

« TVA sociale »

– ANNEXES –

Sommaire

Annexes

Annexe 1

Les études sur la TVA sociale :

synthèse rétrospective des études empiriques

Louis-Paul Pelé (COE)..... 5

Annexe 2

La « TVA sociale » au Danemark et en Allemagne

Bertille Delaveau (CAS)..... 13

Annexe 3

Évaluation macroéconomique de la TVA sociale..... 29

DGTPE

Annexe 4

Évaluation macroéconomique de la TVA sociale

Éric Heyer, Mathieu Plane, Xavier Timbeau

(sous la direction de la Jean-Paul Fitoussi – OFCE)..... 57

Annexe 5

Évaluation macroéconomique de la TVA sociale

Modèle NEMESIS (ERASME) – sous la direction de Paul Zagamé

(Paris 1, CAS)..... 73

Annexe 6

Enjeux redistributifs de la mise en place d'une TVA sociale

DGTPE..... 81

Annexe 7	
Note sur les effets redistributifs de la CSG et de la TVA	97
INSEE – DREES	
Annexe 8	
Impact sectoriel des allègements de charge	
ACOSS – Alain Gubian	121
Annexe 9	
Impact sectoriel des allègements de charge	
CEPII – Martine Carré, Benjamin Carton, Stéphane Gauthier	135
Annexe 10	
Le comportement de fixation de prix par les entreprises	
Renaud du Tertre (CAS, Paris 7)	155

Annexe 1

Les études sur la TVA sociale : synthèse rétrospective des études empiriques

Louis-Paul Pelé¹
(COE)

Les prélèvements sur les salaires et le financement de la protection sociale ont fait l'objet de nombreux rapports. On ne mentionnera ici les conclusions que de quelques uns de ces rapports, trois datant des années 90, le dernier de 2006. Ces rapports se montrent assez sceptiques sur l'intérêt d'une substitution de TVA aux cotisations sociales, même si à court terme une telle réforme pourrait avoir un effet favorable à l'emploi. Ils soulignent notamment les effets ambigus à long terme d'une telle mesure, la hausse des prix venant assez rapidement amputer les gains de compétitivité, notamment sous l'effet de l'indexation sur les prix du SMIC et des prestations sociales.

Rapports de G. Maarek (1994)² et de J.B. de Foucauld (1995)³

Selon le rapport de J.-B. de Foucauld, une substitution de TVA à des cotisations employeurs n'a que peu d'effet à moyen terme sur l'emploi. La compensation d'un allègement des cotisations employeurs par une augmentation des taux de TVA a pour effet d'augmenter immédiatement les

¹ *Chargé de mission au Conseil d'orientation pour l'emploi.*

² *Gérard Maarek, Coût du travail et emploi : une nouvelle donne, Commissariat Général du Plan, 1994.*

³ *Jean-Baptiste de Foucauld, Le financement de la protection sociale, Rapport au Premier ministre, Commissariat général du Plan, 1995.*

prix des produits importés soumis à TVA, puis de réduire ceux des produits exportés (non soumis à TVA et bénéficiant progressivement de l'allègement des cotisations employeurs), les prix des produits nationaux destinés aux marchés intérieurs restent à terme globalement inchangés (l'augmentation des taux de TVA étant compensée par la moindre progression des prix de production due à l'allègement des cotisations employeurs). Après la baisse initiale du pouvoir d'achat qui pèse immédiatement sur la conjoncture, l'augmentation de la TVA se répercutant directement dans les prix à la consommation, ce mécanisme s'apparente en fait à celui d'une dévaluation : la substitution revient à augmenter les prix des biens de consommation courante (d'abord de tous les produits puis essentiellement des produits importés) et correspond à une amélioration de la compétitivité au détriment du pouvoir d'achat des ménages. Mais cet avantage de compétitivité disparaît dès lors que les revenus sont indexés sur les prix, l'indexation des salaires alimentant une spirale inflationniste. Aussi, à moyen terme, l'effet favorable initial sur la compétitivité est annulé et la mesure de substitution envisagée n'a plus guère d'effet sur la croissance et l'emploi.

Les deux rapports soulignent par ailleurs certains inconvénients du recours à la TVA pour financer la protection sociale :

- les propriétés anti-redistributives de la TVA, notamment sur les familles dont le taux de consommation est plus élevé ;
- le report de la baisse des coûts du travail sur le prix de production est incertain et probablement partiel, tandis que la hausse de TVA est immédiate et certaine ;
- l'affaiblissement du lien entre le financement et les prestations, notamment si la TVA est affectée à des prestations contributives, avec un risque de désresponsabilisation en termes de maîtrise des dépenses dès lors qu'on pourrait recourir, en cas de déséquilibre financier, à une augmentation de ce prélèvement « indolore » ;
- alors que les prestations sociales sont en grande majorité insensibles au cycle économique, les encaissements de TVA présentent au contraire un profil procyclique qui amplifie les chocs conjoncturels ; non seulement les évolutions de la consommation suivent les évolutions du PIB, mais il semble qu'en période de ralentissement économique, les ménages modifient leur consommation en faveur des produits de consommation courante les moins taxés.

**Effet à 5 ans d'une baisse de 15 milliards d'euros des cotisations employeurs
à partir des modèles**

Amadeus (INSEE), Mosaïque (OFCE), Metric (Direction de la Prévision)

En milliers d'emplois

	Effet emploi d'une baisse des cotisations employeurs	Idem avec effet de substitution capital / travail	Effet emploi d'une hausse de TVA	Effet net d'une baisse de 15 milliards des cotisations compensée par une hausse TVA	Effet net d'une baisse de 15 milliards des cotisations compensée par une hausse TVA
	(1)	(2)	(3)	Sans effet de substitution capital / travail (1) + (3)	Avec effet de substitution capital / travail (2)+(3)
Amadeus	414	462	-297	117	168
Mosaïque	297	375	-255	42	117
Metric	198	420	-228	-30	192

Source : Simulations des rapports Maarek (1994) et de Foucauld (1995)

Rapport d'Edmond Malinvaud (1998) ⁴

Dans son rapport sur les cotisations employeurs, Edmond Malinvaud avait estimé qu'une opération de type TVA sociale réduisant le coût du travail de 3 % (environ 4,5 points de cotisations sociales) conduirait à terme à la création de 70 000 emplois (soit environ 16 000 emplois pour un point de cotisations sociales). Ce rapport ne donne pas d'information sur les conséquences sur les échanges extérieurs.

E. Malinvaud se montre d'abord sceptique la pertinence des évaluations macro-économiques standards :

- les modèles mobilisés sont des modèles de court terme et minimisent, ignorent ou traitent de façon ad hoc les effets de substitution entre facteurs ;
- il souligne le rôle clé du comportement de prix des entreprises pour concrétiser les transferts entre secteurs et agents.

⁴ Edmond Malinvaud, *Les cotisations sociales à la charge des employeurs : analyse économique*, Conseil d'analyse économique, 1998

Dans un premier temps, la hausse de la TVA provoquerait une hausse des prix, mais qui serait en partie compensée par une baisse des prix hors taxes décidées par les entreprises (sous l'effet de la concurrence) pour maintenir leurs parts de marchés. Au total, il y aurait une baisse du coût *réel* du travail (rapport entre le coût nominal et le prix de vente hors taxes), mais cette baisse serait limitée par la baisse du prix de vente. A court terme, les effets sur l'emploi sont nuls, sous deux effets contraires : la baisse du coût du travail commence à jouer dans un sens favorable ; en sens inverse la demande de biens baisse du fait de la hausse de TVA, la baisse de la demande étant modérée par la réduction des prix hors taxes.

- 1ère phase : hausse des prix (en partie atténuée par le report de la baisse des coûts salariaux) = baisse de consommation à court terme.
- 2ème phase (2-3 ans) : en situation de concurrence imparfaite (oligopolistique), la baisse des prix hors taxe gomme 2/3 de la baisse du coût réel du travail. Compense le premier choc négatif sur l'emploi.

A plus long terme, la baisse du coût du travail poursuivra son effet positif sur la demande de travail, et l'équilibre sur le marché du travail se déplacera dans le sens d'une augmentation du travail et des salaires. Par rapport à une situation sans réforme, le coût du travail serait plus faible, et l'emploi plus élevé. Au final, une hausse de la TVA compensant une baisse de 3% du coût du travail (environ 4,5 points de cotisations sociales) se traduirait par 70.000 emplois supplémentaires.

Rapport du groupe de travail des administrations sur l'élargissement de l'assiette des cotisations employeurs de sécurité sociale (2006)⁵

Selon les simulations réalisées pour le groupe de travail des administrations en 2006, la mise en place d'une TVA sociale, à hauteur de 2,1 points de cotisations sociales, conduirait à l'horizon de deux ans à la création de 23 000 emplois, et serait sans effet sur le PIB et sur la balance commerciale. Une simulation tenant compte de la hausse des dépenses publiques résultant des indexations ramène le nombre estimé de créations d'emplois à 7 000. A long terme, la mesure aurait un effet nul sur l'emploi et très légèrement négatif sur le PIB.

⁵ disponible à l'adresse :
www.securite-sociale.fr/communications/rapports/2006/cotisvalajoute/cva.htm

Le groupe administratif a examiné le remplacement de 2,1 points de cotisations sociales par une augmentation de la TVA (environ 1,5 point au taux normal).

Impact de court terme

La modélisation de court terme repose notamment sur les trois hypothèses suivantes :

- la hausse de TVA est immédiatement répercutée dans les prix, alors que la baisse des cotisations sociales ne l'est pas immédiatement dans les prix HT ;
- la hausse des prix est répercutée rapidement sur les salaires, et il y a une indexation immédiate pour les revenus de transferts et les prestations sociales ;
- le taux d'intérêt *réel* est fixé (ce qui signifie que la banque centrale européenne augmente ses taux courts à la suite de l'augmentation des prix en France).

Sous ces hypothèses, il se produit au cours de la première année une hausse des prix, qui se répercute en hausse des salaires, ce qui réduit la baisse des coûts de production. Au total, le nombre d'emplois créés serait de 23 000 au bout de deux ans, la consommation baisserait et les prix augmenteraient, l'investissement serait peu affecté. Par ailleurs, comme l'inflation entraîne une revalorisation de certaines prestations sociales, il est nécessaire, pour assurer la neutralité sur les finances publiques, d'augmenter la TVA au-delà de la seule compensation des baisses des cotisations sociales. Dans ces conditions, l'effet positif sur l'emploi serait fortement diminué : 7 000 créations au bout de deux ans.

Trois variantes sont présentées pour illustrer la sensibilité des résultats à certaines hypothèses :

- si les entreprises compriment leurs marges de telle sorte qu'il n'y ait pas d'inflation, les créations d'emplois sont de 60 000 au bout de deux ans⁶, avec un léger effet expansionniste (+0,2 % de PIB) et une très légère dégradation de la balance commerciale (-0,1 % de PIB) ;

⁶ La variante présentée porte sur 1 point de PIB (environ 4 points de cotisations sociales) et conduit à 120 000 créations d'emplois.

– si le taux d'intérêt nominal de court terme est fixé, le taux d'intérêt réel diminue donc lorsque l'inflation augmente ; il en découle un effet positif sur l'investissement et la consommation des ménages, qui compense l'effet dépressif de l'inflation ; le PIB augmente de 0,1 %, l'emploi augmente de 44 000 (substitution sur 0,5 point de PIB), la balance commerciale se dégrade de 0,1 % du PIB ;

– si la répercussion de l'inflation sur la hausse des salaires est ralentie, le pouvoir d'achat des ménages est réduit, mais le coût du travail est moindre que dans l'hypothèse centrale ; les résultats sont néanmoins assez proches du scénario central, avec 28 000 emplois, un effet sur le PIB compris entre -0,1 et 0,0 %, et un effet nul sur la balance commerciale.

Impact de long terme

La TVA sociale est traitée comme une substitution d'un prélèvement sur le capital à un prélèvement sur le travail. Compte tenu des effets de « rémanence »⁷, la TVA pèse pour environ 15 % sur les revenus du capital.

La modélisation repose sur deux hypothèses principales :

- les capitaux sont parfaitement mobiles (le taux d'intérêt est imposé par les marchés internationaux, toute hausse des prélèvements sur les revenus du capital est supportée par les entreprises, et reportée en baisse des salaires) ;
- les salaires s'ajustent pour équilibrer le marché du travail et le salaire minimum n'a pas d'influence sur cet équilibre.

Les effets sur l'emploi seraient nuls, puisque la hausse de la taxation du capital est reportée en baisse des salaires, ce qui vient annuler la hausse des salaires bruts permise par la baisse des cotisations sociales. La taxation du capital augmente son coût relatif par rapport au travail, ce qui produit un effet négatif sur l'investissement donc sur l'activité. Si l'on tient compte de l'indexation des prestations sociales sur les prix, il est nécessaire d'augmenter la TVA au-delà de la seule baisse des cotisations sociales pour assurer la neutralité sur les finances publiques : dans cette hypothèse, l'effet récessif de la substitution serait accru, et pourrait se solder à long terme par des destructions d'emplois.

⁷ Les limitations du champ d'application de la TVA et du droit à déduction font qu'une partie des consommations intermédiaires et des investissements des entreprises est soumise à la TVA.

Effets redistributifs de la mesure

Des simulations réalisées pour différents scénarios de TVA sociale montrent que :

- si la hausse de TVA porte sur le taux normal, les ménages des premiers déciles de revenus, en moyenne, ne perdent pas de pouvoir d'achat, notamment grâce à l'indexation des salaires et prestations sociales sur les prix ; les ménages des déciles les plus élevés subissent en revanche une diminution de leur pouvoir d'achat ;
- si la hausse de TVA porte sur le taux réduit, les ménages des premiers déciles enregistrent une baisse de leur pouvoir d'achat, car les produits taxés au taux réduit représentent une proportion importante de leur consommation ; les ménages des déciles les plus élevés bénéficient au contraire d'une amélioration de leur pouvoir d'achat.

Annexe 2

La « TVA sociale » au Danemark et en Allemagne Bertille Delaveau⁸ (CAS)

Le cas danois

Le modèle social danois fait de plus en plus figure d'exemple dans l'Union Européenne pour parvenir à concilier un haut niveau de couverture sociale avec des performances économiques de premier ordre. A l'heure où la France s'interroge sur l'opportunité de compenser une baisse des cotisations sociales employeurs par une hausse de la TVA, les regards se tournent donc avec curiosité vers le Danemark où, en 1987, une mesure de ce type semble avoir été adoptée. S'agit-il précisément d'une « TVA sociale » au sens strict ? Quelles ont été les répercussions macroéconomiques de cette réforme ? Comment s'inscrit-elle dans la spécificité du modèle social danois ? Est-elle transposable à la France ?

1. La « TVA sociale » mise en œuvre par le Danemark

La « TVA sociale » a été mise en œuvre au Danemark dans une démarche pragmatique plus que théorisée. En effet, cette mesure telle que l'a appliquée le Danemark en 1987 n'est qu'un élément mineur d'un ensemble de mesures d'austérité fiscale et budgétaire visant à stabiliser une économie en surchauffe et dont la compétitivité extérieure était menacée. L'élément principal de cette cure d'austérité consistait en un élargissement de l'assiette de l'impôt sur le revenu et des impôts locaux afin d'accroître le rendement des contributions publiques, avec en parallèle d'un effort de stabilisation des dépenses sociales par rapport au PIB grâce à la diminution progressive de la part consacrée à la santé. En outre, afin de stopper la surchauffe du marché des biens marquée

⁸ *Chargée de mission au Centre d'Analyse Stratégique.*

par une accélération de l'inflation, des ménages très endettés, notamment par des achats immobiliers, et des banques fragilisées, le gouvernement a cherché à juguler la demande intérieure et la demande de crédit. A cet effet, sa mesure majeure a consisté à restreindre la déductibilité des intérêts d'emprunt et à introduire des règles plus rigoureuses pour le crédit hypothécaire qui entretenaient une bulle immobilière et alimentaient la forte consommation des ménages par l'effet de richesse.

Par ailleurs, la compétitivité des exportations danoises s'émoissant sous l'effet d'une forte hausse des salaires intervenue début 1987 (hausse de 9 % des salaires horaires dans l'industrie manufacturière) la réforme a inclus une baisse des cotisations sociales patronales en remplaçant une partie des cotisations par une taxe similaire à la TVA. Ainsi, les exportations ne faisaient plus l'objet de prélèvements spéciaux alors que les importations y demeuraient assujetties. En 1988, l'OCDE⁹ estimait que cette mesure avait amélioré d'environ 5% la compétitivité prix des produits danois. Cette taxe spécifique, adoptée en concertation tripartite avec les syndicats, a été convertie en 1992 en une hausse de TVA du même montant (+3 points, de 22 % à 25 %) suite à l'injonction de la CEE. Il faut noter que c'est faute de marges de manœuvres sur d'autres impôts que le gouvernement danois a choisi de taxer la consommation en compensation, l'IR étant déjà très élevé par rapport à la situation économiques des ménages à cette époque. En outre, cette hausse de TVA n'a pas été directement affectée au financement de la protection sociale mais est venue alimenter l'ensemble des ressources budgétaires.

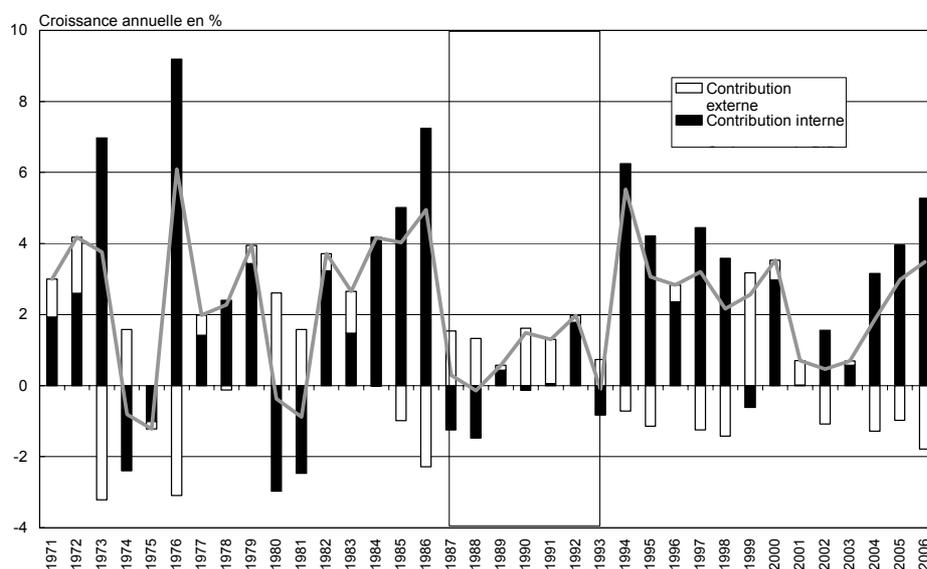
Dans le train de réformes de 1987, la TVA sociale apparaît avant tout, dans les analyses de l'époque¹⁰, comme un moyen d'alléger le coût du travail dans un souci de compétitivité coût. Elle ne saurait donc être jugée, à elle seule, décisive dans les modifications de la conjoncture survenues au cours des années suivantes. Entre 1987 et 1988, la cure d'austérité a entraîné le Danemark dans une période de récession. De 1987 à 1988, la médiocrité des perspectives d'évolution des revenus, les menaces accrues de chômage et les effets de patrimoine négatifs résultant de la baisse des prix des logements (baisse de 10 à 15 % des prix immobiliers entre fin 1986 et fin 1987) ont freiné les dépenses des consommateurs en général. Cette chute de la demande interne, souhaitée par le gouvernement, a permis de diminuer les importations mais n'a plus laissé que la demande externe pour alimenter la croissance, et ce jusqu'en 1990. La compétitivité prix des exportations danoises s'est en effet

⁹ *Danemark 1987-1988, Etudes économiques de l'OCDE, OCDE, 1988.*

¹⁰ *Etude citée ci-dessus, ainsi que Danemark 1989-1990, Etudes économiques de l'OCDE, OCDE, 1990.*

améliorée suite à l'introduction de la TVA sociale et à la modération salariale, permettant une reprise des exportations après 1987 et un arrêt de l'érosion des parts de marché danoises. Toutefois, l'inflation s'est accélérée pendant la récession (+1 à 1,5 points) en lien d'après l'OCDE (1990) avec un probable élargissement des marges bénéficiaires des entreprises. Le chômage, en hausse en 1987, a continué à s'accroître dans les 5 à 6 années suivantes pour atteindre 12 % en 1994.

Graphique 1 : Contributions de la demande intérieure et des exportations nettes à la croissance du PIB au Danemark



Source : OCDE

2. Le financement de la protection sociale au Danemark

La TVA mise en place au Danemark, qui a contribué, avec les autres impôts, à financer la protection sociale, a un aspect redistributif dans la mesure où cet impôt à taux unique et à base très large est adossé à des prestations de protection sociale forfaitaires ou plafonnées selon le niveau de revenu.

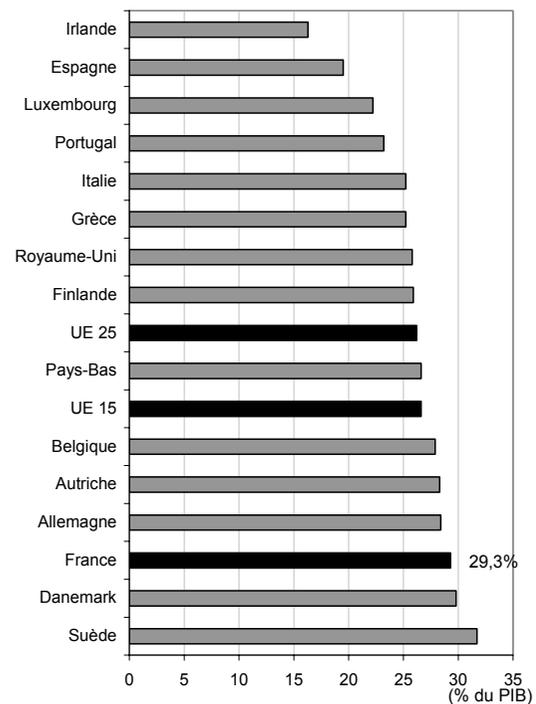
Le système de protection sociale danois est en effet conçu sur un modèle beveridgien, dans lequel le simple critère de résidence donne droit aux

prestations de protection sociale. Ce système universel d'assurance sociale s'appuie sur une redistribution égalitaire des ressources en cherchant à dépendre le moins possible du marché et de la famille traditionnelle. Le financement de la protection sociale est essentiellement assuré par l'impôt (80 % des recettes), à partir d'impôts **non affectés**. (Voir structure des revenus fiscaux dans le tableau ci-après). Les cotisations des employeurs et des salariés financent le régime complémentaire obligatoire de pension (ATP). L'assurance chômage est volontaire et financée par les cotisations des salariés et des travailleurs indépendants.

En sus des prestations universelles de protection sociales, les danois peuvent souscrire individuellement à des assurances privées s'ils souhaitent un degré de couverture plus élevé.

Au sein de l'UE 15, le Danemark se démarque ainsi par l'importance des dépenses de protection sociale dans le PIB et la faible part des cotisations dans le financement de ces dépenses (voir graphique 2 et tableau 1). Il se différencie notamment du Royaume-Uni, autre système de type beveridgien, par un socle de prestations universelles beaucoup plus élevé. Les dépenses de protection sociale par rapport au PIB sont plus élevées de 4 points au Danemark qu'au Royaume-Uni (voir graphique 2).

Graphique 2 : Part des dépenses de protection sociale dans le PIB au Danemark par rapport aux autres pays de l'UE en 2004



Source : Eurostat, Sespros

Tableau 1 : Part des cotisations dans le financement de la protection sociale en 2004

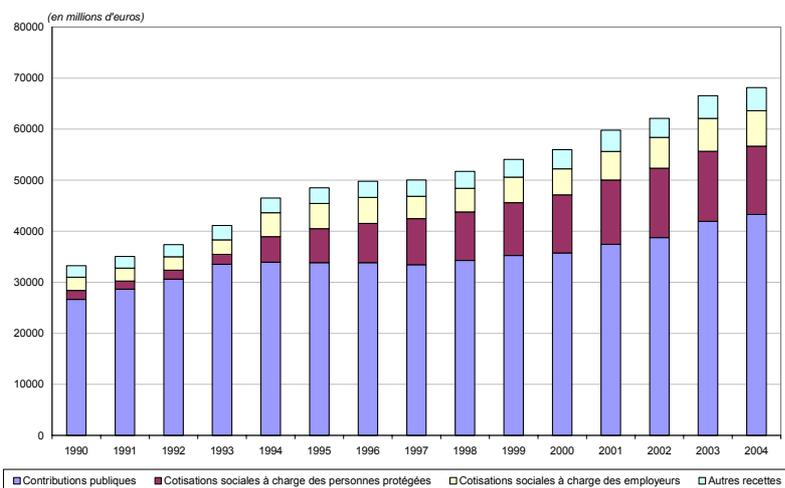
	Part des cotisations employeurs (%)	Part des cotisations salariés (%)	Total cotisations sociales (%)
UE-25	38,6	20,9	59,5
UE-15	38,6	20,8	59,5
Danemark	10,2	19,6	29,8
Irlande	23,1	14,5	37,6
Portugal	31,7	15,7	47,5
Royaume-Uni	32,5	16,2	48,7
Suède	40,8	8,6	49,4
Finlande	39,4	10,9	50,3
Luxembourg	27,3	24,5	51,8
Italie	41,2	14,8	56,0
Grèce	37,3	23,5	60,8
Allemagne	36,3	27,6	63,8
Autriche	37,2	26,8	64,0
France	45,5	20,6	66,0
Espagne	50,9	16,4	67,2
Pays-Bas	34,3	34,0	68,7
Belgique	49,3	18,0	71,1

La part des prestations sociales dans le PIB a cru entre 1990 et 2004 sous l'effet essentiellement de la hausse des prestations chômage. En revanche, les efforts menés pour réduire les dépenses de santé ont ramené la part des dépenses d'assurance maladie dans l'ensemble des prestations de 26,8 % en 1980 à 19,6 % en 1999.

Les recettes fiscales alimentant la protection sociale danoise n'étant pas affectées, les prestations de protection sociale sont financées par le budget général des administrations publiques dont les recettes proviennent de l'impôt. Le financement de la protection sociale procède donc au Danemark d'un arbitrage budgétaire. Les administrations locales y jouent également un rôle dans la mesure où, depuis 1970, un mouvement de décentralisation vers les régions et les communes a accru progressivement les compétences sociales conférées aux régions. D'après Eurostat, 56 % des contributions publiques provenaient des administrations locales en 2000. Toutefois, ces dépenses sont en totalité ou partiellement subventionnées par le gouvernement central.

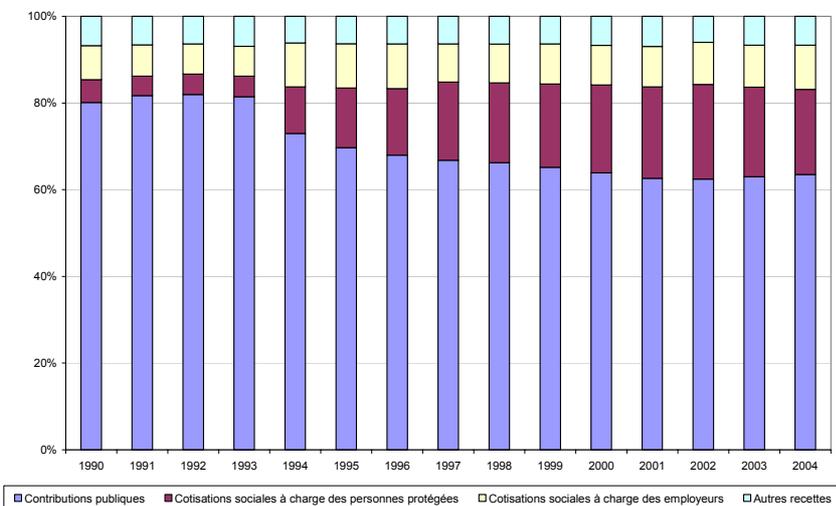
S'il y a eu un mouvement de fiscalisation du financement de la protection sociale danoise, celui-ci s'est arrêté à la première moitié des années 1990 (voir graphiques 3 et 4). En effet, la réforme fiscale de 1987 s'est accompagnée, on l'a vu plus haut, d'une baisse de la part des cotisations employeurs au sein des cotisations sociales (elles passent de 80 % à 60 % des cotisations entre 1980 et 1990). En revanche, à partir de 1994, la fragilisation du financement de la protection sociale suite à l'envolée du chômage (9,6 % de chômeurs en 1993) a suscité une politique de maîtrise des dépenses et de diversification des financements. Ce sont les cotisations sociales des employés qui ont été le plus mises à contribution, afin de préserver la compétitivité des entreprises danoises. Ainsi, la part des cotisations sociales dans le financement de la protection sociale danoise passe de 11,6 % en 1993 (dont 4,7 % de cotisations sociales employés) à 29,8 % en 2004 (dont 19,6 % de cotisations sociales employés). A contrario, celle des contributions publiques, qui s'élevait à 81,5 % en 1993, n'est plus que de 63,5 % en 2004. Les cotisations sociales patronales augmentent beaucoup plus modérément : 10,4 % des recettes de la protection sociale en 2004 contre 6,9 % en 1993. Ainsi, le système danois conserve un financement essentiellement assuré par l'impôt mais se rapproche de ses partenaires européens en accentuant le rôle des cotisations employés.

Graphique 3 : Evolution du financement de la protection sociale au Danemark par source



Source : Eurostat, Sespros

Graphique 4 : Part des différentes sources de recettes dans le financement de la protection sociale danoise en pourcentage du total des recettes



Source : Eurostat, Sespros

3. Le modèle fiscal danois

L'augmentation du besoin de financement de la protection sociale danoise a été assurée par les cotisations plutôt que par les recettes fiscales au cours des 15 dernières années, car une fiscalité déjà très lourde offrait peu de possibilités d'accroissement des recettes. Le Danemark a ainsi procédé à plusieurs réformes fiscales successives depuis 1987 afin de sécuriser les recettes tout en stimulant l'activité économique.

a. Structure des recettes publiques

La structure des recettes publiques s'est en effet modifiée depuis 1980, pour donner plus de poids à l'impôt sur le revenu des ménages et aux cotisations sociales, et moins aux impôts sur les biens et les services (voir tableaux 2 et 3).

Tableau 2 : Evolution de la structure des recettes publiques au Danemark, comparée à la France et au Royaume-Uni entre 1980 et 2000, selon l'assiette des taxes, en pourcentage du PIB

	Danemark			France			Royaume-Uni			Union Européenne		
	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000
Impôt sur le revenu des ménages	22,9	24,8	25,3	4,7	4,6	8,3	10,4	10	10,8	10,9	9,6	10,1
Cotisations sociales	0,8	1,4	2,2	17,4	18,9	16,5	5,9	6,1	6,3	10,1	12,8	12,5
Impôts sur les biens et services	16,4	15,8	15,7	12,4	12,2	11,9	10,3	11,1	12,2	10,9	11,1	11,8

Source : OCDE, *Statistiques des recettes publiques*, 2001.

Tableau 3 : Structure comparée des prélèvements au Danemark en 2002 (en pourcentage du total des prélèvements)

	Danemark	UE 15	OCDE
Impôt sur le revenu des personnes physiques	53,2	25,8	26
Impôt sur les sociétés	5,8	8,6	9,3
Cotisations sociales	3,4	28,1	25,4
Taxes sur la propriété	3,5	4,9	5,5
Taxe générale sur la consommation	19,9	18,6	18,7
Taxes spécifiques sur la consommation	11,4	9,9	11,3
Divers	0,5	1,9	1,8
TOTAL	100	100	100

Source : Ministère danois des Finances.

Les prélèvements obligatoires pèsent ainsi fortement sur les ménages danois, puisque le taux moyen effectif de l'impôt sur le revenu (taxes locales comprises) s'élève aujourd'hui à 45 %, ce qui est particulièrement élevé, même s'il existe de nombreuses possibilités de déductions de la base imposable. Le taux de TVA, le plus élevé d'Europe, s'établit à 25 %. Il n'en existe pas de taux réduit et très peu d'exonérations (éducation, presse, services financiers, assurances, transport de personnes). En revanche, les entreprises sont soumises à de très faibles cotisations sociales depuis 1987, et le taux d'IS était de 30 % en 2001.

b. Evolution des types de prélèvements depuis 1980

Les **trois réformes de 1987, 1994 et 1997** se sont focalisées sur la **fiscalité sur les revenus des personnes physiques**. Elles se fondaient sur le même principe directeur : élargir la base imposable, réduire les taux d'imposition marginaux, éliminer les niches fiscale et introduire des taxes écologiques.

Les trois taux de l'impôt sur le revenu des bas, moyens et hauts revenus ont été respectivement réduits de 8 %, 17 % et 14 %, mais l'assiette a été élargie grâce à la suppression de déductions fiscales (allocations, etc.). En contrepartie, les impôts locaux ont augmenté et la taxation sur les revenus des personnes s'est accrue au global. Cette hausse a été plus importante pour les revenus les plus élevés, favorisant une redistribution équitable des revenus.

De 1987 à 2001, le taux de l'impôt sur les sociétés est passé de 50 % à 30 %. Par ailleurs, l'augmentation des taxes écologiques a financé les deux tiers des

baisses de rendement induites par les réductions successives d'impôt sur le revenu des personnes physiques. Les taxes vertes représentent ainsi aujourd'hui environ 5 % des revenus fiscaux.

Exception notable dans le modèle danois de financement de la protection sociale, en 1993, une cotisation sociale sur les salaires a été instituée, pour être affectée à la santé et aux dépenses passives et actives pour lutter contre le chômage. Son taux a été fixé initialement à 5 % pour les employés, puis 8 % en 1997. Les employeurs contribuent à un taux de 0,3 % de la masse salariale en 1997 puis 0,6 % en 1998.

En définitive, la hausse de TVA effectuée par le Danemark à la fin des années 1980 s'apparente à une « TVA sociale », même si la hausse de TVA n'a pas été directement affectée au financement de la protection sociale. Les effets positifs en ont été sensibles à court terme sur le plan de la balance commerciale avec une baisse des importations et une hausse des exportations. En revanche, elle ne semble pas avoir été décisive sur le plan de la relance économique et de l'emploi. En effet, ce n'est qu'avec le retournement en 1993 de la courbe du chômage que le Danemark est entré dans une phase de forte croissance, alimentée essentiellement par la demande interne (et non par les exportations).

Sources utilisées :

- *Document de la DREES, L'évolution de la protection sociale à l'aune des expériences britannique, française et danoise, Katia Julienne et Michèle Lelièvre, 2004.*
- *Rapport d'information du Sénat sur les prélèvements obligatoires et leur évolution, par Philippe Marini, 2004.*
- *Rapport d'information du Sénat sur la TVA sociale comme mode alternatif de financement de la sécurité sociale destiné à renforcer la compétitivité des entreprises françaises et l'emploi, par Jean Arthuis, 2007.*
- *Articles de journaux (Le Monde, Les Echos...).*
- *Rencontre des autorités danoises concernées par le Secrétariat d'Etat à la prospective et à l'évaluation.*
- *Ministère des Finances danois*

Le cas allemand

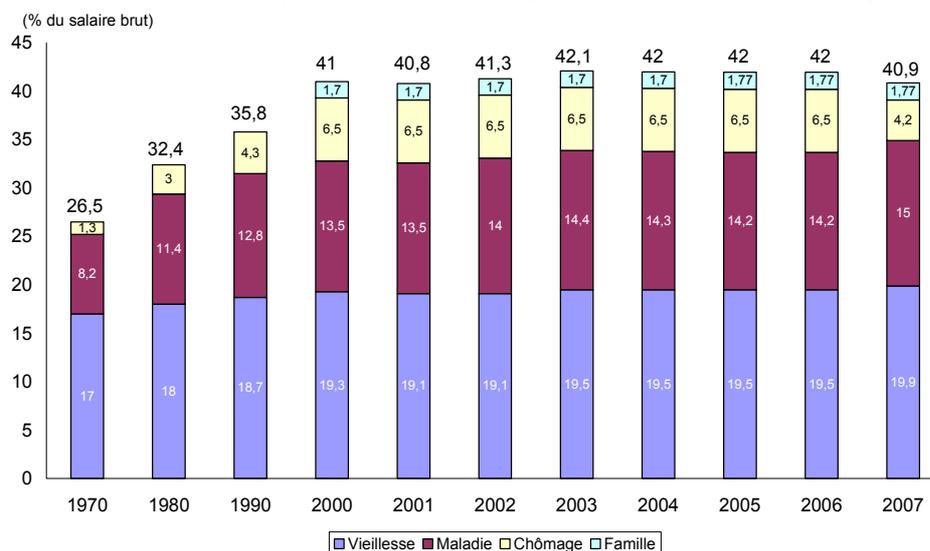
Au 1^{er} janvier 2007, l'Allemagne a augmenté de 3 points son taux normal de TVA, portant celui-ci de 16 à 19 %, en partie afin de financer une baisse des cotisations chômage employeurs. Cette mesure, couramment présentée comme une « TVA sociale », semble avoir déjoué les prévisions pessimistes quant à ses effets inflationnistes et récessifs. Quelle évaluation peut on en dresser, un semestre après sa mise en œuvre, et compte tenu des spécificités de la conjoncture allemande ?

1. Une protection sociale financée essentiellement par cotisations

L'Allemagne conserve aujourd'hui les grands principes du système bismarckien dans l'organisation de sa protection sociale et présente donc de fortes similitudes avec le système français. Ainsi, la majorité des risques est financée par des cotisations sociales (63,8 % des recettes en 2004). L'Etat intervient dans le cadre de l'assurance invalidité et vieillesse, et de l'assistance chômage. En outre, il finance intégralement les prestations familiales.

Il n'y a pas d'impôt spécifiquement affecté au financement de la protection sociale. En revanche, des hausses d'impôts alimentant le budget fédéral sont parfois destinées au financement de la protection sociale, comme la récente hausse de TVA, afin de ne pas faire peser intégralement sur les cotisations l'accroissement des dépenses. Ainsi, les transferts complémentaires à la dotation versée par le budget fédéral au régime légal d'assurance vieillesse ont été financés par un relèvement d'un point de TVA en 1998 et par l'instauration de l'impôt écologique sur les entreprises polluantes (*Ökosteuer*) en 1999, dont le produit est presque entièrement apporté au régime d'assurance légal.

**Graphique 1 :
taux de cotisation à la protection sociale moyen au titre des différents risques**



Source: Ministère allemand de la Santé; traitement BDA

Toutefois, cela n'a pas empêché un relèvement significatif du taux de cotisation tout au long des années 1990 afin de maintenir l'équilibre du système de protection sociale. Comme l'illustre le graphique 1, le taux moyen de cotisation à partir du salaire brut dépasse encore les 40 % en 2007 malgré les efforts de réduction menés ces dernières années.

Les cotisations sociales ont en effet été mises fortement à contribution dans le financement de la protection sociale allemande depuis les années 1990, alors que les dépenses de protection sociale augmentaient de 4 points de PIB (de 24,4 % du PIB allemand en 1990 à 28,4 % en 2004). Les données Eurostat font apparaître une hausse de plus de 20 points de la part des cotisations sociales (y compris assurances complémentaires) dans le total des recettes de la protection sociale (63,8 % des recettes en 2004 contre 40,4 % en 1990). Ce sont les cotisations salariés qui ont connu la plus forte augmentation, en passant de 2 % du total des recettes en 1990 à 37,6 % en 2004. La part des cotisations employeurs, en revanche, a diminué de 2 points (de 38,5 % du total des recettes en 1990 à 36,3 % en 2004).

Le processus de réunification de l'Allemagne dans les années 1990 n'est pas étranger à cette forte hausse des cotisations puisqu'il a été financé en grande partie par ces cotisations (4 % du PIB de l'Ouest bascule à l'Est chaque année).

2. Une hausse de la TVA seulement partiellement « sociale »

Le coin fiscal allemand, qui figure parmi les plus élevés de l'OCDE¹¹, est apparu comme un frein à la baisse du chômage. L'Allemagne a donc élaboré plusieurs réformes visant à diminuer le coût du travail, comme la baisse des charges pesant sur les bas salaires ou le remplacement des cotisations obligatoires par des contributions privées volontaires (réforme des régimes de retraite).

Le relèvement de la TVA de janvier 2007 s'inscrit dans cette ligne. En effet, sur les 3 points de hausse du taux normal de TVA, 1 point est destiné à compenser une baisse des cotisations chômage payées à parité par les employeurs et les employés (baisse prévue de 1 point initialement, mais portée à 2,3 points compte tenu des excédents de la caisse d'assurance chômage). Les deux autres points de hausse serviront à renflouer le budget fédéral. Si un consensus existait sur le besoin de baisser les charges annexes au salaire supportées par les entreprises, l'ensemble des économistes croyait en 2005, et encore il y a un an, que le relèvement de 3 points de la TVA allait déprimer la croissance allemande et précipiter la rechute de « l'homme malade de l'Europe ». On attendait en effet un surcroît d'inflation de 1 à 1,5 points sur 2007, accompagné d'une chute de la consommation des ménages.

Le DIW (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) a réalisé une étude micro économique préalable à la réforme. Cette étude évaluait positivement les répercussions sur l'emploi de la TVA sociale en estimant qu'une baisse des cotisations d'assurance chômage correspondant à 1 point de TVA augmenterait l'offre de travail de 75 000 personnes. Elle confirmait cependant aussi le caractère régressif d'une hausse de la TVA (impact de -0,25% sur le revenu du premier décile de niveau de vie, contre -1,10 % sur celui du dixième décile de la population, avec un impact particulièrement marqué, dans le dernier décile, sur les chômeurs, les retraités, les fonctionnaires, et les artisans).

La TVA sociale a été critiquée également par les syndicats allemands, au même titre plus généralement que la politique déflationniste et de « dévaluation compétitive » des gouvernements allemands successifs. Le DGB avait proposé

¹¹ OCDE, *Les impôts sur les salaires*, 2006.

en 2003 une autre formule, consistant à un abattement forfaitaire sur l'assiette des cotisations sociales, dont il estimait qu'elle aurait généré un surcroît d'emplois et de recettes. Le caractère régressif de la hausse de TVA est néanmoins atténué aux yeux du gouvernement par le maintien à l'identique du taux réduit à 7 % sur les biens de première nécessité.

Enfin, la hausse de TVA allemande a été accueillie avec un certain scepticisme par l'OCDE¹² qui, pour alléger le coût de la protection sociale pour le travail, lui préférerait un élargissement des bases d'imposition et une meilleure hiérarchisation des dépenses publiques.

3. Les conditions particulières de la conjoncture allemande expliquent le succès de la mesure à court terme

Six mois après sa mise en œuvre, la TVA sociale allemande paraît cependant dégager un bilan relativement positif, même si les leçons de l'expérience ne pourront être véritablement tirées que dans deux ans.

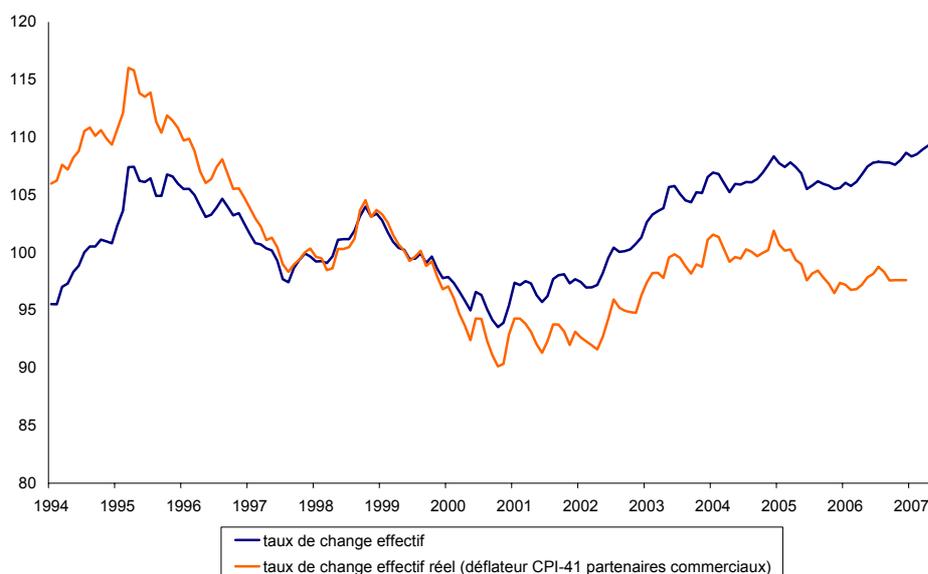
Les estimations de croissance pour 2007 se maintiennent en effet à 2,8 % malgré le recul de la consommation au premier trimestre (-1,4 %). Les prix n'ont pas augmenté autant que prévu sur le premier trimestre, la hausse des prix due à la hausse de la TVA, étant estimée par le Ministère des Finances allemand à 0,9 point jusqu'à maintenant. Le maintien sur le même rythme de la croissance, contrairement aux craintes des experts, s'explique très largement par le dynamisme très supérieur aux attentes de l'économie allemande : performances à l'exportation, hausse des investissements productifs et reprise d'un secteur de la construction moribond après des années de surinvestissement dans les Länder de l'Est. Quelques secteurs continuent toutefois de subir un impact négatif du fait de la hausse de la TVA : distribution, hôtellerie et restauration, artisanat et professions libérales, et au plan sectoriel l'automobile (baisse de 9 % des immatriculations sur les cinq premiers mois de l'année, 27 % pour les ventes aux particuliers).

L'impact inflationniste a été atténué, en outre, par la décélération du prix de l'énergie au début de l'année, et sans doute plus généralement par le contexte déflationniste antérieur. La politique de baisse du coût du travail menée depuis 2003 a en effet permis à l'Allemagne de bénéficier de l'équivalent d'une dévaluation monétaire à travers une baisse de son taux de change effectif réel

¹² OCDE, *Etude Pays, Allemagne 2006*.

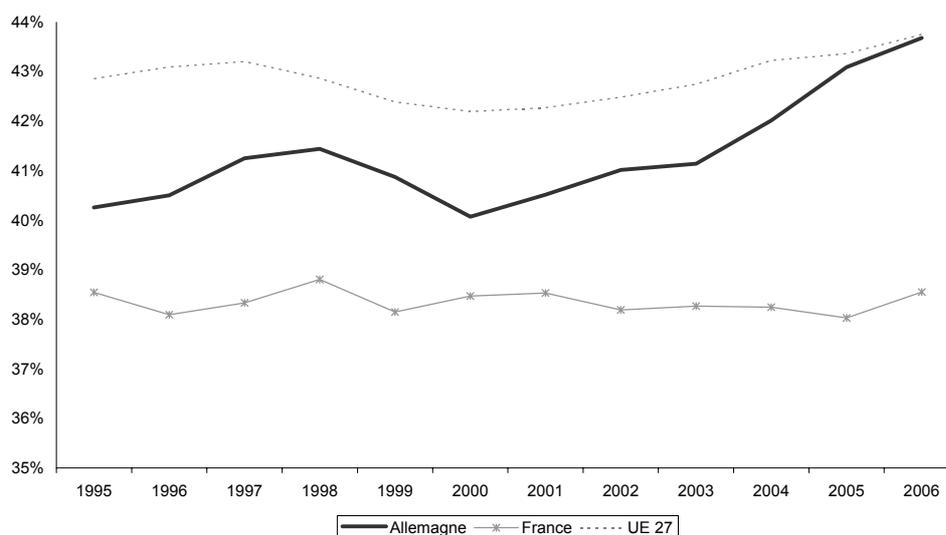
depuis 2004 (voir graphique 2). La compétitivité coût de l'économie allemande était donc en progression avant l'introduction de la TVA sociale. Par ailleurs, si le Ministère des Finances allemand estime que les deux tiers de la hausse de TVA ont déjà été passés au consommateur (dont une partie par anticipation avant janvier 2007), il est probable également que les marges confortables des entreprises allemandes (voir graphique 3), leur aient donné une certaine capacité d'absorption. Ce redressement des marges des entreprises allemandes repose sur plusieurs années d'austérité salariale : depuis 2001, les entreprises ont vu leurs bénéfices augmenter de 37 % quand les salaires n'augmentaient que de 2 %. Quant au comportement des importateurs, aucune donnée n'est encore disponible à ce sujet.

Graphique 2 :
Indices du taux de change effectif et du taux de change effectif réel allemands



Source : Eurostat.

**Graphique 3 :
Taux de marge des entreprises (Comptabilité Nationale)**



Source : Eurostat, calculs CAS

En définitive, les quelques mois écoulés depuis la mise en œuvre de la TVA sociale en Allemagne montrent qu'une économie en croissance forte, tirée par la bonne conjoncture internationale, a pu absorber sans difficultés une hausse de trois points de la TVA. Si les effets positifs de la baisse des cotisations chômage sur l'emploi ne peuvent pas encore être évalués, son opportunité fait consensus. Par ailleurs, l'aspect « dévaluation compétitive » de cette mesure ne semble pas avoir motivé la réforme en Allemagne, dans la mesure où le taux de change effectif réel était déjà en baisse. Il faut remarquer, toutefois, que la hausse de la TVA avait été annoncée avec plus d'un an d'avance (fin 2005), laissant aux agents le temps de s'y préparer et de lisser les effets du choc, et que cette hausse de 3 points maintient le taux allemand de TVA en deçà de la moyenne européenne.

Annexe 3

Évaluation macroéconomique de la TVA sociale (DGTPE)

1. Enchaînements macro-économiques à l'œuvre lors d'une TVA sociale (extrait de la note Macro1 – 2007 – 077 – AE)

L'assiette et la structure des prélèvements obligatoires en France ont été significativement transformées depuis le début des années 1990. La plupart des décisions ont eu en commun le souci d'alléger la charge des prélèvements pesant directement ou indirectement sur les facteurs de production, en particulier sur le travail, après deux décennies d'alourdissement. A l'exception de l'épisode de 1995, ces modifications du système fiscal-social ont privilégié une modulation des charges selon le niveau de salaire et un transfert vers les taxes directes sur les revenus de la propriété, via notamment l'élargissement de la CSG, plutôt que vers les taxes à la consommation. Cette orientation effective de l'évolution du système de prélèvement fiscal et social peut s'expliquer par l'incertitude des gains macroéconomiques associés à un basculement des cotisations sociales sur la TVA.

1.1. Des avantages vraisemblablement non durables

Des effets sur la compétitivité des producteurs français vraisemblablement positifs à court terme mais incertains à moyen terme

L'argument principal en faveur de la TVA sociale repose sur l'idée que les cotisations pèsent sur la production française, y compris celle qui est exportée, alors que la TVA exonère les produits français exportés et taxe les importations.

Un basculement des cotisations vers la TVA devrait donc favoriser les producteurs français, à la fois sur le marché intérieur, puisque les importations supporteraient désormais une part du financement de la protection sociale, et aussi à l'exportation, puisque les exportations sont exonérées de TVA.

Toutefois, la plus ou moins grande efficacité de la mesure dépend du report de la baisse des coûts de production sur les prix hors taxe¹³. En d'autres termes, les gains potentiels de compétitivité ne s'observent que si les entreprises françaises n'en profitent pas pour augmenter leurs marges.

En supposant qu'une telle hypothèse est vérifiée, la baisse des cotisations va favoriser les entreprises françaises à la fois sur le marché intérieur et à l'exportation.

- Sur le marché intérieur, la hausse de la TVA augmente dans les mêmes proportions les prix des produits français et ceux des produits étrangers. Or, contrairement aux entreprises françaises, les entreprises étrangères ne bénéficient pas d'une diminution des cotisations. Par conséquent, la compétitivité des produits étrangers sur le marché français s'en trouve amoindrie au bénéfice des entreprises françaises.
- Les entreprises françaises exportant à l'étranger bénéficient, quant à elles, de la baisse des cotisations sans avoir à subir de hausse de TVA. Le basculement débouche sur une baisse des prix de vente à l'exportation. Les exportations françaises sont rendues moins chères que leurs concurrents étrangers.

Néanmoins, la hausse de la TVA des produits importés renchérit mécaniquement les prix à la consommation : ce que l'on cesse de prélever à la production et qui cesse de peser sur les exportations, il est nécessaire de le prélever sur la consommation intérieure, en l'occurrence sur les importations. L'augmentation des prix à la consommation est la contrepartie mécanique exigée des gains de compétitivité. Ces effets inflationnistes sont susceptibles de déboucher assez vite sur une hausse des salaires nominaux, venant réduire d'autant les gains de compétitivité des entreprises françaises à l'étranger.

Moins d'incitation à délocaliser dans les pays à bas salaires

Le financement de la protection sociale frappant de manière identique les produits importés et les produits fabriqués et vendus sur le territoire national,

¹³ Sur le marché intérieur, la hausse de la TVA augmente dans les mêmes proportions les prix des produits français et ceux des produits étrangers, et l'exonération de TVA à l'exportation vaut pour tous les producteurs.

les incitations à la délocalisation dans les pays à bas salaires des entreprises servant le marché français vont s'en trouver diminuées.

Une baisse transitoire du coût du travail

A court terme, la baisse des cotisations employeurs entraînerait une baisse du coût du travail. Ce canal favoriserait la création d'emplois par le biais d'une substitution du travail au capital. Dans un premier temps, les coûts salariaux resteraient inférieurs à ceux pratiqués au moment de la substitution, mais ensuite les mécanismes d'indexation et la négociation salariale viendraient petit à petit éroder cette différence.

A long terme, la TVA finit par peser quasi-exclusivement sur le travail, tout comme les cotisations ou l'impôt direct sur les salaires. Il n'y a donc pas *in fine* d'effet majeur à attendre sur le coût du travail qui ne devrait pas, en dépit de l'opération de substitution, diminuer à long terme. Ce résultat traduit un résultat classique de l'économie : toute forme d'imposition au niveau de l'entreprise, même assise sur le capital, finit toujours par affecter peu ou prou la rémunération du facteur le moins mobile, c'est-à-dire le travail.

1.2. Des risques significatifs à moyen terme, mais aussi à court terme

La hausse des prix entraîne des effets négatifs keynésiens de court terme

Au-delà des effets directs sur le prix des importations, la hausse de la TVA a des effets plus amples et plus rapides que la baisse des charges patronales concomitante. Il en résulte une augmentation des prix à la consommation qui diminue mécaniquement le pouvoir d'achat des ménages. L'expérience danoise de TVA sociale semble confirmer cette assertion. L'opération de substitution adoptée en décembre 1987 a coïncidé avec un choc persistant de l'inflation qui a placé l'inflation danoise au-dessus de l'inflation allemande et de la zone euro pendant au moins deux ans à un niveau voisin de 4,5%. La diminution du pouvoir d'achat des consommateurs pèse à court terme sur la consommation et réduit l'activité

A moyen terme, une boucle-prix salaire peut s'enclencher

S'il n'est pas absurde d'envisager que les salariés puissent considérer une hausse de prélèvement direct comme la promesse d'un revenu futur, ou la contrepartie d'une dépense sociale accrue, cela est beaucoup plus difficile à imaginer pour la TVA, dont l'impact d'une hausse est noyé dans l'indice général des prix.

Aussi, à moyen terme, soit les consommateurs sont protégés de cette hausse des prix (mécanismes institutionnels qui répercutent la hausse des prix dans certains de leurs revenus comme le SMIC ou les pensions de retraites), soit ils tentent de se protéger en demandant le maintien du pouvoir d'achat de leurs salaires. Les entreprises vont alors avoir tendance à augmenter leurs prix pour compenser l'effet de la hausse des salaires sur leurs bénéfices. Ainsi peut s'enclencher une spirale prix-salaire.

Des risques associés à la budgétisation des dépenses sociales

Recourir à un financement de la protection sociale par un prélèvement difficilement identifiable rendrait plus délicate l'adoption de politiques visant à améliorer le rapport efficacité-coût de l'assurance maladie. La budgétisation des dépenses sociales via la TVA présenterait le risque de distendre le lien entre le prélèvement et la consommation, tout en laissant croire qu'une source de financement « indolore » existe, renvoyant à plus tard l'effort de maîtrise des dépenses.

Des risques de fraude accrue

Enfin, l'expérience internationale suggère que la fraude à la TVA peut devenir très significative à partir de taux avoisinant les 25 % (à titre illustratif, aucun pays de l'OCDE ne possède des taux de TVA allant au-delà de cette limite). Il convient par conséquent de garder en mémoire le niveau déjà élevé du taux normal actuel de la TVA.

2. Effets macroéconomiques de divers scénarios de financement d'allègements de cotisations sociales

(extrait de la note Macro1 – 2007 – 075 – AE/MC/PC)

On évalue ici l'impact sur l'activité, la compétitivité et l'emploi en France à différents horizons (1 an, 2 ans, 5 ans, long terme) d'assiettes alternatives pour financer des baisses de cotisations sociales. Plusieurs scénarios de mise en œuvre sont envisagés :

- Dans tous les cas, les cotisations employeurs sont diminuées mais des modes alternatifs de financement sont envisagés : hausse de la TVA (« TVA sociale » proprement dite) et hausse de la CSG.
- Le cas où les cotisations employeurs et salariés sont allégées simultanément est aussi envisagé.

- On étudie également les cas d'allègements de cotisations employeurs « non uniformes », c'est-à-dire ciblés sur les bas salaires. Là encore plusieurs modes de ciblage sont envisagés.

Ces évaluations sont systématiquement menées avec plusieurs types de modèles macroéconomiques, complémentaires les uns aux autres, qui permettent de fournir une plage d'évaluation raisonnable quant aux effets à attendre à différents horizons¹⁴ :

- Le modèle macro-économétrique Mésange, déjà utilisé pour effectuer les simulations du groupe inter-administratif sur le financement de la protection sociale au printemps 2006. Les modèles macro-économétriques se caractérisent par le rôle prépondérant de la demande dans l'équilibre macroéconomique de court terme, et par l'hypothèse implicite (souvent critiquée) selon laquelle les régularités statistiques des comportements des agents, observées en moyenne dans le passé, ne sont pas affectées par la mise en œuvre d'une réforme.
- Une maquette de moyen-long terme (à l'horizon de 5 ans et au-delà) qui permet d'étudier l'effet macroéconomique *de long terme* d'allègements *non uniformes* de cotisations sociales financé par l'augmentation de la TVA ou de la CSG, ce que ne permet pas le modèle macro-économétrique avec lequel seul les effets de *court terme* d'allègement *uniformes* peuvent être étudiés. Une première version de cette maquette avait été utilisée lors du groupe inter-administratif pour évaluer les effets de long terme des mesures alors envisagées. Elle a été enrichie depuis pour intégrer plusieurs niveaux de qualifications des salariés, ce qui permet d'évaluer les effets d'allègements non uniformes. Elle a fait l'objet d'un document de travail de la DGTPE¹⁵. En revanche, cette maquette reste moins détaillée que le modèle macro-économétrique et ne permet pas d'évaluer l'impact de ces réformes sur la compétitivité.
- Un modèle dynamique d'équilibre général à anticipations rationnelles, utilisé pour simuler les effets de court et de long

¹⁴ Ces différents modèles sont succinctement présentés en annexes.

¹⁵ DGTPE « Effets de long terme des réformes fiscales dans une maquette à deux types de travailleurs », Maylis Coupet et Jean-Paul Renne, 2007 (<http://www.dgtpe.minefi.gouv.fr/etudes/doctrav/pdf/cahiers-2007-01.pdf>)

terme. Les modèles de ce type se caractérisent par le rôle central accordé aux comportements parfaitement rationnels et optimisateurs des agents. Ils échappent ainsi à la critique faite aux modèles macro-économétriques. Le modèle utilisé est un modèle en économie ouverte qui permet donc d'évaluer les effets des mesures sur la compétitivité à tous les horizons. Ce modèle est estimé pour la France sur données récentes. Il n'était pas encore disponible lors des travaux du groupe inter-administratif.

Pour des raisons de clarté, on a dans tous les cas évalué les effets d'un basculement de cotisations sociales vers un autre impôt de 9,2 Md €, soit l'équivalent de 2 points de cotisations sociales (ce qui représente aussi 1,5 point du taux normal de TVA). Des basculements plus importants auraient des effets proportionnels, sauf dans les cas d'allègements non uniformes qu'il faut étudier au cas par cas.

Les mesures considérées ici sont neutres pour les finances publiques *ex-ante*, c'est-à-dire avant prise en compte des effets de bouclage macroéconomiques sur les finances publiques. Dans le cas où le basculement d'un impôt a pour effet d'augmenter les prix à la consommation, l'indexation des revenus de remplacement (retraites, minima sociaux,) pourrait se traduire par un manque à gagner significatif pour les finances publiques. Il faudrait alors compléter les simulations présentées ici par une analyse des effets macroéconomiques de mesures calibrées afin d'assurer la neutralité *ex-post* sur les finances publiques. Ceci aboutirait à une évaluation moins favorable des effets d'une substitution de TVA à des cotisations sociales sur l'emploi et la compétitivité.

2.1. Augmentation de la TVA pour financer une baisse de cotisations sociales employeur uniforme sur l'ensemble des salaires (« TVA sociale uniforme 1 »)

Lorsque les allègements s'appliquent de manière proportionnelle, quel que soit le niveau de salaire brut, et sont compensés par une hausse de la TVA, les effets sur l'activité sont maigres voire négatifs. Le commerce extérieur bénéficie de gains de compétitivité momentanés, cependant l'inflation réduit le pouvoir d'achat des ménages et donc leur consommation. Les créations d'emplois liées aux allègements de charges ne suffisent pas à créer une dynamique vertueuse sur l'économie. Le mécanisme clé est ici que la hausse de la TVA entraîne une hausse des prix, tout d'abord des produits importés. En raison des mécanismes d'indexation toujours à l'œuvre dans l'économie française, cette hausse des

prix à la consommation enclenche une boucle prix salaires qui dégrade, à terme, la compétitivité.

**Tableau 1 : « TVA sociale uniforme 1 »
Allègement uniforme de cotisations sociales employeurs
et hausse de TVA de 9,2 Md€**

Ecart en % au compte central, sauf indication contraire

	Modèle macro-économétrique		Modèle dynamique d'équilibre général			Maquette statique à deux types de qualification
	1 an	2 ans	1 an	2 ans	long terme	moyen - long terme
PIB	-0,1	-0,1	0,2	0,2	0,0	0,0
<i>Contribution de la demande intérieure*</i>	-0,2	-0,1	0,0	0,1	0,0	-
<i>Contribution de l'extérieur*</i>	+0,1	0	0,2	0,1	0,0	-
Consommation	-0,2	-0,1	0,0	0,1	0,0	-
Emploi (en milliers)	16	22	38	47	5	35
Prix à la consommation	0,9	1,0	0,4	0,4	0,5	-
Revenu disponible brut réel	-0,1	0,0	-0,1	0,0	-	-
Compétitivité**	0,1	-0,1	0,2	0,3	0,0	-
Balance commerciale (en points de PIB)	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	-

Lecture : Une diminution uniforme de cotisations sociales employeurs de 9,2 Md€ financée ex ante par une hausse de TVA (TVA sociale 1) créerait 22 000 emplois au bout de 2 ans d'après le modèle macro-économétrique Mésange et 47 000 d'après le modèle dynamique d'équilibre général. D'après le modèle dynamique d'équilibre général, cette réforme créerait 5 000 emplois après 5 ans (à long terme). Si on prend en compte que l'allègement « uniforme » réduit relativement plus le coût du travail des peu qualifiés du fait des allègements déjà en place, cette réforme créerait 35 000 emplois (maquette statique à deux types de qualifications).

* Les contributions sont des contributions à l'écart au compte central : dans le modèle macro-économétrique, la mise en œuvre de la TVA sociale se traduit au bout de 2 ans par un PIB inférieur de 0,1% à ce qu'il aurait été sinon. La contribution de la demande intérieure à cet écart est de 0,1%, celle de l'extérieur est nulle. Les contributions de la demande intérieure et de l'extérieur ne sont pas disponibles dans la maquette de moyen-long terme.

** Compétitivité des exportations françaises sur les marchés étrangers : l'année où elle est introduite, l'instauration de la TVA sociale se traduit par une baisse de 0,1% du prix des exportateurs français sur les marchés extérieurs.

Les allègements de cotisations sociales employeurs financés par une augmentation de la TVA ont un effet positif sur l'emploi qui s'amenuise rapidement (dès la troisième année après la mesure) : selon les modes d'évaluation l'impact sur l'emploi à 2 ans varie de 22 000 à 47 000 (soit une hausse d'environ 0,1 à 0,2 % de l'emploi total). Les effets sur l'emploi s'amenuisent du fait de l'indexation progressive des salaires sur les prix à la consommation. A long terme les emplois créés sont au maximum de 35 000.

La mesure est inflationniste la première année. L'année de mise en œuvre de la mesure, le surcroît d'inflation serait compris entre 0,4 et 0,9 point. Les prix à la consommation se stabilisent ensuite à un niveau durablement supérieur. Le surcroît d'inflation d'un basculement des cotisations sociales vers une taxe sur la consommation a deux origines :

- D'une part, les biens de consommation importés subissent la hausse de la TVA, alors qu'ils ne bénéficient pas de la réduction du coût du travail.
- D'autre part, les hausses de taux de TVA tendent à être répercutées plus rapidement que les baisses de cotisations sociales dans les prix à la consommation (TTC) du fait du cycle de production et de distribution : la hausse de TVA s'applique immédiatement à des biens produits avant la mise en œuvre de la réforme, sur lesquels les entreprises n'ont donc pas répercuté la diminution des cotisations sociales.

Dans le modèle dynamique d'équilibre général, les entreprises, qui par construction maximisent leur profit en concurrence imparfaite et ont des anticipations rationnelles¹⁶, répercutent assez rapidement les baisses de cotisations sociales dans les prix hors taxes, afin de limiter la diminution de la demande qui leur est adressée. Ce n'est pas le cas dans le modèle macro-économétrique dans lequel les entreprises ne perçoivent pas l'impact de l'augmentation de la TVA sur la demande domestique. C'est pourquoi l'effet inflationniste de la première année est deux fois plus faible dans le modèle d'équilibre général que dans le modèle macro-économétrique.

Aucune des simulations présentées ici ne tient compte d'éventuels effets d'anticipation sur la consommation des ménages qui apparaîtraient si la mesure d'augmentation des taux de TVA était annoncée plusieurs mois à l'avance, comme ce fût le cas en Allemagne. De même, n'ont pas été pris en compte, les

¹⁶ Les entreprises intègrent donc clairement le fait qu'une hausse de la TVA, si elle se traduit par une hausse des prix pour le consommateur, réduit la demande qui leur est adressée et donc leurs profits.

éventuels accords avec les industriels et les distributeurs pour le maintien ou la compression des marges.

Dans toutes les simulations, la hausse des prix ampute le pouvoir d'achat des ménages qui diminuent rapidement leur consommation (modèle macro-économétrique) ou la maintiennent quasiment inchangée en répercutant la baisse de pouvoir d'achat sur l'ensemble de leur cycle de vie (modèle dynamique d'équilibre général). A court terme, dans le modèle macro-économétrique, la consommation des ménages réagit non seulement à l'évolution de leur revenu brut réel (leur pouvoir d'achat) mais aussi à l'inflation et à l'évolution du chômage. Ainsi, dans le modèle macro-économétrique, l'année de la substitution de la TVA à des cotisations sociales employeurs, les ménages réduisent davantage leur consommation (-0,2 %) que ne le laisserait supposer l'évolution de leur revenu réel disponible brut (-0,1 %) du fait du surcroît d'inflation (comportement de reconstitution d'encaisses réelles).

Enfin, à court terme, la compétitivité de l'économie s'améliore puisque les prix des biens exportés diminuent du fait de l'allègement des cotisations sociales. Dans les évaluations les plus favorables (modèle dynamique d'équilibre général), les exportations augmentent de 0,3 % la première année et les importations diminuent de 0,2 %. Comme pour l'emploi, ces effets disparaissent progressivement, du fait de l'indexation des salaires sur les prix à la consommation. A long terme, la substitution de la TVA à des cotisations sociales employeurs est sans effet sur les échanges extérieurs et la balance commerciale.

2.2. Augmentation de la CSG pour financer une baisse des cotisations sociales employeurs uniforme sur l'ensemble des salaires

Lorsque les allègements de charges sont compensés par une hausse de la CSG, l'impact sur l'inflation est nul voir négatif. Les gains de compétitivité et les créations d'emplois sont ainsi plus importants. Cependant, le pouvoir d'achat des ménages est davantage entamé. A long terme toutefois, les effets sur l'emploi et l'activité sont identiques, que les allègements de cotisations sociales soient financés par une augmentation de la CSG ou de la TVA.

Contrairement à une hausse de la TVA, une hausse de la CSG n'est pas inflationniste. En effet, le prélèvement de CSG effectué sur l'ensemble des revenus ne se répercute pas mécaniquement dans les prix à la consommation. La baisse des cotisations sociales employeurs compensée par une hausse de CSG réduit même les prix puisque :

- D'une part, les entreprises répercutent progressivement les baisses de coût du travail dans leurs prix HT et que la TVA n'augmente pas.
- D'autre part, le prélèvement supplémentaire sur les revenus des ménages réduit leur pouvoir d'achat et entraîne une moindre activité du fait de la baisse de la consommation des ménages, ce qui pèse sur les prix. C'est ce que l'on observe dans le modèle macro-économétrique. Cet enchaînement suppose que la hausse de la CSG n'est pas compensée par une hausse des salaires bruts et des retraites.

Ces effets sur les prix se traduisent par un gain de compétitivité pour les entreprises, qui exportent davantage alors même que les importations diminuent sous l'effet de la baisse de la consommation des ménages et de la plus grande compétitivité des produits français sur le marché intérieur.

Comme la mesure crée des emplois (+ 27 000 la première année) sans être inflationniste, à court terme, dans le modèle macro-économétrique, les ménages réduisent moins leur consommation (-0,2 %) que ne baisse leur revenu disponible brut réel (-0,7 %). Les ménages lissent leur consommation et réagissent à la baisse du chômage.

Tableau 2 : CSG
Allègement uniforme de cotisations sociales employeurs
et hausse de CSG-CRDS de 9,2 Md€

Ecarts en % au compte central, sauf indication contraire

	Modèle macro-économétrique		Modèle dynamique d'équilibre général			Maquette statique à deux types de qualification
	1 an	2 ans	1 an	2 ans	long terme	Moyen - long terme
PIB	-0,1	-0,2	0,2	0,2	-0,1	0,0
<i>Contribution de la demande intérieure*</i>	-0,1	-0,4	0,1	0,1	-0,1	-
<i>Contribution de l'extérieur*</i>	0,0	0,2	0,1	0,1	0,0	-
Consommation	-0,2	-0,5	0,0	0,0	0,0	-
Emploi (en milliers)	27	46	39	47	1	35
Prix à la consommation	-0,2	-0,5	-0,1	-0,1	0,0	-
Revenu disponible brut réel	-0,7	-0,7	0,1	0,2	-	-
Compétitivité**	0,7	0,7	0,2	0,2	0,0	-
Balance commerciale (en points de PIB)	-0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	-

Lecture : Une diminution uniforme de cotisations sociales employeurs de 9,2 Md€ financée ex ante par une hausse de la CSG (CSG sociale) créerait 46 000 emplois au bout de 2 ans d'après le modèle macro-économétrique Mésange et 47 000 d'après le modèle dynamique d'équilibre général. D'après le modèle dynamique d'équilibre général, cette réforme créerait 1 000 emplois après 5 ans (à long terme). Si on prend en compte que l'allègement « uniforme » réduit relativement plus le coût du travail des peu qualifiés du fait des allègements déjà en place, cette réforme créerait 35 000 emplois (maquette statique à deux types de qualifications).

* Les contributions sont des contributions à l'écart au compte central : dans le modèle macro-économétrique, la mise en œuvre de la CSG sociale se traduit au bout de 1 an par un PIB inférieur de 0,1% à ce qu'il aurait été sinon. La contribution de la demande intérieure à cet écart est de 0,1%, celle de l'extérieur est nulle. Les contributions de la demande intérieure et de l'extérieure ne sont pas disponibles dans la maquette de moyen-long terme.

** Compétitivité des exportations françaises sur les marchés étrangers : l'année où elle est introduite, l'instauration de la TVA sociale se traduit par une baisse de 0,7% du prix des exportateurs français sur les marchés extérieurs.

2.3. Augmentation de la TVA pour financer une baisse des cotisations sociales employeurs et salariés uniforme (2/3 employeurs et 1/3 salariés) sur l'ensemble des salaires (« TVA sociale 2 »)

L'allègement des cotisations sociales employeurs et des cotisations salariés est moins favorable sur l'emploi que lorsque l'allègement porte uniquement sur les cotisations sociales des employeurs, car cela incite moins les entreprises à embaucher et réduit les gains de compétitivité.

Le partage de l'allègement de cotisations sociales entre salariés (pour 1/3 du montant d'allègements soit 3,1 Md€) et employeurs (pour 2/3 du montant d'allègements soit 6,1 Md€) limite à la fois les pertes de pouvoir d'achat des salariés et les baisses de coûts pour les entreprises.

L'effet est un plus inflationniste à court terme que lorsque les allègements portent entièrement sur les cotisations sociales employeurs. Les effets d'offre bénéfiques à l'emploi et aux exportations sont moins forts, du fait d'une moindre diminution du coût réel du travail. En revanche, les ménages qui bénéficient directement d'une part des allègements pâtissent moins de la réforme ; dès la deuxième année, le niveau de consommation retrouve le niveau du compte central. La première année toutefois, le surcroît d'inflation et l'absence d'effet positif sur l'emploi les conduisent à diminuer légèrement leur consommation (-0,2 %), alors même que leur revenu disponible croît légèrement (+0,1 %).

Tableau 3 : TVA sociale 2
Allègements de cotisations sociales employeurs (6,1 Md€)
et salariés (3,1 Md€) et hausse de TVA de 9,2 Md€

Ecart en % au compte central, sauf indication contraire

	Modèle macro-économétrique		Modèle dynamique d'équilibre général			Maquette statique à deux types de qualification
	1 an	2 ans	1 an	2 ans	Long terme	Moyen - long terme
PIB	-0,1	-0,0	0,1	0,1	0,0	0,0
Contribution de la demande intérieure*	-0,2	-0,1	0,0	-0,1	0,0	-
Contribution de l'extérieur*	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	-
Consommation	-0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	-
Emploi (en milliers)	7	5	24	31	5	35
Prix à la consommation	1,0	1,2	0,4	0,4	0,5	-
Revenu disponible brut réel	0,1	0,2	-0,1	-0,1	-	-
Compétitivité**	-0,1	-0,3	0,2	0,2	0,0	-
Balance commerciale (en points de PIB)	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	-

Lecture : Une diminution uniforme de cotisations sociales employeurs (pour 2/3) et salariés (pour 1/3) de 9,2 Md€ financée ex ante par une hausse de TVA (TVA sociale 2) créerait 5 000 emplois au bout de 2 ans d'après le modèle macro-économétrique Mésange et 31 000 d'après le modèle dynamique d'équilibre général. D'après le modèle dynamique d'équilibre général, cette réforme créerait 5 000 emplois après 5 ans (à long terme). Si on prend en compte que l'allègement « uniforme » réduit relativement plus le coût du travail des peu qualifiés du fait des allègements déjà en place, cette réforme créerait 35 000 emplois (maquette statique à deux types de qualifications).

* Les contributions sont des contributions à l'écart au compte central : dans le modèle macro-économétrique, la mise en la réforme se traduit au bout de 1 an par un PIB inférieur de 0,1% à ce qu'il aurait été sinon. La contribution de la demande intérieure à cet écart est de 0,2%, celle de l'extérieur est de -0,1%. Les contributions de la demande intérieure et de l'extérieure ne sont pas disponibles dans la maquette de moyen-long terme.

** Compétitivité des exportations françaises sur les marchés étrangers : l'année où elle est introduite, l'instauration de la TVA sociale se traduit par une baisse de 0,1% du prix des exportateurs français sur les marchés extérieurs.

2.4. Augmentation de la TVA pour financer un allègement supplémentaire des cotisations sociales employeurs sur les bas salaires (« TVA sociale non uniforme »)

On montre ici qu'un effort supplémentaire d'allègement de charges sur les bas salaires crée plus d'emplois que n'en détruit la hausse de la TVA. Les travaux empiriques indiquent que les allègements charges sur les bas salaires ont un effet positif sur l'emploi.

Six scénarios d'allègements ciblés de cotisations employeurs sont envisagés (cf. note DGTPE – Polsoc1 – 085).

Compte tenu de la précision des modèles empiriques dont nous disposons, seuls les effets de moyen – long terme de ces différents scénarios peuvent être étudiés¹⁷. Les effets sur l'emploi et l'activité d'un allègement de cotisations sociales employeurs varient énormément selon le scénario considéré : plus les allègements portent sur les bas salaires (et parmi ceux-ci, les plus bas d'entre eux), plus les effets sur l'emploi et l'activité sont importants :

- Dans le cas le plus favorable, qui concentre les allègements sur les très bas salaires (scénario 2), l'effet sur l'activité à moyen/long terme (à partir de 5 ans) est de l'ordre de 1 % du PIB et 300 000 emplois sont créés.
- Dans le cas le moins favorable, qui concentre les allègements sur les salaires au dessus de 1,45 Smic (scénario 6), l'effet sur l'emploi est négatif (-48 000 emplois) et le PIB est réduit à moyen terme de 0,2 %.

¹⁷ On utilise ici la maquette de moyen-long terme à deux types de travailleurs (qualifiés/non qualifiés) présentée en annexe. C'est une représentation très simplifiée de l'économie comportant 3 facteurs de production : le travail peu qualifié (jusqu'à 1,45 SMIC), le travail qualifié (au dessus de 1,45 SMIC) et le capital. Une utilisation spontanée de ce modèle permet d'évaluer les effets sur l'emploi et l'activité des différents scénarios envisagés et des les assortir d'intervalles de confiance. Ce modèle ne peut cependant pas prendre en compte les effets d'une modification de la pente des allègements à l'intérieur de la zone des salaires en dessous de 1,45 SMIC. Plutôt que de présenter les résultats bruts du modèle assortis d'intervalles de confiance, on a choisit de présenter le point à l'intérieur de l'intervalle de confiance qui assure la concordance avec les effets sur l'emploi calculés dans la note DGTPE – Polsoc1 – 085.

Tableau 4 :
Impact macroéconomique de moyen-long terme d'allègements
non uniformes de cotisations sociales employeurs financés
par une hausse de la TVA

*Allègements non uniformes de cot.soc. employeurs
et hausse de TVA de 9,2 Md€*

Ecart au compte central

	Cotisations « négatives »			Pas de cotisations « négatives »		
	1- Baisse uniforme	2- Extension Fillon	3- Extension Fillon à pente inchangée	4- Plage neutre	5-Point de sortie augmenté	6-Baisse ciblée hauts salaires
TVA sociale (effet global)						
PIB (en %)	0,0	1,0	0,7	0,4	0,1	-0,2
Emploi	35 000	312 000	202 000	107 000	37 000	-48 000
<i>emplois qualifiés</i>	3 000	3 000	1 000	-5 000	-4 000	13 000
<i>emplois non qualifiés</i>	32 000	309 000	201 000	111 000	40 000	-62 000
dont : allègements de cotisations sociales employeurs						
PIB (en %)	0,6	1,6	1,2	0,9	0,6	0,3
Emploi	128 000	405 000	295 000	200 000	130 000	45 000
<i>emplois qualifiés</i>	16 000	16 000	14 000	8 000	9 000	26 000
<i>emplois non qualifiés</i>	112 000	389 000	281 000	192 000	121 000	19 000
dont : hausse de la TVA						
PIB (en %)	-0,5			-0,5		
Emploi	-93 000			-93 000		
<i>emplois qualifiés</i>	-13 000			-13 000		
<i>emplois non qualifiés</i>	-80 000			-80 000		

Lecture : Une baisse uniforme de 2,1 points de cotisations sociales employeurs (scénario 1) créerait 128 000 emplois alors que la hausse de TVA nécessaire à son financement (d'un montant de 9,2 Md€) détruirait 93 000 emplois. Au total, une TVA sociale « uniforme » créerait 35 000 emplois.

Ces effets très différenciés d'un scénario d'allègement à un autre sont liés au fait qu'il y a peu de chômeurs parmi les travailleurs qualifiés et que leur offre de travail dépend assez peu du niveau de rémunération qui leur est offert (au voisinage de leur salaire actuel), alors qu'il existe un niveau de chômage élevé pour les peu qualifiés (ce qui se traduit par une élasticité très forte de l'offre de travail peu qualifié). De ce fait, réduire les cotisations sociales des moins qualifiés est plus favorable à l'emploi :

- A moyen-long terme, toute baisse des cotisations sociales employeurs sur les salaires élevés bénéficie aux revenus des qualifiés sans accroître leur emploi. En effet, comme l'offre de travail qualifiée est quasiment fixe autour des niveaux de salaires actuels, les entreprises qui souhaitent embaucher davantage de travailleurs qualifiés n'en trouvent pas beaucoup plus sur le marché du travail.
- Au contraire, toute baisse de cotisations sur les bas salaires se traduit par une hausse de l'emploi. En effet, comme il y a du chômage parmi les peu qualifiés, les entreprises qui souhaitent embaucher des salariés peu qualifiés ne rencontrent aucun problème.

Annexe 1 : Le modèle macro-économétrique

Mésange est un modèle macro-économétrique trimestriel de l'économie française à trois secteurs d'activité (industriel, non industriel, non marchand). Il est principalement destiné à l'évaluation de politiques économiques à court et moyen terme.

Le modèle Mésange suit une logique « néo keynésienne ». A court terme, les effets demande dominant (consommation, exportations). Les outils classiques d'analyse macroéconomiques sont intégrés dans le modèle afin de prendre en compte l'existence de coûts d'ajustement et un certain degré de rigidité des prix à court terme. L'équilibre de long terme du modèle est déterminé par les comportements d'offre notamment sur le marché du travail.

Les modèles macro-économétriques sont construits à partir d'un grand nombre d'équations de nature comportementale ou comptable. Les équations comportementales sont estimées indépendamment les unes des autres et les paramètres d'ajustement de court terme n'ont pas toujours d'interprétation économique évidente. On suppose donc lorsque l'on évalue une mesure donnée de politique économique que les comportements des agents et leurs anticipations ne sont pas modifiés (critique de Lucas).

Dans les simulations présentées dans cette note on a supposé que le taux d'intérêt réel de long terme n'est pas affecté. Ceci se justifie par le fait qu'on n'observe peu (en dehors de l'impact de la première année) de modification de l'inflation dans l'économie : on peut supposer que la politique monétaire reste ni plus ni moins restrictive que dans le compte central.

Elasticités de la demande de travail dans le modèle Mésange

Pour les simulations présentées dans cette note, des estimations récentes¹⁸ des équations de demande de travail ont été utilisées. Les élasticités obtenues sont présentées dans le tableau ci-dessous. Il s'agit des effets directs d'une hausse de la valeur ajoutée et du coût du travail sur l'emploi issus des seules équations de demande de travail c'est à dire avant le bouclage macroéconomique.

¹⁸ Période d'estimation : 1978T4-2005T4

Elasticités de l'emploi manufacturier

Au bout de	1 trimestre	1 an	2 ans	5 ans	Long terme
Valeur ajoutée	0,08	0,41	0,65	0,90	1,00
Coût du travail	-0,12	-0,26	-0,39	-0,61	-0,75

Lecture : une hausse permanente du coût du travail de 1% se traduit par une baisse de 0,39 % de l'emploi manufacturier au bout de 2 ans.

Elasticités de l'emploi non manufacturier

Au bout de	1 trimestre	1 an	2 ans	5 ans	Long terme
Valeur ajoutée	0,2	0,8	1,21	0,96	1,00
Coût du travail	-0,13	-0,36	-0,52	-0,43	-0,45

Lecture : une hausse permanente du coût du travail de 1% se traduit par une baisse de 0,52 % de l'emploi non manufacturier au bout de 2 ans.

Annexe 2 : Le modèle dynamique d'équilibre général

Le modèle dynamique d'équilibre général¹⁹ repose sur une modélisation structurelle de l'économie, qui tient compte des objectifs et des contraintes des différents agents économiques dans le calcul de l'équilibre général.

Les entreprises domestiques produisent des biens qu'elles vendent aux ménages domestiques et étrangers. Les ménages domestiques consomment des biens domestiques et étrangers et épargnent sous forme d'obligations ; ils fournissent du travail et du capital aux entreprises. Les ménages étrangers consomment des biens domestiques et étrangers, ils prêtent ou empruntent sous forme d'obligations aux ménages domestiques. L'Etat taxe les entreprises et les ménages domestiques et dépense ses recettes en transfert aux ménages.

Enfin, la banque centrale européenne réagit aux inflations domestique et étrangère en modifiant le taux d'intérêt nominal de la zone euro en fonction d'une règle de Taylor.

Contrairement au modèle macro-économétrique dont la dynamique de court terme repose principalement sur des mécanismes de demande, le modèle d'équilibre général fait apparaître dès le court terme des effets d'offre significatifs. Comme le modèle traduit à chaque période –et non seulement à long terme– les comportements d'optimisation des agents sous anticipations rationnelles, ce modèle permet de mieux identifier dès le court terme les canaux de transmission des réformes étudiées.

Contrairement à la maquette à deux types de qualification, ce modèle dynamique général rend compte de l'interaction de l'économie française avec le reste de la zone euro. Ce modèle est donc particulièrement utile pour étudier les effets des réformes fiscales sur la compétitivité des entreprises françaises à différents horizons.

Les paramètres structurels (élasticité de l'offre de travail, paramètres technologique de la fonction de production etc.) ainsi que les rigidités nominales et réelles du modèle d'équilibre général sont calibrés ou estimés sur la période

¹⁹ Pour plus de détails, se référer à l'article « La TVA sociale dans un modèle DSGE France en économie ouverte », Maylis Coupet et Jean-Paul Renne (http://perso.orange.fr/jeanpaul.renne/personal_information.htm).

1986-2006. Ce modèle ne fait intervenir que des paramètres interprétables économiquement, ce qui le met à l'abri de la critique de Lucas :

– Dans le modèle dynamique d'équilibre général, les entreprises fixent leurs prix afin de maximiser leur profit : le comportement de marge des entreprises est donc endogène. Ainsi, la mise en oeuvre de la TVA sociale les conduit à réduire leurs prix hors taxe afin d'atténuer l'impact de la hausse de la TVA sur leur prix de vente TTC ;

– Au contraire, avec le modèle macro-économétrique on suppose implicitement que les entreprises conservent le même comportement de marge que celui observé en moyenne sur le passé.

Le niveau de détail du modèle d'équilibre général n'atteint pas celui du modèle macroéconométrique ou de la maquette à deux types de travailleurs. Le modèle d'équilibre général ne permet donc pas d'étudier des scénarios d'allègements de charges ciblés sur les bas salaires.

3. TVA sociale : Simulation des effets sur l'emploi de différents scénarios (extrait de la note POLSOC1 – 2007 – 085)

Les effets macroéconomiques d'une « TVA sociale uniforme », c'est-à-dire d'une baisse uniforme du taux de cotisations sociales employeurs financée par une augmentation de la taxe sur la valeur ajoutée sont en général estimés à partir de modèles macroéconomiques, où le facteur travail est supposé homogène, sans distinction entre emplois qualifiés et non qualifiés.

Différents scénarios de baisse non uniforme du taux de cotisations peuvent également être envisagés pour deux raisons différentes. En premier lieu, une baisse uniforme se heurte au fait qu'il n'y a aujourd'hui quasiment plus de cotisations patronales de sécurité sociale au niveau du SMIC. En conséquence, une baisse uniforme implique soit de créer des cotisations patronales de sécurité sociale négatives pour les salariés proches du SMIC soit de réduire les cotisations UNEDIC ou régimes complémentaires. En second lieu, une baisse uniforme du taux de cotisations n'est par définition pas ciblée sur les moins qualifiés. Elle n'est donc pas optimale en termes de coût par emploi créé, notamment parce que l'élasticité coût de l'emploi est plus élevée pour les bas-salaires.

Pour examiner les effets de scénarios de baisse non uniforme du taux de cotisations, les hypothèses retenues dans ces modèles, notamment en terme de description du fonctionnement du marché du travail, sont insuffisantes.

L'introduction de deux facteurs travaux (qualifié et non qualifié) est utile, mais parfois insuffisante également. En effet, dans un tel modèle, une baisse du taux de cotisation a le même effet au SMIC ou à 1,4 SMIC (cette plage de salaire correspondant aux salariés non qualifiés), ce qui n'est pas cohérent avec les observations empiriques et ne capte pas bien les effets spécifiques du salaire minimum.

Pour cette raison, on utilise ici une méthode alternative pour estimer plus finement les effets sur l'emploi de scénarios de baisse non uniforme des cotisations, qui a l'avantage de tenir compte du continuum sur l'échelle des salaires.

Avec cette méthode, on peut étudier la sensibilité des effets emploi d'une TVA sociale, en fonction du profil retenu pour la baisse de cotisations employeurs. Il en ressort les résultats suivants :

- Les effets emplois d'une TVA sociale sont extrêmement sensibles au profil retenu pour la baisse du taux de cotisation employeurs, puisque les effets emploi vont de -50 000 à +310 000 suivant les scénarios, pour une baisse équivalente à deux points de cotisations sociales.
- Les scénarios les plus favorables en termes d'emploi sont ceux qui ciblent la baisse du taux de cotisation sur les salaires proches du SMIC, i.e. ceux qui impliquent soit des cotisations négatives de sécurité sociale pour ces salariés, soit des allègements bas-salaires sur d'autres régimes (UNEDIC, retraite complémentaire).

A. Description des scénarios étudiés

Six scénarios de modification du barème du taux de cotisation sont étudiés, qui correspondent tous à un transfert d'un montant égal à 2 points de cotisations (cf. graphiques 1 et 2 ci-dessous). Par souci de simplicité, on suppose dans chacun de ces scénarios que le barème des allègements Fillon ne dépend pas de la taille des entreprises (i.e. on suppose que toutes les entreprises bénéficient d'un taux d'allègement maximal à 28,1 points)²⁰.

²⁰ Par rapport à la situation actuelle, réduire de 2,1 points les cotisations dans les entreprises de plus de 20 salariés coûte 950 M€, et génère environ 40 000 emplois.

1. **Le premier scénario consiste en une baisse uniforme de 2 points du taux de cotisation de sécurité sociale effectif (i.e. après déduction des allègements Fillon).** Le taux de cotisation au niveau du SMIC serait alors négatif, égal à -2. La progressivité des cotisations sociales employeurs, liée aux allègements Fillon, n'est pas modifiée.

Le taux de cotisations s'écrit alors :

$$\tau = 0,261 - \frac{0,281}{0,6} \left(1,6 * \frac{SMIC}{w} - 1 \right)$$

2. **Le deuxième scénario consiste à accroître le taux d'allègement maximal au niveau du SMIC, avec un point de sortie inchangé.** Le taux de cotisation au niveau du SMIC serait égal à -11,7 points.

$$\tau = 0,281 - \frac{0,398}{0,6} \left(1,6 * \frac{SMIC}{w} - 1 \right)$$

3. **Le troisième scénario se distingue du précédent, par l'augmentation du point de sortie, de sorte à maintenir le taux de cotisation marginal inchangé** (ce qui permet de ne pas accroître les trappes à bas-salaires). Le taux de cotisation au niveau du SMIC serait égal à -6,7 points.

$$\tau = 0,281 - \frac{0,348}{0,74} \left(1,74 * \frac{SMIC}{w} - 1 \right)$$

4. **Le quatrième scénario se distingue du troisième car les cotisations négatives sont mises à zéro.** Par conséquent, les salariés en dessous de 1,11 SMIC ont un taux de cotisation nul. Le point de sortie est porté à 1,78 SMIC.

$$\tau = \text{Max} \left(0,281 - \frac{0,367}{0,78} \left(1,78 * \frac{SMIC}{w} - 1 \right); 0 \right)$$

5. **Le cinquième scénario augmente le point de sortie des allègements Fillon à plus de 2 SMIC.**

$$\tau = 0,281 - \frac{0,281}{1,05} \left(2,05 * \frac{SMIC}{w} - 1 \right)$$

6. **Le sixième scénario consiste à baisser de 3,2 points le taux maximum de cotisation de sécurité sociale** (qui passerait ainsi de 28,1 à 24,9 points). Le taux de cotisation pour les salaires proches du SMIC resterait inchangé, mais le point de sortie des allègements Fillon diminuerait mécaniquement, à 1,5 SMIC (contre 1,6 aujourd'hui) :

$$\tau = 0,249 - \frac{0,249}{0,5} \left(1,5 * \frac{SMIC}{w} - 1 \right)$$

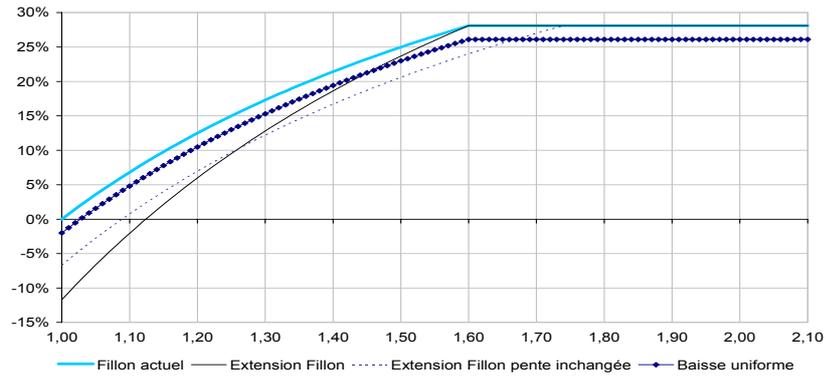
Tableau 1 :
Caractéristiques des 6 scénarios

	Référence Fillon actuel	Scénario 1 Baisse uniforme	Scénario 2 Extension Fillon	Scénario 3 Extension Fillon pente inchangée	Scénario 4 Plage neutre	Scénario 5 Augmentation du point de sortie	Scénario 6 Allègement hauts salaires
Taux de cotisation de droit commun	28,1%	26,1%	28,1%	28,1%	28,1%	28,1%	24,9%
Taux d'allègement au SMIC	28,1%	28,1%	39,8%	34,8%	28,1%	28,1%	24,9%
Point de sortie	1,6	1,6	1,6	1,74	1,78	2,05	1,5

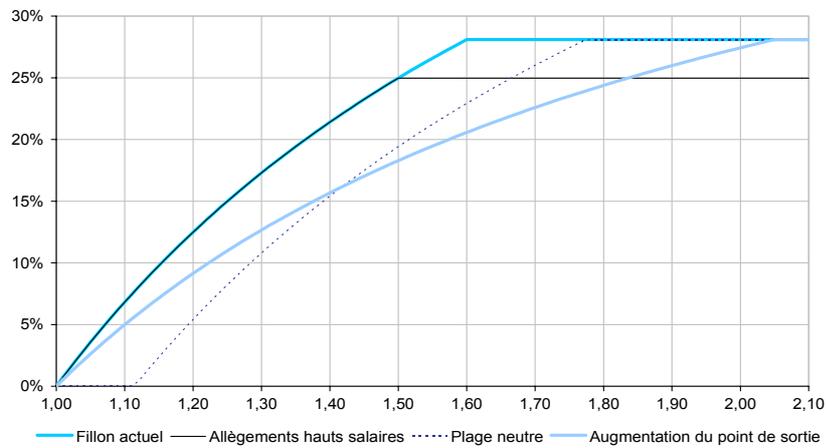
Les graphiques suivants illustrent les différences entre les 6 scénarios. Les graphiques 1 et 2 représentent le profil du taux de cotisations en fonction du scénario retenu. Le graphique 3 représente la baisse du coût du travail en fonction du niveau de salaire dans chacun des 6 scénarios. Le graphique 4 représente la fonction de répartition de l'allègement en fonction du niveau de salaire.

Il ressort de ces graphiques que les scénarios diffèrent fortement pour ce qui est du ciblage de l'allègement de cotisations. Les deux scénarios polaires sont sans doute le scénario « extension Fillon », dans lequel 99 de la baisse de cotisation bénéficie aux salariés en dessous de 1,5 SMIC, et le scénario « allègements haut salaires », dans lequel 0 de la baisse profite à ces salariés (cf graphique 4).

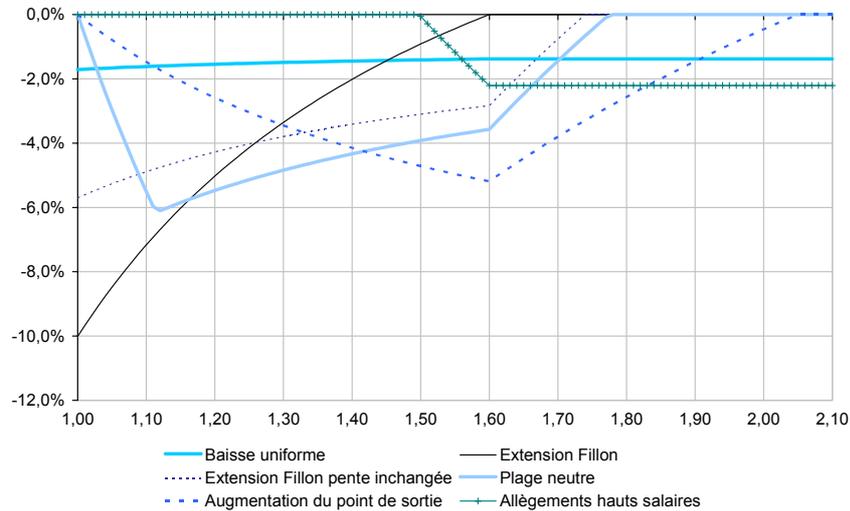
Graphique 1 : taux de cotisation patronale de sécurité sociale dans les scénarios impliquant des cotisations « négatives ».



Graphique 2 : taux de cotisation patronale de sécurité sociale dans les scénarios n'impliquant pas de cotisations « négatives ».

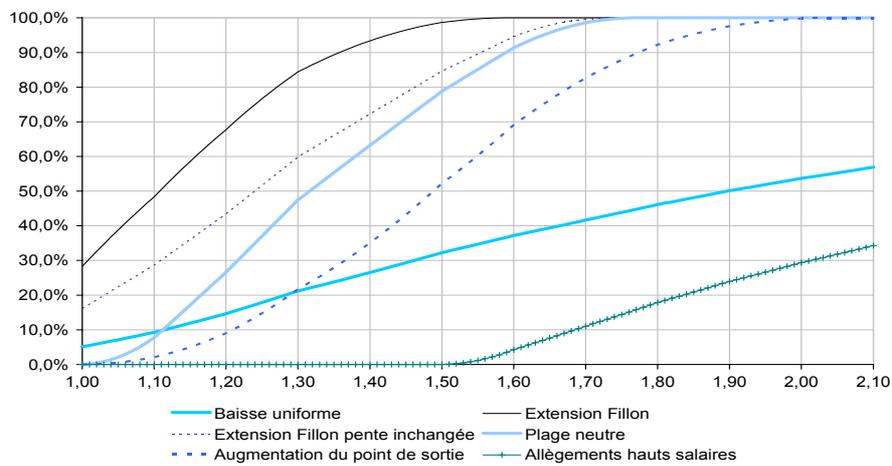


Graphique 3 : baisse du coût du travail en fonction du niveau de salaire dans les 6 scénarios



Lecture : dans le scénario « plage neutre », la baisse du coût du travail est de 6,1% pour les salariés à 1,12 SMIC.

Graphique 4 : fonction de répartition de l'allègement de cotisations en fonction du niveau de salaire dans les 6 scénarios



Lecture : 52% de la baisse de cotisation profite aux salariés en dessous de 1,5 SMIC dans le scénario « augmentation du point de sortie ».

B. Mesurer les effets emploi²¹

Les effets emploi d'une TVA sociale peuvent être calculés comme le solde des créations d'emplois générées par la baisse de cotisations et des destructions d'emplois générées par l'augmentation de la TVA.

S'agissant de l'augmentation de la TVA, les effets, estimés à l'aide de modèles macroéconomiques, sont de l'ordre de 100 000 destructions d'emploi pour l'équivalent de 2 points de cotisation²².

Pour estimer les effets emploi de la baisse du taux de cotisation employeurs, nous utilisons un jeu de paramètres sur la réponse de l'emploi aux variations de son coût cohérent avec les estimations des effets des allègements de cotisations sur les bas-salaires. Concrètement, on calcule pour chaque niveau de salaire la variation de coût du travail induite par ces modifications de la taxation du travail, et on en déduit les variations d'emploi grâce à une élasticité coût de la demande de travail décroissante en fonction du niveau de salaire (du SMIC à 1,4 SMIC, elle passe d'une valeur de 1,2 à 0,3, puis est constante). Ce profil d'élasticités en fonction du salaire est calibré de sorte à ce que soient respectés i) l'ordre de grandeur des emplois créés par les allègements Juppé (ie 350 000 emplois créés), ii) la décroissance de l'élasticité en fonction du niveau de salaire corroborée par les études empiriques. Avec ces paramètres, l'élasticité moyenne est égale à $-0,55$, ce qui est dans la fourchette du consensus sur données françaises.

²¹ Les effets emploi mesurés dans cette note valent à moyen-terme, c'est-à-dire à un horizon où les substitutions entre facteurs de production ont eu lieu. La distinction avec le long terme est que les niveaux d'emploi sont ici encore déterminés par la demande de travail, et non par l'offre de travail comme c'est le cas à long terme.

²² Avec la maquette utilisée dans la note MACR01-2007-075, les destructions d'emploi sont de 95 000.

Le tableau suivant résume les résultats obtenus pour les effets emploi à moyen terme²³.

Tableau 2 : Effets emploi des 6 scénarios

	Cotisations « négatives »			Pas de cotisations « négatives »		
	1- Baisse uniforme	2- Extension Fillon	3- Extension Fillon pente inchangée	4- Plage neutre	5-Point de sortie augmenté	6-Baisse ciblée hauts salaires
Montant transfert (en Md€) ²⁴	9,2					
Effets emploi baisse du taux de CSE (a)	130 000	405 000	295 000	200 000	130 000	45 000
Effets emploi augmentation de la TVA (b)	-95 000					
Effets emploi totaux (c) = (a) + (b)	35 000	310 000	200 000	105 000	35 000	-50 000

Lecture : dans le scénario « extension Fillon à pente inchangée », la baisse du taux de cotisations employeurs génère 295 000 créations d'emplois. Comme l'augmentation de la TVA détruit 95 000 emplois, les créations nettes d'emploi dans ce scénario sont égales à 200 000.

Il ressort de ces résultats les enseignements suivants :

- Les effets emplois d'une TVA sociale sont extrêmement sensibles au profil retenu pour la baisse du taux de cotisation employeurs, puisque les effets emploi vont de -50 000 à +310 000.
- Les scénarios les plus favorables en termes d'emploi sont ceux qui ciblent la baisse du taux de cotisation sur les salaires proches du SMIC. Comme il n'y aujourd'hui quasiment plus de cotisations patronales de sécurité sociale au niveau du SMIC, ces scénarios impliquent soit des cotisations négatives de sécurité sociale pour ces salariés, soit des allègements bas-salaires sur d'autres régimes (UNEDIC, retraite complémentaire).
- Le scénario « plage neutre » apparaît comme un scénario intermédiaire. Parmi les scénarios qui n'impliquent pas de cotisations « négatives », c'est celui qui a les meilleurs effets emplois (+100 000). Il est d'ailleurs plus favorable en termes d'effets emploi que le scénario de baisse uniforme, qui pourtant implique des cotisations négatives.

²³ La distribution de salaires retenue pour les calculs est calée sur l'Enquête Emploi 2005.

²⁴ Ce montant n'inclut pas le coût de l'augmentation de 26 à 28 points du taux d'allègements Fillon dans les entreprises de plus de 20 salariés (950 M€).

C. Limites de la méthode de calcul

Le chiffrage proposé supra est évidemment fragile pour plusieurs raisons.

D'abord, il repose sur une élasticité coût de la demande de travail égale à 0,55 en moyenne à moyen terme, ce qui correspond certes à un certain consensus empirique, mais reste fragile. Il conduit à une estimation plutôt optimiste de l'efficacité d'une baisse uniforme des cotisations sociales. Toutefois, cette hypothèse influe peu sur les résultats. En effet, quelle que soit l'approche, ce qui importe pour le chiffrage est l'efficacité relative des baisses ciblées respectivement sur les hauts et bas salaires, plus que l'efficacité d'une baisse uniforme des cotisations sociales.

Ensuite, le recours à une élasticité coût pour chaque niveau de salaire ne permet pas de distinguer le jeu des substitutions entre les différents niveaux de qualification, pas plus que les effets retour sur les salaires. On considère qu'une baisse de coût du travail a des effets différents sur la demande de travail selon le niveau de salaire auquel elle s'applique, sans distinguer les différents mécanismes à l'œuvre²⁵. Si l'on ne s'intéresse qu'aux effets emploi agrégés, cette méthode fruste peut être considérée comme une forme réduite acceptable.

²⁵ En particulier, l'élasticité de 0,3 pour les salaires moyens et élevés est censée prendre en compte à la fois l'effet positif d'une baisse du coût du travail sur les créations d'emploi à ce niveau de salaire, et l'effet négatif sur les créations d'emploi à des niveaux de salaire plus faible, par effet de substitution.

Annexe 4

Évaluation macroéconomique de la TVA sociale

Eric Heyer, Mathieu Plane,
Xavier Timbeau

(OFCE)

(Sous la direction de Jean-Paul Fitoussi)

La mesure consiste à transférer le financement de la sécurité sociale des cotisations (une base salaire) à la taxe sur la valeur ajoutée (une base consommation). Le financement peut être assuré *ex ante* (une réduction de cotisations égale à l'augmentation de TVA, avant bouclage), il peut être partiel (*i.e.* une partie de l'augmentation de TVA est réservée à réduction du déficit).

Variante A : La TVA sociale « pure »

La TVA sociale « pure » est, par hypothèse, un transfert équilibré *ex ante* entre cotisations sociales employeurs et TVA et une transmission instantanée des modifications de fiscalité dans les prix de production. Cette TVA sociale « pure » est proche d'une dévaluation. Ne passant pas par une modification du taux de change, on la qualifiera de dévaluation fiscale, par opposition à une dévaluation nominale. Une nuance à cette analogie est que la TVA sociale ne renchérit que les prix de consommation, de part la nature déductible de la TVA. La TVA sociale ne renchérit donc pas le prix des investissements ou des consommations intermédiaires. Ses conséquences inflationnistes sont donc réduites, puisque liées à l'effet direct sur le prix de consommation et aux effets de second tour sur les salaires.

Les enchaînements macro économique de la TVA sociale pure sont, d'une part un gain de compétitivité, qui se traduit par plus d'exportations, moins d'importations, et une amélioration du solde extérieur. Là encore, l'analogie avec la dévaluation ne doit pas être trop poussée. L'amélioration du solde extérieur est sans ambiguïté (et donc non soumise à la condition de Marchal-Lerner) puisqu'il n'y a pas de modification *ex ante* de la valeur des imports exprimés en monnaie nationale. L'amélioration du solde extérieur conduit à une hausse de l'activité.

La variante A (voir plus bas pour les paramètres de cette variante) illustre cet élément. D'un côté, la hausse de l'activité entraîne revenu, emploi, baisse du chômage et contribue à la hausse du salaire réel. Dans cette branche des enchaînements, la TVA sociale contribue à la hausse du pouvoir d'achat et à l'amélioration des finances publiques. De l'autre côté, le prix à la consommation s'accroît et provoque une perte de pouvoir d'achat. Cette branche est indissociable de la première. C'est la perte de pouvoir d'achat qui finance le gain de compétitivité et on ne peut avoir l'un sans l'autre. La perte de pouvoir d'achat a pour conséquence directe une moindre consommation puis des effets inflationnistes, lorsque les mécanismes de restauration du pouvoir d'achat se mettent en œuvre. Il s'agit pour partie de la boucle prix-salaire et pour partie des aménagements institutionnels qui indexent les prestations sur le coût de la vie. Les prestations chômage, famille, santé mais surtout les prestations vieillesse augmentent pour compenser la hausse du prix à la consommation. Le Smic est également automatiquement indexé.

Ces mécanismes d'indexation provoquent une hausse de l'inflation et une réduction progressive de l'avantage de compétitivité. La dynamique différentielle des deux processus reste à l'avantage de la compétitivité. Le pouvoir d'achat est sous le coup d'un effet initial négatif (la hausse du prix de consommation), de deux effets progressivement positifs, les conséquences de la hausse de l'activité et des mécanismes d'indexation, c'est-à-dire de l'épuisement progressif de la dévaluation initiale.

Les finances publiques sont initialement dégradées. 10% des recettes de TVA sont basées sur les consommations intermédiaires des administrations publiques. La hausse de TVA ne couvre donc pas *ex ante* la baisse des cotisations. De plus, les dépenses sont indexées plus rapidement sur l'activité que ne le sont les recettes. Néanmoins, au bout de quelques années, les effets positifs l'emportent. Au total, les effets sur les finances publiques sont du second ordre.

Dans les différentes variantes, le taux apparent de TVA est augmenté de 3.4 points de TVA et les cotisations employeurs sont diminuées de la même somme *ex ante*. Plus de 20 milliards d'euros sont ainsi transférés *ex ante*. Le choc peut paraître de grande ampleur, La modélisation étant quasi linéaire, un choc deux fois moins important aurait des conséquences moitié moindres. Par hypothèse, les prix de production TTC sont défalqués instantanément de la baisse des cotisations sociales. Ils déterminent ainsi une part des prix de consommation HT (l'autre part principale étant des prix d'importation) et les prix d'exportation. Les prix d'importation sont supposés fixes et donc le prix à la consommation augmente de 40% fois la hausse de prix induite par le nouveau taux de TVA. Ces hypothèses sont en partie levées dans les variantes suivantes.

La hausse initiale des prix de consommation est de $0.3 \cdot 0.034 / (1 + 0.15)$ (le taux d'ouverture est de 30%, le taux apparent de TVA de 15 %), soit de 0,9 % à la première période. Cette hausse de prix a plusieurs conséquences. Premièrement elle réduit le pouvoir d'achat des ménages, diminuant le salaire réel. Deuxièmement elle induit des processus d'indexation institutionnels des prestations sociales, de la vieillesse au chômage et des processus d'indexation salariaux (privés et publics).

C'est ainsi que la hausse initiale de 0.9 % du prix à la consommation se traduit par une baisse du salaire réel de 0,1 point, atténuée par l'indexation partielle au cours de la première période. Ces processus d'indexation provoquent une hausse des coûts et induisent de l'inflation lorsque la hausse des coûts est répercutée dans les prix. Au-delà du choc initial de 0.9 % de hausse, l'inflation est durablement affectée par la mesure et augmente de 0,1 point par an ensuite. La hausse de prix en France correspond cependant à une baisse des prix d'exportations. Au total, l'impact sur l'inflation européenne est négligeable.

Ensuite les créations d'emploi et la baisse du chômage poussent le salaire réel à la hausse. Compte tenu des décalages d'indexation des autres composantes du revenu des ménages, les deux premières années leur pouvoir d'achat est dégradé. Puis les gains salariaux réels, les gains d'emploi et les indexations des autres composantes permettent un gain de pouvoir d'achat, malgré la hausse des prix de consommation.

Le ratio EBE/VA des entreprises non financières (SNF) augmente. Cela est dû à l'effet mécanique de la baisse de la valeur ajoutée au coût des facteurs (baisse des cotisations sociales) et une stabilité de l'EBE en valeur. *Ex ante*, la situation financière des entreprises n'est pas dégradée, ce que traduit la hausse de ce ratio.

A : TVA sociale « pure »

<i>Années après le choc, écarts au compte central</i>	1	2	3	4	5
PIB total en volume	0.84	0.61	0.58	0.58	0.62
Contributions à la croissance (en point de PIB)					
Importations	0.04	0.16	0.16	0.15	0.12
Dépenses des ménages	0.00	0.00	0.06	0.10	0.16
Dépenses des administrations	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01
Investissement des entreprises	0.19	0.13	0.11	0.11	0.12
Exportations	0.47	0.28	0.23	0.20	0.19
Variations de stocks	0.11	0.01	0.00	0.00	0.00
Demande intérieure	0.33	0.17	0.19	0.24	0.31
Solde extérieur	0.51	0.44	0.39	0.35	0.31
Taux de TVA (en point de conso.)					
Taux de TVA (en point de conso.)	3.06	3.06	3.06	3.06	3.06
Prix de la consommation des ménages (en %)	0.90	1.21	1.33	1.45	1.51
Prix export (en %)	-1.91	-1.61	-1.49	-1.36	-1.30
Prix importation (hors taxe) (en %)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Salaire nominal (en %)	0.79	1.33	1.69	2.08	2.45
Prix du PIB (en %)	-0.41	-0.02	0.17	0.36	0.48
Salaire horaire réel (en %)	-0.11	0.11	0.36	0.62	0.92
productivité horaire, marchand (en %)	0.55	0.13	0.04	0.01	0.02
Effectifs totaux (en milliers, moyenne)	115	125	125	123	122
Effectifs salariés (en milliers, moyenne)	103	111	110	108	107
Effectifs totaux (en %, moyenne)	0.46	0.51	0.52	0.51	0.51
Taux de chômage BIT (en point de pop. act.)	-0.42	-0.45	-0.45	-0.44	-0.44
Capacité de fin. (en point de PIB)					
Sociétés non financières	0.08	0.10	0.12	0.13	0.11
Sociétés financières	-0.05	-0.10	-0.11	-0.12	-0.12
APU	-0.07	-0.01	-0.03	0.01	0.05
Ménages et EI	0.05	0.09	0.13	0.12	0.14
Nation	0.01	0.07	0.11	0.14	0.18
Taux d'épargne des ménages (en point de RDB)	-0.04	0.02	0.03	-0.01	0.01
EBE / VA SNF (en point de VA)	1.00	0.76	0.62	0.56	0.55

Sources : simulation e-mod.fr, OFCE

Le gain de compétitivité provoque un gain de parts de marché à l'exportation et à l'importation. Ces deux composantes sont améliorées et contribuent positivement à la croissance. L'élasticité prix des exports et des imports est de l'ordre de 0,85 ; la baisse des prix d'exports de l'ordre de 1.9 % et la hausse des prix d'imports TTC du même ordre de grandeur, compte tenu de l'effort de marge des importateurs. La compétitivité prix à l'import comme à l'export s'accroît donc de 1.7 %. Ceci augmente par rapport au compte central les exports de 1.7 % et diminue les imports d'autant. Ce gain de compétitivité accroît l'activité, l'emploi et donc favorise l'investissement.

Variante B : TVA sociale « pure », baisse des prix d'import

Cette variante ajoute à la précédente une réaction des prix d'import. Cette réaction est basée sur l'analyse économétrique des prix d'importation. La pression concurrentielle sur le marché français et la baisse des prix de production des producteurs nationaux conduit les entreprises qui importent en France à accepter une baisse de marge. Cette baisse de marge est partielle et n'annule pas le gain de compétitivité à l'importation.

B : TVA sociale pure+comportement de prix d'imports

<i>Années après le choc, écarts au compte central</i>	1	2	3	4	5
PIB total en volume	0.83	0.66	0.63	0.62	0.64
Contributions à la croissance (en point de PIB)					
Importations	-0.10	-0.01	0.01	0.00	-0.02
Dépenses des ménages	0.09	0.14	0.19	0.22	0.28
Dépenses des administrations	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01
Investissement des entreprises	0.18	0.13	0.12	0.11	0.12
Exportations	0.52	0.35	0.29	0.25	0.24
Variations de stocks	0.11	0.02	0.00	0.00	0.00
Demande intérieure	0.41	0.32	0.33	0.36	0.42
Solde extérieur	0.42	0.34	0.30	0.26	0.22
Taux de TVA (en point de conso.)					
Taux de TVA (en point de conso.)	3.06	3.06	3.06	3.06	3.06
Prix de la consommation des ménages (en %)					
Prix de la consommation des ménages (en %)	0.43	0.71	0.83	0.97	1.02
Prix export (en %)					
Prix export (en %)	-2.20	-1.93	-1.81	-1.67	-1.62
Prix importation (hors taxe) (en %)					
Prix importation (hors taxe) (en %)	-1.27	-1.21	-1.18	-1.14	-1.15
Salaire nominal (en %)					
Salaire nominal (en %)	0.54	1.00	1.37	1.76	2.13
Prix du PIB (en %)					
Prix du PIB (en %)	-0.55	-0.21	-0.03	0.15	0.26
Salaire horaire réel (en %)					
Salaire horaire réel (en %)	0.11	0.29	0.53	0.79	1.10
productivité horaire, marchand (en %)					
productivité horaire, marchand (en %)	0.54	0.15	0.04	0.01	0.01
Effectifs totaux (en milliers, moyenne)					
Effectifs totaux (en milliers, moyenne)	111	128	128	125	123
Effectifs salariés (en milliers, moyenne)					
Effectifs salariés (en milliers, moyenne)	99	113	113	110	108
Effectifs totaux (en %, moyenne)					
Effectifs totaux (en %, moyenne)	0.45	0.52	0.53	0.52	0.51
Taux de chômage BIT (en point de pop. act.)					
Taux de chômage BIT (en point de pop. act.)	-0.40	-0.46	-0.46	-0.45	-0.44
Capacité de fin. (en point de PIB)					
Sociétés non financières					
Sociétés non financières	0.17	0.16	0.18	0.19	0.18
Sociétés financières					
Sociétés financières	-0.02	-0.06	-0.06	-0.08	-0.08
APU					
APU	-0.13	0.02	0.02	0.07	0.11
Ménages et EI					
Ménages et EI	0.16	0.09	0.12	0.10	0.13
Nation					
Nation	0.18	0.21	0.25	0.29	0.34
Taux d'épargne des ménages (en point de RDB)					
Taux d'épargne des ménages (en point de RDB)	0.09	0.00	0.01	-0.03	0.00
EBE / VA SNF (en point de VA)					
EBE / VA SNF (en point de VA)	1.10	0.88	0.75	0.71	0.71

Sources : simulation e-mod.fr, OFCE

L'impact sur le prix de consommation est moindre et donc limite la perte de pouvoir d'achat. Le gain de compétitivité à l'import est largement diminué et les deux effets se compensent.

Variante C : TVA sociale « pure », moindre élasticité des exportations

C : TVA sociale pure+élasticité des exports plus faible

<i>Années après le choc, écarts au compte central</i>	1	2	3	4	5
PIB total en volume	0.59	0.57	0.59	0.60	0.63
Contributions à la croissance (en point de PIB)					
Importations	0.20	0.19	0.15	0.14	0.13
Dépenses des ménages	-0.06	-0.03	0.05	0.10	0.16
Dépenses des administrations	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01
Investissement des entreprises	0.13	0.12	0.12	0.12	0.12
Exportations	0.22	0.24	0.23	0.21	0.20
Variations de stocks	0.08	0.03	0.01	0.00	0.00
Demande intérieure	0.18	0.14	0.21	0.25	0.31
Solde extérieur	0.42	0.42	0.38	0.35	0.32
Taux de TVA (en point de conso.)					
Taux de TVA (en point de conso.)	3.06	3.06	3.06	3.06	3.06
Prix de la consommation des ménages (en %)					
Prix de la consommation des ménages (en %)	0.91	1.11	1.20	1.31	1.39
Prix export (en %)					
Prix export (en %)	-1.94	-1.72	-1.61	-1.49	-1.43
Prix importation (hors taxe) (en %)					
Prix importation (hors taxe) (en %)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Salaire nominal (en %)					
Salaire nominal (en %)	0.70	1.16	1.49	1.86	2.23
Prix du PIB (en %)					
Prix du PIB (en %)	-0.40	-0.12	0.05	0.22	0.34
Salaire horaire réel (en %)					
Salaire horaire réel (en %)	-0.21	0.05	0.28	0.54	0.83
productivité horaire, marchand (en %)					
productivité horaire, marchand (en %)	0.41	0.18	0.09	0.04	0.03
Effectifs totaux (en milliers, moyenne)					
Effectifs totaux (en milliers, moyenne)	81	108	119	122	124
Effectifs salariés (en milliers, moyenne)					
Effectifs salariés (en milliers, moyenne)	72	96	105	108	109
Effectifs totaux (en %, moyenne)					
Effectifs totaux (en %, moyenne)	0.33	0.44	0.50	0.51	0.52
Taux de chômage BIT (en point de pop. act.)					
Taux de chômage BIT (en point de pop. act.)	-0.29	-0.39	-0.43	-0.44	-0.45
Capacité de fin. (en point de PIB)					
Sociétés non financières					
Sociétés non financières	0.09	0.10	0.10	0.12	0.12
Sociétés financières					
Sociétés financières	-0.04	-0.08	-0.09	-0.10	-0.11
APU					
APU	-0.16	-0.12	-0.07	-0.02	0.02
Ménages et EI					
Ménages et EI	0.03	0.14	0.14	0.13	0.14
Nation					
Nation	-0.08	0.03	0.08	0.13	0.17
Taux d'épargne des ménages (en point de RDB)					
Taux d'épargne des ménages (en point de RDB)	-0.09	0.07	0.04	-0.01	0.00
EBE / VA SNF (en point de VA)					
EBE / VA SNF (en point de VA)	0.97	0.81	0.69	0.64	0.64

Sources : simulation e-mod.fr, OFCE

Le comportement d'exportation retenu dans la variante principale implique une élasticité des exportations de 0,85 à la compétitivité prix. Cette élasticité est plus forte que dans les estimations habituelles ; elle découle d'une spécification où est distingué l'élasticité des exports à la compétitivité relativement aux pays voisins de la zone euro et celle vis-à-vis du reste du monde. Dans la variante C, cette spécification est ignorée et on retient une élasticité plus faible (0.6).

Variante D : TVA sociale avec augmentation des marges des entreprises

Dans les variantes précédentes, les entreprises nationales ne captaient rien de la baisse des cotisations sociales employeurs. Dans la variante D, elles ne traduisent pas instantanément la baisse des cotisations sociales dans leurs prix. Ce processus se fait avec une certaine viscosité et conduit à une hausse plus importante des prix.

La capacité de financement des entreprises est améliorée tandis que celle des ménages et des APU se trouve dégradée. Les pertes de pouvoir d'achat sont plus importantes et les gains de compétitivité moindres.

Cette variante décrit un scénario probable où les entreprises profitent de l'opération TVA sociale pour restaurer leur rentabilité. Les effets pourraient être largement différents d'un secteur à l'autre compte tenu de différences dans les pouvoirs de marché.

D : TVA sociale+marge des entreprises

<i>Années après le choc, écarts au compte central</i>	1	2	3	4	5
PIB total en volume	0.43	0.16	0.21	0.25	0.31
Contributions à la croissance (en point de PIB)					
Importations	0.16	0.31	0.25	0.22	0.18
Dépenses des ménages	-0.22	-0.32	-0.21	-0.13	-0.06
Dépenses des administrations	0.00	0.01	0.01	0.00	0.00
Investissement des entreprises	0.11	0.05	0.05	0.05	0.07
Exportations	0.29	0.11	0.09	0.08	0.09
Variations de stocks	0.07	-0.01	0.00	0.00	0.01
Demande intérieure	-0.02	-0.26	-0.13	-0.05	0.04
Solde extérieur	0.45	0.42	0.34	0.30	0.27
Taux de TVA (en point de conso.)					
Taux de TVA (en point de conso.)	3.06	3.06	3.06	3.06	3.06
Prix de la consommation des ménages (en %)					
Prix de la consommation des ménages (en %)	1.89	2.15	2.13	2.16	2.16
Prix export (en %)					
Prix export (en %)	-0.94	-0.72	-0.71	-0.67	-0.66
Prix importation (hors taxe) (en %)					
Prix importation (hors taxe) (en %)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Salaire nominal (en %)					
Salaire nominal (en %)	1.17	1.67	1.83	2.00	2.18
Prix du PIB (en %)					
Prix du PIB (en %)	-1.15	-0.76	-0.77	-0.74	-0.75
Salaire horaire réel (en %)					
Salaire horaire réel (en %)	-0.70	-0.47	-0.30	-0.16	0.02
productivité horaire, marchand (en %)					
productivité horaire, marchand (en %)	0.30	0.00	0.01	0.01	0.04
Effectifs totaux (en milliers, moyenne)					
Effectifs totaux (en milliers, moyenne)	72	57	58	61	67
Effectifs salariés (en milliers, moyenne)					
Effectifs salariés (en milliers, moyenne)	65	51	51	54	59
Effectifs totaux (en %, moyenne)					
Effectifs totaux (en %, moyenne)	0.29	0.23	0.24	0.25	0.28
Taux de chômage BIT (en point de pop. act.)					
Taux de chômage BIT (en point de pop. act.)	-0.26	-0.21	-0.21	-0.22	-0.24
Capacité de fin. (en point de PIB)					
Sociétés non financières					
Sociétés non financières	0.52	0.34	0.38	0.36	0.33
Sociétés financières					
Sociétés financières	-0.07	-0.09	-0.07	-0.05	-0.02
APU					
APU	-0.07	-0.10	-0.24	-0.22	-0.20
Ménages et EI					
Ménages et EI	-0.18	0.12	0.19	0.19	0.19
Nation					
Nation	0.20	0.27	0.26	0.28	0.31
Taux d'épargne des ménages (en point de RDB)					
Taux d'épargne des ménages (en point de RDB)					
EBE / VA SNF (en point de VA)					
EBE / VA SNF (en point de VA)	1.77	1.58	1.50	1.50	1.53

Sources : simulation e-mod.fr, OFCE

Variante E : TVA sociale avec baisse des cotisations sociales salariés et employeurs

La variante E est une variante où la contrepartie de la hausse de la TVA n'est pas uniquement distribuée sous forme de baisse de cotisations sociales employeurs mais également sous celle d'une baisse des cotisations sociales salariées. A long terme, l'équilibre du marché du travail devrait rendre neutre le choix des cotisations sociales salariés ou employeurs. L'économétrie ne permet pas de mesurer une vitesse de convergence vers le long terme. On retient alors une position extrême dans laquelle les baisses de cotisations sociales employeurs ont un impact sur le coût du travail alors que les baisses de cotisations sociales salariées ne jouent que sur le revenu. Il n'y a pas d'effet sur l'offre de travail des ménages et donc pas d'effet sur le salaire.

L'impact sur la compétitivité est diminué, puisqu'1/3 de la hausse de la TVA passe en revenu. L'impact sur les prix est plus important et le revenu des ménages est augmenté de la baisse des cotisations sociales salariées. Par rapport à la variante TVA sociale « pure » (A), le revenu des ménages est initialement moins dégradé (puisque le gain de compétitivité ne trouve sa source que dans le moindre revenu des ménages, ici le gain de compétitivité plus faible nécessite un sacrifice moins grand des ménages).

E : TVA sociale 1/3 cot. soc. salariés 2/3 employeurs

<i>Années après le choc, écarts au compte central</i>	1	2	3	4	5
PIB total en volume	0.55	0.53	0.58	0.61	0.67
Contributions à la croissance (en point de PIB)					
Importations	0.10	0.08	0.02	-0.01	-0.05
Dépenses des ménages	-0.03	0.15	0.29	0.37	0.46
Dépenses des administrations	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01
Investissement des entreprises	0.13	0.11	0.11	0.11	0.12
Exportations	0.25	0.14	0.12	0.10	0.10
Variations de stocks	0.08	0.02	0.01	0.01	0.01
Demande intérieure	0.20	0.31	0.44	0.52	0.62
Solde extérieur	0.35	0.22	0.14	0.09	0.04
Taux de TVA (en point de conso.)					
Taux de TVA (en point de conso.)	3.06	3.06	3.06	3.06	3.06
Prix de la consommation des ménages (en %)	1.74	2.04	2.15	2.27	2.35
Prix export (en %)	-1.06	-0.74	-0.61	-0.48	-0.39
Prix importation (hors taxe) (en %)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Salaire nominal (en %)	1.12	1.73	2.07	2.43	2.80
Prix du PIB (en %)	-1.35	-0.89	-0.72	-0.54	-0.43
Salaire horaire réel (en %)	-0.61	-0.30	-0.08	0.16	0.44
productivité horaire, marchand (en %)	0.37	0.15	0.09	0.05	0.05
Effectifs totaux (en milliers, moyenne)	81	100	111	116	122
Effectifs salariés (en milliers, moyenne)	73	89	98	103	108
Effectifs totaux (en %, moyenne)	0.33	0.41	0.46	0.48	0.51
Taux de chômage BIT (en point de pop. act.)	-0.29	-0.36	-0.40	-0.42	-0.44
Capacité de fin. (en point de PIB)					
Sociétés non financières	0.04	0.05	0.05	0.08	0.07
Sociétés financières	-0.09	-0.14	-0.15	-0.17	-0.18
APU	-0.02	0.00	0.03	0.09	0.14
Ménages et EI	0.15	0.18	0.18	0.16	0.18
Nation	0.08	0.09	0.11	0.16	0.20
Taux d'épargne des ménages (en point de RDB)	0.09	0.18	0.10	0.04	0.06
EBE / VA SNF (en point de VA)	0.51	0.34	0.19	0.09	0.03

Sources : simulation e-mod.fr, OFCE

Variante F : TVA sociale avec baisse des cotisations sociales salariés et employeurs et augmentation des marges des entreprises

Dans cette variante on reprend les hypothèses de comportement de marge des entreprises de la variante D et le partage de la compensation de la hausse de la TVA de la variante E. Ce scénario correspond à la tentative de ne pas trop dégrader le pouvoir d'achat des salariés dans un contexte où les entreprises restaurent leurs marges. On multiplie alors les fuites et on limite l'ampleur du gain de compétitivité par rapport au scénario A. Cela illustre que le compromis social autour de la TVA sociale peut en changer assez nettement les contours et les impacts.

F : TVA sociale 1/3 cot. soc. salariés 2/3 employeurs+marges

<i>Années après le choc, écarts au compte central</i>	1	2	3	4	5
PIB total en volume	0.46	0.43	0.49	0.53	0.60
Contributions à la croissance (en point de PIB)					
Importations	0.13	0.11	0.04	0.00	-0.04
Dépenses des ménages	-0.08	0.08	0.23	0.32	0.41
Dépenses des administrations	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01
Investissement des entreprises	0.11	0.09	0.09	0.10	0.11
Exportations	0.21	0.10	0.09	0.08	0.07
Variations de stocks	0.07	0.02	0.01	0.01	0.01
Demande intérieure	0.13	0.22	0.37	0.45	0.56
Solde extérieur	0.34	0.21	0.13	0.08	0.03
Taux de TVA (en point de conso.)					
Taux de TVA (en point de conso.)	3.06	3.06	3.06	3.06	3.06
Prix de la consommation des ménages (en %)	1.96	2.25	2.33	2.43	2.50
Prix export (en %)	-0.85	-0.54	-0.43	-0.32	-0.25
Prix importation (hors taxe) (en %)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Salaire nominal (en %)	1.20	1.81	2.10	2.41	2.74
Prix du PIB (en %)	-1.03	-0.60	-0.46	-0.32	-0.22
Salaire horaire réel (en %)	-0.74	-0.43	-0.22	-0.01	0.24
productivité horaire, marchand (en %)	0.31	0.12	0.08	0.05	0.06
Effectifs totaux (en milliers, moyenne)	72	85	96	102	109
Effectifs salariés (en milliers, moyenne)	64	76	85	91	97
Effectifs totaux (en %, moyenne)	0.29	0.35	0.40	0.43	0.45
Taux de chômage BIT (en point de pop. act.)	-0.26	-0.31	-0.34	-0.37	-0.39
Capacité de fin. (en point de PIB)					
Sociétés non financières	0.13	0.11	0.11	0.13	0.12
Sociétés financières	-0.09	-0.14	-0.14	-0.15	-0.16
APU	-0.02	-0.02	-0.01	0.04	0.08
Ménages et EI	0.10	0.19	0.19	0.18	0.19
Nation	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Taux d'épargne des ménages (en point de RDB)	0.12	0.13	0.15	0.19	0.23
EBE / VA SNF (en point de VA)	0.03	0.20	0.12	0.06	0.07

Sources : simulation e-mod.fr, OFCE

Annexe 5

MODELE NEMESIS (ERASME)²⁶ : Évaluation macroéconomique de la TVA sociale

**Baptiste BOITIER, Arnaud
FOUGEYROLLAS, Pierre LE
MOUEL**

**sous la Direction de Paul
ZAGAME (Université Paris 1,
Centre d'Analyse Stratégique)²⁷**

Le modèle NEMESIS est un système, de modèles économétriques sectoriels détaillés (30 secteurs d'activité) élaboré pour chacun des vingt sept pays de l'Union européenne plus la Norvège. Il est destiné à la prévision ou la prospective quantitative et à l'analyse des politiques économiques, notamment celle des politiques dites « structurelles » dont les effets atteignent les moyen et long termes (recherche, formation, environnement, énergie, aménagement du territoire, fiscalité, budget, démographie et migrations etc.).

Le degré de détail est dicté par l'exigence de précision de l'endroit de mise en œuvre des politiques économiques et, plus fondamentalement, par la croyance que, à moyen et long termes, la trajectoire macroéconomique des pays est le résultat d'une forte interdépendance entre des activités parfois très

²⁶ *Laboratoire de l'Ecole Centrale de Paris*

²⁷ *Professeur à l'Université Paris I ; Conseiller scientifique au Centre d'Analyse Stratégique.*

progressives (secteur des N.T.I.C.) et d'autres au sein desquelles les progrès de productivité sont lents.

Le modèle a été élaboré par un consortium européen coordonné par Paul ZAGAME assisté d'Arnaud FOUGEYROLLAS et de Pierre LE MOUEL. Ce consortium a été initialement financé par les Directions de l'Environnement et de l'Energie de la Direction Générale de la Recherche de la Commission de l'Union européenne, et donc encadré par les Officiers scientifiques de ces Directions, Pierre VALETTE et Domenico ROSSETTI, respectivement.

Parmi les membres du groupe central d'élaboration figurent l'Université d'Athènes (Pantélis CAPROS, Nikos KOUVARITAKIS), le Bureau Fédéral du Plan Belge (Francis BOSSIER), la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris - CCIP (Jean-Luc BIACABE); cette dernière institution a également contribué à son financement.

Le modèle a fait l'objet de nombreuses utilisations sur les politiques précitées (énergie, développement durable, Lisbonne, Barcelone) pour la CCIP, l'OCDE, le Ministère de l'environnement (contrat GICC), différentes Directions de la Commission de l'Union européenne, etc.

Le modèle, bien qu'économétrique, s'écarte de la structure traditionnelle des modèles économétriques « néo-keynésiens » en ce sens que le bloc offre incorpore les propriétés tirées des nouvelles théories de la croissance : progrès technique endogène, performance économique dépendant de la R&D, prise en compte des externalités de connaissance.

Par ailleurs, par rapport aux modèles traditionnels, NEMESIS s'enrichit d'un module Energie-Environnement et d'un module d'utilisation des sols. L'international (hors Europe) est formalisé de façons différentes selon les différentes zones mondiales. Cette formalisation peut aller jusqu'à un modèle NEMESIS identique à celui des pays européens pour certains grands pays (USA, Japon) qui jouent un rôle important dans l'élaboration et le transfert des connaissances scientifiques.

Cette annexe présente les résultats des variantes du modèle NEMESIS sur la TVA sociale. Dans chaque cas, il s'agit d'une augmentation de 5 points du taux normal de TVA et non de trois points ; pour cela les résultats présentés dans le corps du texte sont multipliés par 3/5 par rapport aux résultats de cette annexe en admettant que les chocs soient suffisamment faibles pour admettre que les écarts variantiels²⁸ y répondent linéairement.

²⁸ *Ecart entre le compte central d'évolution spontanée et le compte résultant de la mise en œuvre de la politique.*

Le gain de TVA est redistribué aux entreprises sous la forme d'une réduction des cotisations sociales à la charge des employeurs.

Suite à ce choc, les mécanismes du modèle mis en œuvre sont :

- des effets de substitution : la baisse du coût du travail entraîne une variation relative de la combinaison productive des facteurs de production : augmentation, à niveau de production donnée, de la demande de travail émanant des entreprises, diminution du capital, des matières premières, augmentation de la R&D en raison de l'abaissement du coût de celle-là (la R&D étant composée essentiellement de travail). Tout cela est déterminé de façon endogène à partir d'une fonction de production CES où le stock de savoir issu des dépenses de R&D du secteur et des externalités de R&D venues des autres secteurs ou de l'étranger, intervient directement dans la fonction de production ;
- des effets de revenu, pour le partage de la valeur ajoutée et notamment pour le partage du surplus qui apparaît dans l'entreprise à la suite de la baisse des coûts de production. Les entreprises vont-elles garder ce surplus et tenter de ne répercuter la baisse des prix que partiellement ? Les salariés vont-ils essayer de récupérer leur perte de pouvoir d'achat en s'appuyant sur l'amélioration du marché du travail ?

Dans NEMESIS, les prix sont déterminés selon la logique de la concurrence monopolistique par un taux de *mark up* appliqué aux coûts, c'est-à-dire que les entreprises répercutent 100% de la baisse des coûts. Cependant afin de s'évader de cette détermination mécanique, on a testé deux hypothèses complémentaires : les entreprises ne répercutent que 75% de la baisse des coûts, les entreprises n'en répercutent que 50%.

Les salaires sont déterminés selon un modèle WS-PS qui, dans certains cas, se réduit à une courbe de Phillips augmentée. On a donc testé deux hypothèses d'indexation totale des salaires sur les prix à la consommation et d'indexation partielle (0,8).

La résultante de ces effets de substitution et de revenu aboutit à la détermination des prix et tout cela va largement conditionner l'évolution de la compétitivité (solde extérieur) et de la demande finale (consommation) et donc de l'emploi.

Les quatre tableaux correspondent aux scénarios suivants :

- S1 : indexation unitaire des salaires sur les prix à la consommation et répercussion intégrale de la baisse du coût dans les prix ;
- S2 : indexation unitaire des salaires et report de 75% de la baisse du coût dans les prix ;
- S3 : indexation unitaire des salaires et report de 50% de la baisse du coût dans les prix ;
- S4 : indexation à 0,8 des salaires et report intégral de la baisse du coût dans les prix ;

En résumé, trois scénarios enregistrent des créations d'emplois, seul S3 ou les entreprises « captent » 50% de la baisse des coûts perd des emplois.

Les scénarios S1 et S4 sont les meilleurs pour la croissance et l'emploi. Le scénario S4 est un peu plus favorable en termes de croissance et d'emploi en raison d'une plus grande compétitivité prix et d'un effet de substitution plus marqué (plus forte baisse du coût du travail), en revanche, le contenu de la croissance est différent, plus porté sur la consommation pour S1 et sur le solde extérieur pour S4.

Enfin, il faut remarquer que l'augmentation de la R&D « dope » légèrement à long terme ces résultats en termes de croissance et d'emploi. Par rapport à ceux d'un modèle à progrès technique exogène les effets qualité et productivité augmentent la demande finale interne et externe.

Scénario 1 : Indexation unitaire des salaires et des prix de production

Résultats Macroéconomiques	2008	2012	2025
AFFECTATION DU PIB			
Produit intérieur brut aux prix du marché	-0,14	0,95	1,05
Consommation finale privée	-0,75	1,07	1,15
Consommation finale publique	0,00	0,00	0,00
Investissement des entreprises	-0,04	1,23	1,44
<i>Total dépenses intérieures</i>	-0,40	0,83	0,92
Exportations de biens et services	0,38	0,88	1,00
- <i>Intra Européennes</i>	0,35	0,86	0,98
- <i>Reste du monde</i>	0,42	0,90	1,03
<i>Total dépenses finales</i>	-0,22	0,84	0,94
Importations de biens et services	-0,49	0,50	0,58
- <i>Intra Européennes</i>	-0,48	0,49	0,59
- <i>Reste du monde</i>	-0,49	0,53	0,57
Balance commerciale	-13,84	4,94	4,85
DEFLATEUR DU PIB ET DES PRINCIPALES CATEGORIES DE DEPENSES			
Dépenses de consommation finale privée	1,86	1,43	1,36
Investissement	-1,10	-1,73	-1,89
<i>Total dépenses intérieures</i>	0,37	-0,10	-0,22
Exportations de biens et services	-0,55	-1,12	-1,26
<i>Total dépenses finales</i>	0,16	-0,30	-0,43
Importations de biens et services	-0,41	-0,56	-0,50
Produit intérieur brut aux prix du marché	-1,46	-2,09	-2,25
DEMANDES DE FACTEURS DE PRODUCTION			
Consommations Intermédiaires hors énergie	-0,03	1,22	1,41
Consommations d'énergies	-0,13	1,70	1,82
Investissement	-0,04	1,23	1,44
R&D privée	0,52	1,29	1,54
Emploi	0,23	1,07	1,19
Demandeurs d'emploi	-2,04	-8,48	-9,27
PRIX DES FACTEURS DE PRODUCTION			
Consommations Intermédiaires hors énergie	-1,17	-1,69	-1,84
Consommations d'énergies	-0,53	-0,28	-0,27
Investissement	-1,10	-1,73	-1,89
Coût salarial horaire	-2,91	-2,29	-2,32
Rémunération horaire des salariés	0,88	1,66	1,59
Prix de production hors taxes	-1,32	-1,92	-2,08
COÛTS UNITAIRES			
Total	-1,60	-1,74	-1,82
Consommations Intermédiaires hors énergie	-1,11	-1,54	-1,65
Energie	-0,57	0,35	0,34
Travail	-2,67	-2,36	-2,42
Taxes	-0,80	-1,03	-1,26
REVENU DISPONIBLE BRUT REEL			
Ménages	-0,76	1,10	1,18
Entreprises non financières	1,99	0,22	-0,39
Entreprises financières	1,58	-0,29	0,70
Gouvernement	-4,62	-3,09	-3,31

Scénario 2 : Indexation à 75 % des prix de production

Résultats Macroéconomiques	2008	2012	2025
AFFECTATION DU PIB			
Produit intérieur brut aux prix du marché	-0,38	0,26	-0,01
Consommation finale privée	-1,09	0,42	0,23
Consommation finale publique	0,00	0,00	0,00
Investissement des entreprises	-0,26	0,31	-0,05
<i>Total dépenses intérieures</i>	-0,63	0,29	0,11
Exportations de biens et services	0,22	0,15	0,22
- <i>Intra Européennes</i>	0,20	0,16	-0,21
- <i>Reste du monde</i>	0,27	0,14	-0,23
<i>Total dépenses finales</i>	-0,43	0,25	0,03
Importations de biens et services	-0,57	0,23	0,17
- <i>Intra Européennes</i>	-0,56	0,25	0,20
- <i>Reste du monde</i>	-0,60	0,21	0,12
Balance commerciale	-14,22	4,98	3,62
DEFLATEUR DU PIB ET DES PRINCIPALES CATEGORIES DE DEPENSES			
Dépenses de consommation finale privée	2,30	2,98	3,78
Investissement	-0,69	-0,25	0,42
<i>Total dépenses intérieures</i>	0,84	1,48	2,23
Exportations de biens et services	-0,35	-0,17	0,29
<i>Total dépenses finales</i>	0,57	1,16	1,88
Importations de biens et services	-0,30	-0,07	0,15
Produit intérieur brut aux prix du marché	-0,91	-0,29	0,51
DEMANDES DE FACTEURS DE PRODUCTION			
Consommations Intermédiaires hors énergie	-0,23	0,36	0,03
Consommations d'énergies	-0,46	0,51	0,07
Investissement	-0,26	0,31	-0,05
R&D privée	0,27	0,25	-0,14
Emploi	0,11	0,48	0,22
Demandeurs d'emploi	-1,00	-3,76	-1,69
PRIX DES FACTEURS DE PRODUCTION			
Consommations Intermédiaires hors énergie	-0,76	-0,23	0,44
Consommations d'énergies	-0,51	0,05	0,21
Investissement	-0,69	-0,25	0,42
Coût salarial horaire	-2,75	-1,14	-0,41
Rémunération horaire des salariés	1,06	2,97	3,75
Prix de production hors taxes	-0,84	-0,27	0,48
COÛTS UNITAIRES			
Total	-1,25	-0,45	0,21
Consommations Intermédiaires hors énergie	-0,68	-0,18	0,46
Energie	-0,66	0,25	0,28
Travail	-2,40	-1,04	-0,26
Taxes	-0,57	-0,20	0,21
REVENU DISPONIBLE BRUT REEL			
Ménages	-1,10	0,44	0,25
Entreprises non financières	2,25	1,38	1,71
Entreprises financières	1,45	0,87	0,99
Gouvernement	-4,55	-3,39	-3,72

Scénario 3 : Indexation à 50 % des prix de production

Résultats Macroéconomiques	2008	2012	2025
AFFECTATION DU PIB			
Produit intérieur brut aux prix du marché	-0,63	-0,45	-1,14
Consommation finale privée	-1,43	-0,26	-0,75
Consommation finale publique	0,00	0,00	0,00
Investissement des entreprises	-0,47	-0,62	-1,63
<i>Total dépenses intérieures</i>	-0,85	-0,27	-0,76
Exportations de biens et services	0,07	-0,60	-1,50
- <i>Intra Européennes</i>	0,04	-0,57	-1,45
- <i>Reste du monde</i>	0,12	-0,65	-1,57
<i>Total dépenses finales</i>	-0,63	-0,35	-0,94
Importations de biens et services	-0,66	-0,04	-0,28
- <i>Intra Européennes</i>	-0,64	0,00	-0,22
- <i>Reste du monde</i>	-0,71	-0,11	-0,36
Balance commerciale	-14,60	5,14	2,27
DEFLATEUR DU PIB ET DES PRINCIPALES CATEGORIES DE DEPENSES			
Dépenses de consommation finale privée	2,74	4,60	6,45
Investissement	-0,27	1,29	2,98
<i>Total dépenses intérieures</i>	1,31	3,14	4,95
Exportations de biens et services	-0,15	0,82	1,99
<i>Total dépenses finales</i>	0,98	2,70	4,43
Importations de biens et services	-0,18	0,44	0,87
Produit intérieur brut aux prix du marché	-0,36	1,60	3,58
DEMANDES DE FACTEURS DE PRODUCTION			
Consommations Intermédiaires hors énergie	-0,44	-0,52	-1,44
Consommations d'énergies	-0,79	-0,71	-1,79
Investissement	-0,47	-0,62	-1,63
R&D privée	0,02	-0,82	-1,92
Emploi	0,00	-0,13	-0,82
Demandeurs d'emploi	0,04	1,05	6,40
PRIX DES FACTEURS DE PRODUCTION			
Consommations Intermédiaires hors énergie	-0,34	1,29	2,96
Consommations d'énergies	-0,49	0,39	0,74
Investissement	-0,27	1,29	2,98
Coût salarial horaire	-2,59	0,05	1,69
Rémunération horaire des salariés	1,23	4,32	6,13
Prix de production hors taxes	-0,35	1,46	3,31
COÛTS UNITAIRES			
Total	-0,89	0,89	2,43
Consommations Intermédiaires hors énergie	-0,24	1,24	2,77
Energie	-0,74	0,15	0,21
Travail	-2,14	0,35	2,12
Taxes	-0,33	0,66	1,84
REVENU DISPONIBLE BRUT REEL			
Ménages	-1,44	-0,24	-0,75
Entreprises non financières	2,52	2,57	3,99
Entreprises financières	1,32	2,05	1,24
Gouvernement	-4,48	-3,71	-4,20

Scénario 4 : Indexation à 80 % des salaires sur les prix à la consommation

Résultats Macroéconomiques	2008	2012	2025
AFFECTATION DU PIB			
Produit intérieur brut aux prix du marché	-0,14	0,94	1,10
Consommation finale privée	-0,75	0,86	1,03
Consommation finale publique	0,00	0,00	0,00
Investissement des entreprises	-0,04	1,23	1,54
<i>Total dépenses intérieures</i>	-0,40	0,73	0,89
Exportations de biens et services	0,38	1,06	1,21
- <i>Intra Européennes</i>	0,35	1,02	1,18
- <i>Reste du monde</i>	0,42	1,11	1,26
<i>Total dépenses finales</i>	-0,22	0,80	0,97
Importations de biens et services	-0,49	0,36	0,51
- <i>Intra Européennes</i>	-0,48	0,34	0,51
- <i>Reste du monde</i>	-0,49	0,39	0,50
Balance commerciale	-13,84	-1,01	2,82
DEFLATEUR DU PIB ET DES PRINCIPALES CATEGORIES DE DEPENSES			
Dépenses de consommation finale privée	1,86	1,00	0,91
Investissement	-1,10	-2,11	-2,31
<i>Total dépenses intérieures</i>	0,37	-0,52	-0,68
Exportations de biens et services	-0,55	-1,37	-1,55
<i>Total dépenses finales</i>	0,16	-0,70	-0,86
Importations de biens et services	-0,41	-0,71	-0,64
Produit intérieur brut aux prix du marché	-1,46	-2,55	-2,75
DEMANDES DE FACTEURS DE PRODUCTION			
Consommations Intermédiaires hors énergie	-0,03	1,21	1,50
Consommations d'énergies	-0,13	1,69	1,93
Investissement	-0,04	1,23	1,54
R&D privée	0,52	1,48	1,81
Emploi	0,23	1,09	1,27
Demandeurs d'emploi	-2,04	-8,62	-9,92
PRIX DES FACTEURS DE PRODUCTION			
Consommations Intermédiaires hors énergie	-1,17	-2,08	-2,26
Consommations d'énergies	-0,53	-0,46	-0,42
Investissement	-1,10	-2,11	-2,31
Coût salarial horaire	-2,91	-2,84	-2,86
Rémunération horaire des salariés	0,88	1,03	0,98
Prix de production hors taxes	-1,32	-2,35	-2,54
COÛTS UNITAIRES			
Total	-1,60	-2,16	-2,25
Consommations Intermédiaires hors énergie	-1,11	-1,93	-2,04
Energie	-0,57	0,16	0,22
Travail	-2,67	-2,88	-2,94
Taxes	-0,80	-1,28	-1,55
REVENU DISPONIBLE BRUT REEL			
Ménages	-0,76	0,89	1,06
Entreprises non financières	1,99	0,23	-0,54
Entreprises financières	1,58	-1,38	0,38
Gouvernement	-4,62	-3,14	-3,29

Annexe 6

Enjeux redistributifs de la mise en place d'une TVA sociale

(DGTPE)

(extrait de la note FIPU 2-07-072/NR-FP)

En France, la TVA taxe les différents biens et services à un taux non uniforme. Du fait des différences de structure de consommation des ménages selon leur niveau de revenu ou leur appartenance socio-professionnelle, toute modification de taux de TVA engendre des effets redistributifs apparents. En outre, une variation des taux de TVA – même partiellement compensée par une baisse des cotisations employeurs – est susceptible d'avoir un impact sur l'indice des prix, si bien qu'il faut tenir compte de l'indexation des revenus pour appréhender les effets redistributifs globaux.

Les simulations macroéconomiques montrent que la mise en place d'une TVA sociale aurait un impact sur les prix. Les consommateurs sont alors protégés par des mécanismes institutionnels qui répercutent la hausse des prix sur leurs revenus comme le SMIC ou les pensions de retraites, ou peuvent tenter de se protéger en revendiquant le maintien du pouvoir d'achat de leurs salaires. Cette indexation des salaires augmente alors les coûts de production des entreprises, qui sont à nouveau incitées à augmenter leurs prix pour compenser l'effet sur leurs bénéfices. Dès lors, la conjonction du relèvement d'un des taux de TVA (taux normal, taux réduit ou super-réduit) et d'une indexation des revenus sur l'inflation globale est susceptible d'avoir des effets redistributifs à terme :

- La hausse du taux normal de 3 points (correspondant à un basculement des cotisations sociales de 1 point de PIB) entraînerait in fine une perte moyenne de pouvoir d'achat de l'ordre de 0,1 point pour

les déciles supérieurs et parallèlement, un gain moyen de pouvoir d'achat de 0,1 point pour les déciles inférieurs. En effet, pour une indexation uniforme des revenus, les ménages dont le panier de consommation comporte une proportion plus élevée que la moyenne de produits à taux normal – notamment les ménages des déciles supérieurs – perdent du pouvoir d'achat.

- A contrario, la hausse du taux réduit de 7,5 points (correspondant au même basculement des cotisations sociales de 1 point de PIB) entraînerait une perte de pouvoir d'achat de l'ordre de 0,2 point pour les déciles inférieurs et parallèlement, un gain de pouvoir d'achat de 0,2 point pour les déciles supérieurs.
- Au total, les variations de pouvoir d'achat au niveau de chaque décile semblent relativement modérées. Ces chiffres sont néanmoins des moyennes et peuvent masquer au niveau individuel des variations plus marquées :
 - Ainsi, les variations de pouvoir d'achat apparaissent plus significatives (entre $\frac{1}{4}$ et $\frac{3}{4}$ de point de PA) lorsqu'elles sont estimées au niveau des seuls ménages perdants ou des seuls ménages gagnants.
 - Dans le cas d'un relèvement du taux normal à 22,6 %, la proportion de ménages enregistrant une perte de pouvoir d'achat est importante au sein des 3 premiers déciles (de 27 % à 29 %) – déciles qui affichent pourtant un léger gain en moyenne (+0,1) –, et encore plus forte dans les déciles supérieurs (de 40 à 50%). Au total, ce sont 37 % des ménages qui connaissent en moyenne une perte de pouvoir d'achat de 0,3 point.
 - C'est le scénario d'un relèvement du taux réduit à 13 % qui crée le plus de perdants (de 66 % au sein du 1^{er} décile à près de 50 % dans les déciles supérieurs) pour des pertes en moyenne de 0,9 point de pouvoir d'achat. En particulier, si la mise en place de la TVA sociale se faisait par un relèvement du taux réduit, 25 % des ménages enregistreraient plus de 1 % de perte de pouvoir d'achat.

I. En raison de différences de structure de consommation entre les ménages, la mise en place d'une TVA sociale ne devrait pas être neutre en terme de redistribution.

En France, la TVA taxe les différents biens et services à un taux non uniforme. Du fait des différences de structure de consommation des ménages selon leur niveau de revenu, toute modification de taux de TVA engendre des effets redistributifs apparents.

En outre, une variation des taux de TVA – même partiellement compensée par une baisse des cotisations employeurs – est susceptible d'avoir un impact sur l'indice des prix, si bien qu'il faut tenir compte de l'indexation des revenus pour appréhender les effets redistributifs globaux. De fait, les simulations macroéconomiques montrent que la mise en place d'une TVA sociale aurait un impact sur les prix. Les consommateurs sont alors protégés par des mécanismes institutionnels qui répercutent la hausse des prix sur leurs revenus comme le SMIC ou les pensions de retraites, ou peuvent tenter de se protéger en revendiquant le maintien du pouvoir d'achat de leurs salaires. Cette indexation des salaires augmente ensuite les coûts de production des entreprises, qui sont à nouveau incitées à augmenter leurs prix pour compenser l'effet sur leurs résultats. Dès lors, la conjonction du relèvement d'un des taux de TVA (taux normal, taux réduit ou super-réduit) et d'une indexation uniforme des revenus sur l'inflation globale est susceptible d'avoir des effets redistributifs à terme.

Dans la suite de l'étude, on se place dans une perspective de moyen terme, pour laquelle l'indexation des salaires est unitaire et la hausse des coûts salariaux est intégralement répercutée dans les prix et uniformément répercutée dans tous les secteurs. Dans un premier temps, on considère que le chômage structurel reste inchangé.

A titre illustratif, on retient trois scénarios de mise en place de TVA sociale :

- Le scénario A se traduit par une hausse du taux normal de 3 points, de 19,6 % à 22,6 %, correspondant à un basculement des cotisations sociales à hauteur de 1 point de PIB.
- Dans le scénario B, l'allègement des cotisations sociales à hauteur de 1 point de PIB serait financé par une hausse du taux réduit de 7,5 points, de 5,5 % à 13 %.
- Le scénario C correspond au scénario A renforcé, avec une hausse du taux normal de 5,4 points, à 25 %, soit le maximum autorisé au niveau européen.

II. La mise en place d'une TVA sociale peut entraîner des variations significatives de pouvoir d'achat pour certaines franges de la population.

1 - La mise en place de la TVA sociale par hausse du taux normal apparaît moins anti-redistributive que la même opération par hausse du taux réduit

Par effets redistributifs apparents, on entend ici la variation de la charge fiscale rapportée aux dépenses moyennes des ménages. Cette variation de la charge fiscale est appréhendée de façon strictement mécanique sous les hypothèses suivantes :

- i) les modifications de taux de TVA sont supposées se répercuter intégralement sur les prix TTC des biens et services concernés (stabilité du taux de " mark-up " des offreurs) ;
- ii) les évaluations ne tiennent pas compte de l'impact de la variation du prix TTC sur la demande des différents biens et services (élasticité-prix nulle de la demande).

En moyenne, plus les ménages ont un revenu faible, plus le poids des biens à taux réduit dans leur panier de consommation est important (cf. annexe 1), ce qui implique que l'alourdissement du poids de la TVA par rapport aux dépenses des ménages des déciles inférieurs soit le plus faible dans le scénario A (+1,2 point contre +1,3 point en moyenne pour l'ensemble des ménages) et, inversement, le plus fort dans le scénario B

(+1,7 point contre +1,5 point en moyenne). La mise en place de la TVA sociale par hausse du taux normal apparaît donc moins anti-redistributive que la même opération par hausse du taux réduit.

Pour le même basculement de cotisations (1 point de PIB), l'impact en moyenne est différent entre les 2 scénarios car le poids des dépenses des ménages dans l'assiette de la TVA n'est pas le même pour les taux normal et réduit. L'assiette de la TVA à taux normal est composée à hauteur de 56 % des dépenses des ménages et 44 % des dépenses des entreprises (TVA rémanente) et des administrations publiques. Pour la TVA à taux réduit, les proportions sont plus déséquilibrées, de respectivement 78 % et 22 %. A masse financière équivalente ex ante, la variation de TVA payée par rapport aux dépenses des ménages est donc plus forte pour une hausse de taux réduit que pour une hausse de taux normal.

Variations apparentes de la TVA payée rapportée aux dépenses des ménages par déciles de niveau de vie (en % des dépenses totales du décile)

Décile de revenu par unité de consommation	Charge fiscale actuelle	Scénario A (Tx normal à 22,6%)	Scénario B (Tx réduit à 13%)	Scénario C (Tx normal à 25%)
1	10,5	+1,2	+1,7	+2,2
2	10,6	+1,2	+1,7	+2,2
3	10,8	+1,3	+1,6	+2,3
4	11,0	+1,3	+1,5	+2,3
5	11,2	+1,3	+1,5	+2,4
6	11,3	+1,4	+1,4	+2,4
7	11,3	+1,3	+1,4	+2,4
8	11,6	+1,4	+1,4	+2,5
9	11,5	+1,4	+1,4	+2,4
10	11,6	+1,4	+1,3	+2,5
Total	11,2	+1,3	+1,5	+2,4

Source : DGTPE, modèle de micro-simulation ITS reposant sur l'enquête "Budget des familles 2000-2001" de l'INSEE.

2 – En moyenne, les variations de pouvoir d'achat par décile de niveau de vie apparaissent relativement modérées.

Les effets redistributifs analysés précédemment ne tiennent pas compte, notamment, de l'indexation des différents types de revenus. Pour appréhender les effets sur le pouvoir d'achat des ménages engendrés par des variations de taux de TVA transitant à la fois par la variation apparente de la charge fiscale et les phénomènes d'indexation, des simulations sont effectuées en supposant que l'indexation sur les prix des salaires, des pensions, des minima sociaux et de l'ensemble des autres revenus est unitaire.

Sous l'hypothèse d'une indexation unitaire des revenus et d'une hausse des coûts salariaux uniformément répercutée dans tous les secteurs, l'effet de premier tour – défini comme l'impact mécanique des hausses de TVA sur l'indice de prix – va être déterminant en terme d'impact redistributif, car il ne sera pas remis en cause par la diffusion uniforme des pressions inflationnistes dans l'ensemble de l'économie.

Impact de premier tour sur l'indice des prix à la consommation

Scénario A	Passage de 19,6 à 22,6 %	+ 1,5 %
Scénario B	Passage de 5,5 à 13 %	+ 1,7 %
Scénario C	Passage de 19,6 à 25 %	+ 2,7 %

La hausse du taux normal de 3 points (correspondant à un basculement des cotisations sociales de l'ordre de 1 point de PIB) entraînerait in fine une perte de pouvoir d'achat de l'ordre de 0,1 point pour les déciles supérieurs et parallèlement, un gain de pouvoir d'achat de 0,1 point pour les déciles inférieurs. Pour une indexation uniforme des revenus, les ménages dont le panier de consommation comporte une proportion plus élevée que la moyenne de produits à taux normal – notamment les ménages des déciles supérieurs – perdent en effet du pouvoir d'achat. A contrario, la hausse du taux réduit de 7,5 points entraînerait une perte de pouvoir d'achat de l'ordre de 0,2 point pour les déciles inférieurs et parallèlement, un gain de pouvoir d'achat de 0,2 point pour les déciles supérieurs. Dans le premier scénario, les variations de pouvoir d'achat sont moins marquées car, par rapport à une hausse du taux réduit, une hausse du taux normal affecte moins les dépenses des ménages de façon directe mais relève plus fortement la TVA rémanente des entreprises, que

ces dernières sont supposées – par hypothèse – répercuter de façon uniforme sur l'ensemble de l'économie.

Impact sur le pouvoir d'achat des ménages (en %)

Décile de revenu par unité de consommation	Scénario A (22,6%)	Scénario B (13%)	Scénario C (25%)
1	+0,1	-0,2	+0,2
2	+0,1	-0,2	+0,2
3	+0,1	-0,1	+0,1
4	0,0	-0,1	+0,1
5	0,0	0,0	0,0
6	0,0	0,0	0,0
7	0,0	0,0	0,0
8	-0,1	+0,1	-0,1
9	-0,1	+0,1	-0,1
10	-0,1	+0,2	-0,2
Total	0,0	0,0	0,0

Source : DGTPE, modèle de microsimulation ITS reposant sur l'enquête "Budget des familles 2000-2001" de l'INSEE.

Au total, les variations de pouvoir d'achat au niveau de chaque décile semblent relativement modérées. Ces chiffres sont néanmoins des moyennes et peuvent masquer au niveau individuel des variations plus marquées :

- Ainsi, les variations de pouvoir d'achat apparaissent plus significatives (entre $\frac{1}{4}$ et $\frac{3}{4}$ de point de PA) lorsqu'elles sont estimées au niveau des seuls ménages perdants ou des seuls ménages gagnants (cf. tableau suivant).
- Dans le scénario A, la proportion de ménages enregistrant une perte de pouvoir d'achat est importante au sein des 3 premiers déciles (27 % à 29 %) – qui affichent pourtant un léger gain en moyenne (+0,1) –, et encore plus forte dans les déciles supérieurs (de 40 à 50 %). Au total, ce sont 37% des ménages qui connaissent en moyenne une perte de pouvoir d'achat de 0,3 point (cf. annexe 2).
- Mais c'est le scénario B qui crée le plus de perdants (de 66 % au sein du 1^{er} décile à près de 50 % dans les déciles supérieurs) pour des pertes en moyenne de 0,9 point de pouvoir d'achat. En particulier, si la

mise en place de la TVA sociale se faisait par un relèvement du taux réduit, 25 % des ménages enregistreraient plus de 1 % de perte de pouvoir d'achat (cf. annexe 3).

Impact sur le pouvoir d'achat des ménages (en %)

	Scénario A		Scénario B		Scénario C	
	Perdants	Gagnants	Perdants	Gagnants	Perdants	Gagnants
1	-0,1	0,3	-0,7	0,3	-0,3	0,6
2	-0,2	0,4	-0,7	0,4	-0,3	0,7
3	-0,2	0,4	-0,8	0,4	-0,3	0,7
4	-0,2	0,4	-0,8	0,4	-0,4	0,7
5	-0,2	0,4	-0,8	0,4	-0,4	0,7
6	-0,2	0,4	-0,8	0,4	-0,4	0,7
7	-0,3	0,4	-0,9	0,5	-0,5	0,8
8	-0,3	0,4	-0,9	0,5	-0,5	0,7
9	-0,3	0,5	-0,9	0,5	-0,5	0,9
10	-0,4	0,6	-1,3	0,8	-0,7	1,1
Total	-0,3	0,4	-0,9	0,5	-0,5	0,8

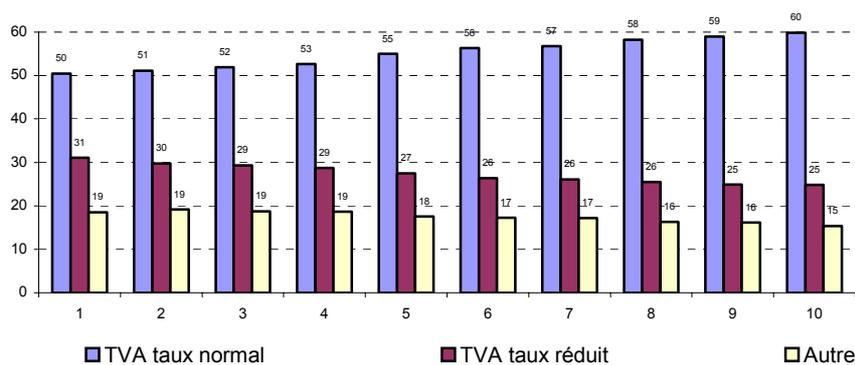
Source : DGTPE, modèle de microsimulation ITS reposant sur l'enquête "Budget des familles 2000-2001" de l'INSEE.

Annexe 1 :
Structure par taux de TVA de la consommation des ménages

Les dépenses des ménages peuvent être classées en trois catégories. La première catégorie, la plus importante, regroupe les produits qui sont taxés au taux normal (19,6 %), i.e. la plupart des biens physiques et des services commerciaux, hormis principalement l'alimentation et les transports. Ces dernières dépenses relèvent d'une deuxième catégorie de biens et services taxés au taux réduit (5,5 %) qui contient également les livres et l'hôtellerie. Les médicaments remboursables, la redevance audiovisuelle et la presse constituent une troisième catégorie plus restreinte taxée au taux super-réduit (2,1 %), à laquelle on associe les autres dépenses, non soumises à TVA, qui comprennent notamment les loyers et les services bancaires et d'assurance.

La répartition par taux des dépenses d'un ménage ne varie pas de façon importante en fonction du décile de niveau de vie. Seul le taux normal présente des écarts significatifs (10 points de différence entre le premier et le dernier décile de niveau de vie) qui se retrouvent pour 6 points sur le taux normal et pour 4 points sur le taux super-réduit et les dépenses exonérées. L'application du taux réduit aux produits de « première nécessité » conduit à ce que les biens soumis à 5,5 % représentent une part plus importante dans les déciles inférieurs que dans les déciles supérieurs, mais ce résultat conforme à l'intuition est quelque peu atténué par la taxation au taux réduit des livres et spectacles, qui sont plus consommés par les hauts déciles.

Répartition intra-déciles de la consommation des ménages par modes de taxation



Source : DGTPE, modèle de microsimulation ITS reposant sur l'enquête "Budget des familles 2000-2001" de l'INSEE.

Note de lecture : les ménages sont répartis en déciles de revenus par unité de consommation avec pour convention de compter pour 1 la personne de référence, 0,7 chaque adulte supplémentaire du ménage de 14 ans et plus et 0,5 chaque personne de moins de 14 ans vivant dans le ménage.

Annexe 2 : Variation du pouvoir d'achat par décile de niveau de vie

Scénario A : Passage du taux normal de 19,6% à 22,6%

	Variation de pouvoir d'achat			Répartition des ménages		Poids dans l'ensemble des dépenses du décile...	
	Ensemble des ménages	Perdants	Gagnants	% de perdants	% de gagnants	des dépenses des perdants	des dépenses des gagnants
1	0,1	-0,1	0,3	27	73	38	62
2	0,1	-0,2	0,4	28	72	41	59
3	0,1	-0,2	0,4	29	71	43	57
4	0,0	-0,2	0,4	31	69	47	53
5	0,0	-0,2	0,4	37	63	52	48
6	0,0	-0,2	0,4	41	59	56	44
7	0,0	-0,3	0,4	39	61	53	47
8	-0,1	-0,3	0,4	43	57	58	42
9	-0,1	-0,3	0,5	47	53	60	40
10	-0,1	-0,4	0,6	48	52	61	39
Total	0,0	-0,3	0,4	37	63	53	47

Note de lecture : dans le scénario A, 37 % des ménages du 5^{ème} décile – représentant 52 % des dépenses du décile – enregistrent des pertes de pouvoir d'achat en moyenne de 0,2 point.

Scénario B : Passage du taux réduit de 5,5% à 13%

	Variation de pouvoir d'achat			Répartition des ménages		Poids dans l'ensemble des dépenses du décile...	
	Ensemble des ménages	Perdants	Gagnants	% de perdants	% de gagnants	des dépenses des perdants	des dépenses des gagnants
1	-0,2	-0,7	0,3	66	34	58	42
2	-0,2	-0,7	0,4	65	35	56	44
3	-0,1	-0,8	0,4	64	36	54	46
4	-0,1	-0,8	0,4	62	38	50	50
5	0,0	-0,8	0,4	57	43	46	54
6	0,0	-0,8	0,4	54	46	44	56
7	0,0	-0,9	0,5	51	49	42	58
8	0,1	-0,9	0,5	51	49	40	60
9	0,1	-0,9	0,5	49	51	40	60
10	0,2	-1,3	0,8	46	54	36	64
Total	0,0	-0,9	0,5	57	43	45	55

Source : DGTPE, modèle de microsimulation ITS reposant sur l'enquête "Budget des familles 2000-2001" de l'INSEE.

Scénario C : Passage du taux normal de 19,6% à 25%

	Variation de pouvoir d'achat			Répartition des ménages		Poids dans l'ensemble des dépenses du décile...	
	Ensemble des ménages	Perdants	Gagnants	% de perdants	% de gagnants	des dépenses des perdants	des dépenses des gagnants
1	0,2	-0,3	0,6	27	73	38	62
2	0,2	-0,3	0,7	28	72	41	59
3	0,1	-0,3	0,7	29	71	43	57
4	0,1	-0,4	0,7	31	69	47	53
5	0,0	-0,4	0,7	37	63	52	48
6	0,0	-0,4	0,7	41	59	56	44
7	0,0	-0,5	0,8	39	61	53	47
8	-0,1	-0,5	0,7	43	57	58	42
9	-0,1	-0,5	0,9	47	53	60	40
10	-0,2	-0,7	1,1	48	52	61	39
Total	0,0	-0,5	0,8	37	63	53	47

Source : DGTPE, modèle de microsimulation ITS reposant sur l'enquête "Budget des familles 2000-2001" de l'INSEE.

Annexe 3 : Répartition des perdants et gagnants

Scénario A : Passage du taux normal de 19.6% à 22.6%

	Perte supérieure à 1%	Perte supérieure à 0.5%	Perte de pouvoir d'achat	Gain de pouvoir d'achat	Gain supérieur à 0.5%	Gain supérieur à 1%
1	0%	1%	27%	73%	25%	10%
2	0%	1%	28%	72%	30%	13%
3	0%	1%	29%	71%	30%	13%
4	0%	0%	31%	69%	31%	13%
5	0%	1%	37%	63%	28%	12%
6	0%	2%	41%	59%	27%	13%
7	0%	2%	39%	61%	27%	11%
8	0%	2%	43%	57%	26%	11%
9	0%	5%	47%	53%	26%	11%
10	1%	9%	48%	52%	27%	13%
Total	0%	2%	37%	63%	28%	12%

Note de lecture : dans le scénario A, 28% des ménages du 5^{ème} décile enregistrent à terme un gain de pouvoir d'achat supérieur à 0,5 point.

Scénario B : Passage du taux réduit de 5.5% à 13%

	Perte supérieure à 1%	Perte supérieure à 0.5%	Perte de pouvoir d'achat	Gain de pouvoir d'achat	Gain supérieur à 0.5%	Gain supérieur à 1%
1	27%	41%	66%	34%	6%	1%
2	27%	42%	65%	35%	10%	3%
3	29%	41%	64%	36%	9%	3%
4	25%	42%	62%	38%	10%	3%
5	24%	39%	57%	43%	15%	3%
6	23%	34%	54%	46%	17%	4%
7	23%	34%	51%	49%	21%	4%
8	22%	35%	51%	49%	20%	5%
9	22%	32%	49%	51%	26%	6%
10	25%	34%	46%	54%	33%	11%
Total	25%	37%	57%	43%	17%	4%

Source : DGTPE, modèle de microsimulation ITS reposant sur l'enquête "Budget des familles 2000-2001" de l'INSEE.

Scénario C : Passage du taux normal de 19,6% à 25%

	Perte supérieure à 1%	Perte supérieure à 0.5%	Perte de pouvoir d'achat	Gain de pouvoir d'achat	Gain supérieur à 0.5%	Gain supérieur à 1%
1	0%	3%	27%	73%	40%	22%
2	0%	3%	28%	72%	46%	28%
3	1%	4%	29%	71%	45%	28%
4	0%	5%	31%	69%	45%	26%
5	0%	7%	37%	63%	40%	24%
6	1%	9%	41%	59%	40%	23%
7	1%	12%	39%	61%	39%	24%
8	1%	15%	43%	57%	36%	23%
9	3%	18%	47%	53%	37%	23%
10	6%	26%	48%	52%	36%	25%
Total	1%	10%	37%	63%	40%	25%

Source : DGTPE, modèle de microsimulation ITS
reposant sur l'enquête "Budget des familles 2000-2001" de l'INSEE.

Annexe 4 :
Répartition de la TVA payée par les ménages par décile
de niveau de vie

Sur les 133 Md€ de TVA nette de 2006, environ deux tiers (90 Md€) reposent directement sur les dépenses des ménages (consommation et construction immobilière), le reste représentant la TVA payée par les administrations publiques et la TVA « rémanente » (TVA que les entreprises ne peuvent déduire de leurs consommations intermédiaires et de leurs biens d'équipement). La répartition de la TVA payée par les ménages par décile de niveau de vie montre une distribution de la TVA à taux réduit pesant légèrement plus sur les ménages de faible niveau de vie que pour la TVA à taux normal.

Décile	TVA	<i>dont TVA à taux normal</i>	<i>dont TVA à taux réduit</i>
1	5%	4%	6%
2	5%	5%	7%
3	7%	7%	8%
4	8%	8%	9%
5	9%	9%	10%
6	10%	10%	10%
7	12%	12%	11%
8	12%	13%	12%
9	15%	15%	13%
10	18%	18%	15%
Total	100%	100%	100%

Annexe 7

Note sur les effets redistributifs de la CSG et de la TVA (INSEE – DREES)

1. Effets redistributifs d'un basculement des cotisations employeurs vers la TVA

Résumé

Le financement d'une partie de la protection sociale sur une assiette plus large que la seule masse salariale est une idée déjà ancienne²⁹. Concernant les effets redistributifs d'une telle mesure, il apparaît que celle-ci est peu favorable aux ménages les plus modestes. Tous les scénarios envisagés ici conduiraient à une baisse des niveaux de vie, due à l'hypothèse de non-répercussion sur les salaires des baisses de charge, conjuguée avec une légère augmentation des inégalités de niveau de vie. Les effets antiredistributifs, en particulier au détriment des retraités, seraient plus forts dans le cas d'une augmentation du taux de TVA réduit, par rapport à une augmentation du taux de TVA normal.

Ces simulations, réalisées avec notre outil de microsimulation Ines, mesurent l'effet instantané des mesures envisagées sur les différentes catégories de ménages indépendamment de toute modification de

²⁹ Cf par exemple Jean-Baptiste de Foucauld (1995) *Le financement de la protection sociale, Rapport au premier Ministre, Commissariat général au Plan, Paris, La Documentation Française*

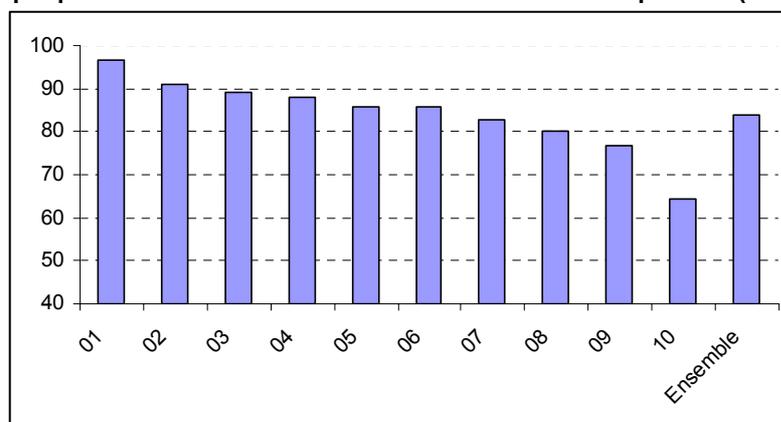
comportement des agents économiques et sans bouclage macroéconomique. N'y sont notamment pas envisagés les comportements des entreprises en termes de prix, de salaires et d'emploi.

1. La fiscalité indirecte pèse davantage sur les ménages modestes

Une hausse de la TVA se répercute en partie ou en totalité sur les prix à la consommation. Il est cependant délicat d'en inférer un impact différencié selon le niveau de vie : la dernière hausse importante de TVA en France remonte à 1995. Depuis, les structures de consommation (à un niveau agrégé) se sont nettement rapprochées. En outre, un poste budgétaire important comme le loyer, qui était indexé sur le seul indice du coût à la construction, est maintenant revalorisé majoritairement selon l'évolution de l'indice des prix.

Il reste toutefois certain que, compte tenu de la propension plus importante des ménages modestes à consommer leur revenu plutôt que d'épargner, toute hausse de prix se répercutera proportionnellement davantage sur eux.

Graphique 1 : Part de la consommation dans le revenu disponible (en %)



Champ : France métropolitaine, ménages ordinaires.
Source : Enquête Budget 2001

La TVA représente environ 16 % du revenu disponible des ménages, avec de forts écarts selon le niveau de vie : ce taux d'effort passe de près de 24 % pour les ménages les plus modestes à moins de 11 %

pour les plus aisés. Tous les prélèvements assis sur la dépense des ménages (taxe intérieure sur les produits pétroliers, taxes sur les tabacs et les alcools principalement) présentent ce profil anti-redistributif. A titre de comparaison, la CSG/CRDS et surtout l'impôt sur le revenu (net de la prime pour l'emploi, d'où les taux négatifs) sont par construction beaucoup plus redistributifs.

Tableau 1 :
Taux d'effort (prélèvement considéré rapporté au revenu disponible) selon le décile de niveau de vie en %

	D01	D02	D03	D04	D05	D06	D07	D08	D09	D10	Ensemble
TVA totale	23,6	17,9	16,8	16,0	15,5	15,0	14,5	13,9	13,0	11,0	15,9
TIPP	3,2	2,2	2,1	2,0	2,1	2,1	2,0	1,9	1,8	1,4	2,1
Autres impôts indirects	2,4	2,0	1,9	1,7	1,8	1,7	1,6	1,5	1,2	0,9	1,7
CSG/CRDS	3,0	3,6	5,2	6,5	7,8	8,5	8,8	9,1	9,4	10,1	7,0
IRPP (net de la PPE)	-0,7	-0,6	-0,4	0,5	1,6	2,7	4,1	5,8	8,0	14,8	3,3
Taxe d'habitation	0,7	0,7	1,1	1,4	1,7	1,8	1,8	1,9	1,8	1,6	1,4
Ensemble	32,2	25,8	26,7	28,2	30,4	31,8	32,9	34,0	35,3	39,9	31,5

Champ : France métropolitaine, ménages ordinaires.

Source : modèle Ines (Drees-Insee), enquête Budget 2001 et calculs INSEE

2. Les hypothèses de la simulation et leurs effets

Les simulations présentées ici sont réalisées avec la dernière version du modèle de microsimulation Ines, développé conjointement par la Drees et l'Insee qui est présenté succinctement en annexe II. Les revenus et la législation appliquée sont ceux de 2006. Les simulations ne prennent par ailleurs pas en compte l'impact éventuel qu'aurait une baisse des charges sur l'emploi.

Plusieurs scénarios de réductions de charges sont envisagés en contrepartie d'une hausse de la TVA :

- Scénario 1 : baisse de 1 point des cotisations employeurs
- Scénario 2.1 : modification de l'allègement Fillon sur les cotisations employeurs de sécurité sociale pour en porter les effets jusqu'à 1,8 SMIC (au lieu de 1,6 actuellement).

- Scénario 2.2 : modification de l'allègement Fillon sur les cotisations employeurs de sécurité sociale pour en porter les effets jusqu'à 2 SMIC (au lieu de 1,6 actuellement).
- Scénario 2.3 : modification de l'allègement Fillon sur les cotisations employeurs de sécurité sociale pour en porter les effets jusqu'à 2,2 SMIC (au lieu de 1,6 actuellement).
- Scénario 3 : baisse de 2/3 de point des cotisations employeurs et de 1/3 de point des cotisations salarié.

Dans les scénarios 1, 2.1, 2.2 et 2.3, la diminution des cotisations sociales n'affecte pas en elle-même le niveau de vie des ménages. En effet, les baisses de cotisations patronales, dans une logique d'abaissement du coût du travail visant à stimuler l'emploi, ne sont pas répercutées sur le niveau des salaires bruts ni *a fortiori* sur les salaires nets.

En revanche, le scénario 3 propose une baisse de cotisations sociales partagée entre employeurs et salariés. La baisse des cotisations salariales se traduit pour les ménages par :

- une augmentation des salaires nets (1^{er} effet)
- une augmentation de l'impôt sur le revenu, liée à une augmentation du revenu déclaré au fisc induite par la baisse des cotisations salariales (les revenus bruts étant inchangés), qui limite le gain de revenu des ménages estimé dans un premier temps (2^{ème} effet).
- une baisse des prestations sociales susceptible d'être entraînée par l'augmentation des bases ressources des prestations, induites par la hausse des revenus nets (3^{ème} effet). Ce dernier effet sera négligé par la suite.

Les taux de TVA sont augmentés de sorte à compenser, au titre du financement de la sécurité sociale, les baisses de cotisations, estimées à partir du modèle et recalées sur les grandeurs macroéconomiques. Trois modifications de la fiscalité indirecte sont envisagées : une modification du taux de TVA réduit uniquement, une modification du taux de TVA normal uniquement et une modification uniforme sur ces deux taux (tableau 2). On fait ici l'hypothèse d'une répercussion intégrale de

la hausse de la TVA sur les prix et on néglige les effets de substitution entre biens relevant de taux différents dans le cas où la hausse de la TVA n'est pas uniforme ainsi que tous les autres effets indirects.

Tableau 2 : Coût des différents scénarios et hausses de TVA correspondantes

Les montants sont donnés en milliards d'euros

Scénario	<i>initial</i>	1	2.1	2.2	2.3	3
Coût estimé des réductions de charges	0	10,6	2,8	5,1	7,2	10,6
Variation de l'impôt sur le revenu payé par les ménages	0	0	0	0	0	+0,1
Variation des revenus des ménages	0	-10,6	-2,8	-5,1	-7,2	-8,8
<i>Hausse du taux de TVA réduit uniquement</i>						
Taux de TVA réduit (%)	5,5	8,2	6,2	6,8	7,3	8,2
Taux de TVA normal (%)	19,6	19,6	19,6	19,6	19,6	19,6
<i>Hausse du taux de TVA normal uniquement</i>						
Taux de TVA réduit (%)	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5
Taux de TVA normal (%)	19,6	21,4	20,1	20,5	20,8	21,4
<i>Hausse uniforme des taux de TVA*</i>						
Taux de TVA réduit (%)	5,5	5,9	5,6	5,7	5,8	5,9
Taux de TVA normal (%)	19,6	21,1	20,0	20,3	20,6	21,1

Champ : France métropolitaine, ménages ordinaires.

Source : modèle Ines (Drees-Insee), calculs INSEE

Note : *On entend ici par hausse uniforme des taux de TVA une hausse proportionnelle du taux de TVA réduit et du taux de TVA normal.

3 – Les résultats de la simulation

Les effets sur le niveau de vie des personnes par décile de niveau de vie et par catégorie de ménage³⁰ varient selon le scénario de baisse des allègements de charges et la hausse des taux de TVA retenus. Les pertes relatives de niveau de vie sont d'autant plus importantes que les personnes ont un niveau de vie modeste. Cet effet est par ailleurs davantage marqué lorsque la hausse de TVA porte uniquement sur la TVA à taux réduit (graphiques 2 et 3)³¹, en particulier pour les individus appartenant à des ménages retraités. Une hausse uniforme des taux de

³⁰ Pour la définition des catégories de ménages et la répartition des individus dans ces ménages selon leurs niveaux de vie, se référer à l'annexe.

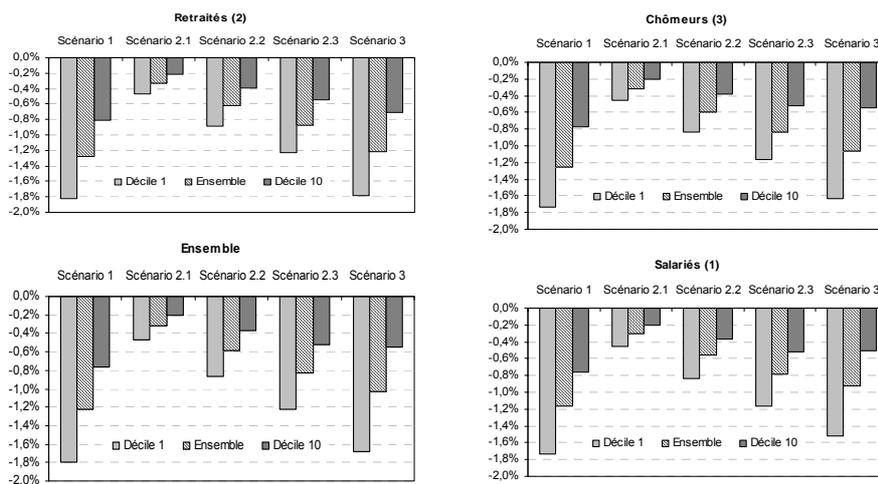
³¹ Les résultats complets sont présentés en annexe III

TVA (graphique 4) aboutit à une situation proche de celle obtenue en augmentant uniquement le taux de TVA normal.

Les effets anti-redistributifs d'une hausse de TVA sont plus marqués lorsque cette hausse vient compenser une baisse uniforme de cotisations patronales (scénario 1), traduction des masses financières en jeu dans les différents scénarios. Si une baisse de cotisations sociales partagée entre employeurs et salariés est moins défavorable aux ménages (scénario 3), l'avantage relatif est plus sensible pour les ménages aisés.

Au final, l'augmentation des taux de TVA simulée ici entraîne une accentuation des inégalités de niveau de vie (tableau 3), mais de faible ampleur. C'est le scénario 3 qui conduit à l'accroissement des inégalités le plus marqué. Ceci est dû au fait que la part des salaires dans le revenu disponible est plus important pour les ménages aisés, ils profitent donc relativement plus que les ménages modestes d'une diminution des cotisations salarié.

Graphique 2 : Effet d'une hausse du taux de TVA réduit sur le niveau de vie des ménages, par décile de niveau de vie et catégorie de ménage (en % du niveau de vie après redistribution)



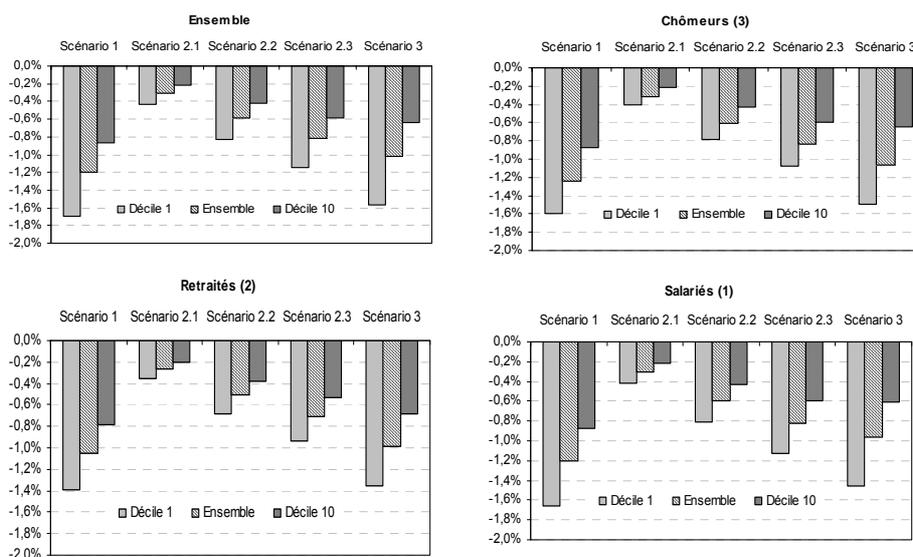
Champ : France métropolitaine, ménages ordinaires.

Source : modèle Ines (Drees-Insee), calculs INSEE

Note : (1), (2) et (3) font référence aux individus qui font partie des ménages qui perçoivent respectivement des revenus salariés, des pensions de retraite ou des allocations chômage.

Lecture : les personnes qui se situent dans les 10 % de personnes les plus aisées (D10) verraient leur niveau de vie après redistribution diminuer de 0,55 % en moyenne si le scénario 3 était appliqué.

Graphique 3 : Effet d'une hausse du taux de TVA normal sur le niveau de vie des ménages, par décile de niveau de vie et catégorie de ménage
(en % du niveau de vie après redistribution)



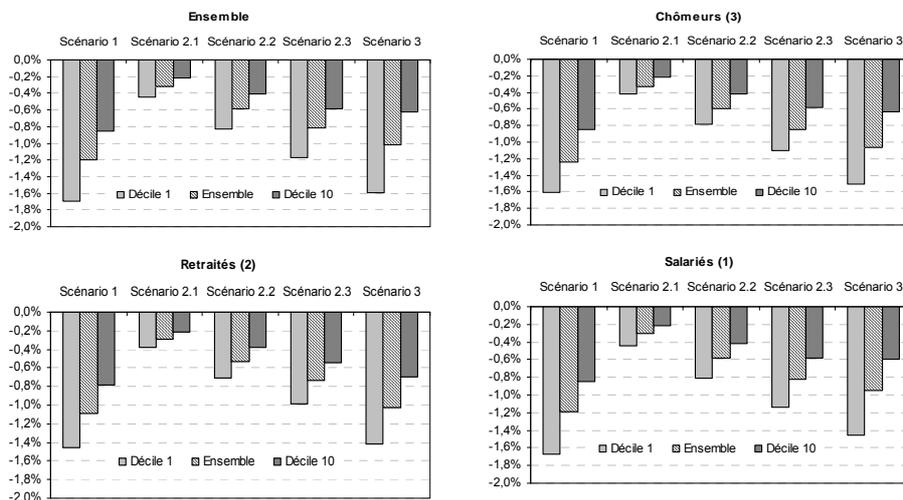
Champ : France métropolitaine, ménages ordinaires.

Source : modèle Ines (Drees-Insee), calculs INSEE

Note : (1), (2) et (3) font référence aux individus qui font partie des ménages qui perçoivent respectivement des revenus salariés, des pensions de retraite ou des allocations chômage.

Lecture : les personnes qui se situent dans les 10 % de personnes les plus aisées (D10) verraient leur niveau de vie après redistribution diminuer de 0,64 % en moyenne si le scénario 3 était appliqué.

Graphique 4 : Effet d'une hausse uniforme des taux de TVA sur le niveau de vie des ménages, par décile de niveau de vie et catégorie de ménage
(en % du niveau de vie après redistribution)



Champ : France métropolitaine, ménages ordinaires.

Source : modèle Ines (Drees-Insee), calculs INSEE

Note : (1), (2) et (3) font référence aux individus qui font partie des ménages qui perçoivent respectivement des revenus salariés, des pensions de retraite ou des allocations chômage.

Lecture : les personnes qui se situent dans les 10 % de personnes les plus aisées (D10) verraient leur niveau de vie après redistribution diminuer de 0,62 % en moyenne si le scénario 3 était appliqué.

Tableau 3 : Niveau global des inégalités de niveau de vie après redistribution selon le scénario et les augmentations des taux de TVA

Scénario	<i>initial</i>	1	2.1	2.2	2.3	3
Coût estimé des réductions de charges	-	10,6	2,8	5,1	7,2	10,6
<i>Hausse du taux de TVA réduit uniquement</i>						
Taux de TVA réduit (%)	5,5	8,2	6,2	6,8	7,3	8,2
Taux de TVA normal (%)	19,6	19,6	19,6	19,6	19,6	19,6
Coefficient de Gini	26,56	26,71	26,60	26,63	26,66	26,72
<i>Hausse du taux de TVA normal uniquement</i>						
Taux de TVA réduit (%)	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5
Taux de TVA normal (%)	19,6	21,4	20,1	20,5	20,8	21,4
Coefficient de Gini	26,56	26,67	26,59	26,61	26,63	26,68
<i>Hausse uniforme des taux de TVA*</i>						
Taux de TVA réduit (%)	5,5	5,9	5,6	5,7	5,8	5,9
Taux de TVA normal (%)	19,6	21,1	20,0	20,3	20,6	21,1
Coefficient de GINI	26,56	26,67	26,59	26,62	26,64	26,69

Champ : France métropolitaine, ménages ordinaires.

Source : modèle Ines (Drees-Insee), calculs INSEE.

Note : Le coefficient de Gini est un indicateur synthétique d'inégalités. Compris entre 0 et 100, il est nul en l'absence totale d'inégalités de niveau de vie. Plus il est élevé plus les inégalités sont fortes. A titre de comparaison l'impôt sur le revenu (PPE comprise) diminue l'indice de Gini de 3 points environ

2. Effets redistributifs d'un basculement des cotisations employeurs vers la CSG

Résumé

Le basculement d'une partie des cotisations employeurs vers la CSG entraînerait une légère diminution des inégalités de niveau de vie, du fait du caractère redistributif de la CSG. L'effet est moindre si on privilégie une hausse de la CSG déductible plutôt qu'une hausse de la CSG imposable. Les ménages modestes qui touchent des pensions de retraite ou des allocations de chômage seraient relativement moins affectés que les salariés.

Ces simulations, réalisées avec notre outil de microsimulation Ines, mesurent l'effet instantané des mesures envisagées sur les différentes catégories de ménages indépendamment de toute modification de comportement des agents économiques et sans bouclage macroéconomique. N'y sont notamment pas envisagés les comportements des entreprises en termes de prix, de salaires et d'emploi.

1. La Contribution sociale généralisée pèse davantage sur les ménages aisés

La contribution sociale généralisée ne touche pas tous les revenus des ménages. En particulier certaines prestations sociales (minima sociaux, allocations familiales...) n'y sont pas soumises et certains revenus d'activité en sont exonérés (par exemple dans le cadre des contrats d'apprentissage). Or ces revenus concernent majoritairement les personnes au niveau de vie modeste et constituent souvent une part importante de leurs revenus. Seule la moitié des personnes situées dans le premier décile de niveau de vie est touchée par la CSG alors que la quasi-totalité des personnes situées dans le dixième décile l'est.

La répartition des personnes dans les catégories de ménages salariés, retraités et chômeurs est présentée en annexe I. Les individus qui font partie d'un ménage percevant des revenus salariés sont presque tous touchés contre 89 % des personnes qui font partie d'un ménage percevant des allocations chômage et seulement 60 % des personnes qui font partie d'un ménage percevant des pensions de retraite. Les personnes qui vivent dans des ménages modestes et

qui bénéficient de pensions de retraite sont particulièrement peu nombreuses à s'acquitter de la CSG.

Tableau 4 : Proportion de personnes acquittant la CSG par décile de niveau de vie et par catégorie de ménage.

Champ	Tous	Salariés	Retraités	Chômeurs
D01	50%	99%	15%	64%
D02	51%	99%	14%	79%
D03	62%	99%	26%	86%
D04	72%	99%	45%	91%
D05	86%	100%	70%	96%
D06	95%	100%	87%	98%
D07	97%	100%	92%	99%
D08	98%	100%	95%	99%
D09	98%	100%	96%	99%
D10	99%	100%	98%	100%
<i>Tous</i>	<i>81%</i>	<i>99%</i>	<i>60%</i>	<i>89%</i>

Champ : France métropolitaine, ménages ordinaires.

Source : modèle Ines (Drees-Insee)

Lecture : Au sein des 10% de personnes les plus modestes en termes de niveau de vie (D01), 64 % de celles qui font partie d'un ménage percevant des allocations chômage acquittent la CSG.

2. Les hypothèses de la simulation et leurs effets

Les simulations présentées ici sont réalisées avec la dernière version du modèle de microsimulation Ines, développé conjointement par la Drees et l'Insee qui est présenté succinctement en annexe II. Les revenus et la législation appliquée sont ceux de 2006. Les simulations ne prennent par ailleurs pas en compte l'impact éventuel qu'aurait une baisse des charges sur l'emploi.

Plusieurs scénarios de réductions de charges sont envisagés en contrepartie d'une hausse de la CSG :

- Scénario 1 : baisse de 1 point des cotisations employeurs.
- Scénario 2.1 : modification de l'allègement Fillon sur les cotisations employeurs de sécurité sociale pour en porter les effets jusqu'à 1,8 SMIC (au lieu de 1,6 actuellement).

- Scénario 2.2 : modification de l'allègement Fillon sur les cotisations employeurs de sécurité sociale pour en porter les effets jusqu'à 2 SMIC (au lieu de 1,6 actuellement).
- Scénario 2.3 : modification de l'allègement Fillon sur les cotisations employeurs de sécurité sociale pour en porter les effets jusqu'à 2,2 SMIC (au lieu de 1,6 actuellement).
- Scénario 3 : baisse de 2/3 de point des cotisations employeurs et de 1/3 de point des cotisations salarié.

Dans les scénarios 1, 2.1, 2.2 et 2.3, la diminution des cotisations sociales n'affecte pas en elle-même le niveau de vie des ménages. En effet, les baisses de cotisations patronales, dans une logique d'abaissement du coût du travail visant à stimuler l'emploi, ne sont pas répercutées sur le niveau des salaires bruts ni *a fortiori* sur les salaires nets.

En revanche, le scénario 3 propose une baisse de cotisations sociales partagée entre employeurs et salariés. La baisse des cotisations salariales se traduit pour les ménages par :

- une augmentation des salaires nets (1^{er} effet) ;
- une augmentation de l'impôt sur le revenu, liée à une augmentation du revenu déclaré au fisc induite par la baisse des cotisations salariales (les revenus bruts étant inchangés), qui limite le gain de revenu des ménages estimé dans un premier temps (2^{ème} effet) ;
- une baisse des prestations sociales susceptible d'être entraînée par l'augmentation des bases ressources des prestations, induites par la hausse des revenus nets (3^{ème} effet). Ce dernier effet sera négligé par la suite.

Les taux de CSG sont augmentés de sorte à compenser, au titre du financement de la sécurité sociale, les baisses de cotisations, estimées à partir du modèle et recalées sur les grandeurs macroéconomiques. Deux modifications de la CSG sont envisagées, soit une hausse de la CSG imposable, soit une hausse de la CSG déductible (tableau 5). La différence réside dans le fait que dans le deuxième cas la modification du taux de CSG entraîne une diminution du revenu imposable et donc de l'impôt sur le revenu. Dans ce cas la réforme du financement de la sécurité sociale entraîne une

diminution des recettes de l'Etat au titre de l'impôt sur le revenu. Elles ne sont pas prises en compte dans les simulations réalisées ici.

Tableau 5 : Coût des différents scénarios et hausses de CSG correspondantes

Les montants sont donnés en milliards d'euros

Scénario	1	2.1	2.2	2.3	3
Coût estimé des réductions de charges	10,6	2,8	5,1	7,2	10,6
Hausse de CSG nécessaire pour compenser ce coût	+ 1 point	+ 0,3 point	+ 0,5 point	+ 0,7 point	+ 1 point
<i>Augmentation de la CSG déductible</i>					
Variation de l'impôt sur le revenu payé par les ménages	-1,1	-0,6	-0,8	-0,9	-1,0
Variation des revenus des ménages	-9,5	-2,2	-4,3	-6,3	-7,6
<i>Augmentation de la CSG imposable</i>					
Variation de l'impôt sur le revenu payé par les ménages	0,0	0,0	0,0	0,0	+0,1
Variation des revenus des ménages	-10,6	-2,8	-5,1	-7,2	-8,7

Champ : France métropolitaine, ménages ordinaires.

Source : modèle Ines (Drees-Insee)

3. Les résultats de la simulation

L'impact de la baisse des allègements de charges et de la hausse du taux de CSG sur le niveau de vie des personnes par décile de niveau de vie et par catégorie de ménage³² est d'ampleur variable selon le scénario retenu. Mais dans tous les cas, ce sont les personnes les plus aisées qui subissent les diminutions de niveaux de vie les plus fortes, le poids de la CSG croissant avec le revenu.

Les ménages les plus modestes sont affectés de façon sensiblement identique, que la hausse de CSG porte sur la CSG déductible (graphique 5) ou la CSG imposable (graphique 6)³³. Plus les ménages disposent d'un niveau de vie élevé, plus ils ont intérêt à ce que la hausse de CSG porte sur la CSG déductible plutôt que sur la CSG imposable. En effet, leur taux marginal d'imposition, auquel sera soumis cette CSG imposable, est d'autant plus élevé. En revanche, les ménages non imposables à l'impôt sur le revenu subissent de la même manière une hausse de CSG déductible ou de CSG imposable.

³² Pour la définition des catégories de ménages et la répartition des individus dans ces ménages selon leurs niveaux de vie, se référer à l'annexe.

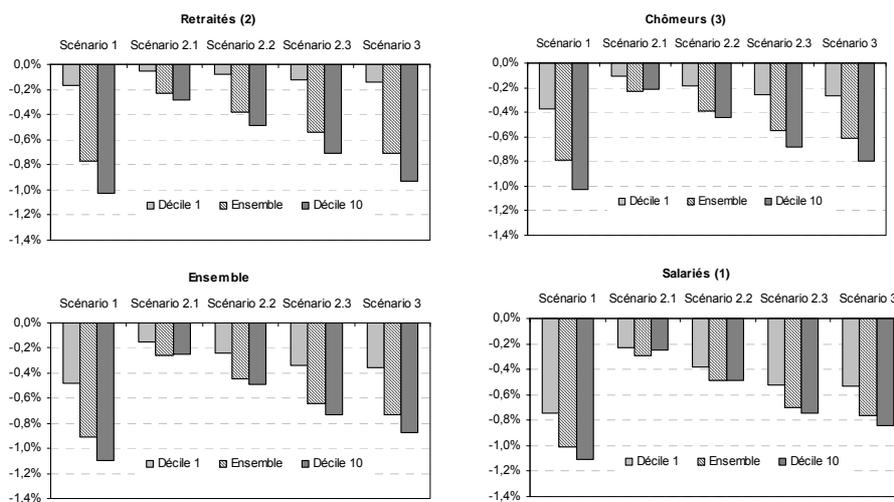
³³ Les résultats complets sont présentés en annexe III.

Les personnes appartenant à un ménage qui perçoit des pensions ou des allocations de retraite voient leur niveau de vie nettement moins affecté que celles qui appartiennent à un ménage qui perçoit des revenus salariés. Elles sont en effet moins souvent concernées par le paiement de la CSG.

Pour tous les scénarios mis en œuvre, le niveau global des inégalités, mesuré par le coefficient de Gini, diminue très légèrement (tableau 3). La diminution des inégalités est plus forte lorsque l'on augmente la CSG imposable plutôt que la CSG déductible. Le scénario 1 est celui qui amène la plus forte réduction des inégalités, et c'est aussi celui pour lequel l'augmentation du taux de CSG est la plus importante. Si cette hausse de la CSG est aussi importante dans le scénario 3, la diminution des inégalités est légèrement moins sensible. Dans le scénario 3, la hausse des rémunérations nettes consécutive à la diminution des taux de cotisation salariés bénéficie relativement plus aux ménages aisés, qui comptent davantage de salariés.

Graphique 5 :

Effet d'une hausse du taux de CSG déductible sur le niveau de vie des ménages, selon le niveau de vie et la catégorie de ménage (en % du niveau de vie après redistribution)



Champ : France métropolitaine, ménages ordinaires.

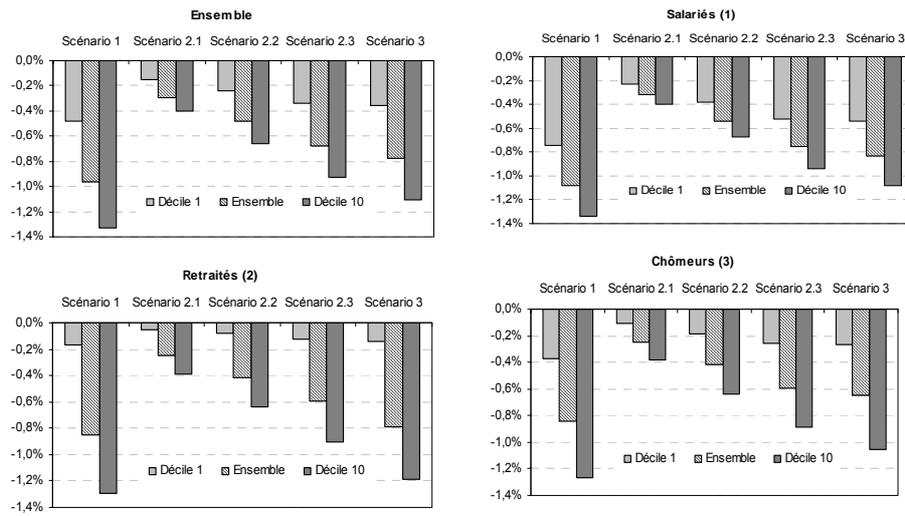
Source : modèle Ines (Drees-Insee)

Note : (1), (2) et (3) font référence aux individus qui font partie des ménages qui perçoivent respectivement des revenus salariés, des pensions de retraite ou des allocations chômage.

Lecture : les personnes qui se situent dans les 10 % de personnes les plus aisées (Décile 10) verraient leur niveau de vie après redistribution diminuer de 0,87 % en moyenne si le scénario 3 était appliqué.

Graphique 6 :

Effet d'une hausse du taux de CSG imposable sur le niveau de vie des ménages, selon le niveau de vie et la catégorie de ménage (en % du niveau de vie après redistribution)



Champ : France métropolitaine, ménages ordinaires.

Source : modèle Ines (Drees-Insee)

Note : (1), (2) et (3) font référence aux individus qui font partie des ménages qui perçoivent respectivement des revenus salariés, des pensions de retraite ou des allocations chômage.

Lecture : les personnes qui se situent dans les 10 % de personnes les plus modeste (Décile 1) verraient leur niveau de vie après redistribution diminuer de 0,48 % en moyenne si le scénario 1 était appliqué.

Tableau 6 :
Niveau global des inégalités de niveau de vie après redistribution selon le scénario et les augmentations des taux de CSG

Scénario	initial	1	2.1	2.2	2.3	3
Coût estimé des réductions de charges	0,0	10,6	2,8	5,1	7,2	10,6
Hausse de CSG nécessaire	-	+ 1 point	+ 0,3 point	+ 0,5 point	+ 0,7 point	+ 1 point
<i>Augmentation de la CSG déductible</i>						
Variation de l'impôt sur le revenu	0,0	1,1	0,6	0,8	0,9	1,0
Coût pour les ménages	0,0	9,5	2,3	4,4	6,3	7,7
Coefficient de Gini	26,56	26,48	26,55	26,53	26,51	26,49
<i>Augmentation de la CSG imposable</i>						
Variation de l'impôt sur le revenu	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1
Coût pour les ménages	0,0	10,6	2,8	5,1	7,2	8,7
Coefficient de Gini	26,56	26,42	26,52	26,49	26,47	26,44

Champ : France métropolitaine, ménages ordinaires.

Source : modèle Ines (Drees-Insee)

Note : Le coefficient de Gini est un indicateur synthétique d'inégalités. Compris entre 0 et 100, il est nul en l'absence totale d'inégalités de niveau de vie. Plus il est élevé plus les inégalités sont fortes. A titre de comparaison l'impôt sur le revenu (PPE comprise) diminue l'indice de Gini de 3 points environ.

Tableaux de résultats

Tableau 7 :

Effet d'une hausse du taux de CSG déductible sur le niveau de vie des ménages, par décile de niveau de vie et catégorie de ménage

(en % du niveau de vie après redistribution)

Champ	Ensemble					Salariés (1)					Retraités (2)					Chômeurs (3)				
	1	2,1	2,2	2,3	3	1	2,1	2,2	2,3	3	1	2,1	2,2	2,3	3	1	2,1	2,2	2,3	3
D01	0,48	0,15	0,24	0,34	0,36	0,74	0,23	0,38	0,52	0,53	0,17	0,05	0,08	0,12	0,14	0,37	0,11	0,19	0,26	0,27
D02	0,61	0,19	0,31	0,43	0,46	0,83	0,26	0,42	0,59	0,60	0,23	0,07	0,12	0,16	0,20	0,58	0,18	0,29	0,41	0,42
D03	0,77	0,23	0,39	0,54	0,61	0,89	0,27	0,45	0,63	0,66	0,56	0,17	0,28	0,39	0,52	0,69	0,21	0,34	0,48	0,51
D04	0,89	0,27	0,45	0,63	0,72	0,97	0,29	0,49	0,68	0,73	0,75	0,22	0,37	0,52	0,70	0,80	0,24	0,40	0,56	0,62
D05	0,99	0,29	0,49	0,69	0,80	1,01	0,30	0,50	0,71	0,76	0,93	0,28	0,47	0,65	0,87	0,84	0,23	0,40	0,58	0,64
D06	1,04	0,32	0,53	0,73	0,84	1,06	0,32	0,53	0,74	0,81	0,98	0,29	0,49	0,69	0,91	0,93	0,28	0,47	0,65	0,72
D07	1,06	0,32	0,53	0,74	0,86	1,08	0,32	0,54	0,76	0,84	0,99	0,29	0,49	0,69	0,91	0,96	0,28	0,48	0,67	0,76
D08	1,09	0,32	0,54	0,76	0,88	1,11	0,33	0,55	0,77	0,86	1,02	0,30	0,50	0,71	0,93	1,01	0,29	0,50	0,70	0,80
D09	1,09	0,30	0,53	0,75	0,89	1,10	0,30	0,53	0,76	0,86	1,03	0,30	0,51	0,72	0,96	1,02	0,29	0,49	0,70	0,81
D10	1,10	0,25	0,49	0,73	0,87	1,11	0,25	0,49	0,74	0,84	1,03	0,28	0,49	0,71	0,93	1,03	0,21	0,44	0,68	0,80
Tous	0,91	0,26	0,45	0,64	0,73	1,01	0,29	0,49	0,70	0,76	0,77	0,23	0,38	0,54	0,71	0,79	0,23	0,39	0,55	0,61

Champ : France métropolitaine, ménages ordinaires.

Source : modèle Ines (Drees-Insee)

Note : (1), (2) et (3) font référence aux individus qui font partie des ménages qui perçoivent respectivement des revenus salariés, des pensions de retraite ou des allocations chômage.

Lecture : les personnes qui se situent dans les 10 % de personnes les plus aisées (D10) verraient leur niveau de vie après redistribution diminuer de 0,87 % en moyenne si le scénario 3 était appliqué.

Tableau 8 :

**Effet d'une hausse du taux de CSG imposable sur le niveau de vie
des ménages, par décile de niveau de vie
et catégorie de ménage**

(en % du niveau de vie après redistribution)

Champ	Ensemble					Salariés (1)					Retraités (2)					Chômeurs (3)				
	1	2,1	2,2	2,3	3	1	2,1	2,2	2,3	3	1	2,1	2,2	2,3	3	1	2,1	2,2	2,3	3
D01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	0,48	0,15	0,24	0,34	0,36	0,74	0,23	0,38	0,52	0,54	0,17	0,05	0,08	0,12	0,14	0,37	0,11	0,19	0,26	0,27
D02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	0,61	0,19	0,31	0,43	0,46	0,84	0,26	0,43	0,59	0,61	0,23	0,07	0,12	0,16	0,21	0,58	0,18	0,29	0,41	0,42
D03	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	0,78	0,24	0,39	0,55	0,61	0,91	0,28	0,45	0,63	0,67	0,57	0,17	0,28	0,40	0,53	0,69	0,21	0,35	0,48	0,52
D04	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	0,90	0,28	0,46	0,63	0,73	1,01	0,30	0,50	0,71	0,77	0,76	0,23	0,38	0,53	0,72	0,81	0,24	0,40	0,57	0,62
D05	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1,01	0,30	0,50	0,70	0,81	1,06	0,32	0,53	0,74	0,81	0,96	0,29	0,48	0,67	0,90	0,90	0,27	0,45	0,63	0,70
D06	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1,09	0,33	0,55	0,76	0,89	1,11	0,33	0,55	0,77	0,86	1,02	0,31	0,51	0,71	0,95	0,97	0,29	0,48	0,68	0,76
D07	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1,14	0,34	0,57	0,80	0,94	1,15	0,35	0,58	0,81	0,91	1,10	0,33	0,55	0,77	1,02	1,04	0,31	0,52	0,72	0,83
D08	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1,19	0,36	0,60	0,84	0,99	1,20	0,36	0,60	0,84	0,95	1,18	0,35	0,59	0,83	1,10	1,10	0,33	0,55	0,77	0,90
D09	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1,23	0,37	0,62	0,86	1,03	1,23	0,37	0,62	0,86	0,99	1,24	0,37	0,62	0,87	1,17	1,14	0,34	0,57	0,80	0,94
D10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1,33	0,40	0,66	0,93	1,11	1,34	0,40	0,67	0,94	1,08	1,29	0,39	0,64	0,90	1,19	1,27	0,38	0,64	0,89	1,05
Tous	0,96	0,29	0,48	0,68	0,78	1,08	0,32	0,54	0,75	0,83	0,85	0,25	0,42	0,59	0,79	0,84	0,25	0,42	0,59	0,65

Champ : France métropolitaine, ménages ordinaires.

Source : modèle Ines (Drees-Insee)

Note : (1), (2) et (3) font référence aux individus qui font partie des ménages qui perçoivent respectivement des revenus salariés, des pensions de retraite ou des allocations chômage.

Lecture : les personnes qui se situent dans les 10 % de personnes les plus modeste (D01) verraient leur niveau de vie après redistribution diminuer de 0,48 % en moyenne si le scénario 1 était appliqué.

**Annexe 1 :
Catégories de ménages et répartition selon le niveau de vie**

Pour analyser les effets des modifications des taux de CSG sur le niveau de vie après redistribution sur certaines sous-populations (salariés, retraités et chômeurs), le niveau de vie étant une notion définie au niveau du ménage, il a été nécessaire de définir des catégories de ménages « salariés », « retraités » et « chômeurs » selon que les ménages considérés perçoivent des revenus salariés, des pensions de retraite ou des allocations chômage. Ces catégories ne sont pas disjointes, un même ménage pouvant percevoir différents types de revenus, et donc faire partie de plusieurs catégories. La répartition des individus faisant partie de ces trois catégories de ménages au sein des différents déciles de niveau de vie n'est pas la même. Les individus qui font partie de ménages salariés sont sous-représentés dans les déciles les plus bas. Les individus qui font partie de ménages retraités sont sur-représentés dans les déciles 2 à 5. Enfin les individus qui font partie de ménages chômeurs sont plus nombreux à se situer dans les catégories les moins aisées, ils ne sont que 5,5 % à se situer dans les 10 % de personnes les plus aisées.

**Répartition des individus dans les déciles de niveau de vie
selon la catégorie de ménage**

Champ	Tous	Salariés	Retraités	Chômeurs
D01	10,0%	8,0%	7,6%	13,3%
D02	10,0%	7,9%	12,8%	12,3%
D03	10,0%	9,1%	12,6%	12,1%
D04	10,0%	10,1%	13,2%	11,4%
D05	10,0%	10,3%	11,2%	11,3%
D06	10,0%	10,8%	9,4%	10,3%
D07	10,0%	11,1%	9,1%	9,2%
D08	10,0%	10,9%	8,4%	7,7%
D09	10,0%	11,1%	8,6%	6,9%
D10	10,0%	10,9%	7,2%	5,5%
<i>Total</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>

Champ : France métropolitaine, ménages ordinaires.

Source : modèle Ines (Drees-Insee)

Lecture : 7,9 % des personnes qui font partie d'un ménage qui perçoit des revenus salariaux se situent dans le deuxième décile de niveau de vie.

Annexe 2 : Modèle de micro-simulation INES

Le modèle de microsimulation Ines est développé conjointement par la Drees et l'Insee. Le principe de la microsimulation consiste à appliquer la législation socio-fiscale à un échantillon de ménages représentatif de la population. Cet échantillon est issu de l'enquête Revenus Fiscaux qui associe les informations socio-démographiques de l'enquête sur l'Emploi au détail des revenus déclarés à l'administration fiscale pour le calcul de l'impôt sur le revenu. L'échantillon est représentatif de la population vivant en métropole et n'habitant pas en logement collectif (soit 95 % de la population française).

Les dernières données disponibles sont celles de l'enquête Revenus Fiscaux de 2004. L'objectif étant d'étudier un échantillon représentatif de la population en 2006, les revenus déclarés au fisc et la structure de la population ont fait l'objet d'une actualisation : la structure de la population est calée sur celle de l'enquête sur l'Emploi de 2006 selon différents critères socio-démographiques et économiques, les revenus fiscaux sont actualisés de manière à reproduire les taux de croissance globaux des revenus catégoriels entre 2004 et 2006. Cette actualisation permet de bien représenter les déformations globales de la population en terme de structure socio-démographique et d'activité économique.

On observe pour chaque ménage sa composition démographique, l'activité de ses membres et son revenu imposable. En fonction de cette information, on applique à chaque ménage les règles de calcul de chaque transfert et impôt entrant dans le champ de l'évaluation : *les prestations familiales* (allocations familiales, complément familial, allocation pour jeune enfant, allocation parentale d'éducation, allocation pour parent isolé, allocation de soutien familial, allocation de rentrée scolaire, bourses de collège et de lycée d'enseignement, complément d'aide à la famille pour l'emploi d'une assistante maternelle agréée, allocation d'éducation spéciale), *les minima sociaux* (revenu minimum d'insertion, minimum vieillesse, allocation pour adulte handicapé et son complément, allocation supplémentaire d'invalidité), *l'allocation logement locative*, *l'impôt sur le revenu*, *la prime pour l'emploi*, *les contribution sociale généralisée et contribution au remboursement de la dette sociale*. La taxe d'habitation n'est pas simulée en tenant compte précisément de la législation et des caractéristiques du ménage, mais est tirée directement des fichiers fiscaux (taxe d'habitation versée en

2004) puis actualisée en 2006 en fonction de l'évolution annuelle de cette taxe.

Du fait de l'inobservabilité dans l'enquête de paramètres nécessaires au calcul de certaines prestations, le champ de la redistribution entrant dans notre évaluation n'est pas exhaustif. Les principales omissions concernent les allocations logement pour les accédants à la propriété, l'allocation personnalisée d'autonomie. La couverture de ce modèle de microsimulation est toutefois de 90 % pour les prestations sans contrepartie. Ne sont pas non plus prises en compte les taxes et aides locales (en dehors de la taxe d'habitation) : la multiplicité des barèmes rend leur calcul délicat.

Le manque d'information au niveau infra-annuel impose d'estimer les minima sociaux sur une base de revenus annuelle (alors qu'en réalité la situation des allocataires est révisée tous les trimestres) et l'intéressement n'est pas pris en compte.

Annexe 8

Impact sectoriel des allègements de charge

Alain Gubian (ACOSS)

Les éléments ci-après sont la réponse de l'Acoss à la lettre de Monsieur Eric Besson, Secrétaire d'Etat à la Prospective et à l'évaluation des politiques publiques, au Directeur de l'Acoss en date du 21 juin 2007. On rappelle dans un premier temps que le financement du régime général inclut déjà des recettes de TVA depuis 2006 (I). On présente ensuite sous forme de tableaux des statistiques sur le secteur privé concernant les assiettes de cotisations et les allègements généraux de cotisations sociales permettant notamment de simuler par grandes catégories de taille ou grands secteurs d'activité les impacts *ex ante* d'une baisse de cotisations proportionnelle ou ciblée sur les bas salaires (II). On indique enfin quelques limites pour l'opérateur qu'est la branche recouvrement d'une substitution de TVA à des cotisations sociales (III).

I. 6 milliards de recettes de TVA pour financer les allègements généraux en 2007 représentant environ 2 % des recettes de l'Acoss ou du régime général

La principale évolution du financement de la sécurité sociale des 15 dernières années est la mise en place d'allègements généraux de cotisations sociales financés d'abord par des dotations budgétaires puis par des recettes propres dans le cadre du FOREC (2001), puis à nouveau par des dotations budgétaires et enfin, depuis 2006, par un panier de recettes fiscales affectées à l'Acoss pour l'ensemble des régimes par la loi de finances, incluant de la TVA.

Pour la deuxième année consécutive les allègements généraux, à hauteur de plus de 20 Md€, sont donc financés par un panier de recettes fiscales. Celui-ci

comprend la TVA collectée par les commerçants de gros en produits pharmaceutiques et celle collectée par les fournisseurs de tabacs à hauteur de 6 milliards d'€ (tableau 1). Globalement les recettes de TVA représentent depuis 2006 environ 2 % des recettes de l'Acoss ou des recettes du régime général et 30 % des financements des allègements généraux. Elles sont affectées à l'Acoss pour l'ensemble des régimes, reversées pour ce faire par l'Acoss aux régimes autres que le régime général. Pour ce dernier elles concernent les quatre branches (maladie, accidents du travail, famille, vieillesse).

Les recettes sont versées à l'Acoss par le MINEFI dans le cadre d'une convention signée entre l'Etat et l'Acoss pour l'ensemble des régimes. Celles concernant la TVA le sont une fois par mois sur la base d'acomptes puis de régularisations. Ces montants sont annoncés par le MINEFI de telle sorte que l'Acoss puisse gérer sa trésorerie (décider chaque jour du montant d'emprunt finançant le déficit quotidien entre encaissements et tirages au compte Acoss) dans des conditions de parfaite prévisibilité. D'un point de vue pratique le reversement par le MINEFI est donc totalement sécurisé tant sur le plan des circuits de trésorerie que des circuits comptables. Il pourrait potentiellement concerner des montants supérieurs sans difficulté particulière.

Compensation des allègements généraux par un panier fiscal

Les exonérations de cotisations ont été compensées par l'État jusqu'en 2000, par l'État et le Forec jusqu'en 2003 puis de nouveau par l'État en 2004 et 2005. A compter de 2006, la compensation des allègements généraux de cotisations sociales patronales (76 % des cotisations exonérées) est assurée par l'affectation aux régimes de Sécurité sociale des recettes d'un panier fiscal article 56 de la loi n° 2005-1719 du 30 décembre 2005 de finances pour 2006, les autres mesures d'exonérations étant toujours à la charge de l'État.

Les impôts et taxes affectés sont :

- une fraction de 95 % de la taxe sur les salaires (ou 94,525 % nets des frais de gestion facturés par la Direction générale des impôts) ;
- la taxe sur les contributions patronales au financement de la prévoyance complémentaire ;
- la taxe sur les primes d'assurance automobile ;
- la TVA brute collectée par les commerçants de gros en produits pharmaceutiques ;
- la TVA brute collectée par les fournisseurs de tabacs ;
- le droit sur les bières et les boissons non alcoolisées ;
- le droit de circulation sur les vins, cidres, poirés et hydromels ;
- le droit de consommation sur les produits intermédiaires ;
- le droit de consommation sur les alcools.

Parmi ces impôts et taxes, la taxe de prévoyance et la taxe sur les primes d'assurance automobile sont respectivement recouvrées en Urssaf et à l'Acoss.

L'Acoss centralise les recettes de ces impôts et taxes et reverse leur quote-part aux régimes et caisses de Sécurité sociale bénéficiaires. En 2006, l'Acoss a ainsi encaissé 19,5 milliards d'euros au titre du panier fiscal et a reversé 290 millions d'euros (1,654 %) aux autres régimes et caisses bénéficiaires exception faite du régime des salariés agricoles du fait de son intégration¹ au régime général pour les risques maladie, maternité, vieillesse, veuvage, invalidité et décès. Comptablement le régime général a bénéficié de 95 % de ces recettes.

Source : Acoss Stat n° 53, « une variation de trésorerie en amélioration de 5,5 milliards d'euros en 2006 », juillet 2007.

1. Encaissements totaux de la branche du recouvrement

	2005	2006	2007 (p)	2005	2006	2007 (p)
	en Md€			en %		
Encaissements totaux	286,8	317,1	329,8	100%	100%	100%
Urssaf	215,7	227,4	237,1	75%	72%	72%
Acoss	71,1	89,7	92,7	25%	28%	28%
dont panier recettes fiscales		19,5	20,6		6%	6%
dont TVA		5,8	6,1		2%	2%
TVA produits pharmaceutiques		2,9	3,1		1%	1%
TVA tabacs		2,9	3,1		1%	1%

Source : Acoss - données de trésorerie

II. Impact *ex ante* sur les catégories d'entreprise d'une baisse des cotisations sociales uniforme ou non uniforme : analyse par secteur et taille d'établissement

Les informations dont disposent les Urssaf en matière d'assiettes de cotisations et d'allègement des cotisations sur le secteur privé permettent notamment de mesurer les impacts *ex ante* d'une baisse des cotisations (patronales ou salariales) sur les différents secteurs d'activité ou par grandes catégories d'entreprises définies par la taille. Ces éléments d'information peuvent être utilisés pour les simulations macroéconomiques d'une substitution de TVA à des points de cotisations. Les indicateurs sont fournis pour 16 grands secteurs (tableau 2) et pour 8 grandes catégories d'entreprises regroupées par taille d'entreprise. Des éléments plus détaillés par secteur d'activité sont fournis en annexe. Il s'agit bien d'impact *ex ante* puisque ne sont pas pris en compte les effets induits de ces allègements sur les comportements des entreprises en matière de prix, de croissance d'activité, d'emploi, de masse salariale et donc de cotisations sociales, ce que seul peut faire un modèle macroéconomique bouclé.

Les entreprises sont réparties par secteur d'activité (resp. par classe de taille). Dans le cas d'une substitution de TVA à des cotisations sociales calculées sur les salaires l'impact sur les catégories d'entreprises dépendra *ex ante* de la forme de la baisse des cotisations, celle-ci pouvant être proportionnelle ou ciblée par exemple sur les bas salaires. Dans le cas particulier et conventionnel où la baisse de cotisations serait proportionnelle à l'allègement général de cotisations sociales actuel (dit « Fillon »), avec un maximum de réduction au niveau du SMIC suivi d'une baisse des cotisations dégressive linéairement jusqu'à 1,6 SMIC (annulation à partir de ce seuil de la réduction), une baisse des cotisations correspondant en moyenne à 1 point de masse salariale (taux retenu ici par convention) représente 1,6 point de cette assiette dans le secteur de la construction et 0,5 point dans le secteur des biens d'équipement compte tenu des distributions de salaires versés (tableau 2). Baisser de 1 point les cotisations de cette manière plutôt que proportionnellement est par exemple favorable aux secteurs de la construction, du commerce et des services aux particuliers avec des gains pour ces secteurs équivalant à 0,7 point de masse salariale, 0,6 point et même 0,8 point par rapport à la baisse uniforme. En revanche les secteurs financiers sont particulièrement perdants (0,8 point). Le tableau A2 en annexe comprenant les mêmes variables que le tableau 2 permet une analyse sectorielle plus fine (36 secteurs).

L'analyse par taille d'entreprise (tableau 3) fait ressortir que les petites entreprises bénéficient plus fortement de l'allègement général de cotisations patronales (6,9 % de la masse salariale des entreprises de moins de 10 salariés pour 3,1 % pour les entreprises de plus de 2000 salariés), toujours en raison des écarts de distributions des salaires des entreprises concernées (les salaires moyens croissent avec la taille). Aussi une baisse conventionnelle de 1 point de masse salariale en moyenne proportionnelle aux allègements dits « Fillon » correspondrait à 1,66 % de masse salariale pour les moins de 10 salariés et seulement de 0,74 % pour les plus de 2000. D'où un gain par rapport à une baisse proportionnelle de 0,66 % pour les premières et une perte de 0,26 % pour les plus grandes. Ces écarts d'impact de baisses de cotisations financées le cas échéant par des hausses de TVA seraient encore plus forts si l'on apprécie la taille au niveau de l'établissement (cf. le tableau A3 en annexe) puisque les plus grands d'entre eux ne bénéficient en 2006 que de l'équivalent de 0,7 point de masse salariale avec l'allègement dit « Fillon » contre 6,4 % pour les petits quand cet allègement représente en moyenne 4,2 % de la masse salariale.

2. Assiette déplaçonnée, exonération "Fillon" par secteur d'activité en 2006 pour le secteur privé

En millions d'euros

Secteur d'activité Nes 16	Libellé secteur d'activité	Assiette déplaçonnée	part	Montant exonération Fillon	idem en % de la masse salariale	équivalent 1 point assiette	écart en millions (1)	écart en point d'assiette (1)
EA	Agriculture syl. pêche	411	0,1%	12	3,0%	0,71%	1	0,29%
EB	Ind agri. alimentaires	11 478	2,6%	702	6,1%	1,47%	53	-0,47%
EC	Ind biens consommation	16 907	3,8%	545	3,2%	0,77%	38	0,23%
ED	Ind automobile	8 229	1,9%	164	2,0%	0,48%	43	0,52%
EE	Ind biens d'équipement	24 027	5,4%	511	2,1%	0,51%	118	0,49%
EF	Ind biens interméd.	35 726	8,1%	1 231	3,4%	0,83%	62	0,17%
EG	Ind énergétiques	8 077	1,8%	32	0,4%	0,10%	73	0,90%
EH	Construction	28 735	6,5%	1 944	6,8%	1,62%	179	-0,62%
EJ	Commerce	70 476	16,0%	4 373	6,2%	1,49%	343	-0,49%
EK	Transports	29 928	6,8%	1 310	4,4%	1,05%	15	-0,05%
EL	Activités financières	24 633	5,6%	224	0,9%	0,22%	193	0,78%
EM	Activités immobilières	8 536	1,9%	397	4,6%	1,11%	10	-0,11%
EN	Services aux entreprises	99 255	22,5%	3 651	3,7%	0,88%	118	0,12%
EP	Services aux particulier	26 881	6,1%	1 980	7,4%	1,77%	206	-0,77%
EQ	Educ. santé action soc.	31 983	7,2%	1 119	3,5%	0,84%	52	0,16%
ER	Administrations & act assoc.	16 348	3,7%	233	1,4%	0,34%	108	0,66%
EZ	Non renseigné	55	0,0%	2	2,9%	0,68%	0	0,32%
Total		441 685	100,0%	18 428	4,2%	1,00%	-	0,00%

note de lecture : (1) les établissements du secteur de la construction gagnent 179 millions de plus dans une réduction des cotisations sociales proportionnelle à l'allègement "Fillon" actuel et calibrée sur un point de masse salariale en moyenne par rapport à une réduction uniforme de 1 point. (2) Ce qui équivaut à un gain de 0,62 % de leur masse salariale.

3. Assiette déplaçonnée, exonération Fillon par tranches d'effectif entreprise en 2006 (secteur privé)

En millions d'euros

Tranche effectif entreprise	Assiette déplaçonnée	part	Montant exonération Fillon	idem en % de la masse salariale	équivalent 1 point Fillon	écart en millions (1)	écart en point d'assiette (1')
0 à 9	66 186	15,0%	4 575	6,9%	1,66%	- 435	-0,66%
10 à 19	34 618	7,8%	1 835	5,3%	1,27%	- 94	-0,27%
20 à 49	52 713	11,9%	2 555	4,8%	1,16%	- 85	-0,16%
50 à 99	32 722	7,4%	1 458	4,5%	1,07%	- 22	-0,07%
100 à 249	50 687	11,5%	1 902	3,8%	0,90%	51	0,10%
250 à 499	35 092	7,9%	1 176	3,4%	0,80%	69	0,20%
500 à 1999	65 011	14,7%	1 698	2,6%	0,63%	243	0,37%
2000 et plus	104 654	23,7%	3 229	3,1%	0,74%	273	0,26%
Total	441 685	100%	18 428	4,2%	1,00%	-	0,00%

note de lecture : (1) les entreprises de 0 à 9 salariés gagnent 435 millions de plus dans une réduction des cotisations sociales proportionnelle à l'allègement "Fillon" actuel et calibrée sur un point de masse salariale en moyenne par rapport à une réduction uniforme de 1 point. (2) Ce qui équivaut à un gain de 0,66 % de leur masse salariale.

source : ACROSS-URSSAF

III. Quelques limites à la baisse des cotisations sociales pour la branche du recouvrement

La réduction des cotisations sociales au titre des mesures en faveur de l'emploi est mise en œuvre par la branche du recouvrement depuis de nombreuses années sous la forme d'une diminution de la charge pour l'employeur des cotisations sociales dues à l'Urssaf, calculée au niveau de la fiche de paie et reportée pour l'ensemble des salariés, mensuellement par les entreprises de plus de 10 salariés et trimestriellement par les autres, sur le bordereau de cotisations sociales (BRC). Ces réductions de cotisations sont gérées de manière totalement séparée selon qu'elles portent sur la part patronale et la part salariale compte tenu de la différence juridique qui existe entre cotisations patronales et cotisations salariales et qui conduit notamment à affecter en priorité les paiements partiels de certaines entreprises aux cotisations ou contributions salariales. Ceci signifie que les réductions de cotisations sociales mises en œuvre ne conduisent jamais l'entreprise (et cela se vérifie au niveau de chaque salarié) à bénéficier d'un crédit de cotisation qui résulterait d'un montant d'exonération supérieur aux cotisations dues, tant pour la part patronale que pour la part salariale.

En pratique les exonérations de cotisations ont porté pour l'essentiel sur la part patronale tant pour les mesures ciblées sur certains publics ou sur certaines zones géographiques que pour les mesures générales de réduction des cotisations du régime général. Depuis le 1^{er} juillet 2007 le montant des cotisations exonérées au titre des allègements généraux peut être au maximum de 28,1 points pour les petites entreprises, soit l'équivalent de la totalité des cotisations patronales des risques maladie, famille et vieillesse du régime général, à l'exclusion donc du risque accidents du travail. Ce taux concerne les rémunérations au niveau du salaire minimum et il baisse rapidement jusqu'à zéro au niveau de 1,6 SMIC. L'analyse d'impact menée pour le Conseil d'Administration de l'Acoss de la mesure d'allègement patronal contenu dans le projet de loi sur le Travail, l'emploi et le pouvoir d'achat (TEPA) en discussion cet été au Parlement et devant s'appliquer dès le 1^{er} octobre 2007 a fait ressortir des risques de situation d'entreprises pouvant bénéficier au total (allègements « Fillon » et allègements au titre des heures supplémentaires) de réductions de cotisations supérieures aux cotisations dues. Cette situation aurait posé à la branche des Urssaf des difficultés majeures de gestion et aurait conduit à envisager qu'elle corresponde plutôt à un versement de primes, au moins pour la partie de l'allègement supérieure au montant de cotisations dues. Compte tenu du très petit nombre d'entreprises concernées et des faibles montants correspondant pour celles-ci, un amendement voté par le Parlement a finalement conduit à limiter le niveau de l'allègement patronal au montant des cotisations patronales dues par l'entreprise. Ceci permet de retrouver la situation classique pour les Urssaf en matière de réduction de cotisations selon

laquelle les allègements sont toujours inférieurs aux montants dus. Par ailleurs, les réductions de parts salariales restent faibles dans le projet TEPA, ce risque n'existe pas pour les cotisations salariales qui n'avaient d'ailleurs jamais fait l'objet d'exonérations, sauf dans le cas de l'apprentissage.

Puisque le cumul des exonérations (générales et relatives aux heures supplémentaires) peut donc être voisin du total des cotisations patronales dues au titre du seul régime général, dans le cas des entreprises dont les rémunérations sont voisines du SMIC, il conviendrait qu'une éventuelle nouvelle mesure générale de réduction de cotisations patronales financée par une hausse de TVA, si elle se limitait aux cotisations payées au titre du seul régime général³⁴, puisse tenir compte de cette contrainte en n'étant pas ciblée sur les salaires voisins du SMIC.

³⁴ Les cotisations patronales sont d'environ 45 % au total, le taux précis dépendant principalement de la taille des entreprises, du taux d'accident du travail fonction des entreprises ou des secteurs, du taux de la taxe pour les transports fonction de la zone concernée et des taux de retraite complémentaire. Le taux global du régime général est de 28,1 % plus le taux AT (en moyenne 2,1 %). C'est le seul qui fait l'objet d'exonérations dans le cadre des allègements généraux (dispositif « Fillon »). Le taux patronal pour l'assurance-chômage est de 4,04 % et le taux minimal de retraite complémentaire de 4,5 %.

A3. Assiette déplafonnée, exonération Fillon par tranches d'établissement en 2006 (secteur privé)

Tranche effectif établissement	Assiette déplafonnée	part	Montant exonération Fillon	idem en % de la masse salariale	équivalent 1 point Fillon	écart en millions (1)	écart en point d'assiette (1')
0 à 9	82 629	18,7%	5 322	6,4%	1,54%	- 449	-0,54%
10 à 19	45 401	10,3%	2 192	4,8%	1,16%	- 71	-0,16%
20 à 49	69 962	15,8%	3 197	4,6%	1,10%	- 67	-0,10%
50 à 99	50 595	11,5%	2 183	4,3%	1,03%	- 17	-0,03%
100 à 249	72 651	16,4%	2 765	3,8%	0,91%	64	0,09%
250 à 499	41 977	9,5%	1 406	3,3%	0,80%	83	0,20%
500 à 1999	47 908	10,8%	813	1,7%	0,41%	284	0,59%
2000 et plus	23 065	5,2%	167	0,7%	0,17%	191	0,83%
Inconnu	7 497	1,7%	383	5,1%	1,22%	- 17	-0,22%
Total	441 685	100%	18 428	4,2%	1,00%	-	0,00%

note de lecture : (1) les établissements de 0 à 9 salariés gagnent 449 millions de plus dans une réduction des cotisations sociales proportionnelle à l'allègement "Fillon" actuel et calibrée sur un point de masse salariale en moyenne par rapport à une réduction uniforme de 1 point. (2) Ce qui équivaut à un gain de 0,54 % de leur masse salariale.

source : ACOSS-URSSAF

Assiette déplaçonnée, cotisations totales, exonération Filion par secteur d'activité en 2006 pour le secteur privé
En million d'euros

Secteur d'activité Nes 16	Libellé secteur d'activité	Assiette déplaçonnée (1)	part	Montant exonération Filion (2)	Cotisations URSSAF	Montant exonération Filion	Equivalent 1 point assiette	Montant de 1 point Filion	Montant de 1 point proportionnel	écart en millions	Ecart en point d'assiette
EA	Agriculture syl. pêche	411	0,1%	12	27,4%	3,0%	0,71%	3	4	1	0,29%
EB	Ind agri. alimentaires	11 478	2,6%	702	39,5%	6,1%	1,47%	168	115	-53	-0,47%
EC	Ind biens consommation	16 907	3,8%	545	40,7%	3,2%	0,77%	131	169	38	0,23%
ED	Ind automobile	8 229	1,9%	164	43,0%	2,0%	0,48%	39	82	43	0,52%
EE	Ind biens d'équipement	24 027	5,4%	511	41,9%	2,1%	0,51%	122	240	118	0,49%
EF	Ind biens intermédi.	35 726	8,1%	1 231	42,3%	3,4%	0,83%	295	357	62	0,17%
EG	Ind énergétiques	8 077	1,8%	32	29,7%	0,4%	0,10%	8	81	73	0,90%
EH	Construction	28 735	6,5%	1 944	41,6%	6,8%	1,62%	466	287	-179	-0,62%
EJ	Commerce	70 476	16,0%	4 373	38,4%	6,2%	1,49%	1 048	705	-343	-0,49%
EK	Transports	29 928	6,8%	1 310	33,9%	4,4%	1,05%	314	299	-15	-0,05%
EL	Activités financières	24 633	5,6%	224	48,4%	0,9%	0,22%	54	246	193	0,78%
EM	Activités immobilières	8 536	1,9%	397	38,6%	4,6%	1,11%	95	85	-10	-0,11%
EN	Services aux entreprises	99 255	22,5%	3 651	38,0%	3,7%	0,88%	875	993	118	0,12%
EP	Services aux particuliers	26 881	6,1%	1 980	36,3%	7,4%	1,77%	475	269	-206	-0,77%
EQ	Educ. santé action soc.	31 983	7,2%	1 119	39,0%	3,5%	0,84%	268	320	52	0,16%
ER	Administrations & act assoc.	16 348	3,7%	233	59,0%	1,4%	0,34%	56	163	108	0,66%
EZ	Non renseigné	55	0,0%	2	33,4%	2,9%	0,68%	0	1	0	0,32%
Total		441 685	100,0%	18 428	40,0%	4,2%	1,00%	4 417	4 417	-	0,00%

En million d'euros

Secteur d'activité Nes 36	Libellé secteur d'activité	Assiette dépréciée (1)	Montant exonération Fillon (2)	Cotisations URSSAF	Montant exonération Fillon	Montant exonération	Equivalent 1 point assiette	Montant de 1 point Fillon	Montant de 1 point proportionnel	écart en millions	Ecart en point d'assiette
A0	Agri. syl. pêche	411	12	27,4%	3,0%	0,7%	0,7%	3	4	1	0,29%
B0	Ind agri. alimentaires	11 478	702	39,5%	6,1%	1,5%	1,5%	168	115	-53	-0,47%
C1	Habillement, cuir	1 854	143	37,2%	7,7%	1,8%	1,8%	34	19	-16	-0,85%
C2	Édition, imprim., reprod	5 743	146	40,6%	2,5%	0,6%	0,6%	35	57	22	0,39%
C3	Pharm., parfum., entretien	5 336	55	42,4%	1,0%	0,2%	0,2%	13	53	40	0,75%
C4	Ind. équipement du foyer	3 974	201	40,3%	5,1%	1,2%	1,2%	48	40	-8	-0,21%
D0	Ind automobile	8 229	164	43,0%	2,0%	0,5%	0,5%	39	82	43	0,52%
E1	Const. navale, aéro, ferrov	4 639	52	42,3%	1,1%	0,3%	0,3%	12	46	34	0,73%
E2	Équipement mécanique	11 771	341	42,2%	2,9%	0,7%	0,7%	82	118	36	0,31%
E3	Equip. élect électronique	7 617	118	41,3%	1,5%	0,4%	0,4%	28	76	48	0,63%
F1	Ind produits minéraux	4 168	149	42,3%	3,6%	0,9%	0,9%	36	42	6	0,14%
F2	Ind. textile	1 820	118	38,9%	1,6%	0,4%	0,4%	28	18	-10	-0,56%
F3	Ind. du bois et papier	3 824	174	41,3%	4,5%	1,1%	1,1%	42	38	-3	-0,09%
F4	Chimie, caoutchouc, plast	9 694	270	43,5%	2,8%	0,7%	0,7%	65	97	32	0,33%
F5	Métallurgie transf. métaux	10 849	391	42,4%	3,6%	0,9%	0,9%	94	108	15	0,14%
F6	Ind. comp. élect. électron	5 371	129	41,7%	2,4%	0,6%	0,6%	31	54	23	0,42%
G1	Combustibles carburant	1 018	2	43,4%	0,2%	0,1%	0,1%	1	10	9	0,90%
G2	Eau, gaz, électricité	7 060	30	27,7%	0,4%	0,1%	0,1%	7	71	63	0,90%
H0	Construction	28 735	1 944	41,6%	6,8%	1,6%	1,6%	466	287	-179	-0,62%
J1	Com. et répar automobile	9 770	561	39,3%	5,7%	1,4%	1,4%	134	98	-37	-0,38%
J2	Commerce de gros	30 264	970	40,3%	3,2%	0,8%	0,8%	233	303	70	0,23%
J3	Com. détail réparations	30 442	2 842	36,2%	9,3%	2,2%	2,2%	681	304	-377	-1,24%
K0	Transports	29 928	1 310	33,9%	4,4%	1,0%	1,0%	314	299	-15	-0,05%
L0	Activités financières	24 633	224	48,4%	0,9%	0,2%	0,2%	54	246	193	0,78%
M0	Activités immobilières	8 536	397	38,6%	4,6%	1,1%	1,1%	95	85	-10	-0,11%
N1	Postes et télécom	11 611	229	29,9%	2,0%	0,5%	0,5%	55	116	61	0,53%
N2	Conseils et assistance	51 217	729	39,6%	1,4%	0,3%	0,3%	175	512	337	0,66%
N3	Services opérationnels	33 112	2 676	38,0%	8,1%	1,9%	1,9%	641	331	-310	-0,94%
N4	Recherche développement	3 315	17	41,0%	0,5%	0,1%	0,1%	4	33	29	0,88%
P1	Hôtels et restaurants	15 689	1 490	35,2%	9,5%	2,3%	2,3%	357	157	-200	-1,28%
P2	Act. récré. cult. sport	8 598	201	39,3%	2,3%	0,6%	0,6%	48	86	38	0,44%
P3	Serv. personnel domest	2 594	289	33,0%	11,1%	2,7%	2,7%	69	26	-43	-1,67%
Q1	Education	5 234	193	39,9%	3,7%	0,9%	0,9%	46	52	6	0,12%
Q2	Santé et action sociale	26 748	926	38,9%	3,5%	0,8%	0,8%	222	267	46	0,17%
R1	Administration publique	6 276	90	87,5%	1,4%	0,3%	0,3%	22	63	41	0,66%
R2	Act. asso. extra-territ	10 071	143	41,2%	1,4%	0,3%	0,3%	34	101	66	0,66%
ZZ	Non renseigné	55	2	33,4%	2,9%	0,7%	0,7%	0	1	0	0,32%
	Total	441 685	18 428	40,0%	4,2%	1,0%	1,0%	4 417	4 417	-	0,00%

Assiette déplafonnée, cotisations totales, exonération Fillon par tranches d'effectif entreprise en 2006 pour le secteur privé

En million d'euros

Tranche effectif entreprise	Assiette déplafonnée (1)	part	Montant exonération Fillon	Cotisations URSSAF	Montant exonération Fillon	Equivalent 1 point Fillon	Montant de 1 point Fillon	Montant de 1 point proportionnel	écart en millions	écart en point d'assiette
0 à 9	66 186	15,0%	4 575	41,1%	6,9%	1,66%	1 097	662	-	-0,66%
10 à 19	34 618	7,8%	1 835	38,3%	5,3%	1,27%	440	346	-	-0,27%
20 à 49	52 713	11,9%	2 555	39,4%	4,8%	1,16%	612	527	-	-0,16%
50 à 99	32 722	7,4%	1 458	40,4%	4,5%	1,07%	350	327	-	-0,07%
100 à 249	50 687	11,5%	1 902	41,2%	3,8%	0,90%	456	507	51	0,10%
250 à 499	35 092	7,9%	1 176	41,8%	3,4%	0,80%	282	351	69	0,20%
500 à 1999	65 011	14,7%	1 698	42,4%	2,6%	0,63%	407	650	243	0,37%
2000 et plus	104 654	23,7%	3 229	37,2%	3,1%	0,74%	774	1 047	273	0,26%
Total	441 685	100%	18 428	40,0%	4,2%	1,00%	4 417	4 417	-	0,00%

Assiette déplafonnée, cotisations totales, cotisations patronales, exonération Fillon par tranches d'effectif établissement en 2006 pour le secteur privé

Tranche effectif établissement	Assiette déplafonnée (1)	part	Montant exonération Fillon	Cotisations URSSAF	Montant exonération Fillon	Equivalent 1 point Fillon	Montant de 1 point Fillon	Montant de 1 point proportionnel	écart en millions	écart en point d'assiette
0 à 9	82 629	18,7%	5 322	36,8%	6,4%	1,54%	276	826	- 449	-0,54%
10 à 19	45 401	10,3%	2 192	38,6%	4,8%	1,16%	525	454	- 71	-0,16%
20 à 49	69 962	15,8%	3 197	39,5%	4,6%	1,10%	766	700	- 67	-0,10%
50 à 99	50 595	11,5%	2 183	39,7%	4,3%	1,03%	523	506	- 17	-0,03%
100 à 249	72 651	16,4%	2 765	40,1%	3,8%	0,91%	663	727	64	0,09%
250 à 499	41 977	9,5%	1 406	40,8%	3,3%	0,80%	337	420	83	0,20%
500 à 1999	47 908	10,8%	813	39,8%	1,7%	0,41%	195	479	284	0,59%
2000 et plus	23 065	5,2%	167	34,8%	0,7%	0,17%	40	231	191	0,83%
Inconnu	7 497	1,7%	383	101,2%	5,1%	1,22%	92	75	- 17	-0,22%
Total	441 685	100%	18 428	40,0%	4,2%	1,00%	4 417	4 417	-	0,00%

Annexe 9

Impact sectoriel des allègements de charge

Martine Carré³⁵, Benjamin carton³⁶
Stéphane Gauthier³⁷
(CEPII)

En janvier 2007, l'Allemagne a relevé de trois points son taux de TVA tout en réduisant d'un point son taux de cotisations sociales employeurs. Par le passé, d'autres pays ont substitué la TVA, un prélèvement assis principalement sur la consommation finale des ménages, à des cotisations, qui sont elles assises sur la masse salariale³⁸. Une telle substitution est parfois présentée comme une politique de l'emploi permettant d'élever la compétitivité d'un pays tout en préservant le financement de la protection sociale : l'assiette de la TVA étant plus large que celle des cotisations, une hausse d'un point de TVA permet d'abaisser le taux de cotisations sociales de plus d'un point ; les prix TTC des produits fabriqués sur le territoire vont par conséquent baisser par rapport à ceux des produits fabriqués à l'étranger, qui devront eux supporter la hausse de la TVA mais ne bénéficieront pas de la baisse du coût du travail. L'objet de cette lettre est de discuter cet argument, qui est peut-être moins évident qu'il n'y paraît, et de le mettre en regard des effets distributifs qui peuvent accompagner une telle réforme.

³⁵ CEPII, *Thema U. de Cergy*,

³⁶ CEPII

³⁷ ENSAE, CREST-LMA et U. de Caen

³⁸ *Ce fut le cas du Danemark en 1987, du Japon en 1997 ou même de la France en 1995, même si les deux mesures – hausse de la TVA, baisse des cotisations – n'ont pas toujours été concomitantes.*

Vers une plus grande assiette

L'analyse économique suggère en général que substituer la TVA à des cotisations sociales n'affectera pas l'économie réelle dans le long terme. La raison est simple : ces prélèvements pèseraient tous les deux, explicitement ou implicitement, sur la masse salariale. L'assiette des cotisations sociales est bien la masse salariale³⁹, c'est-à-dire la différence entre la valeur ajoutée et les revenus du capital, en laissant de côté la part de la valeur ajoutée qui revient aux administrations publiques. La TVA est quant à elle assise sur la valeur ajoutée nette des dépenses d'investissement, puisque les entreprises récupèrent en grande partie la TVA payée sur ce type de dépenses⁴⁰ si l'on néglige cette fois les dépenses publiques, et pour une balance commerciale équilibrée. Si les revenus du capital coïncident avec les dépenses d'investissement, l'assiette de la TVA est la même que celle des cotisations sociales : il s'agit dans les deux cas de la masse salariale. C'est de là que provient le résultat d'équivalence entre les deux prélèvements ; il implique une forme de neutralité d'une substitution de l'un à l'autre.

A regarder les chiffres de la comptabilité nationale, cette assimilation des deux assiettes d'imposition est abusive : en France, la masse salariale nette de cotisations sociales patronales s'élève à environ 690 Md€ alors que l'assiette théorique de la TVA est de l'ordre de 1025 Md€ (ainsi, en faisant abstraction de la réaction des assiettes fiscales à une modification des taux de prélèvement, une hausse d'un point de TVA portant sur la totalité du panier de consommation des ménages pourrait permettre la baisse d'1,5 point du taux de cotisation). Cet écart entre les deux assiettes provient d'abord d'un effet d'optique. A court terme, le salaire brut et donc l'assiette des cotisations sociales (la masse salariale brute) sont rigides ; une réduction du taux de cotisation sociale employeur baisse automatiquement la part de la rémunération du travail dans la valeur ajoutée. A long terme, cette part ne dépend pas du niveau des cotisations, sauf à supposer une substitution importante entre capital et travail, ce qui signifie que l'assiette des cotisations sociales est mécaniquement plus importante (à cet horizon, la baisse des cotisations sociales assurant la neutralité budgétaire atteint 2 points

³⁹ A l'heure actuelle, le financement de l'assurance vieillesse et accidents du travail repose essentiellement sur les cotisations sociales, tandis que le poids de l'impôt et des taxes affectées, principalement la CSG, est plus important dans le cas de l'assurance maladie et des prestations familiales.

⁴⁰ Aux rémanences près.

pour un point de TVA supplémentaire et non plus 1,5 point). A long terme, les deux montants taxables à comparer sont en fait la masse salariale super brute (930 Md€) et l'assiette théorique de la TVA (1025 Md€). L'écart se réduit...

Au delà de cet effet d'optique, la différence structurelle entre les deux assiettes n'est pas entièrement due à l'ouverture de l'économie et à l'intervention de l'Etat. Car même en économie fermée et en négligeant les dépenses publiques, d'une part l'investissement est inférieur aux revenus du capital, et d'autre part les entreprises ont généralement un taux de marge positif. C'est en partie ce qui explique pourquoi l'assiette de la TVA est plus large que la masse salariale.

Cette caractéristique est importante pour comprendre dans quelle mesure la TVA sociale peut être favorable à l'emploi. Intuitivement, une baisse des cotisations devrait entraîner une hausse de l'emploi, des salaires nets, et de l'offre agrégée, et une baisse du prix à la consommation. Une hausse de la TVA provoque quant à elle une hausse des prix à la consommation et réduit la demande agrégée, l'emploi et les salaires nets. Les conséquences d'un allègement de charges et de son financement tendent donc à s'opposer point par point. Mais, la baisse du taux de cotisations étant au premier ordre supérieure à la hausse du taux de TVA qui permet de la financer, les effets de l'allègement de charges devraient l'emporter : la substitution impliquerait alors une hausse de l'emploi, des salaires nominaux, et une baisse des prix à la consommation.

Le modèle macro-économétrique Mésange prédit une efficacité limitée à une réforme de type « TVA sociale » mais il néglige le chômage structurel à long terme⁴¹. Des maquettes analytiques qui le prennent en compte concluent à un effet positif sur l'emploi : selon Coupet et Renne (2007), une baisse des cotisations sociales de 0,5 point de PIB financée par la TVA conduirait à un horizon de 10 ans à une hausse de l'emploi de l'ordre de 150 000 individus lorsque l'allègement concerne le travail non-qualifié ; la fourchette haute allant jusqu'à 230 000 individus, soit approximativement ce que trouve Gauthier (2007). Dans le cas d'un allègement uniforme, l'impact sur l'emploi serait par contre beaucoup plus faible, entre 0 et 60 000 individus.

⁴¹ Cf. Annexe IV du rapport du groupe de travail du COE (2006).

Il faut garder à l'esprit qu'il s'agit là de résultats de long terme ; à court terme, les prix à la consommation augmentent et la durée de la transition est liée à la façon dont la baisse des coûts de production est répercutée dans les prix. C'est ce dont nous allons discuter maintenant.

Compétitivité prix

Jusqu'à présent, nous avons négligé l'ouverture de l'économie. Or, la TVA s'applique aux importations mais non aux exportations. Lorsqu'elle s'accompagne d'une baisse de cotisations sociales, une hausse de TVA s'apparente donc à une dévaluation. Dans le cas de la France, l'existence d'un déficit commercial conduit à court terme à élargir encore l'assiette de la TVA par rapport à celles des cotisations. Néanmoins, cet élargissement devrait s'estomper au bout d'un an environ, à mesure que la demande agrégée se reportera sur les biens nationaux. Ne subsistera alors que l'effet compétitivité — le renchérissement relatif des produits importés et le gain de compétitivité à l'exportation — à condition toutefois que les entreprises étrangères subissent passivement la taxation plus importante de leurs produits et qu'à l'inverse, les firmes nationales ne profitent pas de la réforme fiscale pour accroître leurs marges.

Afin de déterminer l'ordre de grandeur de ces gains de compétitivité et de décrire la réaction de l'économie à une TVA sociale dans l'année qui suit sa mise en oeuvre, considérons le cas où les entreprises sont en situation de concurrence monopolistique. Le taux de marge dépend alors étroitement de la sensibilité de la demande au prix à la consommation. Lorsque l'élasticité prix de la demande est constante, les baisses de charges se retrouvent intégralement dans les prix à la production ; lorsqu'elle est croissante avec les prix, ce qui est plus plausible, les prix à la production ne baissent pas autant que le coût. Par ailleurs, comme les entreprises n'ajustent pas en permanence leurs prix, la transmission au prix de vente n'est pas complète même au bout d'un an. Par exemple, aux Etats-Unis, seule la moitié des baisses de coût est en moyenne répercutée dans le prix de vente huit mois plus tard (Peltzman, 2000). Le même type d'argument s'applique à la hausse de TVA : lorsque l'élasticité prix de la demande est croissante, les entreprises ajustent leur taux de marge à la baisse et ne répercutent pas l'intégralité de la TVA. Par exemple, de la hausse du taux normal de TVA de 1995 en France ne s'est répercutée au bout d'un an qu'entre 60 et 90% dans le prix à la consommation tant des biens domestiques que des biens importés (Carbonnier, 2006).

Risquons-nous sur cette base à évaluer la variation du prix à la consommation après un an. Pour un point de hausse du taux de TVA, la neutralité budgétaire à long terme implique une baisse de 2 points du taux de cotisations sociales employeurs. Comme le capital n'est pas concerné par la mesure, la baisse des cotisations implique mécaniquement une baisse des coûts de production de l'économie de l'ordre de 0,9 %. Enfin, les entreprises ne répercutant pas immédiatement les baisses de coûts sur les prix de production, ceux-ci ne devraient diminuer au bout d'un an que de moitié soit 0,45 %. En parallèle, la hausse du taux de TVA n'est elle non plus pas entièrement répercutée sur le prix TTC qui n'augmente en moyenne que de 3/4 de la hausse mécanique soit de 0,67 %. Les deux mesures prises simultanément conduisent à une amélioration de la compétitivité de 0,45 % au bout d'un an et de 0,9 % au maximum⁴² tandis que les prix à la consommation — dont 25 % est constitué de biens et services importés — augmentent de 0,33 %. Si les baisses de charges et la hausse de la TVA se diffusent complètement, les prix à la consommation augmentent de 0,2 % pour chaque hausse de 1 point de TVA. A court terme cependant, comme la masse salariale n'augmente pas suite à la baisse des cotisations employeurs, le déficit budgétaire s'accroît. Pour l'éviter, il faut une baisse des cotisations en deux temps en commençant par une baisse de 1,5 point seulement qui, comme on l'a vu, assure la neutralité.

A la condition extrême que les salaires ne sont pas modifiés suite à la mesure tandis que les entreprises transmettent toute la baisse de coût sur le prix de vente hors taxes budgétaire à court terme. Dans ce cas, le gain en compétitivité n'est plus que de 0,35 % et les prix à la consommation augmentent de 0,4 %.

Cette estimation à gros traits néglige les effets sectoriels. Même une baisse de cotisations uniforme affecte les prix relatifs des biens, car l'intensité capitalistique diffère notamment d'un secteur à l'autre. Si en plus les baisses de cotisations accordées ont un profil qui dépend du salaire, les différences s'accroissent car tous les secteurs n'emploient pas au même niveau de qualification moyen. Par exemple, les secteurs de l'industrie automobile et de l'énergie sont relativement intensifs en travail qualifié et devraient peu profiter d'une baisse des cotisations sociales ciblée sur les bas salaires.

⁴² A la condition extrême que les salaires ne sont pas modifiés suite à la mesure tandis que les entreprises transmettent toute la baisse de coût sur le prix de vente hors taxes.

Tableau 1 : Impact sur les coûts de production des secteurs d'activité de trois profilages d'une baisse des cotisations sociales employeurs équivalente à une baisse uniforme de 5 points (a)

	Part PIB	Statut du secteur (b)	Baisse uniforme	Baisse ciblée bas salaires	Baisse ciblée hauts salaires	Sensibilité au ciblage
Produits de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche	2,3%	Abrité	-1,0%	-1,3%	-0,9%	0,4%
Produits des industries agricoles et alimentaires	1,9%	Abrité	-1,4%	-1,8%	-1,3%	0,5%
Biens de consommation	2,4%	Exposé	-1,7%	-1,4%	-1,8%	-0,4%
Automobile	1,0%	Exposé	-1,5%	-1,2%	-1,6%	-0,4%
Biens d'équipement	2,7%	Exposé	-1,8%	-1,4%	-2,0%	-0,6%
Biens intermédiaires	4,8%	Exposé	-1,8%	-1,5%	-1,8%	-0,3%
Energie	2,1%	Exposé	-0,8%	-0,5%	-0,9%	-0,4%
Construction	5,8%	Abrité	-1,8%	-2,1%	-1,8%	0,3%
Commerce	10,5%	Abrité	-2,3%	-2,7%	-2,1%	0,6%
Transports	4,2%	Abrité	-1,9%	-2,2%	-1,8%	0,4%
Services financiers	4,9%	Abrité	-2,0%	-0,8%	-2,5%	-1,7%
Activités immobilières	13,5%	Abrité	-0,4%	-0,4%	-0,4%	0,0%
Services aux entreprises	16,4%	Abrité	-2,1%	-2,0%	-2,2%	-0,2%
Services aux particuliers	5,6%	Abrité	-2,1%	-3,4%	-1,6%	1,8%

Calculs réalisés par les auteurs, source INSEE.

Notes : L'évaluation prend en compte le coût des consommations intermédiaires : par exemple, la baisse du prix du secteur « industrie automobile » inclut les bénéfices de la baisse du prix provenant des consommations de « services aux entreprises ». Par ailleurs le salaire brut est supposé ne pas augmenter. (a) La définition précise des différents scénarios est disponible sur demande auprès des auteurs (b) Un secteur est exposé dès lors que, soit la part des exportations dans la production excède 25 %, soit la part des importations dans la consommation domestique dépasse 25 %. (c) écart entre la baisse de prix dans le scénario « ciblage bas salaires » et celle du scénario « ciblage hauts salaires ». Un nombre positif signifie que le secteur profite plus des baisses ciblées sur les bas salaires.

Néanmoins, si l'on tient compte de la part des consommations intermédiaires dans les prix de production des différents secteurs, les écarts ne sont pas si importants : chaque secteur emploie des consommations intermédiaires pour environ la moitié de ses coûts et profite, via les variations de prix de production de ses fournisseurs, des baisses de charges des autres secteurs. Les estimations du tableau 1 supposent que tous les secteurs répercutent intégralement la baisse de leur coût de production dans le prix de vente auprès des autres entreprises (aucun comportement de marge pour le prix des consommations intermédiaires). Il s'agit donc des baisses de prix les plus importants possibles. Les secteurs dont les coûts baissent le moins en moyenne sont, comme attendu, ceux qui sont le plus intensif en capital; à savoir l'énergie, l'industrie automobile et les activités

immobilières. Les plus avantagés sont le secteur de la construction et les services. Dans l'ensemble, le secteur exposé profite plus d'une baisse de charge sur les hauts salaires.

A moyen terme, la réaction des salaires devrait plutôt renforcer ces résultats : dans les secteurs dont l'intensité capitalistique est la plus forte, qui recourent le plus massivement à la main-d'oeuvre qualifiée, la baisse de cotisations employeurs sera partagée entre les salariés et les employeurs sous la forme d'une hausse du salaire net et d'une baisse du coût du travail. La règle de ce partage devrait dépendre des difficultés des entreprises à recruter, du pouvoir de négociation des salariés, de l'encouragement donné par le politique à la hausse des salaires... Dans les autres secteurs, où l'emploi moins qualifié est plus important, le coût du travail devrait baisser d'un montant proche de celui de l'allègement de charges puisque les rémunérations sont étroitement liées à l'évolution du SMIC, dont le montant ne répond pas à une logique de marché. Un profilage des cotisations sociales en faveur des bas salaires viendrait encore amplifier ces différences sectorielles ; la revalorisation du SMIC en fonction de l'inflation et les effets de contagion du SMIC sur les salaires voisins les atténuer. Mais au total, on peut penser que la TVA sociale améliore la compétitivité relative des secteurs qui sont intensifs en main d'oeuvre peu qualifiée, tandis que les gains à attendre d'une telle réforme dans des secteurs plus intensifs en capital et en main d'oeuvre qualifiée sont plus limités.

Effets redistributifs

Les questions de redistribution et d'efficacité de la mesure en terme d'emploi ne sont pas indépendantes.

Bien que la TVA soit incorporée dans le prix de vente et que le coût du travail soit payé par l'employeur, le consommateur n'est pas le seul à souffrir d'une hausse de TVA, et l'employeur le seul à bénéficier d'un allègement de charges. La théorie de l'incidence fiscale en équilibre partiel répartit en effet les gains et les coûts d'une politique en fonction de l'élasticité prix de l'offre et de la demande : lorsque la TVA augmente, la demande diminue pour tout niveau de prix hors taxe, ce qui provoque une baisse du prix à la production. Ce dernier diminue beaucoup si la demande est plus réactive que l'offre lorsque le prix varie. Les résultats de Carbonnier (2006) montrent que consommateurs et producteurs se partagent rapidement le fardeau d'une TVA plus lourde ; et qu'en accord avec la vision marshallienne, les producteurs souffrent plus dans les

secteurs où la concurrence est plus intense. Le même argument s'applique au marché du travail : sur ce marché, les employeurs bénéficient plus que les salariés de la baisse du taux de cotisations car l'élasticité de la demande de travail à son coût est certainement plus grande que celle de l'offre de travail au salaire net.

D'autres distinctions pourraient évidemment être faites, entre par exemple les salariés, qui bénéficient de l'allègement mais souffrent de la TVA, et les bénéficiaires de revenus de substitution (les pensions et les minima sociaux), qui sont plus concernés par la hausse de la TVA, même si leurs revenus sont généralement indexés ; ou bien entre les déciles de revenus, qui diffèrent selon la part des revenus d'activité dans leurs revenus et leur structures de consommation. Si l'on se concentre sur le seul partage de la valeur ajoutée entre les revenus du travail et ceux du capital, la TVA sociale devrait s'accompagner d'un effet de substitution impliqué par la modification du coût du travail par rapport à celui du capital, et d'un effet volume au terme duquel sont avantagés les facteurs de production intensivement utilisés par les secteurs sur lesquels la demande agrégée se reporte. Gauthier et Rebière (2007) suggèrent que la TVA sociale, bien que plutôt favorable au travail, pourrait au total n'affecter qu'à la marge le partage de la valeur ajoutée⁴³. La hausse de TVA, vue comme une taxe partiellement sur le travail, contrecarre les effets de la baisse des charges : les effets de substitution et volume induits par la baisse des cotisations et la hausse de la TVA s'opposent et tendent à se compenser.

Enfin, l'indexation des revenus dits de substitution, par son coût, limite les possibilités de baisse des cotisations sociales, à équilibre inchangé des comptes publics. Le risque est alors de voir se réduire l'effet d'assiette positif précédemment discuté⁴⁴.

⁴³ Sterdyniak et al. (1991) soulignent de même avec des arguments différents que cette mesure n'a pas d'impact sur le coût relatif du capital et du travail car la baisse du prix HT des biens diminue le coût du capital dans les mêmes proportions que la baisse du coût du travail. De plus, la prise en compte des consommations intermédiaires implique de nouveaux effets distributifs entre les entreprises. « Les entreprises dont le profit est utilisé à rembourser des investissements passés subissent une perte car elles ne peuvent pas augmenter leur prix du fait de la concurrence des entreprises dont le capital a été acquis depuis la réforme et donc payé à un prix plus bas »

⁴⁴ Même si l'inflation génère a contrario des recettes fiscales supplémentaires par un effet mécanique car les taxes sont calculées sur des montants nominaux.

Que penser finalement de ce type de mesure ? D'abord, qu'il existe une grande marge d'incertitude qui tient aux modalités et au contexte dans lequel cette politique s'inscrirait. Les arguments précédents laissent penser que l'effet sur l'emploi devrait théoriquement être positif, plus particulièrement dans des secteurs relativement intensifs en main d'oeuvre peu qualifiée, qui sont au centre des politiques de l'emploi. Mais cette mesure s'accompagne d'effets de distribution importants. Enfin elle doit être mise en perspective avec le type de spécialisation acquis et souhaité pour la politique industrielle de la France : dans les activités haut de gamme qui forment le coeur de la spécialisation européenne à l'exportation (Fontagné et Zignago, 2007), il n'y a probablement pas beaucoup à attendre d'une substitution entre TVA et cotisations employeurs.

Remerciements : Les auteurs tiennent à remercier S. Roux, A. Bénassy-Quéré, G. Laroque, F. Lengart et A. Trannoy. Ils restent seuls responsables des erreurs et omissions.

Bibliographie

Carbonnier, N., 2007, Is Tax shifting asymmetric ? Evidence from French VAT Reforms, 1995-2000, mimeo.

Conseil d'Orientation et de l'Emploi, 2006, Emploi et financement de la protection sociale, Annexe 4 : la TVA sociale. Disponible en ligne à l'adresse :

http://www.coe.gouv.fr/IMG/pdf/Annexe_IV_TVA_sociale_24.05bis.pdf.

Coupé, M. et J.P. Renne, 2007, Effet de long terme des réformes fiscales dans une maquette à plusieurs types de travailleurs, Document de travail de la DGTPE no 2007/01.

Fontagné, L. Gaulier, G. et Zignago, S., 2007, Specialisation across Varieties within Products and North-South Competition, CEPII Working Paper N°2007-06.

Gauthier, S., 2007, Un exercice de TVA sociale, Document de travail CREST 2006-07, actualisé en ligne à l'adresse : <http://www.crest.fr/pageperso/gauthier/tvasociale.pdf>.

Gauthier, S. et T. Rebière, 2007, Les bénéficiaires de la TVA sociale, article miméographié. Disponible en ligne à l'adresse :<http://www.crest.fr/pageperso/gauthier/incidcva.pdf>

Peltzman, S., 2000, Prices Rise Faster than They Fall, *The Journal of Political Economy*, Vol. 108, No. 3, pp. 466-502.

Sterdyniak, H. et al., 1991, *Vers une fiscalité européenne*, édité par le CEPII et l'OFCE, publié chez Economica.

Annexe : Trois scénarios de baisse de cotisations employeurs

Cette annexe présente la méthode utilisée pour évaluer les effets sectoriels de trois scénarios de baisses des cotisations employeurs, les premiers résultats ainsi que les pistes de recherche envisagées.

1 Méthode utilisée :

Étalonnage des baisses de charges

Trois scénarios ont été simulés (voir graphique 1):

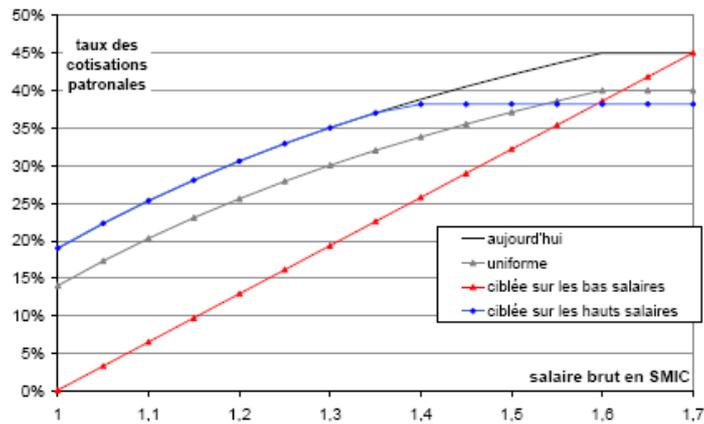
Une baisse uniforme de cinq points de cotisation employeurs du régime de base, qui amène le taux de cotisation employeurs au niveau du SMIC à 14,04 %, soit une cotisation négative pour les branches famille, maladie, vieillesse de – 0,71%.

Une baisse non uniforme « ciblée sur les bas salaires » consistant à modifier les allègements de charge : le taux des cotisations patronales devient nul au niveau de SMIC et augmentent progressivement jusqu'à 1,7 SMIC.

Une baisse non uniforme « ciblée sur les hauts salaires » consistant à modifier le taux normal pour l'ensemble des salaires au-delà de 1,4 SMIC, en laissant inchangé le montant des cotisations pour les salaires inférieurs.

Chaque scénario est étalonné de façon à engendrer un coût d'allègement de charges identique pour faciliter les comparaisons.

Graphique 1 : Profil des baisses de charges dans les trois scénarios



Estimation de l'impact des baisses sur les coûts de production:

L'impact des différents scénarios de baisses de charge sur le coût de production est estimé en supposant qu'il n'y a pas de substitution entre les facteurs (production à proportion fixe) et que le coût de production est simplement égal en première approximation à la somme des coûts des facteurs (on ignore pour simplifier les impôts et subventions).

$$CP = [(1 + \text{tau_cot}) * \text{MSM} + \text{EBE} + \text{CI}]$$

CP	Coûts de production
tau_cot :	Taux de cotisation patronal moyen
MSB	Masse salariale brute
EBE	Excédent brut d'exploitation et revenu mixte
CI	Consommation intermédiaire

Chaque secteur emploie des consommations intermédiaires pour environ la moitié de ses coûts et profite, via les variations de prix de production de ses fournisseurs, des baisses de charges des autres secteurs. La variation du coût de production peut se décomposer en variation du coût du travail et variation du coût des consommations :

$$\Delta CP/CP = [\text{MSB}/\text{Prod}] * \Delta \text{tau_cot} + [\text{CI}/\text{Prod}] * \Delta P_{ci}/P_{ci} \quad (1)$$

On suppose que tous les secteurs répercutent intégralement la baisse de leur coût de production dans le prix de vente auprès des autres entreprises (aucun comportement de marge pour le prix des consommations intermédiaires), il s'agira donc des baisses de prix les plus importantes possibles. Le prix des consommations intermédiaires importées n'est pas modifiée. Les cotisations sociales payées sur le revenu mixte (agriculteurs, indépendants, etc.) sont supposées ne pas être concernées par la mesure⁴⁵.

Pour chaque scénario, le taux de cotisation patronal moyen est calculé à partir de la distribution fine par centile des salaires spécifique à chaque secteur, obtenue à partir de données de l'INSEE. La décomposition des Consommations intermédiaires provient du tableau entrée sortie au niveau G.

2 Résultats obtenus :

Nous avons donc procédé ici à l'illustration de l'impact quasi instantané d'une politique de baisse de charges sur les coûts de production à salaires inchangés. Nous avons retenu une approche sectorielle fine car l'impact différencié selon les secteurs de la mesure est à notre sens une des clés dans l'évaluation de l'efficacité de la réforme en terme de gains de compétitivité.

A l'exception de l'industrie textile et fabrication de jeux, la quasi totalité des secteurs exposés sont des secteurs intensifs en capital et en travail qualifié. Même une réforme ciblée sur les hauts salaires a un impact relativement faible sur le coût de production de ces secteurs. En outre, une telle réforme modifie de façon importante la progressivité des allègements de charges décidée ces dernières années pour lutter contre le chômage non qualifié. Par ailleurs, l'impact réel d'une telle réforme à moyen terme nécessite des études complémentaires car à la différence des salaires des travailleurs faiblement qualifiés, principalement administrés, les salaires des cadres font l'objet de négociations. La baisse de coût de production ici évaluée est donc une estimation haute car elle suppose que les entreprises feront profiter entièrement leurs clients professionnels de leur baisse de coût et que celle-ci n'est pas

⁴⁵ Comme le pouvoir d'achat des professions concernées serait amputé, on pourrait envisager une extension de la mesure accompagnée d'une hausse du taux de TVA plus grande.

absorbée en partie par une hausse des salaires. La hausse de la TVA et son impact sur les prix à la consommation (via notamment la hausse du prix des biens importés) et donc in fine sur les salaires risque d'accentuer ce phénomène.

Au sujet du cas particulier du textile, la concurrence des pays émergents est telle que les gains de compétitivité induits par une politique de baisses de charges risquent de ne pas suffire pour concurrencer par les prix les produits de nos partenaires.

De nombreuses variantes peuvent être effectuées à la demande comme par exemple :

- 1) Etudier l'impact d'une baisse de charges moins importante, par exemple d'un ou deux points de cotisations employeurs du régime de base
- 2) Etudier différents types de profilage avec différents seuils (1,6 SMIC, 1,8 SMIC ou 2 voire plus)

Une variante plus délicate à mettre en oeuvre serait l'impact d'une baisse de charges partagée entre une baisse des cotisations salariés et une baisse des cotisations employeurs. De telles variantes nécessiteraient la construction d'une maquette, telle que celles utilisées par la DGTE ou par Gauthier (2007), pour une complète internalisation de l'impact des baisses de charges sur les salaires négociés.

Tableau 1 – Effet sur les coûts de production de trois scénarios de baisse des cotisations patronales (toutes équivalentes à 5 points uniforme) (a)

Secteur	Baisse Uniforme	Baisse ciblée bas salaires	Baisse ciblée hauts salaires	Statut du secteur
Agriculture, sylviculture, pêche	-1,0%	-1,3%	-0,9%	abrité
Agriculture, chasse, services annexes	-1,0%	-1,3%	-0,9%	abrité
Sylviculture, exploitation forestière, services annexes	-1,0%	-1,3%	-0,9%	abrité
Pêche, aquaculture	-1,1%	-1,3%	-1,1%	exposé
Industries agricoles et alimentaires	-1,4%	-1,8%	-1,3%	abrité
Industrie des viandes	-1,4%	-2,0%	-1,1%	abrité
Industrie du lait	-1,3%	-1,5%	-1,3%	abrité
Industrie des boissons	-1,5%	-1,2%	-1,6%	exposé
Travail du grain ; fabrication d'aliments pour animaux	-1,4%	-1,3%	-1,4%	abrité
Industries alimentaires diverses	-1,6%	-2,1%	-1,3%	exposé
Industrie du tabac	-1,3%	-0,9%	-1,4%	exposé
Industries des biens de consommation	-1,7%	-1,4%	-1,8%	exposé
Industrie de l'habillement et des fourrures	-1,5%	-2,0%	-1,4%	exposé
Industrie du cuir et de la chaussure	-1,8%	-2,6%	-1,5%	exposé
Edition, imprimerie, reproduction	-2,0%	-1,4%	-2,2%	abrité
Industrie pharmaceutique	-1,4%	-0,8%	-1,7%	exposé
Fabrication de savons, de parfums et de produits d'entretien	-1,6%	-1,2%	-1,8%	exposé
Fabrication de meubles	-1,8%	-2,5%	-1,5%	exposé
Bijouterie et fabrication d'instruments de musique	-1,8%	-1,9%	-1,8%	exposé
Fabrication d'articles de sport, de jeux et industries diverses	-1,8%	-1,8%	-1,8%	exposé
Fabrication d'appareils domestiques	-1,7%	-1,7%	-1,7%	exposé
Fabrication d'appareils de réception, d'enregist. et de reprod.	-1,9%	-1,5%	-2,0%	exposé
Fabrication de matériel optique et photographique, horlogerie	-2,0%	-1,8%	-2,1%	exposé
Industrie automobile	-1,5%	-1,2%	-1,6%	exposé
Construction automobile	-1,4%	-1,2%	-1,5%	exposé
Fabrication d'équipements automobiles	-1,6%	-1,4%	-1,8%	exposé
Industries des biens d'équipement	-1,8%	-1,4%	-2,0%	exposé
Construction navale	-1,8%	-1,5%	-1,9%	exposé
Construction de matériel ferroviaire roulant	-2,2%	-1,4%	-2,4%	abrité
Construction aéronautique et spatiale	-1,6%	-0,9%	-1,9%	exposé
Fabrication de cycles, motocycles, matériel de transport	-1,9%	-2,0%	-1,8%	exposé
Fabrication d'éléments en métal pour la construction	-1,9%	-2,2%	-1,8%	abrité
Chaudronnerie, fabricat. de réservoirs métalliques et de chaudières	-2,1%	-2,2%	-2,1%	abrité
Fabrication d'équipements mécaniques	-2,0%	-1,5%	-2,1%	exposé
Fabrication de machines d'usage général	-1,9%	-1,6%	-2,1%	exposé
Fabrication de machines agricoles	-1,8%	-1,9%	-1,7%	exposé
Fabrication de machines-outils	-2,0%	-1,4%	-2,2%	exposé
Fabrication d'autres machines d'usage spécifique	-2,0%	-1,5%	-2,1%	exposé

Fabrication d'armes et de munitions	-2,0%	-1,1%	-2,4%	exposé
Fabrication de machines de bureau et de matériel informatique	-1,0%	-0,5%	-1,1%	exposé
Fabrication de moteurs, génératrices et transformateurs électriques	-1,9%	-1,5%	-2,0%	exposé
Fabrication d'appareils d'émission et de transmission	-1,8%	-1,1%	-2,1%	exposé
Fabrication de matériel médicochirurgical et d'orthopédie	-1,8%	-1,6%	-1,8%	exposé
Fabrication de matériel de mesure et de contrôle	-1,9%	-1,1%	-2,2%	exposé
Industries des biens intermédiaires	-1,8%	-1,5%	-1,8%	exposé
Autres industries extractives	-1,6%	-1,4%	-1,7%	exposé
Fabrication de verre et d'articles en verre	-1,7%	-1,5%	-1,7%	abrité
Fabrication de produits céramiques et de matériaux de construct.	-1,9%	-1,8%	-2,0%	exposé
Filature et tissage	-1,7%	-2,2%	-1,5%	abrité
Fabrication de produits textiles	-2,1%	-2,9%	-1,8%	exposé
Fabrication d'étoffes et d'articles à maille	-1,4%	-1,5%	-1,4%	exposé
Travail du bois et fabrication d'articles en bois	-1,8%	-2,6%	-1,4%	exposé
Fabrication de pâte à papier, de papier et de carton	-1,4%	-1,0%	-1,6%	exposé
Fabrication d'articles en papier ou en carton	-1,7%	-1,5%	-1,8%	exposé
Industrie chimique minérale	-1,3%	-0,9%	-1,4%	abrité
Industrie chimique organique	-1,1%	-0,7%	-1,3%	exposé
Parachimie	-2,2%	-0,9%	-2,7%	exposé
Fabrication de fibres artificielles ou synthétiques	-1,0%	-0,9%	-1,1%	exposé
Industrie du caoutchouc	-1,5%	-1,3%	-1,6%	exposé
Transformation des matières plastiques	-1,6%	-1,6%	-1,6%	exposé
Sidérurgie et première transformation de l'acier	-1,5%	-0,9%	-1,7%	exposé
Production de métaux non ferreux	-1,4%	-0,9%	-1,6%	exposé
Fonderie	-1,7%	-1,5%	-1,7%	exposé
Services industriels du travail des métaux	-2,2%	-2,4%	-2,2%	abrité
Fabrication de produits métalliques	-2,1%	-2,1%	-2,1%	abrité
Récupération	-1,3%	-1,3%	-1,3%	abrité
Fabrication de matériel électrique	-2,1%	-1,5%	-2,4%	exposé
Fabrication de composants électroniques	-2,0%	-1,2%	-2,2%	exposé
Energie	-0,8%	-0,5%	-0,9%	exposé
Extraction d'hydrocarbures ; services annexes	-1,8%	-1,1%	-2,1%	exposé
Cokéfaction et industrie nucléaire	-0,8%	-0,5%	-0,9%	exposé
Raffinage de pétrole	-0,5%	-0,3%	-0,6%	exposé
Production et distribution d'électricité	-1,4%	-0,4%	-1,7%	exposé
Production et distribution de gaz et de chaleur	-0,6%	-0,4%	-0,6%	exposé
Captage, traitement et distribution d'eau	-1,7%	-1,3%	-1,8%	abrité
Construction	-1,8%	-2,1%	-1,8%	abrité
Bâtiment	-1,9%	-2,2%	-1,7%	abrité
Travaux publics	-1,8%	-1,6%	-1,8%	abrité
Commerce	-2,3%	-2,7%	-2,1%	abrité
Commerce et réparation automobile	-1,7%	-2,0%	-1,6%	abrité
Commerce de gros, intermédiaires	-2,5%	-2,0%	-2,7%	abrité
Commerce de détail et réparation	-2,1%	-4,1%	-1,3%	abrité
Transports	-1,9%	-2,2%	-1,8%	abrité
Transports ferroviaires	-1,9%	-1,6%	-2,0%	abrité
Transport routier de voyageurs	-2,0%	-1,9%	-2,0%	abrité
Transport routier (ou par conduites) de marchandises	-2,1%	-3,9%	-1,3%	abrité

Transports par eau	-1,6%	-1,5%	-1,6%	exposé
Transports aériens	-2,1%	-0,7%	-2,6%	exposé
Manutention, entreposage, gestion d'infrastructures	-1,7%	-1,5%	-1,7%	abrité
Agences de voyage	-1,8%	-1,9%	-1,8%	abrité
Organisation du transport de fret	-2,0%	-2,1%	-1,9%	exposé
Activités financières	-2,0%	-0,8%	-2,5%	abrité
Intermédiation financière	-2,1%	-0,5%	-2,8%	abrité
Assurance	-1,8%	-0,9%	-2,1%	abrité
Auxiliaires financiers et d'assurance	-1,9%	-1,4%	-2,0%	abrité
Activités immobilières	-0,4%	-0,4%	-0,4%	abrité
Promotion, gestion immobilière	-1,7%	-1,5%	-1,7%	abrité
Location immobilière	-0,2%	-0,2%	-0,3%	abrité
Services aux entreprises	-2,1%	-2,0%	-2,2%	abrité
Activités de poste et de courrier	-1,8%	-1,4%	-1,9%	abrité
Télécommunications	-2,2%	-0,9%	-2,7%	abrité
Activités informatiques	-1,9%	-1,1%	-2,2%	abrité
Services professionnels	-2,4%	-1,4%	-2,8%	abrité
Administration d'entreprises	-2,2%	-1,8%	-2,3%	abrité
Publicité et études de marché	-2,4%	-1,2%	-2,9%	abrité
Architecture, ingénierie, contrôle	-1,5%	-1,5%	-1,5%	abrité
Location sans opérateur	-3,2%	-5,5%	-2,3%	abrité
Sélection et fourniture de personnel	-2,2%	-3,7%	-1,6%	abrité
Sécurité, nettoyage et services divers aux entreprises	-1,3%	-1,4%	-1,3%	abrité
Assainissement, voirie et gestion des déchets	-2,0%	-1,4%	-2,2%	abrité
Recherche et développement	-1,8%	-1,1%	-2,1%	abrité
Services aux particuliers	-2,1%	-3,4%	-1,6%	abrité
Hôtels et restaurants	-2,2%	-4,7%	-1,2%	abrité
Activités audiovisuelles	-1,6%	-0,8%	-1,9%	abrité
Autres activités récréatives, cult. et sport. (marchandes)	-1,9%	-1,9%	-1,9%	abrité
Autres activités récréatives, cult. et sport. (non marchandes)	-2,6%	-2,6%	-2,5%	abrité
Services personnels	-1,5%	-4,0%	-0,6%	abrité

Sources : INSEE, calculs des auteurs.

Note : Un secteur est exposé dès lors que soit la part des exportations dans la production excède 25 % soit la part des importations dans la consommation domestique dépasse 25 %.

3. Pistes de recherche

Deux pistes nous paraissent intéressantes à explorer :

1. Les variations des salaires en prenant en compte l'indexation du SMIC, les effets dits de « contagion » de cette indexation sur les salaires proches du SMIC, et le partage de la valeur ajoutée effectuée lors des négociations salariales.
2. Les comportements de marge et de tarification au marché des producteurs qui fixent leurs prix au cas par cas, selon les marchés auxquels ils destinent leurs productions. En effet, le report des variations de coûts de production sur les prix, et de façon similaire, le report d'une hausse de la TVA sur les prix de consommation dépendent de façon cruciale de l'élasticité prix de la demande sur les différents marchés (voir encadré 1). Ces effets de marge à l'importation et à l'exportation peuvent être étudiés à l'aide de la base de données détaillées BACI du CEPII.

Encadré 1 : Comportement de fixation des prix

Les entreprises en situation de concurrence monopolistique fixent un prix de production (prix hors taxe) supérieur au coût marginal de production que l'on suppose ici constant :

$$P_{HT} = \frac{\varepsilon}{\varepsilon - 1} C_m$$

où ε représente l'élasticité de la demande au prix.

– Si celle-ci est constante, une hausse du taux de TVA ne modifie pas le prix hors taxe et l'intégralité est reportée sur le prix TTC.

– Si l'élasticité augmente lorsque le prix TTC augmente (ce qui est une hypothèse plus raisonnable), la hausse de TVA va comprimer les marges des entreprises et toute la hausse de TVA ne se répercutera pas entièrement en une hausse des prix TTC. La variation du prix hors taxe est alors égale à :

$$\frac{dP_{HT}}{P_{HT}} = - \frac{P_{HT} \varepsilon'}{\varepsilon(\varepsilon - 1) + P_{TTC} \varepsilon'} d\tau_{TVA}$$

Encadré 2 : Condition de neutralité budgétaire de la substitution TVA cotisations sociales

Le partage de la valeur ajoutée entre travail et capital s'écrit :

$$(1 + \tau_{CS})WL + EBE = P_{HT}Y$$

où τ_{CS} représente le taux des cotisations sociales employeurs et WL la masse salariale brute. Les recettes de l'Etat au sens large (APU) sont composées de la TVA et des cotisations sociales employeurs (on ignore les autres recettes qui sont supposées ne pas varier).

$$RE = \tau_{CS}WL + \tau_{TVA}P_{HT}C$$

La condition de neutralité budgétaire consiste à laisser inchangé le pouvoir d'achat des recettes de l'Etat ($\Delta(RE/P_{HT}) = 0$). A court terme, la masse salariale brut est constante tandis qu'à long terme, c'est la part du travail dans la valeur ajoutée qui est constante, la neutralité budgétaire n'est donc pas la même dans les deux cas :

$$\frac{\Delta \tau_{CS}}{\Delta \tau_{TVA}} = -\frac{P_{HT}C}{WL} \text{ à court terme et } \frac{\Delta \tau_{CS}}{\Delta \tau_{TVA}} = -(1 + \tau_{CS})\frac{P_{HT}C}{WL} \text{ à long terme.}$$

Les données de la comptabilité nationale en 2006 permettent d'évaluer ces deux ratios (respectivement 1,5 et 2) : Consommation hors taxes : $P_{HT}C = 1025$; masse salariale brute $WL = 690$; taux moyen des cotisations sociales employeurs $\tau_{CS} = 35\%$

Annexe 10

Le comportement de fixation de prix par les entreprises Renaud du Tertre ⁴⁶ (CAS)

Une baisse de cotisations sociales compensée par une hausse de TVA aura des effets positifs sur le solde de la balance commerciale à condition que les entreprises nationales répercutent suffisamment la baisse des cotisations sociales en baisse de prix, et que les entreprises étrangères acceptent un certain alourdissement de la taxation de leurs produits sans réagir. Dans la pratique, plusieurs facteurs sont susceptibles de contrecarrer l'ajustement attendu des prix dans les échanges extérieurs. Un premier ensemble de facteurs tient à l'intensité de la concurrence qui règne sur les marchés de biens et de services. En effet, lorsque les entreprises occupent des positions monopolistiques, elles détiennent un pouvoir de marché qui leur confère la possibilité d'effectuer un arbitrage, face à un choc sur les coûts, entre ajuster leurs prix ou ajuster leurs taux de marge. Par ailleurs, la rigidité des prix s'explique par l'existence de délais d'ajustement qui ont pour effet de diluer dans le temps l'adaptation des entreprises à un changement de leur environnement.

1. L'intensité de la concurrence et le pouvoir de marché des entreprises

L'intensité de la concurrence reflète la capacité des entreprises à exercer un pouvoir de marché et, au-delà, à mettre en place des barrières à l'entrée. Le pouvoir de marché d'une entreprise exprime la place qu'elle occupe sur un marché et se mesure à travers sa capacité à maîtriser les prix. Il provient de son aptitude à segmenter le marché à son profit grâce à une différenciation de ses produits et à fidéliser sa clientèle par des effets de réputation et de confiance. A long terme, l'entreprise peut pérenniser dans la durée son statut de *price-maker* à partir du moment où elle réussit à bénéficier d'une avance technologique

⁴⁶ *Conseiller scientifique au CAS, Enseignant à Paris 7.*

et organisationnelle. Dans ce cas, son action sur l'offre se traduit par la mise en place de barrières à l'entrée aux plans technologique et financier, qui limitent le nombre d'opérateurs susceptibles d'être présents sur le marché.

Au plan empirique, on évalue l'intensité de la concurrence qui règne sur un marché par l'élasticité-prix de la demande. Cette élasticité mesure l'impact d'une variation du prix d'offre des biens sur la quantité de biens demandés. Parallèlement, on jauge la capacité d'une entreprise à maîtriser ses prix d'offre par son aptitude à adopter un comportement de marge, c'est-à-dire de mark-up. Ce comportement consiste pour l'entreprise à fixer son prix d'offre de biens en appliquant un taux de marge déterminé a priori à ses coûts de production. De fait, les deux indicateurs sont étroitement liés.

Selon une enquête européenne menée auprès de 11.000 entreprises implantées dans neuf pays de la zone euro, la grande majorité des entreprises fixent leurs prix en adoptant un comportement de mark-up. Seuls les prix de 30 % d'entre elles sont déterminés par les prix des concurrents⁴⁷. En outre, il faut noter que le secteur manufacturier est dans son ensemble plus concurrentiel que les autres secteurs d'activité, dans la mesure où il est plus ouvert à la concurrence internationale. Mais c'est aussi, un secteur où les entreprises ont la capacité de différencier leurs produits le plus facilement, ce qui leur permet de bénéficier d'une position monopolistique forte. À cet égard, il convient de remarquer aussi que les entreprises exportatrices disposent d'un pouvoir de marché plus important sur le marché domestique que sur les marchés étrangers, ce qui les conduit à adopter un comportement de marge différencié sur chacun des deux marchés.

2. L'arbitrage des entreprises entre ajustement de prix et ajustement de marge

Par définition, la capacité des entreprises à détenir un fort pouvoir de marché leur confère une position de *price-maker*, tandis que les entreprises suiveuses qui sont, quant à elles, dans une position de *price-taker* alignent leurs prix sur les entreprises leaders afin de bénéficier d'un taux de marge le plus élevé possible. Dans la mesure où la concurrence s'exerce avant tout par la différenciation des produits et leur qualité, les entreprises suiveuses ont peu à gagner en pratiquant

⁴⁷ Banque Nationale de Belgique, 2005, Working Paper n° 76, Research Series.

des baisses de prix. Dans ces conditions, la faible intensité de la concurrence sur le marché se traduit par une faible élasticité-prix.

Mais, comme le montre Clément Carbonnier cité par les auteurs de la note du CEPII ⁴⁸ (annexe 9), ce qui compte pour comprendre comment les entreprises vont réagir face à un choc sur les coûts c'est moins le faible niveau de l'élasticité-prix de la demande que sa possibilité de variation. En effet, si l'élasticité-prix de la demande reste constante, les entreprises seront incitées à répercuter intégralement la baisse des coûts de production en baisse des prix, afin d'accroître leurs profits grâce à un accroissement de leurs ventes, tout en laissant leur taux de marge inchangé. En revanche, si l'élasticité-prix de la demande s'accroît avec la variation des prix, ce qui est le plus plausible, les entreprises seront conduites à effectuer un arbitrage entre baisse des prix et hausse du taux de marge, afin d'accroître leurs profits en bénéficiant simultanément d'un accroissement de la quantité de biens vendus et d'un accroissement de la marge de profit obtenu par unité des biens vendus. Dans ce cas, elles sont incitées à ne pas répercuter intégralement la baisse de coût en baisse de prix, et à profiter en revanche de cette baisse pour rehausser leur taux de marge.

Un raisonnement symétrique s'applique à la hausse de la TVA. Lorsque l'élasticité-prix de la demande est croissante, les entreprises sont incitées à ne pas répercuter intégralement la hausse de coût en hausse de prix et à limiter les pertes qu'elles risquent de subir en termes de part de marché en effectuant des concessions de marge.

Dans les deux cas, les gains de compétitivité induits par la modification des prix relatifs à l'exportation et à l'importation sont largement entamés par le comportement d'ajustement de marge des entreprises. Les auteurs de la note du CEPII estiment que les entreprises nationales ne répercutent au bout d'un an dans leurs prix que la moitié de la baisse de coût dont elles bénéficient, tandis qu'en parallèle, les entreprises étrangères ne répercutent que 3/4 de la hausse mécanique (soit de 0,67%)⁴⁹ imputable à la hausse du taux de TVA sur le prix TTC.

⁴⁸ C. Carbonnier, 2007, « *Is Tax Shifting Asymmetric ? Evidence from French VAT Reforms, 1995-2000* », Working Paper n° 2005 – 34, PSE (Paris-Jourdan Sciences Economiques).

Cité par : Carré M., Carton B. et Gauthier S., 2007, « *Financement de la protection sociale : l'attrait des grandes assiettes ?* », mineo, CEPII, annexe N°9.

⁴⁹ Carré M., Carton B. et Gauthier S., 2007, *op. cit.*

Ces mécanismes d'ajustement liés au degré de concurrence n'agissent pas seuls. De fait, ils sont étroitement mêlés à des rigidités de prix qui proviennent des délais dont les entreprises ont besoin pour s'adapter à un nouvel environnement.

3. Les rigidités de prix et les délais d'ajustement

Les résultats de l'enquête européenne menée auprès des entreprises de la zone euro relèvent que, au-delà des différences de comportement des entreprises selon le secteur d'activité auquel elles appartiennent, les délais d'ajustement jouent un rôle crucial pour expliquer la rigidité des prix⁵⁰.

En effet, la grande majorité des entreprises ne modifient pas leurs prix plus d'une fois par an, sauf si elles subissent de fortes pressions concurrentielles et, notamment, en cas de chocs de la demande. Elles sont confortées dans cette attitude par le comportement des consommateurs eux-mêmes qui ne réagissent pas rapidement aux variations de prix, surtout si celles-ci ne sont pas brutales. Un tiers d'entre elles effectuent des révisions de prix à intervalles réguliers (par exemple en début d'année), tandis que les deux tiers restants cherchent à s'adapter à des changements dans leur environnement sans décider de date à l'avance.

Ces délais d'ajustement s'expliquent par deux causes essentielles. Ils tiennent d'une part à l'existence de contrats implicites ou explicites avec la clientèle, et d'autre part, mais dans une moindre mesure, à l'existence de coûts liés à la collecte des informations utiles pour engager une révision des prix.

La première explication montre que la stabilité des prix constituent un facteur déterminant pour fidéliser une clientèle. Autrement dit, les délais consentis par les entreprises pour réviser leurs politiques de prix est conforme à leurs comportements en situation de concurrence monopolistique.

La seconde explication revient à admettre que l'inertie des prix résulte de la nature des informations qui sont prises en considération dans les procédures de fixation des nouveaux prix. En effet, ces informations

⁵⁰ *Banque Nationale de Belgique, 2005, op. cit.*

reposent d'abord sur des phénomènes qui se sont déroulés dans un passé plus ou moins récent, et elles sont peu axées en revanche, sauf dans le cas de l'industrie manufacturière, sur l'élaboration de prévisions concernant l'avenir. Sur ce registre, il importe de souligner qu'un tiers des entreprises se contentent d'adopter une approche de nature uniquement rétrospective. C'est dire combien les considérations sur l'avenir pèsent d'un faible poids sur dans le comportement de fixation des prix des entreprises. Il y a là une source d'inertie particulièrement prégnante.