

Politiques granulaires *versus* vision globale

Pour une action enfin stratégique

Par Henri LAGARDE
Chef d'entreprise

Outre les dépenses, la France est des trente-huit pays de l'OCDE celui qui pèse le plus – et de loin – sur les sociétés en matière de prélèvements obligatoires. La comparaison des comptes d'exploitation pro forma de trois PME industrielles européennes (une allemande, une danoise et une française) montre l'impact de ces choix mal raisonnés de la France sur la compétitivité de ses entreprises, avec, en toile de fond, une politique économique granulaire qui, depuis 1974, s'appuie principalement sur des relances par la consommation qui est sous-taxée en France, au détriment de la production qui, elle, est surtaxée. Nos concurrents étrangers bénéficient ainsi d'un fantastique effet de passager clandestin. Comment sortir de ce piège ? Non par des mesures granulaires, mais en déployant une stratégie globale à l'instar de celle des « pays phénix », ces vieux pays industriels confrontés dans le passé aux mêmes difficultés. Baisse des prélèvements obligatoires sur les entreprises et hausse de la TVA en sont les piliers.

Depuis 1974, la France est prise dans un engrenage mortifère :

- des relances granulaires assises sur la consommation (la politique de la demande !) : des importations en hausse, des exportations en baisse ;
- une crise de l'appareil de production : fermetures et chômage record, déficits multiples et catastrophiques ;
- un pouvoir d'achat des ménages modestes en berne, d'où un record mondial en termes de budget social, à 32 % du PIB national (moyenne OCDE : 19,6 %) ;
- un déclin aujourd'hui irrémédiable, sauf engagement d'une réforme structurelle de la compétitivité de notre offre.

Comment en sortir ?

Nous allons exposer ici quelques-unes des idées développées dans mon livre « Sortir de l'ornière. Comment la France peut s'inspirer des 10 pays phénix »⁽¹⁾.

L'économie, c'est d'abord produire. Pourquoi la fiscalité sur les entreprises joue-t-elle un rôle majeur, déterminant ?

« Produire, c'est créer des richesses, et consommer, c'est les détruire », écrivait Jean-Baptiste Say il y a bientôt deux

siècles. Or, dans une économie moderne, la production est le fait des entreprises, de la toute petite structure unipersonnelle jusqu'à la multinationale.

La majorité de la population (qu'elle soit salariée ou copropriétaire d'une entreprise) est à la fois productrice et destructrice de richesses. Bien sûr, l'un ne va pas sans l'autre, la consommation étant en effet indispensable pour écouler la production. Mais avant de pouvoir consommer, il faut d'abord produire, créer des richesses et se faire rémunérer en retour, sous la forme d'un salaire ou d'un profit.

En économie ouverte, la condition de toute production est d'abord d'être compétitif. L'obligation de compétitivité s'impose aux entreprises, mais aussi aux pays : une nation compétitive peut faire valoir ses avantages comparatifs et optimiser sa position dans les échanges internationaux.

C'est l'un des enjeux, le principal sans doute, du dosage entre les deux fiscalités, celle des entreprises et celle des ménages.

La fiscalité des entreprises pèse *in fine* sur les ménages

Toute réflexion sur la fiscalité doit faire la distinction entre celle qui touche les entreprises et celle qui touche les ménages. Elles obéissent chacune à une logique tout à fait différente.

(1) En anglais : "Getting Out of the Rut. How the French can Take Inspiration from the 10 Phoenix countries" (Presses des Mines).

Pour les entreprises, les prélèvements obligatoires ne se limitent pas à l'impôt sur les résultats, mais comprennent, aussi et surtout, l'IS, les impôts sur la production et la part employeur des charges sociales, celle-ci étant encore plus coûteuse.

Ces prélèvements obligatoires touchent les entreprises, à la fois directement, et *via* leurs fournisseurs en amont. Et celles-ci les répercutent, *via* la distribution, sur les consommateurs :

- soit par une hausse des prix de leurs produits, notamment lorsqu'une entreprise occupe une position dominante sur son marché (monopole ou oligopole), mais dans la limite du prix acceptable par le consommateur ;
- soit, ce qui est plus habituellement la règle en économie de concurrence ouverte pour éviter une perte de sa compétitivité liée au relèvement de ses prix, en s'orientant vers une nouvelle définition de son produit (souvent en se tournant vers le bas de gamme, ou, au contraire, vers le haut de gamme, si c'est possible), ou même en établissant un nouveau plan de productivité et donc une diminution de l'emploi, ou, pire encore, en acceptant la délocalisation d'une partie de sa production, voire l'arrêt de son activité.

On perçoit ici clairement l'impact sur les ménages d'une pression fiscale excessive sur les entreprises : soit les prix augmentent, soit les entreprises tentent de contenir leurs coûts, et c'est dès lors la productivité, les salaires et l'emploi qui, au final, deviennent les variables d'ajustement.

Cette loi d'airain explique pourquoi sous l'effet de l'accroissement continu des prélèvements obligatoires sur les entreprises, l'industrie manufacturière française est passée d'une part de 23,4 % du PIB français en 1973 à moins de 11 % en 2019. Or, tout emploi salarié industriel induit, à son tour, au moins deux ou trois autres emplois dans les ateliers ou services environnants.

Il n'est pas surprenant dans ces conditions que le taux de chômage soit lui-même passé officiellement de 4 % de la population active en 1973 à près de 8,4 % juste avant la survenue de la crise de la Covid-19, pour les seuls demandeurs d'emploi relevant de la catégorie A de Pôle emploi. Sachant qu'en réalité, notre vrai taux de chômage serait plutôt voisin de 19,2 %, si l'on considère les effectifs des catégories A à E de ce même Pôle emploi : 19,2 % des salariés actifs (chômeurs en recherche d'emplois + salariés travaillant à temps partiel + autoentrepreneurs + personnes malades + celles en formation + les préretraités et les retraités...) perçoivent ainsi une indemnité mensuelle ! On comprend dès lors l'état déplorable de nos dépenses sociales, qui représentent 32 % de notre PIB, contre 19,6 % en moyenne dans les trente-sept autres pays de l'OCDE.

Le niveau aberrant de notre fiscalité sur les entreprises

Or, dans un monde aujourd'hui globalisé, la compétition n'est plus franco-française, mais mondiale. Nous sommes, et de loin, le pays de l'OCDE pesant le plus sur les entreprises en matière de prélèvements obligatoires.

Les prix de revient sont une dimension essentielle de la compétitivité de toute entreprise. Dans tout produit industriel, le coût de la matière première est dérisoire. Par exemple, s'agissant d'une machine à laver, ce coût des matières premières (tôles en inox ou en laiton, plasturgie, fils de cuivre, peinture...) ne représente que 3 à 4 % de son prix « sortie d'usine » (voir www.henri-lagarde.net), tout le reste n'est que de la valeur ajoutée.

Cette valeur ajoutée est essentiellement liée :

- au coût des salaires bruts de l'usine de laquelle sortent les produits finis, et de celui des rémunérations (y compris la fiscalité associée) versées par ses fournisseurs de composants et de services ;
- **aux cotisations sociales** pour la part entreprise (35 à 38 % des salaires versés), soit 255 Mds (un record mondial !), auxquels s'ajoutent les 26,2 Mds évoqués ci-après, soit un total de 281,2 Mds ;
- **aux impôts sur la production indexés sur les salaires** : 78,2 Mds, dont 26,2 Mds sont en fait des charges sociales indexées, elles aussi, sur les salaires (logement, formation, transport...). Les charges sociales officielles et celles adossées aux impôts sur la production constituent donc une bonne partie de l'explication du chômage endémique français..., et sont, bien sûr, les plus lourds de nos prélèvements obligatoires : sont ainsi prélevés autour de 255 Mds€ pour les seules cotisations sociales, auxquels s'ajoutent les 26 Mds adossés aux impôts de production (1 % logement, frais de transport des salariés et contribution à la formation qui, eux aussi, sont rigoureusement indexés sur la masse salariale), soit au total 281 Mds d'euros ! Un montant astronomique qui explique largement le taux de chômage élevé que nous connaissons en France ;
- **aux impôts sur la production *stricto sensu***, qui sont bien supérieurs (78 - 26 = 52 Mds) à ceux qui existent à l'étranger. Toutes ces « taxes », « participations », « contributions » ou « cotisations » sont bien des « impôts », ainsi que le précisent Wikipédia, ou les dictionnaires traditionnels français (Larousse, Robert, Littré, etc.) ;
- aux charges financières liées aux investissements et aux besoins en fonds de roulement de l'entreprise de produits finis, mais aussi des usines et des services situés en amont de la chaîne de production ;
- **à l'impôt sur les sociétés (IS)**, lequel rapporte 31 Mds, un montant dérisoire face aux 255 et 78,2 Mds évoqués ci-dessus. Mais un impôt dont on parle le plus aujourd'hui. En 2021, le taux de l'IS (taux effectif moyen de 33,3 %, voire 36 %) passera à 26,5 % pour les sociétés dont le chiffre d'affaires est inférieur à 250 M€, et à 27,5 % pour celles ayant un CA supérieur, et ce quel que soit le montant du bénéfice. Seules les très petites entreprises bénéficient déjà d'un taux à 15 %. Dans tous les pays de l'OCDE, cet impôt a été, au fil des années, fortement abaissé : il se situe à 22 %, mais aussi souvent à 15 %, voire encore moins comme en Irlande (12,5 % sur les profits et 6,5 % sur les brevets), en Hongrie (8,5 %) ou encore aux Pays-Bas (régimes spéciaux de consolidation).

La fiscalité impacte directement le compte d'exploitation des entreprises. Le tableau ci-dessous montre à quel point les prélèvements obligatoires peuvent affecter la compétitivité. Il compare les comptes d'exploitation pro forma de trois PME industrielles européennes : la première est française, la deuxième allemande et la troisième danoise.

	France	Allemagne	Danemark
1 CA (en k€)	20 000	20 000	20 000
2 Salaires bruts	3 903	4 488	4 687
3 Contributions sociales	1 370	745	0
4 (en % des salaires bruts)	35,1 %	16,6 %	0 %
5 (en % du RCAI)	49,9 %	11,2 %	0 %
6 Coûts variables (2 étapes industrielles antérieures)	9 770	8 549	8 549
7 Impôts sur la production	726	55	60
8 (en % du RCAI)	26,4 %	1,0 %	0,9 %
9 Amortissement	1 421	1 350	1 350
10 RCAI	2 746	5 633	6 704
11 (en % du CA)	13,7 %	28,2 %	33,5 %
12 Impôt sur les sociétés	827	844	1 005
13 (en % du RCAI)	30,1 %	15,0 %	15,0 %
14 Gewerbesteuer (équivalent des taxes sur la production mais assis sur le RCAI)	-	788	939
15 (en % du RCAI)	-	14 %	14 %
16 Taxe de solidarité (Allemagne)	-	42	-
17 (en % du RCAI)	-	0,7 %	-
18 Profits nets	1 922	3 963	4 760
19 (en % du CA)	9,6 %	19,8 %	23,8 %
20 Total prélèvements obligatoires	2 915	2 196	2 004
21 (en % du RCAI)	106,4 %	-	-
22 (en % de l'EBITDA, si la France avait les mêmes règles comptables que l'Allemagne ou le Danemark)	92,4 %	39,9 %	29,9 %

Comptes d'exploitation pro forma de trois PME industrielles établis sur la base des règles fiscales adoptées par leurs pays respectifs au titre de l'année 2016.

En dépit de coûts exorbitants, la France n'a jamais entrepris de véritable réforme structurelle et globale de ses prélèvements fiscaux, se contentant, pour « soutenir son industrie », de mesures granulaires (de type CICE), et autres politiques de « relance de la consommation », des mesures qui, à chaque fois, profiteront plus à nos concurrents étrangers, avantagés par des prélèvements obligatoires nettement moins élevés dans leurs pays respectifs qu'en France, d'où un effet classique de « passager clandestin » dont bénéficient leurs produits sur notre marché national, ainsi que nos produits à l'export.

Réformer en s'inspirant de la voie tracée par les dix pays phénix

Voici comment ont réagi les pays phénix, ces vieux pays industriels qui ont eux aussi connu des crises et ont su renaître de leurs cendres sur le plan économique, en se réinventant : Danemark, Irlande, Finlande, Suède, Pays-Bas, Allemagne, Autriche, Nouvelle-Zélande et Australie, pour ne citer que les meilleurs d'entre eux. La Suisse, pays frugal depuis longtemps, ne figure pas dans cette liste, car c'est un « pays phénix » depuis près de 150 ans !

Ils ont baissé drastiquement le montant de leurs prélèvements obligatoires pesant sur les entreprises, qui sont aujourd'hui, comme on peut le voir dans le tableau ci-dessus, 3,1 fois plus faibles au Danemark et 2,3 fois moins lourds en Allemagne qu'en France.

Ils ont aussi très nettement réduit le coût de fonctionnement de leur État central et de leurs collectivités territoriales.

Ils ont supprimé la quasi-totalité de leurs niches fiscales, et, simultanément :

- ils ont augmenté leurs taux moyens de TVA, les positionnant de 4 à 9 points au-dessus des nôtres. Or, la TVA est à la fois l'impôt offrant le plus fort rendement, et le moins « sensible » de tous. Il convient de rappeler que si Messieurs Pierre Pujade et Gérard Nicoud ou les « Gilets jaunes » ont certes manifesté contre tel et tel de nos impôts, ils ne l'ont en revanche jamais fait contre la TVA, qui a été pourtant et est régulièrement un thème de bataille cher non seulement à certains de nos politiques, mais aussi à certains de nos économistes et industriels égarés. Je renvoie sur ce point le lecteur à mon livre (page 101), où j'expose ma proposition visant à demander à l'État français l'augmentation de nos taux de TVA en contrepartie de la baisse de nos impôts sur la production, une proposition qui a été très majoritairement rejetée par les membres de mon syndicat industriel. J'observe à ce titre que la vente de bijoux ou de voitures n'a pas bondi en 1973 lors du passage de leur taux de TVA de 33 à 16 % ;
- tout en renforçant légèrement leur impôt sur le revenu, qui est à la fois d'application plus générale que chez nous (seuls 0 à 10 % des ménages ne sont pas soumis à cet impôt, contre plus de 50 % en France), et plus progressif pour les gros revenus, donc notamment les chefs d'entreprise.

« Ce n'est jamais l'État qui paie une dépense, c'est toujours le contribuable ! » : c'est cette évidence rappelée régulièrement, notamment lors de tout nouvel engagement, qui explique aussi en partie le consensus dans la population sur la fiscalité en vigueur dans chacun de ces pays.

Résultats des stratégies développées par les pays phénix

Tous ces pays ont désormais un PIB moyen par habitant supérieur, voire très supérieur à celui de la France, qui les devançait tous (hormis la Suède), il y a encore quarante-cinq ans de cela.

Ils présentent un taux de chômage voisin de 4 % (hors crise Covid-19).

Ils ne comptent pas plus de ménages pauvres que la France, qui pourtant présente un budget social record se situant à 32 % de son PIB. Au contraire des « dames patronnesses », ils ont donné du travail plutôt que des budgets sociaux à « leurs pauvres ».

Ils présentent désormais des balances budgétaires, commerciales ou des paiements positives et, surtout, tous connaissent un bien plus grand consensus sur les plans social, fiscal et démocratique que la France.

Mais surtout, sur le plan social, ils ont aussi donné beaucoup plus de droits à leurs salariés : présence de ceux-ci dans les conseils d'administration, droit d'information sur la stratégie de l'entreprise (et donc sur les marchés), etc. Ce sont là des avancées essentielles pour les salariés, notamment ceux des entreprises publiques : il nous faut renouer avec eux un véritable dialogue, certes parfois

musclé, mais toujours adulte, social et reposant sur une confiance mutuelle.

Tout cela n'a été possible que parce que chacun de ces pays phénix (à l'instar de beaucoup d'autres comme la Suisse, les États-Unis, le Canada...) ont su donner, dans le cadre de leurs systèmes éducatifs respectifs – apprentissage compris – une vision beaucoup plus constructive, plus vraie et plus complète du rôle que jouent les entreprises et l'économie de marché dans la solidité de leurs systèmes sociaux. Réformer l'éducation, c'est là une obligation vitale pour la France !

Que proposons-nous ?

Notre proposition ne s'appuie pas sur de nouvelles théories, mais sur des faits, vérifiables dans tous les pays « phénix ».

Il serait d'ailleurs bon d'inviter des journalistes de renom, des économistes, nos grands syndicats de salariés, ainsi que des membres du Medef et certains hommes politiques ayant une crédibilité incontestable à étudier en profondeur quelques-uns de ces pays, afin d'informer l'opinion publique des changements survenus dans ces pays, dont on notera ici que s'ils sont historiquement et culturellement très différents les uns des autres, ils ont tous réussi un fantastique renouveau sur les plans économique, social et démocratique.

Nous ne proposons surtout pas quelques changements granulaires de type CICE ou quelques points en moins du taux de notre imposition sur la production, mais un vrai travail de fond visant à soumettre aux Français de véritables évolutions stratégiques et réussir ce changement vital, si nous voulons éviter que ne s'accélère plus encore la décadence de notre pays.

En résumé, nous proposons qu'émerge, enfin, une vraie politique globale de l'offre, en lieu et place de la politique à courte vue de relance par la demande qui, depuis 1974, nous a mécaniquement conduit à notre perte de compétitivité et au déclin.

La mise en œuvre de cette stratégie devrait échapper aux aléas de la vie politique, car on le sait depuis Joseph Schumpeter, les élus ont une fâcheuse tendance à adopter une attitude court-termiste et électoraliste visant à satisfaire les consommateurs au détriment des producteurs, quand bien même l'intérêt bien compris des premiers demanderait à ne pas abuser des seconds. Au terme d'un débat correctement instruit, il conviendrait donc de s'entendre sur une « règle d'or » qui serait gravée dans le marbre.

Cette règle d'or, nous proposons que ce soit celle des « 3 fois 15 % », soit 15 % de charges sociales sur les salaires bruts, 15 % du RCAI pour les impôts sur la production et 15 % du RCAI pour l'IS. Ces chiffres correspondent à un total de 40 à 50 %, qui constitue le maximum de ce que devraient supporter les entreprises au vu de ce que font les meilleurs des pays phénix que sont le Danemark, l'Irlande et la Nouvelle-Zélande, ainsi que l'Allemagne : les trois premiers sont nettement en-dessous, autour de 30 %

du RCAI au total ; en Allemagne, la fourchette va de 38 à 45 %.

Au-delà de ce maximum, nos entreprises n'ont aucune chance d'être compétitives. Pour reconquérir le terrain perdu, il faut mener une politique plus offensive. Il faudrait même viser un total de 30 à 40 %, que l'on indexerait sur les RCAI des trois exercices antérieurs : soit, au final, 14 % de la masse salariale brute pour les cotisations sociales, 12 % du RCAI pour les impôts sur la production et 12 à 14 % du RCAI pour l'IS.

Ce sera un long processus. Il est donc urgent de l'engager, d'autant plus qu'il est indispensable. En l'état, le système fiscal français surtaxe la production nationale, et donc la création de richesse. Un allègement de la fiscalité sur les entreprises suppose à terme une baisse des dépenses publiques, mais aussi un transfert vers la fiscalité sur la consommation. Cette fiscalité qui est relativement faible en France génère aujourd'hui un extraordinaire effet de passager clandestin au profit des produits de nos concurrents étrangers, qui n'en demandent pas tant !

La TVA est clairement l'impôt à privilégier

La TVA est de tous les impôts français celui qui, de loin, a le meilleur rendement : un point supplémentaire rapporte 11,5 milliards d'euros ! Soit 69 milliards de recettes supplémentaires, si l'on considère, par exemple, deux hausses de 3 points de TVA. Mais nous préconisons plutôt une hausse de 9 points en trois étapes, soit un supplément de recettes de 103,5 milliards.

D'autres instruments peuvent aussi être mobilisés : une suppression de la plupart des niches fiscales, qui sont souvent les fruits de la démagogie du moment (par exemple, le CIR qui n'a pas enrayeré notre chute, depuis 1982, en matière de classement R&D, ou les taux de TVA réduits pour la restauration, qui minent le rendement de l'IS).

Mieux vaut, pour les entreprises, ne payer que 15 % d'IS plutôt que de courir après ces niches bureaucratiques !

L'exemple des pays phénix montre que l'on peut aussi tablurer sur des économies en matière de dépenses sociales associées au chômage de masse, mais aussi, et surtout, sur les recettes fiscales induites par la croissance future.

Mais, à l'amorçage, la TVA est l'instrument le plus approprié. Elle est presque « invisible » : on oublie le plus souvent que l'on s'acquitte de cet impôt lors d'un achat. Personne d'ailleurs, parmi nos amis étrangers, ne nous parle de la TVA, alors qu'elle est pourtant le plus rémunérateur (hors cotisations sociales) des impôts payés par les Français...

C'est un impôt de liberté : on peut choisir ou non d'acheter, et donc de supporter cette taxe.

Enfin, contrairement à une idée reçue, la TVA n'a pas d'effet inflationniste, en tout cas rien que l'on puisse constater empiriquement, comme le montrent les diagrammes suivants.

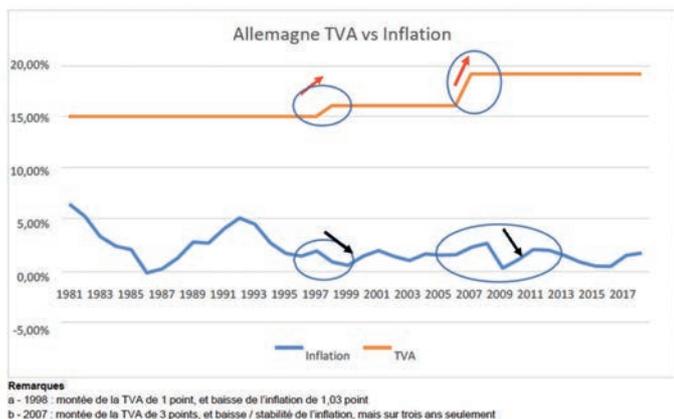


Figure 1 : TVA et inflation en Allemagne (1981-2018).

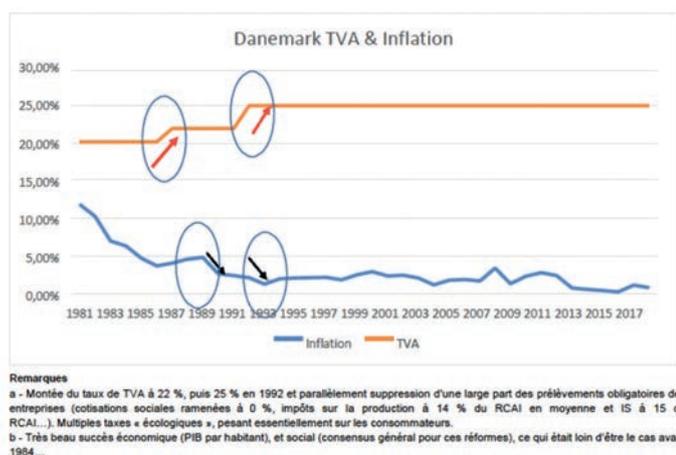


Figure 2 : TVA et inflation au Danemark (1981-2018).

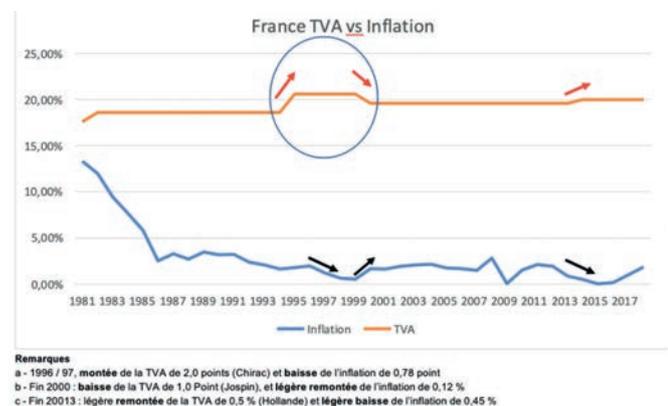


Figure 3 : TVA et inflation en France (1981-2018).

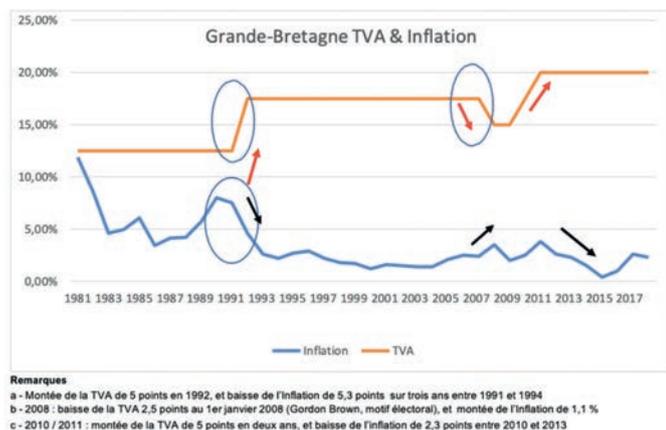


Figure 4 : TVA et inflation en Grande-Bretagne (1981-2018).

Ces différents diagrammes ne font que confirmer les travaux⁽²⁾ d'Alan A. Tait, économiste en chef au FMI, portant sur trente-cinq pays ayant augmenté leurs taux de TVA. Ses travaux concluaient que sur ces trente-cinq, seuls cinq pays – ceux qui avaient indexé leurs salaires et divers prix publics sur cet indicateur – avaient connu de véritables problèmes d'inflation. Tous les autres avaient rencontré la même corrélation inversée de leurs taux de TVA et d'inflation que nous constatons sur les figures 1 à 4 restituant l'évolution des quatre pays majeurs considérés sur une période de trente-sept ans (1981 à 2018). Ce qui est logique, puisque la TVA non indexée est un impôt affectant les prix à la consommation et non les prix de revient des produits soumis à la concurrence, notamment internationale, ce qui est absolument vital dans notre monde aujourd'hui globalisé.

Les hausses successives du taux de TVA – une augmentation totale variant de 6 à 9 points – que nous proposons seraient d'autant moins inflationnistes qu'elles s'accompagneraient d'une baisse de la fiscalité sur les coûts de production ; des coûts qui ont un effet inflationniste certain, contrairement à cette baisse qui, elle, aurait un effet déflationniste direct.

Outre son effet non inflationniste, la manœuvre serait également fiscalement neutre, indépendamment des gains induits par le retour de la croissance.

Ce que nous proposons annihilerait naturellement les effets absurdes de passager clandestin dont bénéficient les importateurs étrangers en France (beaucoup moins d'impôts pesant sur les prix de revient chez eux et, bien sûr, un même taux de TVA que celui que nous supportons en France).

Notre proposition est notre seul espoir de retour à la compétitivité de nos entreprises, sans que nul ne soit lésé à moyen terme.

Le livre d'Alan A. Tait a plus de trente ans, mais il fait aujourd'hui encore figure de classique. Il permet une compréhension de l'économie réelle tout aussi profonde que la main invisible d'Adam Smith ou les lois sur les échanges de Ricardo. Il est temps de s'en inspirer et de réaliser que les outils d'une vraie politique de l'offre sont à notre portée – sans même avoir à craindre d'un choc sur la demande.

Conclusions

Rejetons toute austérité castratrice et toute exubérance incontrôlable de la demande, conduisant à subventionner nos concurrents étrangers (les effets de « passagers clandestins »).

Et revoyons plutôt notre système éducatif et notre fiscalité, comme ont si bien réussi à le faire les 10 pays phénix, qui sont tous plus riches que nous, plus démocratiques, et plus consensuels sur le plan fiscal.

(2) TAIT Alan A. (1988), *Value Added Tax: International Practice and Problems*, IMF, Washington DC.