destinées à limiter la double imposition apparaissent comme cruciales pour la concurrence fiscale, et nous proposons des mesures concrètes vers une neutralisation du poids de cette concurrence, autrement dit, vers la préservation d'une certaine indépendance dans le choix d'une imposition des sociétés compatible avec les préférences sociales de chaque État membre.

La **partie III** est consacrée à l'étude des obstacles fiscaux à l'achèvement du marché unique. En effet, la taxation - et en particulier la taxation des biens de consommation - est un élément important de l'achèvement du marché unique étant donné que des différences fiscales peuvent freiner la convergence effective des prix dans l'UE et que des systèmes fiscaux différents peuvent faire obstacle aux opérations internationales des entreprises. Depuis 1993, *l'harmonisation des systèmes de TVA s'est en partie attaquée à ces problèmes en mettant en œuvre une harmonisation partielle des taux d'imposition et une harmonisation de la plupart des systèmes de TVA. Les réductions de TVA prévues dans le cadre des réformes fiscales en cours s'intègrent donc bien dans un système de TVA harmonisé.*

Cependant, l'harmonisation des systèmes de TVA n'a pas encore eu lieu dans certains marchés de l'UE. C'est le cas notamment du marché de l'automobile où un "régime spécial" est encore d'application. Cette situation a des effets incertains sur la double perspective de coordination fiscale et d'achèvement du marché unique.

D'une part, le système bénéficiant d'une dérogation – caractérisé par le fait que la TVA est payée dans le pays d'achat (par opposition au principe de l'origine) – offre une plus large autonomie fiscale aux gouvernements et leur fournit un instrument de politique économique, ce que l'on peut considérer comme positif.

D'autre part, les divergences de taux d'imposition sont énormes sur le marché automobile. Cela engendre des injustices en ce qui concerne le bien-être des consommateurs. C'est également une source d'inefficacité étant donné que la réponse stratégique des entreprises est de réduire les marges bénéficiaires là où les taxes sont importantes: le système permet donc aux entreprises d'établir des discriminations entre les marchés.

Bien que cette question ne soit pas directement incluse dans le processus actuel de réformes fiscales, elle reviendra probablement à l'ordre du jour européen étant donné qu'il s'agit de l'un des derniers obstacles à la convergence des prix. La partie III du rapport examine l'impact d'une harmonisation éventuelle de la TVA (et d'autres taxes spécifiques) dans le marché de l'automobile.

Partie I: L'impact macroéconomique des réformes fiscales dans l'Union européenne: simulations d'un modèle macroéconométrique

I.1. Introduction

Les réformes fiscales récemment annoncées ou mises en œuvre dans les pays de l'UE affecteront les fiscalités nationales sur tous les plans. En effet, elles devraient toucher l'imposition des personnes physiques, l'imposition des sociétés et l'imposition du travail, principalement par l'intermédiaire de réformes des cotisations de sécurité sociale (voir à ce sujet l'introduction générale et l'annexe A de la présente étude). Si certaines de ces réformes ont visiblement comme objectif d'augmenter le pouvoir d'achat des ménages (par ex. les réformes de l'impôt sur le revenu des personnes physiques), la plupart sont cependant axées sur l'offre. La baisse de l'impôt sur le capital ou des cotisations de sécurité sociale entend réduire les coûts des entreprises et, de ce fait, augmenter l'investissement et l'emploi. L'introduction de crédits d'impôt pour les ménages à faibles revenus constitue un autre moyen de freiner "l'engrenage de la pauvreté" propre aux systèmes sociaux complexes et il doit normalement en résulter un accroissement de l'offre de main-d'œuvre. Enfin, le résultat attendu de la majorité de ces réformes fiscales est une hausse de la production potentielle (Commission européenne, 2000, chapitre IV).

Vu la très large portée de ces réformes, il est très probable qu'elles auront un impact difficilement saisissable sur les économies nationales et sur le comportement économique global de l'UE. En effet, si l'impact d'une seule réforme menée dans un seul pays est raisonnablement prévisible, l'effet cumulatif de plusieurs réformes menées dans plusieurs pays sera nettement moins clair, que ce soit dans chacun des pays concernés ou dans la région considérée globalement.

Il y a une double explication à cela. Premièrement, les réformes fiscales conjuguées affectent plusieurs prix (ou coûts) relatifs dans une économie, alors qu'une réforme fiscale unique n'affecte que le prix relatif d'un facteur de production. Deuxièmement, il y a interdépendance entre les pays européens (en raison de leurs échanges commerciaux et du partage d'une monnaie unique pour les membres de la zone euro), de sorte qu'une modification de la fiscalité dans un pays peut avoir des effets rétroactifs sur ses partenaires. Par conséquent, l'évaluation globale des conséquences macroéconomiques des réformes fiscales nécessite une spécification claire des interactions entre ces pays et les modèles macroéconométriques peuvent s'avérer ici très précieux. Par ailleurs, dans un monde caractérisé par des distorsions (liées à la taxation ou à des rigidités nominales), il est impossible d'étudier de tels problèmes à travers un modèle purement théorique. La solution consiste donc à simuler les réformes à l'aide d'un modèle macroéconométrique.

Dans la partie I de cette étude, nous utilisons le modèle macroéconométrique Marmotte, développé conjointement par le CEPII et le CEPREMAP, afin de rendre compte des réformes fiscales menées en Europe sur le plan de la durabilité des mesures et de leurs répercussions sur les marchés des produits et du travail. La version du modèle Marmotte utilisée pour cette étude compte 11 pays modélisés dont 7 pays membres de l'UEM (Allemagne, France, Italie, Espagne, Pays-Bas, Irlande et Belgique-Luxembourg), 2 pays européens non membres de l'UEM (Royaume-Uni et Danemark), ainsi que le Japon et les États-Unis².

² La version complète du modèle Marmotte compte 17 pays (l'Autriche, le Canada, la Finlande, la Grèce, le Portugal et la Suède y sont également modélisés). Pour la présente étude, ces 6 pays ont été rassemblés dans un groupe "reste du monde" afin d'assurer une certaine logique entre la partie I et la partie II.

Le fait que le modèle Marmotte contienne des modèles détaillés pour chaque pays européen en fait un bon instrument pour évaluer la manière dont l'UEM peut influencer la transmission de mesures fiscales dans tous les pays européens.

Les asymétries en termes de dimension sont également prises en considération. Cet élément joue un rôle considérable car pour s'engager dans la concurrence fiscale, les pays recourent à des incitations différentes selon leur dimension.

Le modèle Marmotte présente également une autre caractéristique qui en fait un bon candidat pour l'évaluation des chocs fiscaux au sein de l'UE: il se concentre sur les aspects liés à l'offre. Les réformes fiscales étant essentiellement axées sur l'offre, elles sont donc mieux simulées et analysées à l'aide d'un modèle décrivant correctement le comportement de l'offre dans une économie. De par ce fait, le résultat du modèle doit être considéré comme satisfaisant pour estimer les répercussions à moyen et long terme des réformes fiscales introduites dans l'UE.

Le modèle a été utilisé pour simuler trois types de chocs, à savoir une réduction permanente

- du taux des cotisations sociales,
- du taux de l'impôt sur les sociétés et,
- du taux de l'impôt sur les revenus des ménages.

Pour chacun de ces chocs, trois simulations ont été effectuées. Dans la première, la réduction d'impôt n'a lieu que dans un pays de la zone euro, l'Allemagne. Dans la seconde, elle a lieu dans un pays non membre de l'UEM, le Royaume-Uni. Enfin, nous avons simulé le cas où tous les membres de l'UEM diminuent leur taux d'imposition.

Pour ces chocs, nous avons simulé une réduction de 5% du taux d'imposition. Ainsi, une réduction de 5% du taux des cotisations sociales en Allemagne entraînerait une baisse du taux réel de 25% à 23,75%. Les taux d'imposition plus élevés sont présumés chuter davantage en points de pourcentage que les taux faibles, ce qui entraîne une convergence à la baisse (cf. explication dans l'encadré 2). C'est effectivement ce qui est observé dans l'UE, et il est donc nécessaire de comprendre leur propagation dans les pays européens et l'ampleur de leurs répercussions sur les principales variables macroéconomiques.

Une simulation finale porte sur le résultat global des réformes fiscales en cours. Plusieurs hypothèses ont été posées pour étalonner les réductions fiscales actuelles ou proposées en termes de chocs simulables par le modèle. Si cette simulation n'est pas facile à interpréter, elle donne malgré tout un aperçu des répercussions à moyen et long terme des mesures fiscales les plus probables.

Le modèle suppose une économie où les agents optimisent leur comportement et ont des attentes rationnelles. Cette modélisation relie également le court terme (caractérisé par de multiples rigidités) au long terme (vers lequel converge l'économie).

Le modèle repose donc sur trois principes:

- l'optimisation du comportement des agents,
- la rationalité des attentes,
- l'identification des rigidités structurelles.

Les entreprises maximisent la valeur actuelle de leurs cash-flows dans le cadre d'une fonction de production *putty-clay*. Les ménages maximisent la somme actualisée de leurs utilités pour chaque exercice dans leurs contraintes budgétaires inter-temporelles. Dans le modèle Marmotte, la plupart des taxes sont "distordantes" en ce sens que les prix relatifs sont faussés, entraînant une allocation inefficace des ressources. Par conséquent, la réduction des impôts augmente la production. Cependant, le modèle règle le financement des réductions fiscales en compensant progressivement la réduction de la taxe responsable de la distorsion par l'augmentation d'un impôt forfaitaire.

Le modèle Marmotte convient bien pour l'investigation des répercussions des réformes fiscales à l'échelon national et international. Cependant, eu égard à la problématique de la concurrence fiscale (et vu que les réductions des taux d'imposition des sociétés – souvent suspectées d'être guidées par des objectifs de concurrence fiscale – seront analysées), il importe de garder à l'esprit que le modèle macroéconométrique ne peut être utilisé pour mesurer les questions normatives liées à la concurrence fiscale.

En effet, le modèle Marmotte ne fait pas entrer les biens et services publics dans la fonction d'utilité des ménages. Il ne peut donc investiguer l'argument de Tiebout³, selon lequel les ménages comparent les avantages des biens et services publics aux coûts des taxes, en déterminant le niveau optimal des taux d'imposition, lesquels, de toute façon, diffèrent probablement d'un pays à l'autre.

Encadré 2: Comment simuler un choc sur un taux d'imposition?

Il existe deux façons de simuler un choc sur un taux d'imposition: en modifiant le taux d'imposition d'un pourcentage de sa valeur ou en le réduisant (augmentant) d'un point de pourcentage. Comme illustré ci-dessous, le choix n'est pas neutre en termes d'impact sur les résultats de la simulation, notamment lorsqu'il s'agit de comparer plusieurs pays. La démonstration justifie également le choix effectué pour la présente étude.

Simulation du choc en pourcentage

Dans ce cas, le taux d'imposition (x_0) est multiplié par un facteur (a). Par exemple, une baisse de 5 pour cent du taux des cotisations sociales revient à multiplier x_0 par 0,95 ($1-0,05$).

Comparons l'effet du choc sur le salaire réel.

Le nouveau salaire réel (W_a) est égal au salaire avant le choc (W_0) multiplié par le changement du facteur fiscal:

$$W_a = W_0 \frac{1 + ax_0}{1 + x_0}$$

Le changement au niveau du salaire réel (W_a/W_0) peut donc être formulé comme suit:

$$\Delta w_a = \ln W_a - \ln W_0 \approx x_0(a - 1) ,$$

c'est-à-dire, le taux initial des cotisations sociales multiplié par le changement en pourcentage.

En simulant le même choc dans un second pays (indiqué par un astérisque), on obtient de façon similaire:

$$\Delta w_a^* = \ln W_a^* - \ln W_0^* \approx x_0^*(a - 1)$$

³ Pour plus de détails, voir Tiebout (1956).

Pour comparer les effets du choc entre les deux pays, la formule appliquée sera:

$$\Delta w_a - \Delta w_a^* \approx (x_0 - x_0^*)(a - 1)$$

Le choc n'aura pas un effet identique dans les deux pays. Il sera plus important dans le pays qui a le taux initial d'imposition le plus élevé.

Simulation du choc en point de pourcentage

Dans ce cas, on ajoute au taux d'imposition le point de pourcentage (b). Par exemple, une baisse de 5 points de pourcentage du taux des cotisations sociales revient à soustraire 0,05 de x_0 .

La formule précédente représentant l'effet du choc sur le salaire réel devient (avec $b = -5$):

$$W_b = W_0 \frac{1 + x_0 + b}{1 + x_0}$$

Le changement au niveau du salaire réel (W_b/W_0) peut donc être formulé comme suit:

$$\Delta w_b = \ln W_b - \ln W_0 \approx b$$

De même, pour un autre pays:

$$\Delta w_b^* = \ln W_b^* - \ln W_0^* \approx b$$

Dans ce cas, l'effet du choc entre les deux pays est égal à zéro:

$$\Delta w_b - \Delta w_b^* \approx 0$$

L'ampleur du choc est donc identique dans les deux pays.

Conditions pour obtenir un choc en pourcentage équivalent

Si, dans le premier cas, le changement en pourcentage (a) est équivalent à un changement en point de pourcentage (b), alors a est égal à:

$$x_0(a - 1) = b \Leftrightarrow a = 1 + \frac{b}{x_0}$$

Dès lors, pour obtenir un choc équivalent à l'étranger, le choc en pourcentage doit être égal à

$$a^* = 1 + \frac{b}{x_0^*},$$

qui est différent de a .

Justification de la méthode utilisée pour la présente étude

La seconde méthode (simulation en point de pourcentage) repose sur l'approximation linéaire du changement en pourcentage par la différence logarithmique. Cependant, cette approximation n'est valable que si (x_0) est peu élevé, ce qui n'est pas le cas ici. C'est pour cette raison que nous avons opté pour la première méthode (simulation en pourcentage). Elle se justifie, dans le cas présent, par le fait que l'étude porte sur un processus de convergence des taux d'imposition.

De même, étant donné qu'il n'y a pas d'économies externes entre des entreprises situées à proximité l'une de l'autre, nous ne pouvons pas investiguer la thèse avancée par Baldwin et Krugman (2000) selon laquelle les entreprises peuvent être taxées davantage au centre de l'Europe - où elles sont fortement incitées à s'établir - que dans les régions périphériques (cet argument pourrait être utilisé pour déterminer le taux d'imposition optimal dans chaque économie en tenant compte de sa force d'attraction naturelle).

Le modèle Marmotte part de l'hypothèse que le travail ne peut migrer d'un pays à l'autre. Par contre, l'offre de travail est sensible à l'imposition, d'une part, en raison de l'arbitrage entre travail et loisirs et, d'autre part, parce que le résultat des négociations entre syndicats et entreprises est sensible à l'imposition du travail. Le capital financier peut, quant à lui, circuler facilement d'un pays à l'autre.

Les choses sont plus compliquées pour le capital physique. La substituabilité imparfaite des biens limite la mobilité du capital entre les pays. Nous voyons donc que le modèle Marmotte ne prend pas adéquatement en considération le problème de la relocalisation industrielle (cf. partie II).

Cependant, le marché des biens est en parfaite concurrence: les entreprises n'ont pas de loyer, en rapport par exemple avec une localisation particulière, ce qui simplifie le problème de la mobilité du capital. En conclusion, même si la mobilité du capital est imparfaite dans le modèle Marmotte, le capital est beaucoup moins figé que le travail mais la main-d'œuvre peut éviter l'impôt en se réfugiant dans le chômage ou l'inactivité (cf. encadré n°3 pour plus de détails).

Cette partie de l'étude est structurée comme suit. La section 2 présente les résultats des simulations lorsque les chocs ont lieu dans un pays membre de l'UEM. Ces résultats sont ensuite comparés avec le cas où une réforme est mise en œuvre dans un pays non membre de l'UEM. Toutes ces simulations portent sur une réforme isolée, c'est-à-dire une réforme fiscale appliquée par un seul pays. La seconde section commente les résultats d'une réduction simultanée des taux d'imposition au sein de l'UEM. Elle apporte des éléments permettant d'évaluer s'il est préférable ou pas pour les pays européens dans l'ensemble de procéder à des réductions d'impôt simultanées. La dernière section contient des remarques et conclusions sur les réformes fiscales en cours.

I.2. L'impact d'une réduction d'impôt isolée

I.2.1. Réduction d'impôt isolée dans un pays de l'UEM

La première simulation porte sur une réduction de 5% d'un taux d'imposition en Allemagne, tous les autres pays gardant leurs taux d'imposition inchangés. L'Allemagne peut donc être ici considérée comme à l'origine d'un choc isolé. Les résultats sont présentés dans le tableau A1 pour ce qui concerne le choc sur les taux de cotisations sociales, dans le tableau A2 pour ce qui est du choc sur les taux d'imposition des sociétés et dans le tableau A3 pour ce qui concerne le choc sur les taux d'imposition des revenus des ménages. Les résultats sont exprimés en déviation pourcentage de la base de référence, à l'exception de la balance commerciale et de la balance budgétaire (pourcentage du PIB) et des taux d'intérêt réels (différence). Après un commentaire sur les résultats pour l'Allemagne suit une analyse des répercussions sur les autres pays.

Encadré 3: MARMOTTE:

Un modèle macroéconométrique centré sur les pays européens

MARMOTTE est le modèle multinational que le CEPII a construit en collaboration avec le CEPREMAP. Il s'agit d'un modèle annuel qui est axé sur le moyen terme et qui repose sur l'hypothèse que les agents optimisent leur comportement de façon inter-temporelle et ont des attentes rationnelles. Il comprend des modèles détaillés des économies européennes afin de permettre notamment l'analyse des différences structurelles entre ces pays et des conséquences pour le processus d'intégration économique de l'UE.

Philosophie générale du modèle Marmotte

Le modèle Marmotte est proche des modèles du FMI (Multimod Mark 3) et de la Commission européenne (Quest 2). À l'instar de ces modèles, Marmotte repose sur une solide base théorique. Néanmoins, Marmotte n'est pas aussi pur que les modèles du cycle réel, et des imperfections du marché ont été introduites dans certaines équations (par ex., dans la fonction de consommation, nous avons inclus les revenus disponibles des ménages pour représenter les contraintes de liquidités ainsi que le niveau de consommation antérieur pour représenter la formation d'habitude).

Chaque équation présente la même structure, quel que soit le pays. Elle a été estimée économétriquement à partir de données de panel. Dans une estimation préliminaire, nous sommes partis de l'hypothèse que tous les paramètres étaient identiques dans tous les pays. Ensuite, progressivement, nous avons assoupli cette restriction et avons testé le résultat. Les différences entre pays n'ont donc été retenues que lorsqu'elles se sont statistiquement justifiées.

Brève description des équations comportementales du modèle

a) Offre

La fonction de production est de type "putty-clay", c'est-à-dire que le capital peut se substituer au travail uniquement dans le long terme. À chaque exercice, une nouvelle génération de capital est installée. Le ratio capital-travail, choisi dans les options technologiques disponibles, reste inchangé jusqu'à ce que l'entreprise décide d'abandonner cette génération de capital. Ce ratio est établi de manière à ce que la valeur actuelle de la productivité marginale du capital, sur la durée de vie supposée de la nouvelle unité, soit égale à son coût d'installation.

La durée de vie supposée d'une nouvelle unité dépend de sa rentabilité supposée. À chaque exercice, la rentabilité de chaque unité de capital héritée du passé est réévaluée et les unités non rentables sont abandonnées. En sont dérivées les exigences en travail et en investissement, avec prise en considération simultanée de leurs coûts.

b) Courbe salariale (offre de travail)

La courbe salariale, qui définit l'offre de travail, lie le salaire réel par unité effective au coin fiscal (reflétant l'écart entre le pouvoir d'achat du travailleur et le coût du travail effectif pour l'entreprise) et au taux d'emploi qui représente l'effet des conditions du marché du travail sur les négociations salariales. Les rigidités nominales, dues par exemple aux contrats tarifaires multipériodes, ont été intégrées dans le modèle en ajoutant un terme d'inflation à l'équation du salaire réel.

c) Consommation

Il y a deux types de consommateurs dans une économie. Le premier type a des contraintes de liquidités et sa consommation dépend entièrement de ses revenus actuels. Le second type correspond à un agent représentatif qui choisit son sentier de consommation afin de maximiser la somme actualisée des utilités instantanées dans le cadre de ses contraintes budgétaires inter-temporelles.

La fonction d'utilité est supposée séparable dans le temps, mais la consommation décalée entre dans l'utilité actuelle, ce qui justifie le choix de représenter la formation d'habitude du consommateur. L'intérêt d'un tel modèle est qu'il introduit une certaine "viscosité" dans la consommation, laquelle devient ainsi moins sensible aux chocs non anticipés.

d) Commerce extérieur

Pour chaque pays, nous avons évalué trois indicateurs: la demande mondiale pour ce pays, le prix des concurrents sur les marchés extérieurs et les prix à l'importation. Cela implique l'intégration de sommes pondérées représentant les flux commerciaux bilatéraux. Les équations commerciales sont classiques et incluent un terme pour la demande et un terme pour la compétitivité des prix.

e) Argent, finance et taux de change

Les taux de change nominaux sont déterminés à partir d'une équation de parité des taux d'intérêt non couverte comprenant une prime de risque spécifique au pays, laquelle dépend des actifs étrangers nets du pays. Entre pays de la zone euro, les taux de change sont fixes. Par conséquent, un taux de change unique est défini pour les pays de l'UEM: le €/\$.

Chaque pays a trois taux d'intérêt: le taux d'intérêt à court terme, le taux d'intérêt à long terme et le taux d'escompte des entreprises.

Le taux d'intérêt à court terme est défini par une règle de politique monétaire appliquée par la banque centrale de chaque pays non membre de l'UEM et par la Banque centrale européenne pour les pays de la zone euro. L'objectif de la banque centrale est de stabiliser l'inflation autour d'une valeur-cible selon une règle monétaire de type Taylor.

Le taux d'intérêt à long terme est relié au taux à court terme par une équation de structure par terme. Le taux d'escompte des entreprises est égal au taux d'intérêt à court terme augmenté d'une prime de risque déterminée par le retour sur investissement.

f) Gouvernement

Le revenu fiscal du gouvernement se compose de la TVA, des cotisations de sécurité sociale, des impôts sur les sociétés, des impôts sur les revenus et d'autres taxes. D'autres taxes sont également utilisées pour stabiliser la dette publique et empêcher le gouvernement d'entrer dans un processus de financement "Ponzi". Elles sont modélisées en tant que règle de politique fiscale impliquant une hausse de ces taxes lorsque la dette publique dépasse la limite fixée par le gouvernement.

Le modèle Marmotte est un instrument de simulation de réformes fiscales: avantages et limites

Marmotte est un vaste modèle comprenant environ 50 équations par pays. Sa dimension permet l'introduction simultanée de diverses distorsions et imperfections du marché vraisemblablement présentes dans la réalité mais difficiles à traiter dans un petit modèle théorique.

Cependant, le modèle Marmotte est limité quant à sa capacité de répondre aux questions soulevées dans la présente étude. Premièrement, les trois taxes auxquelles nous nous intéressons sont distordantes. Les budgets publics incluent un poste intitulé "autres taxes" qui couvre la différence entre les taxes forfaitaires et les transferts forfaitaires. Ces taxes ne sont pas distordantes et augmentent avec la dette publique de manière à couvrir la solvabilité inter-temporelle des gouvernements. Par conséquent, dans notre exercice, une baisse des taux des trois taxes visées revient à substituer une taxe non distortionnaire à une taxe distortionnaire, qui est prélevée 10 ans après la réforme fiscale initiale. Cette caractéristique explique en partie les effets bénéfiques d'une telle réforme.

Deuxièmement, le modèle ne traite pas de l'effet à court terme de relance de la demande lié aux réductions fiscales. Ces effets sur la demande atténuent probablement les contraintes fiscales à très court terme. De plus, les effets induits à court terme sur les pays partenaires sont vraisemblablement positifs, alors qu'ils sont généralement négatifs à moyen et long terme.

Quels sont les avantages pour le pays où a lieu la réforme?

Considérons d'abord la réduction du **taux des cotisations sociales**. Les entreprises et les travailleurs se partagent les avantages de cette mesure: le coût réel du travail diminue et le taux de salaire réel augmente. Ces mouvements ont pour effet d'accroître la demande et l'offre de travail, de sorte que l'emploi augmente de 0,4% de façon permanente. Ce changement au niveau de l'emploi entraîne une hausse équivalente de la production qui, à son tour, entraîne un mouvement opposé des prix: l'offre plus élevée de biens allemands fait baisser leurs prix par rapport aux biens étrangers. Cela se concrétise par une baisse du niveau des prix et par une dépréciation du taux de change nominal de l'euro⁴. Pour faire face à l'augmentation de la production, les entreprises doivent créer de nouvelles unités de production en investissant davantage à court terme. L'investissement augmente immédiatement de 1,9%⁵.

À long terme, l'effet sur le PIB est équivalent à +0,4%. À court terme, la forte hausse de l'investissement est compensée par un mouvement négatif de la consommation et de la balance commerciale. La baisse de la consommation est due à une hausse du taux d'intérêt réel qui lui-même résulte du processus de déflation initié par la baisse des prix à la production, dans un contexte où le taux d'intérêt nominal est fixé par la BCE.

En ce qui concerne l'effet sur le commerce extérieur, le boom des investissements en Allemagne est satisfait par un afflux d'importations qui entraîne une détérioration de la balance commerciale (-0,53% du PIB la première année). La dépréciation du taux de change réel réduit progressivement le déficit de la balance commerciale. Après deux ans, l'effet est réduit de moitié. Après dix ans, la dépréciation réelle a un effet positif sur la balance commerciale (+0,27% du PIB).

La réduction d'impôt a un effet négatif sur les balances de l'État. Une réduction de 5% du taux des cotisations sociales provoque une détérioration du budget gouvernemental de l'ordre de 0,6% du PIB la première année. Dans la simulation, l'augmentation de diverses taxes pour garantir la solvabilité de l'État n'a lieu qu'après 10 ans. Après deux ans, l'effet négatif est toujours égal à 0,54% du PIB. Cet effet budgétaire négatif se réduit avec le temps, mais à un rythme lent (après 10 ans, il est toujours équivalent à -0,3% du PIB).

Le tableau A2 fournit les résultats simulés pour une réduction de 5 pour cent du **taux d'imposition des sociétés** en Allemagne. Les effets sur la production, le PIB et l'emploi sont similaires à ceux obtenus dans la simulation précédente. La rentabilité des entreprises est en hausse, ce qui les pousse à augmenter leur nombre d'unités de production.

Bien que ces unités soient à plus forte intensité capitalistique qu'auparavant, la demande de travail augmente, ce qui pousse les salaires réels vers un niveau plus élevé⁶. Cependant, vu que les entreprises et les travailleurs n'ont pas de réduction d'impôt à partager, la hausse des salaires réels reste faible. Comme précédemment, nous observons une baisse du niveau national des prix. Dans la première simulation, les nouvelles unités de production étaient à plus forte intensité de main-d'œuvre et la hausse de production était donc accompagnée d'une plus forte augmentation de l'emploi. Dans cette simulation, les entreprises optent pour des unités de production à plus forte intensité de capitaux et, par conséquent, la hausse de l'emploi est plus faible que celle de la production. De même, ces unités étant à plus forte

⁴ Vu que le salaire nominal est partiellement indexé sur les prix antérieurs, la baisse des prix à la production augmente le coût réel du travail pour un an.

⁵ Naturellement, les nouvelles unités de production sont à facteur travail plus élevé qu'avant.

⁶ La première année est spéciale. La déflation non anticipée et l'indexation partielle du salaire nominal sur les prix antérieurs amènent le taux salarial réel à un niveau élevé cette année-là.

intensité de capitaux, l'augmentation de l'investissement à court terme est plus importante que dans la simulation précédente (+2,64% la première année contre 1,86%). L'effet sur le déficit gouvernemental est également plus limité (moins de 0,1% du PIB), ce qui s'explique principalement par le poids moins important de l'impôt sur les sociétés dans les recettes gouvernementales allemandes par rapport aux recettes issues des cotisations sociales.

Le dernier choc simulé pour l'Allemagne est une réduction de 5% du taux d'imposition des revenus des ménages. Les effets de ce choc présentés dans le tableau A3 sont similaires à ceux du tableau A1. Sur la base de notre étalonnage, une diminution des cotisations sociales est surtout profitable aux travailleurs. Ici, la réduction de l'impôt sur le revenu profite totalement aux travailleurs et augmente leur taux de salaire (après impôt). Par conséquent, l'offre de travail augmente, ce qui entraîne une diminution du coût réel du travail, et nous observons les mêmes mécanismes que pour le premier choc. Aucun effet keynésien n'apparaît dans cette simulation parce que la réduction d'une taxe distordante (taux d'imposition sur le revenu) est remplacée par la hausse d'une taxe non distordante (taxe forfaitaire). Cette augmentation introduit à long terme une équivalence ricardienne et réduit de manière significative les effets de la mesure fiscale sur la demande.

Quelles sont les conséquences pour les pays voisins?

Les trois réductions d'impôt simulées en Allemagne donnent des résultats similaires pour le pays lui-même: hausse de la production et de l'emploi, baisse des prix à la production. Les seules différences entre les trois réductions d'impôt concernent l'intensité du capital des nouvelles unités de production et le taux salarial réel: les première et troisième réductions profitent au travail, tandis que la deuxième réduction d'impôt profite au capital.

Par conséquent, les effets sur les autres pays de ces trois réductions d'impôt sont également similaires. Nous ne présenterons donc dans les commentaires ci-dessous que les chiffres concernant le premier choc et correspondant au tableau A1 (réduction du taux des cotisations sociales). Un rapide coup d'œil sur les deux autres tableaux (tableaux A2 et A3) montre que les effets sur les autres pays présentent les mêmes signes.

La réduction des cotisations sociales en Allemagne a augmenté l'efficacité de la production de biens allemands sans modifier l'efficacité de la production de biens des autres pays. Les effets attendus sont:

- 1) Une hausse de la production de biens allemands.
- 2) Une diminution des prix relatifs réels des biens allemands.
- 3) Une hausse des prix réels des biens étrangers par rapport aux biens allemands.
- 4) Une diminution de la production de biens étrangers due à la perte de compétitivité, sauf dans les pays qui produisent des biens fortement demandés par les Allemands ou ne pouvant être substitués par des biens allemands.
- 5) Le système de taux de change ne devrait pas intervenir au niveau des effets sur la production et les prix réels, sinon à court terme.

Le tableau A1 montre que

- 1) La production augmente en Allemagne.
- 2) Par rapport à l'Allemagne, les prix réels augmentent partout, mais très fortement aux Pays-Bas.
- 3) La production enregistre une forte baisse aux Pays-Bas et plus légère au Danemark. Elle augmente en Belgique et en Irlande et reste inchangée dans tous les autres pays.

Tableau I- 1. Taux d'ouverture bilatérale exprimé en pourcentage du PIB*

	Allemagne	Danemark	Espagne	France	Royaume- Uni	Irlande	Italie	Pays-Bas	Bel- Lux
Allemagne	0,0	4,6	2,6	3,1	2,3	8,5	3,1	8,3	12,0
Danemark	0,5	0,0	0,1	0,2	0,3	0,8	0,2	0,7	0,7
Espagne	1,0	0,6	0,0	1,8	0,8	2,2	1,2	1,3	2,3
France	2,6	1,4	3,9	0,0	1,9	7,4	2,7	3,6	11,7
Royaume- Uni	2,1	2,4	1,7	2,1	0,0	18,1	1,5	4,9	7,2
Irlande	0,1	0,2	0,1	0,1	1,2	0,0	0,1	0,3	0,3
Italie	2,0	1,1	1,9	2,1	1,1	3,1	0,0	2,8	4,8
Pays-Bas	1,6	1,0	0,7	0,9	1,3	3,9	0,5	0,0	7,8
Belg-Lux	1,5	0,6	0,6	1,7	1,1	5,5	0,6	5,8	0,0
Euro	8,8	9,4	9,7	9,6	9,7	30,6	8,2	22,1	38,8
Europe	2,6	2,4	1,9	2,3	0,3	18,8	1,7	5,6	7,9
Echantillon	14,1	13,8	12,6	13,8	12,9	63,3	12,0	29,7	51,1

*Source: CHELEM-CEPII * Exportations des pays en ordonnée vers les pays en abscisse, exprimées en pourcentage du PIB des pays en abscisse.*

Les informations sur les relations commerciales et le degré d'ouverture avec chaque partenaire sont cruciaux pour comprendre les résultats des simulations et la transmission d'un choc aux différents pays. Le Tableau I- 1 montre les degrés d'ouverture bilatérale exprimés en pourcentage du PIB. À l'intérieur de la zone euro, les prix à la production augmentent partout sauf en Allemagne.

Cet effet est principalement guidé par la fonction d'objectif de la BCE. Le taux d'inflation de la zone euro étant contrôlé par la BCE, l'inflation moyenne résultante devrait rester constante. En conséquence, alors que les prix allemands diminuent, les autres pays de la zone euro enregistrent une hausse des prix. Cette hausse des prix est censée conduire à une baisse du coût réel du travail étant donné que le taux salarial nominal est en partie indexé sur les prix à la consommation, dont l'augmentation devrait être moindre que les prix à la production. C'est toujours le cas, mais dans des mesures très différentes. Ce mouvement provoque un certain remplacement du travail par le capital, ce qui signifie que l'emploi affiche une tendance moins défavorable que la production.

1.2.2. Réduction d'impôt isolée à l'extérieur de l'UEM

Dans une deuxième étape, les trois chocs précédents ont été simulés au Royaume-Uni en lieu et place de l'Allemagne. Un choc à l'extérieur de l'UEM peut être considéré comme un choc symétrique pour tous les membres de l'UEM. En effet, la Banque centrale européenne pourrait ajuster sa politique monétaire en fonction de ce choc alors que dans le cas précédent, le pouvoir d'intervention de la banque centrale restait limité vu que le choc avait des effets contraires sur les différents pays membres de l'UEM.

Dans le pays où a lieu le choc (le Royaume-Uni), les mêmes mécanismes entrent en œuvre. Cependant, une différence notable apparaît au niveau des effets sur les prix. Cela s'explique par le fait que la dépréciation réelle du taux de change requise pour compenser l'offre excessive de biens britanniques est presque totalement réalisée par une dépréciation nominale. La livre est plus affectée que l'euro dans le cas du choc simulé en Allemagne. La raison en est que dans le cas du Royaume-Uni, le taux de change ne réagit que par rapport à la situation économique britannique alors que dans le cas de l'Allemagne, la réaction du taux de change tient compte de la situation de la zone euro dans son ensemble. Par conséquent, les prix allemands doivent bouger pour obtenir l'ajustement du taux de change réel. Par contre, lorsque le choc se produit au Royaume-Uni, l'ajustement des prix est moins nécessaire.

Une dépréciation réelle de la livre affecte les pays qui ont des liens commerciaux étroits avec le Royaume-Uni. Selon le tableau 1, trois pays risquent d'être touchés de manière significative: l'Irlande (les exportations vers le Royaume-Uni représentent plus de 18% du PIB irlandais), la Belgique et, dans une moindre mesure, les Pays-Bas. Le tableau A4 reprend les résultats de cette simulation. Pour les Pays-Bas, nous observons une courbe en "J" inversé: l'effet net d'une dépréciation de la livre par rapport à l'euro se traduit par une baisse des prix à l'importation et une hausse des exportations nettes en valeur (+0,4% du PIB). À long terme, l'effet quantité est plus important, entraînant une détérioration de la balance commerciale (-0,2% du PIB).

Nous observons un effet inverse en Irlande et en Belgique. Ces deux économies sont plus ouvertes que les Pays-Bas (les exportations sont plus importantes en termes de PIB – plus de 60% pour l'Irlande et plus de 50% pour la Belgique). Les faibles prix à l'importation font baisser les prix domestiques (en particulier en Irlande) et, partant, les prix à l'exportation.

Ces mouvements de prix conduisent à une amélioration de la compétitivité de l'Irlande et de la Belgique par rapport au reste de la zone euro. Cela se traduit par une augmentation des exportations nettes à long terme. Cet effet est plus important en Irlande (les exportations nettes augmentent de 0,2% du PIB après 10 ans), où les prix chutent considérablement (-1,4% par rapport à la base de référence durant la première année). À court terme, étant donné que les prix des exportations sont en baisse, la balance commerciale s'aggrave de 0,42% du PIB la première année.

Les tableaux A5 (réduction de l'impôt sur les sociétés au Royaume-Uni) et A6 (réduction du taux d'imposition des revenus des ménages au Royaume-Uni) montrent des caractéristiques similaires, sinon que l'effet sur les prix et la balance commerciale irlandaise est même plus important. Mais cet effet est trompeur car il reflète seulement le fait que les taux d'imposition des sociétés et des revenus au Royaume-Uni sont plus élevés que les taux des cotisations sociales.

1.2.3. Commentaires généraux

Les réductions d'impôt ont toujours un impact positif sur le pays où a lieu la réforme. Même si les ajustements de prix réduisent l'effet des réformes fiscales sur les coûts réels du travail, l'effet sur la production et l'emploi est positif en permanence. Néanmoins, les effets sur l'emploi dépendent fortement du type de taxe considéré étant donné les effets de substitution variables entre capital et travail. Dans le cas d'une réduction des cotisations sociales, les nouvelles unités de production sont à plus forte intensité de main-d'œuvre et l'augmentation de la production sous-entend une croissance plus importante de l'emploi.

Dans le cas d'une réduction de l'impôt sur les sociétés, les nouvelles unités de production étant à plus forte intensité de capitaux, la hausse de l'emploi est plus faible que celle de la production⁷.

Les seuls inconvénients apportés par ces réductions sont la détérioration de la balance budgétaire et la baisse de la consommation à court terme. L'effet sur la balance publique est aisément compréhensible. L'effet sur la production est vraiment insuffisant pour financer uniquement par la croissance les effets négatifs sur la balance publique. L'effet négatif sur la consommation s'explique par la forte proportion de consommateurs dont le comportement est influencé par les mouvements des taux d'intérêt réels et, inversement, par la faible proportion de consommateurs influencés par des changements au niveau de leur revenu disponible actuel.

Lorsque la réforme a lieu dans un seul pays, la réduction d'impôt a des répercussions importantes pour les principaux partenaires commerciaux. Cependant, la réaction de ces partenaires dépend du système de taux de change. Si le pays et ses partenaires commerciaux sont membres d'une union monétaire, les effets sur les partenaires sont négatifs. Lorsque l'adaptation du taux de change nominal au choc n'est que partielle, l'ajustement du taux de change réel est réalisé par modification des prix domestiques.

Si, au contraire, le système de taux de change entre le pays et ses partenaires est flexible, l'ajustement du taux de change empêche l'économie intérieure du partenaire de souffrir du choc extérieur. Dans ce cas, l'impact positif sur l'offre dans le pays où la réforme est mise en œuvre peut pousser la production et l'emploi à la hausse de manière permanente.

La dernière remarque concerne la dimension et le degré d'ouverture des pays. Les pays les plus affectés sont les petites économies ouvertes. Les grandes économies sont quant à elles relativement à l'abri des effets d'une réforme fiscale mise en œuvre dans un pays voisin.

Il est intéressant de noter que tous les effets présentés dans ces simulations sont des effets à moyen terme, ce qui est dû aux propriétés du modèle. En tant que modèle axé sur l'offre, le modèle Marmotte ne peut représenter les dynamiques à court terme qui peuvent se déclencher juste après le choc. À très court terme, la demande pourrait en effet susciter certains effets non négligeables. Ceux-ci pourraient être représentés par un modèle néo-keynésien. Cependant, étant donné que les réformes fiscales agissent principalement à moyen et à long terme, les effets sur la demande s'effacent rapidement à mesure que les effets sur l'offre font leur apparition.

I.3. L'impact d'une réduction d'impôt simultanée

Dans la section précédente, nous avons vu qu'une réduction d'impôt opérée dans un pays de l'UEM a un effet positif sur le pays visé mais une externalité négative sur les autres partenaires de l'UEM. Étant donné que la plupart des pays de l'UEM sont en train de réformer leur système fiscal, le résultat net est incertain pour chaque pays *a priori*. C'est la raison pour laquelle nous avons appliqué une simulation où les réductions d'impôt sont effectuées simultanément dans tous les pays de l'UEM. Au lieu d'avoir une réduction dans un seul pays de l'UEM, chaque pays de la zone euro diminue donc son taux d'imposition d'un même pourcentage. Les tableaux A7, A8 et A9 présentent les résultats pour les trois mesures fiscales.

⁷ Par conséquent, nos conclusions diffèrent de celles de Bond et al. (2000), qui postulent implicitement que le capital et le travail sont complémentaires, ce qui implique une équivalence des diverses taxes en ce qui concerne le travail.

Les réductions d'impôt ont un effet positif sur l'emploi et la production dans tous les pays où la réforme est menée. Tous les pays de la zone euro peuvent à présent bénéficier de la réforme fiscale sans subir les conséquences d'une transmission du choc due aux relations commerciales. Une comparaison des données pour l'Allemagne dans le tableau A1 et le tableau A7 fournit quelques indications en termes des différences de réaction selon qu'il s'agit d'une réforme isolée ou simultanée. L'effet sur la production, l'emploi, les coûts réels du travail, les salaires réels et les balances publiques sont pratiquement identiques à court, moyen et long terme.

Une différence notable est par contre observée en ce qui concerne les effets sur la demande, c'est-à-dire, la réaction en termes d'investissement, de consommation et de balance commerciale. Les effets semblent plus doux dans le cas de la réforme simultanée que dans celui de la réforme isolée. Nous pouvons interpréter ces différences de résultat comme étant dues au fait que le choc survient dans une économie fermée tandis que les simulations précédentes se réfèrent à une économie ouverte. Dans une économie fermée, l'augmentation de l'investissement a des retombées sur la production intérieure. Il s'ensuit une hausse des prix et une baisse de la consommation. Dans une économie ouverte, au contraire, la hausse des investissements peut être satisfaite par des importations de biens étrangers. L'adaptation de l'économie à un niveau de capital plus élevé peut se faire plus rapidement par le biais d'un investissement plus important les premières années.

Le dernier élément de différence concerne les effets sur le commerce. Dans le cas de la réforme isolée, la réaction est assez forte en termes de balance commerciale. Dans le cas de la réforme simultanée, la balance commerciale est à peine affectée (-0,01% du PIB la première année, +0,1% du PIB à long terme). L'explication est liée à l'ajustement du taux de change réel. Cet ajustement est plus important dans le cas de la réduction d'impôt isolée, surtout en ce qui concerne les mouvements des prix domestiques. Un choc asymétrique provoque entre pays des déséquilibres qui doivent être résolus par des mouvements des prix relatifs et qui ont un impact considérable sur la balance commerciale. À l'inverse, ces déséquilibres sont plus faibles dans le cas d'un choc symétrique et l'ajustement requis est moindre.

En résumé, pour le pays qui applique la réforme, la différence entre une réforme isolée ou simultanée réside uniquement dans la vitesse d'ajustement, qui est plus grande dans le premier cas. L'ampleur des effets est quant à elle relativement similaire, surtout à long terme.

Pour les autres pays, une réforme simultanée est préférable à une réforme isolée. Tous les pays bénéficient du choc exercé sur l'offre, en termes de production comme en termes d'emploi. La seule exception est l'Irlande. Les répercussions de la réforme fiscale sur la production irlandaise sont en effet très faibles en ce qui concerne la réduction du taux des cotisations sociales et du taux d'imposition des revenus (tableaux A3 et A9), et carrément négatifs pour ce qui est de la réduction du taux d'imposition des sociétés (tableau A6).

Ces résultats s'expliquent en partie par le faible niveau des taux d'imposition initiaux. Les effets positifs du choc exercé sur la demande en sont d'autant plus faibles et en tout cas insuffisants pour compenser l'effet négatif sur les prix provoqué par les chocs exercés sur la demande à la suite des réductions d'impôt appliquées dans les pays voisins.

I.4. Conclusions pour les réformes fiscales en cours

Les simulations effectuées aux fins de ces études donnent une idée des effets macroéconomiques des mesures fiscales sur les pays européens. Plusieurs conclusions peuvent être tirées de l'exercice.

- **Premièrement**, une réduction d'impôt est bénéfique pour le pays où la mesure est mise en œuvre. Quel que soit le taux d'imposition concerné, la réduction est un choc exercé sur l'offre, qui pousse la production et l'emploi de manière permanente à la hausse. Cependant, les répercussions sur l'emploi dépendent fortement de l'impôt en question et, en particulier, des effets de substitution entre capital et travail. Étant donné qu'une réduction des cotisations sociales favorise le choix d'une technologie à plus forte intensité de main-d'œuvre, cette mesure est la plus bénéfique pour l'emploi.
- **Deuxièmement**, les réductions d'impôt ont de fortes implications sur la balance publique. Par exemple, en Allemagne, la réduction de 25% à 23% du taux des cotisations sociales impliquerait une diminution de la balance publique de 0,6% du PIB à court terme et de 0,3% à long terme. Par conséquent, des réductions d'impôt plus importantes menaceraient sérieusement le Pacte de stabilité et de croissance. Dans le modèle, la diminution d'impôts distordants est compensée par l'augmentation d'impôts forfaitaires. Cependant, cette simple hypothèse ne masque pas le fait que, pour être réaliste, un paquet de réformes fiscales doit intégrer ces importants coûts budgétaires.
- **Troisièmement**, une réduction d'impôt effectuée dans un seul pays de la zone euro est préjudiciable aux pays voisins, surtout si ces pays sont petits et ouverts au pays visé par la réforme. Cet effet négatif est dû à l'ajustement du taux de change réel requis pour rétablir l'équilibre entre l'offre et la demande. Étant donné que le taux de change nominal est restreint par la situation économique de la zone euro dans son ensemble, l'ajustement de la compétitivité est réalisé par de forts mouvements des prix qui ont des répercussions négatives pour les petites économies. Cette conclusion perd sa validité lorsque la réforme est mise en œuvre dans un pays non membre de l'UEM. Dans ce cas, la réforme est un choc qui stimule le commerce entre partenaires sans impliquer des ajustements des taux de change réels liés au système de taux de change. L'ajustement est ici réalisé par une dépréciation nominale.
- **Quatrièmement**, afin d'éviter les effets négatifs liés à une adhésion à l'UEM, une réduction simultanée au sein de la zone euro est la meilleure politique pour permettre aux pays de l'UEM de bénéficier du choc exercé par la réforme sur l'offre. Cependant, il importe de souligner que l'impact négatif sur les pays voisins d'une réduction d'impôt effectuée dans un seul pays de la zone euro n'est significative que s'il s'agit d'un grand pays. Lorsque la réforme a lieu dans un petit pays, nous retrouvons les mêmes résultats positifs pour la production et l'emploi, mais l'impact sur les pays voisins est pratiquement négligeable.⁸
- **Cinquièmement**, ce gain asymétrique de concurrence fiscale mis en évidence par ces simulations explique en partie les difficultés actuelles rencontrées dans le processus d'harmonisation. En effet, les grands pays n'ont pas vraiment besoin de cette harmonisation et les petits pays sont davantage incités à réduire l'impôt qu'à coordonner les taux d'imposition.

⁸ Par exemple, nous avons simulé une réduction de 5 pour cent du taux des cotisations sociales en Irlande. L'effet à long terme est de 0,17% pour la production et de 0,2% pour l'emploi. Les effets sur d'autres pays sont insignifiants.

- **Sixièmement**, les avantages liés à une réduction d'impôt isolée sont plus importants pour un petit pays que pour un grand. Considérons l'effet d'une réduction de 5% du taux des cotisations sociales. Lorsque cette réduction est appliquée uniquement en Allemagne, l'effet à long terme sur la production est égal à 0,39%. Lorsqu'elle est appliquée simultanément dans tous les pays de la zone euro, l'effet sur la production allemande est moindre (0,35%). En Irlande, une réduction d'impôt isolée entraîne une amélioration de 0,17% à long terme, alors que celle-ci n'est que de 0,08% en cas de réforme simultanée dans tous les pays de la zone euro. Cela signifie donc que la concurrence fiscale est plus bénéfique pour les petits pays.
- **Enfin**, l'effet sur le taux de change nominal de l'euro est un autre élément qui différencie les petits et les grands pays: plus le pays est grand, plus l'effet sur le taux de change sera grand également. Ceci est dû au fait que le poids de chaque pays dans l'inflation moyenne de l'UEM dépend de sa participation au PIB de la zone euro. Vu que cette inflation moyenne entre dans la règle monétaire de la BCE, elle agit sur le taux de change nominal via la condition de parité d'intérêt. Pour un petit pays, lorsqu'il n'y a pas ajustement de l'euro au choc fiscal, l'ajustement du taux de change réel nécessite un changement plus important des prix domestiques.

Pour obtenir une image approximative des effets à long terme des mesures fiscales en cours, nous avons tenté de traduire les réformes actuelles ou prévues en Europe en chocs simulables par le modèle Marmotte. L'encadré n° 4 explique toutes les hypothèses qui ont été requises pour gérer cette simulation. Le tableau A11 présente les résultats obtenus dans les pays européens après 2 ans et 10 ans. Bien que ces résultats soient difficiles à interpréter, il apparaît très clairement que les pays où les réductions sont importantes sont ceux qui bénéficient le plus de la réforme fiscale (cf. les résultats de l'Allemagne, des Pays-Bas, du Royaume-Uni et de la France), en particulier lorsque le pays est grand et a un degré d'ouverture relativement faible sur le reste du monde. N'ayant pas l'intention d'introduire des réformes fiscales (opération déjà effectuée dans les années 1990), l'Espagne souffre de la réforme mise en œuvre dans les pays voisins.

Le dernier résultat intéressant concerne la réaction du taux de change nominal de l'euro. Les réformes fiscales en cours devraient avoir un impact important en termes de dépréciation de l'euro à long terme. Cependant, ce résultat est fortement lié à la spécification et à l'étalonnage du modèle. Tous les résultats affichés dans le tableau A11 ne sont donc que des chiffres approximatifs, utiles pour tracer les effets des réformes fiscales en cours. L'ampleur des effets dépend trop fortement de l'étalonnage du modèle et des hypothèses formulées en termes de chocs simulés pour être validée telle quelle.

Encadré 4:
Comment rapprocher les réformes en cours en termes de simulation pour le modèle Marmotte?

Dans tous les pays de l'échantillon, les réformes fiscales en cours sont axées sur une réduction de l'imposition nominale. Étant donné que le modèle Marmotte est spécifié en termes d'imposition réelle, la simulation de ces réformes implique l'élaboration d'hypothèses quant à la manière dont les réductions d'impôt nominales se traduiront en termes réels. N'ayant aucune idée de la future élasticité de la base d'imposition pour les taux nominaux d'imposition, nous avons adopté la plus simple hypothèse selon laquelle la réduction nominale se traduit par une réduction effective identique.

Il s'agit d'une hypothèse assez extrême, à considérer davantage comme une base de référence plutôt que comme un résultat des réformes fiscales. En effet, il est très peu probable que les dégrèvements fiscaux aboutissent à une réduction équivalente des revenus fiscaux puisque la plupart de ces réductions s'accompagnent d'un élargissement de la base d'imposition. Par conséquent, l'imposition réelle ne sera probablement pas supérieure à l'imposition nominale. La charge fiscale pourrait même diminuer moins, voire augmenter (*ex post*) si les réductions d'impôt favorisent l'investissement, l'emploi ou la demande et, partant, augmentent les revenus fiscaux dans une proportion supérieure au PIB.

Les hypothèses à la base de cet exercice de simulation sont détaillées dans le tableau A 10. Il importe de préciser qu'aucune information n'était disponible sur le taux de réduction des cotisations de sécurité sociale. Par conséquent, nous avons défini un taux de réduction *ad hoc* de 5%, qui est évidemment discutable, mais raisonnable.

Le tableau présente également les hypothèses adoptées pour l'imposition des sociétés: dans certains pays de l'échantillon, les réductions d'impôt varient selon la nature des entreprises domestiques, les PME bénéficiant davantage que d'autres entreprises des réductions d'impôt. Afin d'affiner davantage l'hypothèse sur les réductions d'impôt effectives, nous sommes partis de l'hypothèse que 80% de la base d'imposition se composait d'entreprises standard et 20% de PME. Pour l'Allemagne, en accord avec l'estimation présentée dans la partie II du rapport, nous avons supposé que 50% des bénéficiaires étaient réinvestis et 50% redistribués, ce qui nous a permis d'obtenir un taux nominal d'imposition moyen. Enfin, en Irlande, le système fiscal était, jusqu'en 2001, très favorable aux entreprises étrangères établies dans certaines régions, mais le système fiscal doit être unifié d'ici 2003. Afin de déterminer l'effet moyen de la réduction des taux d'imposition des entreprises domestiques et de la hausse de l'imposition des multinationales, nous avons supposé que 50% de la base d'imposition était attribuable aux FMN.

Enfin, le cas de l'imposition des personnes physiques est sans doute le plus difficile à traiter compte tenu des systèmes d'imposition progressive ainsi que des dégrèvements fiscaux et crédits d'impôt qui affectent le revenu imposable. Dans un but de simplicité et pour traiter tous les pays de manière égale, nous avons tablé sur le fait que la réduction effective serait égale à la moyenne des réductions d'impôt appliquées sur les taux les plus élevés et les plus bas. Il a également fallu élaborer des hypothèses supplémentaires pour les pays où les informations étaient incomplètes. Ces hypothèses sont également détaillées dans le tableau.

Dans les simulations, nous ne tenons pas compte du calendrier des réformes fiscales en cours et partons de l'hypothèse qu'elles ont toutes lieu en même temps dans tous les pays. Ce choix se justifie par le fait que l'efficacité du modèle Marmotte est maximale lorsqu'il porte sur l'analyse d'impacts à moyen terme. Nous avons donc examiné l'impact à moyen terme des réformes fiscales en cours, la chronologie des réformes revêtant ici peu d'importance.

I.5. Tableaux supplémentaires

Des résultats détaillés sont présentés ci-dessous dans dix tableaux supplémentaires référés de A1 à A10 dans les commentaires ci-dessus:

- ◆ Tableau A1: Réduction de 5% du taux des cotisations sociales en Allemagne;
- ◆ Tableau A2: Réduction de 5% du taux d'imposition des sociétés en Allemagne;
- ◆ Tableau A3: Réduction de 5% du taux d'imposition des revenus des ménages en Allemagne;
- ◆ Tableau A4: Réduction de 5% du taux des cotisations sociales au Royaume-Uni;
- ◆ Tableau A5: Réduction de 5% du taux d'imposition des sociétés au Royaume-Uni;
- ◆ Tableau A6: Réduction de 5% du taux d'imposition des revenus des ménages au Royaume-Uni;
- ◆ Tableau A7: Réduction de 5% du taux des cotisations sociales dans la zone euro;
- ◆ Tableau A8: Réduction de 5% du taux d'imposition des sociétés dans la zone euro;
- ◆ Tableau A9: Réduction de 5% du taux d'imposition des revenus des ménages dans la zone euro;
- ◆ Tableau A10: Étalonnage des réformes fiscales en cours;
- ◆ Tableau A11: Simulation des réformes fiscales en cours.

Tableau A1: Réduction de 5% du taux des cotisations sociales en Allemagne (déviations en pourcentage de la base de référence)

		Production	Emploi	Coûts réels du travail	Salaires réels	Investissement	Consommation	PIB	Balance publique*	Balance commerciale*	Taux de change	Prix	Taux d'intérêt réel
Pays où le choc fiscal a lieu	Allemagne	0,03	0,05	0,22	1,70	1,86	-0,37	0,20	-0,60	-0,53	0,08	-0,86	0,03
	2a	0,22	0,23	-0,18	1,30	1,29	-0,23	0,34	-0,54	-0,23	0,13	-0,78	0,03
	10a	0,39	0,42	-0,15	1,48	0,18	0,09	0,39	-0,30	0,27	0,25	-0,12	0,02
Zone euro	France	0,01	0,01	-0,17	-0,10	-0,25	0,05	-0,03	-0,03	0,41	0,08	0,33	0,00
	2a	-0,02	-0,01	-0,02	0,04	-0,16	0,04	-0,05	-0,01	0,20	0,13	0,36	0,00
	10a	-0,02	-0,01	-0,01	0,02	0,07	0,05	-0,01	0,00	-0,20	0,25	0,35	0,00
Grands pays	Italie	0,00	0,01	-0,16	-0,09	-0,19	0,05	-0,02	-0,05	0,08	0,08	0,30	0,00
	2a	-0,02	-0,01	-0,02	0,04	-0,12	0,04	-0,03	-0,02	0,04	0,13	0,34	0,00
	10a	-0,01	-0,01	-0,01	0,02	0,07	0,05	-0,02	-0,01	-0,04	0,25	0,35	0,00
	Espagne	-0,03	-0,04	-0,14	-0,10	-0,22	0,03	-0,03	-0,03	0,00	0,08	0,25	0,00
	2a	-0,01	-0,00	-0,02	0,02	-0,06	0,03	-0,02	-0,01	0,00	0,13	0,29	0,00
	10a	-0,01	-0,00	-0,01	0,02	0,03	0,04	-0,01	0,00	0,00	0,25	0,35	0,00
Zone euro	Pays-Bas	0,33	0,56	-0,95	-0,47	-3,28	0,31	-0,57	-0,23	2,03	0,08	2,16	0,01
	2a	-0,36	-0,26	-0,07	0,36	-2,61	0,15	-1,05	-0,25	0,89	0,13	1,94	0,01
	10a	-0,34	-0,29	-0,01	-0,04	1,30	-0,02	-0,24	0,00	-0,93	0,25	0,11	0,00
Petits pays	Irlande	-0,00	-0,01	0,15	0,07	0,92	-0,03	0,20	-0,03	-0,14	0,08	-0,29	0,00
	2a	0,09	0,06	0,00	-0,08	0,55	0,01	0,24	-0,05	-0,05	0,13	-0,17	0,00
	10a	0,07	0,06	-0,01	0,02	-0,32	0,07	0,00	-0,03	0,07	0,25	0,41	0,00
	Belgique	-0,01	-0,01	0,08	0,01	1,01	0,03	0,23	0,01	-0,86	0,08	-0,15	0,00
	2a	0,10	0,08	0,00	-0,05	0,66	0,06	0,25	-0,01	-0,37	0,13	-0,02	0,00
	10a	0,06	0,07	0,00	0,06	-0,46	0,12	-0,14	-0,05	0,41	0,25	0,49	0,00
Autres pays européens	Royaume-Uni	0,00	0,01	-0,01	0,03	-0,15	0,02	-0,02	0,00	0,03	-0,15	0,00	0,00
	2a	-0,01	-0,00	-0,01	0,02	-0,09	0,02	-0,03	0,00	0,01	-0,13	0,01	0,00
	10a	-0,01	-0,01	-0,01	0,01	0,02	0,04	-0,02	0,00	-0,01	-0,06	0,04	0,00
	Danemark	0,00	0,01	-0,02	0,13	-0,98	0,11	-0,17	-0,01	1,21	-0,64	0,01	0,00
	2a	-0,08	-0,05	-0,04	0,09	-0,52	0,10	-0,20	-0,02	0,38	-0,51	0,02	0,00
	10a	-0,06	-0,04	-0,02	0,00	0,27	0,09	-0,05	0,00	-0,65	0,01	0,06	0,00
Reste du monde	E-U	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	2a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	10a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Japon	0,00	0,00	0,00	0,01	-0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,01	0,00	0,00
	2a	-0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,02	0,01	0,00
	10a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,04	0,05	0,00

*Changement absolu en pourcentage du PIB

Tableau A2: Réduction de 5% du taux d'imposition des sociétés en Allemagne (déviation pourcentage de la base de référence)

		Production	Emploi	Coûts réels du travail	Salaires réels	Investissement	Consommation	PIB	Balance publique*	Balance commerciale*	Taux de change	Prix	Taux d'intérêt réel
Pays où le choc fiscal a lieu	Allemagne	0,01	0,01	0,56	0,56	2,64	-0,65	0,20	-0,05	-0,65	0,09	-1,04	0,03
	2a	0,19	0,14	0,05	0,05	1,80	-0,49	0,34	-0,08	-0,27	0,15	-0,93	0,03
	10a	0,41	0,30	0,07	0,07	0,47	-0,11	0,40	0,01	0,34	0,30	-0,13	0,02
Zone euro	France	0,01	0,01	-0,18	-0,18	-0,27	0,06	-0,03	-0,03	0,43	0,09	0,36	0,00
	2a	-0,02	-0,01	-0,02	-0,02	-0,17	0,05	-0,05	-0,01	0,22	0,15	0,40	0,00
	10a	-0,02	-0,01	-0,01	-0,01	0,07	0,06	-0,03	0,00	-0,20	0,30	0,42	0,00
Grands pays	Italie	0,00	0,01	-0,17	-0,17	-0,21	0,05	-0,02	-0,06	0,08	0,09	0,34	0,00
	2a	-0,02	-0,01	-0,02	-0,02	-0,14	0,05	-0,04	-0,03	0,04	0,15	0,38	0,00
	10a	-0,02	-0,01	-0,01	-0,01	0,07	0,06	-0,02	-0,02	-0,04	0,30	0,42	0,00
	Espagne	-0,03	-0,05	-0,15	-0,15	-0,23	0,03	-0,03	-0,04	0,00	0,09	0,27	0,00
	2a	-0,01	0,00	-0,02	-0,02	-0,07	0,03	-0,02	-0,01	0,00	0,15	0,32	0,00
	10a	0,00	0,00	-0,01	-0,01	0,03	0,05	-0,01	0,00	0,00	0,30	0,42	0,00
Zone euro	Pays-Bas	0,32	0,53	-1,25	-1,25	-4,42	0,36	-0,80	-0,35	2,53	0,09	2,74	0,02
	2a	-0,46	-0,33	-0,08	-0,08	-3,28	0,16	-1,32	-0,32	1,12	0,15	2,46	0,01
	10a	-0,44	-0,38	-0,02	-0,02	1,61	-0,04	-0,32	-0,01	-1,16	0,30	0,15	0,00
Petits pays	Irlande	-0,01	-0,01	0,20	0,20	1,16	-0,03	0,25	-0,04	-0,17	0,09	-0,38	0,00
	2a	0,12	0,07	0,00	0,00	0,69	0,02	0,30	-0,07	-0,07	0,15	-0,23	0,00
	10a	0,09	0,08	-0,02	-0,02	-0,42	0,09	0,00	-0,04	0,09	0,30	0,51	0,00
	Belgique	0,00	0,00	-0,01	-0,01	0,68	0,03	0,16	-0,02	-0,58	0,09	0,03	0,00
	2a	0,07	0,06	-0,01	-0,01	0,47	0,06	0,16	-0,03	-0,26	0,15	0,14	0,00
	10a	0,03	0,04	-0,01	-0,01	-0,38	0,11	-0,18	-0,05	0,30	0,30	0,56	0,00
Autres pays européens	Royaume-Uni	0,00	0,01	-0,01	-0,01	-0,18	0,02	-0,02	0,00	0,03	-0,18	0,01	0,00
	2a	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01	-0,11	0,03	-0,04	0,00	0,02	-0,16	0,02	0,00
	10a	-0,02	-0,01	-0,01	-0,01	0,03	0,05	-0,03	0,00	-0,01	-0,07	0,05	0,00
	Danemark	0,01	0,01	-0,03	-0,03	-1,20	0,14	-0,21	-0,01	1,47	-0,78	0,01	0,00
	2a	-0,10	-0,06	-0,05	-0,05	-0,64	0,12	-0,25	-0,03	0,45	-0,63	0,03	0,01
	10a	-0,07	-0,05	-0,02	-0,02	0,33	0,12	-0,07	0,00	-0,80	0,01	0,07	0,00
Reste du monde	E.U.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	2a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00
	10a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,05	0,00
	Japon	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01	0,02	0,01	0,00	0,00	-0,01	0,00	0,00
	2a	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01	0,02	0,00	0,00	0,00	-0,02	0,00	0,00
	10a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00	-0,05	0,01	0,00

* Changement absolu en pourcentage du PIB

Tableau A3: Réduction de 5% du taux d'imposition des revenus des ménages en Allemagne (déviations en pourcentage de la base de référence)

		Production	Emploi	Coûts réels du travail	Salaires réels	Investissement	Consommation	PIB	Balance publique*	Balance commerciale*	Taux de change	Prix	Taux d'intérêt réel
Pays où le choc fiscal a lieu	Allemagne	0,03	0,04	0,17	1,28	1,42	-0,28	0,15	-0,45	-0,41	0,06	-0,66	0,02
	2a	0,16	0,17	-0,14	0,98	0,98	-0,17	0,26	-0,41	-0,17	0,09	-0,59	0,02
	10a	0,29	0,32	-0,11	1,12	0,12	0,07	0,29	-0,23	0,21	0,19	-0,09	0,01
Zone euro	France	0,00	0,01	-0,12	-0,07	-0,18	0,04	-0,02	-0,02	0,29	0,06	0,23	0,00
	2a	-0,01	-0,01	-0,01	0,03	-0,11	0,03	-0,03	0,00	0,15	0,09	0,26	0,00
	10a	-0,02	-0,01	-0,01	0,01	0,05	0,04	-0,02	0,00	-0,14	0,19	0,26	0,00
Grands pays	Italie	0,00	0,00	-0,11	-0,07	-0,14	0,03	-0,01	-0,04	0,05	0,06	0,22	0,00
	2a	-0,01	-0,01	-0,01	0,03	-0,09	0,03	-0,02	-0,02	0,03	0,09	0,25	0,00
	10a	-0,01	-0,01	-0,01	0,01	0,05	0,04	-0,01	-0,01	-0,03	0,19	0,26	0,00
	Espagne	-0,02	-0,03	-0,10	-0,07	-0,15	0,02	-0,02	-0,02	0,00	0,06	0,18	0,00
	2a	-0,01	0,00	-0,01	0,02	-0,04	0,02	-0,01	0,00	0,00	0,09	0,21	0,00
	10a	0,00	0,00	-0,01	0,01	0,02	0,03	-0,01	0,00	0,00	0,19	0,27	0,00
Zone euro	Pays-Bas	0,23	0,38	-0,78	-0,39	-2,74	0,23	-0,49	-0,21	1,62	0,06	1,73	0,01
	2a	-0,29	-0,21	-0,05	0,29	-2,09	0,11	-0,84	-0,20	0,71	0,09	1,55	0,01
	10a	-0,27	-0,24	-0,01	-0,03	1,03	-0,02	-0,20	0,00	-0,74	0,19	0,08	0,00
Petits pays	Irlande	0,00	-0,01	0,14	0,06	0,77	-0,02	0,17	-0,02	-0,12	0,06	-0,26	0,00
	2a	0,08	0,05	0,00	-0,06	0,46	0,01	0,20	-0,04	-0,05	0,09	-0,16	0,00
	10a	0,06	0,05	-0,01	0,01	-0,27	0,05	0,00	-0,02	0,06	0,19	0,32	0,00
	Belgique	0,00	0,00	0,02	-0,02	0,57	0,02	0,14	-0,01	-0,50	0,06	-0,04	0,00
	2a	0,06	0,05	0,00	-0,03	0,39	0,04	0,14	-0,02	-0,22	0,09	0,04	0,00
	10a	0,03	0,04	0,00	0,04	-0,29	0,08	-0,11	-0,03	0,24	0,19	0,36	0,00
Autres pays européens	Royaume-Uni	0,00	0,00	0,00	0,02	-0,10	0,01	-0,01	0,00	0,02	-0,10	0,00	0,00
	2a	-0,01	0,00	-0,01	0,02	-0,06	0,02	-0,02	0,00	0,01	-0,09	0,01	0,00
	10a	-0,01	-0,01	-0,01	0,01	0,01	0,03	-0,02	0,00	-0,01	-0,04	0,03	0,00
	Danemark	0,00	0,01	-0,02	0,09	-0,72	0,08	-0,13	0,00	0,88	-0,47	0,01	0,00
	2a	-0,06	-0,04	-0,03	0,07	-0,38	0,07	-0,15	-0,02	0,28	-0,38	0,02	0,00
	10a	-0,04	-0,03	-0,01	0,00	0,20	0,07	-0,04	0,00	-0,48	0,00	0,04	0,00
Reste du monde	E-U	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	2a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00
	10a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,00
	Japon	0,00	0,00	0,00	0,01	-0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01	0,00
	2a	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01	0,00
	10a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	-0,03	0,00	0,00

* Changement absolu en pourcentage du PIB

Tableau A4: Réduction de 5% du taux des cotisations sociales au Royaume-Uni (déviations pourcentage de la base de référence)

		Production	Emploi	Coûts réels du travail	Salaires réels	Investissement	Consommation	PIB	Balance publique*	Balance commerciale*	Taux de change	Prix	Taux d'intérêt réel		
Pays où le choc fiscal a lieu	Royaume-Uni	0,05	0,06	-0,06	0,38	0,54	-0,04	0,08	-0,26	-0,06	0,39	0,02	0,01		
	2a	0,09	0,08	-0,05	0,39	0,36	0,00	0,12	-0,29	-0,03	0,42	0,06	0,01		
	10a	0,18	0,17	-0,02	0,43	0,12	0,10	0,18	-0,11	0,01	0,40	0,16	0,01		
Grands pays	Zone euro	Allemagne	0,00	0,00	0,01	0,01	-0,01	0,00	0,00	0,00	-0,01	-0,04	-0,02	0,00	
		2a	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01	0,01	0,00	0,00	-0,01	-0,04	-0,02	0,00	
		10a	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01	0,01	-0,01	0,00	0,00	-0,02	0,01	0,00	
	France	2a	0,00	0,00	0,00	0,01	-0,05	0,01	-0,01	0,00	0,07	-0,04	0,01	0,00	
		10a	0,00	0,00	0,00	0,01	-0,03	0,01	-0,01	0,00	0,03	-0,04	0,01	0,00	
		Italie	2a	0,00	0,00	0,01	0,01	-0,02	0,01	0,00	0,00	0,01	-0,04	-0,01	0,00
			10a	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,04	-0,01	0,00
			10a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,02	0,01	0,00
		Espagne	2a	0,00	0,00	0,00	0,01	-0,03	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,04	0,00	0,00
	10a		0,00	0,00	0,00	0,01	-0,02	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,04	0,00	0,00	
	10a		0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,02	0,01	0,00	
	Petits pays	Zone euro	Pays-Bas	0,04	0,07	-0,20	-0,09	-0,80	0,06	-0,15	-0,06	0,43	-0,04	0,41	0,00
2a			-0,08	-0,06	-0,01	0,08	-0,56	0,03	-0,23	-0,05	0,18	-0,04	0,36	0,00	
10a			-0,08	-0,07	0,00	-0,01	0,27	-0,01	-0,06	-0,00	-0,20	-0,02	-0,03	0,00	
Irlande		2a	-0,02	-0,04	0,74	0,46	2,92	-0,17	0,57	0,04	-0,42	-0,04	-1,43	0,00	
		10a	0,28	0,18	0,01	-0,21	1,64	-0,05	0,70	-0,07	-0,15	-0,04	-1,19	0,00	
		Belgique	2a	0,22	0,17	-0,01	0,04	-0,89	0,08	0,06	-0,02	0,20	-0,02	0,13	0,00
			10a	0,00	0,00	0,01	0,01	0,04	0,01	0,01	0,00	-0,05	-0,04	-0,02	0,00
			10a	0,01	0,00	0,00	0,00	0,04	0,01	0,01	0,00	-0,04	-0,04	-0,01	0,00
		10a	0,00	0,00	0,00	0,01	-0,06	0,02	-0,03	0,00	0,02	-0,02	0,03	0,00	
Autres pays européens		Danemark	0,00	0,00	0,00	0,01	-0,12	0,02	-0,02	0,00	0,13	-0,07	0,00	0,00	
		2a	-0,01	-0,01	0,00	0,01	-0,07	0,01	-0,02	0,00	0,04	-0,06	0,00	0,00	
		10a	-0,01	-0,01	0,00	0,00	0,03	0,01	-0,01	0,00	-0,09	-0,01	0,01	0,00	
Reste du monde	E-U	2a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
		10a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02		
		10a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01		
	Japon	2a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
		10a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01	0,00		
		10a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,02	0,00		

* Changement absolu en pourcentage du PIB

Tableau A5: Réduction de 5% du taux d'imposition des sociétés au Royaume-Uni (déviations en pourcentage de la base de référence)

		Production	Emploi	Coûts réels du travail	Salaires réels	Investissement	Consommation	PIB	Balance publique*	Balance commerciale*	Taux de change	Prix	Taux d'intérêt réel		
Pays où le choc fiscal a lieu	Royaume-Uni	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01	4,5	-0,95	0,22	-0,34	-0,39	2,49	-0,07	0,09		
	2a	0,39	0,27	0,09	0,09	3,36	-0,66	0,56	-0,20	-0,23	2,78	0,21	0,07		
	10a	1,03	0,75	0,24	0,24	1,88	0,06	1,04	0,03	0,04	2,82	1,05	0,04		
Zone euro	Allemagne	0,00	0,00	0,05	0,05	-0,15	0,05	-0,01	0,01	0,01	-0,22	-0,11	0,00		
		2a	-0,01	0,00	-0,01	-0,01	-0,10	0,05	-0,02	-0,00	-0,02	-0,22	-0,08	0,00	
		10a	-0,02	-0,01	-0,01	-0,01	0,00	0,07	-0,03	-0,00	-0,05	-0,15	0,05	0,00	
	Grands pays	France	0,00	0,01	-0,05	-0,05	-0,35	0,07	-0,04	-0,00	0,52	-0,22	0,11	0,00	
			2a	-0,03	-0,02	-0,02	-0,02	-0,21	0,06	-0,06	-0,00	0,23	-0,22	0,10	0,00
			10a	-0,03	-0,02	-0,01	-0,01	0,08	0,07	-0,04	-0,00	-0,28	-0,15	0,06	0,00
		Italie	0,00	0,00	0,02	0,02	-0,16	0,04	-0,01	0,00	0,05	-0,22	-0,04	0,00	
			2a	-0,01	0,00	-0,01	-0,01	-0,09	0,04	-0,02	-0,01	0,02	-0,22	-0,03	0,00
			10a	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01	0,03	0,06	-0,02	-0,00	-0,03	-0,15	0,05	0,00
	Espagne	0,00	0,00	-0,03	-0,03	-0,23	0,06	-0,02	0,00	0,01	-0,22	0,05	0,00		
		2a	-0,02	-0,01	-0,01	-0,01	-0,12	0,06	-0,03	0,00	0,00	-0,22	0,05	0,00	
		10a	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01	0,05	0,07	-0,02	0,00	0,00	-0,15	0,07	0,00	
Zone euro	Pays-Bas	0,32	0,54	-0,95	-0,95	-3,91	0,36	-0,68	-0,25	2,24	-0,22	3,02	0,01		
		2a	-0,41	-0,30	-0,07	-0,07	-2,95	0,18	-1,18	-0,28	0,94	-0,22	2,64	0,01	
		10a	-0,39	-0,34	-0,02	-0,02	1,42	0,00	-0,29	-0,00	-1,10	-0,15	-0,23	0,00	
	Petits pays	Irlande	-0,04	-0,09	4,37	4,37	17,04	-0,90	3,38	0,23	-2,46	-0,22	-10,77	0,01	
			2a	1,68	1,03	0,08	0,08	9,50	-0,24	4,02	-0,44	-0,87	-0,22	-8,88	0,03
			10a	1,27	0,99	-0,05	-0,05	-5,11	0,51	0,29	-0,13	1,11	-0,15	1,42	0,01
		Belgique	-0,01	-0,02	0,21	0,21	0,95	0,06	0,24	0,07	-0,92	-0,22	-0,65	0,00	
			2a	0,10	0,08	0,00	0,00	0,67	0,10	0,26	0,01	-0,48	-0,22	-0,48	0,00
			10a	0,05	0,06	-0,01	-0,01	-0,54	0,16	-0,19	-0,04	0,34	-0,15	0,46	0,00
	Autres pays européens	Danemark	0,00	0,01	-0,02	-0,02	-0,86	0,12	-0,14	-0,00	0,99	-0,51	0,12	0,00	
			2a	-0,07	-0,04	-0,03	-0,03	-0,47	0,11	-0,17	-0,02	0,27	-0,42	0,12	0,00
			10a	-0,06	-0,04	-0,02	-0,02	0,22	0,11	-0,05	0,00	-0,64	-0,06	0,08	0,00
Reste du monde	E-U	0,00	0,00	-0,01	-0,01	-0,02	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
		2a	0,00	0,00	-0,01	-0,01	0,01	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,00	
		10a	0,01	0,01	-0,00	-0,00	0,02	0,03	0,01	0,00	0,00	0,00	0,13	0,00	
	Japon	0,00	0,00	-0,00	-0,00	-0,03	0,03	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,02	-0,01	0,00	
		2a	-0,00	0,00	-0,00	-0,00	-0,01	0,03	0,01	0,00	0,00	-0,05	-0,01	0,00	
		10a	0,00	0,00	-0,00	-0,00	0,01	0,03	0,01	0,00	0,00	-0,13	0,00	0,00	

* Changement absolu en pourcentage du PIB

Tableau A6: Réduction de 5% du taux d'imposition des revenus des ménages au Royaume-Uni (déviations en pourcentage de la base de référence)

		Production	Emploi	Coûts réels du travail	Salaires réels	Investissement	Consommation	PIB	Balance publique*	Balance commerciale*	Taux de change	Prix	Taux d'intérêt réel	
Pays où le choc fiscal a lieu	Royaume-Uni	0,10	0,13	-0,12	0,79	1,13	-0,09	0,17	-0,55	-0,12	0,80	0,05	0,03	
	2a	0,19	0,18	-0,10	0,81	0,76	-0,01	0,25	-0,46	-0,07	0,88	0,13	0,02	
	10a	0,37	0,35	-0,05	0,91	0,25	0,20	0,38	-0,26	0,02	0,83	0,34	0,01	
Grands pays	Zone euro	Allemagne	0,00	0,00	0,02	0,02	-0,02	0,01	0,00	0,00	-0,01	-0,07	-0,05	0,00
		2a	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,02	0,01	0,00	0,00	-0,01	-0,07	-0,04	0,00
		10a	-0,01	0,00	0,00	0,01	-0,01	0,02	-0,01	0,00	-0,01	-0,05	0,01	0,00
	France	2a	0,00	0,00	-0,01	0,01	-0,10	0,02	-0,01	0,00	0,15	-0,07	0,02	0,00
		10a	-0,01	-0,01	0,00	0,02	-0,06	0,02	-0,02	0,00	0,07	-0,07	0,02	0,00
		2a	-0,01	-0,01	0,00	0,01	0,02	0,02	-0,01	0,00	-0,08	-0,05	0,02	0,00
		10a	-0,01	-0,01	0,00	0,01	0,02	0,02	-0,01	0,00	-0,08	-0,05	0,02	0,00
		2a	0,00	0,00	0,01	0,02	-0,05	0,01	0,00	0,00	0,01	-0,07	-0,02	0,00
		10a	0,00	0,00	0,00	0,01	-0,02	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,07	-0,02	0,00
	Italie	2a	0,00	0,00	0,00	0,01	-0,02	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,07	-0,02	0,00
		10a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,00	0,00	-0,01	-0,05	0,01	0,00
		2a	0,00	0,00	-0,01	0,01	-0,07	0,02	-0,01	0,00	0,00	-0,07	0,01	0,00
Espagne	2a	-0,01	0,00	0,00	0,02	-0,04	0,02	-0,01	0,00	0,00	-0,07	0,01	0,00	
	10a	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,02	-0,01	0,00	0,00	-0,05	0,02	0,00	
	2a	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,02	-0,01	0,00	0,00	-0,05	0,02	0,00	
Petits pays	Zone euro	Pays-Bas	0,09	0,15	-0,39	-0,18	-1,59	0,12	-0,29	-0,12	0,86	-0,07	0,82	0,01
		2a	-0,16	-0,12	-0,03	0,15	-1,12	0,05	-0,45	-0,11	0,36	-0,07	0,71	0,00
		10a	-0,15	-0,13	-0,01	-0,02	0,54	-0,01	-0,11	0,00	-0,41	-0,05	-0,07	0,00
	Irlande	2a	-0,03	-0,06	1,61	1,01	6,41	-0,37	1,25	0,09	-0,92	-0,07	-3,06	0,01
		10a	0,47	0,36	-0,02	0,09	-1,93	0,17	0,11	-0,05	0,42	-0,05	0,30	0,01
		2a	0,61	0,38	0,03	-0,45	3,55	-0,12	1,51	-0,16	-0,33	-0,07	-2,55	0,01
		10a	0,47	0,36	-0,02	0,09	-1,93	0,17	0,11	-0,05	0,42	-0,05	0,30	0,01
		2a	0,00	0,00	0,03	0,02	0,13	0,02	0,04	0,01	-1,54	-0,07	-0,06	0,00
		10a	0,00	0,00	0,00	-0,01	0,11	0,03	0,04	0,00	-0,97	-0,07	-0,04	0,00
	Belgique	2a	0,02	0,01	0,00	0,02	-0,13	0,05	-0,07	-0,01	0,53	-0,05	0,07	0,00
		10a	0,00	0,00	0,00	0,02	-0,13	0,05	-0,07	-0,01	0,53	-0,05	0,07	0,00
		2a	0,00	0,00	0,00	0,02	-0,13	0,05	-0,07	-0,01	0,53	-0,05	0,07	0,00
Autres pays européens	Danemark	0,00	0,00	-0,01	0,03	-0,25	0,04	-0,04	0,00	0,29	-0,15	0,00	0,00	
	2a	-0,02	-0,01	-0,01	0,02	-0,14	0,03	-0,05	0,00	0,08	-0,13	0,01	0,00	
	10a	-0,02	-0,01	-0,01	0,00	0,06	0,03	-0,02	0,00	-0,19	-0,02	0,02	0,00	
Reste du monde	E-U	2a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
		10a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,04	0,00
		2a	0,00	0,00	0,00	0,01	-0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,01	0,00	0,00
	Japon	2a	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,02	0,00	0,00
		10a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,04	0,00	0,00
		2a	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	-0,04	0,00	0,00

* Changement absolu en pourcentage du PIB

Tableau A7: Réduction de 5% du taux des cotisations sociales dans la zone euro (déviations pourcentage de la base de référence)

		Production	Emploi	Coûts réels du travail	Salaires réels	Investissement	Consommation	PIB	Balance publique*	Balance commerciale*	Taux de change	Prix	Taux d'intérêt réel	
Pays où a lieu le choc fiscal Zone euro	Allemagne	0,03	0,05	-0,29	1,39	0,60	-0,17	0,03	-0,70	-0,01	0,54	0,11	0,03	
	2a	0,14	0,18	-0,22	1,45	0,68	-0,07	0,13	-0,56	0,03	0,68	0,22	0,03	
	10a	0,35	0,38	-0,15	1,50	0,59	0,22	0,33	-0,30	0,09	0,97	0,56	0,02	
	France	0,07	0,12	-0,28	1,91	0,85	-0,18	0,06	-0,87	-0,34	0,54	-0,01	0,04	
	2a	0,18	0,20	-0,29	1,89	0,76	-0,05	0,15	-0,74	-0,19	0,68	0,09	0,04	
	10a	0,48	0,47	-0,20	1,97	0,68	0,33	0,43	-0,39	0,01	0,97	0,40	0,03	
	Italie	0,07	0,12	-0,29	0,93	0,49	-0,06	0,05	-0,62	0,01	0,54	0,30	0,03	
	2a	0,10	0,11	-0,17	1,05	0,40	0,01	0,07	-0,51	0,00	0,68	0,41	0,02	
	10a	0,28	0,27	-0,11	1,08	0,47	0,24	0,24	-0,27	-0,02	0,97	0,67	0,02	
	Espagne	-0,04	-0,06	-0,43	0,77	-0,08	-0,04	-0,04	-0,05	-0,62	0,00	0,54	0,48	0,02
	2a	0,08	0,10	-0,17	1,03	0,26	0,03	0,05	-0,48	0,00	0,68	0,59	0,02	
	10a	0,24	0,25	-0,11	1,05	0,40	0,25	0,21	-0,27	-0,01	0,97	0,77	0,01	
	Pays-Bas	-0,02	-0,03	0,30	1,99	2,96	-0,26	0,50	-0,49	-1,24	0,54	-1,14	0,03	
	2a	0,40	0,36	-0,22	1,49	2,20	-0,05	0,80	-0,40	-0,52	0,68	-0,88	0,03	
	10a	0,65	0,63	-0,17	1,78	-0,12	0,41	0,63	-0,23	0,58	0,97	0,57	0,02	
Irlande	0,02	0,04	-0,37	0,41	0,13	0,09	0,09	-0,40	-0,02	0,54	0,54	0,01		
2a	0,04	0,05	-0,14	0,65	0,22	0,10	0,09	-0,33	-0,02	0,68	0,69	0,01		
10a	0,08	0,10	-0,12	0,73	-0,16	0,20	-0,04	-0,20	0,05	0,97	1,22	0,01		
Belgique	0,05	0,08	0,03	1,42	2,04	-0,07	0,37	-0,56	-1,30	0,54	-0,44	0,03		
2a	0,29	0,27	-0,18	1,21	1,42	0,08	0,54	-0,50	-0,50	0,68	-0,24	0,03		
10a	0,49	0,49	-0,11	1,36	0,12	0,40	0,49	-0,27	0,40	0,97	0,62	0,02		
Autres pays européens	Royaume-Uni	0,02	0,03	-0,03	0,16	-0,85	0,09	-0,13	0,01	0,16	-0,64	0,02	0,01	
	2a	-0,06	-0,03	-0,05	0,13	-0,49	0,10	-0,19	0,00	0,08	-0,55	0,06	0,01	
	10a	-0,06	-0,05	-0,03	0,04	0,22	0,16	-0,09	0,01	-0,06	-0,07	0,15	0,00	
	Danemark	0,01	0,02	-0,06	0,30	-2,35	0,28	-0,40	-0,01	2,83	-1,46	0,02	0,01	
	2a	-0,19	-0,11	-0,09	0,21	-1,19	0,25	-0,47	-0,05	0,79	-1,17	0,06	0,01	
10a	-0,13	-0,10	-0,04	0,01	0,62	0,25	-0,13	0,01	-1,51	-0,02	0,13	0,00		
Reste du monde	E-U	0,00	0,00	-0,01	0,01	-0,02	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	
	2a	0,00	0,00	-0,01	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,00	
	10a	0,01	0,01	-0,01	0,01	0,02	0,04	0,01	0,00	-0,01	0,00	0,13	0,00	
	Japon	0,00	0,00	0,00	0,02	-0,05	0,04	0,01	0,00	0,00	-0,06	0,00	0,00	
	2a	0,00	0,00	-0,01	0,02	-0,03	0,04	0,01	0,00	0,00	-0,08	0,01	0,00	
	10a	0,00	0,00	0,00	0,02	0,01	0,05	0,01	0,00	0,00	-0,15	0,02	0,00	

* Changement absolu en pourcentage du PIB

Tableau A8: Réduction de 5% du taux d'imposition des sociétés dans la zone euro (déviation pourcentage de la base de référence)

		Production	Emploi	Coûts réels du travail	Salaires réels	Investissement	Consommation	PIB	Balance publique*	Balance commerciale*	Taux de change	Prix	Taux d'intérêt réel
Pays où a lieu le choc fiscal Zone euro	Allemagne	-0,01	-0,02	-0,36	-0,36	0,51	-0,30	-0,07	-0,23	0,18	0,93	0,71	0,04
	2a	0,07	0,06	-0,04	-0,04	0,75	-0,20	0,00	-0,12	0,16	1,22	0,95	0,04
	10a	0,32	0,24	0,04	0,04	1,10	0,17	0,27	0,00	0,09	1,97	1,52	0,03
	France	0,00	-0,01	-0,08	-0,08	1,55	-0,51	0,00	-0,21	-0,56	0,93	0,20	0,06
	2a	0,16	0,12	-0,01	-0,01	1,49	-0,33	0,13	-0,12	-0,29	1,22	0,44	0,05
	10a	0,58	0,41	0,10	0,10	1,37	0,24	0,48	0,04	0,07	1,97	1,20	0,04
	Italie	-0,02	-0,04	0,64	0,64	3,15	-0,95	0,06	-0,33	-0,49	0,93	-1,19	0,07
	2a	0,34	0,23	0,05	0,05	2,79	-0,66	0,36	-0,29	-0,24	1,22	-0,89	0,07
	10a	0,94	0,63	0,16	0,16	1,86	0,14	0,84	-0,01	0,15	1,97	0,43	0,05
	Espagne	-0,09	-0,15	-0,38	-0,38	0,39	-0,29	-0,10	-0,24	0,00	0,93	0,69	0,04
	2a	0,08	0,07	-0,03	-0,03	0,80	-0,17	0,04	-0,12	0,00	1,22	0,93	0,03
	10a	0,35	0,25	0,05	0,05	0,98	0,20	0,29	-0,01	-0,01	1,97	1,56	0,02
	Pays-Bas	-0,13	-0,21	1,00	1,00	9,49	-1,98	0,82	-0,11	-2,55	0,93	-1,94	0,25
	2a	0,31	0,15	0,02	0,02	5,17	-1,38	1,18	-0,04	-0,88	1,22	-1,66	0,10
	10a	1,13	0,84	0,17	0,17	0,96	-0,07	1,13	0,12	1,27	1,97	0,93	0,08
Irlande	-0,09	-0,19	-6,62	-6,62	-25,24	0,69	-5,41	-0,95	3,85	0,93	13,97	0,05	
2a	-2,45	-1,50	-0,19	-0,19	-13,73	-0,12	-6,41	0,22	1,56	1,22	11,81	0,02	
10a	-1,50	-1,26	0,17	0,17	10,08	-0,73	0,02	0,09	-1,86	1,97	-0,60	0,03	
Belgique	0,04	0,06	-0,58	-0,58	-0,83	-0,51	-0,55	-0,61	2,06	0,93	1,18	0,08	
2a	-0,08	-0,06	-0,03	-0,03	-0,03	-0,38	-0,50	-0,36	0,93	1,22	1,20	0,07	
10a	0,48	0,31	0,11	0,11	2,72	0,21	0,82	0,01	-1,10	1,97	0,82	0,05	
Autres pays européens	Royaume-Uni	0,02	0,03	-0,03	-0,03	-0,82	0,13	-0,09	0,01	0,14	-0,82	0,03	0,01
	2a	-0,05	-0,02	-0,05	-0,05	-0,48	0,16	-0,16	0,00	0,07	-0,73	0,09	0,01
	10a	-0,07	-0,04	-0,05	-0,05	0,05	0,29	-0,18	0,01	-0,04	-0,24	0,26	0,01
	Danemark	0,02	0,03	-0,08	-0,08	-3,38	0,45	-0,55	-0,01	3,89	-2,16	0,03	0,01
	2a	-0,27	-0,16	-0,13	-0,13	-1,71	0,40	-0,67	-0,06	1,03	-1,73	0,09	0,01
	10a	-0,19	-0,15	-0,06	-0,06	0,83	0,42	-0,23	0,01	-2,17	-0,07	0,22	0,00
Reste du monde	E-U	0,00	0,00	-0,01	-0,01	-0,04	0,02	0,00	-0,01	0,01	0,00	0,01	0,00
	2a	0,00	0,00	-0,01	-0,01	-0,01	0,02	0,00	-0,01	0,00	0,00	0,04	0,00
	10a	0,01	0,01	-0,01	-0,01	0,03	0,06	0,01	0,00	-0,01	0,00	0,18	0,00
	Japon	0,00	0,00	-0,01	-0,01	-0,09	0,07	0,01	0,01	0,00	-0,10	0,00	0,00
	2a	-0,01	0,00	-0,01	-0,01	-0,06	0,07	0,01	0,01	0,00	-0,12	0,01	0,00
	10a	-0,01	0,00	-0,01	-0,01	0,01	0,09	0,02	0,01	0,00	-0,21	0,04	0,00

* Changement absolu en pourcentage du PIB

**Tableau A9: Réduction de 5% du taux d'imposition des revenus des ménages dans la zone euro
(déviati on pourcentage de la base de référen ce)**

		Production	Emploi	Coûts réels du travail	Salaires réels	Investissement	Consommation	PIB	Balance publique*	Balance commerciale*	Taux de change	Prix	Taux d'intérêt réel
Pays où a lieu le choc fiscal Zone euro	Allemagne	0,03	0,04	-0,22	1,05	0,46	-0,13	0,02	-0,53	-0,01	0,41	0,08	0,02
	2a	0,10	0,13	-0,17	1,09	0,52	-0,05	0,10	-0,43	0,02	0,47	0,17	0,02
	10a	0,26	0,29	-0,11	1,14	0,39	0,17	0,25	-0,23	0,07	0,74	0,42	0,01
	France	0,07	0,10	-0,22	1,44	0,65	-0,14	0,05	-0,65	-0,26	0,41	-0,01	0,03
	2a	0,13	0,15	-0,23	1,42	0,58	-0,04	0,11	-0,56	-0,14	0,47	0,07	0,03
	10a	0,36	0,36	-0,15	1,49	0,45	0,26	0,32	-0,30	0,01	0,74	0,30	0,02
	Italie	0,07	0,10	-0,22	0,70	0,37	-0,05	0,04	-0,47	0,01	0,41	0,23	0,02
	2a	0,07	0,08	-0,13	0,79	0,30	0,01	0,05	-0,39	0,00	0,47	0,31	0,01
	10a	0,21	0,21	-0,08	0,82	0,31	0,19	0,18	-0,21	-0,02	0,74	0,50	0,01
	Espagne	-0,04	-0,05	-0,33	0,58	-0,06	-0,03	-0,04	-0,47	0,00	0,41	0,37	0,01
	2a	0,06	0,07	-0,13	0,78	0,20	0,02	0,04	-0,36	0,00	0,47	0,45	0,01
	10a	0,18	0,19	-0,08	0,79	0,27	0,19	0,16	-0,21	-0,01	0,74	0,58	0,01
	Pays-Bas	-0,02	-0,02	0,23	1,50	2,26	-0,20	0,38	-0,37	-0,96	0,41	-0,87	0,02
	2a	0,29	0,27	-0,17	1,12	1,67	-0,04	0,61	-0,30	-0,38	0,47	-0,67	0,02
	10a	0,48	0,48	-0,12	1,35	-0,08	0,32	0,47	-0,18	0,45	0,74	0,43	0,01
	Irlande	0,02	0,03	-0,29	0,31	0,10	0,07	0,07	-0,30	-0,02	0,41	0,41	0,01
	2a	0,03	0,04	-0,11	0,49	0,17	0,07	0,07	-0,25	-0,01	0,47	0,52	0,01
	10a	0,06	0,08	-0,09	0,55	-0,11	0,16	-0,03	-0,15	0,04	0,74	0,92	0,01
Belgique	0,05	0,06	0,02	1,07	1,56	-0,05	0,28	-0,42	-1,01	0,41	-0,34	0,02	
2a	0,21	0,20	-0,14	0,91	1,08	0,06	0,41	-0,38	-0,37	0,47	-0,18	0,02	
10a	0,36	0,37	-0,08	1,03	0,08	0,31	0,36	-0,21	0,31	0,74	0,47	0,01	
Autres pays européens	Royaume-Uni	0,02	0,02	-0,02	0,12	-0,65	0,07	-0,10	0,01	0,12	-0,48	0,02	0,01
	2a	-0,04	-0,02	-0,04	0,10	-0,37	0,07	-0,15	0,00	0,06	-0,38	0,05	0,01
	10a	-0,04	-0,04	-0,02	0,03	0,15	0,12	-0,07	0,01	-0,05	-0,05	0,11	0,00
	Danemark	0,01	0,02	-0,05	0,23	-1,79	0,21	-0,30	-0,01	2,19	-1,10	0,02	0,01
	2a	-0,14	-0,08	-0,07	0,16	-0,90	0,18	-0,36	-0,04	0,58	-0,81	0,05	0,01
	10a	-0,10	-0,08	-0,03	0,01	0,41	0,19	-0,10	0,01	-1,17	-0,02	0,10	0,00
Reste du monde	E-U	0,00	0,00	-0,01	0,01	-0,02	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00
	2a	0,00	0,00	-0,01	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00
	10a	0,01	0,01	-0,01	0,01	0,01	0,03	0,01	0,00	-0,01	0,00	0,10	0,00
	Japon	0,00	0,00	0,00	0,02	-0,04	0,03	0,01	0,00	0,00	-0,05	0,00	0,00
	2a	0,00	0,00	-0,01	0,02	-0,02	0,03	0,01	0,00	0,00	-0,06	0,01	0,00
	10a	0,00	0,00	0,00	0,02	0,01	0,04	0,01	0,00	0,00	-0,11	0,02	0,00

* Changement absolu en pourcentage du PIB.

Tableau A10: Étalonnage des réformes fiscales en cours

	Simulation de l'impact des réformes fiscales en cours sur le taux d'imposition réel associé à			Hypothèse de simulation pour			
	Cotisations sociales	Impôt sur les sociétés	Revenu personnel	Cotisations sociales	Impôt sur les sociétés	Revenu personnel	
Belgique	-5,0	-32,8	-11,5	Ad hoc	80% de la réduction d'impôt dus à la réforme des sociétés standard (de 40 à 30%). 20% dus la réforme de l'impôt sur les PME (de 40 à 15%).	Réduction du taux de base, ramené à la moyenne européenne (-15,9%). Réduction du taux plafond, ramené à la moyenne européenne (-8,5%).	Hypothèse générale: la réduction d'impôt provient à 50% d'un abaissement du taux de base et à 50% d'un abaissement du taux de base
Danemark		-6,3	0		Réduction de l'impôt nominal de 32 à 30%. L'élargissement de la base imposable n'est pas pris en considération.	Pas de réductions	
France		-19,0	-14,9		80% de la réduction d'impôt dus à la réforme des sociétés standard (de 36,6 à 33,3%). 20% dus la réforme de l'impôt sur les PME (de 36,6 à 15%).	Réduction du taux plafond de 54 à 52,5% Réduction du taux de base de 9,6 à 7,0%	
Allemagne		-27,1	-26,1		50% de la réduction dus à la baisse des taux d'imposition des bénéficiaires non distribués (de 40 à 25%). 50% de la réduction dus à la baisse des taux d'imposition des bénéficiaires distribués (de 30 à 25%).	Réduction du taux plafond de 53,8 à 45,3% Réduction du taux de base de 22,9 à 15%	
Irlande		-11,5	-6,3		50% de la réduction dus à la baisse des taux d'imposition des entreprises domestiques (de 24 à 12,5%). 50% de la réduction dus à la hausse des taux d'imposition applicables aux FMN (de 10 à 12,5%).	Réduction du taux plafond de 46 à 44% Réduction du taux de base de 24 à 22%	
Italie	-5,0	-5,4	-4,8	Ad hoc	Réduction de l'impôt nominal de 37% à 35%.	Réduction du taux plafond de 46 à 44% Réduction du taux de base de 19 à 18%	
Luxembourg		-20,0	0		Réduction du taux réel d'imposition des sociétés de 37,5 à 30%.	Pas de réductions	
Pays-Bas	-5,0	-5	-14,6	Ad hoc	Réduction du taux légal d'imposition pour les premiers 50 000 NGL.	Réduction du taux plafond de 60 à 52% Réduction du taux de base, ramené à la moyenne européenne (-15,9%)	
Espagne		0	0		Pas de réforme fiscale	Pas de réductions	
Royaume-Uni		-9,1	-6,4		Réduction du taux légal d'imposition de 33 à 30%.	Réduction du taux plafond, ramené à la moyenne européenne (-8,5%) Réduction du taux de base de 23 à 22%	
Belgique-Luxembourg		-26,4	-5,7		Pour la Belgique et le Luxembourg combinés, prise en compte de 50% de la réforme fiscale belge et de 50 % de la réforme fiscale luxembourgeoise	Pour la Belgique et le Luxembourg combinés, prise en compte de 50% de la réforme fiscale belge et de 50 % de la réforme fiscale luxembourgeoise	

Tableau A11: Simulation des réformes fiscales en cours (déviations en pourcentage de la base de référence)

	Production	Emploi	Coûts réels du travail	Salaires réels	Investissement	Consommation	PIB	Balance publique*	Balance commerciale*	Taux de change	Prix	Taux d'intérêt réel
Allemagne 2a	1,37	1,32	-0,78	0,05	10,08	-2,22	1,80	-2,64	-0,80	3,71	-2,13	0,28
10a	3,21	2,88	-0,34	0,06	5,32	0,93	2,91	-1,15	1,70	7,14	3,59	0,21
France 2a	0,92	0,73	-0,34	0,01	6,95	-1,34	0,91	-1,24	-2,04	3,71	0,21	0,24
10a	2,75	2,08	0,09	0,02	5,36	1,43	2,17	-0,27	1,13	7,14	4,37	0,18
Italie 2a	0,37	0,38	-0,55	1,08	2,41	-0,17	0,17	-1,71	0,16	3,71	3,31	0,15
10a	1,41	1,15	-0,20	1,09	3,62	1,39	1,13	-0,74	-0,24	7,14	6,11	0,10
Espagne 2a	-0,33	-0,14	-0,42	0,01	-2,03	0,90	-0,57	-0,14	0,05	3,71	7,97	0,05
10a	-0,26	-0,12	-0,22	0,01	0,84	1,22	-0,40	0,05	-0,07	7,14	9,57	0,03
Pays-Bas 2a	2,60	2,19	-0,83	1,80	15,95	-0,57	5,32	-1,40	-2,91	3,71	-5,13	0,25
10a	3,91	3,59	-0,55	1,83	-1,42	2,96	2,62	-1,03	3,37	7,14	5,94	0,19
Irlande 2a	-0,30	-0,11	-0,48	0,02	-0,95	-0,81	-1,64	-1,61	0,55	3,71	5,08	0,15
10a	1,08	0,71	-0,09	0,02	6,23	0,71	1,13	-0,86	-0,29	7,14	5,00	0,14
Belgique 2a	-0,49	-0,35	-0,72	1,70	-3,12	-3,87	-1,61	-4,77	2,34	3,71	5,90	0,59
10a	0,22	-0,44	0,00	1,64	3,61	-0,50	0,73	0,03	-2,63	7,14	5,82	0,37
Royaume-Uni 2a	0,63	0,56	-0,24	0,01	4,21	-0,51	0,35	-0,95	-0,06	2,45	1,38	0,22
10a	1,96	1,55	0,16	0,01	4,51	1,63	1,57	-0,21	-0,18	5,48	3,87	0,12
Danemark 2a	-0,25	-0,12	-0,29	0,01	-1,09	-0,21	-1,26	-0,52	3,12	-1,25	0,88	0,14
10a	0,52	0,35	0,00	0,00	3,94	0,93	0,18	0,00	-2,728	3,43	2,77	0,10

* Changement absolu en pourcentage du PIB

Partie II: Intégration des marchés de capitaux et imposition des sociétés

II.1. Introduction

Ces dernières années, la plupart des pays de l'UE se sont engagés dans un processus visant à réduire l'impôt sur les sociétés. C'est manifestement le cas en Allemagne, où les taux nominaux d'imposition des sociétés doivent passer de maximum 40% en 1999 à 25% en 2001, mais aussi en Belgique, au Danemark, en France, en Italie, au Luxembourg, au Portugal et au Royaume-Uni (voir Annexe A). En Irlande, le taux d'imposition standard des sociétés doit connaître une diminution sensible (de 24% en 2000 à 12,5% en 2003 - 2001 pour les PME), bien que le taux dérogatoire de 10% doive être supprimé.

L'impact macro-économique de ces réductions d'impôt a été analysé dans la partie I de ce rapport, qui s'est penchée sur l'efficacité des réformes fiscales. Le chapitre précédent a en outre clairement démontré combien les répercussions internationales observées à travers les échanges commerciaux, les taux d'intérêt et les taux de change sont cruciales pour évaluer l'impact de la réduction d'impôt sur les sociétés.

Il convient cependant de souligner que les préoccupations soulevées dans le cas de réductions d'impôt sur les sociétés non coopératives sont également liées à un autre type de retombée - dont les modèles macro-économétriques ne tiennent pas compte - à savoir la possibilité, pour certains pays, d'exploiter les réductions d'impôt en vue d'attirer des sociétés étrangères et d'accroître ainsi le taux d'emploi national au détriment des pays étrangers. Cette préoccupation est particulièrement vive puisque l'intégration accrue des marchés de capitaux dans l'UE stimule la mobilité des capitaux et, partant, l'importance des aspects fiscaux dans les décisions d'implantation des sociétés. De plus, le lancement de l'euro réduit les coûts de transactions et fait disparaître l'incertitude liée aux taux de change dans la zone euro, amplifiant ainsi la mobilité des capitaux. Enfin, l'euro met un terme à l'éventualité d'une dévaluation intra-européenne. Démunis de l'outil de la dévaluation concurrentielle, les pays inflationnistes pourraient être tentés de compenser l'accroissement des coûts unitaires en déployant des programmes de réduction d'impôt.

Comme nous l'avons expliqué dans la partie I du rapport, les conséquences des réductions d'impôt sur l'équilibre fiscal constituent le seul élément susceptible de dissuader un pays de réduire son taux d'imposition. L'impôt sur les sociétés représente cependant une part relativement réduite des recettes fiscales dans tous les pays de l'UE (2% du PIB en moyenne dans l'UE, alors que les cotisations sociales par exemple représentent 12%). En outre, si les investissements étrangers directs sont extrêmement sensibles aux divergences fiscales, une réduction d'impôt a pour effet d'augmenter la base d'imposition des sociétés et le résultat peut être ambigu pour les recettes issues de l'impôt sur les sociétés (voir Gropp et Kostial, 2000). Par conséquent, on pourrait bien assister à une "course à la baisse" dans l'UE en ce qui concerne les taux d'imposition des sociétés.⁹

Cette concurrence fiscale pourrait se traduire par une déformation de la structure fiscale (application de taux plus élevés sur des bases moins mobiles, telles que le travail non qualifié ou les activités délicates)¹⁰, accompagnée d'effets néfastes sur la prospérité, ainsi que par une dégradation potentielle des équilibres fiscaux. En effet, bien que la conséquence fiscale d'une réduction d'impôt isolée ne soit pas clairement déterminée, une généralisation des réductions

⁹ L'Annexe II-1 tente d'analyser si cette convergence à la baisse a d'ores et déjà commencé dans l'UE.

¹⁰ Cette distorsion devrait néanmoins être étudiée par rapport aux bénéfices issus des investissements nationaux accrus.

d'impôt dans toute l'UE altérerait sans aucun doute les équilibres fiscaux établis, dans la mesure où aucun pays ne pourrait invoquer un taux d'imposition moindre sur les sociétés pour attirer les investissements de ses partenaires de l'UE.

Au vu de ces craintes, il est justifié d'analyser en détail l'impact des réductions des taux d'imposition des sociétés dans le cadre d'une économie intégrée permettant la mobilité des capitaux. De toute évidence, les mesures correspondantes constituent seulement un élément des réformes fiscales en cours, étant donné que ces dernières visent également l'impôt sur le revenu des personnes physiques, mais elles accroissent les risques associés aux décisions non coopératives appliquées par les États membres.

Alors que les fonctionnaires européens préconisent régulièrement la mise en œuvre de réformes fiscales coordonnées, conçues pour améliorer la neutralité de l'imposition et éviter tout effet défavorable inhérent à une réduction d'impôt dans un pays donné – lequel récolterait alors les investissements de ses partenaires, les réformes actuelles ne proviennent d'aucune action coopérative entre les États européens. Cette tendance est inquiétante dans le sens où elle pourrait être la manifestation tangible d'une concurrence fiscale grandissante en Europe. Les partisans de l'harmonisation fiscale ont toutefois déployé leurs activités dans l'UE tout au long des années '90 et certaines mesures ont été appliquées.

II.1.1. La coordination fiscale en Europe d'un point de vue historique

Depuis le début des années '90, l'Union européenne témoigne une attention croissante aux effets pervers potentiels de la concurrence dans le domaine de l'imposition des sociétés. La mobilité renforcée des capitaux offre aux entreprises une certaine latitude quant aux choix d'implantation: ceux-ci peuvent donc être dictés par des intérêts fiscaux, ce qui pourrait contraindre les pays européens à diminuer les taux d'imposition des sociétés en vue d'attirer des capitaux; la charge fiscale risquerait alors de peser davantage sur les bases de revenus moins mobiles, principalement les travailleurs.

Cette situation a donné lieu à des appels de plus en plus nombreux en faveur de l'harmonisation fiscale¹¹, qui ont d'abord débouché sur des réformes techniques. Celles-ci avaient pour but premier de limiter les possibilités de double imposition des bénéficiaires des multinationales (directive sur les filiales de 1990).

La deuxième phase du processus d'harmonisation européenne fut entreprise par le comité Ruding, qui présenta son rapport à la Commission en 1992. L'importance de la neutralité fiscale en Europe fut réaffirmée, l'une des recommandations consistant à élargir la directive de 1990 aux intérêts et aux bénéfices versés par les filiales à leurs sociétés mères. Dans l'intervalle, on préconisa d'harmoniser les règles applicables à l'établissement des prix de transfert en Europe, en tant que moyen de contrôle des incitations fiscales. Le comité recommanda en outre d'harmoniser les taux et les bases d'imposition, afin que l'harmonisation du taux nominal d'imposition aboutisse à une réelle harmonisation des taux d'imposition. Les conclusions du comité Ruding ne purent cependant être intégrées dans une proposition de directive et il apparut clairement qu'il serait difficile d'atteindre l'harmonisation fiscale par le biais de dispositions techniques.

¹¹ Au milieu des années '70, la Commission avait déjà proposé une directive visant à harmoniser les systèmes fiscaux autour d'une référence moyenne européenne. Cette première proposition s'avéra cependant de courte durée (Gammie et Radaelli, 2000).

La Commission européenne s'est donc engagée dans la troisième et dernière étape de l'harmonisation, en inscrivant les questions liées à l'impôt sur les sociétés dans une discussion plus générale consacrée aux taxes. Les répercussions négatives de l'unanimité requise pour parvenir à un accord sur les questions fiscales pourraient dès lors être contournées dans le sens où la plupart des pays seraient à même d'équilibrer les conséquences favorables et défavorables sur le "paquet fiscal", en fonction de leur situation spécifique. Ledit paquet fiscal comprend un code de conduite prévoyant la suppression des 66 mesures fiscales préjudiciables identifiées dans le rapport Primarolo en 1999.¹² Il inclut également des dispositions concernant l'imposition des revenus de l'épargne, notamment le traitement des fonds d'investissement et des obligations internationales.¹³

Le caractère politique extrêmement délicat de certaines questions du paquet fiscal (l'imposition des revenus de l'épargne par exemple ou encore l'accent placé sur certaines mesures fiscales néfastes contribuant à accroître la richesse des pays européens qui les mettent en œuvre) a retardé l'adoption d'un accord commun. Cet accord a finalement été atteint lors du Conseil de Feira, en juin 2000. Le plein accord relatif à l'échange d'informations a cependant été reporté à 2010.

II.1.2. Notre centre d'intérêt

La Partie II de ce rapport entend évaluer l'impact des divergences fiscales sur l'implantation des sociétés et doit dès lors estimer l'impact des réformes applicables à l'imposition des sociétés, de même que le potentiel de concurrence fiscale. Les conséquences de la coopération fiscale au sein de l'UE sont également analysées, la coopération fiscale étant définie comme une certaine harmonisation des taux d'imposition (via un accord sur un taux minimal, par exemple) ou comme l'harmonisation des systèmes fiscaux – c'est-à-dire la manière dont les impôts sont perçus.

La section II.2 évalue l'impact des différences observées en termes d'imposition des sociétés sur les investissements étrangers directs, entre les pays de l'OCDE. Bien que les documents existants à ce sujet soient peu concluants, nous proposons des résultats dépourvus d'ambiguïté fondés sur des données bilatérales, qui tiennent compte des différences des régimes fiscaux: les différences relatives aux taux d'imposition des sociétés sont importantes lorsqu'il est question des flux d'investissements étrangers directs (IED).

Dans la Section II.3, nous proposons une simulation de l'impact des réformes fiscales sur le lieu des investissements dans l'UE et nous comparons l'impact des différentes réformes isolées à celui des réformes conjointes mises en œuvre dans les pays de l'UE.

La Section II.4 se concentre sur les questions à plus long terme. Nous étudions les conséquences possibles d'une concurrence généralisée en matière d'impôt sur les sociétés et nous analysons le type de coopération fiscale - une harmonisation des taux ou des régimes – susceptible d'être intéressant. La Section II.5 contient les conclusions.

¹² Mme Primarolo, secrétaire financière auprès du ministère des Finances britannique.

¹³ En ce qui concerne l'analyse du fondement économique du code de conduite, cf. Genser et Haufler (1999).

II.2. L'impact de l'imposition des sociétés sur la localisation des entreprises

II.2.1. Littérature existante

Les aspects fiscaux peuvent influencer les décisions des entreprises concernant leur lieu d'implantation de deux manières. La première vise l'écart existant entre les niveaux d'imposition, qui se répercute sur les décisions d'investissement car les impôts entrent dans la fonction de coût. La deuxième concerne la façon dont les impôts sont perçus (c'est-à-dire les systèmes fiscaux), qui affecte la sensibilité de la localisation aux incitations fiscales.

II.2.1.1. Divergences fiscales vs régimes fiscaux

En raison de la multiplication de la littérature en matière de géographie économique, l'impact des divergences fiscales sur l'implantation des entreprises est devenu source de controverse. En effet, alors que les ouvrages traditionnels consacrés à la concurrence fiscale ont fourni des arguments tranchés concluant que les entreprises *réagissent effectivement* aux divergences fiscales, les développements récents de la géographie économique laissent entendre que cette réaction pourrait bien disparaître avec les économies de proximité.

Selon les ouvrages traditionnels traitant de concurrence fiscale, les divergences fiscales affectent les décisions d'implantation des sociétés. Étant donné que les impôts font partie des coûts de production des entreprises et tant que la mobilité des capitaux est assurée, les sociétés tenteront d'éviter les surcoûts inhérents aux taxes et ne s'implanteront donc pas dans des pays appliquant un taux d'imposition important (Hines, 1996).

Cette conclusion est valable dans un contexte de concurrence caractérisé par une mobilité parfaite des capitaux. L'introduction d'éléments de concurrence imparfaite dans ce cadre théorique peut toutefois modifier sensiblement ces conclusions très nettes. La concentration de sociétés dans un lieu donné peut en effet déboucher sur des économies de proximité (du moins à l'endroit de la concentration), ce qui tend à réduire la mobilité future des entreprises multinationales (ci-après dénommées "FMN") à mesure que l'hystérésis relative à l'implantation des entreprises s'intensifie. Par conséquent, les facteurs mobiles peuvent s'avérer insensibles aux modifications du taux d'imposition marginal s'ils sont bloqués dans un agglomérat industriel (Andersson & Forslid, 1999).

Les divergences fiscales peuvent dès lors persister, même au sein d'une économie fortement intégrée, puisque le processus de concentration crée des rentes relatives au facteur mobile, qui peuvent être taxées (Baldwin & Krugman, 2000)¹⁴. De façon plus spécifique, un "grand" pays peut même appliquer un taux d'imposition supérieur à celui des "petits" pays en ce qui concerne les bénéfices tirés des IED, sans pour autant décourager les FMN d'implanter leur production dans ce grand pays (Haufler & Wooton, 1999).

L'impact des incitations fiscales sur les flux d'IED ne dépend pas uniquement de la mobilité des capitaux ni des effets d'agglomération. L'ampleur des incitations fiscales est en effet largement liée au régime de taxation des bénéfices rapatriés dans le pays de la société mère.

¹⁴ Ceci n'exclut pas la possibilité de concurrence fiscale mais implique que, si elle est présente, la concurrence fiscale sera plus subtile qu'une simple "course aux taux les plus bas". En effet, les pays attractifs tendront à fixer des taux d'imposition plus élevés que les pays moins attractifs, mais suffisamment bas pour les dissuader de fixer des taux d'imposition faibles (étant donné que les divergences fiscales qu'ils seraient en mesure d'offrir dans ce cas ne seraient pas suffisantes pour attirer des activités).

La taxation des bénéfices rapatriés peut se faire selon un ou deux régimes, tous deux conçus pour éviter les problèmes de double imposition. Le premier est le **régime d'exemption totale**, mis en œuvre dans la plupart des pays européens (voir Tableau II-1). En vertu de ce régime, les bénéfices générés par une filiale dans un pays étranger sont taxés selon la législation fiscale et les taux d'imposition en vigueur dans ce pays. Si les bénéfices sont rapatriés par la société mère, ils ne seront pas taxés dans le pays d'origine de la société mère (ils sont entièrement exempts d'imposition). Dans le cadre d'un tel régime, les multinationales sont incitées à implanter leurs filiales dans des pays où le taux d'imposition est faible puisqu'elles économiseront la différence entre le taux d'imposition (élevé) du pays d'origine et le taux (faible) du pays étranger. Les préoccupations relatives à la concurrence sont donc pertinentes dans le cadre d'un tel régime.

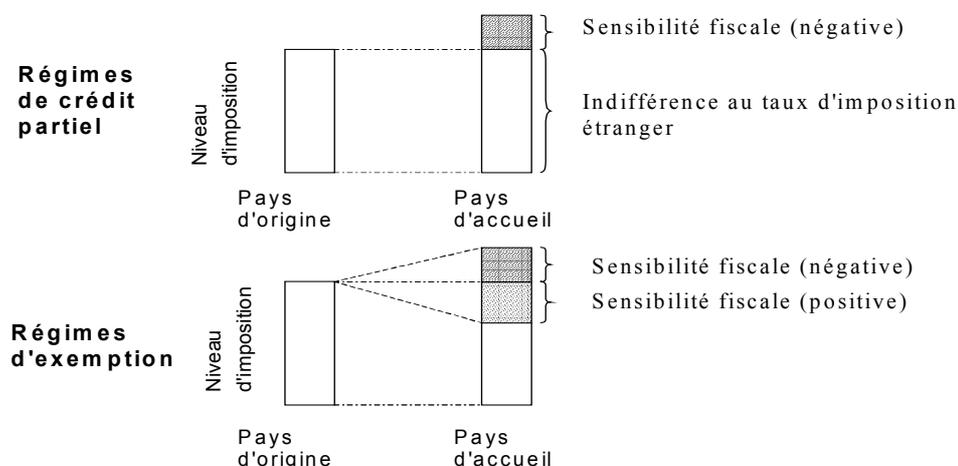
Tableau II-1 Régimes fiscaux appliqués aux bénéfices rapatriés dans certains pays de l'OCDE.

Pays d'origine de l'investisseur	Principe d'imposition dans le pays d'origine	Remarque
Belgique	Exemption à 95%	Considérée comme une exemption totale
Luxembourg	Exemption totale	
France	Exemption totale	Postulat: application de la directive sur les filiales dans tous les cas
Allemagne	Exemption totale	
Irlande	Régime de crédit partiel	
Italie	Exemption à 95%	Considérée comme une exemption totale
Pays-Bas	Exemption totale	
Espagne	Exemption totale	
Royaume-Uni	Régime de crédit partiel	
États-Unis	Régime de crédit partiel	
Japon	Régime de crédit partiel	

Source: Baker et McKenzie (1999), OFCE (1999), Wilson (1999) et Rapport de Baker et McEnzie (1999).

Le deuxième régime fiscal a été adopté par le Royaume-Uni et l'Irlande en Europe, ainsi que par les États-Unis et le Japon. Sous ce régime, les bénéfices réalisés par une filiale sont toujours imposés selon la législation applicable dans ce pays. Cependant, si les bénéfices sont rapatriés, la société mère reçoit un crédit pour les impôts versés à l'étranger mais doit s'acquitter des impôts dans le pays d'origine conformément à la législation fiscale nationale.

Dans le cadre de ce régime, les multinationales ne se soucient donc pas des divergences fiscales tant que le taux national est supérieur au taux étranger, puisqu'elles doivent de toute façon payer le taux d'imposition national. Elles ne réagissent aux divergences fiscales que si le taux d'imposition national est inférieur au taux étranger, car elles ne sont pas remboursées pour les impôts excessifs payés à l'étranger (seuls les régimes de *crédit partiel* sont appliqués). Dans ce régime, l'effet de la concurrence fiscale diffère radicalement de ce qui se passe dans le régime d'exemption, puisque la sensibilité des IED aux dégrèvements fiscaux à l'étranger disparaît (voir Figure II-1).

Figure II-1. La sensibilité fiscale des IED aux régimes fiscaux appliqués

Source: construction de l'auteur.

II.2.1.2. Évidence empirique

II.2.1.2.1. Régimes fiscaux et analyse au niveau du pays

La majorité des premières études se sont concentrées sur les déterminants fiscaux des IED en provenance de et vers les États-Unis et ont mis en évidence le rôle des régimes fiscaux. Leur principale conclusion était que les IED provenant de pays appliquant un régime d'exemption sont plus sensibles à un taux d'imposition élevé dans le pays d'accueil (Slemrod, 1990, Auerbach et Hassett, 1993, Swenson, 1994, Hines, 1996).

Les études récentes fondées sur divers échantillons de pays ne confirment pas toujours ces résultats. S'appuyant sur un échantillon de 12 pays OCDE, Gropp et Kostial (2000) ont démontré que les pays appliquant un régime d'exemption tendent à présenter davantage d'IED sortants que les pays adoptant le régime de crédit et que les niveaux d'imposition ont une influence. Hubert & Pain (2000) ne parviennent cependant pas à mettre en évidence un impact significatif des déterminants fiscaux pour les IED allemands dans l'UE, tandis que les économies de proximité et les dépenses publiques sont considérées comme des facteurs importants.

II.2.1.2.2. Analyse au niveau des entreprises

Dans le droit fil des ouvrages de géographie économique, certaines études soulignent le rôle prépondérant des économies de proximité, qui laissent les considérations fiscales loin derrière (Wheeler et Mody, 1992, Mayer et Mucchielli, 1999, Head *et al.*, 1999).

Selon d'autres études, les considérations fiscales revêtent néanmoins une importance significative dans les décisions d'investissement. C'est particulièrement le cas lorsqu'elles sont subordonnées à la décision première de produire à l'étranger plutôt que d'exporter (Devereux & Griffith, 1998, Friedman *et al.*, 1992), ou lorsque la nature des IED (installations nouvelles versus acquisitions) est prise en compte (Smith et Florida, 1994).

II.2.1.2.3. Les limites des stratégies d'évaluation à ce jour

Les résultats mitigés obtenus à ce jour sont peut-être dus aux stratégies d'évaluation mises en œuvre. Il est vrai que, à un niveau extrêmement local, la distance ou les économies de proximité sont réputées jouer un rôle prédominant dans les questions fiscales. C'est d'autant plus vrai que nous disposons de très peu d'informations concernant les dégrèvements fiscaux ou les avantages que les autorités locales – par exemple – sont en mesure d'offrir aux nouveaux investisseurs. Par conséquent, l'analyse au niveau des entreprises ne permet guère de dresser un tableau complet de l'attrait fiscal des différents territoires de l'UE.

De surcroît, si l'on se place à un niveau davantage macro-économique, les travaux traitant de l'impact de l'imposition des sociétés sur les IED se concentrent sur un pays d'accueil ou un pays investisseur unique (généralement les États-Unis), ou sur un nombre restreint de pays vis-à-vis du "reste du monde". Le fait d'étudier un seul pays permet de détailler les incitations fiscales vis-à-vis de chaque partenaire. La conclusion peut cependant être tirée d'un impact spécifique au pays. Par ailleurs, l'analyse empirique elle-même se heurte à des problèmes, dus à la petite taille des échantillons. Inversement, le fait de travailler sur un ensemble de pays plus étendu permet de tirer des conclusions plus générales. Cependant, si les données IED sont agrégées entre les pays partenaires (pays d'accueil ou pays investisseurs), les incitations fiscales doivent aussi être agrégées et il est difficile de contrôler pleinement les régimes fiscaux. Nous pensons qu'il est indispensable de travailler sur des données bilatérales détaillées lorsqu'on évalue le rôle des incitations fiscales sur la localisation de la production.

II.2.1.2.4. Notre stratégie

Comme nous l'avons mentionné précédemment, la littérature existante décrit les systèmes fiscaux comme un déterminant-clé des incitations fiscales relatives à l'implantation des infrastructures de production des FMN, tout en soulignant l'importance de rendre compte des effets d'agglomération. Notre stratégie d'évaluation repose sur ces conclusions: les divergences fiscales sont profondément rectifiées pour les systèmes fiscaux.

En outre, les effets d'échelle et les économies de proximité sont autorisés via l'inclusion d'un déterminant de marché potentiel des IED. Enfin, nous rattachons les flux d'IED *bilatéraux* à diverses mesures de divergences fiscales *bilatérales*.

Notre analyse est générale dans le sens où elle couvre les IED de 11 pays plutôt que les IED entrants ou sortants d'un seul pays. De façon spécifique, elle examine les flux entre les États membres de l'UE, ainsi que les flux entre les États membres de l'UE et les États non membres. Cette approche permet d'appréhender l'impact des réformes de l'UE sur les IED originaires de pays non UE. Le fait de travailler sur un vaste échantillon transnational pendant une durée relativement étendue (1985-1995) permet également de présenter des estimations fiables.

II.2.2. L'impact des divergences fiscales sur les flux d'IED: nouvelle évidence empirique

Nous étudions l'impact des divergences fiscales sur les flux d'IED entre les pays de l'OCDE en examinant les régimes fiscaux et les déterminants "structurels" du comportement souligné dans les ouvrages de géographie économique en matière d'IED.

La définition des variables utilisées dans l'évaluation économétrique et les sources des données sont détaillées dans l'Annexe II-2.

Nous supposons que lorsqu'une FMN choisit de s'implanter dans un pays donné, cette décision se traduit par une hausse des flux d'IED entrants dans ce pays et originaires du pays de la société mère. Par conséquent, les décisions d'implantation sont reflétées par les flux d'IED entrants (bilatéraux), lesquels sont exprimés en dollars constants afin de rectifier l'impact perturbateur de l'inflation dans l'évaluation des flux d'IED.

L'utilisation de données bilatérales nous permet de tirer des conclusions très générales (indépendamment d'un pays investisseur ou d'un pays d'accueil spécifique) et assure une cohérence à l'échelle mondiale (puisque les flux sortants sont considérés comme les données-miroir des flux entrants tandis que les incitations fiscales sont calculées approximativement à l'aide des divergences fiscales). Les flux représentent les IED dans tous les secteurs et les données correspondantes sont issues des bases de données Eurostat. Nous avons recours à un groupe de 9 pays européens (UE12, moins le Portugal et la Grèce en raison de l'absence de données; la Belgique et le Luxembourg font l'objet d'un traitement conjoint) et à des pays tiers (Japon et États-Unis), sur un échantillon temporel allant de 1985 à 1995.

Nous employons successivement les divergences de taux d'imposition réels et légaux en tant que déterminants potentiels des IED, tout en tenant compte des régimes fiscaux (crédit vs exemption).¹⁵ Les variables de contrôle incluent des variables géoéconomiques telles que l'accès au marché, mais aussi des variables gravitationnelles telles que les coûts de transport ou la taille du pays investisseur, de même que la volatilité du taux de change. Les estimations relatives au groupe sont effectuées de façon ponctuelle, en supposant des effets fixes sur les pays d'accueil.

II.2.2.1. Variables de contrôle

Les découvertes récentes dans le domaine de la géographie économique soulignent la manière dont le potentiel de marché des implantations alternatives se répercute sur le choix des multinationales (Baldwin et Krugman, 2000). Il convient donc de prendre cet élément en considération lors de l'élaboration des politiques d'imposition des sociétés par les gouvernements: en tant que stimulants applicables aux IED, les réductions d'impôt sont inutiles pour un pays extrêmement attractif. Pour tenir compte de cet effet, nous introduisons le potentiel de marché du pays d'accueil en guise de première variable de contrôle. De toute évidence, le potentiel de marché visé n'est pas limité au marché national du pays d'accueil: les exportations vers les pays voisins entrent aussi en ligne de compte, d'autant plus si le marché européen intégré est concerné. Nous constituons donc des données de potentiel de marché, en nous inspirant d'Isard (1954) et Harris (1954). Le potentiel de marché est une moyenne des PIB des régions de l'UE pondérée par la distance par rapport au pays d'origine, qui inclut la distance moyenne interne entre les régions du pays d'accueil. Afin de saisir les prévisions relatives à la demande plutôt qu'une détermination commune du potentiel de marché et des IED, nous utilisons le potentiel de marché raisonnablement attendu (une période plus loin) et supposé exercer un impact positif sur les IED entrants.

En sus des facteurs induits par la concentration, les flux d'IED sont réputés empiriquement pour être déterminés par des variables "gravitationnelles", c'est-à-dire la distance entre le pays exportateur et le pays destinataire, et par la taille relative des deux pays (Fontagné & Pajot, 2000). Ces éléments sont également introduits au titre de variables de contrôle dans l'analyse.

Premièrement, la taille du pays d'origine – déterminée approximativement par son PIB – est introduite en tant que variable de l'offre, attendu que les grands pays possèdent un potentiel d'investissement à l'étranger supérieur à celui des petits pays.

¹⁵ Des estimations faisant appel au coût du capital (calculé par Devereux et Pearson, 1995, et par Hugounenq et al., 1999) ont également été réalisées mais les résultats ne sont pas présentés ici étant donné que le coût du capital n'est pas apparu significatif.

Deuxièmement, nous introduisons également des différences au niveau de la taille des marchés (différence de PIB normalisée), en supposant qu'ils tendent à limiter le potentiel de la production étrangère si les économies d'échelle externes jouent un rôle important (selon Helpman et Krugman, 1985, les économies d'échelle externes provoquent la concentration de la production dans le plus grand pays).

Troisièmement, les coûts de transport – calculés approximativement par la distance entre le pays investisseur et le pays d'accueil – représentent un autre déterminant essentiel dans la décision d'investir à l'étranger au lieu d'exporter. En vertu du "compromis proximité-concentration", des frais de transport élevés entre le pays d'origine et le pays de destination favorisent les IED au détriment des échanges commerciaux, pour un niveau déterminé de rendements d'échelle. On devrait dès lors observer un impact positif de la distance sur les IED. Toutefois, ce point de vue n'est généralement pas étayé par l'évidence empirique, qui souligne la complémentarité des flux d'IED et des échanges commerciaux (Fontagné, 1999). Dans cette perspective, la distance a un effet négatif sur le commerce comme sur les IED, qui sont codéterminés par des facteurs géographiques et non géographiques (langue, culture, effet de frontière). Pour prendre en compte cette codétermination, nous ajoutons le ratio d'ouverture bilatérale en tant que variable explicative: des paires de pays caractérisés par des échanges commerciaux intensifs doivent aussi consentir des investissements majeurs sur leurs marchés respectifs. Autrement, si la volonté de contourner les barrières tarifaires constituait le principal motif d'investir à l'étranger, l'ouverture du commerce ferait l'objet d'une association négative avec les IED.

Enfin, nous introduisons la volatilité du taux de change nominal en tant que mesure de l'incertitude des bénéfices, étant donné qu'un nombre croissant d'ouvrages soulignent à présent l'impact de l'incertitude (et plus spécifiquement l'incertitude du taux de change) en tant que déterminant essentiel de la décision d'investir (voir par exemple Kulatilaka et Kogut, 1996).

II.2.2.2. Variables fiscales

Les pays fiscalement intéressants sont supposés attirer plus d'IED si les différences fiscales ne sont pas entièrement contrebalancées par des différences en termes de distance, d'accès au marché ou de pouvoir d'achat. Par conséquent, les régressions sont calculées sur les *divergences fiscales* et non sur les niveaux d'imposition. Il faut cependant prendre les régimes fiscaux en considération pour estimer correctement ces différences. Alors que les régimes fiscaux sont habituellement identifiés par une variable nominale (voir par exemple Gropp et Kostial, 2000), nous élaborons une méthode plus précise qui permet de distinguer soigneusement l'impact de la différenciation fiscale en fonction des régimes fiscaux applicables.

Lors d'une première phase, les différences bilatérales existant au niveau des taux d'imposition (désignées ci-après comme "divergences fiscales") sont calculées comme de simples différences entre les taux d'imposition des sociétés dans le pays d'accueil et le pays investisseur. Ce calcul est effectué pour les taux d'imposition légaux et réels, ces derniers étant définis comme un pourcentage de l'excédent d'exploitation.¹⁶ Il est en effet plus réaliste de considérer les taux d'imposition réels plutôt que les taux légaux mais cette approche peut être obscurcie par le fait que les multinationales enregistreront les bénéfices dans des pays fiscalement intéressants; par conséquent, l'imposition réelle pourrait sembler plus pesante *ex post* que *ex ante* (Hines et Rice, 1994).

¹⁶ Des régressions ont également été effectuées avec les contributions sociales des employeurs (en guise de pourcentage des compensations des employés). Cette variable ne s'est cependant pas avérée significative.

Les deux mesures sont donc nécessaires pour évaluer correctement l'impact de l'imposition sur les décisions d'implantation.

Dans une deuxième phase, nous contrôlons les différences des régimes d'imposition de l'échantillon en plaçant la divergence fiscale sur zéro lorsque l'investisseur vient d'un pays appliquant un régime de crédit, tandis que le pays d'accueil affiche un taux d'imposition moins élevé. Les États-Unis, le Japon et l'Irlande appliquent ces régimes de crédit partiel à leurs entreprises: les entreprises originaires de ces pays ne sont sensibles aux divergences fiscales que si le taux d'imposition à l'étranger est plus élevé que dans le pays d'origine (voir Figure II-1 ci-dessus) et seront donc uniquement affectées par des incitations fiscales négatives. Inversement, un régime d'exemption s'applique aux investisseurs d'autres pays, ce qui les rend sensibles à tout écart fiscal¹⁷.

II.2.2.3. Résultats de l'évaluation

Les résultats sont présentés dans l'Annexe II-3. Toutes les variables incluses dans l'analyse empirique jouent un rôle essentiel pour expliquer le comportement des IED entrants, dans la direction théorique attendue.

II.2.2.3.1. Variables de contrôle

Selon les derniers ouvrages de géographie économique, le potentiel de marché associé à une localisation donnée a un impact positif sur les IED entrants. Il convient de rappeler que cet impact est obtenu en considérant non seulement le marché national – pour les pays européens – mais aussi le marché des autres pays européens de l'échantillon.

Par conséquent, lorsque les sociétés étrangères décident d'investir en Europe, elles sont fortement influencées par l'accessibilité des autres marchés européens.

Conformément aux prévisions, la taille du pays investisseur a un impact positif sur ses investissements à l'étranger, ce qui reflète un effet observé au niveau de l'offre – les grands pays ayant un potentiel supérieur en matière d'investissements à l'étranger. Les différences de taille entre les pays investisseurs et d'accueil réduisent l'investissement bilatéral *ceteris paribus*. Les pays plus grands préfèrent investir dans des grands pays car ils peuvent alors exploiter les économies d'échelle inhérentes à l'accès à un grand marché, tandis que les petits pays ne possèdent pas l'envergure financière requise pour investir efficacement dans des grands pays.

Une ouverture bilatérale accrue est associée à des IED bilatéraux plus importants – on s'écarte ainsi de l'argument du contournement des barrières tarifaires mais on maintient l'hypothèse de la complémentarité des échanges commerciaux et des IED. La chose est confirmée par le fait que la distance entre le pays investisseur et d'accueil joue un rôle négatif dans la décision d'implantation des sociétés. Par conséquent, les sociétés n'investissent pas pour s'implanter sur un marché protégé mais – au contraire – parce qu'elles ont d'ores et déjà des liens avec le marché en question.

La volatilité accrue du taux de change bilatéral réduit les investissements entrants, ce qui démontre l'impact de l'incertitude monétaire sur les flux d'IED. Soulignons la symétrie de cet effet: une volatilité renforcée réduit les flux d'IED dans les deux sens entre les deux pays.

¹⁷ Il convient de souligner que ces simulations s'appuient sur l'hypothèse selon laquelle tous les bénéfices des multinationales sont rapatriés, ce qui constitue une hypothèse extrême. Selon la CNUCED, les bénéfices rapatriés sont importants par rapport aux flux entrants d'IED (environ 30%), qui justifient cette simulation modèle.

Cette augmentation des flux transnationaux d'IED est une conséquence attendue de l'UEM. Elle est bénéfique à la prospérité dans la mesure où les investisseurs se sont retenus d'investir précédemment à l'étranger, en raison de l'incertitude des taux de change.

II.2.2.3.2. Divergences fiscales

Si l'on considère les variables fiscales, les estimations révèlent qu'une imposition plus importante des sociétés dans le pays d'accueil par rapport au pays investisseur tend à réduire les flux d'IED vers le pays destinataire.¹⁸ L'impact des divergences fiscales est toujours significatif pour les IED et ne dépend pas de l'application de mesures d'imposition réelles ou légales.¹⁹ Fait plus important encore, ce résultat implique une situation où les forces qui devraient contrer l'impact des divergences fiscales sur les IED (économies de proximité ou déterminants structurels des IED) sont prises en considération. Ceci donne à penser que les incitations fiscales constituent un déterminant robuste des flux d'IED.

Au vu de ces résultats, on ne peut rejeter l'hypothèse de la concurrence fiscale. En effet, même si les variables géographiques ont un impact majeur et dominant sur les flux d'IED, les pays ont toujours la possibilité d'élaborer des incitations fiscales afin d'attirer des investissements étrangers directs. La seule restriction à cette concurrence potentielle est qu'elle se limiterait sans doute aux pays qui se trouvent à une distance comparable du pays investisseur. L'ampleur de la concurrence potentielle ne doit toutefois pas être sous-estimée puisque la plupart des pays européens sont proches les uns des autres et tendent à nouer des relations intenses en matière d'IED: la concurrence fiscale revêt donc une importance cruciale.

Dans ce qui suit, nous utilisons des évaluations empiriques pour simuler divers scénarios dans l'UE, en commençant par l'impact des réformes actuelles (Section II.3) et en passant ensuite à des questions à plus long terme (Section II.4).

II.3. L'impact des réformes fiscales dans l'Union européenne

Depuis le milieu des années '80, les taux d'imposition des sociétés ont suivi une certaine convergence au sein de l'Union européenne. Cette observation vaut aussi bien pour les taux d'imposition légaux que réels. Étant donné qu'aucune harmonisation des taux d'imposition n'a été mise en œuvre pendant cette période, on soupçonne fortement qu'une certaine forme de concurrence fiscale s'est déroulée en Europe. Comme l'indiquent les **Tableaux II-2** et **II-3**, l'intégration améliorée des marchés européens de biens et de capitaux a débouché sur une convergence des taux légaux d'imposition des sociétés, qui avoisinaient 35% en 1997, le taux nominal moyen étant plus bas à la fin de 1990 que quelques années auparavant.

¹⁸ Si les impôts sur les sociétés sont normalisés par la valeur ajoutée (non reportée), le paramètre est augmenté puisque la valeur ajoutée est, par définition, plus importante que l'excédent d'exploitation. Le niveau de signification est cependant réduit. Les maigres preuves résultant de l'imposition normalisée par valeur ajoutée peuvent être dues à la qualité des données: attendu que l'OCDE ne dispose pas toujours de données à valeur ajoutée pour tous les pays et toutes les années, certaines de ces données doivent être construites.

¹⁹ Le coefficient est plus petit pour les taux d'imposition légaux, en raison des valeurs plus élevées de la variable fiscale, mais il n'en est pas moins significatif.

Tableau II-2- Taux légaux d'imposition des sociétés (en %)

	1990	1991	1993	1994	1997	2003*
Allemagne	43,0	43,0	43,0	37,5	37,5	25,0
Belgique	43,0	39,0	39,0	39,0	39,0	30,0
Danemark	40,0	38,0	38,0	34,0	34,0	30,0
Espagne	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0
France	39,5	38,0	34,0	33,3	37,7	33,3
Irlande**	43,0/10,0	43,0/10,0	40,0/10,0	40,0/10,0	38,0/10,0	12,5
Italie	36,0	36,0	36,0	36,0	36,0	35
Pays-Bas	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0
Royaume-Uni	35,0	34,0	33,0	33,0	33,0	30,0
États-Unis	34	34	34	34	34	-
Japon	37,5	37,5	37,5	37,5	37,5	-
Moyenne UE	38,8/35,2	37,9/34,2	37,0/33,7	35,9/32,5	35,6/32,5	29,5
Écart standard	3,4/9,4	3,1/8,9	3,1/8,8	2,3/8,2	2,0/8,2	6,8

Source: Commission européenne et OCDE (2000).

Hypothèse: 50% des dividendes sont réinvestis dans la filiale.

Tableau II-3- Taux d'imposition réels (en % de l'excédent d'exploitation)

Pays	1985	1990	1992	1993	1994	1995
Belgique-Luxembourg	11,1	8,3	7,3	7,9	8,8	9,6
Allemagne	-	-	7,0	6,3	4,6	4,2
Danemark	17,6	10,0	9,3	12,2	11,2	11,0
Espagne	6,4	9,2	6,4	5,2	4,1	4,1
France	12,0	10,4	6,4	6,4	6,5	6,5
Royaume-Uni	32,0	21,1	12,4	10,1	10,6	12,8
Irlande	4,9	5,2	7,5	8,2	9,0	7,6
Italie	12,7	11,5	11,8	10,4	8,7	7,8
Pays-Bas	11,4	12,3	11,3	12,3	11,2	11,1
Japon	24,4	27,5	21,2	18,9	19,0	20,8
États-Unis	10,9	9,8	9,5	10,0	10,6	10,9
Moyenne UE	13,5	11,0	8,8	8,8	8,3	8,3
Écart standard	7,9	4,3	2,3	2,5	2,5	2,9

Source: Estimation personnelle fondée sur des données de l'OCDE.

* Dernière année programmée pour la mise en œuvre des réformes prévues (France, Irlande et Italie).

** En Irlande, le taux applicable à l'industrie de la fabrication et certains services a été réduit à 10% jusqu'au 31 décembre 2000 et sera fixé à 12,5% à partir du 1^{er} janvier 2001. Par conséquent, le premier chiffre concerne les entreprises nationales, tandis que le deuxième vise les entreprises étrangères qui s'implantent dans des régions fiscalement avantageuses. Les différences de taux d'imposition doivent être abolies pour 2003.

Les réformes fiscales feront peser une nouvelle pression à la baisse sur ces taux puisqu'ils seront ramenés à une moyenne de 29,5% d'ici 2003²⁰. De plus, l'écart standard de ces taux d'imposition s'est également réduit (et continuera à s'amenuiser jusqu'en 2003) au cours de la période 1990-1997, ce qui révèle le caractère généralisé du mouvement baissier. La même conclusion s'applique aux taux d'imposition réels, qui n'ont cessé de diminuer pendant la période 1985-1996 et qui présentent une convergence dans la zone européenne. Il n'est guère aisé de prévoir l'impact des réformes fiscales à mettre en œuvre en Europe mais il se traduira probablement par une nouvelle diminution de la charge fiscale réelle des sociétés.

Selon toute évidence, les réformes fiscales mises en œuvre récemment ne sont pas le fruit d'une démarche coopérative dans le sens où elles ne sont pas issues d'un processus de négociation propre à l'ensemble de l'UE en matière d'harmonisation fiscale. Dans cette section, nous quantifions leur impact sur les flux d'IED dans l'Union européenne, en expliquant également leur influence pour les pays non européens. Les estimations économétriques présentées dans la Section II-2 peuvent servir à simuler l'impact potentiel des réductions d'impôt sur les flux entrants d'IED, si elles avaient été appliquées en 1995 (la dernière année disponible pour les estimations).

Si l'on en croit les estimations réalisées dans le cadre du présent document, lorsqu'un pays réduit les taux d'imposition sur les sociétés, il peut s'attendre à une hausse des flux entrants d'IED. Cette raison est sans doute l'une des motivations sous-tendant les réformes fiscales. Cependant – et la chose se produit fréquemment dans le cas de stratégies non coopératives, d'autres pays sont incités à mettre en œuvre des réformes similaires et le résultat final sera probablement moins marqué que celui d'une réduction d'impôt individualisée. Pour illustrer les maigres résultats dus à l'absence de coordination, nous simulons d'abord des réformes fiscales individualisées en supposant que les pays visés agissent seuls. Nous simulons ensuite le scénario réel, dans le cadre duquel tous les pays adoptent une réduction d'impôt.

II.3.1. L'impact des réformes fiscales isolées

Comme nous l'avons expliqué dans l'introduction, la plupart des pays de l'UE ont appliqué ou annoncé des réductions d'impôt sur les sociétés. Nous nous concentrons sur l'impact des réductions d'impôt à mettre en œuvre en Allemagne, au Danemark, en France, au Royaume-Uni et en Italie, de même qu'en Irlande, qui a annoncé une hausse des taux d'imposition applicables aux multinationales.

Vu le manque de données relatives aux IED, il est impossible de simuler l'impact des réformes fiscales dans les autres pays de l'UE (à savoir l'Autriche, la Finlande et le Portugal). Il est également impossible de simuler l'impact de la réforme fiscale en Belgique et au Luxembourg, étant donné qu'aucune distinction n'est établie entre les données IED des deux pays.²¹ Cependant, en raison de la linéarité de l'équation économétrique estimée, l'impact d'une réduction d'impôt dans un pays donné est similaire à l'impact d'une réduction identique dans un autre pays. Par conséquent, les résultats obtenus pour les pays de l'échantillon peuvent être aisément transposés à d'autres pays.²²

²⁰ Moyennes non pondérées.

²¹ La réforme de l'impôt sur les sociétés aux Pays-Bas n'a pas été simulée puisqu'elle vise uniquement la première tranche des bénéfices imposables. Vu son caractère partiel, son impact sur le taux d'imposition moyen est difficile à prévoir.

²² C'est également pour cette raison que les simulations devraient être considérées comme des illustrations plutôt que des prévisions.

Les simulations concernent l'imposition légale, sur la base de l'équation (2) (voir Annexe II-3). Il est en effet extrêmement difficile de prévoir l'impact d'une modification du taux nominal sur la charge fiscale réelle, vu l'absence d'informations sur la réaction des bases d'imposition par rapport aux taux d'imposition. Une baisse des taux nominaux d'imposition devrait se traduire directement par une diminution des recettes fiscales, réduisant ainsi la charge fiscale. Toutefois, les réductions d'impôt sont fréquemment associées à un élargissement de la définition de la base d'imposition; l'impact final est donc moins net puisque les recettes fiscales potentielles sont plus importantes. Les réductions d'impôt peuvent en outre avoir un effet indirect: si les facteurs de mobilité tendent à favoriser une implantation dans des zones où l'imposition est moins élevée, la base d'imposition est élargie de manière endogène et l'imposition réelle ex-post peut augmenter. Voilà pourquoi nous avons choisi de limiter la simulation à l'imposition nominale.

Trois types de réformes fiscales ont été identifiées: la vaste réforme fiscale mise en œuvre en Allemagne, les réductions d'impôt limitées adoptées au Danemark, en France, en Italie et au RU, ainsi que l'augmentation des taxes applicable aux multinationales étrangères en Irlande. Il faut garder à l'esprit que, dans cette première étape, chaque réforme est simulée comme si les autres pays n'appliquaient pas de réformes au même moment. Cette hypothèse est abandonnée dans la Section II.3.2, qui analyse l'effet conjoint de toutes les réformes mises en œuvre.

II.3.1.1. Allemagne: une réduction d'impôt significative

Comme l'expliquent l'introduction générale et l'Annexe A, le gouvernement allemand a annoncé une réforme fiscale importante au cours de l'été 2000, en vue de relancer les investissements et la consommation en Allemagne. L'une des caractéristiques les plus frappantes de ce projet était la diminution considérable des taux d'imposition des sociétés, qui devaient passer d'un taux maximum de 40% en 1999 à 25% en 2001, entraînant ainsi une diminution majeure de l'imposition réelle.

Le Tableau II-4 présente l'impact que la réforme allemande aurait pu avoir sur les IED. En raison des réductions d'impôt, les IED entrants en Allemagne devraient augmenter, alors que les flux sortants d'IED devraient diminuer puisque les multinationales allemandes bénéficient d'un régime d'exemption fiscale pour les bénéfices rapatriés. L'Allemagne jouirait dès lors d'un avantage assez considérable puisque le pays enregistrerait une hausse annuelle de \$1,8 milliard d'IED entrants, soit 1,7% des investissements exogènes dans les pays de l'échantillon. Cette hausse provient de tous les pays de l'échantillon. Elle provient également des pays qui appliquent des régimes de crédit, en raison du niveau initial fort élevé des taux d'imposition allemands: ce niveau élevé constituait un obstacle aux IED dérivés de pays appliquant un régime de crédit, tels les USA ou le Royaume-Uni (et, bien entendu, le Japon ou l'Irlande). Le fait de réduire ces taxes diminue l'effet de dissuasion à investir et génère par conséquent des IED.

Les autres pays européens de l'échantillon enregistreraient une perte au niveau des IED entrants, en raison de la perte relative de leur attrait. Cette perte s'explique par le fait que les entreprises allemandes réduiraient leurs investissements en dehors de l'Allemagne.

Tableau II-4. L'impact de la réforme fiscale 2000 en Allemagne

Pays	IED entrants observés (millions USD)	Impact de la réforme fiscale allemande (millions USD)	Bénéfices en % du total des IED entrants dans les pays de l'échantillon
Bel-Luxg	5.507	-229	-0,2
Allemagne	21.815	1.826	1,7
Danemark	1.387	-234	-0,2
Espagne	1.051	-253	-0,2
France	6.917	-218	-0,2
R-U	28.554	-220	-0,2
Irlande	4.968	-240	-0,2
Italie	2.106	-256	-0,2
Japon	5.516	-207	-0,2
Pays-Bas	4.378	-222	-0,2
États-Unis	24.154	-221	-0,2
Total	106.354	-475	-0,4
Sous-total UE 15	76.683	-47	0,0

Remarque: Nous simulons l'impact d'une baisse unique du taux nominal d'imposition des sociétés en Allemagne, qui passe de 37,5% (moyenne des taux à 45% et 30%) à 25%, en 1995 (dernière année disponible dans notre échantillon).

L'impact n'est pas neutre pour l'UE en général, qui ne tire pas profit de la réforme fiscale allemande. Cette situation est due au fait que l'Allemagne attire des IED des pays pratiquant des régimes de crédit²³ inférieurs aux pertes enregistrées par ces pays en termes d'IED entrants allemands. Par conséquent, l'UE enregistre une perte nette (mais très limitée).

La perte est également observée en dehors de l'Europe. Cet exercice de simulation confirme donc l'externalité négative associée à une stratégie fiscale non coopérative destinée à attirer des IED: des IED sont effectivement attirés, mais au détriment d'autres pays partenaires.

II.3.1.2. Petites réductions d'impôt au Danemark, en France, en Italie et au R-U

La plupart des réductions d'impôt sur les sociétés appliquées dans l'UE sont moins ambitieuses qu'en Allemagne. Par exemple, les taxes doivent passer de 33% à 30% au RU, ou de 32% à 30% au Danemark (voir Annexe A). Ces réformes fiscales tendent à rétrécir la gamme des taux légaux d'imposition observés dans l'Union européenne et elles apparaissent comme une convergence de ces taux par rapport à la moyenne de l'UE.

Vu l'ampleur limitée des réductions d'impôt, leur impact sur les flux entrants d'IED devrait également être restreint. Les résultats présentés dans le Tableau II-5 montrent en effet que si ces réductions étaient appliquées par un seul pays à la fois (nous supposons que chaque pays entreprendrait cette réforme fiscale de manière isolée), elles seraient pratiquement sans effet pour le pays en question et pour ses partenaires.

Une certaine déviation des IED reste évidemment possible: le pays qui entreprend de réduire

²³ Rappelons que les multinationales soumises aux régimes de crédit fiscal sont uniquement sensibles à la réduction des facteurs dissuasifs lié aux taux d'imposition élevés des sociétés en Allemagne. Elles investiront dès lors moins en Allemagne que les multinationales bénéficiant de régimes d'exemption, lesquelles peuvent tirer parti de la baisse globale des divergences fiscales.

les taxes attire davantage d'IED entrants. L'importance des flux entrants dépend de l'ampleur de la réduction: elle est plus significative en France – où les impôts sont passés de 37,7% à 33,3% - qu'en Italie (où les impôts ont été réduits de 36% à 35%). Tous les pays partenaires sont touchés par la réduction, sauf dans le cas très spécifique de l'Irlande. Étant donné que le Royaume-Uni applique un régime de crédit, tandis que les impôts sur les sociétés sont très faibles en Irlande pour les entreprises étrangères, l'Irlande ne souffre pas d'une réduction d'impôt au R-U. Dans un premier temps, les multinationales britanniques n'ont pas investi en Irlande pour des raisons fiscales (elles ne peuvent pas bénéficier des faibles taux d'imposition en Irlande parce que leurs bénéficiaires rapatriés sont taxés selon le taux applicable au RU). Le fait de réduire les impôts au R-U ne change rien à la situation, du moins tant que le taux d'imposition britannique reste supérieur au taux irlandais, ce qui est le cas ici.

Dans tous les autres pays, on observe une perte en termes d'IED entrants issus des pays appliquant la réforme. Cette perte est néanmoins limitée (inférieure à 0,1% du total des IED entrants de l'échantillon). Par conséquent, la convergence vers la moyenne européenne (qui est une forme d'harmonisation de fait, résultant d'une attitude individuelle et non coordonnée) n'est pas très préjudiciable en termes d'IED entrants mais ne génère pas non plus de gains très importants.

Tableau II-5. L'impact des réformes fiscales annoncées au Danemark, en France, en Italie et au Royaume-Uni (taux légaux, 1995)

Pays	IED entrants observés (\$ millions)	Bénéfices (en millions USD) issus de la réforme fiscale au				Bénéfices en % du total des IED dans les pays de l'échantillon			
		Danemark	France	R-U	Italie	Danemark	France	R-U	Italie
Bel-Luxg	5.507	-1,3	-81	-55	-18	-0,1	-0,1	-0,1	0,0
Allemagne	21.815	-0,4	-85	-57	-19	-0,1	-0,1	-0,1	0,0
Danemark	1.387	39,2	-83	-56	-19	0,5	-0,1	-0,1	0,0
Espagne	1.051	-7,7	-90	-61	-20	-0,1	-0,1	-0,1	0,0
France	6.917	-1,0	691	-52	-17	-0,1	0,6	0,0	0,0
R-U	28.554	-0,2	-78	422	-18	-0,1	-0,1	0,4	0,0
Irlande	4.968	-1,5	-85	0	-19	-0,1	-0,1	0,0	0,0
Italie	2.106	-3,9	-91	-62	185	-0,1	-0,1	-0,1	0,2
Japon	5.516	-1,2	-74	-50	-17	-0,1	-0,1	0,0	0,0
Pays-Bas	4.378	-1,6	-80	-53	-18	-0,1	-0,1	-0,1	0,0
USA	24.154	-0,3	-78	-53	-18	0,1	-0,1	0,0	0,0
Total	106.354	-0,2	-133	-78	2	-0,2	-0,1	-0,1	0,0
UE15	76.683	-0,1	19	25	36	-0,1	0,0	0,0	0,0

Remarque: réduction d'impôt au Danemark de 34% à 30%; en France, de 37,7% à 33,3%; au Royaume-Uni, de 33 à 30%; en Italie, de 36 à 35%.

II.3.1.3. L'augmentation des impôts en Irlande

En 2000, l'Irlande – soumise à une pression intense de la part de ses pairs – a annoncé une normalisation des taux d'imposition des sociétés applicables aux FMN.²⁴

Le caractère inhabituel du cas irlandais réside dans la décision conjointe de supprimer le taux d'imposition très faible accordé aux multinationales et de réduire sensiblement le taux uniformisé (voir Annexe A). La conséquence nette observée pour les FMN est une légère hausse du taux nominal d'imposition, qui est passé de 10% (taux dispensatoire) à 12,5% (taux uniformisé en 2003). Cette hausse de 2,5 points de pourcentage a un impact limité, comme l'indique la simulation (Tableau II-6).

Conformément aux prévisions, l'augmentation de l'impôt irlandais sur les sociétés entraîne une perte au niveau des IED entrants dans ce pays - pour les FMN. L'ampleur de la perte est toutefois relativement limitée par rapport au montant total des IED entrants de l'échantillon (0,3%). Elle semble néanmoins plus importante si on la compare au montant des investissements en Irlande: la perte représenterait près de 7% du flux des IED entrants enregistrés en 1995. Dans le cas de l'Irlande – qui est un petit pays de l'échantillon –, la hausse des taux d'imposition constitue donc une question fort complexe, qui peut expliquer pourquoi les autorités irlandaises répugnent à mettre en œuvre une telle réforme.

Tableau II-6. L'impact de la réforme fiscale irlandaise (taux légaux, 1995)

Pays	IED entrants observés (millions USD)	Impact de la réforme fiscale irlandaise (millions USD)	Bénéfices en % du total des IED entrants dans les pays de l'échantillon
Bel-Luxg	5.507	46	0,0
Allemagne	21.815	48	0,0
Danemark	1.387	47	0,0
Espagne	1.051	51	0,0
France	6.917	44	0,0
R-U	28.554	44	0,0
Irlande	4.968	-336	-0,3
Italie	2.106	51	0,0
Japon	5.516	41	0,0
Pays-Bas	4.378	44	0,0
États-Unis	24.154	44	0,0
Total	106.354	124	0,1
Sous-total UE15	76.683	39	0,0

Remarque: nous simulons l'impact d'une hausse isolée du taux d'imposition irlandais appliqué aux sociétés étrangères, qui passe de 10% à 12,5% en 1995.

²⁴ Notons que le taux initial de 10% appliqué aux multinationales étrangères pourrait être justifié par la situation périphérique de l'Irlande, ainsi que par son faible niveau initial de capital par travailleur. Ce genre de politique s'est en effet avérée très efficace pour attirer des capitaux étrangers. Elle n'est cependant plus justifiée à présent que les effets de la concentration ont commencé à se manifester.

II.3.2. L'impact global des réformes fiscales dans l'UE

En simulant l'impact des réformes fiscales en cours en Europe, on constate que chaque pays tirerait personnellement avantage d'une réduction d'impôt puisqu'il attirerait davantage d'IED. Le principal mécanisme à la base de ce résultat est le suivant: une réduction d'impôt a pour effet d'*augmenter* la divergence fiscale entre chaque pays et ses partenaires et renforce dès lors l'attrait de ce pays par rapport à ses partenaires. Si plusieurs pays européens adoptent la même stratégie, la divergence fiscale entre chaque paire de pays pratiquant une réduction d'impôt ne varie guère. L'impact des réductions d'impôt sur les flux d'IED est donc réduit pour chaque pays appliquant cette réduction, alors qu'il s'accroît pour les pays qui n'appliquent pas la réforme ou qui augmentent leur taux d'imposition.

Le Tableau II- 7 montre l'impact atteint si toutes les réformes fiscales étaient mises en œuvre au même moment dans l'UE. Comme prévu, les pays qui adoptent des réductions d'impôt gagnent moins en termes d'IED entrants que s'ils étaient les seuls à pratiquer cette réduction d'impôt, tandis que les pays qui ne réduisent pas leur taux d'imposition ou qui augmentent ce taux enregistrent des pertes encore plus importantes.

Les pays désireux d'appliquer des réductions d'impôt plutôt ambitieuses (l'Allemagne et – dans une moindre mesure – le Danemark, la France et le R-U) enregistrent des bénéfices limités. Ceux qui (à l'instar de l'Italie) prévoient uniquement une réduction d'impôt limitée passent d'un bénéfice à une perte en termes d'IED. En Italie, la perte est due au fait que d'autres pays réduisent davantage leurs taux d'imposition, de sorte que les divergences fiscales s'avèrent finalement encore plus préjudiciables aux IED entrants²⁵.

Tableau II- 7. L'impact global des réformes fiscales annoncées dans l'UE (taux nominaux, 1995)

Pays	IED entrants observés (millions USD)	Bénéfices tirés de la réforme fiscale en		Rappel: bénéfices de la réforme fiscale individuelle dans le pays visé	
		Millions USD	% du total des IED dans l'échantillon	Millions USD	% du total d'IED dans l'échantillon
Bel-Luxg	5.507	-419	-0,4	-	-
Allemagne	21.815	1,693	1,6	1.826	1,7
Danemark	1.387	254	0,2	543	0,5
Espagne	1.051	-454	-0,4	-	-
France	6.917	377	0,4	691	0,6
R-U	28.554	80	0,1	422	0,4
Irlande	4.968	-757	-0,7	-336	-0,3
Italie	2.106	-255	-0,2	185	0,2
Japon	5.516	-371	-0,3	-	-
Pays-Bas	4.378	-399	-0,4	-	-
États-Unis	24.154	-397	-0,4	-	-
Total	106.354	-641	-0,6	-	-
Sous-total	76.683	127	0,1	-	-
UE 15					

Remarque: détail de la simulation.

²⁵ Les réductions d'impôt pourraient être plus importantes en Italie si le chef de l'opposition Berlusconi remporte les élections de mai (voir par exemple *Financial Times*, 16 octobre 2000).

Bien que le taux moyen (UE) d'imposition des sociétés diminue sensiblement, l'augmentation des IED entrants dans l'UE en général est négligeable car les pays non UE de l'échantillon – Japon et États-Unis – appliquent un régime de crédit partiel aux bénéficiaires rapatriés de leurs multinationales. Comme l'indique la Figure II-1, les FMN japonaises et américaines ne réagissent aux réductions d'impôt que si les taux d'imposition étrangers restent supérieurs aux taux japonais ou américains; attendu que les taux appliqués avant la réforme sont déjà inférieurs aux taux japonais et guère plus élevés que les taux américains, la série de réductions d'impôt mises en œuvre dans l'UE est sans effet sur les flux d'IED originaires de ces deux pays. Inversement, le Japon et les États-Unis sont devenus moins séduisants aux yeux des FMN originaires de pays de l'UE qui pratiquent un régime d'exemption. Les réductions d'impôt en cours dans l'UE ne profitent donc ni au Japon ni aux États-Unis: les réductions d'impôt européennes ne sont pas avantageuses pour les FMN de ces deux pays, tandis que les investisseurs européens sont moins désireux d'investir aux États-Unis ou au Japon.

Cette simulation illustre bien le mécanisme pernicieux inhérent à la concurrence fiscale: pour tirer profit de la concurrence fiscale, un pays doit non seulement réduire ses taux d'imposition mais aussi les réduire *davantage* que ses partenaires. C'est la raison pour laquelle la concurrence fiscale pourrait déboucher sur une taxation nulle (ou du moins très faible), sans aucun bénéfice en termes d'IED au niveau global et avec une dégradation des équilibres fiscaux. Il est difficile de cerner l'impact qu'aurait une telle issue sur la prospérité puisque les investissements nationaux dérivés de l'imposition réduite des sociétés devraient être considérés par rapport à la déformation de la structure fiscale²⁶ et au sous-approvisionnement éventuel des biens publics.

Les réformes fiscales actuellement mises en œuvre dans l'UE ne mettront donc probablement pas un point final à l'histoire. À long terme, l'UE pourrait connaître une concurrence fiscale généralisée en ce qui concerne l'imposition des sociétés ou assister à une réaction coopérative de la part des États membres, sous la forme d'une harmonisation des taux d'imposition ou des régimes fiscaux. La section suivante étudie cette alternative par le biais de nouvelles simulations.

II.4. L'avenir de la coordination fiscale en Europe

Comme nous l'avons démontré dans la section précédente, la concurrence fiscale est la conséquence naturelle et non coopérative de la sensibilité fiscale inhérente à la localisation des investissements, attestée par nos estimations économétriques. Bien que l'objectif premier des réformes en cours ne consiste pas à attirer des IED au moyen de la concurrence fiscale, chaque pays appliquant la réforme peut – dans un premier temps – surestimer l'impact de ses réductions d'impôt en ne prêtant pas attention aux réductions mises en œuvre dans les pays voisins. Les pays qui n'appliquent pas de réforme peuvent également commencer à réduire leurs taux d'imposition en vue de conserver leur pouvoir d'attraction fiscal. En fin de compte, chaque partenaire pourrait tenter de réduire ses taxes davantage que les autres. Même si le but initial n'est pas d'instaurer une concurrence fiscale nuisible, l'issue pourrait bien être identique – tous les taux d'imposition étant diminués de manière inefficace.

²⁶ Avec d'éventuels problèmes d'efficacité si la hausse de la pression fiscale sur les bases d'imposition moins mobiles réduit la rentabilité marginale des augmentations de taxes (courbe de Laffer).

Tout le monde ne partage évidemment pas l'hypothèse d'une course "vers le bas". Les opinions moins pessimistes arguent du fait que les recettes provenant des revenus des sociétés tendent à être stables par rapport au PIB, que les capitaux ne sont pas aussi mobiles qu'ils pourraient l'être en théorie (le puzzle Feldstein-Horioka) et qu'il existe un certain équilibre entre les niveaux d'imposition et la fourniture de biens publics.

De plus, les systèmes fiscaux sont déjà opaques – ce qui, paradoxalement, constitue une protection contre la concurrence fiscale étant donné que les gouvernements et les sociétés ignorent pratiquement tout du fonctionnement exact des systèmes fiscaux des autres pays. Dans la même optique, l'harmonisation pourrait en fin de compte *faciliter* la concurrence fiscale en renforçant la transparence des régimes fiscaux (voir Gammie et Radaelli, 2000, Besson, 1999).

Enfin, la concurrence fiscale ne doit pas obligatoirement déboucher sur la convergence des taux d'imposition vers zéro, comme l'affirment Baldwin et Krugman (2000) dans un contexte de géoéconomie.

En effet, la concurrence fiscale pourrait revêtir une forme plus subtile, où les pays attractifs choisiraient d'appliquer un taux d'imposition des sociétés suffisamment faible pour dissuader les pays avoisinants de se lancer dans une course acharnée, puisqu'ils ne seraient pas en mesure de compenser leur désavantage de localisation par une divergence fiscale.

Il ne faut cependant pas sous-estimer les risques inhérents à la concurrence fiscale: les sociétés étrangères bénéficient souvent de traitements préférentiels; les taux d'imposition des sociétés affichent une tendance à la baisse durable en Europe qui n'est pas le fruit d'un processus d'harmonisation. Les réformes fiscales récemment mises en œuvre dans des pays européens comme l'Allemagne prouvent que la concurrence fiscale internationale est en train de devenir réalité.²⁷

Vu la complexité du processus d'harmonisation, il semble fort peu probable que l'on atteigne prochainement un accord concernant l'établissement d'une fourchette de taux nominaux d'imposition acceptable pour l'UE. Par conséquent, la concurrence fiscale risque bien de se poursuivre dans l'UE et d'aboutir à une imposition nulle du capital. Nous simulons l'impact d'une concurrence généralisée dans l'UE sur la localisation des investissements dans l'Union. Nous abordons ce scénario sous l'angle d'une harmonisation hypothétique des taux d'imposition.

Nous affirmons cependant qu'une généralisation des régimes de crédit aurait pour effet de supprimer les incitations à la concurrence fiscale, tout en autorisant chaque gouvernement à fixer des taux d'imposition compatibles avec les préférences sociales définies et son attrait territorial spécifique (mesuré en termes d'économies de proximité). Nous simulons l'impact d'une réforme de ce type.

II.4.1. Concurrence fiscale généralisée

D'après la littérature consacrée à la concurrence fiscale, un pays qui tente d'attirer des investissements étrangers grâce à une réduction de l'impôt sur les sociétés serait rapidement imité par ses partenaires européens et la concurrence fiscale pourrait aboutir à une "course à la baisse". L'expression recouvre ici une double définition. Dans la première simulation (ci-après dénommée "concurrence"), la concurrence fiscale est supposée prendre fin si de

²⁷ Il est vrai que les taux nominaux d'imposition en Allemagne étaient anormalement élevés par rapport aux normes européennes; après la réforme, ils seront toutefois nettement inférieurs à la moyenne européenne actuelle.

nouvelles réductions risquent de compromettre la fourniture des biens publics directement utilisés par les FMN. Ce niveau est défini arbitrairement par le taux d'imposition le plus faible observé dans l'UE. Il est cependant concevable que la charge liée au financement des biens publics soit entièrement déplacée vers les bases moins mobiles. Dans le deuxième scénario (ci-après dénommé "dumping"), les taux d'imposition convergent vers zéro.

Comme nous l'avons souligné précédemment, les économies de proximité pourraient provoquer des divergences fiscales résiduelles, même dans un scénario de concurrence ou de dumping, les pays centraux étant capables d'imposer davantage de taxes que les pays périphériques. Le montant des divergences fiscales "normales" n'est toutefois pas clairement défini puisqu'il dépend également de la fourniture de biens publics dans chaque pays. Nous étudions ici l'impact de la concurrence fiscale à travers des scénarios très simples, où tous les taux d'imposition de l'UE convergent vers les mêmes taux – conformément à la situation observée actuellement.

Comme l'indique le rapport Primarolo, la concurrence fiscale ne prend pas uniquement la forme de réductions d'impôt nominal. Les bases réduites ou les allocations accrues sont également concernées. Par conséquent, nous simulons successivement une convergence à la baisse des taux nominaux et des taux réels. En effet, le taux "plancher" du scénario de concurrence est le taux irlandais (10%) du point de vue de l'imposition nominale mais le taux allemand (4,2%) pour les impôts réels.²⁸ Les résultats sont présentés dans le Tableau II-8.

La première conclusion frappante est que, pour chaque type de taux d'imposition (légal/réel), les deux scénarios (concurrence/dumping) produisent les mêmes résultats en ce qui concerne les IED dans les pays de l'UE. Ceci est dû au fait qu'une politique fiscale commune ramène à zéro les divergences fiscales entre les pays de l'UE, quel que soit le niveau global des taxes. Au niveau intra-communautaire, les simulations permettent uniquement de mesurer l'impact d'une politique fiscale identique dans tous les pays de l'UE. Les différents scénarios ont néanmoins un impact différencié sur les flux entrants d'IED pour le Japon et les États-Unis, attendu que ces derniers n'appliquent pas de réductions d'impôt.

Considérons d'abord les taux *nominaux*. Sans grande surprise, le pays qui a initialement appliqué le taux nominal le plus faible – à savoir l'Irlande – enregistre des pertes au niveau des IED entrants puisque sa divergence fiscale extrêmement favorable par rapport aux autres États membres disparaît. L'Irlande perd \$3,5 milliards sur \$5 milliards. Les bénéficiaires sont répartis entre tous les autres pays de l'UE, le Royaume-Uni étant le dernier concerné puisque son taux d'imposition initial est très proche de la moyenne européenne.

Dans l'ensemble, on observe un effet légèrement positif pour l'UE des 15 (une hausse de 0,6% des IED entrants), en raison des régimes fiscaux spéciaux appliqués au Royaume-Uni et en Irlande. Les deux pays appliquent en effet des régimes de crédit et des taux nominaux d'imposition peu élevés. Ceci incite leurs sociétés à ne pas exporter de capitaux, puisqu'elles paieraient alors la différence entre l'impôt étranger et le taux d'imposition national.

La dissuasion est un facteur non négligeable pour l'Irlande, puisque l'écart du taux d'imposition est toujours supérieur à 20 points, quel que soit le partenaire européen. La normalisation des taux d'imposition annule les différences entre les taux d'imposition nationaux et étrangers, supprimant par la même occasion l'élément dissuadant les entreprises irlandaises et britanniques de s'implanter à l'étranger; l'impact est suffisamment important pour générer un bénéfice global pour l'UE²⁹.

²⁸ Les scénarios sont définis par rapport à la situation antérieure à la réforme.

²⁹ Il convient de rappeler que le total général de l'UE n'annule pas les investissements transeuropéens.

Inversement, le Japon et les États-Unis renforcent leurs investissements dans l'UE tant que leurs propres taux restent supérieurs aux taux européens, c'est-à-dire pas plus élevés que dans le scénario des "réformes en cours".

Les pays tiers sont affectés par la concurrence croissante des localisations européennes, étant donné que les pays de l'UE se lancent dans une course à la baisse. Les pertes sont considérables – 3% à 5% du total des investissements exogènes dans l'échantillon, pour le Japon comme pour les États-Unis – et elles sont bien entendu plus importantes dans le scénario de la concurrence. Les deux pays souffrent dès lors du jeu non coopératif au sein de l'UE.

Si l'on considère les taux d'imposition *réels*, les conclusions sont similaires en ce qui concerne les IED entrants dans l'UE mais la distribution des pertes et profits parmi les pays de l'UE diffère du scénario du taux nominal. Dans ce cas, l'Allemagne et l'Espagne sont les grands perdants – et non plus l'Irlande – en raison de la faiblesse de leur taux d'imposition réel initial. Tout comme lors de la simulation impliquant les taux nominaux d'imposition, les États-Unis et le Japon sont devenus moins attractifs pour les investissements européens lorsque les pays de l'UE se jettent dans la course à la baisse; leurs pertes sont cependant plus réduites car la dispersion des taux d'imposition réels est moindre que la dispersion des taux nominaux d'imposition.

II.4.2. Des politiques de coordination fiscale visant à éviter une concurrence onéreuse

Deux voies s'ouvrent à la coordination européenne pour éviter une concurrence fiscale onéreuse. La première consiste à harmoniser les taux d'imposition et les bases d'imposition. Cette option est préconisée par les rapports officiels, qui prônent tous l'harmonisation des taux d'imposition au sein d'une fourchette définie. La deuxième vise à coordonner les régimes fiscaux. Nonobstant les difficultés de mise en œuvre, cette approche présenterait le double avantage de renforcer l'autonomie gouvernementale en ce qui concerne la fixation des taux d'imposition et de limiter l'ampleur de la concurrence fiscale.

II.4.2.1. Harmonisation des taux d'imposition

L'harmonisation des taux d'imposition peut apparaître comme la méthode la plus simple pour limiter les effets de la concurrence fiscale. Cette approche consiste à définir une fourchette de taux d'imposition "normaux", qui serait acceptée par tous les pays européens. La définition d'une fourchette de taux d'imposition est nécessaire pour tenir compte des préférences individuelles et de l'attrait spécifique des pays: les pays désireux de financer des infrastructures peuvent imposer des taxes plus élevées, alors que les pays moins attractifs pourraient tenter de compenser leur manque d'attrait en proposant des taux d'imposition moins élevés.

Une péréquation complète des taux d'imposition (nominaux ou réels) aurait des effets comparables à la concurrence fiscale en ce qui concerne les flux d'investissement trans-UE, parce que les divergences fiscales entre les pays de l'UE convergent vers zéro dans les deux scénarios. La seule différence résiderait dans un effet externe réduit pour les pays non-UE.

Tableau II- 8. Impact de la concurrence /du dumping sur les IED entrants (1995)

Pays	IED entrants millions USD	Convergence à la baisse des taux d'imposition nominaux				Convergence à la baisse des taux d'imposition réels			
		Bénéfices en millions USD		Bénéfices en % du total des IED entrants dans les pays de l'échantillon		Bénéfices en millions USD		Bénéfices en % du total des IED entrants dans les pays de l'échantillon	
		Concurrence	Dumping	Concurrence	Dumping	Concurrence	Dumping	Concurrence	Dumping
Bel-Lux.	5.507	1.106		1,0		970		0,9	
Allemagne	21.815	836		0,8		-1.700		-1,6	
Danemark	1.387	164		0,2		1.711		1,6	
Espagne	1.051	379		0,4		-1.818		-1,7	
France	6.917	816		0,8		-550		-0,5	
RU	28.554	-5		0,0		2.620		2,5	
Irlande	4.968	-3.535		-3,3		-65		-0,1	
Italie	2.106	589		0,6		53		0,1	
Pays-Bas	4.378	333		0,3		1.714		1,6	
UE15	76.683	683		0,6		2.936		2,8	
Japon	5.516	-3.430	-4.919	-3,2	-4,6	-2.196	-4.377	-2,1	-4,1
U.S.A.	24.154	-3.239	-5.254	-3,0	-4,9	-2.227	-4.557	-2,1	-4,3
Total	106.354	-5.986	-9.490	-5,6	-8,9	-1.486	-5.998	-1,4	-5,6

Remarque: convergence à la baisse des taux nominaux à 10% (concurrence) ou à 0% (dumping); convergence à la baisse des taux réels à 4,2% (concurrence) ou 0% (dumping).

Cependant, les fourchettes indicatives des taux d'imposition fournies à ce jour dans les rapports officiels (le comité Ruding) sont assez larges (taux nominaux compris entre 30 et 40%) et couvrent plus ou moins la fourchette réelle des taux d'imposition. Dans la plupart des cas, les réformes fiscales actuelles tendent en effet à fixer les taux nominaux d'imposition aux environs de 30%, ce qui équivaut à harmoniser la majorité des taux d'imposition autour de la moyenne de l'UE. Harmoniser les taux d'imposition signifierait par conséquent bloquer ces mêmes taux aux niveaux post-réforme, c'est-à-dire éviter de nouvelles baisses. L'impact sur les flux d'IED est illustré dans la Section II.3.2 (impact global des réformes).

Élargir le nombre de pays entrant dans la simulation ne modifierait pas sensiblement le tableau esquissé. Cet impact peut être mis en parallèle avec celui de la concurrence, tel qu'il est simulé dans la Section II.4.2.

L'harmonisation des taux nominaux ou réels d'imposition ne ferait toutefois que limiter la concurrence fiscale, sans supprimer ses effets. Tant que le capital est sensible aux divergences fiscales, les gouvernements sont incités à fixer le taux d'imposition des sociétés au niveau le plus bas autorisé. L'harmonisation fiscale n'offrirait donc pas nécessairement une marge de manœuvre plus importante aux pays européens, qui ne pourraient pas établir de taux d'imposition plus élevés que leurs partenaires – à moins d'accepter le risque de voir leurs capitaux s'envoler (en partie).

II.4.2.2. Harmonisation des régimes fiscaux

Comme nous l'avons exposé ci-dessus, la mise en œuvre de l'harmonisation des taux d'imposition serait une tâche complexe. En dehors de la définition d'une gamme "normale" et d'une éventuelle course à la baisse dans cette gamme, une harmonisation des bases d'imposition serait nécessaire pour atteindre une imposition réelle similaire dans tous les

États membres de l'UE. Cependant, harmoniser les bases d'imposition implique également d'harmoniser les règles comptables – une entreprise bien difficile à concrétiser sur le plan politique, particulièrement dans le contexte de l'unanimité indispensable pour les questions fiscales.

Nous proposons dès lors d'adopter une perspective totalement différente sur la coordination fiscale en Europe et de se concentrer sur l'harmonisation des *régimes* fiscaux et non sur l'harmonisation des *taux* d'imposition. L'application généralisée de régimes d'exemption partout dans l'UE impliquerait en effet de maximiser la sensibilité des flux de capitaux aux incitations fiscales, d'où le risque de concurrence fiscale. Par ailleurs, l'imposition de régimes de crédit dans tous les pays européens limiterait considérablement la sensibilité des flux de capitaux aux incitations fiscales, puisque des taxes inférieures dans un pays n'attireraient plus d'IED en provenance d'autres pays de l'UE. Il s'agit d'une issue positive possible des régimes de crédit, qui doit être considérée par rapport aux coûts de mise en œuvre d'une telle réforme - des coûts que nous pouvons évaluer en termes de flux entrants d'IED.³⁰

Nous simulons par conséquent un scénario de *transition générale vers un régime de crédit (partiel)*. Étant donné que l'Irlande et le R-U ont déjà appliqué ces régimes, le fait entraîne une généralisation de ce régime à l'Europe continentale. L'autre scénario de généralisation du régime d'exemption exacerberait la concurrence fiscale, comme illustré dans l'Annexe II-4. Dans les deux scénarios, les niveaux d'imposition sont maintenus aux niveaux antérieurs à la réforme, afin de séparer les questions relatives aux *taux d'imposition* et celles visant les *régimes fiscaux*.

Selon la simulation impliquant les taux d'imposition nominaux, une généralisation du régime de crédit réduirait le montant total d'IED dans l'échantillon de 4,8% du total des investissements entrants par an. Ce résultat s'explique aisément: une fois que tous les pays appliquent les régimes de crédit, les investisseurs n'ont plus l'occasion d'échapper aux taux d'imposition élevés de leur pays en investissant dans des pays fiscalement intéressants comme l'Irlande.

Il s'agit d'une perte relativement importante, essentiellement due à la perte que l'Irlande subirait. L'Irlande offre en effet le taux nominal d'imposition le plus bas d'Europe et reçoit un montant considérable d'IED grâce à son système fiscal attractif, puisque la plupart de ses partenaires proposent actuellement des régimes d'exemption à leurs multinationales. L'imposition de régimes de crédit au niveau européen supprime l'avantage fiscal irlandais et réduit considérablement le flux des investissements exogènes vers ce pays. D'autres pays européens perdent un montant nettement plus réduit d'IED entrants (environ 0,2% du montant total d'IED dans les pays de l'échantillon).

La simulation impliquant des taux réels fournit une image similaire: l'harmonisation des régimes de crédit a un impact négatif sur le total d'IED, d'une ampleur encore plus importante (environ \$5 milliards, en raison de l'élasticité des flux d'IED par rapport aux divergences de taux d'imposition réels). Cependant, la distribution de l'impact à travers les différents pays est très variable. L'Allemagne et l'Espagne sont les plus touchées; ce résultat n'est guère surprenant puisque ces deux pays affichent les taux d'imposition les plus bas des pays développés (1995). L'impact est considérable pour l'Espagne, puisqu'elle enregistrait des flux sortants considérables d'IED.

³⁰ Voir Giovannini et Hines (1990) concernant l'invitation à adopter de tels régimes fiscaux en Europe.

Reste à savoir si la réduction des flux d'investissements transeuropéens due à la généralisation d'un régime de crédit devrait être interprétée comme un coût. D'une part, la suppression des incitations fiscales serait favorable à la prospérité dans la mesure où les flux d'IED conditionnés par le régime fiscal ne contribuent pas à une répartition efficace des ressources. D'autre part, ceux qui soulignent l'impact déformant des impôts sur les sociétés considèrent les régimes de crédit comme des obstacles entravant la concurrence entre les États, laquelle s'avère bénéfique pour la prospérité. On peut en outre affirmer qu'un pays – l'Irlande par exemple – doit d'abord attirer des capitaux grâce à son taux d'imposition très faible avant que les effets de concentration l'autorisent à augmenter les taux d'imposition jusqu'aux valeurs standard de l'UE.

Tableau II- 9. Impact de la généralisation des régimes de crédit sur les IED entrants dans l'UE (1995)

Pays	IED entrants (millions USD) (observés)	Taux nominaux		Taux réels	
		Bénéfices en millions USD	Bénéfices en % du total des IED entrants dans les pays de l'échantillon	Bénéfices en millions USD	Bénéfices en % du total des IED entrants dans les pays de l'échantillon
Bel-Lux.	5.507	0	0,0	-186	-0,2
Allemagne	21.815	-34	0,0	-1.702	-1,6
Danemark	1.387	-305	-0,3	-11	0,0
Espagne	1.051	208	-0,2	-1.818	-1,7
France	6.917	21	0,0	-839	-0,8
Royaume-Uni	28.554	-409	-0,4	0	0,0
Irlande	4.968	-3.535	-3,3	-613	-0,6
Italie	2.106	-129	-0,1	-594	-0,6
Japon	5.516	-29	0,0	0	0,0
Pays-Bas	4.378	-182	-0,2	0	0,0
États-Unis	24.154	-288	-0,3	-19	0,0
Total	106.354	-5.140	-4,5	-5.781	-5,4
Sous-total UE15	76.683	-4.823	-4,8	-5.762	-5,4

Source: calculs personnels

Bref, le fait de recommander une généralisation des régimes de crédit concorde avec l'argument selon lequel la concurrence fiscale risque d'être préjudiciable pour la fourniture de biens publics et pour l'équité de la structure fiscale. Cet argument doit être limité aux pays dont la reprise peut être accélérée grâce aux capitaux étrangers attirés par le système fiscal.

En outre, la mise en œuvre des régimes de crédit sera sans doute confrontée à l'opposition des multinationales, pour lesquelles cette réforme augmenterait le montant total des impôts dus. Elles pourraient réagir en optant pour l'établissement de prix de transfert, par exemple. En raison de ces réserves, la réforme des régimes fiscaux peut cependant être plus directe, plus transparente et plus rapide que tous les efforts d'harmonisation des taux réels.

II.5. Conclusion

Depuis les années '80, on observe une tendance à la baisse marquée dans les taux d'imposition des sociétés en Europe – tant en ce qui concerne les taux nominaux que les taux réels. Les réformes fiscales actuellement mises en œuvre et/ou prévues dans l'UE renforceront probablement ce mouvement à long terme des taux d'imposition, étant donné que les réductions d'impôt sur les sociétés sont prévues dans la plupart des pays.

La réduction constante des taux d'imposition des sociétés est toutefois source de préoccupations car elle suscite des craintes quant à l'apparition d'une concurrence fiscale en Europe. Une concurrence fiscale se met en place lorsque les pays tentent d'attirer des recettes mobiles à travers des dégrèvements fiscaux. Comme les capitaux représentent le facteur le plus mobile, les réductions actuelles d'impôt sur les sociétés peuvent être considérées comme une tentative d'attirer des entreprises étrangères au détriment d'autres pays européens. Pour éviter les effets néfastes de cette externalité négative, les pays européens se sont lancés dans un processus de négociation depuis les années '90 en vue d'aboutir à une harmonisation fiscale au niveau européen.

L'à-propos du débat relatif à la concurrence fiscale peut toutefois être mis en question puisque celle-ci dépend de la sensibilité fiscale des mouvements de capitaux. Dans la littérature consacrée à la concurrence fiscale, la mobilité du capital doit amener les taux d'imposition des sociétés à des niveaux inefficacement bas, qui convergeront éventuellement vers zéro. Cependant, si les décisions de localisation sont généralement conditionnées par la volonté d'exploiter les économies de proximité, la mobilité réelle du capital est limitée aux pays qui offrent ces externalités positives aux producteurs. Cette situation permet une certaine persistance dans les écarts fiscaux entre les pays – même dans une zone intégrée, puisque les pays attractifs peuvent recevoir des IED sans réduire leurs taux d'imposition jusqu'à zéro (Baldwin et Krugman, 2000).

Le résultat potentiel d'une intégration accrue des marchés de capitaux dans l'UE sur les politiques fiscales nationales est donc sujet à maintes discussions. Résoudre cette question exige une analyse minutieuse de l'impact réel de l'imposition sur les décisions d'implantation des entreprises. Cette partie de l'étude offre une analyse empirique de l'impact de l'imposition sur les flux d'IED entrants, qui tient compte à la fois des déterminants non fiscaux et de deux caractéristiques d'imposition cruciales: les divergences fiscales et les régimes fiscaux. Nous concluons dès lors que, en dépit de l'influence majeure des considérations géoéconomiques sur les décisions liées aux IED, les divergences fiscales sont significatives pour expliquer les décisions d'implantation des multinationales et que les régimes fiscaux devraient être pris en considération pour mesurer correctement l'impact de la concurrence fiscale sur le comportement des entreprises.

Cette analyse empirique nous permet de tirer certaines conclusions quant aux résultats potentiels des réformes fiscales en cours dans l'UE. Nous démontrons que les réductions d'impôt non coordonnées sont généralement sans intérêt lorsqu'il s'agit d'attirer des activités étrangères. Simuler l'impact d'une réduction d'impôt isolée révèle en effet qu'un pays individuel peut espérer attirer des IED à travers une politique fiscale de ce genre, au détriment de la plupart de ses partenaires européens. Ainsi, selon nos simulations, la réforme fiscale en Allemagne pourrait accroître les IED dans ce pays d'environ 1,7% du total des IED entrants dans les pays visés. Cet avantage serait cependant acquis aux dépens de pays européens et non européens.

En ce qui concerne les partenaires européens, ils réagiraient sans doute à une telle politique allemande en réduisant à leur tour leurs taux d'imposition - et c'est ce qu'ils font dans la réalité. Lorsque la simulation inclut la réforme allemande de l'imposition des sociétés et les autres réformes prévues dans l'UE, il apparaît clairement que l'Allemagne gagnerait nettement moins en termes de flux entrants d'IED. La même conclusion s'applique à tous les pays de l'échantillon. L'impact global de toutes les réformes fiscales de l'UE sur l'attrait des pays appliquant cette réforme est donc réduit par rapport à une situation où un pays donné est le seul à réduire l'impôt sur les sociétés. Dans cette partie de l'étude, nous proposons aussi diverses simulations qui donnent un aperçu de l'avenir de la politique fiscale en Europe.

Deux grands types de situations sont identifiés. L'absence de coordination pourrait avoir le premier résultat suivant: tous les pays réduisent leurs taux d'imposition les uns après les autres, de sorte que l'on aboutit à des taux extrêmement faibles, voire nuls. Nous démontrons que pareille situation ne se traduirait pas par un afflux sensiblement accru d'IED dans l'UE mais pourrait s'avérer extrêmement préjudiciable pour les partenaires non européens (à savoir les États-Unis et le Japon) et risquerait de provoquer des luttes économiques internationales. De plus, les pays européens perdraient des recettes fiscales (les recettes tirées de l'impôt sur les sociétés représentent en moyenne 2% du PIB dans l'UE), de sorte qu'il faudrait effectuer un transfert vers d'autres bases d'imposition moins mobiles – une démarche qui remettrait en question l'équité de la structure fiscale.

En raison des effets pervers de la concurrence fiscale, la coordination fiscale devrait manifestement figurer parmi les objectifs des États membres de l'UE. Le processus d'harmonisation actuel est cependant complexe dans le sens où il consiste à harmoniser progressivement l'imposition réelle au sein de l'UE (à travers la suppression des dispositions fiscales "préjudiciables", par exemple).

L'objectif poursuivi ne tend évidemment pas à l'unification – tout à fait irréaliste, tant du point de vue politique qu'économique (étant donné les différences structurelles en termes d'attrait, essentiellement dues à des facteurs géographiques). Le processus d'harmonisation s'est en effet révélé très ardu à ce jour car les pays ne sont pas enclins à perdre leurs acquis au terme des négociations.

Voilà pourquoi il pourrait s'avérer plus efficace de tendre non pas vers une diminution de la *concurrence*, mais bien vers une limitation des *incitations* à la concurrence. Telle est la dernière question abordée dans cette partie de l'étude. Selon nous, les régimes de crédit fiscal peuvent réduire efficacement le risque de concurrence fiscale – s'ils sont généralisés – car ils suppriment le motif amenant une multinationale à s'implanter dans un pays pratiquant des taux d'imposition peu élevés. La mise en œuvre de ces régimes pourrait bien entendu être coûteuse, du moins pour les pays qui se servent de la faiblesse de leurs taux d'imposition pour attirer du capital (ceux-ci enregistraient alors une baisse des flux entrants d'IED). En même temps, l'incitation à la concurrence fiscale serait fortement amenuisée et les gouvernements nationaux retrouveraient une certaine liberté en ce qui concerne la définition de leurs politiques fiscales.

Partie III: Intégration des marchés des biens et de la politique fiscale: Application au marché automobile européen

III.1. Introduction

Lancée en même temps que le Marché unique, l'unification des marchés européens implique l'abolition progressive de toutes les entraves au commerce. L'objectif final sous-jacent consiste à renforcer la croissance potentielle en Europe, en exploitant les économies d'échelle fournies par un marché de 350 millions de personnes.

Selon la philosophie de ce processus d'unification, tous les types de barrières commerciales doivent être abolies en vue d'aboutir – via le renforcement de la concurrence – à un marché plus transparent, où la loi du prix unique sera la principale force motrice des prix.

Dans ce contexte, les questions fiscales sont jugées cruciales car les taxes affectent la neutralité des incitations. En ce qui concerne le commerce de biens et de services, l'existence de plusieurs systèmes de TVA très différents à travers l'Europe peut être considérée comme une entrave majeure à l'instauration du Marché unique. L'harmonisation fiscale peut donc être réclamée pour deux raisons au moins:

- La TVA peut représenter un obstacle au libre-échange de biens et de services dans l'UE et créer des inégalités entre les consommateurs des États membres;
- La coexistence de taux d'imposition et de perception d'impôt extrêmement différents génère des coûts pour les sociétés qui exercent leurs activités dans plusieurs États membres et casse la neutralité de la TVA en ce qui concerne les incitations.

Pour ces raisons, une réforme en deux phases des systèmes européens de TVA a été introduite en 1989. Un système "de transition" devait être suivi, via une refonte généralisée et l'harmonisation des systèmes de TVA des pays de l'UE. Cette seconde étape n'a cependant pas encore été mise en œuvre.

Le système de transition a instauré une double réforme impliquant une harmonisation partielle des taux d'imposition à travers l'UE d'une part et l'application (avec quelques exceptions) du principe du "pays d'origine" d'autre part. Par conséquent, la plupart des biens sont taxés dans le pays où ils sont achetés, ce qui se traduit par des coûts inférieurs pour les entreprises, une concurrence renforcée sur les marchés de biens et de services, de même qu'une redistribution des recettes fiscales entre les pays européens.

Combinée au renforcement de la concurrence sur le marché européen, cette tentative d'harmoniser les systèmes de TVA a effectivement entraîné une certaine convergence des prix. Celle-ci reste toutefois limitée et est distribuée de façon très inégale entre les différents secteurs (cf. Haller (2000), De Ghellinck (1993)). C'est particulièrement vrai dans le secteur automobile, qui se caractérise également par l'application d'un "régime spécial", puisque la TVA est payée dans le pays de l'acheteur et non dans le pays où l'achat est effectué.

L'harmonisation des systèmes de TVA sur le marché automobile revêt dès lors une importance considérable: l'industrie automobile est essentielle en Europe et, attendu que les voitures représentent l'une des principales dépenses des ménages européens, les divergences de prix imputables aux taxes en Europe génèrent des inégalités injustifiées en termes de bien-être. Il a par ailleurs été affirmé que l'harmonisation de la TVA peut supprimer l'un des derniers instruments de politique économique disponibles pour les pays européens touchés par des chocs asymétriques (Guichard et Lefebvre, 1997). L'impact de l'harmonisation fiscale est donc une question d'importance lorsque l'on évalue le processus de réalisation du Marché unique et le processus d'unification économique européenne.

Nous estimons l'impact de la diversité des taxes (TVA et autres taxes applicables aux achats) entre les pays en termes de prix et de quantités. Nous serons alors en mesure d'étudier l'impact probable de l'harmonisation fiscale. Favorisera-t-elle la convergence des prix? Impliquera-t-elle des ajustements fiscaux majeurs?

Nous utilisons une base de données originale comprenant des prix et des caractéristiques relatifs aux modèles les mieux vendus dans l'UE entre 1993 et 1999, afin d'estimer des prix pondérés par la qualité. Par conséquent, les estimations économétriques et les simulations visent à évaluer l'impact de l'hétérogénéité fiscale et les effets d'une harmonisation du taux d'imposition dans les pays de l'UE. Nous tenons également compte de la dispersion de l'effet des prix, de la taille du marché (nombre d'immatriculations) et de l'effet fiscal.

III.2. Disparités de prix dans l'UE

III.2.1. Le problème

Malgré le processus d'intégration des pays européens, des écarts considérables à la "loi du prix unique" subsistent sur plusieurs marchés. La chose est particulièrement vraie pour le marché automobile, où la convergence des prix est une question très épineuse. Le système de distribution de l'industrie automobile se caractérise par des territoires exclusifs, ainsi que par des canaux de distribution exclusifs et sélectifs³¹. Dans ce secteur oligopolistique, le comportement stratégique des entreprises entraîne une segmentation du marché et des écarts de prix permanents entre les pays. Les fabricants profitent des différences entre les pays, non seulement au niveau des revenus mais aussi sur le plan des régimes fiscaux.

En ce qui concerne les taxes, l'objectif visant à instaurer un taux de TVA unique est loin d'être atteint: jusqu'à présent, les États membres se sont seulement mis d'accord sur un taux de TVA minimum de 15%. Les taxes sur les ventes vont de zéro en France (par exemple) à plus de 200% pour certaines voitures au Danemark. Nous verrons que cette situation se traduit par des écarts de prix importants.

En outre, dans le secteur automobile, la TVA n'est pas perçue en vertu du principe du pays d'origine. Les taxes sont payées dans le pays du consommateur (le principe de "destination"). Ce système permet d'éviter la concurrence fiscale: aucune incitation n'encourage le consommateur à acheter une voiture dans un autre État membre puisqu'il paiera de toute façon les taxes dans son pays d'origine. Par conséquent, les écarts fiscaux peuvent rester élevés dans ce secteur. Les stratégies déployées par des entreprises qui exploitent leur pouvoir de marché peuvent néanmoins produire des effets inattendus: les taxes élevées sont en partie compensées par des prix avant impôts moins élevés, ce qui crée d'autres distorsions dans le système global d'établissement des prix.

D'après une étude récente CEPII sur les prix du secteur automobile en Europe, les fluctuations des taux de change sont le principal obstacle à la convergence des prix (définie comme une dispersion de prix en baisse). Cette étude a cependant donné un nouvel éclairage à l'importance des régimes fiscaux en expliquant les différences de prix transnationales. Les différences majeures entre les systèmes fiscaux constituent une entrave au Marché unique car elles impliquent des différences de prix importantes, taxes incluses. Elles impliquent aussi des différences essentielles "avant impôts" puisque les entreprises tiennent compte des écarts fiscaux lorsqu'elles établissent les prix dans des marchés segmentés.

³¹ Ce système de distribution est possible grâce à une exemption aux règles générales de la concurrence; la prolongation de cette "exemption par catégories", numéro 1475/95, sera abordée en septembre 2002.

À titre d'exemple, les prix avant impôts sont nettement inférieurs dans les pays qui pratiquent un taux de TVA élevé, comme le Danemark ou la Finlande. Attendu que les taxes sont payées dans le pays du consommateur, indépendamment de l'endroit où la voiture est achetée (une exception à la règle générale applicable en matière de TVA), les fabricants acceptent des majorations moins importantes dans les pays pratiquant des taxes élevées afin de maintenir la part de marché. Cette attitude compense partiellement l'impact des écarts fiscaux relatifs aux prix 'taxes incluses'.

Les taxes augmentent proportionnellement à la gamme de la voiture ou à la puissance en chevaux. Les taxes sont donc particulièrement élevées pour les consommateurs qui sont les plus susceptibles de bénéficier de différences de prix entre les pays (ils peuvent se permettre de payer les coûts d'information).

III.2.2. Évaluation des disparités de prix au sein de l'UE

La première étape consiste à calculer des prix globaux pour les pays qui utilisent une base de données détaillée, incluant les prix des différents modèles de voitures dans les États membres de l'UE. Les modèles ne sont pas obligatoirement repris dans la base de données à chaque période et pour tous les pays (même si le modèle est vendu dans un pays où il peut avoir une part de marché très réduite par rapport à un autre pays): pour établir des comparaisons correctes entre les pays au fil du temps, il importe de calculer les prix d'un même modèle théorique. À cette fin, nous utilisons une régression économétrique quasi hédonique, qui permet de capturer ces prix théoriques (voir Annexe III-1).

III.2.2.1. Les données

Soucieuse d'améliorer la transparence du marché, la Commission européenne demande aux fabricants de voiture de communiquer la liste des prix des modèles les mieux vendus dans les pays de l'UE. Des prix avant impôts sont disponibles pour quelque 75 modèles dans 10 pays, du début de la période (premier semestre 1993) à ce jour - 12 pays depuis le premier semestre 1995 et 15 pour le dernier semestre (premier semestre 1999). La période d'observation renferme 13 dates biennales en tout.

Les taux des taxes sur les ventes spéciales³², tout comme ceux de la taxe sur la valeur ajoutée, sont disponibles auprès de l'ACEA (Association des constructeurs Européens de l'automobile). Les prix "taxes incluses" sont calculés sur la base des prix avant impôts et des taux d'imposition.

Les taux de change par rapport à l'ECU/€ sont des moyennes des taux mensuels calculés chaque semestre.

Les caractéristiques des modèles (voir Annexe III-2 pour les détails), de même que la marque³³ et le segment de marché – classe économique inférieure à catégorie de luxe – sont également disponibles. Pour un modèle donné, les caractéristiques sont cependant présumées identiques entre les différents pays, à tout moment. Les caractéristiques techniques des véhicules (puissance en chevaux, type et capacité du moteur, dimensions, consommation de carburant et capacité d'accélération) sont extraites de *La Revue Automobile*.

³² Voir annexe pour les différentes définitions applicables entre les pays.

³³ La série de données inclut des marques américaines et japonaises sur le marché européen.

III.2.2.2. *Élaboration de prix globaux*

Pour un véhicule automobile i , sur un marché j , à un moment t , nous calculons une régression du logarithme de son prix avant impôts en ECU/€ via une combinaison linéaire du logarithme de ses caractéristiques et une série de valeurs fictives capturant les effets fixes.

$$\ln(p_{i,j,t}^{ecu}) = \alpha \cdot \ln z_{i,t} + D_s + D_{j,t} + D_{b,t} + \varepsilon_{i,j,t} \quad (1)$$

Nous nous concentrons sur les prix avant impôts car ce sont les prix pertinents pour l'arbitrage entre les marchés. Les achats de voitures peuvent être réalisés dans tout pays où le prix est inférieur à celui payé pour le même article dans le pays d'origine. Les taxes doivent néanmoins être payées dans le pays d'origine (principe de destination). C'est donc le prix avant impôts qui intéresse le consommateur³⁴. La taxation selon le principe d'origine – la règle générale appliquée aux autres produits – créerait une concurrence fiscale insoutenable en raison des différences considérables dans la taxation des ventes de voitures au sein de l'UE (voir Annexe III-3).

$Z_{(i,t)}$ est la matrice contenant les caractéristiques du modèle i à la date t (nous prenons le logarithme des caractéristiques continues), D_s est une valeur fictive de segment de marché qui représente l'appartenance du modèle au segment s , $D_{j,t}$ est un effet fixe croisé "marché/temps" et $D_{b,t}$ représente un effet fixe "marque/temps". Le coefficient estimé pour $D_{Fiat,98,1}$, par exemple, indique la mesure dans laquelle le prix des voitures Fiat s'est écarté de la moyenne au cours du premier semestre de 1998.

Les régressions doivent être pondérées par $w_{i,j,t}$, c'est-à-dire la part de marché du modèle i , sur le marché j , à la date t . Les seules données disponibles concernaient cependant la part de marché de la marque dans chaque pays et à chaque date³⁵. Ceci permet de prendre en considération une certaine hétérogénéité de la structure du marché entre les pays. Nos principaux résultats résistent toutefois à l'utilisation de tout schéma de pondération.

Nous nous concentrons essentiellement sur la construction de prix globaux. Pour ce faire, la simulation suppose que l'équation estimée prend les valeurs moyennes de toutes les variables sauf pour $D_{j,t}$, puisqu'elles sont destinées à capturer des effets spécifiques pays/temps. Nous utilisons $h_{j,t}$ pour désigner le prix global pour le pays j à un moment t .

Le **Tableau III- 1** résume les résultats de 3 spécifications de l'équation de base (1): l'équation (1a), l'équation (1b) lorsque la consommation en carburant de chaque voiture est différenciée par le segment de marché (variable LCONS) et l'équation (1c), qui inclut le taux d'imposition. Les trois équations estimées³⁶ sont très explicites et toutes les variables utilisées dans la régression ont un impact significatif sur le prix, sauf la puissance en chevaux. En raison de la multicolinéarité entre les caractéristiques, l'interprétation des coefficients relatifs à ces variables peut être douteuse. Il est cependant intéressant de constater que chaque pour cent additionnel de la capacité du moteur se traduit par une hausse de 0,56% du prix de la voiture.

³⁴ La variable pertinente conditionnant la décision des entreprises est également le prix net de taxes.

³⁵ Pour obtenir des pondérations relatives aux modèles, nous avons divisé la part de marché des marques par le nombre de modèles.

³⁶ Nous avons utilisé des OLS regroupés pour tout l'échantillon.

En ce qui concerne la consommation en carburant, les équations 1a et 1c présentent un coefficient positif inattendu pour cette variable – une conséquence des problèmes de multicolinéarité susmentionnés. La différenciation de la consommation de carburant par rapport au segment de marché (équation 1b dans le tableau 1) démontre que cette caractéristique est évaluée de façon négative pour les trois premiers segments (les moins chers) – un litre supplémentaire de consommation de carburant diminue le prix des voitures les moins coûteuses – alors que dans les segments de marché 4 et 5, cette caractéristique reçoit une valeur positive. L'application de la méthode quasi hédonique n'a cependant pas pour but d'estimer la façon dont les caractéristiques observables sont évaluées par les consommateurs. Notre objectif était de calculer des prix globaux pondérés par la qualité. Par conséquent, il est légitime de faire abstraction du problème de multicolinéarité et de se concentrer sur les effets fixes $D_{j,t}$.

Les prix globaux ne fournissent aucune information quant à l'impact de la segmentation du marché sur la dispersion des prix – tant avant impôts que taxes incluses. Pour éclairer ce rapport, nous calculons les prix du modèle moyen dans les différents pays, pour chaque date. Nous évaluons également la dispersion des prix du modèle dans les différents pays, aux mêmes dates. Le but poursuivi consiste à établir un lien entre les deux variables: en d'autres termes, il s'agit de déterminer si la dispersion des prix entre les pays d'un modèle donné est liée au prix moyen de ce modèle en Europe. Nous présentons les corrélations correspondantes dans le tableau 2, pour les prix avant impôts (P) et taxes incluses (TI).

Tableau III- 1: Résultats de l'estimation des prix pondérés par la qualité

Variables	(1a)		(1b)		(1c)	
INT	-5,57	(-12,56)	-6,35	(-13,83)	-5,45	(-12,27)
LCAP	0,56	(39,87)	0,55	(40,90)	0,56	(39,95)
LHPWR	0,04	(1,55)	0,02	(0,61)	0,04	(1,56)
DOORS	0,002	(5,74)	0,03	(9,81)	-0,02	(5,76)
LSIZE	0,16	(6,18)	0,20	(7,77)	0,16	(6,78)
LWEIGHT	0,51	(17,88)	0,32	(10,95)	0,51	(17,90)
LSPEED	0,85	(18,05)	1,11	(23,65)	0,85	(18,07)
LACCEL	0,19	(8,42)	0,24	(10,96)	0,19	(8,42)
LCONS	0,03	(2,28)	-		0,03	(2,24)
LCONS1	-		-0,21	(-6,62)	-	
LCONS2	-		-0,23	(-9,72)	-	
LCONS3	-		-0,13	(-6,01)	-	
LCONS4	-		0,36	(18,94)	-	
LCONS5	-		0,18	(3,68)	-	
LTAXR	-		-		-0,04	(3,43)
$R^2_{(1a)} = R^2_{(1b)} = R^2_{(1c)} = 0,97$						

Entre parenthèses: statistiques t

Équation (1b): équation (1a) avec LCONS différencié par segment de marché

Remarque: Les variables sont définies dans l'Annexe 1.

Sources: Calculs de l'auteur.

Le tableau III-2 présente, pour chaque date, la corrélation entre le prix moyen³⁷ et le coefficient de variation. Il existe une corrélation négative entre les prix avant impôts et leur dispersion, tandis que l'on observe la situation inverse entre les prix taxes incluses et leurs coefficients de variation. Cette dernière constatation signifie que les écarts de prix avant impôts entre les marchés pour un modèle automobile unique sont moindres pour les segments de marché les plus coûteux (segments 4 et 5 de notre échantillon). Ceci laisse supposer que les consommateurs de ces segments effectuent davantage de comparaisons entre les marchés. Le fait s'explique peut-être par un meilleur accès à l'information et à des coûts inférieurs en matière de recherche et de transport, eu égard à la valeur de l'achat.

La comparaison des résultats obtenus pour les prix avant impôts et taxes incluses montre que la dispersion des taux d'imposition augmente avec le segment: dans nombre de pays, les taux d'imposition augmentent avec la capacité du moteur ou la puissance fiscale (voir Annexe III-3). Le fait est suffisamment significatif pour transformer la corrélation avant impôts négative en une corrélation taxes incluses positive (prix taxes comprises).

Tableau III- 2: Corrélations entre la dispersion (coefficient de variation) et le prix moyen

Semestre	N (modèles)	Corrélation (P)	Corrélation (TI)
Mai 1993	72	0,157 (0,20)	0,651 (0,0001)
Nov. 1993	72	-0,024 (0,84)	0,642 (0,0001)
Mai 1994	74	-0,416 (0,0002)	0,439 (0,0001)
Nov. 1994	76	-0,456 (0,0001)	0,493 (0,0001)
Mai 1995	75	-0,224 (0,054)	0,545 (0,0001)
Nov. 1995	77	-0,164 (0,15)	0,462 (0,0001)
Mai 1996	77	-0,154 (0,18)	0,576 (0,0001)
Nov. 1996	75	-0,250 (0,03)	0,491 (0,0001)
Mai 1997	75	-0,440 (0,0001)	0,279 (0,015)
Nov. 1997	72	-0,451 (0,0001)	0,374 (0,001)
Mai 1998	74	-0,370 (0,001)	0,324 (0,005)
Nov. 1998	76	-0,504 (0,0001)	0,364 (0,001)
Mai 1999	75	-0,422 (0,0002)	0,697 (0,0001)

Entre parenthèses: valeur P du coefficient de corrélation

Sources: calculs de l'auteur.

³⁷ Les prix moyens sont de simples moyennes arithmétiques.

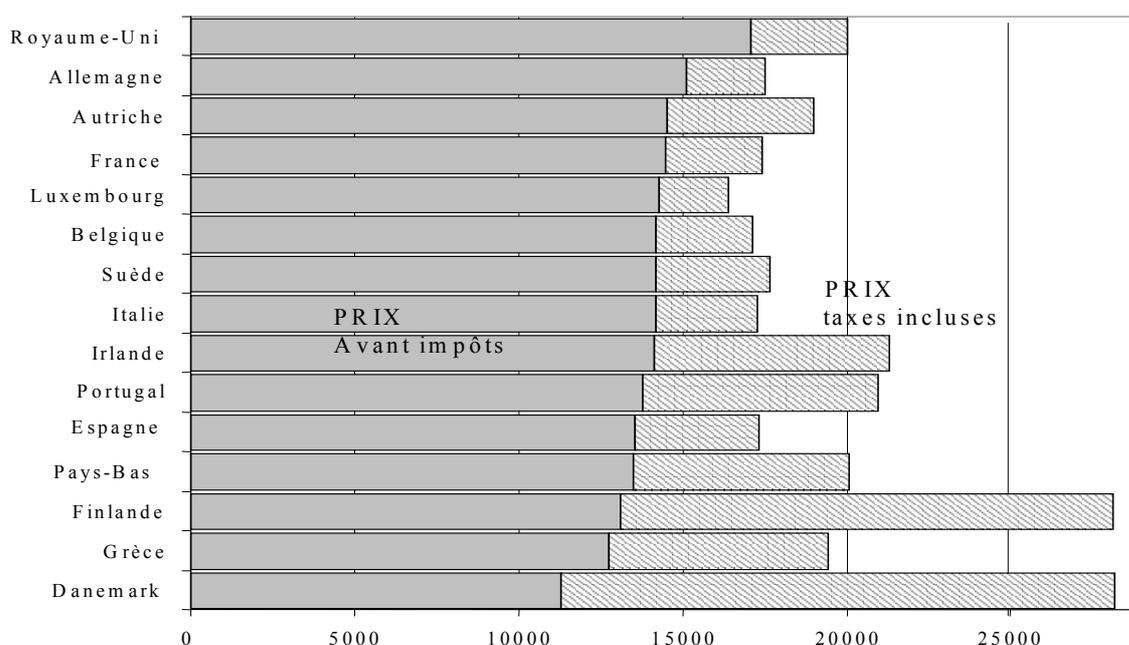
III.3. L'impact des taxes sur les prix

La figure III-1 présente les prix globaux avant impôts estimés pour tous les pays au cours du premier semestre 1999, ainsi que les prix taxes incluses (ces derniers sont obtenus en appliquant les taux d'imposition aux prix globaux avant impôts). Les prix avant impôts sont généralement inférieurs dans les pays où les taxes sont plus élevées. Cette observation relative au premier semestre de 1999 concorde avec le coefficient de la variable fiscale obtenu dans la deuxième version de la régression hédonique (voir Tableau 1). Des taux d'imposition élevés amènent les entreprises à fixer des prix avant impôts peu élevés, pour pouvoir continuer à vendre des voitures dans ces pays (le Danemark, par exemple). Kirman et Schueller (1990) ont analysé le comportement des fabricants. Ils démontrent l'influence de l'hétérogénéité des systèmes fiscaux sur les stratégies d'établissement des prix adoptées par les sociétés, lorsque les producteurs nationaux agissent comme des leaders de Stackelberg sur leur marché intérieur.

Dans ces conditions et en supposant des préférences symétriques à travers les pays, les prix avant impôts sont plus élevés sur les marchés caractérisés par des taxes indirectes faibles. En outre, les consommateurs ne peuvent se décider en faveur d'un pays pratiquant des taxes moins importantes puisque le secteur automobile est soumis à un régime spécial de TVA: la TVA est en effet payée dans le pays d'origine de l'acheteur. Ce régime supprime la concurrence fiscale entre les pays mais transfère l'évitement fiscal des acheteurs vers les prix avant impôts demandés par les entreprises. Cet élément peut expliquer la persistance d'une grande hétérogénéité parmi les systèmes fiscaux.

L'effet de lissage du comportement des sociétés en matière d'établissement de prix implique que les consommateurs locaux n'ont aucun intérêt à acheter des voitures à l'étranger (puisque les taxes payées sur ces achats sont les taxes locales et que les prix avant impôts étrangers sont plus élevés); pour cette raison également, les consommateurs étrangers rationnels devraient acheter leurs voitures sur les marchés affichant des prix avant impôts peu élevés.

Figure III- 1: Prix du secteur automobile, premier semestre 1999



Cet impact des taxes sur les prix avant impôts ne compense toutefois pas l'immense diversité des taux d'imposition (voir Annexe III-3 et **Tableau III-5**): la dispersion des prix taxes incluses est supérieure à celle des prix avant impôts.

Dans la régression quasi hédonique (**Tableau III- 1**), le coefficient relatif à LTAXR – le taux d'imposition par pays – est significatif et négatif. Ce coefficient est cependant extrêmement faible, ce qui nous permet de conclure que l'influence de la taxe est relativement faible à travers la dimension temporelle du groupe.

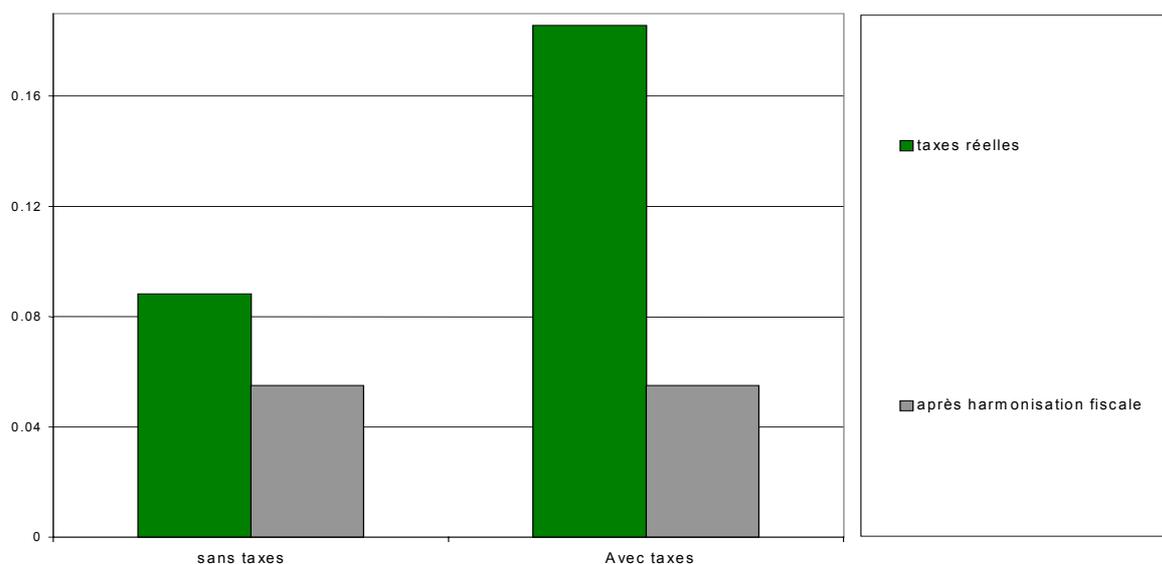
C'est la raison pour laquelle nous évaluons l'influence de la taxe sur le prix par le biais d'une coupe transversale. Nous calculons une régression du logarithme du prix avant impôts des pays sur le logarithme du taux d'imposition en 1999. Pour le dernier semestre de notre échantillon, il s'avère que l'incidence de la taxe est significative (T-Stat est égal à $-4,74$) et égale à $-0,1$ (le R^2 est $0,63$). Étant donné la variabilité des taxes, ce coefficient implique par exemple une différence de prix de 20% entre les prix allemands et danois – une différence uniquement due aux taxes³⁸.

Nous pouvons simuler les impacts d'une harmonisation fiscale complète à l'aide de l'estimation précédente. La **Figure III-3** présente les résultats obtenus.

Si l'on considère un taux d'imposition commun de 30% (la moyenne du taux d'imposition réel est de 44% en 1999 sans pondération pour l'importance relative des pays, de 27% si l'on utilise la population en guise de pondération), nous obtenons le changement suivant sur le plan de la dispersion: la dispersion du prix avant impôts diminue de 38% (de 8,8% à 5,5%), tandis que les prix taxes incluses accusent une baisse de 70% (de 18,6% à 5,5%).

Nous constatons donc sans grande surprise que l'harmonisation des taux d'imposition aurait pour effet de stimuler la convergence des prix et, par conséquent, d'achever le Marché unique. Cependant, elle se répercuterait probablement sur le volume des ventes et sur d'autres composantes des recettes fiscales, telles que les taxes sur le carburant.

Figure III- 2: Impact d'une harmonisation fiscale complète sur la dispersion des prix



³⁸ Il faut néanmoins garder à l'esprit que cette date correspond à l'entrée du Danemark et de la Finlande dans la série de données. Comme les taxes sont extrêmement élevées dans ces pays, la variabilité de LTAXR est considérablement accrue.

Tableau III- 3: Effet de l’harmonisation sur les prix du secteur automobile des pays de l’UE

changement en % en:	Prix avant impôts	Prix taxes incluses
Autriche	0,3	-0,4
Belgique	-3,6	3,8
Danemark	17,4	-38,7
Finlande	14,3	-30,8
France	-3,8	3,9
Allemagne	-6,2	5,3
Grèce	5,7	-9,7
Irlande	5,4	-9,2
Italie	-3,1	3,4
Luxembourg	-6,8	5,5
Pays-Bas	5,0	-8,3
Portugal	5,7	-9,7
Espagne	-0,8	1,1
Suède	-1,9	2,3
Royaume-Uni	-5,3	4,9

III.4. Simuler une harmonisation fiscale: impacts sur la quantité

Outre les changements au niveau des prix, quelles seraient les conséquences d'une harmonisation fiscale sur les volumes des ventes? Les pays contraints d'augmenter leurs taxes verraient-ils la taille de leur marché automobile diminuer sensiblement? Enfin, quel serait l'impact sur les recettes?

De toute évidence, les recettes fiscales diminueraient (TVA et taxes sur les voitures, de même que les recettes fiscales tirées des taxes sur le carburant) si la hausse du taux d'imposition ne compensait pas la base d'imposition restreinte. De façon symétrique, les pays observeraient également une augmentation de la taille de leur marché, qui contredirait finalement les politiques environnementales ou énergétiques définies. Nos simulations font abstraction des macro-effets et ne tiennent pas compte des impacts sur d'autres marchés (substitution entre les voitures et les transports publics, par exemple). Il convient de prêter attention à cet équilibre partiel restrictif lorsque l'on examine les résultats. Notre étude propose cependant un regard utile sur les principaux impacts (de premier ordre) à attendre d'une harmonisation fiscale.

Pour expliquer ces différentes questions, nous évaluons des équations qui établissent des liens entre les immatriculations de nouveaux véhicules (ou nombre de voitures utilisées dans les États membres), leurs prix moyens et le prix du carburant. Les différences des prix des voitures ou des prix du carburant entre les pays européens sont dues – dans une large mesure – à des différences au niveau des taxes (TVA, autres taxes sur les ventes, taxes sur le carburant); les taxes seront alors introduites individuellement afin de vérifier leur rôle. Les prix ne sont pas le seul élément déterminant de la taille du marché. Nous introduisons le PIB (converti à PPP) par tête comme variable de contrôle. Ce point s'avère extrêmement

significatif: pour une population donnée, le nombre d'immatriculations ou le nombre de voitures en circulation est plus élevé dans les pays riches. Vu l'absence de données relatives aux 15 pays avant 1999, nous nous penchons exclusivement sur cette année et analysons des régressions transversales (à l'aide d'un estimateur OLS).

La variable dépendante est le nombre d'immatriculations de nouveaux véhicules ou le nombre de véhicules en circulation, tous deux divisés par le niveau de la population (POP). Toutes les variables sont exprimées sous forme de logarithmes.

En ce qui concerne l'immatriculation des voitures, l'équation estimée est:

$$\ln\left(\frac{Car\ Registr.}{POP}\right)_i = \alpha^1 \cdot \ln\left(\frac{GDP.}{POP}\right)_i + \alpha^2 \cdot \ln(PAuto)_i + \alpha^3 \cdot \ln(PFuel)_i + \varepsilon_i$$

où i représente le pays (15 pays en 1999), tandis que $PAuto$ et $PFuel$ correspondent respectivement aux prix des automobiles et du carburant. Le Tableau III-4 présente les résultats.

Une hausse de 1% du PIB par tête se traduit par une hausse approximative d'1% (1,17) dans le nombre d'immatriculations par tête. Le nombre de voitures en circulation est une variable de stock, de sorte que nous ne pouvons obtenir la même interprétation. Le coefficient de 0,59 relatif au PIB par tête dans l'équation (3) suggère qu'un pays 10% plus riche qu'un autre possédera un stock automobile supérieur de 5,9%. Dans le raisonnement suivant, nous préférons les équations qui utilisent le nombre d'immatriculations car elles tiennent réellement compte des variables de flux applicables aux deux parties de l'équation. Le nombre de voitures dépend des immatriculations dans le passé (et du nombre de voitures en circulation) et, par conséquent, du macro-contexte et du système fiscal à ce moment.

Les prix des automobiles (via le taux d'imposition) sont extrêmement significatifs dans toutes les équations. Une hausse de 10% implique une diminution de 8,5% en termes d'immatriculation. Les prix du carburant ont également un impact négatif sur les immatriculations mais l'élasticité n'est pas significative. Les taxes sur le carburant sont significatives dans l'équation (2) mais uniquement à un niveau de signification de 10%. Dans les équations (3) et (4), le prix du carburant (ou taux d'imposition) n'est pas significatif et les estimations ponctuelles sont positives.

Nous simulons une harmonisation complète en appliquant la même méthodologie que celle décrite ci-dessus. Nous prenons pour hypothèse l'harmonisation de la TVA et d'autres taxes sur les ventes.

L'harmonisation des taxes sur le carburant aurait pu figurer à l'ordre du jour, étant donné les préoccupations relatives à la récente crise pétrolière. Le problème est d'importance puisque, à titre d'exemple, les recettes fiscales françaises tirées du carburant sont plus élevées que les recettes générées par l'impôt sur le revenu. La concurrence fiscale n'est cependant pas très forte dans le cas des taxes sur le carburant: seuls les citoyens qui vivent à proximité d'une frontière peuvent tirer profit des différences des taux d'imposition. Le problème soulevé par la crise de l'énergie va bien au-delà d'une simple diminution généralisée des taxes sur le carburant. Les différences observées au niveau des taxes sur le carburant ne sont pas aussi considérables que dans le cas des taxes sur les ventes (voir Tableau III-5 à titre de comparaison): la dispersion est de 11% pour les premières, contre 88% pour les dernières.

Pour tous les pays (et l'UE dans son ensemble), nous évaluons les changements que les deux programmes d'harmonisation entraîneraient dans le nombre d'immatriculations et dans les recettes fiscales (Tableau III-6).

Tableau III- 4: Effet des taxes sur les ventes de voitures et les stocks automobiles dans les pays de l'UE, 1999

	Immatriculations par 100 habitants		Voitures en circulation pour 100 habitants	
	(1)	(2)	(3)	(4)
PIB par tête	1,17	1,11	0,59	0,5
	0,16 (0,0001)	-	0,17 (0,0047)	0,14 (0,0051)
Prix des véhicules	-0,85	-	-0,75	-
	0,26 (0,068)		0,26 (0,0141)	
T.V.A. et autres taxes sur les ventes (taux)		-0,24		-0,19
		0,05 (0,0007)		0,05 (0,0025)
Prix du carburant	-0,26	-	0,24	-
	0,26 (0,33)		0,26 (0,37)	
Taxes sur le carburant		-0,64		0,36
		0,34 (0,0862)		0,32 (0,28.48)
R ² adapté	0,84	0,87	0,61	0,73

Remarques: Toutes les variables sont exprimées sous forme de logarithmes; les estimations sont effectuées par OLS. En dessous du coefficient, on trouve les erreurs standard et les valeurs p.

Sources: Calculs de l'auteur.

L'harmonisation fiscale entraînerait une augmentation des immatriculations de véhicules dans les pays appliquant des taxes élevées à la base (Danemark, Finlande, Grèce) mais une diminution dans les pays où les taxes sont relativement faibles (Allemagne, Luxembourg, Royaume-Uni). Sachant que les pays susceptibles d'être affectés sont les grands pays – de même que les pays d'origine des fabricants de voitures, la probabilité de réaliser l'harmonisation s'amenuise. En guise d'alternative, le taux d'imposition commun pourrait être fixé de manière à ne pas porter atteinte aux marchés automobiles des grands pays, moyennement taxés. Cette approche augmenterait cependant le coût fiscal pour les petits pays, qui comptent fortement sur les recettes fiscales automobiles pour équilibrer leurs budgets³⁹.

L'impact fiscal serait néanmoins faible pour une majorité de pays. En tant que part des recettes fiscales totales, les recettes fiscales issues du secteur automobile (à l'exclusion des recettes fiscales sur le carburant) sont peu importantes dans la plupart des pays (1% en France, 1,6% en Allemagne et en Italie) mais atteignent une moyenne de 5% en Finlande, en Grèce, au Portugal et au Danemark. Les recettes fiscales accuseraient une diminution allant jusqu'à 1% du PIB au Danemark et en Finlande.

Les questions fiscales ne semblent donc pas le principal obstacle à l'harmonisation.

³⁹ Si, comme mentionné précédemment, l'élasticité des prix est inférieure à notre évaluation transversale pour certains pays, l'impact sur la taille du marché pourrait être plus faible mais l'incidence fiscale serait alors renforcée.

Nous devons souligner une fois de plus les limites de cet exercice d'équilibre partiel, qui suppose une élasticité identique dans tous les pays. Il se peut par exemple que certaines préoccupations environnementales amènent les consommateurs nordiques à réagir différemment des consommateurs des pays méditerranéens par rapport aux changements observés dans la politique fiscale applicable aux automobiles.

Tableau III- 5: Taxes sur les véhicules automobiles dans l'UE en 1999 (en %)

	T.V.A. & taxes sur les ventes	Part des taxes dans le prix du carburant
Danemark	149	66
Finlande	115	67
Portugal	52	56
Grèce	52	53
Irlande	51	59
Pays-Bas	49	65
Autriche	31	59
Espagne	28	57
Suède	25	65
Italie	22	65
Belgique	21	60
France	20	69
R-U	17	76
Allemagne	16	70
Luxembourg	15	54
Variation du coefficient	88%	11%
UE (moyenne)	28	65

Sources: calculs de l'auteur extraits de la Commission européenne, l'Union routière de France et Motorsat.

Il est impossible de déterminer si les changements simulés peuvent être qualifiés de bénéfiques ou non en termes de prospérité. Il faudrait prendre en considération un grand nombre de facteurs avant de rendre un tel jugement.

Par exemple, les résultats relatifs au Danemark – une augmentation sensible de la taille du marché automobile – pourraient ne pas être considérés comme un phénomène positif. Aucun fabricant automobile danois ne tirerait profit de cette augmentation et les nouvelles voitures finiraient par accroître la pollution et l'engorgement au-delà du niveau socialement toléré dans ce pays. Le gouvernement danois devrait en outre lever d'autres taxes afin d'équilibrer son budget.

Les constructeurs automobiles étrangers pourraient bénéficier d'un marché automobile danois plus dynamique mais pas dans la même mesure, en raison de leurs parts de marché différentes dans ce pays. Les entreprises allemandes figureraient certainement parmi les gagnants mais ceci ne compenserait pas les pertes subies sur leur propre marché. V.A.G pourrait alors décider de diminuer ses activités dans les sites de production extérieurs à l'Allemagne...

Tableau III- 6: Impact de l'harmonisation sur les immatriculations de véhicules et les recettes fiscales

Changement en % en:	Immatriculations de voitures	Recettes fiscales en % des recettes totales	Recettes fiscales en % du PIB
Autriche	0,3	-0,04	-0,01
Belgique	-3,1	0,49	0,21
Danemark	51,7	-3,01	-1,02
Finlande	36,7	-3,41	-0,95
France	-3,2	0,44	0,17
Allemagne	-4,3	1,30	0,34
Grèce	9,0	-1,94	-0,41
Irlande	8,5	-1,51	-0,48
Italie	-2,8	0,54	0,21
Luxembourg	-4,5	0,98	0,41
Pays-Bas	7,6	-0,74	-0,32
Portugal	9,1	-1,92	-0,62
Espagne	-0,9	0,23	-0,06
Suède	-1,9	0,22	0,08
Royaume-Uni	-4,0	0,88	0,32

Sources: calculs de l'auteur. Les chiffres concernant les recettes publiques proviennent de la Banque mondiale.

III.5. Conclusion

Nous fondant sur des prix moyens estimés pour le marché automobile de différents pays européens, nous avons pu identifier l'impact des taxes sur la dispersion du prix. Un effet négatif transversal marqué des taxes sur les prix avant impôts a été mis en évidence. À ce jour, il n'a cependant joué aucun rôle dans le processus de convergence puisque les taxes sont restées constantes.

À long terme, l'UE appliquera sans doute un taux standard unique de TVA. Les États membres se sont d'ores et déjà accordés sur un taux de TVA minimum (15%) mais ils ont rejeté la proposition relative à un taux maximum de 25%.

Quoi qu'il en soit, les taxes sur les ventes renforcent sensiblement la dispersion du prix. Un projet actuel vise à harmoniser les taxes sur les ventes en adoptant un système fondé sur la consommation de carburant et le degré de pollution généré. Les États membres semblent toutefois réticents à l'appliquer.

Nous simulons une harmonisation complète des taxes. Nous démontrons qu'une telle harmonisation réduirait considérablement les différences de prix à travers l'UE, tant pour les prix avant impôts que pour les prix taxes incluses. L'effet (positif) sur les immatriculations de véhicules est plus important pour les petits pays caractérisés par des taxes élevées (Danemark, Finlande, Grèce). L'Allemagne, la France, le R-U et l'Italie constateraient pour leur part une réduction modérée mais significative de la taille de leur marché. Comme ces pays sont aussi les principaux producteurs, il se peut que les pressions exercées par les constructeurs automobiles bloquent l'harmonisation.

Dans l'ensemble, l'impact fiscal serait faible – sauf pour le Danemark et la Finlande – et n'apparaît pas comme le principal obstacle à l'harmonisation.

Références

- Anderson S.P., and Ginsburgh V. (1999), "International Pricing with Costly Consumer Arbitrage", *Review of International Economics*, Vol. 7, No. 1, pp. 126-139.
- Andersson F., Forslid R. (1999), "Tax Competition and Economic Geography", *CEPR Discussion Paper*, 2220.
- Artus P. (2000), "Le début de la concurrence fiscale en Europe ?", Caisse des Dépôts et Consignations, *Flash*, No.2000-151, September 1st.
- Auerbach A.J., and Hassett K. (1993), "Taxation and foreign direct investment in the United States: A reconsideration of the evidence", in Giovannini, A., Hubbard, R.G., and J. Slemrod, eds., *Studies in International Taxation*, Chicago University Press, Chicago, 119-44.
- Baker and McKenzie (1999), *Survey of the Effective Tax Burden in the European Union*, Amsterdam, January 15, Report to the Dutch Ministry of Finance.
- Baldwin R., and Krugman P. (2000), "Agglomeration, Integration and Tax Harmonization", *CEPR Discussion Paper*, 2630.
- Barrell R., and Pain N. (1999), "Trade Restraints and Japanese Direct Investment Flows", *European Economic Review*, 43, 29-45.
- Bartik T. (1987), "The Estimation of Demand Parameters in Hedonic Price Models", *Journal of Political Economy*, Vol. 95, No. 1, pp. 81-88.
- Bond S., et al. (2000), *Corporate Tax Harmonisation in Europe: A Guide to the Debate*, Institute for Fiscal Studies, London.
- Boss A. (1999), "Do we need tax harmonisation in the EU?", *Kiel Working Papers*, 916.
- Bresson G., and Mathieu C. (1992) "Différenciation Horizontale et Verticale des Produits : une Application à l'Industrie Automobile", *Annales d'Économie et de Statistique*, No. 27, pp. 116-146.
- Buijink W., Janssen, B., and Schols Y. (1999), *Corporate Effective Tax Rates in the European Union*, Report to the Ministry of Finance in the Netherlands, University of Maastricht.
- Coughlin C.C., Terza J.V., Arromdee V. (1991), "State Characteristics and the Location of Foreign Direct Investment within the United States", *Review of Economics and Statistics*, 675-683.
- Couton C., Gardes F., and Thépaut Y. (1996), "Hedonic Prices for Environmental and Safety Characteristics and the Akerlof Effect in the French Car Market", *Applied Economics Letters*, Vol. 3, pp. 435-440.
- Danzon P.M., and Chao L-W. (2000), "Cross-National Price Differences for Pharmaceuticals: How Large and Why?", *Journal of Health Economics*, Vol. 19, pp. 159-195.
- Devereux M.P. (1999), "Prospects for Co-ordination of Corporate Taxation and the Taxation of Interest Income in the EU: A Comment", *Fiscal Studies*, 20 (2), June, 155-161.
- Devereux M.P., and Griffith R. (1998), "Taxes and the Location of Production: Evidence from a Panel of US Multinationals", *Journal of Public Economics*, 68, 335-367.
- Devereux M.P., and Pearson M. (1995), "European Tax Harmonisation and Production Efficiency", *European Economic Review*, 39, 1655-1681.
- Dixit A.K., and Pindyck R. S. (1994), *Investment under Uncertainty*, Princeton University Press, Princeton.
- Dutton J. (1982), "The Optimal of International Investment Income: A Comment", *Quarterly Journal of Economics*, 46, 373-380.

- European Commission, Directorate-General IV-Competition, *Car Prices Within the European Union*, reports from May 1993 to May 1999.
- European Commission (2000), "Public Finance in EMU, 2000", *European Economy*, 3, 1-298.
- Fontagné L. (1999), "Foreign Direct Investment and International Trade: Complements or Substitutes?", *STI Working Papers*, 1999-3, OECD-DSTI.
- Fontagné L., and Freudenberg M. (1999-a), "Endogenous Symmetry of Shocks in a Monetary Union", *Open Economies Review*, 10, (3), 263-287.
- Fontagné L., and Freudenberg M. (1999-b), "Marché unique et développement des échanges", *Economie et Statistique*, (326-327), 71-95.
- Fontagné L., and Pajot M. (2000), "Foreign Trade and FDI Stocks in British, US and French Industries: Complements or Substitutes?", in Pain, N., ed., *Inward Investment, technological Change and Growth. The Impact of Multinational Corporations on the UK Economy*, Palgrave, December.
- Fontagné L. (1999), *Links between Direct Investment and Trade: Short and Long-Term Effects*, Industry Committee, Statistical Working Party, 18-19 November 1999, DSTI/EAS/IND/SWP(99)15.
- Friedman J., Gerlowski D., and Silberman J. (1991), "What Attracts Foreign Multinational Corporations? Evidence from Branch Plant location in the United-States", *Journal of Regional Science*, 32, (4), 403-418.
- Gammie M., and Radaelli C. (2000), *The Future of Tax Policy in the EU, from "Harmful" Tax Competition to EU Corporate Tax Reform*, Report of the CEPS Tax Task Force, Centre for European Policy Studies, Brussels.
- Gaulier G., and Haller S. (2000), "The Convergence of Automobile Prices in the European Union: an Empirical Analysis for the period 1993-1999", Document de Travail du CEPII, forthcoming.
- Genser B., and Haufler A. (1999), "Harmonization of Corporate Income Taxation in the EU", *Aussenwirtschaft*, 54(3), 319-348.
- Ginsburgh V., and Mertens Y. (1985), "Product Differentiation and Price Discrimination in the European Community: The Case of Automobiles", *Journal of Industrial Economics*, Vol. 34, pp. 151-165.
- Ginsburgh V., and Vanhamme G. (1989), "Price Differences in the EC Car Market. Some Further Results", *Annales d'Économie et de Statistique*, No. 15/16, pp. 138-149.
- Giovannini A., and Hines J. A. (1990), "Capital Flight and Tax Competition: Are There Viable Solutions to Both Problems?", *NBER Discussion Paper*, 3333, April.
- Goldberg P., and Verboven F. (1998), "The Evolution of Price Discrimination in the European Car Market", *N.B.E.R. Working Paper*, No. 6818.
- Gordon, R.H., and Bovenberg, A.L., (1996), "Why is Capital so Immobile Internationally? Possible Explanations and Implications for Capital Income Taxation", *American Economic Review*, 86, (5), 1057-1075.
- Gropp R., and Kostial K. (2000), "The Disappearing Tax Base: Is Foreign Direct Investment Eroding Corporate Income Taxes?", paper presented at the European Economic Association Meeting, Bozen-Bolzano, August.
- Guimbert S. (1999), "La fiscalité, déterminant de l'attractivité ?", Mimeo, Ministère de l'Economie et des Finances, B1-99-069-/D2-99-239.

- Haller S. (2000), *Intégration européenne, prix unique et concurrence: éléments d'analyse et application*, PhD dissertation, University Paris-I Panthéon-Sorbonne, forthcoming.
- Harris C. (1954), "The Market as a Factor in the Localization of Industries in the United States", *Annals of the Association of American Geographers*, 64, 315-348.
- Hasset. K.A., and Hubbard R.G. (1996), "Trade Policy and Investment", *NBER Working Paper*, 5683.
- Haufler A. (1999), "Prospects for Co-ordination of Corporate Taxation and the Taxation of Interest Income in the EU", *Fiscal Studies*, 20 (2), June, 133-153.
- Haufler A., and Wooton I. (1999), "Country Size and Tax Competition for Foreign Direct Investment", *Journal of Public Economics*, 71, 121-139.
- Head K., and Mayer T. (2000), "Non-Europe: the Magnitude and Causes of Market Fragmentation in the EU", forthcoming in *Weltwirtschaftliches Archiv*.
- Head K., Ries J., and Swenson D. (1999), "Attracting Foreign Manufacturing: Investment Promotion and Agglomeration", *Regional Science and Urban Economics*, (29), 197-218.
- Helpman E., and Krugman P. (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, Wheatsheaf Boods, Harvester Press, MIT.
- Hines J.R., and Rice E.M. (1994), "Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business", *Quarterly Journal of Economics*, 109, (1), 149-182.
- Hines J. R. (1996), "Tax Policy and the Activities of Multinational Corporations", *NBER Working Paper*, No. 5586, May.
- Hines J. R. (1999), "Lessons from Behavioral Responses to International Taxation", *National Tax Journal*, 52, (2), 305-323.
- Hines J.R. (1996), "Altered States: Taxes and the Location of Foreign Direct Investment in America", *American Economic Review*, 86, (5), 1076-94, and NBER 4397.
- Horst T. (1980), "A Note on the Optimal of International Investment Income", *Quarterly Journal of Economics*, 44, 793-798.
- Hugounenq R., Le Cacheux J., and Madiès T. (1999), "Diversité des fiscalités européennes et risque de concurrence fiscale", *Revue de l'OFCE*, (70), 63-109.
- Isard W. (1954), "Location Theory and International and Interregional trade Theory", *Quarterly Journal of Economics*, 68, 1, 97-114.
- Janeba E. (1998), "Tax Competition in Imperfectly Competitive Markets", *Journal of International Economics*, 11, 135-153.
- Janeba E., and Wilson J.D. (1999), "Tax Competition and Trade protection", *NBER Working Paper*, 7402.
- Jayet H., Bénard R., and Rajaonarison D. (1999), "L'environnement souhaité par les entreprises", *Économie et Statistique*, 326-327, 6/7, 177-188.
- Kirman A.P., and Schueller N. (1990), "Price Leadership and Discrimination in the European Car Market", *Journal of Industrial Economics*, Vol. 34, pp. 69-91.
- Kulatilaka N., and Kogut B. (1996), "Direct Investment, Hysteresis, and Real Exchange Rate Volatility", *Journal of the Japanese and International Economies*, 10(1), 1996, 12-36.
- Lancaster K. J. (1966), "A New Approach to Consumer Theory", *Journal of Political Economy*, Vol. 74, pp. 132-156.

- Mayer T., and Mucchielli J.L. (1999), "La localisation à l'étranger des entreprises multinationales. Une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe", *Économie et Statistique*, (326-327), 159-176.
- OECD (1998), *Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue*, OECD Report, Paris France.
- OFCE (1999), *La concurrence fiscale en Europe*, Rapport pour le Sénat, Fondation Nationale des Sciences Politiques, Paris.
- OECD (2000), "Tax Burdens: Alternative Measures", *OECD Tax Policy Studies*, No.2, Paris France.
- Persson T., and Tabellini G. (1992), "The Politics of 1992: Fiscal Policy and European Integration", *Review of Economic Studies*, 59, 689-701.
- Primarolo Group (1999), *Anticompetitive Corporate Taxation Systems*, Report for the European Council of November 29, 1999, <http://eur-op.eu.int/opnews/499/en/t04011.htm>.
- Rose A. (1999), "One Money, One Market? Estimating the Effect of Common Currencies on Trade", *CEPR Discussion Paper*, 2329.
- Rosen S. (1982), "Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition", *Journal of Political Economy*, Vol. 82, pp. 34-55.
- Schlitzer G., and Zaghini A. (1998), "Investimenti diretti esteri e regimi fiscali: un con fronto tra paesi europei", Mimeo, Banca d'Italia, November.
- Slemrod J. (1990), "Tax Effects of Foreign Direct Investment in the United States: Evidence from a Cross-Country Comparison", in A. Razin and J. Slemrod eds, *Taxation in a Global Economy*, Chicago University press, Chicago, 79-117.
- Smith D.F., and Florida R. (1994), "Agglomeration and Industrial Location: An Econometric Analysis of Japanese-Affiliated Manufacturing Establishments in Automotive-Related Industries", *Journal of Urban Economics*, 36, 23-41, 23-41.
- Swenson D. (1994), "The Impact of US Tax Reform on Foreign Direct Investment in the United States", *Journal of Public Economics*, 54, (2), 243-266.
- Tanzi V. (1995), *Taxation in an Integrating World*, The Brookings Institution, Washington, D.C.
- Tiebout C. (1956), "A Pure Theory of Local Expenditures", *Journal of Political Economy*, 57, p 416-24.
- UNCTAD (1999), *World Investment Report*, Geneva.
- Union Routière de France (2000), *Faits et chiffres 1999: les comptes de la route*.
- Verboven F. (1996), "International Price Discrimination in the European Car Market", *Rand Journal of Economics*, Vol. 27, No. 2, pp. 240-268.
- Wheeler D., and Mody A. (1992), "International Investment Location Decisions, the Case of US Firms", *Journal of International Economics*, 33, 57-76.
- Wilson J.D. (1999), "Theories of Tax Competition", *National Tax Journal*, 52, (2),

Annexe I: Réformes fiscales en cours au sein de l'Union européenne

Autriche

- Diminution de l'impôt sur les **revenus** (taux marginal de base/moyen, allocations familiales). Autres réductions annoncées après 2003.
- Rétrécissement de la base d'imposition des **sociétés** en 2000 via un abattement fiscal supplémentaire sur les investissements en R&D et la déduction des intérêts présumés sur prises de participation au capital social. Élargissement de l'assiette fiscale des sociétés en 2001 par le biais d'une réduction des dégrèvements, de restrictions en matière de report des pertes, d'un amortissement plus lent, ...
- Accord sur un certain nombre de nouvelles conventions de double imposition avec l'Allemagne et la Finlande, effectif en 2002. Allègement de la fiscalité des sociétés annoncé après 2003.
- Extension aux bénéficiaires non-résidents du prélèvement libératoire de 25% sur les intérêts bancaires et de l'épargne (non applicable aux emprunts interentreprises, prêts aux conditions du marché ou intérêts dus par des particuliers). Entrée en vigueur en 2001. Suppression des comptes d'épargne anonymes.

Belgique

- Réforme de la fiscalité des revenus pour 2001: introduction d'un crédit d'impôt remboursable pour les personnes à revenus modestes, hausse de 20% à 25% de la déduction forfaitaire des frais pour les personnes soumises au taux d'imposition minimum, ajustement des tranches d'imposition pour les contribuables à revenus moyens, suppression des taux d'imposition maximum de 52,5% et de 55%, suppression accélérée de "l'impôt de crise" de 3% introduit en 1994. D'autres réductions d'impôt sont attendues pour la période 2004-2006.
- Diminution des cotisations de sécurité sociale, en particulier pour les personnes à faibles revenus.
- Baisse de la TVA sur les services à forte intensité de main-d'œuvre en 2000.
- Abaissement du taux d'imposition des sociétés de 40,17% à 30% (15% pour certains types de sociétés telles que les PME du secteur des technologies). Depuis 1998, éligibilité du capital informel (savoir-faire, reconnaissance de la marque, clientèle) au titre d'amortissement pour la détermination du bénéfice imposable (ne concerne par le bénéfice comptable).

Danemark

- Raccourcissement des délais pour le paiement de la TVA et autres prélèvements fiscaux.
- Abaissement des taux d'imposition des sociétés de 32% à 30%. Élargissement de la base d'imposition.
- Instauration d'une retenue à la source de 25% sur les dividendes distribués à une filiale située dans un pays hors UE si le Danemark n'a pas de convention avec ce pays en matière d'impôt sur les revenus.
- Hausse de diverses taxes (énergie, boissons non alcoolisées, tabac, ampoules électriques).

Finlande

- Hausse de 1% des seuils d'exigibilité et baisse de 0,5 point des taux marginaux d'imposition des revenus en 2000. Nouvelle diminution moyenne de 1,5 point de pourcentage en 2001. Rétablissement du taux spécial d'imposition forfaitaire des revenus (35%) pour les "personnes étrangères-clés venant travailler en Finlande". Cet avantage introduit en 1996 a été suspendu en 2000, mais le gouvernement a proposé de le rétablir en 2001 à la suite de l'avis favorable rendu par la Commission européenne.
- Diminution des cotisations de sécurité sociale.
- Augmentation de 28% à 29% du taux d'imposition des sociétés et de l'impôt sur les revenus mobiliers en 2000. Extension aux intérêts payés sur les comptes bancaires.
- Réforme du régime d'exemption applicable aux dividendes sur les investissements directs reçus de l'étranger par les entreprises finlandaises: l'exonération fiscale n'est plus assortie d'un assujettissement à un impôt compensatoire. Entrée en vigueur en 2000.
- D'autres projets de réforme fiscale (biens immobiliers, TVA, environnement, taxes sur l'énergie, impôts sur les revenus) sont prévus d'ici 2003.

France

- Abaissement des taux maximums/de base d'imposition des revenus de 54%/9,59% en 2000 à 53,25%/8,25% en 2001, 52,75%/7,5% en 2002 et 52,5%/7,0% en 2003. Introduction d'un impôt sur le revenu négatif ("*prime pour l'emploi*") pour les revenus situés entre 0,3 et 1,2 du salaire minimum (le maximum étant le salaire minimum).
- Réduction de la taxe professionnelle.
- Diminution des taux d'imposition des sociétés de 36,6% à 33,3% au cours de la période 2001-2003. Réduction de 25% en 2001 et de 15% en 2002 sur les premiers 38 millions d'euros des PME. Durcissement des règles d'amortissement et des crédits d'impôt.
- Diminution des taxes sur le fuel domestique. Introduction d'une "taxe flottante à la pompe" destinée à compenser les fluctuations du prix du pétrole brut. Suppression de la taxe d'immatriculation des véhicules.

Allemagne

- Baisse des taux maximums/de base d'imposition des revenus de 51,0%/22,9% en 2000 à 48,5%/19,9% en 2001, 47,0%/17,0% en 2003 et 43,0%/15,0% en 2005. Impôt de solidarité compris, les taux maximums/de base devraient passer de 53,8%/22,9% en 2000 à 44,3%/15% en 2005.
- Diminution des cotisations de sécurité sociale au titre du régime des pensions (de 0,8 point de pourcentage).
- Allègement, de 40%/30% en 2000 à 25% en 2001, des taux d'imposition des sociétés applicables aux bénéficiaires non distribués/distribués. La fiscalité effective des sociétés (y compris la taxe professionnelle locale et l'impôt de solidarité) devrait passer d'environ 52% en 2000 à environ 39% en 2001. Restriction des déductions pour amortissement des installations techniques, matériels et outillages industriels.
- Taxation des dividendes distribués à 50% du taux d'imposition des revenus individuels du bénéficiaire, en plus de l'impôt déjà payé par l'entreprise (en lieu et place d'un régime de crédit pour les impôts sur les sociétés allemandes déjà payés et d'une double imposition pour les impôts sur les sociétés étrangères déjà payés).

- Suppression de la taxation des plus-values de cession d'actions par les entreprises à partir de 2002, pour autant que ces actions aient été détenues pendant au moins un an. Les entreprises non constituées en sociétés (assujetties à l'impôt sur les revenus des personnes physiques) peuvent encore conserver de l'argent défiscalisé aux fins d'investissements ultérieurs.
- Hausse des taxes écologiques.

Grèce

- Diminution de l'impôt sur les revenus pour les personnes à faibles revenus et les familles avec enfants.
- Baisse des cotisations de sécurité sociale associées au salaire minimum ainsi que pour les entreprises qui engagent des effectifs.
- Diminution de la TVA sur les services à forte intensité de main-d'œuvre.

Irlande

- Baisse des taux de base/normaux d'imposition des revenus de 24%/46% en 1999/00 à 22%/44% en 2000/01 (années fiscales). Rehaussement du seuil d'exonération. Principe de déductibilité des revenus remplacé par le régime de crédits d'impôt pour toute une série d'éléments.
- Suppression du plafond des cotisations de sécurité sociale. Diminution de certains taux de cotisations sociales (indépendants). Les salariés ayant un revenu supérieur à IEP 36 600 coûteront, au-delà de ce montant, 12% supplémentaires par an aux employeurs. Réduction de 7 à 5 ans de la durée de la vie fiscale des installations opérationnelles utilisées à des fins commerciales.
- Diminution de la TVA de 1 point de pourcentage en 2001 (de 21 à 20%). Réductions supplémentaires prévues.
- Baisse du taux normal d'imposition des sociétés de 24% en 2000 à 20% en 2001, 16% en 2002 et 12,5% en 2003 (années fiscales). Taux de 12,5%, effectif en 2001, pour les PME.

Italie

- Abaissement des taux de base/maximum d'imposition des revenus de 19%/46% en 1999 à 18%/44% en 2002. Modification de la tranche des revenus soumis à l'imposition de base, qui passe de 9,1-15 millions de Lit à 12-20 millions de Lit.
- Diminution des cotisations de sécurité sociale. Crédits d'impôt pour les entreprises qui engagent des chômeurs adultes de longue durée et investissent dans des régions moins développées (cette dernière mesure étant rejetée par la Commission de l'UE parce qu'elle viole les règles du marché unique).
- Réduction de la TVA sur les services à forte intensité de main d'œuvre.
- Abaissement du taux nominal maximum d'imposition des sociétés de 37% en 2000 à 36% en 2001 et 35% en 2003, tandis que le taux minimum sera maintenu à 19% (pour les bénéficiaires réinvestis). La charge fiscale effective (comprenant la taxe régionale) passera d'environ 48% en 2000 à environ 44% en 2003 (source Goldman Sachs).

- **Depuis les élections générales du 13 mai 2001**, programme ambitieux d'allègement de la fiscalité présenté par le nouveau Premier ministre Berlusconi, dont l'objectif est de remplacer 100 taxes différentes par 8 types de taxes et de réduire la charge fiscale de 10 à 15 points de pourcentage en cinq ans.

Luxembourg

- Diminution du taux marginal maximum d'imposition des revenus de 46% en 2000 à 42% en 2001 et 38% en 2002. Abaissement du taux de base à 14% en 2001 et 10% en 2002. Élargissement de la tranche des revenus imposés à 0%.
- Réduction de la TVA sur les services à forte intensité de main-d'œuvre.
- Baisse du taux réel d'imposition des sociétés de 37,49% en 2000 à 30% en 2002.

Pays-Bas

- Introduction d'un système de "boîtes" pour les impôts sur les revenus, effectif à partir de 2001. La boîte 1 renferme les revenus issus du travail et de la valeur locative d'un logement en propriété et se voit appliquer un taux d'imposition progressif (jusqu'à 52%). La boîte 2 contient les "revenus provenant d'intérêts (économiques) substantiels" et est soumise à un impôt fixe de 25%. La boîte 3 englobe les revenus de l'épargne et de l'investissement qui sont taxés à un taux fixe de 30% (cependant, les bénéfices cumulés d'actions détenues par des particuliers sont exonérés d'impôt pour autant, notamment, que ces actions soient détenues depuis au moins 12 mois).
- Allègement de l'imposition individuelle et remboursement des prélèvements dans le but d'encourager les deux partenaires à rechercher un emploi rémunéré. Baisse du taux maximum d'imposition du revenu du travail de 60 à 52% et hausse de l'impôt sur le revenu des capitaux. Remplacement de la "règle des 35 pour cent" par la "règle des 30 pour cent" pour les exonérations fiscales applicables aux travailleurs étrangers affectés aux Pays-Bas (entrée en vigueur en 2001).
- Diminution des cotisations de sécurité sociale pour les travailleurs à faibles revenus.
- Hausse de la TVA (de 17,5% à 19%) et des taxes sur l'énergie. Réduction de la TVA pour certains services à forte intensité de main-d'œuvre.
- Abaissement à 30% (- 5%) du taux d'imposition des sociétés pour les premiers 50 000 NLG de bénéfice imposable. Entrée en vigueur en 2000. 20% de taxe additionnelle appliqués à certains "dividendes excessifs" durant la période 2001-2005. Exonération fiscale des gains en capital pour les actionnaires corporatifs si les actions sont détenues depuis au moins un an.
- Diminution du droit d'apport de 1% à 0,9% en 2000 et à 0,55% en 2001.
- En discussion: remplacement du régime d'exemption appliqué aux bénéfices rapatriés de filiales étrangères par un régime de crédit partiel, pour les entreprises européennes passives (pour autant que la participation soit au moins supérieure à 5%).

Portugal

- Réduction des taux de base/maximum d'imposition des revenus de 12%/1%, effective en 2002.
- Diminution de la TVA sur les services à forte intensité de main-d'œuvre.

- Abaissement du taux d'imposition des sociétés de 32% en 2000 à 30% en 2002 et peut-être 25% en 2006.
- Suppression de l'exonération fiscale précédemment valable pour les gains en capital réalisés sur des actions détenues depuis plus de 12 mois. Hausse du taux d'imposition des gains en capital réalisés sur les actions détenues depuis moins de 12 mois. À partir de 2001, l'assiette fiscale varie de 75% des gains en capital (actions détenues depuis moins de 12 mois) à 30% (actions détenues depuis au moins 60 mois). Ces gains sont ensuite cumulés avec les autres revenus nets et assujettis à l'impôt progressif sur le revenu des personnes physiques. Pour les particuliers non résidents, application d'une retenue à la source de 20% (au lieu de 10% précédemment) pour les gains en capital réalisés sur des actions détenues depuis moins de 12 mois. Pour les sociétés non résidentes, hausse de la fiscalité des gains en capital.
- Retenue à la source provisionnelle de 25% sur les dividendes ou bénéfices versés par des filiales à leur société mère en cas de participation de minimum 25% au capital de la filiale. Si cette participation minimale est maintenue durant 2 ans, un remboursement peut être sollicité.

Espagne

- Diminution des cotisations de sécurité sociale pour les contrats permanents (0,2 point de pourcentage pour les cotisations patronales, 0,05 point de pourcentage pour les cotisations des travailleurs)
- Diminution de la TVA sur les services à forte intensité de main-d'œuvre.

Suède

- 25% de réduction sur le revenu imposable durant les trois premières années d'emploi d'une personne étrangère-clé en Suède. Diminution de 25% de la base de calcul des cotisations patronales de sécurité sociale. Exonération fiscale pour les dégrèvements fiscaux liés à une réaffectation en Suède (déplacements, contributions scolaires,...). Effectif en 2001 (année fiscale). Hausse des seuils d'exigibilité de l'impôt sur le revenu en 2001.
- Baisse des cotisations de sécurité sociale de 32,92%/31,11% en 2000 à 32,82%/31,01% en 2001 pour les employeurs/indépendants.
- Baisse de la TVA sur le trafic des voyageurs de 12% en 2000 à 6% en 2001.
- Diminution de l'impôt sur les revenus immobiliers en 2001. Instauration d'un impôt sur le patrimoine net à partir de l'année fiscale 2001.
- Proposition de suppression de l'impôt sur les gains en capital pour autant que ces gains soient liés à la cession "d'actions détenues pour raison professionnelle" (minimum 10% de droits de vote).

Royaume-Uni

- Diminution du taux de base de l'impôt sur les revenus de 23% à 22% en 2000/01 (année fiscale). Suppression de plusieurs dégrèvements (abattement fiscal sur hypothèques, abattement au titre de couple marié, sauf pour les personnes âgées). Crédit d'impôt pour enfants à charge introduit en 2001/02. Crédit d'impôt à l'emploi prévu pour 2003.

- Suppression de la TVA pour les PME dont le chiffre d'affaires est inférieur à £54 000. Diminution de la TVA pour les entreprises dont le chiffre d'affaires se situe entre £54 000 et £100 000.
- Réduction du taux d'imposition des sociétés de 33% à 30%.
- Suppression de la retenue à la source sur les obligations internationales ainsi que sur les paiements d'intérêts et redevances entre entreprises au Royaume-Uni.

Annexe II-1: Divergences en matière de fiscalité des sociétés au sein de l'UE

Les taux d'imposition européens présentent deux caractéristiques. Premièrement, ils ont tendance à converger sur le long terme. Le fait qu'ils convergent à la baisse donne à penser que la concurrence fiscale en est la principale motivation. Cependant, cette convergence n'a pas encore conduit à une uniformisation des taux d'imposition et les différences sont encore considérables à l'échelon européen. Cette observation est particulièrement frappante lorsqu'on effectue des calculs très précis et microéconomiques sur les taux réels d'imposition.

1. Taux nominaux d'imposition

Durant les années 1990, on a observé une convergence des taux nominaux d'imposition des sociétés. Le taux moyen (non pondéré) d'imposition a baissé de 38,8% à 35,6% au sein de l'Europe des Quinze au cours de la période 1990-1997, avec un écart-type réduit de 3,4% à 2,0%. L'Irlande, avec un taux de 10% appliqué à de nombreuses activités (pour les nouveaux investisseurs, jusqu'au 1^{er} janvier 2000), est le seul pays où les taux d'imposition diffèrent substantiellement de la moyenne européenne. Même en tenant compte de ce taux d'imposition non convergent, l'écart-type entre les États membres est malgré tout tombé de 9,4% en 1990 à 8,2% en 1997. Les réformes planifiées en matière de fiscalité des sociétés vont accélérer ce mouvement étant donné que le taux moyen (non pondéré) d'imposition va être ramené à 29,5% et l'écart-type réduit à 6,8%.

Bien sûr – et en droite ligne avec les développements présentés dans des ouvrages récents de géographie économique -, une partie de ces divergences fiscales est censée compenser les inconvénients liés à la situation géographique, les pays très éloignés ou moins développés ayant besoin d'instruments pour attirer le capital dont ils ont besoin pour rattraper leur retard. **La figure AII-1-1** ci-dessous représente les taux nominaux d'imposition en regard de la distance moyenne pondérée de chaque pays par rapport à ses partenaires européens. L'hypothèse de l'avantage de la situation géographique semble valable puisqu'on observe une relation en U entre la distance et les taux d'imposition: dans le cas de distances relativement courtes, plus la distance est grande, plus la fiscalité est légère afin de compenser l'inconvénient de la situation géographique.⁴⁰ Par contre, pour les distances plus grandes, la concurrence par l'allègement de la fiscalité est inutile puisque, de toute façon, les entreprises ne se déplaceront pas. Par conséquent, les taux d'imposition augmentent avec la distance. Cependant, ces chiffres suggèrent également qu'il y a des valeurs aberrantes au sein de l'UE. Ainsi, avec un taux d'imposition de 10%, l'Irlande semble appliquer des taux d'imposition nettement inférieurs à ce qu'ils devraient être au vu de sa situation géographique.

Cette relation en U a bien sûr une valeur essentiellement indicative. En effet, le retrait de l'Irlande ou l'ajout de pays non UE à l'échantillon rend immédiatement le facteur distance insignifiant⁴¹. Cependant, la prise en compte des taux réels d'imposition en lieu et place des taux nominaux renforce encore ce constat et cette relation, comme le démontre le point suivant.

⁴⁰ Le résultat de l'estimation est (pour l'année 1995):

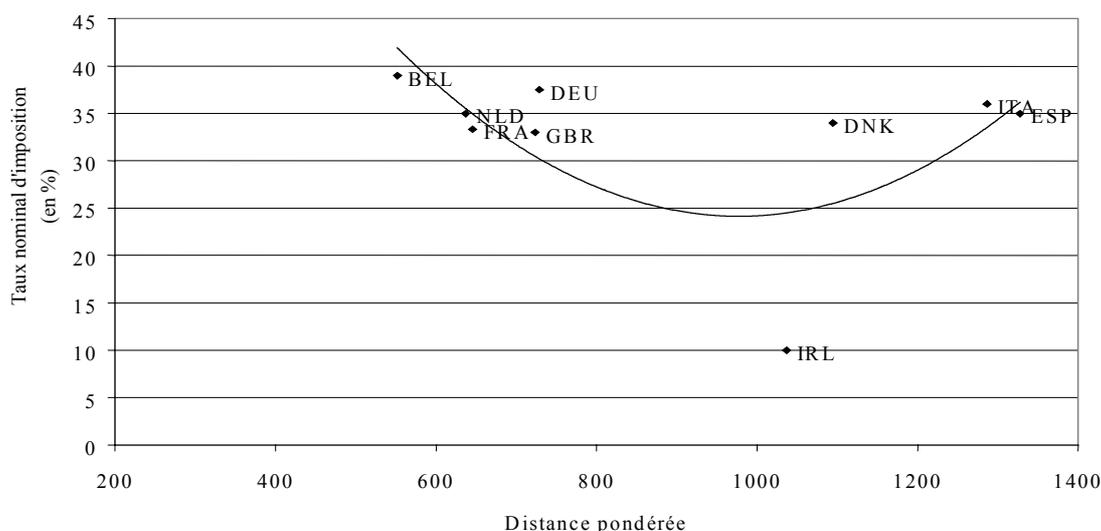
$$NTAX = 117,9 - 0,192 DIST + 10^{-4} DIST^2, \bar{R}^2 = 0,200, NTAX \text{ représentant le taux nominal}$$

[0.034] [0.101] [0.109]

d'imposition et *DIST* la distance moyenne pondérée par rapport aux autres pays de l'UE. Valeurs-P entre parenthèses.

⁴¹ Non exposé ici afin d'économiser de la place.

Figure AII-1-1: Taux légal d'imposition et distance pondérée, UE, 1995.



Source: calculs effectués par l'auteur sur la base de données de l'OCDE.

2. Taux réels d'imposition

L'examen des taux nominaux d'imposition n'est pas suffisant pour évaluer le degré de convergence fiscale en Europe étant donné que la définition de la base varie fortement d'un pays à l'autre. Par conséquent, les taux (nominaux) d'imposition *ex ante* doivent être complétés par les taux (réels) *ex post* pour pouvoir tirer des conclusions sur le comportement de la fiscalité des sociétés en Europe. Les taux réels d'imposition exprimés en pourcentage de l'excédent d'exploitation sont présentés dans le tableau II-3 (Partie II).

Deux commentaires s'imposent par rapport à l'analyse de ces taux.

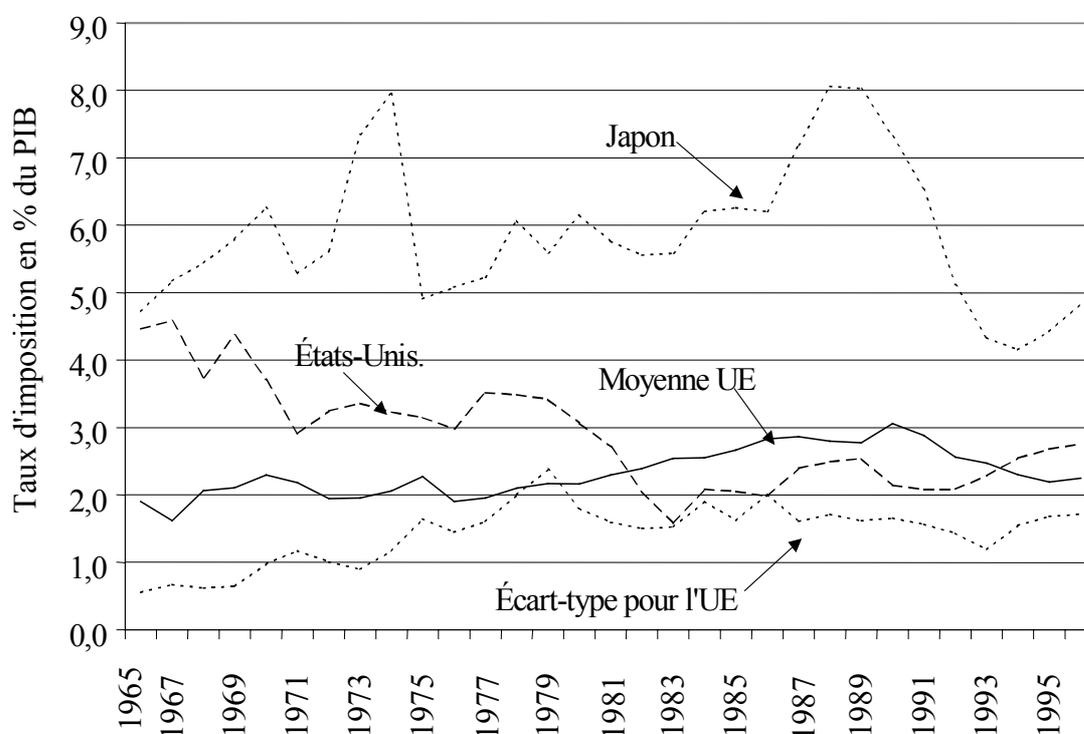
- Premièrement, les écarts entre taux légaux et réels sont plutôt importants. En particulier, les pays dont les taux nominaux sont bas n'affichent pas pour autant nécessairement des taux réels bas. C'est notamment le cas du Royaume-Uni qui a l'un des taux nominaux les plus bas de l'UE mais le taux réel le plus élevé. Les pays attractifs comme le Royaume-Uni appliquent des taxes plus élevées en termes absolus en attirant davantage d'activités. Néanmoins, la charge fiscale effective au Royaume-Uni n'a cessé de diminuer depuis 1985 (de 32,0% de l'excédent d'exploitation à 12,8% en 1995), une évolution qui traduit l'influence de la mise en application de normes de comptabilité plus favorables.⁴²
- Deuxièmement, dans les pays européens de l'échantillon, les taux réels d'imposition ont, en moyenne, convergé à la baisse. Cela ne peut, selon nous, s'expliquer uniquement par les déterminants du cycle économique: les taux réels d'imposition sont restés constants aux États-Unis mais fluctuants au Japon. Par conséquent, la concurrence fiscale peut avoir favorisé la tendance à la baisse observée en Europe.

⁴² L'Allemagne semble avoir été le cas de figure inverse dans le passé. Cependant, les données de l'OCDE relatives à l'imposition réelle en Allemagne sont biaisées étant donné qu'elle ne tient pas compte du fait que la plupart des PME paient des impôts dans le cadre du régime d'imposition des personnes physiques et non des sociétés. En effet, des études réalisées sur les entreprises (Buijink, Janssen et Schols, 1999) montrent que le taux réel d'imposition des sociétés en Allemagne est l'un des plus élevés d'Europe, même si l'Allemagne reste, selon les conclusions de cette étude, l'un des pays où l'écart entre les taux nominaux et réels d'imposition est le plus élevé.

Un regard sur les années 1960 permet de distinguer clairement deux périodes, comme le montre la **Figure AII-1-2** illustrant l'évolution sur le long terme de l'écart moyen et type de l'imposition des sociétés en Europe, exprimé en *pourcentage du PIB*. Jusqu'à la fin des années 1970, la fiscalité effective des sociétés a présenté des divergences substantielles au sein de l'UE ainsi qu'au sein de l'OCDE (tendance à la hausse au Japon, tendance à la baisse aux États-Unis, augmentation de l'écart-type entre les taux d'imposition des sociétés dans les pays européens de l'échantillon), dans un contexte de hausse des taux en Europe. Par contraste, depuis le début des années 1980, les taux d'imposition des sociétés convergent et enregistrent une diminution considérable dans les années 1990.

Au cours de cette même période, les taux réels sont restés beaucoup plus élevés au Japon tandis que les taux américains se sont stabilisés et ont même eu tendance à augmenter vers la fin. En Europe, la stabilisation et la convergence des taux d'imposition des sociétés semblent donc avoir coïncidé avec la libéralisation des flux de capitaux dans les années 1980.

Figure AII-1-2: Évolution sur le long terme des taux réels d'imposition des sociétés.

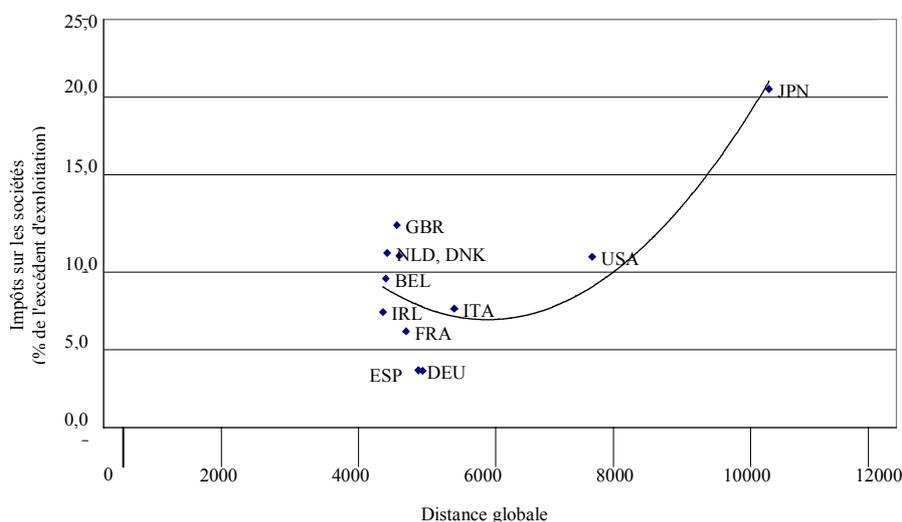


Source: calculs effectués par l'auteur, sur la base de données de l'OCDE.

Les différences qui subsistent sur le plan des taux d'imposition des sociétés compensent-elles les désavantages liés à la situation géographique? En ce qui concerne les taux nominaux d'imposition, on observe une relation en U entre la distance et les taux réels d'imposition des sociétés (**Figure AII-1-3**). Dans ce cadre, l'Irlande ne peut plus être considérée comme un pays pratiquant le dumping. Seules l'Espagne et l'Allemagne appliquent une fiscalité inférieure au niveau normalement justifié par la distance (rappelons ici le statut spécial de la fiscalité effective des sociétés en Allemagne).

Le Japon joue un rôle crucial dans cette relation étant donné que la distance importante qui le sépare des autres pays de l'OCDE lui permet d'appliquer une fiscalité des sociétés relativement plus lourde.⁴³ Cependant, le facteur distance n'est plus significatif lorsque l'échantillon est réduit aux pays de l'UE.

Figure AII-1-3- Taux réel d'imposition et distance pondérée, OCDE, 1995.



Source: Calculs effectués par l'auteur, sur la base de données de l'OCDE.

3. Fiscalité et coût réel du capital

Les divergences en matière de fiscalité ne proviennent pas uniquement des différences de taux nominaux ou réels d'imposition. En effet, la fiscalité varie généralement en fonction de la manière dont les IED sont financés, c'est-à-dire par des bénéfices non distribués, une augmentation de capital ou des emprunts. En outre, étant donné que les sociétés sont in fine détenues par leurs actionnaires, il y a lieu de tenir compte de la fiscalité applicable aux personnes physiques. La mesure des divergences fiscales en Europe à l'échelon microéconomique implique donc de prendre en considération les taux d'imposition mais aussi le système fiscal complexe mis en place dans chaque pays et de les comparer deux par deux.

Devereux et Pearson (1995) ont tenté de mesurer le "coût réel du capital" en calculant le coût du capital pour un "rendement après impôt sur les sociétés et avant impôt sur le revenu des personnes physiques" de 5%. Ce calcul a été effectué sur une base strictement bilatérale et par type de financement.

Les résultats de ce calcul sont repris dans le **Tableau AII-1- 1** et montrent que les divergences fiscales peuvent être encore plus importantes au niveau microéconomique que macroéconomique. En effet, les taux varient de 2% pour des investissements allemands en Grèce financés par une augmentation de capital, à 19,9% pour des investissements irlandais au Portugal financés de la même manière.⁴⁴ Compte tenu des difficultés techniques liées à ces

⁴³ Le résultat de l'estimation (pour l'année 1995) est:

$$ETAX = 35,6 - 0,009 DIST + 10^{-5} DIST^2, \bar{R}^2 = 0,620, NTAX \text{ représentant le taux réel d'imposition et}$$

[0.068] [0.108] [0.061]

DIST la distance moyenne pondérée par rapport aux autres pays de l'OCDE. Valeurs-P entre parenthèses.

⁴⁴ Le rapport sur la fiscalité de Baker et McKenzie (1999) a également effectué ce type de calculs, mais il s'agit de calculs par pays (et non sur une base bilatérale), ce qui empêche toute comparaison avec d'autres données.

calculs, il est impossible de travailler sur des séries temporelles importantes en vue d'évaluer la convergence des taux d'imposition dans l'UE. Cependant, des calculs récents effectués par Hugounenq, Le Cacheux et Madiès (1999) et reposant sur une méthodologie identique, montrent que les divergences sont nettement moindres que celles observées en 1991, reflétant ainsi la convergence des taux réels d'imposition associée à la combinaison de divers systèmes fiscaux au sein de l'UE.⁴⁵ Par conséquent, l'analyse des divergences fiscales microéconomiques conduit à la même conclusion: les taux moyens d'imposition ont tendance à diminuer et à converger.

Tableau AII-1- 1- Coût bilatéral du capital (filiale financée par augmentation de capital) pour une série de pays de l'UE (1991)

		Pays d'établissement de la filiale							
		Belgique	France	Allemagne	Irlande	Italie	Pays-Bas	Espagne	Royaume-Uni
Pays d'origine de la société mère	Belgique	5,4	8,5	6,5	4,6	7,0	6,4	8,1	5,4
	France	6,7	5,4	4,1	4,1	6,5	6,1	8,1	6,0
	Allemagne	7,2	6,6	5,5	3,3	9,8	6,1	6,5	4,8
	Irlande	6,9	7,8	5,8	5,1	5,8	6,6	19,7	7,2
	Italie	7,4	11,1	3,9	10,2	6	8,9	9,1	9,8
	Pays-Bas	6,1	7,6	6,2	4,4	5,1	5,7	7,2	5,2
	Espagne	7,2	8,1	6,2	7,4	6,7	6,1	6,1	6,3
	Royaume-Uni	5,9	7,8	5,8	7,7	5,1	6,0	7,2	5,9

Source: Devereux et Pearson (1995)

Il convient de noter cependant que ces calculs ne prennent pas en considération les divers régimes spécifiques (favorables) appliqués dans plusieurs pays au siège de sociétés étrangères (Belgique, France, Grande-Bretagne, Pays-Bas) et qu'ils ne donnent donc pas une image exacte des divergences fiscales en Europe. En outre, sachant que les sociétés multinationales peuvent partiellement esquiver l'impôt en manipulant les prix de cessions internes, il faut s'attendre à ce que les endroits offrant des régimes fiscaux attrayants soient choisis comme têtes de pont pour les filiales qui pratiquent des prix internes gonflés. La valeur unitaire moyenne très élevée des exportations irlandaises (Fontagné, Freudenberg, 1999-b) confirme cette thèse.

⁴⁵ Hugounenq, Le Cacheux et Madiès (1999) introduisent une distinction entre trois types d'investissement: installations techniques, bâtiments et stocks. Selon leurs calculs, dans notre échantillon de pays européens, les taux avant impôts varient de 4,4% (investissements belges en Allemagne) à 6,7% (investissements néerlandais en Belgique).

Annexe II-2: Impact des divergences fiscales sur les IED: méthodologie économétrique

Les notations suivantes sont utilisées ci-après: i est le pays d'accueil, j le pays investisseur, t la période considérée. Nous avons intégré les décisions marginales d'implantation et, partant, les déterminants des flux d'IED. La variable dépendante est le flux bilatéral entrant annuel d'investissements directs à prix constants (le déflateur étant l'indice de prix de la formation brute de capital dans le pays bénéficiaire – source OCDE, ligne 90).

Variables de contrôle

Potentiel de marché

La variable $SGDP$ est un indicateur du marché potentiel qui tient compte des coûts internes du transport dans le pays d'accueil ainsi que des coûts du transport entre le pays d'accueil et le marché régional, y compris les coûts internes du transport sur ces marchés étrangers. La première étape consiste à calculer les distances pondérées par PIB régional en Europe. Pour ce faire, on considère les régions appartenant à des pays européens i et j et on calcule les distances pondérées entre ces régions. On obtient ainsi les distances moyennes entre i et j . La formule est donc la suivante:

$$d_{ij} = \sum_{k \in i} \left(\sum_{k' \in j} z_k d_{kk'} \right) z_k$$

$$z_k \equiv \frac{GDP_k}{GDP_i}, \quad z_{k'} \equiv \frac{GDP_{k'}}{GDP_j}$$

La deuxième étape consiste à introduire les coûts du transport dans l'estimation des potentiels de marché en utilisant les PIB nationaux en volume PPA (à parité de pouvoir d'achat) (source: FMI et CEPII-CHELEM). Cela nous donne la variable $SGDP$, qui sera utilisée dans les calculs.

$$SGDP_{ijt} = \frac{GDP_{it}}{d_{it}} + \sum_i \frac{GDP_{jt}}{d_{ijt}} \text{ if } i, j \in \text{Europe}$$

$$SGDP_{ijt} = \frac{GDP_{it}}{d_{it}} \text{ if } j = \text{Japon, USA}$$

Enfin, nous considérons le potentiel de marché raisonnablement attendu (anticipation d'une période) par le biais de la variable $SDGP_{ij,t+1}$.

Dimension du pays investisseur

La variable GDP_{jt} correspond au PIB PPA du pays investisseur, ceci permettant d'intégrer le fait que les grands pays investissent davantage, toutes choses étant égales par ailleurs (source: CHELEM-CEPII).

Ouverture bilatérale

La variable $OPEN_{ij}$ est la somme des exportations et importations bilatérales par rapport au PIB du pays déclarant (pas en pourcentage). L'objectif n'est pas de saisir les obstacles au commerce avec cette variable, mais d'intégrer les déterminants généraux communs du commerce et des investissements qui ne sont pas contrôlés ailleurs.

Les données proviennent de la Direction des statistiques commerciales (FMI).

$$OPEN_{ij} = \frac{X_{ijt} + M_{ijt}}{PIB_{it}}$$

Différence de dimension de marché

La différence de dimension de marché est simplement définie comme étant la différence de PIB PPA (source: CHELEM-CEPII) entre les pays i et j , en utilisant la procédure de normalisation Balassa. Cette variable est identique que i soit plus ou moins grand que j .

$$DGDP_{ijt} = 1 + \frac{w \ln w + (1-w) \ln(1-w)}{\ln 2}, \text{ avec } w = \frac{GDP_{it}}{GDP_{it} + GDP_{jt}}$$

Coûts du transport

Nous considérons ici les distances du grand cercle entre les centres économiques i et j , ce qui donne la variable $DIST_{ij}$.

L'utilisation de la distance comme variable explicative dans nos calculs pourrait poser problème étant donné que le facteur distance entre aussi dans le calcul du potentiel de marché. Il importe toutefois de souligner que nous n'utilisons pas exactement la même définition de la distance (il s'agit ici de la distance du grand cercle). En outre, nous avons vérifié l'absence de corrélation entre le potentiel de marché et la distance.

Modèles

DU6: R-U/E-U 1995

DU11: E-U/Japon 1990.

Variables politiques

Impôt sur les sociétés

Pour obtenir la variable $TAXCijt$, nous calculons d'abord la différence entre les impôts sur les sociétés appliqués par i et j . Ensuite, la valeur calculée est corrigée pour le régime fiscal considéré:

- Si le pays investisseur a adopté un régime d'exemption, alors le calcul ci-dessus s'applique;
- Si le pays investisseur a adopté un régime de crédit (partiel) et que le taux réel d'imposition dans le pays i est plus important que dans le pays j , alors le calcul ci-dessus s'applique;
- Si le pays investisseur a adopté un régime de crédit (partiel) et que le taux réel d'imposition dans le pays j est plus important que dans le pays i , alors la variable $TAXCijt=0$.

Les taux nominaux et réels d'imposition sont tous deux utilisés. Pour calculer les taux réels d'imposition, définis comme étant les produits de l'impôt sur les sociétés standardisés par les excédents d'exploitation, nous exploitons les données suivantes:

- Impôts sur le revenu des sociétés en % du PIB (ligne 18 OCDE, Affaires financières et fiscales, Compendium), données disponibles pour 1985, 1990 et de 1992 à 1995.

- PIB en devise locale (OCDE, comptes nationaux).
- Excédent d'exploitation en devise locale (OCDE, comptes nationaux).

Volatilité du taux de change

La volatilité du taux de change se définit comme le coefficient de variation du taux de change nominal bilatéral (écart-type mensuel du taux de change nominal bilatéral divisé par sa moyenne) au cours de l'année, ici multiplié par 100 (FMI, Statistiques financières internationales, ligne rf).

Annexe II-3: Impact des divergences fiscales sur les IED: résultats économétriques (1985-1995)

	Taux réels	Taux nominaux
	Équation (1)	Équation (2)
TAXC _{ijt} Écart entre impôts sur les sociétés, régime fiscal contrôlé	-0,585 [0,000]	-0,165 [0,038]
VOL _{ijt} Volatilité du taux de change	-78,123 [0,033]	-99,038 [0,068]
SGDP _{ij,t+1} Potentiel de marché attendu	2,476 [0,002]	5,195 [0,001]
GDP _{jt} Dimension du pays investisseur	0,004 [0,000]	0,004 [0,000]
OPEN _{ij} Ouverture bilatérale	0,088 [0,000]	0,119 [0,002]
DGDP _{ijt} Différence de PIB	-17,151 [0,000]	-19,537 [0,000]
DIST _{ij} Distance	-0,001 [0,151]	-0,001 [0,115]
DU6 Modèle R-U/E-U 1995	122,898 [0,000]	122,826 [0,000]
DU11 Modèle USA/Japon 1990	244,247 [0,000]	234,324 [0,000]
Nombre d'observations	1110	713
R ² ajusté	0,358	0,401
Test de Hausman	$\chi^2(10)=$ 31,966 [0,001]	$\chi^2(10)=$ 38,458 [0,000]
Test F	F(11,1080)= 25,676 [0,000]	F(11,1080)= 22,494 [0,000]
Coefficient Thêta	0,036	0,039
Estimations hétéroscédastiques cohérentes. Variables définies en annexe. Valeurs-P entre parenthèses		

Annexe II-4: Impact d'une généralisation du régime fiscal d'exemption

Un mouvement généralisé vers un régime d'exemption au sein de l'UE (le Japon et les États-Unis conservant un régime de crédit) permettrait aux sociétés d'esquiver partiellement l'impôt en implantant leurs filiales dans des pays à fiscalité légère. Seuls deux pays investisseurs sont potentiellement concernés par la modification du régime fiscal: l'Irlande et le Royaume-Uni.

Ces pays affichant les taux nominaux d'imposition les plus bas de l'échantillon, les investisseurs irlandais et britanniques - actuellement sous le régime de crédit - sont déjà dissuadés d'investir à l'étranger. Le passage au régime d'exemption n'inverse pas la situation. La seule relation bilatérale potentiellement affectée par le changement de régime serait celle entre le Royaume-Uni et l'Irlande étant donné que les investisseurs britanniques en profiteraient pour investir dans le pays voisin où l'imposition est plus faible. Le montant est cependant assez peu élevé, avec un investissement d'environ 400 millions USD (cf. Tableau AII-4-1).

La simulation avec les taux réels au lieu des taux nominatifs d'imposition débouche sur une beaucoup plus forte augmentation des investissements étrangers directs avec \$3,4 milliards contre 0,4 milliard. L'Allemagne et l'Espagne sont les pays où les répercussions sont les plus positives. En effet, ces pays offrent le taux réel le plus bas de l'UE et deviennent donc attractifs pour les investisseurs étrangers (notamment britanniques), qui fonctionnaient précédemment sous le régime de crédit. Il importe toutefois de souligner que, dans le cas de l'Allemagne, les données concernant l'imposition effective sont faussées par le fait que la majorité des revenus des sociétés sont soumis à l'imposition des personnes physiques et ne sont donc pas enregistrés comme produits de l'impôt sur les sociétés.

De même, la simulation effectuée avec les taux nominaux montre que les 3/4 des investissements additionnels réalisés par des partenaires européens vers ces deux pays proviennent du Royaume-Uni, l'Irlande représentant le dernier quart. Étant donné que d'autres pays de l'UE appliquaient déjà le régime d'exemption, les investisseurs de ces pays tenaient déjà compte des écarts fiscaux avec le Royaume-Uni. Après le changement de régime, le Royaume-Uni conserve un taux réel plus élevé et les mêmes écarts, ce qui signifie qu'aucun pays ne modifiera ses investissements vers le Royaume-Uni. Seule l'Irlande pourrait faire exception, mais ce pays appliquait un régime de crédit avec un taux d'imposition plus faible qu'en Grande-Bretagne.

Tableau AII-4-1- Impact de la généralisation du régime d'exemption sur les flux entrants d'IED (1995)

Pays	Flux entrants d'IED (millions USD) (observé)	Taux légaux		Taux réels	
		Bénéfices en millions d'USD	Bénéfices en % du total des flux entrants d'IED dans les pays de l'échantillon	Bénéfices en millions d'USD	Bénéfices en % du total des flux entrants d'IED dans les pays de l'échantillon
Belgique/Luxembourg	5,507	0	0,0	206	0,2
Allemagne	21,815	0	0,0	816	0,8
Danemark	1,387	0	0,0	120	0,1
Espagne	1,051	0	0,0	869	0,8
France	6,917	0	0,0	459	0,4
Royaume-Uni	28,554	0	0,0	0	0,0
Irlande	4,968	441	0,4	350	0,3
Italie	2,106	0	0,0	359	0,3
Japon	5,516	0	0,0	0	0,0
Pays-Bas	4,378	0	0,0	104	0,1
États-Unis	24,154	0	0,0	118	0,1
Total	106,354	441	0,4	3,400	3,2
Sous-total UE15	76,683	441	0,4	3,282	3,1

Source: Calculs effectués par l'auteur.

Annexe III-1: Fondement théorique des prix hédoniques⁴⁶

La théorie des caractéristiques repose sur le principe que les consommateurs maximisent la fonction d'utilité en regard du nombre de caractéristiques de chaque bien. Les préférences des consommateurs dans ce domaine peuvent varier. La demande est le résultat de la maximisation de l'utilité dans l'espace des caractéristiques. U représente la fonction d'utilité, Y le revenu des consommateurs, x_i le nombre de biens i ($i=1\dots n$) et z_k le nombre de caractéristiques k ($k=1\dots m$):

$$\text{Max}U(z_1\dots z_m)$$

$$z_k = \sum_{i=1}^n b_{ik}x_i \quad (4)$$

$$Y = \sum_{i=1}^n p_i x_i \quad (5)$$

La formule (4) correspond à la contrainte technologique et la formule (5) à la contrainte budgétaire. Les conditions de première commande n sont:

$$p_i \geq \sum_{k=1}^m \left(\frac{1}{\lambda} \frac{\partial U(z)}{\partial z_k} \right) \cdot b_{ik} \quad i = 1 \dots n$$

λ est le multiplicateur de Lagrange du programme associé à la contrainte budgétaire et peut toujours être interprété comme l'indicateur de l'utilité marginale du revenu. La formule entre parenthèses correspond au prix implicite de la caractéristique k . L'égalité est obtenue lorsque le bien i est consommé.

⁴⁶ Les prix hédoniques, tels que définis par Rosen (1974), sont des prix d'équilibre sur le marché pour certaines caractéristiques. Selon Rosen, il importe de considérer également l'offre optimale de caractéristiques, ce qui soulève la question empirique de l'endogénéité des décisions des consommateurs et des producteurs. La distorsion de l'estimation provoquée par la simultanéité des décisions peut toutefois être évitée en utilisant des techniques de variables instrumentales, comme le suggère Bartik (1987).

Annexe III-2: Description des séries de données

Pays

- De janvier 1993 à janvier 1999 (données semestrielles), **UE 10** = Belgique, France, Allemagne, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Espagne, Royaume-Uni
- De janvier 1995 à janvier 1999, **UE 12** = UE 10 + Autriche, Suède
- En janvier 1999, **UE 15** = UE 12 + Danemark, Finlande, Grèce

Caractéristiques

(caractéristique L = Log(caractéristique))

CYL = cylindrée (centimètres cubes)

PORTES = 0 pour 3 portes et 1 pour 5 portes

POIDS = poids à vide, en kilos.

CV = puissance en chevaux

LONGUEUR = longueur en cm

LARGEUR = largeur en cm

HAUTEUR = hauteur en cm

VOLUME = LONGUEUR*LARGEUR*HAUTEUR (en cm³)

VITESSE = vitesse maximale théorique en km/h

ACCÉLER. = accélération de 0 à 100 km/h en secondes

CONS = consommation moyenne de carburant (moyenne en cycles urbain et extra-urbain, en litres)

TAXR = taux d'imposition

ECU = taux de change *vis-à-vis* de l'ECU

Parts de marché des marques (producteurs):

Informations disponibles pour les 15 pays de l'UE via les brochures annuelles du C.C.F.A. (Comité des constructeurs français d'automobiles) et MotorSat (<http://perso.club-internet.fr/motorsat/Voitures/immeuropmarq.html>)

Définition des segments de marché:

1: Segment inférieur ; 2: Segment moyen inférieur ; 3: Segment moyen supérieur ; 4: Segments supérieur et de luxe; 5: 4×4 et divers.

Annexe III-3: TVA et taxes à l'achat sur véhicules neufs dans l'UE, en 1999

Pays	TVA(%)	Taxes à l'achat	Droits d'immatriculation (en devise locale)
Autriche	20	Basée sur la consommation de carburant. Maximum =16%	842 à 1269 SCH
Belgique	21	Basée sur la cylindrée et l'âge	2500 FB
Danemark	25	105 % pour un prix < 50800 DKR, 180 % pour un prix > 50800 DKR	1070 DKR
Finlande	22	100 % - 4600 FM (*)	Néant
France	20,6 (#)	Néant	Taxe locale de 102 à 195 FF (+ charges parafiscales)
Allemagne	16	Néant	50 DM
Grèce	18	16 à 128 %	Néant
Irlande	21	22,5 à 30 % selon la cylindrée	Néant
Italie	20	Taxe provinciale basée sur la puissance fiscale	300000 à 720000 L
Luxembourg	15	Néant	1128 LFR
Pays-Bas	17,5	Essence: 45,2 % - 3394 G (*) Diesel: 45,2 % - 1278 G (*)	Néant
Portugal	17	Basée sur la cylindrée	5000 ESC
Espagne	16	7% pour cylindrée < 1,6l 12% pour cylindrée > 1,6l	10250 PTA
Suède	25	Néant	Néant
Royaume-Uni	17,5	Néant	Néant

(*) Un montant fixe est soustrait de la taxe après application du taux indiqué.

(#) 19,6% en 2000.

1 Euro = 13,76 SCH, 38,38 FB, 7,07 DKR, 5,66 FM, 6,56 FF, 1,86 DM, 1842,22 L, 38,38 LFR, 2,10 G, 200,48 ESC, 158,30 PTA

Source: Association des Constructeurs européens d'Automobiles.

Publications récentes dans la Série Affaires économiques

Ces documents sont tous disponibles en version imprimée. Certains peuvent aussi être téléchargés sur l'INTERNET, à la page

<http://www.europarl.eu.int/dg4/wkdocs/catalog/en/catecon.htm>

Réforme fiscale dans les États membres

(ECON 127, juillet 2001, En, Fr, De)

La situation économique de l'Union européenne et les prévisions pour 2001 2002

(ECON 126, juillet 2001, En, Fr, De)

Coordination fiscale dans l'Union européenne

(ECON 125, mars 2001, En, Fr, De)

Le Marché Unique des services financiers: Effets sur la croissance, l'emploi et l'économie réelle

(ECON 124, mai 2001, En, Fr, De)

Amélioration des paiements transfrontaliers dans la zone euro

(ECON 123, août 2000, En, Fr, De)

Stratégies pour l'économie de l'UE

(ECON 122, novembre 1999, En, Fr, De)

Aspects de la protection des consommateurs des directives d'amendement du UCITS du 17 juillet 1998

(ECON 121, novembre 1999, En, Fr, De)

Taux de change et politique monétaire

(ECON 120, août 2000, En, Fr, De)

Fonctionnement et supervision des institutions financières internationales (2 volumes)

(ECON 118, mars 2000, En, Fr, De, résumé/conclusions dans toutes les langues)

UME et Élargissement : revue des questions politiques

(ECON 117, janvier 2000, En, Fr, De, résumé/conclusions dans toutes les langues)

Détermination des taux d'intérêt

(ECON 116, décembre 1999, En, Fr, De, résumé/conclusions dans toutes les langues)

Options pour la gestion des taux de change de la BCE

(ECON 115, octobre 1999, En, Fr, De)

L'Euro comme "monnaie parallèle", 1999 2002

(ECON 114, septembre 1999, En, Fr, De, résumé/conclusions dans toutes les langues)

Investissements publics et privés dans l'Union européenne

(ECON 113, mai 1999, En, Fr, De)

La politique monétaire de la BCE suivant l'article 105 du Traité

(ECON 112, mai 1999, En, Fr, De, résumé/conclusions dans toutes les langues)

Frais de main d'œuvre et politique salariale au sein de l'UME

(ECON 111, avril 1999, En, Fr, De, résumé/conclusions dans toutes les langues)

Transmission de la politique monétaire dans la zone Euro

(ECON 110, avril 1999, En, Fr, De, résumé/conclusions dans toutes les langues)

Prévisions des déficits budgétaires

(ECON 109, avril 1999, En, Fr, De, résumé/conclusions dans toutes les langues)

Faisabilité d'une "TaxeTobin" internationale

(ECON 107, mars 1999, En, Fr, De, résumé/conclusions dans toutes les langues)

UME: Relations entre les "pays membres" et "les pays tiers"

(ECON 106, octobre 1998, En, résumé/conclusions dans toutes les langues)

Concurrence fiscale dans l'Union européenne

(ECON 105, octobre 1998, En, Fr, De, résumé/conclusions dans toutes les langues)

Ajustement aux chocs asymétriques

(ECON 104, septembre 1998, En, Fr, De)

Les conséquences sociales sur la TVA

(ECON 103, avril 1998, En, Fr, De, résumé/conclusions dans toutes les langues)

Supervision prudente dans le contexte de l'EMU

(ECON 102, rev.1. mars 1999, En, Fr, De, résumé/conclusions dans toutes les langues)

Le rôle international de l'Euro

(ECON 101. mars 1998 En, Fr, De, résumé dans toutes les langues)

Les conséquences sociales et économiques de l'abolition du Duty Free au sein de l'Union européenne

(W 30, octobre 1997, En, Fr, De, résumé dans toutes les langues)

Coordination des politiques fiscales nationales dans le contexte de l'Union monétaire

(E 6, Oct. 1996, En, Fr, De, résumé dans toutes les langues)

Impact de la TVA et obligations Intrastat des SME

(W 25, mai 1996, En, Fr, Ne, résumé W 24 dans toutes les langues)

Options pour un système TVA définitif

(E 5, oct. 1995, De, En, Fr, résumé en Da, El, Es, It, Ne, Po)