



HAL
open science

INTÉGRATION ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE ET SYSTÈME FISCAL DÉCENTRALISÉ : DARWINISME INSTITUTIONNEL OU ÉMERGENCE D'UN POLYMORPHISME FISCAL ?

Rémi Colliat

► **To cite this version:**

Rémi Colliat. INTÉGRATION ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE ET SYSTÈME FISCAL DÉCENTRALISÉ : DARWINISME INSTITUTIONNEL OU ÉMERGENCE D'UN POLYMORPHISME FISCAL ?. Economies et finances. Université de Grenoble, 2012. Français. NNT : . tel-00873528v1

HAL Id: tel-00873528

<https://theses.hal.science/tel-00873528v1>

Submitted on 15 Oct 2013 (v1), last revised 13 Dec 2013 (v2)

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

THÈSE

Pour obtenir le grade de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE GRENOBLE

Spécialité : **Sciences économiques**

Arrêté ministériel : 7 août 2006

Présentée par

Rémi COLLIAT

Thèse dirigée par **Jacques FONTANEL**

préparée au sein du **Laboratoire EDDEN**
dans l'**École Doctorale Sciences économiques**

Intégration économique européenne et système fiscal décentralisé : darwinisme institutionnel ou émergence d'un polymorphisme fiscal ?

Thèse soutenue publiquement le **29 Octobre 2012**,
devant le jury composé de :

M. Yann ECHINARD

Maître de Conférences, Université Pierre Mendès France, Grenoble, (Membre)

M. Jacques FONTANEL

Professeur, Université Pierre Mendès France, Grenoble, (Directeur de thèse)

M. Jacques LE CACHEUX

Professeur, Université de Pau et des Pays de l'Adour, (Rapporteur)

M. Marc LEROY

Professeur, Université de Reims Champagne-Ardenne, (Membre)

M. Jean-Marie MONNIER

Professeur, Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne, (Rapporteur)

M. Jacques PERCEBOIS

Professeur, Université de Montpellier, (Président du Jury)



AVERTISSEMENT

Les propos exprimés dans cette thèse sont personnels et n'engagent pas la responsabilité de l'Université.

REMERCIEMENTS

Mes plus sincères remerciements sont adressés :

au Professeur Jacques Fontanel et à Monsieur Yann Echinard qui m'ont guidé, conseillé et soutenu tout au long de ce travail. Leurs remarques et leurs critiques, toujours bienveillantes, m'ont permis de surmonter un grand nombre de difficultés. Leur compréhension et leur disponibilité ont été un encouragement permanent.

aux Professeurs Jacques Le Cacheux, Marc Leroy, Jean-Marie Monnier et Jacques Percebois, qui m'ont fait l'honneur de participer au jury de thèse.

à mes relecteurs : Liliane Bensahel, Christine Bonnet, Steven Coissard, Ingrid France, Marco Géraci, Fabien Labondance, Irène Laurent, Marielle Murgat et Fernando Ruiz.

au Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche qui a financé ce travail doctoral.

aux personnels de la Structure Fédérative Europe et International, de la Faculté d'économie de Grenoble, de la Faculté de Droit et d'Économie de l'Université de Savoie, de l'IDRAC-Lyon et du Département Statistiques et Traitement de l'Information Décisionnelle l'IUT2 de Grenoble avec qui j'ai eu le plaisir d'enseigner.

à Julien Plasse pour l'expertise statistique et informatique qu'il m'a apporté de Toulouse, à Nancy en passant par Lyon et Grenoble.

à Laetitia pour le bonheur qu'elle m'apporte.

Enfin, cette thèse ne serait pas parvenue à son terme sans le soutien de mes parents et de mes amis.

À ceux qui sont partis trop vite.

À mes parents.

À Laetitia et Théo,

SOMMAIRE

Introduction générale

PARTIE I. Les théories économiques face à la question cruciale de la viabilité de systèmes fiscaux décentralisés dans le processus d'intégration économique européenne

CHAPITRE 1. Les analyses théoriques de la concurrence fiscale dans un ensemble intégré de type Union européenne

CHAPITRE 2. État des lieux de la concurrence fiscale européenne et proposition d'une grille de lecture institutionnaliste : l'unité face à la diversité

PARTIE II. L'émergence d'un polymorphisme fiscal européen

CHAPITRE 3. Structures et dynamiques des systèmes fiscaux européens

CHAPITRE 4. Typologie et performances des systèmes fiscaux européens

Conclusion générale

SIGLES ET ABREVIATIONS

AT : Autriche	ACCIS : Assiette Commune Consolidée pour l'Impôt des Sociétés
BE : Belgique	ACP : Analyse en Composante Principale
BG : Bulgarie	AFCM : Analyse Factorielle en Correspondances Multiples
CH : Suisse	ALENA : Accord de libre-échange nord-américain
CY : Chypre	APU : Administrations publiques
CZ : République Tchèque	ASEAN : Association of Southeast Asian Nations
DE : Allemagne	BCE : Banque Centrale Européenne
DK : Danemark	CAE : Conseil d'Analyse Économique
EE : Estonie	CAH : Classification Ascendante Hiérarchique
ES : Espagne	CFO : Centre Financier Offshore
FI : Finlande	CJUE : Cour de Justice de l'Union Européenne
FR : France	CNUCED: Conférences des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
GR : Grèce	CPO : Conseil des Prélèvements Obligatoires
HU : Hongrie	DIT : Dual Income Tax
IE : Irlande	EATR : Effective Average Tax Rates
IS : Islande	EBE: Excédent brut d'exploitation
IT : Italie	EMTR : Effective Marginal Tax Rates
LT : Lituanie	EPI : Économie politique internationale
LU : Luxembourg	FMN : Firmes Multinationales
LV : Lettonie	GAFI : Groupe d'Action Financière
MT : Malte	GOPE : Grandes Orientations de Politique Économique
NL : Pays-Bas	IDE : Investissement direct à l'étranger
NO : Norvège	IDH : Indice de développement humain
PL : Pologne	IPCH : Indice des Prix à la Consommation Harmonisé
PT : Portugal	IPN : Indice de Produit Normalisé
RO : Roumanie	IRP : Impôt sur les revenus des personnes
SE : Suède	IS : Impôt sur les bénéfices des sociétés
SI : Slovénie	
SK : Slovaquie	
USA : United States of America	
ZE : Zone euro	

ITR : Implicit Tax Rate	PSC : Pacte de Stabilité et de Croissance
MCE2 : Mécanisme de Change Européen 2	R&D : Recherche et développement
MERCOSUR : Mercado Común del Sur	SEBC : Système Européen des Banques Centrales
MOC : Méthode ouverte de coordination	SME : Système Monétaire Européen
NEC : Neutralité à l'Exportation de Capitaux	SNF : Sociétés non financières
NEG : Nouvelle Économie Géographique	TCAM : Taux de Croissance Annuel Moyen
NEM : Nouveaux États Membres	TGPO : Taux Global des Prélèvements obligatoires
NEP : Nouvelles Économie Politique	TJE : Théorie des Jeux Évolutionnistes
NIC : Neutralité à l'Importation de capitaux	TSCG : Traité sur la Stabilité, la Coordination et la Gouvernance
NMC : Nouvelle Macroéconomie Classique	TR : Théorie de la Régulation
NTIC : Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication	TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée
OCDE : Organisation de coopération et de développement économique	UE : Union Européenne
PECO : Pays d'Europe Centrale et Orientale	UEM : Union Économique et Monétaire
PIB : Produit intérieur brut	VC: Variétés de Capitalisme
PLF : Projet de Loi de Finances	WEF: World Economic Forum
PO : Prélèvements obligatoires	ZMO: Zone Monétaire Optimale
	ZMW : Zodrow-Mieszkowski-Wilson

« La coopération entre les nations viendra du fait qu'elles se connaîtront mieux et que les éléments divers qui les composent ont pénétré les éléments correspondants des nations voisines.

Il importe donc de faire se mieux connaître et les gouvernements et les peuples afin qu'ils en arrivent à envisager les problèmes qui se posent à eux, non sous l'angle de leur propre intérêt, mais à la lumière de l'intérêt général » (p.97).

MONNET J. (1976), Mémoires, Fayard, 642p.

INTRODUCTION GENERALE

« Le rapport Spaak estime qu'il est impossible et inutile d'harmoniser les régimes sociaux, fiscaux, financiers et économiques des six pays, l'égalisation des conditions de concurrence entre producteurs de pays différents devant être obtenue par une fixation convenable des taux de change (...). Le projet du marché commun tel qu'il nous est présenté est basé sur le libéralisme du 20^{ème} siècle selon lequel la concurrence pure et simple règle tous les problèmes. (...) L'abdication d'une démocratie peut prendre deux formes : elle recourt soit à une dictature interne par la remise de tous les pouvoirs à un homme providentiel, soit à la délégation de pouvoirs à une autorité extérieure, laquelle au nom de la technique exercera en réalité la puissance politique, car au nom d'une saine économie on en vient aisément à dicter une politique monétaire, budgétaire, sociale, finalement une politique au sens large du mot, nationale et internationale »¹. Pierre Mendès France – dans un discours prononcé à l'Assemblée Nationale, le 18 janvier 1957 - sur le projet de ratification du Traité de Rome - nous met en garde contre les effets d'une telle décision de ratification. Sa vision de l'intégration européenne est certes radicale et polémique, mais elle a le mérite d'ouvrir un double questionnement : sur les effets d'engrenage que peut avoir l'intégration économique sur l'évolution des démocraties nationales d'une part, et d'autre part, sur l'orientation libérale donnée à ce processus d'intégration. Ce discours pose ainsi, de façon visionnaire, le problème fondamental de la hiérarchie entre le politique et l'économique. Il met également en évidence les menaces que le recours à l'expertise, conçue comme autorité incontestable, fait peser sur la démocratie.

Dans cette perspective, il est nécessaire d'analyser la concurrence fiscale que se livrent les États membres de l'Union Européenne car la fiscalité n'est pas qu'une affaire comptable et numérique. C'est aussi, et surtout, une contrainte dont la dimension symbolique structure notre vie démocratique. L'impôt, auquel chaque citoyen doit consentir, confère une place toute particulière à la politique fiscale. Or, l'impact de l'intégration économique européenne sur la fiscalité et les perspectives d'harmonisation entre États membres ne sont pas anodines.

Les références courantes aux contraintes de la mondialisation et à la concurrence fiscale justifient, selon certains dirigeants politiques, un immobilisme en matière fiscale, ou

¹ Source : Discours prononcé à la tribune le 18 janvier 1957, Marché commun européen, dans Journal officiel de la République française, n° 3, p. 159-166. Pierre Mendès France était alors vice-président du parti radical.

plutôt une transformation du pouvoir de lever l'impôt en un pouvoir de baisser l'impôt. Si l'incertitude est en principe un des instruments utilisé par le pouvoir pour assurer sa domination - les sujets confiant la gestion de leur avenir incertain à des représentants « éclairés » - face à la mondialisation et à la concurrence par le bas, le politique avoue son impuissance. Il accepte en effet la dérégulation en conférant à l'économie le statut de « loi scientifique du champ politique ». La technicisation des prises de décisions se substitue à la politisation des prises de décisions, ce qui permet d'éviter les conflits auquel est en général confronté l'exercice du pouvoir. Ainsi, le politique « *abandonne ce qui fait sa raison d'être : l'incertitude et l'arbitrage entre intérêts collectifs, ou encore le pari que le mieux disant peut être un facteur d'efficacité* » (Maris, 2003, 24). Dans ce sens, le phénomène de concurrence fiscale est fantasmé à la fois comme crainte d'une remise en cause de la protection sociale et comme remède miracle aux pesanteurs de l'action publique. Dans ce sens, « *l'idéologie du marché, en encourageant la délégitimation politique des fonctions sociales de l'impôt, a conduit à la concurrence fiscale des États* » (Leroy, 2010, 279). L'importance accordée à la sécurité juridique des investissements, et notamment à la sécurité fiscale des entreprises (Brem et Tucha, 2007 ; Pando, 2008, Monsellato, 2009), vise à obtenir du politique l'assurance de la stabilité d'une législation fiscale « conciliante »² d'une part, et d'autre part, à entretenir l'angoisse du risque chez l'entrepreneur et les propriétaires du capital. Cette dernière fait vivre les cabinets d'avocats-fiscalistes, les organismes de conseils stratégiques et d'audit comptables, les agences de notation financière, les compagnies d'assurance, etc. Ceux-là peuvent compter sur l'*a priori* favorable du reste de la population qui tend à légitimer leur action, considérée comme légale (évasion distincte de la fraude)³ et juste (préservation de la compétitivité dans un monde concurrentiel) contre des systèmes fiscaux jugés archaïques et inéquitables, voire spoliateurs (Tanzi, 1996b).

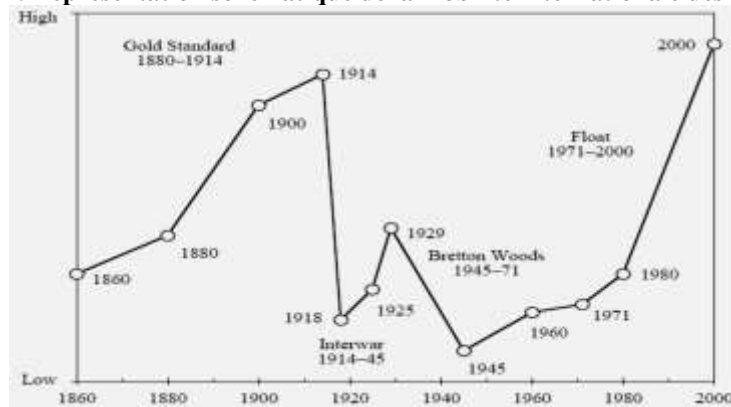
Ce recours aux concepts de « mondialisation » et de concurrence fiscale repose sur trois constats. D'abord, sont actées la baisse des tarifs douaniers et des barrières non-tarifaires, la dérégulation des marchés et la diffusion des NTIC. Ensuite, certains économistes ont obtenu la preuve empirique d'égalisation des rendements/intérêts nets des dépôts libellés dans la même

² Ces procédures prennent les formes de *Advance Pricing Agreements* (négociation unilatérale, bilatérale ou multilatérale, *ex ante*, avec les administrations fiscales des montages fiscaux sur les prix de transferts par exemple et de l'impôt du) et les *binding rules* sont des procédures *ex post* non engageantes pour le contribuable soumissionnaire qui est libre de choisir ou non les propositions sur le montage fiscal proposé par l'administration. De nombreux pays dont la France mène ce changement de gouvernance d'un modèle bureaucratique à un modèle de négociation/coopération avec le contribuable. Dans ce nouveau modèle, le principe de sécurité fiscale domine un autre principe relégué au second plan, celui de l'égalité devant l'impôt. Cf. Delalande et Spire (2010).

³ Construction doctrinale qui trouve son application sur le terrain de l'abus de droit ou sur celui de l'acte anormal de gestion, c'est-à-dire aux confins de ce qui est légal et de ce qui ne l'est pas. Cf. Lambert (2002). L'évasion revient à utiliser les normes à des fins de minimisation du coût fiscal des opérations. Cf. Jacquot (2002).

devise, avec une maturité et une prime de risque identiques (Frankel, 1993). En outre, on note une hausse du volume des flux de capitaux de portefeuille et d'IDE (cf. figure 1) (Obstfeld et Taylor, 2002 ; Hines, 2007). Par rapport à 1980, les flux annuels entrants d'IDE des pays développés ont bondi de 2706 % en 2007 (CNUCED (2011b, 336). En Europe, les flux annuels entrants⁴ d'IDE ont grimpé de 4093 % sur la même période. Ils représentent 41,2 % du total des flux entrants d'IDE dans le monde en 2007 et font de l'Europe, le continent le plus attractif au regard des investisseurs internationaux. L'UE 27 capte 95 % des flux entrants en Europe et 61,4 % pour la zone euro. La France occupe la 3^e place en Europe avec 96 221 millions de dollars d'IDE entrants en 2007, soit 10,7 % des flux entrants totaux en Europe, derrière le RU, les Pays-Bas et devant la Belgique et l'Allemagne⁵. Enfin, Artis et Hoffman (2011) montrent l'augmentation à long terme des flux internationaux de revenus du capital⁶. Ainsi, en considérant les flux infranationaux aux États-Unis sur la période 1960-1990, les auteurs remarquent que le biais domestique des flux de revenus du capital est de l'ordre de 50 %. Or, en appliquant une méthode similaire (régression avec effets fixes) sur les données financières de 23 pays de l'OCDE entre 1960 et 2004, les auteurs trouvent que le biais domestique quasi-total (98 %) entre 1960-1990 s'effondre à 63 % entre 1990-2004, rejoignant une valeur proche du biais régional que l'on observe aux États-Unis.

Figure 1. Représentation schématique de la mobilité internationale des capitaux



Source : Obstfeld et Taylor (2002)

En matière financière, l'essor des NTIC et l'abaissement des coûts de transaction favorisent la dématérialisation des flux de capitaux. En matière industrielle et commerciale, l'abaissement des coûts de transports rend la distance séparant le lieu de production du lieu de consommation

⁴ Les flux sortants s'élèvent en 2007 à 1 274 118 millions de dollars en Europe, avec 1 199 325 millions de dollars pour l'UE27 dont 855 357 millions de dollars pour la zone euro. La France est le 3^e investisseur étranger européen après le RU et l'Allemagne en 2007.

⁵ Ce bon classement de la France est pérenne puisque celle-ci est classée 4^e en 2010 derrière la Belgique, l'Allemagne et le RU, 4^e en 2009 derrière le RU, l'Allemagne et les Pays-Bas, 4^e en 2008 derrière la Belgique, le RU et l'Espagne, 2^e en 2006 derrière le RU, 5^e en 2000 derrière l'Allemagne, le RU, la Belgique et les Pays-Bas, 2^e en 1990 et en 1980 derrière le RU.

⁶ Mais non vérifié à court terme.

négligeable pour la plupart des activités industrielles et pour certaines activités de services. Il devient alors possible d'exploiter les avantages comparatifs de tous les pays à des coûts limités en relocalisant la production. Les entreprises sont amenées à ajouter ces éléments dans leurs calculs de rentabilité, en recherchant le « moins-disant » fiscal et le « moins-disant » règlementaire. Palan et *al.* (2010, 63) évaluent la valeur du total des actifs détenus dans des centres financiers *offshore* (CFO) à 12 billions de dollars. Si par hypothèse ceux-là rapportent un rendement moyen (sous-évalué) de 7,5 % et sont soumis à un taux d'imposition effectif de 30 %, alors on obtient une approximation grossière des pertes fiscales annuelles totales de l'ordre de 255 milliards de dollars⁷. En France, le Conseil des Prélèvements Obligatoires (CPO, 2007, 71) évalue le montant des prélèvements obligatoires éludés entre 29 et 40 milliards d'euros, soit 1,7 et 2,3 % du PIB annuel, dont 4,6 milliards pour le seul impôt sur les bénéfices des sociétés (IS).

Au-delà de l'évasion fiscale internationale, l'influence des Firmes Multinationales (FMN) sur les modalités d'imposition et sur la gestion des finances publiques des États est croissante. D'après les estimations de la CNUCED (2011a, 12), les ventes et la valeur ajoutée des filiales étrangères dans le monde se sont établies à 33 000 milliards de dollars et 7 000 milliards de dollars, respectivement. Ces filiales étrangères ont également exporté pour plus de 6 000 milliards de dollars, soit un tiers environ des exportations mondiales. S'agissant de leurs activités tant à l'étranger que dans leur pays d'origine, les FMN ont dégagé une valeur ajoutée d'environ 16 000 milliards de dollars en 2010 – un quart environ du PIB mondial total. Or, en étant mobile ou en faignant de l'être, une FMN détient une relation de pouvoir sur autrui et plus particulièrement sur les acteurs sédentaires : fournisseurs et sous traitants, États et collectivités territoriales, par exemple (Reich, 1997 ; Fontanel, 2001). En effet, « *le mobile est susceptible de faire pression sur l'immobile* » (Sauvin, 2005, 49) en négociant des baisses de charges fiscales.

Dans le même temps, en raison des évolutions technologiques (dématérialisation des transactions financières, transferts électroniques non contrôlés), l'internationalisation de la gestion de l'impôt s'accroît (Tanzi, 2000). Or, les autorités publiques nationales, théoriquement chargées de contrôler et d'assurer le respect des réglementations, sont pour l'essentiel, cantonnées dans leurs frontières nationales⁸ (Tanzi, 1996a). L'asymétrie de pouvoir en faveur de certains facteurs de production qui résulte de leur potentiel de mobilité combiné à la fragmentation politico-administrative à l'échelle mondiale, amène Tanzi (1998, 13) à prédire que

⁷ Environ 194 milliards d'euros au taux de change de 1,33\$/1€.

⁸ Nous ne nions pas le rôle et l'essor des organismes multilatéraux de coopération en matière fiscale (FMI, OCDE, UE,...) et les échanges d'information entre administrations fiscales, et bien qu'honorées de certains succès dans le démantèlement des certaines pratiques dommageables, les coopérations entre administrations nationales restent relativement limitées face à l'inventivité et la réactivité des acteurs privés. Cf. OCDE (1998) ; OCDE (2004a).

“*in a globalizing world, it would be naive to believe that the pursuit of selfish or national interests would somehow result in some Pareto optimum for the whole world*”. Le problème fiscal au niveau international est donc un problème d’action collective.

La coordination fiscale internationale est pourtant très imparfaite. Il existe peu d’harmonisation entre des législations et des réglementations nationales encore très diverses et très peu de coopération entre les administrations et les tribunaux chargés de les appliquer (Rixen, 2008). En particulier, le principe fiscal de la résidence ne semble pas pouvoir être amélioré en l’absence d’un échange systématique d’information entre les autorités fiscales, notamment en ce qui concerne les revenus de sources étrangères⁹ (Keen et Ligthart, 2006). Ce décalage entre la gestion internationale et le contrôle domestique favorise les comportements de fraude et d’évasion fiscale¹⁰ par l’intermédiaire des redevances et des prix de transferts intragroupes (Brem et Tucha, 2007) d’une part, et par l’absence ou l’incomplétude des conventions fiscales bilatérales (Robbez-Masson, 2001) d’autre part. Le nombre de conventions fiscales s’élève à plus de 3000 à l’échelle mondiale et environ 350 entre les États membres de l’OCDE (OCDE, 2011). On est toutefois loin du compte puisqu’avec 193 États dans le monde¹¹, il faudrait 18 528¹² conventions fiscales bilatérales pour que chacun soit couvert par une convention bilatérale avec respectivement les 192 États tiers¹³. Pour l’UE27, ce chiffre est de 351¹⁴ conventions bilatérales, soit potentiellement autant de procédures différentes pour qui a des activités transeuropéennes au sein du Marché « unique ». En 2009, seules 9 conventions (sur 351) sur la double imposition entre États membres n’étaient pas encore rentrées en vigueur. Cette bonne couverture relative des États membres de l’UE27 et de l’OCDE ne peut pas toutefois compenser la nature bilatérale et spécifique de tels accords internationaux. La non-simultanéité des procédures de négociations bilatérales nuit à la cohérence entre ces accords internationaux,

⁹ Keen et Ligthart (2006) avancent que deux pays ont intérêt à s’échanger des informations si le pays de résidence redistribue une partie des recettes fiscales qu’il retire du surplus de revenu imposable déclaré par le pays source.

¹⁰ Nous emploierons également les termes d’évitement de l’impôt ou d’optimisation fiscale qui est une technique utilisée par les multinationales et les ménages aisés qui consiste à minimiser l’impôt dû en jouant des différences fiscales entre États. A la limite de la légalité, l’évasion fiscale use des moyens légaux et de la non-coopération entre administrations fiscales pour réduire la base fiscale et minimiser le taux. La fraude se distingue par son caractère illicite, c’est-à-dire le non respect des obligations fiscales et la dissimulation d’informations nécessaires au calcul de l’impôt et à la vérification des déclarations par l’administration fiscale, cf. Martinez (1984). Toutefois, la distinction entre évasion et fraude bénéficie du doute juridique lié à la complexité de la législation fiscale ; de la difficulté d’arbitrage entre les techniques fiscales hétérogènes entre des pays souverains ; de l’absence de juridiction mondiale/supranationale et du lobbying efficace des comptables et des fiscalistes qui ont le privilège d’en tirer profit pour leurs clients et *in fine* pour leur propre intérêt. Cf. Palan et al. (2010).

¹¹ Sans le Vatican. Source ONU.

¹² Les détails du calcul sont $((193*193)-193)/2$

¹³ Peu avant le Sommet du G20 à Cannes en 2011, le Forum mondial sur la transparence et l’échange de renseignements à des fins fiscales réunissant 85 pays et 7 organisations internationales a mis en avant la signature de plus de 700 accords d’échange de renseignements fiscaux. Source OCDE.

¹⁴ Les détails du calcul sont $((27*27)-27)/2$

tandis qu'il est extrêmement difficile de maintenir la cohérence d'un système fiscal lorsqu'une partie relève d'une négociation internationale et que l'autre partie reste de l'ordre des décisions nationales. Même lorsque la coopération s'instaure sous l'égide du Groupe d'Action Financière (Gafi), de l'OCDE ou du Groupe Primarolo¹⁵ (UE), celle-ci est morcelée. Elle ne vise qu'à désamorcer un régime préférentiel particulier parmi un ensemble de mécanismes fiscaux dommageables identifiés.

Or, pendant la (longue) négociation avec l'État en question, celui-ci a tout le temps de modifier ou de créer un nouveau mécanisme fiscal en adéquation avec les nouvelles stratégies d'évasion fiscale des acteurs privés. On peut donc parler de « spirale de la prolifération » qui donne toujours une longueur d'avance aux « antifiscaux » sur les partisans de la coopération (Rixen, 2008). Finalement, la coopération fiscale est bien pauvre malgré la multiplication des dispositifs de *soft law* et des forums de dialogues (Deblock et Rioux, 2008). Les organisations internationales manquent de compétences juridiques pour agir en matière fiscale et de légitimité politique tant les intérêts qui s'y expriment et/ou qu'elles représentent sont flous (Schon, 2008). Pourtant l'UE dispose potentiellement d'un pouvoir régulateur considérable car elle a en son sein un État-membre (Royaume-Uni) dont l'héritage historique¹⁶ (Dépendances de la Couronne Britannique, *Commonwealth*), linguistique (anglais), juridique (*Common Law*) et surtout les connexions financières contemporaines (la *City*) permettent d'influencer directement et indirectement 37 % du total mondial des engagements bancaires internationaux et 35 % des actifs totaux (Palan et al., 2010, 11). L'UE n'est toutefois pas un État et ses États-membres (dont le RU) sont loin d'accroître ses compétences en ce sens. Bien au contraire, l'attraction des activités productives et des bases imposables sont au cœur d'un jeu stratégique entre les acteurs privés (FMN, banques...), les États-nations, les paradis fiscaux¹⁷ et les organismes internationaux/supranationaux (Commission européenne, OCDE).

Conséquence de la mondialisation, les frontières nationales sont poreuses (Strange, 1996). Dès lors, afin de préserver leurs intérêts, les pays se réunissent pour signer des accords de coopération mutuelle et former des unions régionales. La situation européenne est un cas exemplaire du phénomène. La régionalisation s'accompagne ici d'un régionalisme poussé, c'est-

¹⁵ Dawn Primarolo est le président du Groupe « Code de conduite » qui travailla sur la fiscalité des entreprises en Europe entre 1997 et 1999. Le Rapport dit « Primarolo » est un rapport commandé par le Conseil ECOFIN qui fut publié le 23 novembre 1999. Il dresse une liste de 66 mesures fiscales dommageables. Le groupe Primarolo considère que celles-ci faussent la localisation des activités économiques dans l'UE, notamment à partir d'une discrimination fiscale plus favorable aux non-résidents qu'aux résidents de l'État membre considéré.

¹⁶ Jersey, Guernesey, Ile de Man, Iles des Caïmans, Bermudes, Iles Vierges britanniques, Gibraltar, Singapour, Hong-Kong...

¹⁷ Sur ce point, cf. Godefroy et Lascoumes (2004), Woodward, 2006 ; Chavagneux et Palan (2006), Zoromé (2007), Palan et al. (2010).

à-dire d'une composante institutionnelle à l'intégration économique. Ainsi, l'UE consacre l'ajout d'un mode supranational au mode de gouvernance intergouvernementale qui caractérise le processus d'intégration régionale dans d'autres parties du monde (Asean, Alena, etc.)¹⁸. Dans ce cadre, l'intégration économique est comprise comme « *un processus dynamique d'interpénétration des ensembles socio-économiques complexes* » (Suarez, 2009) ayant pour effet des changements structurels qualitatifs et non additifs¹⁹. L'enjeu de l'intégration fiscale européenne est intimement lié à la spécificité même de l'UE en tant que construction institutionnelle, économique et politique originale, dans la mesure où les externalités fiscales peuvent nuire à la pérennité du projet européen tandis que les modalités de prélèvement fiscal conditionneront l'orientation du processus, c'est-à-dire la capacité des européens à lui donner un « sens » (Vogiatzoglou, 2004).

Or, selon les données de KPMG (2007), le taux moyen d'imposition des sociétés dans le monde est passé de 33,2 à 26,9 % (-6,3 points) entre 1997 et 2007²⁰ contre 36,5 à 24,2 % (-12,3 points) en Europe. Il semble *a priori* que ce continent, en tant que laboratoire avancé de la mondialisation, souffre d'une concurrence fiscale plus vive entre ses États membres que les États du reste du monde entre eux. En matière fiscale, Oates (1999) souligne avec pertinence que le processus de décentralisation fiscale au sein des États peut être qualifié de « *laboratory federalism* », autrement dit de *stimuli* des politiques publiques innovantes. Dans ce sens, l'expérience historique d'intégration fiscale européenne constitue certainement un laboratoire inédit du fédéralisme financier selon au moins deux aspects. D'une part, au regard du nombre et des disparités économiques et sociales de ses membres (Mathieu et Sterdyniak, 2007), puisque la dispersion des taux de prélèvement obligatoire est significative de 29,4 % en Roumanie à 48,3 % en Suède et 39,8 % en moyenne des 27 en 2007. D'autre part, sur le plan de l'environnement socio-économique et institutionnel, il existe un certain « encadrement » de la capacité normative des États.

Les Traités reconnaissent la primauté du droit communautaire sur les prérogatives étatiques en matière de taxation indirecte (TVA, prélèvements agricoles, droits d'accises) mais non en matière de taxation directe (hormis quelques exceptions en matière de fiscalité de l'épargne et

¹⁸ Pour une analyse du cas européen : Bonzom et Strauss-Khan (2005) ; Pour une analyse de l'expérience sud-est asiatique : Figuière et Guilhot (2006).

¹⁹ Entendons par là que le tout intégré est plus et qualitativement différent que la somme des parties en voie d'intégration.

²⁰ Notre étude se concentre sur la période 1995-2007 en raison de la disponibilité et de la fiabilité des données recueillies pour ce travail (notamment pour les pays de l'est européen avant 1995). En outre, l'arrêt de notre travail en 2007 permet d'éviter les valeurs « aberrantes » des effets de la crise lorsqu'il y en a, qui perturberaient notre démonstration. Nous donnerons toutefois pour certains taux les valeurs les plus récentes jusqu'en 2011.

d'imposition des revenus d'expatriés européens). Ainsi, la Commission veille au bon fonctionnement du marché unique en matière d'aides fiscales et la Cour de Justice de l'Union Européenne (CJUE) agit par sa jurisprudence. En revanche, le jeu stratégique entre les opérateurs économiques publics et privés, par le développement d'une concurrence fiscale et politique, joue *a priori*, pour la fiscalité directe, un rôle économiquement plus fort que celui du pouvoir normatif européen. On peut noter, néanmoins, que la DG 4 et la CJUE veillent à ce que l'instrument fiscal soit utilisé à des fins de politique structurelle horizontale, les dépenses fiscales améliorant l'attractivité territoriale mais non une industrie particulière. En raison de marchés monétaire et financier de plus en plus intégrés, les externalités fiscales et budgétaires sont particulièrement intenses pour les États membres de l'Union monétaire européenne qui peuvent, de ce fait, se soustraire individuellement à la discipline des marchés et de la BCE (Beetsma et Giuliordori, 2010). La Commission - grâce au Pacte de Stabilité et de Croissance (PSC) et au récent Traité sur la Stabilité, la Coordination et la Gouvernance (TSCG) - surveille et sanctionne le recours à la politique fiscale en vue d'ajustements conjoncturels ayant des répercussions sur les dépenses budgétaires nationales encadrées par la règle d'or et sur les déficits publics encadrés par la procédure de déficits excessifs. Les gouvernements sont donc juridiquement contraints de respecter des engagements européens, qui prennent la forme de « normes sociales » les exhortant à se plier à des règles de finances publiques en matière de dette et de déficit publics (Fitoussi et Saraceno, 2007).

En outre, Carone, Schmidt et Nicodème (2007) relèvent plusieurs défis socio-économiques majeurs auxquels les États membres doivent faire face dans leurs besoins et leurs capacités à collecter les impôts. Ainsi, l'ouverture économique fragilise certains travailleurs dont le coût du travail est supérieur à leur productivité²¹. En période de chômage de masse, l'État souhaite alléger les prélèvements fiscaux et sociaux sur les travailleurs au-dessous d'un certain niveau de revenus afin de créer des incitations à l'embauche et à l'investissement (Malinvaud, 1998 ; Cour des Comptes, 2006). Dans le même temps, l'État essaie de préserver un certain « modèle social », ce qui implique de stabiliser son financement et se traduit régulièrement par une quête de l'assiette miraculeuse, large et pérenne, équitable et neutre sur les comportements économiques (CAE, 2006 ; Carré et *al.*, 2007 ; Besson, 2007). Les systèmes fiscaux sont également sous la pression démographique du vieillissement de la population qui implique une hausse des dépenses de santé et une remise en cause partielle de l'équilibre des systèmes de retraite par répartition intergénérationnelle (Tanzi, 2002). Le vieillissement démographique

²¹ Les « manœuvres » au détriment des « solutionneurs de problèmes » et des « manipulateurs de symboles » selon la classification de Reich (1997).

augmente les besoins en dépenses sociales, tandis que le potentiel des assiettes de taxation sera réduit, notamment le travail.

Or, les alternatives ouest-européennes pour trouver des marges de manœuvre fiscales (suppression des niches, élargissement des assiettes) et budgétaires (dépenses publiques financées par l'emprunt) se réduisent. La création de nouvelles ressources fiscales est gênée par les niveaux déjà élevés d'imposition dans les économies développées, auquel s'ajoute un problème psychosociologique de résistance au changement et de non-acceptation politique des transferts de charges qui viennent modifier les conditions d'équité du système fiscal (problème du consentement fiscal²²). En outre, les possibilités de transfert de la charge fiscale de la taxation des facteurs de production mobiles aux facteurs immobiliers ou à la consommation sont limitées par le contexte économique et social (chômage de masse) et institutionnel (engagement politique du seuil maximal de TVA auprès des institutions européennes par exemple). L'État qui réduit son périmètre d'intervention depuis trois décennies ne peut plus compter sur les recettes providentielles des privatisations d'entreprises. C'est sans doute une des raisons qui poussent les États européens comme d'autres régions du monde vers un mouvement profond de décentralisation (fiscale, budgétaire et constitutionnelle). Cette tendance décentralisatrice se réalise selon des différences de degré plutôt que de nature, c'est-à-dire prenant les formes de dévolution législative, de décentralisation administrative ou de simples délégations de service public (Dexia, 2008 ; Dafflon et Madiès, 2009).

En revanche, l'État joue souvent son rôle de financeur en dernier ressort, aux côtés de la banque centrale, en socialisant les pertes d'établissements en faillite afin d'éviter les risques systémiques (*too big to fail*) et la propagation des crises bancaires et financières. Finalement, l'ensemble de ces phénomènes influence l'organisation et le fonctionnement de l'administration fiscale. Par exemple, la dématérialisation du commerce et l'accroissement de la mobilité des facteurs de production nécessitent une nouvelle approche dans l'identification, le traitement, le recouvrement et le contrôle de la matière imposable et de son produit (Castagnède, 2002). Par conséquent, nous sommes « à l'aube d'une révolution fiscale universelle, ou plus exactement d'une véritable métamorphose allant dans le sens d'une libéralisation du droit et de l'administration fiscale » (Bouvier, 2008, 15).

²² « Acquiescer à la nécessité de l'impôt n'est ni immédiat ni évident, même dans un cadre démocratique. Cela suppose pour l'individu d'admettre qu'à travers les mécanismes de la décision collective, le souverain, dont il fait partie en tant que citoyen, a décidé le prélèvement, et comprendre que l'utilisation de celui-ci relève également de la décision collective à laquelle il doit participer. Selon Rousseau, seul un peuple de dieux est à même de concilier ces impératifs contradictoires et de résister à cet état de schizophrénie. Ce dédoublement du citoyen, à la fois souverain et sujet, se matérialise parfaitement à travers l'impôt. Comme l'individu oscille entre ces deux positions contradictoires, le consentement à l'impôt traduit toujours un équilibre instable ». Cf. Barilari (2000).

Notre travail se propose donc d'analyser la concurrence entre les 27 États membres de l'UE sur la période 1995-2007. Après avoir présenté les éléments marquants de notre cheminement - exploration de notre sujet et de la manière dont il a été abordé dans la réflexion économique, nous présenterons notre démarche d'analyse. Précisons que la méthodologie qui guide notre travail ne s'est pas imposée comme un *a priori*. Elle s'est imposée comme le résultat de l'exploration de notre objet, exploration que nous avons menée à la fois sur le plan empirique et théorique avec le souci de ne pas distinguer ces deux moments. Notre démarche se devait d'être à même de rendre compte de la complexité et du ressort systémique de notre problématique.

Après avoir énoncé nos questions de recherche et précisé la délimitation du champ et la méthodologie utilisée, nous soulignerons les contributions de nos recherches théoriques, méthodologiques et « managériale », avant de justifier notre plan d'ensemble.

Questions de recherche, délimitation du champ et méthodologie de la recherche

Notre travail consiste à analyser l'impact de l'intégration européenne sur les systèmes nationaux de politiques fiscales. Les variables dépendantes sont les changements de politiques fiscales au niveau national. Nous tenterons d'identifier la part relative des ajustements ou des réformes significatives imputables aux dynamiques européennes d'approfondissements des interdépendances économiques. En outre, les politiques communautaires constituent une donnée, un facteur exogène exerçant une pression plus ou moins forte et plus ou moins indépendante d'autres facteurs causaux (changements structurels, démographiques, idéologiques, etc.) sur les politiques publiques nationales. Ainsi, par exemple, l'impact de l'UE sur certaines réformes sectorielles (télécommunications, etc.) peut être relativement faible par rapport à la globalisation des marchés et aux pressions technologiques, tandis qu'il peut être relativement fort pour les domaines régaliens : monétaire et fiscal (taxes indirectes principalement).

Par conséquent, il est pertinent d'apporter quelques éclaircissements sur les thèses énonçant l'apparition du jeu de concurrence fiscale et sur les stratégies d'acteurs des firmes et des institutions publiques au sein de l'Union. Les principales questions de l'économie politique de l'intégration européenne sont les suivantes : jusqu'où peut-on imposer l'épargne et l'investissement des sociétés sans s'exposer à une fuite de la matière imposable ? La concurrence fiscale remet-elle en cause l'imposition des revenus internationaux, et va-t-elle même jusqu'à menacer l'imposition des revenus du capital dans chaque économie membre de l'Union ? Est-ce que les gouvernements réagissent aux politiques fiscales étrangères ? Les électeurs prennent-ils en compte les décisions de politiques fiscales étrangères lorsqu'ils votent ? Les gouvernements

européens s'influencent-ils également les uns les autres dans la détermination de leurs choix budgétaires ? Les constructions institutionnelles de l'UE et de la zone euro affectent-elles le niveau des interactions fiscales ?

L'idée sous-jacente à toutes ces questions est que les interdépendances (Cooper, 1985)²³ sont importantes et continuent de s'accroître sous l'effet, d'une part, de la relative rareté du capital comme facteur de production, et, d'autre part, de la mobilité croissante des capitaux. En économie ouverte, les politiques fiscales des pays partenaires et voisins sont relativement liées les unes aux autres (Sinn, 1990). Le problème est alors de concilier libération des mouvements de capitaux, allocation internationale efficace des ressources et autonomie de décision en matière fiscale. Ce trilemme observé au niveau mondial est nettement accentué par la construction européenne pour les pays de cette région. La liberté de mouvement des facteurs de production comme des biens est nettement plus grande à l'intérieur de l'UE qu'au niveau mondial. Environ 65 % des échanges internationaux de biens des pays européens se font entre eux, tandis que le taux d'ouverture commerciale de l'UE27 est de 35 % contre 16 % pour la zone euro. En matière d'intégration financière, celle-ci est pratiquement « achevée », au sens où le coefficient de rétention de l'épargne dans les pays de l'UEM est proche de zéro sur la période 2000-2009 contre 0,6 en 1980-1989 ; avec une faible dispersion du coefficient entre les États membres ; et une augmentation de la part des résidents de la zone euro parmi les investisseurs internationaux sur les marchés d'actions et d'obligations de 39,5 % en 2001 à 47,8 % en 2008 (Bienvenu et al., 2011). Ces éléments s'ajoutent au partage d'une monnaie unique, aux faibles écarts des taux d'intérêts nominaux sur les obligations d'États²⁴ et aux règles monétaires, bancaires et financières relativement harmonisées au sein de l'UE.

Avec la monnaie unique, les risques de change intra-zone ont disparu. La disparition des coûts de conversion en devise a été voulue, dès l'origine, comme complément du marché intérieur européen, ainsi que l'atteste le titre du rapport de la Commission de 1990, *Marché Unique, Monnaie Unique*. En favorisant les comparaisons de prix, cette disparition devait accentuer la concurrence et accélérer la suppression des barrières qui protègent les marchés nationaux (Emerson, 1990). Dans ce cadre, le rapport Ruding de 1992 anticipait l'accroissement des

²³ a) L'interdépendance structurelle, résultat de l'intensité des relations commerciales et financières qui se nouent entre les agents économiques des différents pays (*i.e.*, différents marchés nationaux). b) l'interdépendance des politiques économiques à travers les effets de débordements de la politique menée par un pays sur ses partenaires. c) l'interdépendance face aux perturbations exogènes s'impose lorsque les États ont intérêt à réagir collectivement à des chocs externes comme une hausse du prix du pétrole ou une crise financière. d) l'interdépendance des objectifs des politiques économiques provient d'une démarche d'interaction stratégique décidée par des gouvernants. Cooper (1985).

²⁴ Malgré l'augmentation des *spreads* de taux depuis 2008.

transactions et des investissements transnationaux. Afin de concilier le respect des finances publiques nationales et l'approfondissement du Marché unique, il proposait d'accroître la coordination fiscale des États membres en matière de taxation des sociétés en fixant une fourchette de taux d'imposition dans laquelle les gouvernements nationaux auraient pu fixer librement leur taux, ainsi qu'en proposant un élargissement de la base fiscale pour davantage de transparence et de simplicité dans le calcul et la collecte de l'impôt (Ruding, 2012). Finalement, la disparition des coûts de transaction devait permettre une convergence des prix vers le bas, donc une hausse de pouvoir d'achat pour le consommateur ; une meilleure allocation des ressources – notamment du capital – sur le territoire de la zone euro ; et finalement un gain pour la croissance²⁵.

On voit aujourd'hui que le processus d'intégration est un processus lent. Le marché n'est pas encore unifié. Or, la question fiscale se rapporte éminemment à l'existence des frontières nationales au sein de l'UE. Si le degré de fractionnement a connu un recul très important au cours des années 1980-2000, on constate, en 1995, que deux régions européennes commercent environ 14 fois plus lorsqu'elles appartiennent au même pays que dans le cas contraire (Mayer et Head, 2001). On retrouve « l'effet frontière » mis en évidence par Mc Callum (1995) et Engel et Rogers (1996) aux États-Unis et au Canada. Les travaux récents, qui prennent en compte l'échange des services – en plus du commerce de produits agricoles et manufacturés – et les barrières non tarifaires – en plus des obstacles tarifaires – réévaluent les effets frontières en moyenne à 13,4 % du coût de la production en Europe contre 2,5 % estimé à la fin des années 1990. Ainsi, le Cepii souligne, à partir du modèle d'équilibre général calculable MIRAGE, que la suppression totale de cet effet frontière d'ici à 2020 augmenterait de 14 % le revenu de l'UE et doublerait le commerce intra-européen, toutes choses égales par ailleurs (Aussilloux, Emlinger et Fontagné, 2011).

Bien sûr, l'euro n'abolit pas complètement les frontières²⁶, mais une composante du « coût de la frontière » disparaît : celle liée au risque de change et au coût de conversion des

²⁵ L'écart entre les progrès attendus et les performances effectivement réalisées en matière de gouvernance économique européenne font l'objet de nombreux travaux auxquels nous renvoyons le lecteur intéressé (Pisani-Ferry, 2010 ; Le Cacheux, 2004, 2005, 2009 ; Fitoussi et Le Cacheux, 2007 ; Pisani-Ferry, 2006a ; Debrun et Pisani-Ferry, 2006). Les instruments (Marché unique, union monétaire et PSC) ont pris le pas sur les objectifs (croissance, développement et emploi) dans les débats politiques et les travaux académiques. Ces auteurs soulignent qu'une coordination horizontale (entre États) plus profonde (dans le domaine des politiques structurelles) serait favorable à une coordination verticale (les États avec la BCE) dans le cadre de politiques macroéconomiques (monétaires, budgétaires et fiscales) à l'échelle européenne.

²⁶ Plusieurs années après l'avènement de l'euro, Artis (2006) démontre que la synchronisation des cycles économiques entre États membres d'une union monétaire n'a pas l'importance qu'on lui prête généralement en tant qu'élément de la soutenabilité de la participation des États à cette union. Alors que les études récentes Rose (2004, 2006) montraient qu'une synchronisation initiale faible de la part d'un pays avec le reste de la zone peut se renforcer

monnaies (Mayer, 2001). En outre, l’affichage des prix en euro favorise les comparaisons et améliore l’information du consommateur, facilitant ainsi le report sur des produits moins coûteux vendus dans un autre pays. Encore faut-il que la concurrence ne soit pas faussée au départ et que les entreprises de certains pays ne soient pas pénalisées, par rapport à celles d’autres pays, par les charges sociales ou fiscales qu’elles doivent supporter. Le fait que la concurrence internationale oblige les acteurs économiques à se spécialiser dans les secteurs les plus productifs en raison d’avantages comparatifs peut être considéré comme un bien. Mais dans une logique économique, que cette spécialisation soit infléchie par les législations socio-fiscales est beaucoup moins satisfaisant. « *Même si l’on prétend en effet que toute législation, votée par un parlement représentatif de l’ensemble de la nation (du moins dans le cas des pays démocratiques) est le reflet des structures économiques, psychologiques et sociales d’un pays, il n’en demeure pas moins que ce sont des mesures plus ou moins arbitraires susceptibles d’évolution et de changements assez rapides, sans communes mesures avec le potentiel économique réel d’un pays* » (Reboud, 1961). Ces remarques semblent particulièrement valables dans le domaine fiscal qui nous intéresse ici²⁷. Aussi, ne faut-il pas sous-estimer l’obstacle que constituent à l’heure actuelle les disparités entre les fiscalités nationales pour la formation des prix et des salaires ainsi que pour la migration des hommes et des capitaux, mais encore et surtout, le rôle dominant que joue l’impôt considéré comme l’expression de la politique économique et sociale des États.

Disparités, distorsions, discrimination : de quoi parle-t-on ?

Théoriquement, on peut néanmoins démontrer que la concurrence fiscale aboutit à fausser les décisions économiques (problème d’allocation) si elle amène à investir dans des États où la rentabilité avant impôt est moins performante. En effet, un taux d’imposition faible peut

avec sa participation monétaire à la zone - le processus d’intégration comportant en son sein une source d’endogénéité via le canal du commerce – Artis (2006) avance au contraire que des divergences de cycle peuvent se creuser du fait du perfectionnement des spécialisations que l’intégration financière stimule. Néanmoins, un marché des capitaux large et profond semble une condition adaptée au partage des risques face à un choc asymétrique notamment grâce à la diversification des offres de financement (dilution des risques par la diversification des portefeuilles d’actifs, taux d’intérêt et prime de risque plus faibles grâce à l’appartenance à la zone, etc.). En effet, contrairement aux travaux du Rose (2000), Rose et Vincoop (2001), Rose et Engel (2002), Frankel et Rose (1998) qui mettent en avant le rôle de la monnaie unique sur l’intégration commerciale européenne récente ou plus globalement l’impact des frontières monétaires sur les flux commerciaux (*Rose effect*), selon Berger et Nitsch (2005), l’euro n’a pas eu d’effet significatif sur le commerce étudié en perspective historique mais le renforcement du commerce intra-européen résulte plutôt d’une dynamique ancienne (stimulée depuis le Plan Marshall, 1948) et dont l’ampleur relative et la progression récentes sont cohérentes avec sa tendance de long terme (processus quasi-linéaire à l’exclusion de la volatilité cyclique de court terme). Ce résultat suggère que le gain de commerce généralement attribué à l’euro est davantage le fruit des progrès de l’intégration économique et institutionnelle et donc des réformes politiques menées avant l’union monétaire. L’union monétaire seule ne semble pas permettre le sursaut d’intégration commerciale promise par la théorie économique standard. Il apparaît ainsi indispensable d’analyser conjointement l’intégration institutionnelle, monétaire et commerciale.

²⁷ Nous serons amenés à nuancer cette affirmation dans la mesure où le niveau de développement d’un pays a de nombreuses conséquences sur le menu des choix fiscaux disponibles pour ce pays.

convaincre un acteur de localiser une assiette mobile là où elle est moins productive avant impôt. Or, ce jeu fiscal peut entraîner des équilibres sous-optimaux en termes de localisation d'activités productives, en troquant la *compétitivité économique des investissements* contre une *compétitivité fiscale des sociétés ou des groupes*. Cela peut également entraîner des équilibres sous-optimaux en termes de niveau de provision et de composition des biens publics. Les écarts des niveaux effectifs d'imposition des entreprises peuvent induire une allocation inefficace des ressources²⁸. Enfin, l'absence de neutralité fiscale perturbe les incitations à travailler, à investir et à produire²⁹.

Or, l'échange économique implique une certaine diversité des goûts, des préférences des consommateurs et donc des produits qui leurs sont offerts. L'avantage compétitif des producteurs repose également sur des différences de coûts de production, de savoir-faire, de profits escomptés, etc. Les charges, l'organisation et l'environnement productifs sont multiples. Les disparités des conditions sont donc inhérentes à tout processus productif. La fiscalité fait évidemment partie des facteurs susceptibles d'avantager certains espaces, secteurs ou agents économiques. Crée-t-elle pour autant une distorsion de concurrence ?

On assimile trop souvent dans le langage courant, disparités et distorsions. Pourtant, comme nous le verrons plus en aval, certaines différences peuvent être utiles comme celles qui permettent de compenser un handicap géographique ou de pallier une rente de situation (moindre potentiel économique, faible offre de biens publics). En revanche, les disparités qui contreviennent au respect de la libre concurrence et des 4 libertés fondamentales de l'Union, à savoir libre circulation des biens, des services, des hommes et des capitaux, peuvent être considérées comme dommageables. Ainsi, des politiques fiscales déloyales ou anormalement avantageuses peuvent fausser les décisions de localisation par discrimination. Comme l'ont montré Uri (1958) et Reboud (1961), dont on peut souligner ici qu'ils constituent les travaux fondateurs de l'intégration fiscale européenne, si dans un pays l'incidence d'un impôt est strictement uniforme sur toutes les branches d'activité, il est indifférent pour ce pays d'abaisser la valeur de sa monnaie d'un pourcentage égal à celui de l'impôt ou de pratiquer une exonération de charge fiscale dans le but de compenser des disparités fiscales avec les pays concurrents. Ils mettent donc en avant les mécanismes « correcteurs »/« compensateurs (le taux de change mais on peut ajouter le salaire net) nécessaires à l'ajustement des différences macroéconomiques.

²⁸ C'est l'idée d'une fiscalité neutre à l'international sur les choix d'implantation, d'investissement et de financement des FMN entre pays. Pour vérifier ce concept, la théorie économique a développé deux principes : Neutralité à l'Exportation de Capitaux (NEC) et de Neutralité à l'Importation de Capitaux (NIC). A moins d'une taxation nulle, il est impossible d'obtenir la NEC et la NIC simultanément, cf. infra.

²⁹ C'est l'idée d'une fiscalité neutre domestique sur les choix d'offre de travail, d'épargne et de consommation.

Certes, en fonction des taux, des règles d'amortissement et des provisions, la rentabilité nette après impôt peut n'avoir plus de proportion avec la rentabilité avant impôt, ou même en inverser la relation. Mais, il n'est pas nécessaire d'aboutir à une solution parfaite où le taux effectif de l'impôt serait exactement le même quelle que soit la localisation de l'investissement. Nous pouvons prendre comme exemple la fiscalisation du régime de sécurité sociale ou le financement par cotisations sociales. Les cotisations sociales, considérées comme un salaire indirect, permettent de mieux mesurer le coût réel de la main-d'œuvre et de calculer en termes d'économie collective la productivité des investissements qui économisent la main-d'œuvre. Par la fiscalisation, le financement par le budget central répartit la charge y compris sur les entreprises employant plus de capital et redistribue davantage le revenu national entre travailleurs et groupes d'entreprises. Il n'y a de discrimination dans aucun régime. Toute discrimination est une distorsion mais l'inverse n'est pas vrai. Tel ou tel régime accroît/allège les charges supportées par certains groupes d'entreprises (fortement capitalistiques ou non) par rapport à une moyenne d'équilibre des charges et des changes. Cette différence dans la répartition des charges intervient différemment sur les groupes d'entreprises dans l'autre pays. Ce qui compte, et ce qui permet d'apprécier les distorsions, se lit à la différence (entre systèmes) des différences (à l'intérieur des systèmes : par secteurs, etc.) soit : l'« *écart à la moyenne de la même économie, non compensé par un écart de même sens et de même mesure dans les industries concurrentes des autres pays* » (Uri, 1958, 179).

La difficulté de procéder à des analyses comparatives internationales réside principalement dans la manière de corriger les distorsions isolément, sans chercher à comprendre si celles-ci se cumulent ou si elles se compensent. Cependant, une fois déterminées, les distorsions doivent être corrigées ou compensées. Le Traité de Rome privilégie la correction à l'application de droits compensateurs. Ce qui va bien dans le sens d'une UEM. En effet, la compensation légitime les distorsions *ex ante* en apportant *ex post* une compensation pour le handicap ou le dommage subis. La correction vise à éliminer les distorsions par l'harmonisation. Celle-ci ne signifie pas l'unification mais « *l'équivalence des avantages ou des charges afférents à une branche de production ou à un type d'entreprise dans l'échelle des différents pays* » (Uri, 1958, 178). Or, l'harmonisation n'indique pas dans quel sens la correction doit s'effectuer. « *L'harmonisation n'est pas le rapprochement des législations entre elles en en tirant une moyenne bâtarde : elle*

exige le dégagement d'une norme³⁰ dont les systèmes divergents se rapprocheront concurremment » (Uri, 1958, 179).

En ce qui concerne le problème distorsif, la norme d'imposition en matière d'échanges internationaux au sein de la littérature fait état de deux inefficacités concernant les différences de taux d'imposition dans un espace intégré : l'absence de neutralité à l'exportation (NEC) et l'absence de neutralité à l'importation (NIC) (Devereux et Sorensen, 2006). La NEC revient pour une entreprise à choisir un pays d'implantation pour une filiale donnée sans considération fiscale. A l'inverse, en l'absence de NEC, en supposant un coût de production moindre en Allemagne qu'en Irlande, une entreprise peut choisir d'implanter sa production en Irlande car le taux d'IS y est plus faible qu'en Allemagne. Il y a donc un choix sous-optimal en termes économiques car la production allemande aurait nécessité une utilisation moindre de facteurs de production (meilleure allocation des ressources), en l'absence de distorsions fiscales. La NIC concerne les entreprises qui souhaitent écouler leur production sur un marché aux mêmes conditions fiscales que leurs concurrents. Or, même si l'entreprise X fabrique des biens meilleurs marchés que l'entreprise Y, cette dernière gagnera des parts de marché sur X si elle profite d'un différentiel fiscal à son avantage qui rendent ses produits après impôts moins onéreux. Là aussi, la situation est sous-optimale car ce n'est pas l'entreprise qui est économiquement la plus efficiente qui gagne des parts de marché, mais l'entreprise qui profite d'un avantage fiscal exogène. La NEC est obtenue à partir de la taxation selon le principe de résidence (ou bénéfice mondial). Dans ce cas, les filiales en France d'entreprises étrangères ont une imposition différente et la NIC n'est plus respectée, tandis que la NIC est obtenue grâce à l'imposition selon le principe de la source (ou de territorialité). Dès lors, les FMN qui investissent dans une filiale en France peuvent arbitrer entre les différents taux des régimes fiscaux européens d'imposition à la source et la NEC n'est plus respectée. La solution qui permet d'obtenir simultanément la NEC et la NIC est l'harmonisation totale des fiscalités pour les pays considérés. Autrement dit, un investisseur doit supporter un taux effectif d'imposition identique quels que soient ses choix de localisation d'investissement (Hugounenq, Le Cacheux et Madiès, 1999). Cette conception de la neutralité fiscale présente finalement deux limites radicales. D'abord, elle omet le rôle de la fraude fiscale comme source première d'absence de neutralité économique. Or, si des entrepreneurs peuvent échapper à l'impôt dans un pays A et qu'ils peuvent vendre leurs produits moins chers en B, alors une fraction des entreprises de B risquent de disparaître, non pas à cause

³⁰ Nous pouvons d'ores et déjà soumettre au lecteur l'idée qu'il n'y a pas non plus de raisons objectives à privilégier une norme unique mais au contraire qu'il existe certainement une diversité de normes, autrement dit une norme propre à chacune des « familles de systèmes fiscaux » que nous identifierons en deuxième partie.

d'une différence de qualité de produits mais bel et bien à cause des différences européennes dans les possibilités de fraude fiscale (Ardant, 1972, 683). Ensuite, cette conception des distorsions est particulièrement restrictive et elle s'écarte résolument de l'idée de mécanismes compensateurs (salaire net, change) et d'environnements productifs distincts (biens publics comme contreparties à l'impôt) en supposant *ex ante* la prise en compte des différences fiscales, ainsi qu'un support neutre *ab initio* à l'échange et à l'activité, ce qui est absurde (Bélangier, 1982).

L'offre et la demande de concurrence fiscale

Couplé à la décentralisation fiscale dans l'UE, l'unanimité en matière de décision fiscale au sein du processus décisionnel européen produit un biais. En effet, pour les libéraux et les souverainistes, il n'y a pas de minorité qui ait à souffrir de ne pas être suivie (dictature de la majorité) (Tulkens, 2003, 474). En revanche, pour les interventionnistes et les fédéralistes, ce principe, sous couvert de liberté, prive toute chance à un projet majoritairement soutenu d'aboutir après délibération (dictature du *veto*)³¹. Aujourd'hui, face à l'impossibilité juridique et politique d'harmoniser les taux et les assiettes des 27 pays de l'UE, les disparités fiscales subsistent faute de mécanismes de transferts et de prélèvements européens. Ces différences fiscales amènent les agents économiques à formuler des comportements stratégiques d'optimisation de leur choix de localisation et d'investissement. L'intériorisation de cette contrainte de mobilité sur les choix de politiques fiscales par les gouvernements prend le nom de concurrence fiscale. Elle « désigne à la fois, de manière statique, la situation dans laquelle certains acteurs mettent en compétition les systèmes fiscaux de différents États, et de manière dynamique, les réactions des États pour améliorer leur position dans cette compétition » (Conseil des Impôts, 2004).

En économie, le concept de concurrence se distingue entre un état statique de concurrence (parfaite, oligopole, monopole, etc.) et un processus dynamique de rivalités (comportements rivaux). Dans le premier cas, les prix sont considérés comme des paramètres tandis que dans le deuxième cas, les prix et les autres variables sont des instruments pour rivaliser dans un monde de flux, incertain et en déséquilibre (Vickers, 1995). Le concept de concurrence réunit alors deux types d'objectifs : l'allocation des ressources et la théorie de la valeur (prix d'équilibre) d'une part et d'autre part, l'efficacité productive (autrement dit, la qualité du management d'une organisation pour aboutir au meilleur rapport coût-qualité-prix).

³¹ A noter que Lockwood (2004) avance à partir d'un modèle stylisé que sous les hypothèses d'un grand nombre de régions et de symétrie entre les régions, il y a équivalence entre un référendum dans un État unitaire ou dans un État fédéral, avec un biais en faveur de la centralisation du sujet de politique publique concerné, toutes choses égales par ailleurs.

Selon Smith, Cournot et Edgeworth, la rivalité entre offreurs et demandeurs doit concourir à faire varier les prix vers un équilibre d'offre et de demande, qui correspond mathématiquement au coût marginal de production (Stigler, 1957). En théorie, la concurrence fiscale a un rôle normatif dans la mesure où le processus devrait aboutir à un équilibre stable lorsque le coût marginal du capital égalise le coût marginal des fonds publics, aboutissant à une distribution stable des revenus du capital et des impôts prélevés.

Pour la théorie néoclassique, la caractérisation de l'état d'un marché en termes de concurrence se fait par la vérification des cinq conditions de concurrence pure et parfaite. Celles-ci s'appliquent mal à la fiscalité des revenus du capital. D'abord, ce facteur de production n'est pas parfaitement divisible et mobile entre les frontières nationales. Il y a certains coûts à sa relocalisation et des effets de complémentarité avec des ressources situées qui le rendent plus ou moins mobile. Néanmoins, l'absence d'une parfaite homogénéité entre les biens publics offerts par les différentes circonscriptions (locales, régionales, nationales) permet de nuancer le problème d'indivisibilité du capital. Cette remarque n'enlève rien aux problèmes des coûts et des délais de mobilité qui rendent l'hypothèse de mobilité instantanée très théorique. L'imperfection du marché en raison des asymétries d'information entre les acteurs est un argument supplémentaire pour nuancer la transposition du concept néoclassique de concurrence dans le domaine des choix publics et des arbitrages financiers et industriels.

En outre, la notion de barrières à l'entrée sur un marché (cf. Demsetz, 1982) est difficilement transposable à la concurrence fiscale. Certes, on peut considérer les discours politiques, les déclarations publiques et les lois de finances de dévaluation fiscale comme l'équivalent des « dépenses de publicité ». Celles-ci ont pour but de communiquer sur l'attractivité du territoire, d'envoyer des « signaux positifs » au monde des affaires et d'empêcher la concurrence en matière de compétitivité-coût des pays partenaires en jouant sur la réduction des coûts d'information pour les investisseurs internationaux et en augmentant les coûts fiscaux pour les finances publiques des pays concurrents qui souhaiteraient également réduire leurs taux. Néanmoins, la barrière à l'entrée que constituent les coûts de l'information ne se limite pas aux charges fiscales. Elles concernent également la nature et l'impact des biens publics sur la productivité du capital privé.

Par ailleurs, on peut considérer que, les pays ouest-européens sont présents depuis de nombreuses années sur le marché des capitaux internationaux. Ils se sont construits une solide réputation sur le plan de la soutenabilité des finances publiques (jusqu'à 2009), de l'attractivité de leur territoire en matière de recherche industrielle, de réseaux d'infrastructures performants et

de qualification de la main d'œuvre. Par conséquent, les NEM qui ont longtemps étaient privés de cet accès aux capitaux étrangers et dont la réputation est à construire, ont la possibilité d'actionner le levier fiscal pour réduire les coûts d'information (de prospection) des investisseurs étrangers. La concurrence fiscale apparaît alors comme un outil de rééquilibrage des forces en présence sur les marchés internationaux pour la captation d'une ressource rare : le capital.

Dans cette optique, la concurrence fiscale menée par les États de l'Ouest européen, comme l'Allemagne, peut être envisagée comme une technique prédatrice (*predatory pricing*) pour monopoliser le marché et punir les États rivaux, du moins maintenir l'écart productif en faveur de ce pays.

Une autre manière de concevoir la concurrence revient à insister sur la libre concurrence entre les offreurs et les demandeurs. Autrement dit, des agents rationnels recherchent de manière intelligible leur intérêt, sans collusion ou monopole.

L'absence de concurrence n'est pas seulement le monopole ou la collusion entre offreurs dans la mesure où la concurrence monopolistique et la théorie des marchés contestables ont démontré qu'on pouvait obtenir les « effets de la concurrence » à partir des rivalités potentielles mais sans situation de concurrence parfaite sur un marché à strictement parler (au sens néoclassique). Par conséquent, l'absence de concurrence c'est aussi l'absence d'intervention publique centrale ou coordonnée dans le jeu de l'offre des institutions publiques décentralisés et de la demande des propriétaires de capitaux privés. Autrement dit, il n'y a pas de prescription ou de réglementation commune et imposée sur la localisation du capital, le volume de l'investissement et la durée d'immobilisation d'un côté et de l'autre, sur la quantité et la qualité des biens publics offerts aux investisseurs et le taux d'imposition qui leur est réclamé. La concurrence est donc une « force » qui met en (inter)action des acteurs dans un contexte de relative liberté (McNulty, 1968).

Le résultat attendu de cette mise en concurrence est d'un côté une allocation optimale du capital sur un territoire donné et de l'autre, la convergence du « prix » de l'impôt vers le niveau qui devrait juste couvrir les coûts de production des biens publics (coût marginal).

Un des problèmes de la concurrence fiscale envisagée dans cette optique est qu'il n'y a pas de lien automatique entre la consommation d'une unité de bien public d'une part et d'autre part, le paiement d'une contribution fiscale, celle-ci n'étant d'ailleurs pas proportionnée à celle-là. Cette déconnexion entre l'objet de la consommation et celui de la contribution financière fausse le processus concurrentiel, tout comme la visée redistributive des systèmes fiscaux. Plus précisément, cette distinction oblige à spécifier entre une concurrence sur le « prix » intrinsèque, dont le taux d'imposition est un élément parmi d'autres (assiette, mécanisme d'optimisation

fiscale domestique et internationale) ; et une concurrence sur les dépenses publiques, dont le niveau de fourniture ne peut omettre celui de sa qualité. Ainsi, cette double concurrence met l'accent sur l'importance de l'efficacité du « management » des entreprises³² d'une part, et d'autre part, des institutions publiques³³.

Finalement, plus de concurrence en matière fiscale peut vouloir signifier : une plus grande liberté entre États rivaux par une baisse des barrières à l'entrée sur le marché des capitaux internationaux (suppression des contrôles, libéralisation des mouvements de capitaux, NTIC) ; une augmentation du nombre de concurrents (NEM, pays émergents) ; une diminution de la coordination internationale (Bretton Woods, OCDE, UE) favorisant ouvertement la concurrence fiscale internationale « loyale » entre des États juridiquement souverains ; et une augmentation de la sanction (pertes d'emploi et/ou de recettes fiscales) ou de la récompense (création d'emploi et/ou surplus de recettes fiscales) du fait de l'échec ou de la réussite dans la concurrence entre États (cf. Vickers, 1995).

En matière d'efficacité économique, la concurrence fiscale comme le concept de concurrence économique peut se traduire par trois phénomènes distincts mais non-exclusifs. D'abord, la concurrence fiscale peut accroître l'efficacité de l'organisation interne des offreurs (de biens publics) ou des demandeurs (de capitaux). Il s'agit là du point de vue développé par le *Public Choice*. Ensuite, la concurrence fiscale exercée par l'organisation la plus efficace est sensée produire une meilleure allocation internationale du capital et donc accroître l'efficacité productive globale (en Europe et dans le monde). Enfin, la troisième source d'efficacité tient à l'expérimentation fiscale et institutionnelle qui résulte, en théorie, de la concurrence fiscale. Or, l'émulation et l'expérimentation (si elle ne concourt pas à l'uniformisation par mimétisme) serait une source de gain d'efficacité productive dans le temps à la fois pour les administrations publiques et les acteurs économiques de la sphère marchande.

Concernant ce dernier point, la concurrence est considérée comme un processus de bonnes incitations : rivalité/découverte, innovation et sélection. Néanmoins, dans l'hypothèse où les concurrents sont symétriques, il ne peut pas y avoir d'amélioration de l'efficacité productive via la sélection de l'un d'entre eux.

Il en résulte des modifications dans l'allocation des recettes fiscales et la localisation de la base mobile au sein de la zone étudiée (Wilson et Wildasin, 2004). En outre, la circulation de

³² Minimisation de la charge fiscale subie et optimisation de la consommation des facteurs de production, y compris des facteurs publics.

³³ Minimisation des délocalisations et de la contestation sociale et optimisation de la production des biens publics. L'optimisation étant entendue comme la réduction des inefficiences allocatives.

l'information et donc des idées, accroît simultanément les comparaisons des performances (des firmes et des institutions publiques) et *in fine* les phénomènes de mimétisme (Besley et Case, 1995). Ainsi, la similarité comportementale peut accélérer et renforcer les dynamiques de concurrence fiscale par la surenchère d'une part, et d'autre part, accroître les processus de concurrence par comparaison³⁴ (*yardstick competition*) qui limitent les comportements prédateurs des gouvernements³⁵ (*taming the Leviathan*).

La complexité des concepts de concurrence, dont nous venons de dresser un bref aperçu, rend extrêmement délicates les tentatives de transposition et de définition intrinsèque de la concurrence fiscale internationale. Celle-ci est un phénomène multidimensionnel et polymorphe. Malgré l'insatisfaction inhérente à ce genre d'exercice, nous proposons de définir la concurrence fiscale, au sens large et du point de vue des gouvernements, comme un processus itératif d'interactions stratégiques horizontales et/ou verticales répétées entre les pouvoirs publics locaux, régionaux et nationaux, fédérés ou non. Ce processus engendre une baisse ou une hausse des taux d'imposition statutaires, dans le but de capter des ressources en capital financier et/ou industriel ainsi que les revenus de ce capital, au sein de leur circonscription et au détriment du reste du monde. Cette concurrence fiscale se réalise dans l'objectif avoué d'accroître le bien-être d'une majorité d'électeurs (électeur médian) sous leur autorité mais sous la contrainte de satisfaire les intérêts des groupes de pression les plus influents (bloc social dominant) quant à la réélection du gouvernement. Ces comportements reposent sur trois hypothèses fondamentales de mobilité (potentielle) de la base fiscale, d'élasticité non nulle de cette base à une réaction de politique fiscale et de délais d'ajustement inhérents à l'hypothèse centrale d'incomplétude de l'information au sein du processus politique des réformes.

Le défi de la fragmentation du paysage fiscal européen

En raison des coûts de mise en conformité et des charges administratives qui pèsent sur les entreprises et les particuliers (Vaillancourt, 1999), la disparité fiscale européenne va à l'encontre d'une présumée neutralité fiscale, tout comme le font déjà les disparités fiscales

³⁴ Cette hypothèse souligne que les électeurs sont influencés dans leurs choix de votes par les performances des élus des régions voisines qu'ils comparent à celles des titulaires du pouvoir dans leur région. Conscients de l'analyse comparative à laquelle se prêtent ses électeurs, les élus se livrent une concurrence pour accroître leur performance, ce qui passe notamment par la transposition des meilleures pratiques. Cf. Salmon (1987). Pour une vérification empirique au niveau local, cf. Madès, Paty et Rocaboy (2005).

³⁵ Buchanan et Brennan (1980, 184) considèrent la concurrence inter-juridictionnelle comme « *un substitut partiel même total aux contraintes insuffisantes pesant sur le pouvoir fiscal* » considéré comme un Léviathan, maximisateur de recettes fiscales. D'abord, la concurrence fiscale permet de diminuer la taille du secteur public plus le nombre de juridiction est élevé. Ensuite, pour fonctionner efficacement, aucune subvention ou compensation ne doit perturber la concurrence fiscale. Enfin, le bien être individuel augmentera en fonction du nombre de collectivités intra-étatiques.

infranationales. Certes, le cadre fiscal européen manque de transparence, accroît l'incertitude quant aux règles applicables et crée des cas de double imposition ou de discrimination fiscale. Mais le problème principal, selon nous, n'est donc pas tant celui de la neutralité ou de la complexité fiscale. Il est bien plutôt celui de l'allocation internationale des ressources et de ses effets sur les déséquilibres européens (emploi, dette publique, balance commerciale, balance des paiements), et, *in fine* sur la soutenabilité³⁶ des institutions européennes sous leur forme actuelle. C'est en effet la vigueur non coopérative des politiques fiscales nationales (Creel et Le Cacheux, 2006) qui peut artificiellement créer des problèmes d'allocation indépendamment des mécanismes de compensation existants et de la qualité de l'environnement productif à l'œuvre dans le pays.

L'Europe est en effet une mosaïque de capitalismes : continental, scandinave, anglo-saxon, méditerranéen comme le montrent les études de Crouch et Streeck (1996), Hall et Soskice (2001), Amable (2005) et Esping-Andersen (2007). L'histoire façonne des cultures, des institutions, un capital humain et territorial (Braudel, 1979, Ardant 1971-72) qu'une seconde vague de mondialisation et une intégration régionale d'un demi-siècle ne peuvent aisément effacer. Pour la zone euro, les écarts entre les politiques d'attractivité fiscale nationale accroissent les problèmes d'élaboration et d'efficacité de la politique monétaire unique, *not one size fits all here*³⁷ (Mouriaux, 2004). À partir de la crise des *subprimes*, il est d'ailleurs frappant de constater qu'un choc initialement symétrique se soit transformé en choc asymétrique pour de nombreux États membres (Jamet, 2011, 96).

Le processus dialectique entre le maintien d'une forme d'hétérogénéité de l'UE et l'approfondissement des interdépendances économiques, rend particulièrement périlleux tout arbitrage entre concurrence et solidarité, entre centralisation communautaire et souveraineté nationale, entre respect de la diversité des préférences et nécessité d'une forme d'unité, de trajectoire et de pilotage communs. Bien sûr, l'union monétaire européenne est perçue à juste titre comme un événement fondamental de l'intégration économique européenne. L'UEM est une expérience unique dans l'histoire des unions monétaires de par le niveau d'intégration qui caractérise ces États membres, parce que l'unification monétaire précède l'unification politique, que l'intégration financière est progressivement renforcée et que la politique monétaire est confiée à un organe supranational dont le mandat est d'assurer en toute indépendance³⁸ la

³⁶ La viabilité ou la soutenabilité doivent être comprises comme des notions multidimensionnelles qui incluent les aspects économiques et sociaux, de même qu'une certaine forme de légitimité.

³⁷ Autrement dit, il n'y a pas ici une mesure unique adaptée à toutes les situations.

³⁸ Selon Rogoff (1985), l'indépendance des banques centrales et la confiscation de la politique monétaire aux mains d'un banquier central avers à l'inflation permet de lutter efficacement contre les tensions inflationnistes. Cependant,

stabilité des prix³⁹, la stabilité économique et financière par la gestion de l'offre de monnaie. Contrairement à certaines expériences passées (XIX^e siècle), l'ensemble des États membres sont également des économies avancées dotées de marchés des capitaux développés (Eichengreen, 2008). Enfin, le système européen des banques centrales (SEBC) n'est pas dominé juridiquement par une grande économie ou un groupe d'États et l'UEM ne prévoit aucun mécanisme ou clause de sortie d'un État membre (jusqu'à ce jour). L'UEM est parfois considérée sous l'angle d'un club dont l'appartenance apporte plusieurs avantages (réduction des coûts de transaction et du risque de change) et des effets positifs (accroissement des échanges, des économies d'échelle et intensification de la concurrence, stimulant la croissance économique). Mais le « club UEM » s'accompagne également de coûts d'organisation, d'information et de prise de décision, et d'effets négatifs : suppression de l'instrument des taux de change⁴⁰ et un objectif d'inflation pour une zone de plus en plus hétérogène sous l'effet de son élargissement à de nouveaux entrants (Ahrens et *al.*, 2005).

L'étude des zones monétaires initiée par R. Mundell (1961) part d'une grille d'analyse de deux régions asymétriques et voisines. Ainsi, dans le cas d'une politique monétaire unique pour deux régions de taille asymétrique (Est et Ouest), la région Ouest subit le relèvement des taux d'intérêt nécessaire à la stabilisation monétaire de la grande région Est. *A priori*, une politique monétaire unique au sein d'une union monétaire authentique ne répondra donc jamais parfaitement aux besoins individuels de ses membres (Kenen et Meade, 2008). Cependant, la

l'instabilité de la production s'en trouverait accrue. Ce dernier résultat est infirmé par Alesina et Summers (1993) et Alesina et Gatti (1995), pour qui l'indépendance des banques centrales permet à la fois d'obtenir des taux d'inflation bas et sans coût en termes de stabilité économique. En étudiant deux groupes de pays où la banque centrale est indépendante ou pas, Arnone et *al.* (2007) identifient une corrélation positive entre l'indépendance des banques centrales et leurs résultats en termes d'inflation.

³⁹ Mais l'inflation modérée est-elle foncièrement une mauvaise chose ? Supposons une entreprise qui paie 6 % d'intérêt d'emprunt avec une déduction du taux d'imposition de 33 % des intérêts, sous la condition d'une inflation zéro. Son coût en termes d'intérêt après impôt est de 4 %. Maintenant supposons une inflation à 6 %, le taux d'intérêt est par conséquent (effet Fischer) de 12 % (6+6). Le coût en termes d'intérêts après impôt est de 12 % moins les 33 % de réduction des taxes générées par la déduction des intérêts d'emprunt, ou 8 %. Mais avec 6 % d'inflation, son coût réel après impôt en termes d'intérêt est de 8 – 6 ou 2 %, 2 points de pourcentage plus bas que les 4 % de coût en termes d'intérêt dans le cas d'une inflation nulle. Quant à l'offre de production, l'effet de l'inflation à un chiffre est d'abord bénéfique pour les vendeurs mais elle peut également avoir un effet positif sur l'investissement s'il n'est pas pleinement compensé par les coûts en termes d'intérêt d'emprunt (taux réel) pour financer des nouvelles capacités de production et s'il profite d'avantages fiscaux (déductibilité des intérêts d'emprunt, etc.), cf. Eisner (1995).

⁴⁰ Cet aspect est négatif si l'on considère que la politique de change (notamment les dévaluations) était un outil disponible en régime de change flexible au service des gouvernements, pour améliorer la compétitivité nominale nationale par exemple. En réalité, au-delà de l'efficacité de court terme d'une telle stratégie, l'inflation importée à moyen terme en raison de l'ouverture économique du pays et plus encore, la forte contrainte exercée par la libéralisation des marchés des capitaux sur les valeurs nominales des monnaies, atténuent le pouvoir effectif et l'attrait économique d'une manipulation gouvernementale des taux de change. Ce qui était alors un pouvoir politique apparaissait ainsi dans les années 1980 et 1990 davantage comme un fardeau. L'intervention des banques centrales visait à stabiliser la parité monétaire des pays européens entre eux, afin d'éviter les fluctuations perturbatrices des spéculations monétaires et de pérenniser le fonctionnement du Système Monétaire Européen.

région Ouest pourra prendre part à l'élaboration de la politique monétaire qui sera moins restrictive que si elle devait être envisagée unilatéralement par la région Est. En outre, l'union monétaire présente des gains d'efficacité en termes de coûts de conversion, de transparence et de risque de change, qui permettent d'intensifier le commerce entre les régions sur les plans commerciaux et financiers (*Rose effect*). Enfin, l'union monétaire apporte des gains de crédibilité puisqu'un pays qui n'a pas de monnaie propre, partage sa souveraineté monétaire et, de ce fait, il risque moins une crise monétaire.

Dès lors, plusieurs critères économiques sont énoncés par la première génération de la théorie des ZMO afin d'assurer la viabilité d'une union monétaire : le critère de flexibilité factorielle et le critère de mobilité du capital financier insistent sur le rôle de la flexibilité dans la gestion des chocs asymétriques ; le critère du degré d'ouverture des économies et le critère de diversification sectorielle mettent l'accent sur l'importance de l'intégration commerciale pour gérer un fort degré de symétrie entre États membres. Une deuxième génération dite « institutionnaliste » ajoute le critère de préférences homogènes et le critère de l'intégration fiscale. Selon ces derniers, l'union monétaire est le couronnement d'un long processus de convergence réelle et politique, tandis que les premiers sont plutôt favorables à une convergence nominale *ex ante* et à l'encadrement budgétaire des États, en raison de l'endogénéité supposée du processus d'intégration économique (Torres, 2009).

On sait que les partisans de la première génération l'ont emporté en Europe avec le soutien du courant de la Nouvelle macroéconomie classique dont les modèles justifient l'encadrement des politiques discrétionnaires, le recours en cas de chocs aux stabilisateurs automatiques et aux mécanismes de marchés (De Vroey, 2009). Des politiques macroéconomiques inefficaces n'auraient donc pas d'incidence sur les grandeurs réelles de l'économie, sauf lorsqu'elles prennent au dépourvu les agents en créant un choc inflationniste *ex post* par l'augmentation des revenus de l'État. Le taux de chômage peut baisser en dessous de son taux naturel, si on se réfère à l'explication de la courbe de Phillips (arbitrage entre stabilisation macroéconomique et la stabilisation des prix). L'effet est somme toute transitoire en présence de ménages ricardiens (absence d'illusion monétaire) et le retour du chômage en régime d'inflation plus élevée. À cause de la méfiance des agents vis-à-vis de cet effet pervers, le décideur public ne peut pas user de surprises sous peine de perdre sa crédibilité (Kydland et Prescott, 1977). Il doit s'en tenir à des règles stables connues de tous. Ces auteurs privilégient alors la centralisation, la délégation et l'indépendance du pouvoir monétaire ainsi que la contrainte des politiques budgétaires nationales à leur fonction de stabilisation automatique par des règles crédibles, connues de tous, afin

d'éviter les risques d'incohérence intertemporelle. Ainsi, la politique budgétaire est uniquement requise au niveau national pour subvenir à un choc asymétrique, tandis que la politique monétaire serait compétente pour enrayer un choc symétrique à la zone monétaire (Bini Smaghi, 2007).

Les travaux d'économie politique apportent de nouveaux arguments aux sceptiques de l'action publique en relevant quatre carences de la décision politique. Les choix gouvernementaux subissent des retards techniques dans l'exécution d'un programme de politique publique par rapport au moment de leur discussion publique. Ces choix publics connaissent aussi un retard politique de mise en œuvre, fonction croissante des conflits redistributifs en termes de revenus des réformes budgétaires, cette dernière étant une fonction décroissante du degré de cohésion politique (Alesina, 1992). En outre, les politiques économiques sont soumises à l'incohérence temporelle des dirigeants et à leur orientation partisane (Persson et Tabbellini, 1999). En effet, les gouvernements utiliseraient la politique budgétaire à mauvais escient, à des fins électoralistes et non à des fins de régulation. Les déficits publics seraient généralement trop élevés, conduisant à une trop forte accumulation de dette publique. En outre, les déficits publics seraient nuisibles conduisant à une hausse des taux d'intérêt et provoquant une baisse de la demande privée (puisque les agents anticipent les impôts qu'ils devront payer demain) et une baisse de l'offre (en raison de l'anticipation des effets néfastes des impôts futurs et par effet d'éviction de l'offre de capitaux). De plus, la taille du gouvernement (prélèvements obligatoires en % du PIB) n'aurait pas ou peu d'impact sur la volatilité du revenu national (Viren, 2005). La stabilisation automatique n'est donc pas renforcée par l'accroissement du budget de l'État. Dès lors, la seule stratégie macroéconomique efficace en Europe consisterait à baisser les dépenses publiques, ce qui permettrait une baisse de la fiscalité et un surplus d'épargne, qui provoqueraient à leur tour une hausse de l'offre et de la demande globales⁴¹. Les périodes de consolidation budgétaire, qui conduisent les agents à anticiper un niveau durablement plus faible d'imposition, auraient des effets favorables sur l'activité (révolution anti-keynésienne).

La théorie des ZMO formule depuis cinquante ans des hypothèses (mobilité du capital, des travailleurs, budget fédéral, etc.) sur les conditions d'optimalité (taille du club) et de soutenabilité (viabilité du club). Or, en matière fiscale, l'impact des nombreuses hypothèses de mobilité des facteurs, de prix unique et de concurrence parfaite sur cette portion du Marché unique apparaissent surpondérées dans les modèles économiques. Certes, la monnaie unique et l'exogénéité du taux d'intérêt du capital exacerbent des problèmes et défis liés à l'autonomie des

⁴¹ Certains économistes s'opposent à cette théorie, cf. Solow (2002).

États mais les conclusions théoriques de course au moins-disant ne sont que partiellement vérifiées (cf. *supra*). Néanmoins, l'exacerbation des externalités de politiques économiques non-coopératives sur la décennie (choc d'offre négatif de 35h en France, modération salariale en Allemagne, concurrence fiscale en Irlande, etc.) et la gestion chaotique de la crise de l'euro relancent la thèse d'un surplus d'intégration politique par un surcroît de centralisation budgétaire au niveau européen, une coordination étroite des politiques économiques nationales et l'amélioration de l'*accountability* des institutions européennes (De Grauwe, 2009).

Or, la discussion sur la gouvernance économique se cantonne systématiquement à une opposition de principe entre les partisans de la centralisation *versus* les thuriféraires de la décentralisation, entre les interventionnistes et les libéraux (Pisani-Ferry, 2006b). Certes, les blocages institutionnels et politiques semblent trouver également leurs racines dans les différences d'approches du projet européen. Ainsi, par exemple, l'architecture institutionnelle porte en elle les stigmates des approches et des conceptions différentes entre la France et l'Allemagne concernant la monnaie unique (dimensions interne et externe), le budget national (discipline ou contrainte), la gouvernance économique (gouvernement économique et coordination positive *versus* le respect des Traités) (Boyer, 1999). Néanmoins, le jeu mis en place par les institutions ordolibérales (Gerber, 1994) ne permet pas de mener des stratégies coopératives. Au contraire, l'architecture institutionnelle actuelle crée implicitement une hiérarchie dans la conduite des politiques macroéconomiques (Durand, 1999).

Si l'avancée est réelle sur le plan de l'intégration marchande et monétaire, la coordination des politiques de régulations économiques reste inachevée (supervision bancaire et financière, fonds européen de stabilisation conjoncturelle, impôt européen)⁴². L'ensemble des externalités de politiques économiques, qui empruntent quatre canaux : le commerce extérieur, le taux d'intérêt réel, la concurrence fiscale, les effets d'offre modifiant l'offre de biens et services et/ou de travail, peuvent jouer simultanément et de manière contradictoire. Par exemple, l'effet positif d'une relance d'un grand pays par le canal du commerce pour les partenaires peut être limité par l'effet négatif de la concurrence fiscale et par l'effet ambigu du canal de l'offre selon les mesures mises en œuvre et la position dans le cycle. Les externalités peuvent également se compléter. Le Marché unique appelle une certaine harmonisation des réglementations sanitaires, environnementales et du marché du travail. L'unification monétaire réclame la coordination

⁴² Déjà en 1992, Bureau et Champsaur nuancent la vision selon laquelle le budget européen et la coordination intergouvernementale évolueraient vers un système budgétaire fédéral. En outre, ils s'interrogent déjà quant aux conséquences du principe de subsidiarité, du moins son interprétation par les États membres et la CJUE, sur la dynamique communautaire et l'échelle des externalités réclamant une correction fiscale centralisée. Cf. Bureau et Champsaur (1992).

budgétaire et fiscale en union monétaire (externalités de déficit et d'endettement public, concurrence fiscale). Les externalités budgétaires sont donc particulièrement importantes dans une zone très intégrée comme l'UE (Weyerstrass et *al.*, 2006 ; Carton, 2005). Celles-ci renforcent les craintes en matière de « nomadisme socio-fiscal » des acteurs économiques entre les États membres et posent des problèmes en matière de financement des systèmes des dépenses publiques et de protection sociale, accises sur une logique bicéphale d'universalité et de contributivité (Le Cacheux, 2004). Dans ce sens, les contributeurs nets sont amenés à chercher les systèmes privilégiant une faible contributivité en matière de financement mais une forte universalité en termes de transferts publics. Tandis que les receveurs nets privilégient les systèmes majoritairement contributifs sur le plan du financement mais en axant la redistribution sous une forme universelle et sous condition de ressources. Certes, « *le Marché unique n'est pas à l'origine de cette tendance, mais son fonctionnement contribue – involontairement – à l'accentuer* » (Monti, 2010, 89).

Pourtant, « *l'harmonisation ne devrait pas être un objectif en soi* » (Monti, 2010, 90). D'ailleurs, la Commission (2011, 4) réaffirme dans sa proposition de directive ACCIS : « *une concurrence loyale en matière de taux d'imposition doit être encouragée (...). Une concurrence fiscale loyale (...), offre davantage de transparence et permet aux États membres de fixer leurs taux d'imposition tant en fonction de leur compétitivité sur le marché que de leurs besoins budgétaires* ». Le principe de subsidiarité (*bottom-up*) laisse ouvert les possibilités de marchandages intergouvernementaux et de *free-riding* lorsque les préférences en termes de prélèvements socio-fiscaux et de dépenses publiques diffèrent entre les États membres. Autrement dit, il y a non-uniformité entre les États des biens publics offerts conformément au coût de révélation des préférences « locales » et des contraintes politiques liées à l'inégalité des politiques publiques. Le principe de subsidiarité européen échoue à internaliser les externalités et peut conduire à une allocation sous-optimale des ressources publiques (Giuranno, 2010). Dès lors, faut-il souhaiter davantage de contraintes normatives⁴³ sur les politiques budgétaires et fiscales nationales comme le réclame actuellement la chancelière allemande ?

En fait, si on y prête attention, les contraintes juridiques en matières budgétaire et fiscale sont davantage l'exception que la règle au sein des unions monétaires antérieures à l'UEM, ce qui n'est pas le cas de la mise en œuvre d'un système de prélèvement fédéral et d'un mécanisme de

⁴³ Les règles laissent peu de marges de manœuvre pour l'apprentissage et l'hétérogénéité institutionnelle d'une part et d'autre part, leur systématisation dans l'organisation de la vie publique européenne aboutirait à une dépolitisation et à une professionnalisation de l'action publique. Or, ces deux corrélats auraient, à terme, de graves conséquences sur l'espace de délibération publique en Europe (Le Cacheux, 2004, 37).

péréquation fiscale interrégionale, qui sont présents dans les fédérations des États-Unis, d'Allemagne, du Canada, etc. (Bordo, Jonung and Markiewicz, 2011). Au niveau européen, l'obligation budgétaire en termes d'endettement et de déficits publics aurait pu contribuer à transférer au niveau communautaire une partie du pouvoir budgétaire et de capacité d'endettement, qui sont limités au niveau national, par la création d'un système budgétaire et fiscal fédéral (Von Hagen et Eichengreen, 1996)⁴⁴. Un système fiscal centralisé permet, selon la théorie traditionnelle des finances publiques, de mieux internaliser les externalités produites par les dépenses publiques et les impôts, notamment lorsque les facteurs sont mobiles. Cet argument s'applique aux biens publics (Gordon, 1983), aux politiques budgétaires redistributives (Pauly, 1973, Ladd et Doolittle 1982, Brown and Oates, 1987) et aux stabilisateurs automatiques lorsque l'intégration financière des régions membres est insuffisante (Zumer, 1998, Mélitz et Zumer, 2002 ; Echinard, 1999).

Mais, cet argument n'est pas valide quand les marchés du travail et les administrations de politiques fiscales sont différents, la centralisation étant dans ce cas source inefficace d'allocation des ressources (Alesina et Perotti, 1998 ; Warin et Hennessy, 2003). En outre, contrairement à l'idée souvent avancée au bénéfice de l'harmonisation fiscale, la constitution d'une véritable fédération européenne pourrait ne pas jouer dans le sens désiré. En effet, selon Alesina et Glaeser (2006), qui étudient l'origine du différentiel de pauvreté entre les États-Unis et l'Europe, un des facteurs à l'origine de l'écart dans les indices de pauvreté (outre la discrimination raciale qui serait le facteur principal) est lié à l'architecture institutionnelle (le système fédéral) qui distingue les États-Unis de l'Europe. En effet, la décentralisation budgétaire et fiscale ne favorise pas la constitution d'un État providence fort aux États-Unis. Trois raisons sont généralement avancées : d'abord, les préférences collectives diffèrent entre juridictions administratives, ce qui penche en faveur de l'autonomie financière locale. Au sein de chaque juridiction, celles-ci sont relativement homogènes et n'invitent guère à la redistribution (des pauvres aux pauvres ; des riches aux riches ; des classes moyennes aux classes moyennes...). Ensuite, la concurrence fiscale entre juridictions limite le pouvoir de prélèvement fiscal des gouvernants, ce qui complique évidemment les prétentions redistributives. Enfin, des règles d'équilibre budgétaire ou des « *soft budgets constraints* » réduisent également les actions en faveur d'une politique sociale généreuse. L'étude des effets des interactions fiscales au sein de la fédération états-unienne sur l'efficacité de l'État-providence à lutter contre la pauvreté est sans

⁴⁴ Pour ces auteurs, la procédure pour déficit excessif aurait pu produire un transfert des pouvoirs budgétaires et d'endettement au niveau communautaire accroissant l'endettement européen et annulant ainsi l'objectif du Pacte de Stabilité et de Croissance (effet pervers).

appel : cette structure institutionnelle et fiscale fédérale sans centralisation de certaines compétences en matière de politique sociale favoriserait la pauvreté. Le souci de lutter contre la pauvreté constitue ainsi une justification à l'absence d'État fédéral européen. On peut toutefois objecter qu'au sein de l'Europe coexistent déjà des régimes fédéraux et d'autres plus centralisés pour lesquels les inégalités et les performances économiques ne sont pas différentes d'un pays à l'autre. En fait, plus qu'une différence de nature (État-nation/Fédération), c'est une différence de degré, un sursaut qualitatif qui serait nécessaire si du moins la volonté politique penche en faveur du fédéralisme européen, l'Europe devant arbitrer entre un régime de type coopératif (version allemande) ou de type concurrentiel (version états-unienne).

Questions centrales et délimitation du champ

Notre travail traite des interactions entre les systèmes fiscaux européens et la fiscalité des entreprises, en particulier dans le contexte de forte intégration économique européenne que nous avons présenté plus haut (terrain de recherche). Notre thèse s'intéresse en particulier au jeu concurrentiel entre les stratégies des firmes et les politiques fiscales des États membres de l'UE (objet de recherche). Les questions auxquelles nous souhaitons répondre sont les suivantes : **les États membres de l'UE s'orientent-ils vers l'harmonisation de leurs systèmes fiscaux sous l'impulsion de la concurrence ? Cette harmonisation procède-t-elle d'un processus de sélection « naturelle » d'un système fiscal supérieur ou d'une rationalisation des systèmes fiscaux européens vers un système fiscal unique obtenue grâce au respect de certaines conditions d'optimalité ? Au contraire, assiste-t-on à l'émergence d'un polymorphisme fiscal en adéquation avec les trajectoires social-historiques des États membres ? Enfin, ces modèles fiscaux européens sont-ils stables, en déclin ou en constant renouvellement ?**

Pour plusieurs raisons, nous envisageons cependant la question fiscale majoritairement sous l'angle des bénéfices des sociétés. D'abord, la concurrence fiscale est un sujet si vaste qu'il est périlleux de prétendre le traiter d'un bloc sans distinguer les différents impôts. En effet, les problématiques peuvent différer d'un impôt à l'autre⁴⁵. Ensuite, nous avons fait le choix de concentrer notre étude sur l'impôt des bénéfices des sociétés car il touche aux capacités de financement des entreprises et peut modifier leurs choix de localisation, les stocks et les flux

⁴⁵ Nous n'excluons pas le rôle et l'importance de la fiscalité de l'épargne dans le jeu de la concurrence fiscale et ses conséquences en termes de délocalisation de la base taxable, qui conditionnent les flux d'investissements d'un pays (IDE de portefeuille) et la localisation des cadres (travailleurs qualifiés). Force est de constater que les revenus du capital n'occupent qu'une place limitée (7 %) dans le total des revenus en moyenne des pays de l'OCDE (OCDE, 2011, 34). En outre, l'imposition du patrimoine au sens large (dont une partie des revenus d'épargne est largement immobile) n'occupe qu'une place mineure au sein des systèmes de PO des pays de l'OCDE avec en moyenne 5,7 % des recettes fiscales totales et 1,9 % du PIB en 2006. Par conséquent, il nous semble plus raisonnable de réduire notre analyse à l'étude de la fiscalité des sociétés. Nous pourrions si nécessaire étendre notre analyse *ad hoc* aux mécanismes concurrentiels de la fiscalité du patrimoine (de l'épargne mobile en particulier) en Europe.

d'investissements. De plus, les craintes de l'opinion publique vis-à-vis de l'ouverture économique sont politiquement orientées vers la fuite des capitaux. Ainsi, la fiscalité est actuellement au cœur des préoccupations sociales. Elle fait l'objet de nombreux commentaires dans la presse traitant pêle-mêle de *dumping*, de délocalisations et d'évasions fiscales. En particulier, l'étude de la fiscalité des entreprises fait souvent l'objet de schématisations simplistes et réductrices.

Pour ce travail, précisons toutefois que si l'impôt sur les bénéfices des sociétés y joue un rôle central, considéré seul, il est insuffisant à rendre compte des facteurs multidimensionnels des jeux d'acteurs. Nous considérerons donc également les « poids » financiers d'autres impôts et catégories d'impôts (effets de compensation) et nous attacherons une attention particulière au niveau et à la qualité des biens publics offerts comme contrepartie de l'impôt. Cela nous permettra d'interroger les pratiques entrepreneuriales et gouvernementales « situées », à travers un spectre de facteurs d'attraction et de répulsion. Ces derniers sont économiques, géographiques, historiques, politiques, institutionnels, culturels et religieux.

Dans quel paradigme épistémologique inscrire notre recherche ?

Ce travail de recherche repose sur un cheminement intellectuel qui nous a conduit à privilégier certains choix épistémiques et méthodologiques que nous allons à présent expliciter.

La théorie économique standard s'élabore dans un cadre théorique, abstrait, éthéré, autrement dit dans un vide social et un vide institutionnel (cf. les métaphores des Robinsonnades). Le comportement individuel vis-à-vis des politiques économiques est déterminé par un intérêt égoïste. En fonction de la perception des coûts et des bénéfices individuels, l'individu rationnel anticipe (rationalité instrumentale) les actions sur son bien-être. Ces schèmes hautement stylisés se fondent sur des hypothèses restrictives voire réductionnistes qui ne requièrent pas des résultats « réalistes » (correspondant à des faits institutionnels) et qui se satisfont de la cohérence mathématique interne aux modèles et de l'esthétique formalisatrice (nombre réduit d'hypothèses et d'équations pour un problème donné). Dans cette démarche hypothético-déductive propre à l'individualisme méthodologique, la validité des résultats (non-réfutable par l'expérience mais « vérifiable » en termes probabiliste) est prioritaire sur le réalisme des hypothèses (cohérence instrumentale). Ainsi, la théorie de la rationalité (maximisation de l'utilité) doit être considérée comme une méthode d'analyse (une représentation axiomatique du comportement rationnel) et non comme une motivation ou un trait psychologique individuel. Cette approche scientifique permet d'étudier à la fois des comportements économiques (fonction de production) et non-économiques (fonction de « réaction »). La démarche a pour but de comprendre l'action

individuelle mais non de l'expliquer. Cependant, si l'abstraction théorique est un exercice nécessaire à l'extraction de quasi-généralités (pour ne pas dire lois), celle-ci est insuffisante pour appréhender la valeur relative des quasi-généralités qu'elles revêtent dans un contexte donné (congruence externe)⁴⁶. Si l'on avalise l'idée que ces schèmes conceptuels, réalisés à partir d'une fiction concurrentielle, aboutissent à des résultats d'une meilleure efficacité du marché (optimalité parétienne), alors on peut se demander si la réduction des écarts entre la réalité et la situation d'optimalité est souhaitable⁴⁷. Dans ce cas, on considère implicitement le modèle du marché de concurrence pure et parfaite comme une *norme* gouvernant l'élaboration des règles économiques et sociales à partir de calculs d'optimisation qui requièrent la monétisation préalable des ressources, des personnes et des usages⁴⁸. Contrairement à ce qu'elle prétend, cette démarche n'exclut pas le conventionnalisme puisqu'elle va en tâtonnant poser des hypothèses *ad hoc*, autrement dit élaborer un « stratagème conventionnaliste », pour atteindre une meilleure « correspondance à la réalité » (Popper, 2007, 80).

À partir d'une approche en histoire des sciences (relativisme historique), Khun (1983) relativise les critères de la méthode scientifique et avance que de nouveaux paradigmes scientifiques deviennent dominants lorsqu'ils emportent une majorité d'opinions favorables au sein de la profession. Il y a ainsi une rupture de la démarche scientifique à travers les valeurs partagées par les membres de la communauté scientifique. Lakatos (1984) dénonce également la démarche a-historique de Popper qui sous-estime le caractère évolutionniste des critères normatifs du progrès scientifique. Pour lui, nous ne devons pas nous intéresser à une théorie en particulier mais à des programmes de recherche scientifique reliant, par des principes communs, des groupes de théories, s'enrichissant par de nouvelles thèses qui apportent au programme de recherche scientifique un contenu théorique et empirique supérieur ou au contraire, qui le font dégénérer en croyances non scientifiques.

⁴⁶ On constate un regain d'intérêt de la profession en France pour l'épistémologie économique. Cf. Walliser (2011), Delorme (2010), Frézal (2010), Guerrien (2007), Généreux (2005), Mouchot (2003), Sapir (2003), D'Autume et Cartelier (1995).

⁴⁷ « *Il est malheureusement impossible de procéder à une dichotomie entre l'aspect scientifique et l'aspect politique de l'économie, précisément en raison de la nature intrinsèque de tout modèle qui, par son aspect caricatural et visant à n'expliquer qu'un aspect, peut facilement être servi comme argumentaire pour orienter dans une direction donnée. Qu'un économiste veuille convaincre autrui sans prendre de précautions épistémologiques, c'est humain, mais ce n'est pas scientifique, mais c'est humainement inévitable. Pour emporter l'adhésion, il faut abandonner le doute et le halo de prudence épistémologique qui entoure toute résultante d'un modèle. Par conséquent, pour trouver une utilité, l'économie doit abandonner sa scientificité.* » (Frézal, 2010, 132).

⁴⁸ A ce titre, la France possède une longue tradition de calcul économique public néoclassique avec ses ingénieurs-économistes : Dupuis, Cournot, Bertrand, Walras, Allais, Debreu, Boiteux, Malinvaud, Guesnerie, Bernard, Tirole, Bureau, Walliser, etc. Cf. les Cahiers de l'évaluation (2008a,b).

Conscient des écarts entre résultats empiriques et prévisions théoriques, certains économistes intègrent les problèmes d'asymétries d'informations dans leurs modèles. Par exemple, l'illusion monétaire des (néo)keynésiens montre que les agents qui contractent en vendant leur force de travail, le font en raisonnant en salaires nominaux et non en salaires réels. Les travaux empiriques ont également démontré la rigidité des prix à la hausse pour les consommateurs et à la baisse (salaires) pour les travailleurs. Les théories de l'épargne montrent que les ménages prennent insuffisamment en compte l'évolution de leurs dépenses et de leurs revenus à mesure qu'ils vieillissent, ce qui les rend vulnérables. En outre, la combinaison du phénomène de rétroaction des prix sur les esprits animaux et des esprits animaux sur les prix rend la prévision difficile (Akerlof et Shiller, 2009, 192). En fait, les décisions d'épargne sont conditionnées par « *le contexte institutionnel et l'état d'esprit du sujet* » (Akerlof et Shiller, 2009, 231).

Mais ce qui nous semble largement ignoré par la théorie économique en général concerne « *le rôle des histoires qui servent à interpréter l'économie* » (Akerlof et Shiller, 2009, 231). Les représentations communes à plusieurs individus sont consubstantielles aux préjugés et aux stéréotypes. Les préjugés (jugements pré-élaborés) répandus et stabilisés à travers les membres d'un groupe social peuvent créer des normes et des conventions sociales. Les stéréotypes (idées reçues) peuvent servir dans des contextes idéologiques de propagande, pédagogique ou commerciaux. Les représentations sociales sont « *des réalités symboliques et dynamiques* » (Doise, 1986, cité dans Mannoni, 2010, 54). Elles ne sont pas indépendantes de l'histoire de l'individu ou du groupe dans lequel elles émergent. La combinaison de celles-ci lors de la vie de l'individu aboutissent « *aux récits de vie, croyances, contes, fables, mythes, légendes ou idéologies d'où le vécu tire son sens* » (Mannoni, 2010, 61). Par conséquent, l'idéologie (système interprétatif des représentations) apparaît comme un réseau de représentations interconnectées, dont la trame, commune et ordonnée, est porteuse de sens d'une part et qui assure sa cohérence interne par « *un jeu de filtres interprétatifs propre à chaque univers de croyance* » (Mannoni, 2010, 62) d'autre part. Il faut donc s'interroger sur les régulations cognitives qui assurent une certaine cohérence systémique d'une idéologie donnée. En fait, « *aussi volontaire que soit une action, elle comporte toujours des aspects involontaires dont les effets causaux ne sont pas a priori moindres que ceux des aspects volontaires* » (Sperber, 1997). Par conséquent, « *il n'y a lieu ni de récuser, ni de privilégier a priori le pouvoir explicatif des actions et des choix rationnels* » (Sperber, 1997). Les croyances et les idéologies agissent comme des programmes de traitement de l'information complexe en une information simple et opérationnelle, c'est-à-dire des programmes qui permettent de répondre aux comportements

intéressés de ses partisans et/ou à leur conception personnelle du bien commun. En adoptant ces représentations, l'individu croit satisfaire son intérêt. Mais l'intérêt *objectif* (financier par exemple) peut ne pas correspondre à l'intérêt *subjectif* (valeurs personnelles de justice sociale) (Pitlik, Schwarz, Bechter et Brandl, 2010).

Il ne s'agit pas ici de faire l'apologie des représentations et des croyances collectives comme d'un nouveau *deus ex machina*. Il convient cependant de faire une juste place aux phénomènes représentationnels-systémiques (les idéologies) sur la conception du changement institutionnel qui influence à son tour les comportements socio-économiques. Ainsi, Steinmo (2003, 207) part du principe que les idées et les intérêts sont interdépendants : "*I argue that policy ideas, beliefs and values are keys in the selection process between policy alternatives as well as in the process of imitation in which policies and institutions spread*⁴⁹". Or, le champ des politiques fiscales constitue un terrain propice à cette démonstration, en particulier parce que la théorie ordolibérale, le *Public Choice* et la théorie du fédéralisme fiscal de seconde génération se sont fixés un postulat discutabile d'arrangements organisationnels décentralisés, autrement dit, de fédéralisation préservant le marché (*market-preserving federalism*). En effet, l'approfondissement de la théorie du fédéralisme financier dite de « première génération » (théorème de la décentralisation, externalités fiscales, péréquation/transferts, contrainte budgétaire souple, État bienveillant, etc.) (Oates, 1999, Gilbert, 1996) conduit à distinguer une « deuxième génération » de travaux d'économie politique réalisés à partir d'hypothèses nouvelles d'élus Léviathan, d'acteurs captifs, d'influence du *lobbying*, de la concurrence par comparaison et des structures du système politique (système électoral, *veto player*, etc.) (Oates, 2008, Weingast, 2006). Dans ce champ, les asymétries d'information, les problèmes d'agence et les coûts de transaction jouent un rôle explicite dans l'explication des phénomènes en cause (organisation institutionnelle, *lobbying*, concurrence/réformisme institutionnel(le), changement/inertie institutionnel(le)...)⁵⁰. Mais les principes fédéralistes utilisés sont parfois « douteux » et ils n'échappent pas aux stratégies opportunistes. D'un côté, par exemple, le gouvernement central peut justifier l'importance de son budget en imposant des responsabilités de dépenses aux États et aux gouvernements locaux, puisque ceux-ci sont financés en grande partie par des transferts fiscaux de l'État central. De l'autre, la suppression des règles fédérales qui imposent l'éligibilité et la participation aux programmes sociaux (au taux de croissance

⁴⁹ Traduction personnelle : « Je soutiens que les idées politiques, les croyances et les valeurs sont les clés dans le processus de sélection entre différentes alternatives politiques possibles, ainsi que dans le processus d'imitation dans lequel les politiques et les institutions se propagent ».

⁵⁰ Cette seconde théorie puise en fait son inspiration dans une littérature ancienne de sciences politiques remontant à Tocqueville, aux *Federalists* américains puis à Tiebout. Cf. Garzarelli (2004).

important à l'avenir) permet de distribuer la charge aux entités fédérées. Sans « mandat » imposé aux gouvernements locaux qui ont obligation de maintenir un budget à l'équilibre, le budget central peut espérer des gains substantiels d'épargne obtenus au détriment des bas revenus. Ce type de transfert peut changer la nature du fédéralisme (fédéralisme concurrentiel) (Quigley et Rubingeld, 1996).

Notre ambition n'est pas d'élaborer une synthèse théorique ou une théorie des sciences sociales, tentative que nous considérons comme périssable en raison même de l'objet étudié, mais de soumettre et de tester notre grille de lecture construite *ex post* à partir des confrontations entre les théories existantes et les faits stylisés. L'objectif est ainsi de rompre avec la conception *orthodoxe* de la science, pour qui chaque discipline vise à promouvoir l'autonomie épistémologique des courants qui la compose (Le Moigne, 2007, 10). Nous nous situons dans le paradigme épistémologique constructiviste (par différenciation au positivisme), lui-même inséré dans le paradigme des sciences de l'artificiel (par opposition aux sciences naturelles). Dans cette perspective, « *il n'y a pas de représentation du réel (idéalement) unique que devrait produire le travail scientifique, mais il y a autant de modes d'appropriation « scientifiques » du réel qu'il y a de structures logico—conceptuelles particulières* » (Palombarini, 1999, 115). En effet, « *le réel-en-soi, inconnu et inconnaissable, ne se présente à nous que comme phénomène au travers des cadres spatio-temporels qui sont construits (ou au moins structurés) par nous* » (Mouchot, 2003, 50-51). Le concept de noumène ne signifie pas que l'on nie son existence mais qu'il est impossible de la connaître parfaitement. En revanche, les structures de la connaissance se fondent sur la manipulation des objets et l'interprétation des manifestations du réel : les phénomènes. La « réalité » est donc « *une qualité appartenant à des phénomènes que nous reconnaissons comme ayant une existence indépendante de notre volonté* » (Berger et Luckmann, 2010, 41 ; Searle, 1998, 194).

Comme le souligne France (2000, 17) : « *pour interagir avec son environnement, on doit se le représenter de manière précise. Il y a alors nécessité d'arbitrer entre la rapidité de la représentation (urgence de l'action) et sa précision. La représentation que l'on se fait d'un phénomène est essentielle car c'est bien en fonction de cette représentation que l'on se situe, que l'on agit, et non en fonction de la « réalité ».* La construction d'une représentation est une construction de sens qui contient les éléments de la décision ou de l'action ». Par conséquent, « *il ne suffit plus de dire, (...): « La carte (ou la représentation) n'est pas le territoire (ou un réel connaissable indépendant du sujet.* » mais « (...) *La carte exprime la connaissance expérimentale du territoire connaissable, le territoire connu devient la carte* ». Cette réponse

« phénoménologique » du paradigme constructiviste au problème conceptuel que pose à toutes les épistémologies (du réalisme à l'idéalisme) la signification de la correspondance entre la connaissance et sa représentation va conduire à privilégier le caractère « opérationnel » de la notion de représentation en même temps que le caractère expérimentable (ou phénoménologique) de la notion de connaissance. » (Le Moigne, 2007, 73). On peut donc définir l'analyse phénoménologique de la vie quotidienne comme une expérience subjective de la vie quotidienne dans laquelle des systèmes de signes possèdent une qualité d'objectivité⁵¹. Les connaissances sont dès lors des certitudes que nous avons sur la réalité des phénomènes et leurs caractéristiques spécifiques (Berger et Luckmann, 2010, 41). La connaissance est prise dans un processus dialectique, à la fois produit social (c'est-à-dire, un élément du monde objectivé) et construction de la réalité sociale (autrement dit, un facteur de changement social). La *représentation* implique la répétition (opération mentale) dans l'activité de construction de la représentation (Glaserfeld, 1985). Ainsi, le désir de connaissance est lié à la croyance que l'expérience future sera semblable à l'expérience passée et prévisible. Partisan d'un constructivisme radical, Glaserfeld (2004) préfère donc parler de *structure conceptuelle viable*, c'est-à-dire capable d'adaptation dans l'expérience quotidienne.

Dans cette perspective, les systèmes de représentations peuvent être des créations humaines arbitraires (langage, modèles conceptuels) permettant de représenter un grand nombre de réalités. Certaines représentations (croyances, énoncés) peuvent être vraies ou fausses selon la valeur de correspondance à la réalité (Searle, 1998, 195). Les connaissances sont des représentations vraies, corroborées par l'expérience quotidienne (généralité), qui acquièrent le statut de réalité objectivée. Les domaines où la connaissance est devenue systématique ont pris le nom de science⁵².

Par conséquent, nous admettons d'emblée que notre théorie et nos résultats ne répondent pas aux canons de la validation des sciences (Popper, 2007) mais qu'ils relèvent davantage de l'adéquation à un objet d'étude spécifique, autrement dit de la légitimation ou du travail épistémique (Piaget, 1967). Il est certain qu'un renouvellement ultérieur de l'observation pourra infirmer notre théorie des phénomènes observés aujourd'hui. Notre travail n'a donc pas de

⁵¹ Partant d'un couteau en tant qu'objet dans le monde de réel, on lui confère une fonction-statut d'outil ou on lui confère une fonction-statut d'arme. Trouver cet objet planté dans un mur, nous évoque comme allant de soi l'intentionnalité violente de celui qui a fait cela, reconnaissable par ceux qui savent ce qu'est une « arme ». Selon Berger et Luckmann (2010, 91), « l'arme, dès lors, est à la fois un produit de l'homme et une objectivation de la subjectivité humaine », tout comme le langage.

⁵² Contrairement à certains excès théoriques avançant l'inexistence du réel, il convient de garder à l'esprit que les énoncés, les symboles du langage et les signes, n'existent eux-mêmes que parce qu'ils présupposent des faits bruts. Les choses existent indépendamment des représentations humaines (Searle, 1998, 234).

vocation prédictive et normative. Il se donne en revanche pour ambition d'être un outil théorique à renouveler, un guide heuristique utile à la réflexion et éclairant de nouvelles situations problématiques. Cette position nous permet d'intégrer des recherches menées dans un paradigme positiviste, ce qui n'aurait pas été possible à l'inverse.

Contrairement à la méthode hypothético-déductive standard qui postule qu'il n'y a pas de place pour l'altérité des sciences sociales, nous adoptons la convention épistémique qu'il n'y a pas de critère logique ultime démontrant la supériorité d'une méthode sur une autre. Cela n'exclut pas une discussion et un accord entre scientifiques sur les « énoncés de base » définissant la méthode. L'énoncé de la méthode en sciences sociales doit éviter le dogmatisme et la convention poppérienne « d'énoncé falsifiable » mais se concentrer sur l'adaptation dans l'appréhension des problèmes en souffrance par les théories existantes, se focaliser sur l'argumentation logique quant aux erreurs commises et sur l'objectivité des énoncés de base (entendue comme la minimisation de la subjectivité).

Canevas de la recherche

En étudiant le niveau national de la fiscalité, notre travail donne une place importante à l'État dans la conception et la conduite de la politique fiscale. Notre démarche peut s'exprimer en termes négatifs et en termes positifs comme l'ont fait Delorme et André (1983). En négatif, nous refusons d'adopter une définition préalable de la nature de l'État comme le font les approches existantes. Nous ne tentons pas de vérifier une thèse ou de tester des hypothèses initiales sur le rôle et le contenu de l'État. En positif, nous considérons l'État comme « *une présence dont le contenu et le rôle sont à découvrir au terme de ce travail de recherche* » (Delorme et André, 1983, 20). Ainsi, l'État est appréhendé sous l'angle d'une *relation* entre, d'une part, des institutions publiques qui disposent d'une capacité de contrainte au nom de la puissance publique (organes centraux, collectivités territoriales, organismes de sécurité sociale, institutions européennes), et d'autre part, les domaines socioéconomiques d'interventions des institutions publiques. Nous étudions par conséquent la *relation non figée État-économie*. Face à l'ampleur de la tâche, nous ne l'abordons « que » sous l'angle restreint de la fiscalité avec l'unique prétention d'affiner le travail pour des recherches futures.

Nous considérerons tout au long de ce travail, les théories économiques de l'État du point de vue des prélèvements obligatoires. Nous distinguons quatre groupes de thèses : les approches des déterminants des prélèvements obligatoires (concurrence fiscale ZMW, *Public Choice*), les approches individualistes (Théorie des jeux), les courants de la contrainte (Théorie de l'efficacité, *Supply Side*) et les approches néo-marxistes de l'État (crise fiscale structurelle), dont

nous étudions la portée explicative sur le cas des pays européens, français en particulier. Les travaux qui s'intéressent aux déterminants de l'évolution des prélèvements obligatoires (et de dépenses publiques) relèvent de deux approches, une approche empirique générale visant à établir des lois d'évolution de long terme : loi de Wagner, effet Rodrik, *race-to-the-bottom effect* (ZMW)... et une approche technique et statistique fondée sur des tests d'hypothèse cherchant à repérer les facteurs potentiellement explicatifs des taux et des recettes, considérés comme la variable dépendante dans des ajustements statistiques sur séries chronologiques ou en coupes transversales. Les deux approches ont en commun d'associer des facteurs déterminants aux séries de ratios fiscaux exprimés en pourcentage du PIB, ou des recettes fiscales totales, au niveau de l'État ou des collectivités territoriales, par domaines ou par nature de la fonction économique ou de l'incidence économique. La diversité des variables déterminantes est importante et les conceptions théoriques sont relativement pauvres. Par ailleurs, d'un point de vue méthodologique, les tests d'hypothèses statistiques sur les hypothèses *ad hoc* sont davantage des *illustrations* de la théorie dont on souligne ainsi la validation des résultats aux respects des conditions du modèle que des *confirmations* (non-réfutabilité). Ainsi, « *n'importe quel résultat est alors cohérent avec la prévision : les résultats positifs peuvent être mis au compte de la théorie, les résultats négatifs au compte soit d'erreurs de mesure, soit de « l'ailleurs », des faits « non égaux », ceux exclus par l'hypothèse ceteris paribus.* » (Delorme et André, 1983, 187).

Selon notre double convention épistémologique et méthodologique, les objectifs de notre recherche sont triples. D'abord, mettre à l'épreuve la théorie libérale (thèse de l'efficience) de déterminisme économique par la concurrence vers le bas et l'uniformisation des systèmes fiscaux/institutionnels. Nous acceptons ainsi d'être « catégorisés » comme économiste institutionnaliste au sens de Myrdal puisque, comme lui, nous appréhendons le système économique sous l'angle du mouvement et de l'interdépendance causale. « *Ainsi, tout en étudiant un problème économique, ils (les institutionnalistes) incluront des facteurs non économiques dans leur analyse, retenus d'après leur pertinence pour ce qui se passe* » (Myrdal, 1978, 775). Comme d'autres institutionnalistes avant nous (cf. Hodgson, 1998), nous n'avons pas la prétention de bannir ou de remplacer un paradigme scientifique par un nouveau mais seulement de compléter la pensée cartésienne fondée sur des idées simples mais qui s'avère insuffisante à caractériser le jeu dialogique de la pensée scientifique, fondée sur la dualité (expérience/raison) et le dialogue entre théories (Bachelard, 2001). Adopter cette attitude de recherche, « *c'est se donner la possibilité de mettre en question un réel devant lequel nous faisons preuve d'humilité, dont nous acceptons le verdict, qu'il confirme nos schémas préétablis ou au contraire les démente. Imposer une logique de départ sur une matière dominée par la*

complexité serait courir le risque de s'interdire d'être démenti par le réel » (Delorme et André, 1983, 199). Dès lors, nous chercherons à expliquer et à interpréter ce qui relève des déterminations d'une part, et d'autre part, nous tenterons de faire apparaître les indéterminations. Seule l'identification de configurations institutionnelles et de leurs modifications dans le temps nous permettra de prendre en compte les interdépendances entre les facteurs économiques et non-économiques et leur dynamique temporelle. Nous utiliserons pour cela des techniques quantitatives (statistiques) et qualitatives propres à révéler les ruptures d'évolution. Par conséquent, notre démarche n'est pas formalisable mais pragmatique, lente mais adaptable à l'objet étudié. Elle vise à découvrir la logique de déterminations-indéterminations qui préside aux faits.

Nous nous efforcerons également d'identifier l'influence d'un type particulier de changement organisationnel (économie ouverte, intégration européenne, intégration monétaire, élargissement) sur la conduite des politiques fiscales.

Enfin, nous avons la prétention de développer, non pas des analyses normatives (i.e. l'optimalité peut être atteinte si l'on respecte un ensemble de conditions...), mais des savoirs « actionnables » destinés à apporter des éclairages aux décideurs politiques sur les comportements et les stratégies des acteurs de la concurrence fiscale susceptibles de favoriser le développement d'une gouvernance économique européenne à géométrie variable.

Dès lors, notre stratégie de recherche se décline en trois axes :

- une confrontation des analyses théoriques standards et une mise en forme des référents théoriques institutionnalistes mobilisés ;
- la constitution d'une typologie fiscale des systèmes fiscaux européens avec ses complémentarités institutionnelles (entre les structures fiscales et avec leur environnement élargi) ; la collecte de données est réalisée principalement à partir d'Eurostat et quelques bases de données complémentaires ; le traitement de données est effectué à partir d'Excel et du logiciel libre *R* ; par éclectisme, les méthodes et techniques mobilisées sont enfin l'analyse comparative des systèmes fiscaux, les variétés de capitalisme, l'analyse en composante principale, la classification ascendante hiérarchique et le paradigme méthodologique interprétatif ;
- l'élaboration, à partir de la grille de lecture réalisée et de notre typologie fiscale, d'un scénario d'intégration par la géométrie variable (par *clusters/clubs* de convergence).

Les principaux résultats de notre travail doctoral sont, d'une part, la construction d'une grille de lecture institutionnaliste à partir des confrontations entre les théories existantes et entre les

théories et les faits stylisés, et d'autre part, la mise en évidence de l'émergence de six modèles institutionnels et fiscaux européens entre 1995 et 2007. L'analyse de cette hétérogénéité fiscale durable en Europe, nous permet de proposer la création de six clubs de convergence fiscale, notamment en matière de taxation des sociétés.

Plan général

La première partie de la thèse propose ainsi une confrontation des différents apports théoriques et empiriques des interactions fiscales horizontales dans l'Union afin d'établir une grille de lecture et une analyse conceptuelle (fondement théorique de notre grille de lecture) plus apte à rendre compte des changements de politiques fiscales. Les effets externes de l'intégration poussent en théorie à l'harmonisation, sans que cela se traduise dans les faits par une convergence des taux. Bien au contraire, les élargissements de l'UE accroissent son hétérogénéité fiscale. La confrontation des théories entre elles et avec les faits stylisés nous permet de démontrer qu'aucune des théories analysées n'est apte à rendre compte de la nature complexe⁵³, systémique et multifactorielle des phénomènes fiscaux européens.

Or, la théorie standard élargie de la concurrence fiscale adopte de manière erronée et socialement préoccupante, une philosophie naturaliste sous-jacente du darwinisme institutionnel, autrement dit le postulat d'une uniformisation fiscale à long terme. Celle-ci oriente les choix fiscaux en fonction de critères normatifs d'optimalité économique (Théorie de la fiscalité optimale) et politique (*Public Choice*), d'analyse théorique déterministe d'une course au moins disant (ZMW), d'un processus de sélection (thèse néolibérale de l'efficience), etc. réfutant toute hétérogénéité fiscale dans un contexte d'intégration. *A contrario*, l'analyse du changement institutionnel menée par les théoriciens de la TR et des Variétés de capitalisme (VC) nous offre une clé de compréhension des configurations et des changements de structures institutionnelles que nous choisissons d'adapter à l'objet fiscal national dans l'UE27 sur la période 1995-2007. Contrairement à la prétention à la totalité des approches théoriques standard qui visent à définir *a priori* un unique principe commun à des niveaux ou à des tendances fiscales entre pays, nous proposons une grille de lecture *ex post* et une démarche opérante (inférence statistique) qui réfutent l'idéal unitaire *ex ante*. La théorie économique dominante est mal armée pour comprendre que l'hétérogénéité fiscale est un phénomène incommensurable. Néanmoins, nous

⁵³ Ce constat de complexité de l'objet de recherche ne s'apparente ni à un relativisme ni ne prétend que le chercheur est impuissant. Cela n'implique pas non plus une complication extrême des concepts et des méthodes d'analyses. La complexité requiert néanmoins un changement d'approche. Celle-ci ne cherche pas à tout prix à réduire les dimensions analysées mais cette réduction doit être construite. La modélisation de la complexité doit correspondre au niveau d'aspiration de l'observateur et aux procédures scientifiques pertinentes avec l'objet étudié. La complexité qui caractérise l'objet de recherche (complexité de premier ordre) est également liée au regard de l'observateur (complexité de second ordre), cf Delorme (2010).

ne soulignons pas simplement ici les disparités fiscales européennes d'un point de vue « atomistique ». Un tel morcellement laisse le chercheur démuni. Nous proposons une analyse conceptuelle opérante sur la base d'une démonstration empirique rigoureuse de l'hétérogénéité fiscale européenne durable à travers la constitution de modèles fiscaux.

Dans cette perspective, la deuxième partie est l'illustration de la différenciation des modèles fiscaux européens grâce à la méthode d'Analyse en Composante Principale et de Classification Ascendante Hiérarchique. Cette approche implique la recherche de types généraux fondés sur la diversité des expériences nationales, qui permettent la comparaison institutionnelle et systémique dans une perspective évolutionnaire. Nos résultats établissent une typologie des systèmes et des modèles fiscaux, dont l'évolution sur la période considérée révèle l'émergence d'un polymorphisme fiscal européen. Cette coexistence durable des modèles fiscaux, démontrée par ce travail empirique, nous permet d'être force de proposition dans l'amélioration de la gouvernance fiscale européenne grâce à la constitution de ce que nous appelons des *clusters* fiscaux ou des clubs de convergence en matière de taxation des sociétés notamment. L'estimation de la performance financière comparée des systèmes fiscaux européens, dont les résultats vont à l'encontre d'une pseudo-rationalisation permanente des choix fiscaux, conforte notre démonstration de l'antidarwinisme fiscal européen de la période contemporaine.

PARTIE I. LES THEORIES ECONOMIQUES FACE A LA QUESTION CRUCIALE DE LA VIABILITE DE SYSTEMES FISCAUX DECENTRALISES DANS LE PROCESSUS D'INTEGRATION ECONOMIQUE EUROPEENNE

« Que l'Europe n'atteigne pas ses objectifs ce serait un échec historique. Qu'elle échoue parce ses partenaires, au lieu de coopérer, se livrent une guerre économique ce serait une faute.

L'Europe est un patrimoine désormais commun mais c'est un patrimoine en péril. Cette menace de dislocation est d'autant plus frustrante que l'Europe dispose d'atouts considérables. Elle est aussi d'autant plus alarmante que la mondialisation s'intensifie » (p.119).

BOURDIN J. et COLLIN Y. (2007), « La coordination des politiques économiques en Europe », Rapport d'information du Sénat, n°113, 198p.

L'objectif de cette partie est d'analyser les implications du processus d'intégration économique et institutionnelle européenne sur les systèmes fiscaux et l'imposition des sociétés en particulier, en vue d'apporter un éclairage sur les stratégies d'acteurs et de préciser leur rôle sur l'évolution structurelle des systèmes fiscaux européens.

L'épistémologie méthodologique empruntée dans le premier chapitre de cette première partie est de type hypothético-déductif. Il s'agit de tester par le biais d'hypothèses les théories de la concurrence fiscale et de la concurrence par comparaison. En effet, il n'y a pas d'incompatibilité entre notre paradigme épistémique constructiviste et le recours à cette méthode dès lors que les tests effectués dans les travaux cités le sont de manière légitime en ayant recours au traditionnel

« toute chose égale par ailleurs ». Les résultats de ses travaux peuvent dès lors être considérés comme des inférences heuristiques interprétables en éléments complémentaires de corroboration et donc de légitimation des connaissances d'une part ou d'autre part, de non-corroboration appelant à un processus réflexif sur la méthode utilisée et les connaissances testées. Notre travail consiste donc à tester trois hypothèses :

- hypothèse 1 ; des effets de structures (taille des pays, niveaux de développement, qualité des biens/facteurs publics) laissent présager des disparités acceptables d'imposition des sociétés ;
- hypothèse 2 ; les changements actuels résultent d'un processus combinatoire de mimétisme fiscal entre les institutions publiques d'une part, et d'autre part de lobbying actif des groupes d'intérêt. En outre, on ne peut pas totalement écarter l'influence idéologique et doctrinale, agissant en toile de fond, sur le mimétisme fiscal entre les institutions publiques, trop rapidement rejetée par les précédents travaux ;
- hypothèse 3 ; il n'y a pas de déterminisme économique uniformisant mais des stratégies politiques qui peuvent expliquer les tendances en cours tandis que les disparités de niveaux (statique à court terme) sont l'œuvre des spécificités structurelles nationales au sein de leur trajectoire socio-historique spécifique (dynamique de long terme). A mi-chemin entre l'économique et l'institutionnel, l'eupéanisation des acteurs qui organisent le rapprochement des structures entre États membres (Traités, directives, code de bonne conduite) relève d'une troisième et nouvelle source de convergence à l'intensité variable selon les périodes de l'intégration, les acteurs et les matières fiscales considérés.

Nous menons dans le premier chapitre une confrontation des théories de la concurrence fiscale entre elles et entre les prédictions théoriques et les faits stylisés. Pour cela, nous organisons notre repérage théorique, du champ le plus étroit des modèles de base de la concurrence fiscale et de ses raffinements, vers ses extensions théoriques dans le cadre de la Nouvelle économie géographique et du *Public Choice* en particulier. Le deuxième chapitre dresse un état des lieux des tendances en matière de ratios d'imposition des sociétés sur la période 1995-2007. Il propose une réflexion sur les indicateurs fiscaux construits et utilisés par la littérature en insistant sur l'ambiguïté des résultats d'analyse en termes de délocalisation d'IDE et de transferts de profits. L'écart entre la littérature théorique et cet état des lieux nous amène logiquement à préciser notre grille de lecture institutionnaliste avant d'aborder la deuxième partie.

CHAPITRE 1. LES ANALYSES THEORIQUES DE LA CONCURRENCE FISCALE DANS UN ENSEMBLE INTEGRE DE TYPE UNION EUROPEENNE

« On impute de façon commode l'échec des projets d'harmonisation communautaire à la règle de l'unanimité qui prévaut pour toutes les décisions à prendre dans le domaine de la fiscalité directe. Le blocage actuel et les ajustements individuels parfois regrettables qui en découlent, proviennent davantage d'un manque certain de théorie économique sous-jacente dans les débats qui sont menés. Aucun principe clair et bien établi sur lequel pourrait s'amorcer un début de dialogue n'est proposé » (p.112).

Emmonot C. (1998), *Intégration financière européenne et fiscalité des revenus du capital*, *Economica*, 304p.

Notre confrontation des travaux théoriques s'organise de la manière suivante. Après avoir justifié le champ de recherche, nous organisons notre repérage théorique du cœur vers les champs plus éloignés. Nous élaborons pour chaque école théorique une synthèse logique (définitions des concepts, courants de pensées), puis, une analyse critique (contributions clés, limites). Pour dépasser ces limites théoriques, nous proposerons quatre démarches : l'élaboration d'un agenda de recherche contenant des pistes pour les recherches futures, la mise en œuvre d'une nouvelle classification conceptuelle des construits de la littérature, l'identification de cadres conceptuels nouveaux et alternatifs, enfin la mise en place de métathéories croisant différents champs théoriques dans les recherches à venir.

Contrairement à une croyance commune véhiculée par les médias, les modèles de concurrence fiscale ne sont que des schémas d'intelligibilité qui ne fournissent pas les propriétés des choses (le réel) mais une théorie économique qui rend compte de certaines situations si on respecte certaines conditions locales (restrictives, datées et situées). Les modèles sont donc pertinents s'ils permettent de comprendre la pluralité du monde et des situations (économie domestique/internationale, développée/en développement, industrielle/agricole, etc.), ce qui est, selon nous, rarement le cas. La négation de l'hétérogénéité et de la diversité des logiques est d'ailleurs une caractéristique de la pensée idéologique que nous analyserons à la fin du premier chapitre.

Section 1.1 Les théories de la concurrence fiscale : un repérage

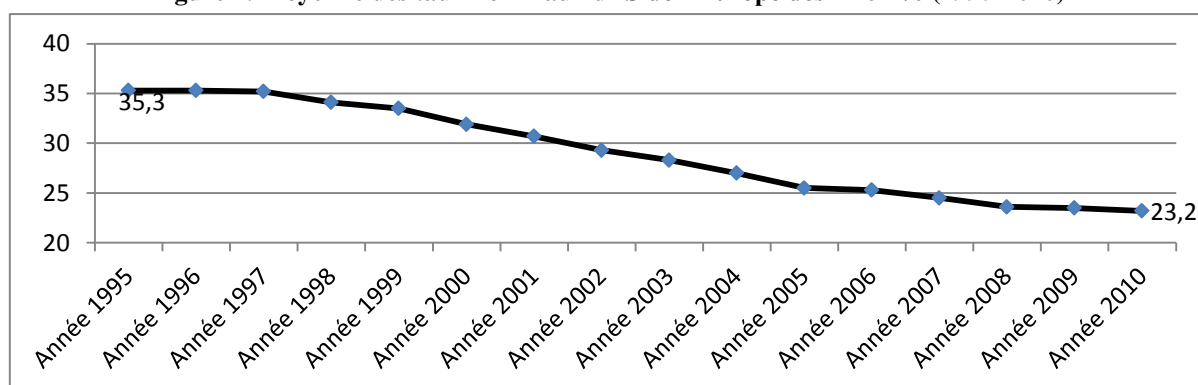
Les modèles de base de la concurrence fiscale émergent dans un contexte de libéralisation des marchés des capitaux et au sein du corpus théorique orthodoxe. La démonstration théorique de Diamond et Mirrlees (1971) puis le dilemme de Feldstein-Horioka (1980) posent le cadre d'analyse. Diamond et Mirrlees (1971) avancent que la mobilité internationale du capital modifie la fiscalité optimale (c'est-à-dire permettant une production efficiente) dans une petite économie ouverte, la fiscalité sur les revenus des investisseurs étrangers devrait tendre vers zéro. Autrement dit, les distorsions induites par la fiscalité sur les revenus du capital investi par des étrangers croissent avec la mobilité internationale du capital, lequel y est davantage sensible. Or, le maintien des taxes sur le capital des investisseurs étrangers devrait réduire le revenu du petit pays. Feldstein et Horioka (1980) ont pour objectif principal d'évaluer le degré de mobilité du capital, puis de déterminer la politique fiscale optimale de chaque économie, compte tenu de la contrainte qu'exerce ce degré de mobilité sur les choix internes. Or, l'extraversion économique et la mobilité du capital devrait se traduire par l'égalisation des taux de rendement nets d'impôts entre les pays en privant l'État de son pouvoir d'orienter les comportements d'épargne des agents privés. À partir des données brutes de 16 pays de l'OCDE entre 1960-1974, ils démontrent notamment une corrélation proche de l'unité (coefficient de 0,89) en matière de taux d'épargne et de taux d'investissement domestiques (taux de rétention de l'épargne). Ce résultat est paradoxal car il traduit une faible intégration des marchés des capitaux malgré la libéralisation des mouvements de capitaux sur la période d'après-guerre. Après bien des controverses théoriques et méthodologiques, de nouvelles preuves empiriques seront néanmoins apportées à l'argument d'intégration financière par Sinn (1992), et Flandreau et Rivière (1999) entre autres⁵⁴.

Sur le plan théorique, les résultats des modèles conventionnels de concurrence fiscale ZMW développés en 1986 démontrent la sous-optimalité sociale de la concurrence fiscale horizontale au niveau local. Plusieurs auteurs s'interrogent sur la tendance à long terme de la course vers le bas de l'IS au niveau international. Ils vont même jusqu'à mettre en cause la pertinence de la taxation des sociétés en économie ouverte avec des marchés financiers de plus en plus intégrés et une parfaite mobilité du capital dont l'imposition induit une réduction de l'intensité capitalistique dans l'économie et pèse finalement sur le travail (Zodrow et Mieszkowski, 1983 ;

⁵⁴ Récemment, Béreau (2007) montre à partir de différentes techniques économétriques, un fort degré d'intégration financière des pays l'UE15 sur la période 1960-2006, sans qu'une rupture de tendance soit révélée par l'introduction de l'euro scriptural. Bienvenu et *al.* (2011) confirment ces résultats.

Gordon, 1986, 1992 ; Razin et Sadka 1991 ; Mintz, 1994 ; Weichenrieder, 2005). Ces prédictions sont également cohérentes avec les travaux des nouveaux classiques et des économistes de l'offre travaillant sur la croissance économique et la théorie de la fiscalité optimale à la même période, lesquels avancent que la taxation du capital doit tendre à long terme vers zéro (Chamley, 1986 ; Lucas, 1990). L'optimum de premier rang des modèles de taxation optimale est atteint par une imposition forfaitaire faible sur chaque facteur de production et les biens et services de consommation. En vertu des contraintes très restrictives de ces modèles, les économistes s'accordent sur un optimum de second rang avec taxation forfaitaire du travail et taxation nulle du capital à long terme. En pratique, et sur un horizon temporel lointain, de nombreux commentateurs se demandent si l'IS et toute autre forme d'imposition des revenus du capital peuvent survivre à la globalisation financière⁵⁵. Peut-on encore taxer les revenus du capital en l'absence de rente de situation, de biais informationnel domestique sur les opportunités d'investissements et avec des primes de risque similaires entre deux régions (Sorensen, 2007) ? Peut-on lever l'impôt sur les familles riches et les travailleurs qualifiés (Trannoy, 2010) ? Peut-on taxer les sportifs professionnels à très haut revenus (Landais, 2011) ?

Figure 2. Moyenne des taux nominaux d'IS de l'Europe des 27 en % (1995-2010)



⁵⁵ Le renouveau de l'impôt sur le capital passe pour Allais (1988) par une suppression de l'IRP et de l'IS en échange d'une taxe de 2% sur les détenteurs de capital physique quels qu'ils soient. Pour d'autres, cela passe par une suppression de la taxe professionnelle, de l'IS d'une part et de l'impôt sur la fortune, de la taxe foncière, de la taxe d'habitation et des droits de successions d'autre part, remplacés respectivement par une taxe à faible taux sur le passif de l'entreprise (1,4%) et sur le patrimoine des ménages (1%) (Bozio et al. 2005). Plus vraisemblablement, la taxation du capital des ménages (épargne, patrimoine) passe en France par son intégration à l'IRP afin de conserver l'atout que constitue la définition de l'assiette de l'impôt sur la fortune et de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières avant lui (Piketty, 2001, Landais et al. 2011).

Figure 3. Taux de variation du taux d'IS de la zone euro, de l'UE 25 et UE27 par sous périodes

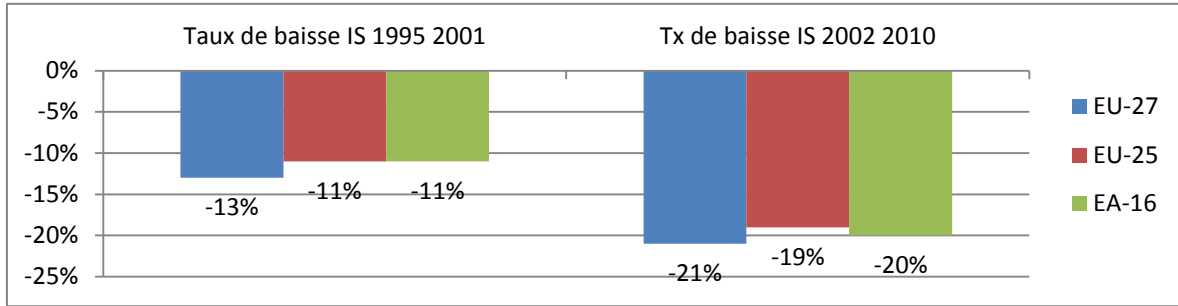


Figure 4. Projection linéaire des taux d'IS en 2020 en fonction du TCAM (1995-2010) par État membre

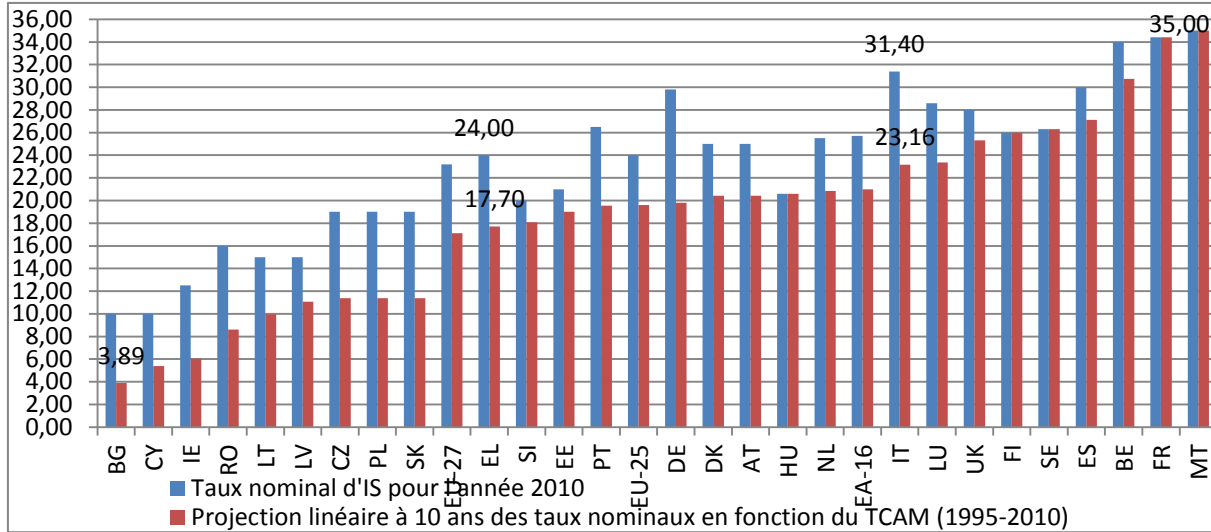
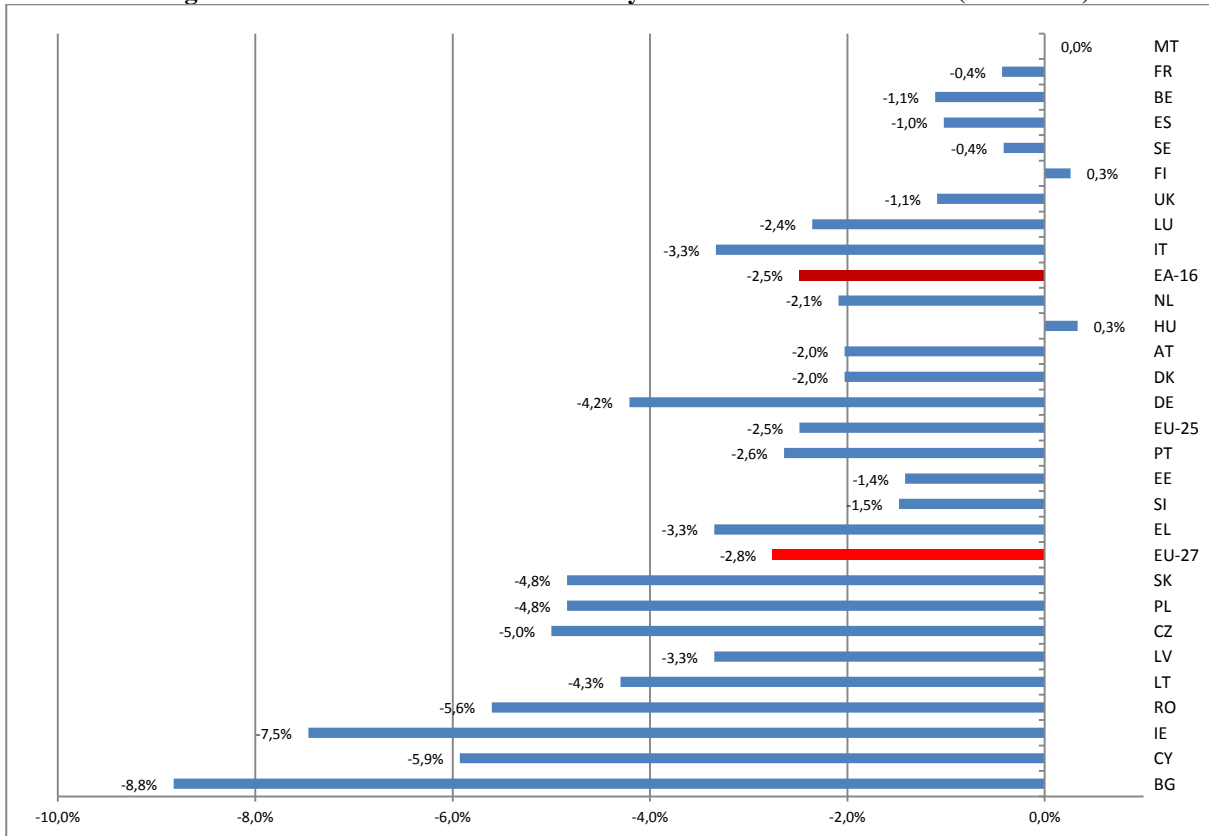


Figure 5. Taux de Croissance Annuel Moyen des Taux d'IS dans l'UE (1995-2010)

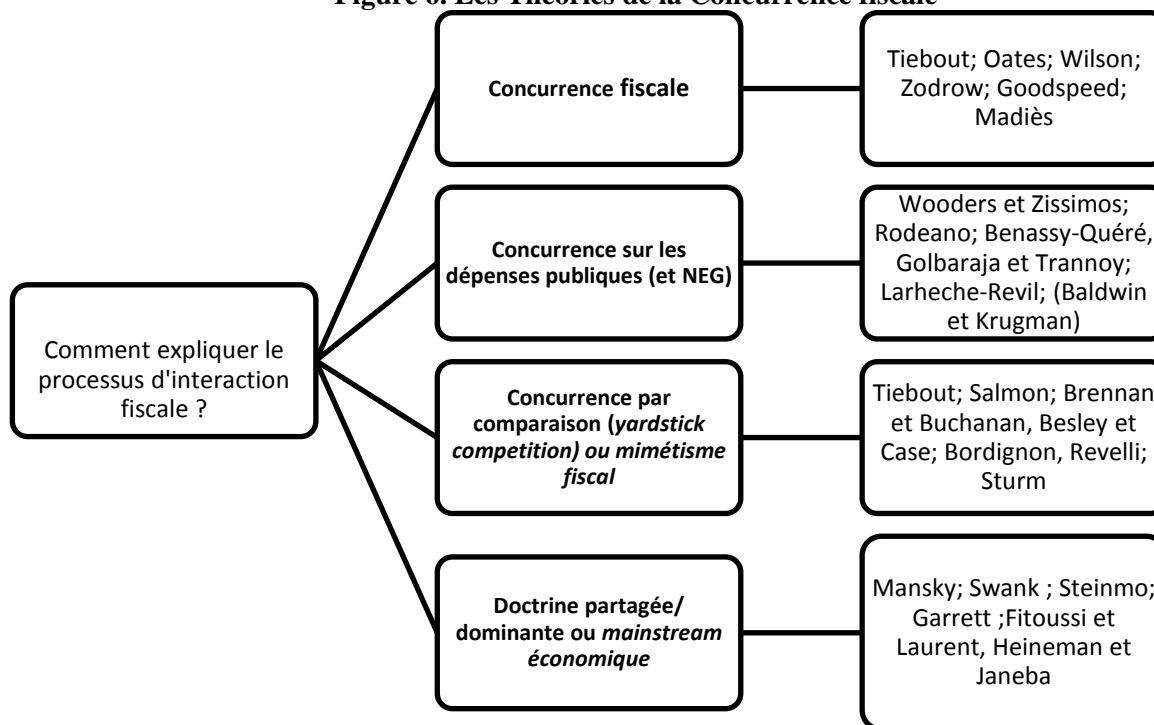


Source : calculs de l'auteur, données Eurostat

Même au niveau européen, où l'intégration financière est presque « achevée » (Bienvenu et al., 2011), les faits stylisés ne confirment pas entièrement les apports théoriques précédents en matière de taux d'IS. Entre 1995 et 2010, le taux moyen d'IS dans l'UE 27 a baissé de 12 points de pourcentage (cf. figure 2). En découpant la période en deux sous-périodes : l'une pré-union monétaire (1995-2001) et l'autre post-UEM (2002-2010), on voit que la baisse s'amplifie (cf. figure 3). Le taux moyen d'IS baisse de 13% pour l'UE27, 11 % pour la zone euro à 16 sur la première période et diminue encore de 21 % pour l'UE27 et 20 % pour la zone euro à 16 sur la période plus récente (graphique). En simulant une projection linéaire à 10 ans des taux nominaux nationaux en fonction du TCAM de la période 1995-2010 (cf. figure 5), on prévoit que la moyenne européenne sera en 2020 à seulement 17,7 % pour l'UE27 et 23,2% pour la zone euro contre respectivement 24 % et 31,4 % dix auparavant (cf. figure 4). Néanmoins, les écarts de taux entre pays se seront accrus avec un taux de 3,9 % en Bulgarie et un taux de 35 % à Malte et 34 % en France. Cette projection simpliste n'a pas la prétention d'appréhender l'avenir (l'histoire fiscale n'étant pas linéaire) mais elle permet d'illustrer la triple tendance à laquelle conduirait la poursuite des politiques fiscales nationales passées : la baisse des taux, l'absence de taux zéro et des écarts grandissants entre pays.

Cet aperçu par trop général doit néanmoins être approfondi. En outre, une théorisation des mouvements de fiscalité nationale est nécessaire. Dans la section suivante, nous étudierons les méthodes et les résultats de différents programmes de recherche sur le champ de la fiscalité. En effet, les tenants de l'économie publique (locale) d'inspiration néoclassique mettent en avant les inefficacités introduites par les différences dans les systèmes fiscaux et donnent dès lors leur appui à l'harmonisation. En revanche, la Nouvelle économie géographique (NEG) réhabilite la concurrence fiscale en justifiant certaines disparités fiscales. L'école du *Public Choice* et les modèles de gouvernements Léviathan se focalisent quant à eux sur les distorsions politiques et, en général, soulignent les bénéfices que la concurrence fiscale peut amener quand les gouvernements maximisent, non pas le bien-être de la population, mais une fonction de bénéfice propre aux dirigeants. Enfin, la Nouvelle économie politique (NEP) constitue un prolongement des idées du *Public Choice* intégrées dans le cadre néoclassique (étude des systèmes électoraux, *lobbying*). Il existe donc trois explications théoriques principales selon lesquelles les pays devraient être affectés par leurs voisins lorsqu'ils déterminent leurs choix politiques et toutes reposent sur l'hypothèse commune que les pays se comportent de façon stratégique les uns avec les autres. Une quatrième hypothèse s'intéresse à l'influence d'une doctrine partagée.

Figure 6. Les Théories de la Concurrence fiscale



Source : auteur

Sous-section 1.1.1 Les modèles de bases ZMW de la concurrence fiscale

À l'image de C. Tiebout (1956), certains économistes de la théorie de la taxation estiment qu'il faut laisser jouer la concurrence entre États, chacun prélevant des impôts mais offrant en contrepartie un « paquet » de biens collectifs. Les opérateurs économiques peuvent alors choisir leur implantation en fonction de l'avantage différentiel tiré de ce rapport. On doit à Tiebout d'avoir, à notre connaissance, envisagé le premier l'allocation des ressources dans un modèle à deux juridictions locales avec agents mobiles et une combinaison de biens publics et de taux d'imposition. L'*anachoresis* fiscal ou le « vote avec les pieds » des individus en direction de la juridiction qui bénéficie de la combinaison de facteurs qu'ils préfèrent aboutit à un équilibre pareto-optimal. La concurrence fiscale produirait donc une pression vis-à-vis des gouvernements (locaux), à la fois pour modérer les prélèvements et pour accroître l'efficacité de la dépense publique. Cette idée est cependant théorique car elle suppose une parfaite connaissance des « offres » du côté des retombées des dépenses (asymétrie d'information) et une parfaite mobilité des facteurs de production. Cette hypothèse est critiquée par Oates (1972). Celui-ci met en avant les problèmes d'inefficacité dans la production des services publics locaux qui résultent de la concurrence fiscale dans un cadre décentralisé avec externalités fiscales. Ce modèle ignore en effet les externalités fiscales entre juridictions produites par le bien public ou par son financement (rendements croissants). Il postule un grand nombre de juridictions pour satisfaire

un large éventail de préférences et de revenus mais il sous-estime les nombreuses incitations à ne pas révéler ses préférences. Il néglige la présence d'économies d'échelles dont dispose pourtant le niveau central dans la fourniture de biens publics. Tiebout ne considère que la fiscalité du capital sans marché du travail. Les dirigeants locaux sont supposés « souverains » et « bienveillants », c'est-à-dire proches des préférences des citoyens.

L'argument de souveraineté du gouvernement et de préférences collectives perd de son intérêt lorsque les politiques fiscales et budgétaires sont sujettes *de facto* à des externalités. Wildasin (1989) met en avant l'externalité fiscale, c'est-à-dire l'effet interrégional d'une action de politique fiscale. Ainsi, il la définit telle que « *les choix de politiques publiques d'une région produisent des effets sur les budgets des gouvernements d'autres régions* ». La présence d'externalité fiscale réduit l'effectivité des pouvoirs fiscaux des gouvernements. L'efficience des taxes sur les résidents est clairement remise en cause, tout comme le zonage de la politique publique en question. L'inadéquation et l'inefficience de la politique fiscale avec son territoire d'application et sa population cible engendre des comportements de passagers clandestins. Cet argument sous-estime de ce fait la possibilité pour les gouvernements de restreindre la mobilité par des politiques de zonage (par exemple, accès à certains services publics, piscine municipale, etc. en fonction du lieu de résidence).

Néanmoins, les externalités réduisent les possibilités de mener des analyses coûts-bénéfices dès lors que l'ensemble des coûts et des bénéfices ne vont pas à la circonscription considérée d'une part et d'autre part, qu'on ignore l'impact des transferts entre groupes d'électeurs au sein de la circonscription (Scotchmer, 1994). En effet, l'impôt et la fourniture de biens publics ont aussi une fonction redistributive qui n'est pas prise en compte par cette théorie (Gilbert, 1996, 322). Le principe d'équivalence entre la charge fiscale supportée et l'avantage retiré en termes de consommation de biens publics permet *a priori* de limiter les stratégies de passager clandestin et d'envisager la question de la fiscalité optimale comme un problème de tarification mais il évacue par simple hypothèse le principe des capacités contributives, tout aussi légitime. Cet aspect normatif des considérations préalables aux critères d'efficacité/équité reflète une vision politique de la fiscalité aussi pertinente que les considérations de simplicité, de stabilité, de souveraineté et de responsabilité fiscale. Au final, le modèle de Tiebout apparaît particulièrement fragile et sa portée est considérablement réduite par l'étroitesse de ses hypothèses.

Oates (1972) s'interroge à la suite de Musgrave (1959) sur la distribution optimale des compétences budgétaires à des structures fédérées en supposant implicitement l'existence d'un niveau fédéral. Musgrave (1959) avance que la centralisation de la régulation conjoncturelle et

de la redistribution des revenus (impôts personnels et progressifs sur le revenu, la dépense et les ressources naturelles) est préférable tandis que la fonction d'affectation des ressources peut-être largement décentralisée (impôts proportionnels sur le revenu, la consommation et les ressources naturelles au niveau intermédiaire et impôts fonciers, taxes sur les salaires et redevances pour services rendus au niveau local). Le postulat descendant⁵⁶ se traduit par un théorème de la décentralisation qui permet d'aiguiller les hommes politiques dans la répartition des compétences et des moyens entre les différents niveaux verticaux de pouvoirs. Ainsi, ce théorème édicte qu'en l'absence d'économies d'échelle dans la fourniture des biens publics locaux et d'externalités entre juridictions, la détermination des niveaux de consommation réalisée au niveau de chaque juridiction assure un niveau de bien-être aussi élevé voire plus, qu'une définition uniforme pour toutes les juridictions.

Cependant, le système décentralisé de collecte d'impôts est biaisé vers l'utilisation d'impôts faciles à exporter au-delà de la circonscription. Dès lors, le coût perçu par le contribuable de la fourniture du bien public local est calculé net des impôts exportés, ce qui revient à ce que le coût marginal perçu soit inférieur au coût marginal social. Or, comme la demande de biens publics locaux se fait sur la base du coût perçu, la demande locale sera excessive par rapport à la quantité optimale (illusion fiscale). Par ailleurs, la centralisation est souhaitable en présence d'externalités lorsque les gains de l'internalisation des externalités l'emportent sur les coûts de l'uniformité (Oates, 1972). Dans ce sens, Hamilton et Slutsky (1997) montrent que le gouvernement central peut, dans un contexte de concurrence fiscale/de dépenses publiques conduisant à la sous-provision de biens publics locaux, financer des transferts budgétaires (*revenue sharing grants*). Il peut également utiliser la même assiette fiscale que le gouvernement local par empilement des taux pour financer les subventions qu'il accorde à la dépense publique locale. Néanmoins, Lockwood (2002) avance qu'en situation de partage des coûts, le gouvernement central sera moins sensible aux différences de préférences régionales tandis que de plus fortes externalités interrégionales ne sont pas toujours associées à un surplus de bien-être avec la centralisation. Finalement, les hypothèses du modèle de Oates auront une grande influence sur la littérature formalisée qui émerge à partir des années 1980.

Le célèbre modèle Zodrow-Mieszkowski-Wilson (ZMW)⁵⁷ de l'impôt sur le capital (de type foncier) avec un capital mobile dans diverses directions⁵⁸ constitue une branche significative de

⁵⁶ Celui-ci n'est pas neutre aux Etats-Unis, où la crainte d'une centralisation excessive du pouvoir est, historiquement, forte.

⁵⁷ Zodrow et Mieszkowski (1986) et Wilson (1986), On trouve également dans la littérature l'acronyme BTCM pour *Basic Tax Competition Model*.

⁵⁸ Cf. pour un survey, Wilson (1999).

la littérature théorique sur la concurrence fiscale. Les hypothèses sont nombreuses et restrictives puisqu'ils considèrent des juridictions identiques. Les résidents sont immobiles et homogènes. Le capital est parfaitement mobile et divisible. Les firmes cherchent à maximiser leur profit avant impôt. Les gouvernements sont bienveillants. Ils cherchent à maximiser l'utilité du résident représentatif sous les contraintes budgétaires privée du ménage et publique du gouvernement. Cette fiction de l'agent représentatif permet une formalisation sur une base unitaire et homogène (détenteur d'une part identique du capital global d'une juridiction à l'autre). Les firmes sont concurrentielles et produisent un seul bien (privé ou public) avec une technologie à rendement constant reposant sur deux facteurs de production (capital mobile et travail immobile). Le capital est imposé à la manière d'une *property tax* de taux t . Le travail subit une imposition forfaitaire d'un montant θ . La technologie de production est à rendements constants sans effet de substitution entre facteurs suite à toute modification de leur prix relatif. Le bien public produit par le gouvernement peut être à destination des ménages ou des entreprises. L'offre de capital total (deux juridictions) est fixe et donc parfaitement inélastique (pas d'accumulation d'épargne). Du fait de la fixité du stock de capital global, le déplacement du capital d'une juridiction à l'autre engendre une externalité positive pour l'autre juridiction hôte sur son stock de capital. Cet afflux de capital entraîne une baisse de la productivité marginale du capital dans la juridiction hôte, réciproquement une hausse de la productivité marginale dans la juridiction de départ. Le capital s'y investit jusqu'à égaliser le rendement net entre les deux juridictions. À l'équilibre (de Nash) le taux de rendement net du capital est considéré comme une donnée par les juridictions qui ne réagissent pas afin d'améliorer leur position par une modification du taux d'imposition du capital. À l'équilibre, les taux d'imposition du capital sont fixés tels que le taux marginal de substitution entre le bien public et le bien privé soit supérieur au taux marginal de transformation entre ces deux biens.

Si un gouvernement souhaite augmenter son offre de biens publics d'une unité, il accroît son taux d'imposition du capital pour payer le coût marginal de la quantité supplémentaire de bien public offerte et pour compenser le départ d'une partie du capital de la juridiction qui subit une diminution de sa demande en raison d'une augmentation de son coût suite à cette augmentation de taux d'imposition. Le mouvement des capitaux résulte alors pour la juridiction de la supériorité de la valeur sociale d'une unité supplémentaire de capital mesurée en termes de productivité marginale du capital sur le coût d'opportunité social de cette unité (rendement net). Pour le résident de la juridiction, l'augmentation du taux d'imposition du capital n'a pas d'effet sur le revenu du capital en raison de la fixité du rendement net dans la juridiction à l'équilibre mais le résident subit indirectement une diminution de son revenu salarial. L'élasticité de la

demande de capital dans la juridiction représente le coût de sortie du capital pour la juridiction qui augmente son taux. Plus la concurrence entre juridictions est intense, plus l'élasticité de la demande de capital dans la juridiction sera faible. L'utilité marginale du bien public est supérieure à l'utilité marginale de la consommation quand la base fiscale mobile est imposée. Ce qui revient à dire que les recettes marginales nécessaires à la compensation des sorties de capitaux sont insuffisantes par rapport au bénéfice marginal du bien public. Celui-ci est donc fourni en quantité insuffisante à l'équilibre non-coopératif par rapport à la situation où il serait exclusivement financé par un impôt forfaitaire sur le travail. Il faudrait accroître simultanément d'un même montant dans chaque juridiction le taux d'imposition du capital pour obtenir des niveaux optimaux de biens publics et améliorer le bien-être des résidents des deux juridictions. Mais il n'y a pas d'incitation à réaliser cette augmentation des taux du fait d'une part, du coût d'opportunité en termes de fuite du capital et d'autre part, de l'absence d'altruisme des résidents d'une juridiction pour augmenter le bien-être des résidents de l'autre juridiction. Les gouvernements évaluent un coût marginal des fonds publics supérieur à son coût réel pour l'ensemble de l'économie. Finalement, Zodrow et Mieskowski concluent en la supériorité de l'imposition forfaitaire unique du facteur immobile, le travail, pour financer l'offre de biens publics⁵⁹.

Parallèlement, dans le modèle de Wilson (1986), l'auteur arrive à des résultats similaires. Les différences de distribution du revenu ne sont pas prises en compte (supposées identiques) puisque l'auteur ne s'intéresse qu'au bien-être agrégé selon les préférences du « consommateur représentatif ». L'auteur part de la fonction d'utilité : $U(C,G)$, où C est la consommation du bien privé et G , la consommation du bien public. Au sein du modèle initial, seul le capital est taxé. Le problème pour le gouvernement d'une région est alors de choisir le taux d'imposition du capital t , qui maximisera la fonction d'utilité du consommateur représentatif, $U(C,G)$, sous la contrainte budgétaire qui veut que les recettes fiscales égalisent les dépenses en biens publics $tK(r+t)=G$, où r est le taux de retour sur capital après une imposition qui est identique entre régions du fait de la mobilité du capital, mais qui est considéré comme fixe pour toutes les petites régions et où $K(r+t)$ est une fonction liant la demande de capital dans une région au coût du capital, $r+t$. Dans le modèle de Wilson (1986, 1988), le gouvernement est supposé bienveillant tandis que les consommateurs consomment des biens privés et des biens publics financés par un impôt sur le

⁵⁹ Plus tard, Parry (2003) défend que la perte de bien-être lors de l'imposition du capital est toutefois faible quand premièrement l'élasticité fiscale de la demande de capital est mesurable et deuxièmement, l'élasticité de l'offre de capital par rapport à son rendement net n'est pas trop élevée. Cette nuance permet de réhabiliter la concurrence fiscale puisque celle-ci ne serait pas à l'origine des distorsions dans la fourniture des biens publics locaux mais elle serait liée aux caractéristiques du système fiscal choisi.

capital. L'hypothèse de parfaite mobilité internationale du capital entraîne une fuite du pays A si celui-ci augmente son taux d'imposition car le rendement net du capital diminue et pousse le capital à une relocalisation dans le pays B au taux d'imposition plus faible. Cela a pour effet d'améliorer la productivité marginale du capital dans le pays A et de réduire celle du pays B. L'équilibre de Nash du taux d'imposition est obtenu lorsque les flux de capitaux entre pays ont égalisé le rendement net du capital entre les pays. À ce stade, la fourniture des biens publics est sous-optimale (le taux de substitution des biens publics et privés est supérieur au taux de transformation marginal entre ces deux biens)⁶⁰.

Dans les modèles ZMW, la concurrence fiscale viole la condition d'efficacité à l'intérieur d'une même circonscription selon le critère de Samuelson indiquant que la somme des taux marginaux de substitution à l'intérieur de la circonscription doit être égale au taux marginal de transformation (problème d'efficacité des biens publics). Or, dans le modèle de Tiebout, la concurrence fiscale permet d'atteindre la condition d'efficacité entre les circonscriptions, c'est-à-dire de non distorsion dans l'allocation des ressources entre les circonscriptions (problème de flux des ressources). L'imposition selon le principe d'équivalence et la mobilité des facteurs permet aux agents économiques de se répartir entre les circonscriptions en fonction de leurs demandes de biens publics. Le modèle de Oates et Schwab (1988) montre ainsi que la concurrence fiscale produit une allocation efficace du capital si : l'imposition suit le principe du bénéfice ; les régions sont homogènes ; sans externalités et si les conditions de concurrence pure et parfaite sont respectées. Néanmoins, le modèle aboutit à une sous-provision de biens publics ou de réglementation environnementale selon l'équilibre de Nash de concurrence fiscale intergouvernementale entre des régions hétérogènes, en relâchant l'hypothèse de non externalités interrégionales (cf. encadré 1) et en intégrant les préférences intertemporelles, c'est-à-dire le bien-être des générations futures.

⁶⁰ Nous renvoyons le lecteur intéressé par la présentation mathématique de ces différents modèles à Madiès, Paty et Rocaboy (2005a).

Encadré 1. Les externalités fiscales

Nous définissons une externalité fiscale comme une conséquence positive ou négative d'une décision fiscale ou d'une dépense publique d'un gouvernement donné sur les choix et les caractéristiques d'un autre gouvernement (local, régional, national) sans que cet effet ait pu faire l'objet d'un quelconque marchandage préalable. Il y a donc deux types d'externalités fiscales non exclusives entre elles : verticales entre des niveaux de gouvernements différents et horizontales entre échelons de pouvoir semblables. La diversité et la différence de nature des externalités fiscales ont fait l'objet de nombreuses tentatives de classification (Dahlby, 1996). Deux hypothèses sont inhérentes à l'étude des externalités fiscales dans l'UE : la base taxable est potentiellement mobile⁶¹ ; elle suscite donc la convoitise des gouvernements qui mènent des stratégies fiscales non-coopératives. Il y a non-coopération car les États ignorent les externalités liées à leurs choix fiscaux et provoquées chez les voisins (Gordon, 1983 ; Mintz, 1991 ; Sorensen, 1992), notamment celle qui modifie la base fiscale à l'étranger transformant la consommation privée et la dépense publique (Mintz et Tulkens, 1990).

Les externalités fiscales qui résultent de l'action isolée d'une juridiction sont directes lorsqu'elles influencent les choix des agents non résidents par modification des prix relatifs à la production ou à la consommation des biens privés et des biens publics. Elles sont indirectes quand elles affectent les ressources et les dépenses publiques des autres juridictions.

i. Si les effets dépassent les limites de la juridiction (effet de débordement), alors des non-résidents bénéficient de la fourniture du bien public.

ii. La politique publique peut modifier les effectifs et la densité de la population résidente et donc les coûts de congestion subis par les non-résidents et les résidents consommateurs du bien public (effet de congestion).

iii. Lorsque l'imposition porte sur des ventes (modification des termes de l'échange), les politiques fiscales sont amenées à faire subir sur les non-résidents une partie de la charge fiscale (exportation fiscale).

iv. Suite à une décision de politique publique dans une juridiction, les ressources des autres juridictions peuvent être modifiées (externalités fiscales) positivement si celles-ci taxent un facteur ou bien substituable à celui taxé localement ou négativement en cas de taxation conjointe de la même base.

v. Les transferts positifs ou négatifs résultant des décisions publiques peuvent directement transformer la répartition interindividuelle des revenus dans une autre juridiction. En outre, la modification indirecte, suite à des mesures financières d'une juridiction, des prix des produits ou facteurs liés aux structures productives et de consommation des juridictions peuvent également modifier la répartition interindividuelle des revenus dans les juridictions voisines (équité fiscale).

vi. Une politique budgétaire peut également modifier les coûts des ressources nécessaires à la production d'un bien public dans une autre juridiction (externalité de coût).

Source : Gilbert (1996)

Sous-section 1.1.2 Raffinements par l'intégration de l'asymétrie entre juridictions

Dans le modèle traditionnel ZMW, l'hypothèse d'homogénéité des juridictions occulte les différences de préférences collectives entre des populations appartenant à des territoires distincts, lesquels se différencient également en termes de taille de population, de richesse, de technologies de production, de spécialisation productive, etc. Introduire l'asymétrie entre juridictions revient à accepter l'hétérogénéité des pouvoirs (de marché/politique) entre gouvernements. Autrement dit, un pays peut modifier le taux de rendement sur le capital après impôt par d'autres facteurs que la fiscalité. Les économistes vont d'abord chercher du côté des différences de taille (PIB, démographie, dotation en capital par habitant) mais ils n'incluent pas le rôle du pouvoir politique dans les phénomènes de coordination et de conflits.

⁶¹ Pour l'étude des interactions verticales, le partage de la base fiscale entre plusieurs échelons de gouvernements (empilement des impôts) est alors la caractéristique primordiale plutôt que sa mobilité.

Dans un premier travail, Wildasin (1988) suppose que des juridictions en nombre restreint et de dimension importante ont un poids économique suffisant pour affecter le taux de rendement net du capital par l'utilisation de leur politique fiscale en tentant de profiter des externalités positives de biens publics produits dans des juridictions voisines sans en supporter le coût. Dans ce modèle, le financement du bien public ne repose plus que sur la seule imposition du capital (à la source). Ainsi, une course au moins-disant par baisse des taux peut rapidement se mettre en place pour compenser par des entrées de capital la perte des recettes fiscales induites par la réduction du taux d'imposition et sa généralisation risque d'aboutir - au terme de la répétition du jeu - à un taux excessivement faible du point de vue social, c'est-à-dire à une sous-dotation généralisée de bien public (fourniture et niveau de biens publics, standards réglementaires et environnementaux, etc.). Or, si une région est assez grande pour influencer l'équilibre du retour après impôt sur le capital mobile, l'économie est à l'équilibre de Nash quand chacune des régions maximise sa fonction-objectif, étant donné les stratégies poursuivies par les autres (Hoyt, 1991).

Puis, Bucovetsky (1991) et Wilson (1991) font l'hypothèse de juridictions de taille asymétrique (population mais capital par habitant étant identique dans chaque région). Un grand pays est demandeur sur le marché des capitaux, si le taux d'imposition du capital (t) augmente alors le retour sur capital après impôt diminue (r). Or, le coût de capital ($r+t$) est moins sensible aux variations de taux dans un grand pays que dans un petit pays. Ce résultat suggère que les grandes économies seront moins tentées de recourir à la concurrence fiscale que les petites économies pour attirer les capitaux. L'équilibre de Nash (non coopératif) est asymétrique. Il établit un taux d'imposition supérieur dans la grande juridiction en raison d'une élasticité moindre de l'offre de capital au taux d'imposition local. La petite juridiction peut donc financer grâce à cette externalité fiscale positive d'avantages de biens publics (par importation de capital grâce à un taux plus faible) et accroître son bien-être comparativement à une situation d'équilibre coopératif.

La concurrence fiscale constitue pour Wilson (1991) un moyen d'augmenter le bien-être des petites juridictions. Ces dernières bénéficient d'un coût du capital plus faible à l'équilibre (stock de capital par travailleur plus élevé), les entreprises emploient plus de capital par unité de travail et par conséquent, elles offrent des taux de rémunération plus élevés que pour les grands pays. Ainsi, bien qu'inefficace, la concurrence fiscale peut faire des gagnants (les petits pays). L'idée développée conjointement par Bucovetsky et Wilson (1991) est qu'un petit pays peut tirer ses revenus de l'imposition du travail, car l'élasticité de l'offre de capitaux est infinie pour une petite

économie ouverte, tandis que l'offre de travail a une élasticité finie. En revanche, si un pays est suffisamment grand pour influencer l'équilibre de retour sur investissement après impôt, alors le système fiscal optimal pour cette région inclut une imposition à la source des revenus du capital. Mais, dans les deux cas, la région produit une quantité sous-optimale de bien public. Dès lors, la taxation selon le principe de résidence⁶² annule les problèmes de concurrence fiscale (Bucovetsky et Wilson, 1991).

Le travail de Kanbur et Keen (1993) s'intéresse aux effets de la concurrence fiscale asymétrique en matière de taxes à la consommation, c'est-à-dire quand les pays sont de tailles (population) différentes en économie ouverte. Les résultats de l'étude montrent que le petit pays est gagnant en termes de revenu par habitant (les dépenses par tête en bien public sont plus élevées) en situation de jeu non coopératif et perdant dans le cas d'une harmonisation. Le grand pays est perdant à l'ouverture des frontières (principe de destination des taxes amélioré) et il perd des recettes fiscales (ce qui également vrai pour le petit pays mais dont les pertes sont plus que compensés par les gains résultant du *cross-border shopping*). Cependant, la mise en place d'un taux plancher entre les deux pays (grand et petit) pourrait améliorer le bien-être des deux pays. Mais les gains d'une stratégie coopérative seraient plus faibles pour le petit pays que s'il faisait cavalier seul, d'où probablement les difficultés de coopération et l'instabilité de l'équilibre coopératif. En outre, il subsiste un conflit d'intérêts quant au choix du taux minimal. Verdonck (2004) propose d'introduire dans le modèle de Kanbur et Keen (1993) un transfert financier entre les deux pays afin d'atteindre l'optimum international, supérieur à l'équilibre issu de l'harmonisation ou résultant de l'introduction d'un taux minimal d'imposition entre les deux pays. La coopération est collectivement rationnelle dans ce modèle car collectivement bénéfique. En fait, quand les coûts unitaires de transports diminuent, les revenus de l'équilibre de Nash se réduisent tandis que la solution coopérative reste constante. L'incitation à coopérer est ainsi inversement liée aux coûts de transports. L'optimum international de taxation indirecte est soutenable lorsque les taux d'imposition sont coopératifs et que les transferts financiers internationaux introduits adoptent une forme spécifique. Selon la forme du modèle décrit dans Verdonck (2004), les taux fiscaux optimaux peuvent être une stratégie dominante dans un jeu non coopératif. Le modèle laisse la porte ouverte quant à l'étude des rationalités de coalition entre 3 ou n pays.

Hwang et Choe (1995) puis Peralta et Van Ypersele (2005) ajoutent à l'asymétrie de population entre juridictions, l'asymétrie de dotation en capital par habitant. Une diminution du

⁶² Pour Razin et Sadka (1991) et Frenkel, Razin et Sadka (1991), la concurrence fiscale est efficace malgré l'inexistence d'imposition selon le principe de résidence.

montant de capital importé (et une réduction de l'assiette exportable) joue un rôle négatif tandis qu'une augmentation de la taxation de l'assiette (et une hausse de l'exportation de la charge fiscale par unité de capital importé) joue un rôle positif. L'équilibre des deux effets dépend du niveau de taxation initial : lorsqu'il est bas, le 2^e effet l'emporte sur le 1^{er}. Contrairement à une situation autarcique, l'équilibre non-coopératif en économie ouverte conduit, contre-intuitivement, à un taux d'imposition du capital plus faible (subvention du capital ou taux fiscal négatif) dans la région exportatrice de capitaux et plus fort dans la région importatrice de capitaux (exportateur fiscal). Contrairement à la situation initiale autarcique, le bien-être est supérieur dans la région exportatrice de capital par rapport à la région importatrice. En effet, l'exportation de la charge fiscale par la région importatrice de capitaux est limitée par le niveau d'imposition des sociétés dont le niveau élevé peut diminuer les importations de capitaux, augmentant ainsi la rémunération brute du capital et diminuant celle du travail. L'opportunité fiscale de l'importateur et de l'exportateur fiscal conduit à une allocation sous-optimale du capital, orienté par les différentiels de taxation plutôt que par les différentiels de productivité du capital.

Mendoza et Tesar (2003a,b) s'intéressent au jeu de concurrence fiscale en faisant l'hypothèse de l'État bienveillant à partir d'un modèle dynamique d'équilibre général en économie ouverte avec deux économies (RU et Europe). Les auteurs partent du principe que la concurrence fiscale internationale crée trois externalités principales. La première est une variante du traditionnel pouvoir de marché ou du *beggar-thy-neighbor effect* sur les prix relatifs. Ainsi, un pays s'engage dans la concurrence fiscale dans l'objectif d'influencer en sa faveur les termes de l'échange ou le taux d'intérêt mondial grâce au maniement de sa politique fiscale. L'amplitude de cette stratégie dépend de nombreux facteurs tels que la taille relative du pays ou le degré de concentration du marché (Chari et Kehoe, 1990 ; Kanbur et Keen, 1993). La deuxième externalité agit via un effet de redistribution de richesse. Les avantages fiscaux accordés par les gouvernements peuvent l'être à des fins d'attractivité internationale. L'objectif étant d'attirer les facteurs de production mobiles, tels que les capitaux. La réduction des taux d'imposition peut alors engendrer une réallocation internationale du capital et augmenter le stock de capital et d'actifs financiers étrangers pour le pays à l'origine de cette politique fiscale (effets quantitatifs importants soulignés par Mendoza et Tesar, 1998). La troisième externalité est liée aux deux précédentes et concerne la soutenabilité fiscale, du fait de la concurrence fiscale entre États qui peut réduire leurs revenus fiscaux (baisse des recettes due à la baisse des taux sur les facteurs mobiles ; baisse de la base fiscale du fait de la fuite des facteurs mobiles vers des pays à fiscalité douce ; baisse des recettes liée à la réallocation des facteurs de production dont la réduction du facteur mobile

produit des effets sur la productivité du facteur immobile et donc sur ses revenus imposables). Pour compenser cette diminution des revenus publics, le gouvernement peut être amené à réduire certaines dépenses publiques ou à augmenter d'autres taxes qui peuvent être tout aussi distorsives. La soutenabilité fiscale implique alors une perte de bien-être (Huber, 1999 ; Keen et Marchand 1997).

Ensuite, Mendoza et Tesar (2003a,b) étudient les effets de la concurrence fiscale entre 3 pays continentaux européens (Allemagne, France, Italie) et le Royaume-Uni. Lorsque les pays coopèrent, le taux d'imposition des revenus du capital est plus élevé que sous l'équilibre de Nash (environ 10 % plus élevé pour l'imposition des revenus du capital et 3 % plus faible pour l'imposition des revenus du travail, cette dernière étant jugé plus distorsive que les taxes sur le capital). Du fait du niveau élevé de taxation du travail au sein des pays continentaux, ces gouvernements sont désavantagés dans le jeu de concurrence fiscale puisque leur marge de manœuvre est réduite par rapport aux RU où les taxes sur le revenu du travail sont initialement plus faibles.

Dans un jeu de concurrence fiscale avec ajustement par les taxes sur la consommation, les auteurs observent une course au moins disant sur l'imposition des revenus du capital mais l'Europe et le Royaume-Uni gagnent à ce jeu. Les gains de la coordination en termes de bien-être sont négligeables par rapport aux coûts supposés de la coordination, même si l'équilibre coopératif domine modérément l'équilibre de Nash. Les conclusions de l'étude de Mendoza et Tesar (2003a,b) vont à l'encontre de la coordination fiscale dont les gains de bien-être sont faibles par rapport aux gains issus de l'équilibre de Nash, d'autant plus que la concurrence fiscale sur les revenus du capital peut permettre aux systèmes fiscaux inefficients de se réformer. Il est donc nécessaire que les États puissent s'ajuster en modifiant les taxes sur la consommation plutôt que sur les revenus du travail (fortement distorsives). Pour eux, l'harmonisation des taux de TVA européens (considérés dans l'article) n'est donc pas souhaitable. Le modèle repose néanmoins sur l'hypothèse de marchés parfaitement concurrentiels avec mobilité parfaite des capitaux entre pays.

Sous-section 1.1.3 L'économie politique de la taille des pays en matière fiscale

Notre grille de lecture du phénomène de concurrence fiscale cherche à développer l'économie politique de la taille des pays au sein de la théorie de la concurrence fiscale. En effet, dans de nombreux travaux, l'extraversion économique modifie le paradigme de l'économie fermée pour un raisonnement en économie ouverte et ce, de manière erronée selon nous, quelle que soit la

taille de l'économie. A la « fin des distances » se combine la « fin de la taille », mort prétendue de l'économie fermée et avec elle, des politiques keynésiennes⁶³. Or, la réalité est plus complexe. Dans le cadre européen, la taille et le degré d'ouverture des économies constituent normalement une protection contre les stratégies fiscales agressives. En fait, la régionalisation des échanges et le régionalisme européen s'accompagnent d'un paradoxe puisque d'un côté, l'effet de dimension offert par le marché unique (avantage comparatif endogène) penche en faveur de la centralisation européenne de certains biens publics au regard des économies d'échelles, des effets de réseaux, de la cohérence des relations entre agents appartenant à des économies ouvertes les unes aux autres, du pouvoir de négociation renforcé vis-à-vis du reste du monde et des prix mondiaux (Alesina et Spolaore, 1997), de la baisse de la taxation par habitant (Casella, 2001 ; Rodrik, 1998) du fait de la corrélation négative entre la taille du gouvernement en pourcentage du PIB et la taille de l'économie (PIB) (Alesina et Wacziarg, 1997). Mais de l'autre côté, l'ouverture des marchés supprime le handicap de productivité des économies de petite taille et autorise de nouvelles formes de séparatisme politique. La productivité se dissocie de la taille du marché intérieur parallèlement à l'accès aux marchés mondiaux (Alesina, Spolaore et Wacziarg, 2000). La fragmentation politique est ainsi corrélée au degré d'ouverture à l'économie mondiale et à la taille des pays.

Plusieurs stratégies comportementales peuvent être reliées à la taille des nations et à leur rapport à la conjoncture d'une part, et d'autre part, au phénomène structurant de l'europanisation et de la mondialisation. Ainsi, dans la mesure où des petits pays sont plus ouverts au commerce international et aux marchés des capitaux, ils sont très sensibles à la conjoncture du reste du monde. Les travaux de Katzenstein (1985) ont montré que les petits pays possèdent un avantage comparatif plus grand en matière de capacité adaptative et de conduite des réformes nécessaires, avantage lié à une population plus réduite, plus homogène et plus solidaire ainsi qu'à leur plus grande vulnérabilité face aux chocs extérieurs. De leur côté, les grands pays procèdent plus facilement à des réformes structurelles lors des périodes de croissance forte grâce à la stimulation de leur demande interne. Le dynamisme de cette dernière permet d'atténuer la sensibilité de l'économie nationale aux fluctuations mondiales. Les multiplicateurs budgétaires des petits pays sont relativement moins élevés (soit un plus mauvais rendement de la dépense publique ou des allègements fiscaux sur la croissance). Par conséquent, ils ne peuvent pas s'appuyer sur leur marché domestique mais ils ont une forte incitation à développer leur attractivité et à surveiller leur compétitivité internationale tandis que les grands

⁶³ Pour une synthèse des travaux récents sur les effets de taille, cf. Laurent et Le Cacheux (2010a) ; Alouini (2010) ; Laurent (2007).

pays ont une plus grande incitation à s'extraire de la discipline du PSC pour la conduite de politiques contra-cycliques (Alouini, 2010). Lors des réformes structurelles, les gouvernants des grands pays sont incités à mener des politiques macroéconomiques pour atténuer les coûts en termes d'emploi et de transition (réglementaires, investissements de structure...). Ces différences d'agenda dans les réformes structurelles et de sensibilité à la conjoncture des pays partenaires conduisent à des stratégies hétérogènes et non coopératives en l'absence de coordination institutionnelle (Le Cacheux, 2005). Or, le nombre et l'hétérogénéité des petits pays au sein de l'UE et de la zone euro est en augmentation constante ces dernières années, compliquant *de facto* les processus de coordination des politiques économiques (cf. tableaux 1 et 2).

À partir d'une étude empirique d'économétrie spatiale sur les pays de l'UE25 et de l'Islande, Chatelais et Peyrat (2008) mettent en évidence l'interaction stratégique entre les petits et les grands pays, les premiers apparaissant comme des *leaders* à la Stackelberg⁶⁴ en matière de taux d'imposition des sociétés. Puis, les auteurs montrent qu'un groupe de 8 petits pays du centre de l'Europe est plus influent sur les 6 grands pays du centre de l'Europe que les 12 pays périphériques restants. Parmi les 8 pays influents du centre, la Belgique apparaît comme le *leader* le plus suivi par les grands pays à proximité. Néanmoins au vu du faible effet de cette corrélation, on peut avancer que les grands pays sont plus sensibles à des modifications fiscales dans un groupe de petits pays à proximité du grand pays considéré. Chatelais (2011b) s'intéresse à la taille des pays sous l'angle combiné de la population en pourcentage de la population totale de l'UE 27 (en 2008) et du capital public en proportion de la dotation totale européenne en 2009. Il trouve des résultats conformes à la littérature précédente avec un groupe de grands pays constitué de l'Allemagne, la France, le RU, l'Italie et l'Espagne (mais sans la Pologne).

Tableau 1. Petits, moyens et grands pays dans la zone euro, 1999-2009

	1999	2001	2007	2008	2009		
Petits	7	8	9	11	12		
Moyens	1	1	1	1	1		
Grands	3	3	3	3	3		
Petits, moyens et grands pays dans l'Union européenne, 1957-2007							
	1957	1972	1981	1986	1995	2004	2007
Petits	3	5	6	7	10	19	21
Moyens	0	0	0	1	1	2	2
Grands	3	4	4	4	4	4	4

Source : Laurent et Le Cacheux (2010). Un « petit » pays de la CEE puis de l'UE ou de la zone euro est défini comme un pays dont la population est inférieure au quart de la population de l'État le plus grand. Un pays « moyen » compte moins de la moitié d'habitants que le plus grand pays. Les « grands » pays sont tous les autres.

⁶⁴ Jeu non-simultané où les deux joueurs sont asymétriques. Le *leader* ou celui qui se considère comme tel, fixe son taux d'imposition en premier, puis le suiveur agit séquentiellement, chacun des joueurs intégrant la fonction de réaction de l'autre à sa fonction de production de biens publics.

Tableau 2. Groupes de pays par taille, taux d'ouverture, capital public par m²

	Bas	Haut
Taille	République Tchèque, Danemark, Finlande, Grèce, Hongrie, Irlande, Luxembourg, Pologne, Portugal	Autriche, Belgique, France, Allemagne, Italie, Pays-Bas, Espagne, Suède, Royaume-Uni
Ouverture	Finlande, France, Allemagne, Grèce, Italie, Pologne, Portugal, Espagne, Royaume-Uni	Autriche, Belgique, République Tchèque, Danemark, Hongrie, Irlande, Luxembourg, Pays-Bas, Suède
Capital public par m²	République Tchèque, Finlande, Grèce, Hongrie, Irlande, Pologne, Portugal, Espagne, Suède	Autriche, Belgique, Danemark, France, Allemagne, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Royaume-Uni
Taux statutaire d'IS	Autriche, Danemark, Finlande, Hongrie, Irlande, Pologne, Espagne, Suède, Royaume-Uni	Belgique, République Tchèque, France, Allemagne, Grèce, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal

Source : Bénassy-Quéré et al. (2007, 428)

À partir d'une étude des profits des sociétés et d'une pondération par le PIB, Chatelais (2011a) constate que l'augmentation d'un point du taux d'IS nominal domestique engendre une diminution de 3,3 % de la base fiscale dans le pays domestique et de 3,7 % à partir de la matrice des distances bilatérales entre pays. Les valeurs des semi-élasticités calculées par Chatelais (2011a) sont cohérentes avec la littérature mais celui-ci relève que ces valeurs sont systématiquement plus grandes pour les petits pays par rapport aux grands pays. Ainsi, un pays situé à proximité d'un petit pays qui diminue son taux d'imposition d'un point de pourcentage voit sa base fiscale se réduire de 20 % au profit du petit pays, tandis que cette fuite est de l'ordre de 9,3 % si la baisse de taux se produit dans un grand pays à proximité. On voit que les grands pays sont doublement perdants dans le jeu de la concurrence fiscale. Ils perdent relativement plus (de base fiscale) face à la concurrence d'un petit pays voisin et gagnent relativement moins (de base fiscale) qu'un petit pays voisin quand ils mènent le jeu de la concurrence fiscale.

En matière d'écart de taux, Chatelais (2011a) confirme l'influence positive, sur la mobilité des bases imposables rentrant dans le pays domestique (+ 4%), de l'accroissement d'un point de l'écart de taux en faveur du pays domestique et les pays étrangers. La sensibilité est plus grande pour les grands pays que pour les petits pays. Chatelais (2011a) en déduit que les grands pays souffrent davantage d'un écart de taux qui leur est défavorable. Toutefois, nous avançons que les grands pays sont davantage gagnants d'un écart de taux croissant en leur faveur en raison de l'accès au marché potentiel du grand pays et des effets d'agglomération qu'un flux d'IDE entrants induit⁶⁵. Néanmoins, Scholes et Wolfson (1990) avancent qu'une augmentation des taux d'imposition n'influence pas forcément les flux d'IDE si l'on prend en compte les effets sur l'équilibre général. En effet, le pays qui augmente son taux d'imposition voit baisser son rendement après impôt ce qui engendre une hausse du rendement avant impôt à travers la baisse

⁶⁵ Cette explication ne tient pas si cette hausse de la base relève d'une délocalisation du bénéfice imposable sans transfert de capital physique ou humain.

de l'investissement domestique. Au contraire, la hausse du taux d'imposition peut se traduire par une augmentation des flux d'IDE des pays qui pratiquent le crédit d'impôt. Ces derniers profitent d'un rendement avant impôt plus élevé d'une part, et d'autre part d'un rendement après impôt constant en raison d'un remboursement fiscal partiel plus intéressant dans leur pays de résidence, à partir de l'impôt payé dans le pays source.

Cooper, Kempf et Peled (2009) font l'hypothèse de frictions dans les demandes de monnaie des membres d'une union monétaire, ce qui crée des disparités dans les niveaux de dette et l'allocation du capital rendant caduque l'hypothèse d'équivalence ricardienne. Ils montrent que les externalités de politiques fiscales, notamment le transfert de charge fiscale entre membres de l'union monétaire, sont importantes (hypothèse de marché financier intégré). Elles peuvent concerner les variations de prix, des salaires et du taux d'équilibre affectés par les choix fiscaux. Par conséquent, les interactions de politiques fiscales nationales agissent sur la macroéconomie de l'union monétaire, sur chacun de ses membres et *in fine* sur la conduite de la politique monétaire. Cette dernière rétroagit également sur l'ampleur et la forme des externalités fiscales transnationales.

En matière d'imposition du capital, Andries et Billon (2009) considèrent des politiques fiscales concurrentielles entre des pays hétérogènes et asymétriques en termes de population, de stock d'épargne et de niveau de liquidité des banques, mais appartenant à la même zone monétaire, ce qui permet de caractériser les effets hétérogènes sur les mécanismes de transmission d'une politique monétaire unique. Leur modèle souligne que le pays à taux d'imposition élevé connaît une fuite d'épargne en direction du pays à faible taux. Cependant, l'impact d'une hausse de taux dans le petit pays est relativement moins important en termes de flux de capitaux sortant que pour une augmentation similaire dans le grand pays. Ainsi, le coût d'une augmentation des taxes est plus faible dans le grand pays (en raison de la taille de la base fiscale), ce qui implique une taxation supérieure dans le grand pays par rapport au petit pays. Les petits pays sont donc importateurs nets d'épargne avec de faibles taux d'imposition tandis que les grands pays sont exportateurs nets d'épargne avec de forts taux d'imposition. Les banques des petits pays sont donc plus liquides (nombreux dépôts) et moins sensibles à l'action de politique monétaire unique. Par exemple, en cas de politique monétaire restrictive (taux d'intérêt directeur élevé, restriction des quantités allouées par la BCE et absorption des liquidités excédentaires en *open market*), les banques commerciales des petits pays bénéficient d'un surcroît d'épargne privée qui leur permet d'être relativement moins contraintes par le marché monétaire et de poursuivre leur politique de distribution de prêts à des conditions accommodantes. Ce

défaut d'uniformité dans les conditions structurelles et les mécanismes de transmission de la politique monétaire nuit à l'objectif d'inflation faible en moyenne des pays membres de l'union monétaire que s'est fixée la BCE. En raison de la concurrence fiscale sur le capital, les petits pays connaissent une inflation plus dynamique que les grands pays. Andries et Billon (2009) soulignent néanmoins que la directive du Conseil 2003/48/EC sur la taxation des revenus de l'épargne et l'échange de renseignements en matière fiscale contribue à réduire l'hétérogénéité entre les pays et limite les effets de la concurrence fiscale sur la politique monétaire (taux d'inflation et prêts bancaires).

Lighthart (2007) rappelle toutefois qu'il existe de nombreuses échappatoires à la directive. D'abord, celle-ci ne s'applique pas à d'importants centres financiers *offshores* tels que Singapour, Hong Kong, les Bermudes et les Bahamas notamment. Ensuite, la directive ne couvre pas tous les actifs financiers, ce qui laisse la possibilité de substituer les obligations et les dépôts bancaires en participations d'entreprises (non taxées dans certains *Centres Financiers Offshores*). De plus, les riches résidents européens peuvent se déclarer en sociétés afin d'éviter l'imposition des revenus d'épargne. Finalement, les différences d'interprétation sur les obligations légales en matière d'échanges de renseignements (automatiques ou sur demande) et la non-identification du nombre de contribuables (persistance du secret bancaire dans certaines juridictions) peuvent réduire la portée des renseignements obtenus. La qualité de l'échange de renseignements est fonction du zèle et de la performance respective des administrations fiscales nationales. L'échange de renseignements fiscaux peut donc s'analyser en termes de jeux non-coopératifs au sein desquels la répartition des coûts (contrôle et traitement de l'information sur les contribuables) et les gains (recettes additionnelles) semblent au détriment des petits pays (coûts > gains), dont on sait qu'ils sont mieux représentés au sein de la catégorie des paradis fiscaux. Dharmapala et Hines (2009) estiment qu'un pays dont la population ne dépasse pas 1 million d'habitants a ainsi une probabilité de 63 % de devenir un paradis fiscal contre une probabilité de seulement 24 % pour les pays au-dessus de ce seuil. Or, pour les grandes économies de la Triade relativement fermées, des restrictions aux mouvements de capitaux, des taxes sur les transactions financières et/ou l'échange automatique d'informations en cas de contrôle fiscal sont autant d'outils à même de « désensibiliser » les gouvernements aux mouvements erratiques des capitaux (Jetin, 2002).

L'étude de Bucovetsky et Haufler (2007) appliquée aux pays de l'OCDE et de l'UE étend l'analyse de Keen (2001) sur la concurrence fiscale symétrique sur le capital avec régime préférentiel (discriminatoire) et non préférentiel (non discriminatoire) à des pays différents en

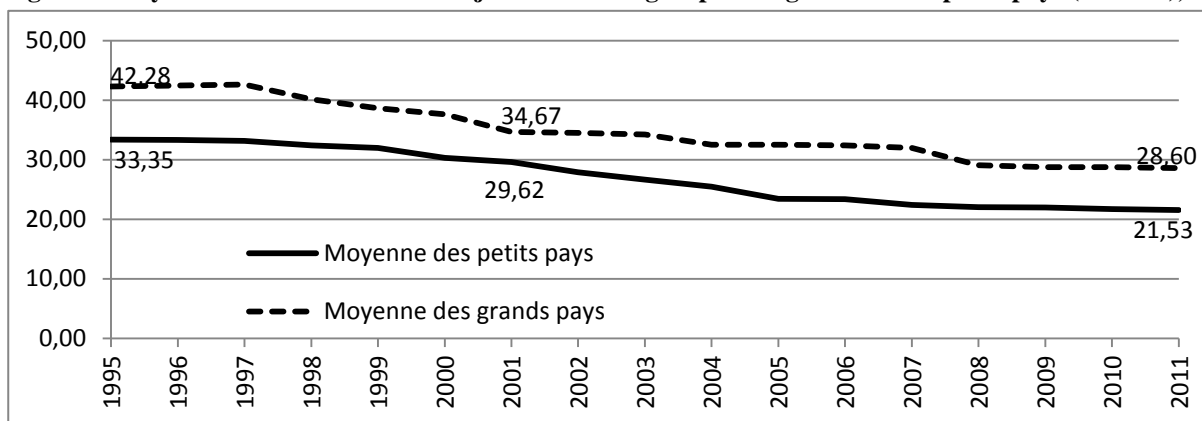
taille (concurrence fiscale asymétrique). Les résultats montrent que la concurrence fiscale asymétrique se traduit à l'équilibre (de Nash) par un plus faible taux d'imposition du capital dans la petite juridiction et entraîne un transfert de recettes fiscales des grands pays vers les petits pays (concordant avec les études antérieures de Bucovetsky, 1991 et Wilson, 1991). Contrairement à ce que l'on pourrait déduire des résultats précédents, malgré leur avantage comparatif, les petits pays n'utilisent pas plus que les grands pays les régimes préférentiels (pour preuve la part des régimes préférentiels issus de chaque groupe de pays au sein des classements internationaux des pratiques dommageables (GAFI, OCDE, UE)). Kemmerling et Seils (2009) soulignent ainsi que la concurrence fiscale ciblée (régimes préférentiels) produit moins d'externalités négatives sur les autres composantes de la politique fiscale nationale et modère le dilemme politique des grands pays entre la compétitivité extérieure et les recettes fiscales domestiques. Le coût fiscal des régimes ciblés est moindre pour les grands États que pour les petits pays compte tenu des flux d'IDE entrants relativement à la taille des pays. Ces régimes préférentiels sont toutefois économiquement plus efficaces lorsqu'ils sont utilisés par des petits pays (car ils le sont avec plus d'agressivité). Cela peut sans doute expliquer pourquoi ils sont considérés comme dommageables par les organisations internationales. En outre, une politique fiscale avantageuse non discriminatoire produit les mêmes effets que le régime préférentiel dans un modèle symétrique puisqu'il réduit le taux moyen d'imposition du capital et rend la concurrence fiscale plus agressive (perte de bien-être), autant pour les grands que pour les petits pays. Ces résultats, confirmés par Bucovetsky et Haufler (2007), tendent à remettre en cause les politiques fiscales préconisées par l'OCDE et l'UE et nous avertissent sur les dangers d'une coordination partielle des politiques fiscales quand les États restent libres de fixer indépendamment leurs taux fiscaux généraux ou ciblés. La concurrence fiscale généralisée et la concurrence ciblée sont de proches substituts pour les petits pays.

Finalement, les États ne sont donc pas touchés de la même manière par la concurrence fiscale selon leur taille. L'élasticité de la productivité marginale du capital au taux d'imposition diffère entre les pays. Du fait d'un montant disponible de travail plus faible dans un petit pays, l'élasticité est plus forte. La volatilité du capital sera donc plus grande dans les petits pays que dans les grands, s'ils augmentent leurs taux d'imposition. Par conséquent, les petites économies ont intérêt à fixer un taux d'imposition inférieur aux grandes économies. Ce modèle théorique, validé par les résultats économétriques, nous contraint à une distinction entre grands et petits pays quant à la liberté de fixer les taux d'imposition, en termes de coûts (pertes de recettes fiscales) et de résultats (compensés par quelques implantations d'entreprises). Or, les grands pays ne peuvent pas renoncer brutalement à une part importante de leurs recettes. Si la France

baissait de moitié la fiscalité sur les entreprises, il faudrait mathématiquement qu'un nombre considérable d'entreprises s'implante sur le territoire national pour compenser sa perte fiscale (Bénassy-Quéré et Fontagné, 2001). En outre, une réduction du taux d'imposition dans le grand pays contribue à augmenter le taux d'intérêt (mondial), annulant partiellement l'avantage fiscal obtenu sur le coût du capital. A l'opposé, une diminution de la taxation par une juridiction de petite taille a un effet marginal sur l'efficacité et l'équité de la taxation d'une grande juridiction. Dans cette perspective, les grands États à fort potentiel de marché et géographiquement centrés peuvent se permettre des taux d'IS plus élevés que des petits États excentrés, à faibles productivité et demande intérieure (Bénassy-Quéré, 2005). Les estimations réalisées suggèrent que dans un espace marqué, comme l'UE, par la coexistence de pays de taille hétérogène et de niveau de vie variable, les écarts de taux d'imposition sur les entreprises sont normaux et justifiés. Ces écarts dépendent en principe de deux variables clé : le niveau d'intégration d'une part, et les écarts de taille d'autre part (Gilbert et al. 2005).

Huizinga et Nicodème (2006) ont vérifié et confirmé cette théorie sur données européennes à partir des charges fiscales des entreprises et du logarithme de leur PIB. Ganghof (2001) trouve également une corrélation positive entre la taille de l'économie (population) et le taux d'IS sur les données de 1994 à 2001 pour 21 pays de l'OCDE. En s'intéressant aux revenus fiscaux, Chatelais (2011a) montre que la croissance des revenus fiscaux en % du PIB a été plus forte dans les petits pays (+ 84 %) que dans les grands (+42 %). Cette performance fiscale des petits pays n'ampute pas les ressources fiscales des grands (comme le prédit la théorie) puisque les recettes fiscales augmentent partout. Néanmoins, cette croissance supérieure chez les petits pays résulte d'une attractivité fiscale supérieure (taux nominaux). En outre, les petits pays profitent également de l'attraction du capital productif et fiscal non européen (exemple Irlandais avec les capitaux nord-américains). Dans ce dernier cas, la concurrence fiscale se fait indirectement au détriment des grands pays (pas de délocalisation réelle) mais uniquement en termes de coût d'opportunité (non-localisation potentielle). Enfin, suivant le modèle de Brueckner (2003) des fonctions de réaction avec équilibre simultané (Nash) et séquentiel (Stackelberg), Chatelais (2011a) montre à partir d'un panel de 25 pays européens sur la période 1995-2007 que la base fiscale des pays est plus sensible au taux étranger qu'au taux domestique, en particulier pour les plus grands pays relativement aux petits pays. Les petits pays ont donc une plus grande incitation à la concurrence fiscale et s'avèrent être les seuls véritables gagnants potentiels de ce jeu non coopératif.

Figure 7. Moyennes des taux statutaires ajustés d'IS des groupes des grands et des petits pays (1995-11), en %



Source : données Eurostat

Figure 8. Coefficients de variation des taux statutaires ajustés d'IS des grands et des petits pays (1995-2011)



$$(C_v = \frac{\sigma_x}{\bar{x}})$$

Note : le coefficient de variation est égal à l'écart-type par la moyenne
 Source : calculs de l'auteur, données Eurostat 2011

D'après nos calculs (cf. figure 7), la moyenne des taux nominaux d'IS est plus faible pour les petits pays que pour les grands pays sur l'ensemble de la période 1995-2011. Si l'écart s'est légèrement réduit entre les deux groupes de pays, on constate des dynamiques de convergence différentes à l'intérieur de chaque groupe. Ainsi, la moyenne du groupe des petits pays chutent de 35 % contre 32 % pour les grands, mais le coefficient de variation⁶⁶ s'accroît de 57 % contre une baisse de 21 % pour celui des grands pays (cf. figure 8). Autrement dit, la trajectoire moyenne descendante du taux nominal d'IS pour tous les groupes se traduit différemment par une convergence à la moyenne des taux des grands pays contre une divergence entre les taux légaux des petits pays. L'hétérogénéité des petits s'accroît notamment en raison d'une relative stabilisation du taux d'IS à un haut niveau à Malte (0 %), en Suède (-5 %) et en Belgique (-15 %) et une hausse en Finlande (+4 %) et en Hongrie (+5 %) par exemple, alors même que la Bulgarie

⁶⁶ Le coefficient de variation est une mesure d'uniformité de la distribution. Ainsi plus le coefficient de variation est petit, plus l'écart-type de la distribution est regroupé autour de la moyenne.

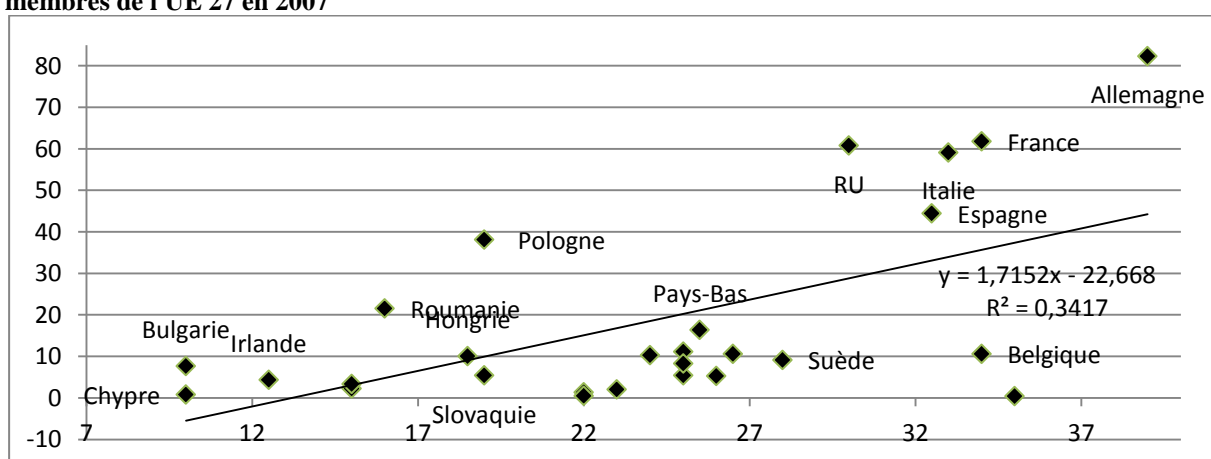
(-75 %), l'Irlande (-69 %) et Chypre (-60 %) baissent dramatiquement leurs taux d'IS sur la période 1995-2011 (cf. tableau 3).

Tableau 3. Taux statutaires maximum d'IS ajustés, 1995-2011 en % et en taux de variation

Petits pays	2011	Taux de variation (1995-2011)	Grands pays	2011	Taux de variation (1995-2011)
BE	34	-15%	DE	29,8	-48%
BG	10	-75%	ES	30	-14%
CZ	19	-54%	FR	34,4	-6%
DK	25	-26%	IT	31,4	-40%
EE	21	-19%	PL	19	-53%
IE	12,5	-69%	UK	27	-18%
EL	20	-50%	Écart-type des grands pays	5,28	-46%
CY	10	-60%	Moyenne des grands pays	28,6	-32%
LV	15	-40%	Coefficient de variation des grands pays	0,185	-21%
LT	15	-48%			
LU	28,8	-30%			
HU	20,6	5%			
MT	35	0%			
NL	25	-29%			
AT	25	-26%			
PT	29	-27%			
RO	16	-58%			
SI	20	-20%			
SK	19	-53%			
FI	26	4%			
SE	26,3	-6%			
Écart-type des petits pays	7,09	2%			
Moyenne des petits pays	21,53	-35%			
Coefficient de variation des petits pays	0,329	57%			

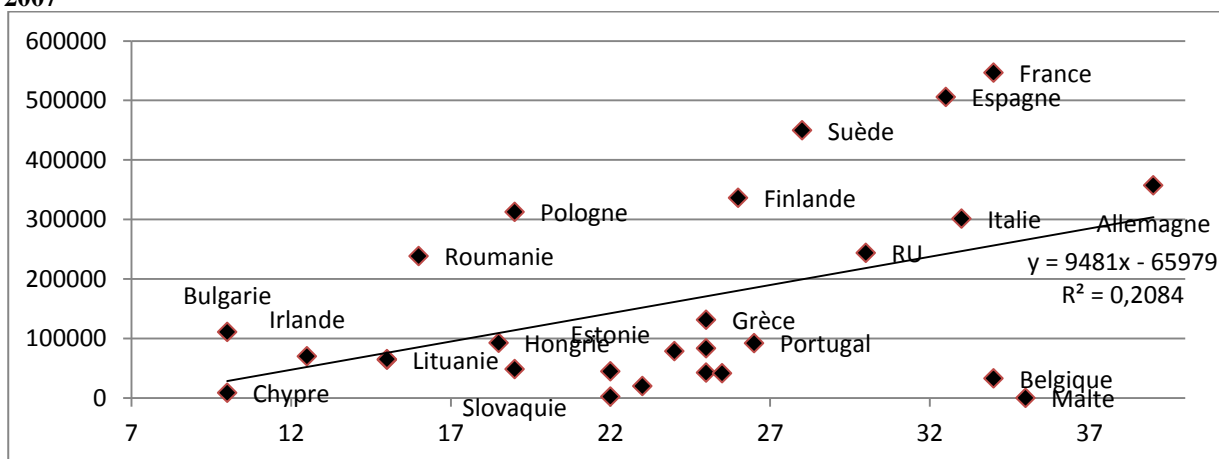
Source : calculs de l'auteur, données Eurostat 2011

Figure 9. Nuage de points entre le taux nominal d'IS et la population totale en millions d'habitants des États membres de l'UE 27 en 2007



Source : données Eurostat

Figure 10. Nuage de points entre le taux nominal d'IS et la superficie en km² des États membres de l'UE 27 en 2007



Source : données Eurostat

Le facteur de taille le plus approprié à prendre en compte est la population, avant la superficie et la densité de population (cf. figures 9 et 10). Dans le sens des travaux précédents, la France et l'Allemagne doivent être considérées comme deux grandes économies européennes. Or, parmi les grands pays centraux (si on exclut la Pologne relativement moins peuplée), c'est en Allemagne que le taux nominal d'imposition des sociétés a le plus baissé (-48 %) passant de 56,1 % en 1995 à 38,9 % en 2001 et 29,8 % en 2011. La théorie échoue à expliquer une telle baisse du taux d'IS nominal de la première économie européenne. D'ailleurs, le Conseil d'Analyse Économique évalue à 6 points de pourcentage le différentiel de taux d'impôt sur les sociétés supportable par un pays comme la France ou l'Allemagne par rapport à l'Irlande ou aux pays d'Europe Centrale et Orientale (Le Cacheux et St Etienne, 2005). Plus la différence entre les élasticités est élevée, plus la différence entre les taux d'imposition est élevée. Ainsi, la baisse récente de la fiscalité des sociétés en Allemagne semble exagérée si l'on tient compte de la situation géographique favorable de ce pays au sein de l'UE. Sur la période récente, l'Allemagne se comporte comme une petite économie ouverte relativement au reste du monde. La perception par ses dirigeants de la place de l'économie nationale dans son contexte européen et mondial joue donc un rôle capital sur la conception et l'orientation des politiques macroéconomiques des États. La diversité des stratégies de politiques économiques entre la France et l'Allemagne ces dix dernières années en sont un révélateur.

Il faut néanmoins affiner l'analyse temporelle pour mieux cerner la différenciation des politiques économiques nationales entre États membres et en particulier, entre le binôme franco-allemand. Ainsi, l'analyse de l'écart de points d'IS entre les groupes et entre les deux sous-périodes 1995-2001 et 2001-2011 est intéressante. D'abord, on remarque qu'en moyenne l'écart de taux des grands pays a plus baissé que celui des petits pays sur l'ensemble de la période.

Néanmoins, il y a une inversion des profils entre les deux périodes. Si les grands pays ont plus fortement diminué leur taux d'IS moyen entre 1995-2001 qu'entre 2001-2011, la baisse a été plus marquée pour les petits pays sur la période 2001-2011 relativement à la période 1995-2001 (cf. tableau 4). Cet écart de taux pour les petits pays est le plus prononcé quels que soient la période et le groupe considérés, traduisant une accélération brutale de la concurrence fiscale des petits pays sur la dernière période.

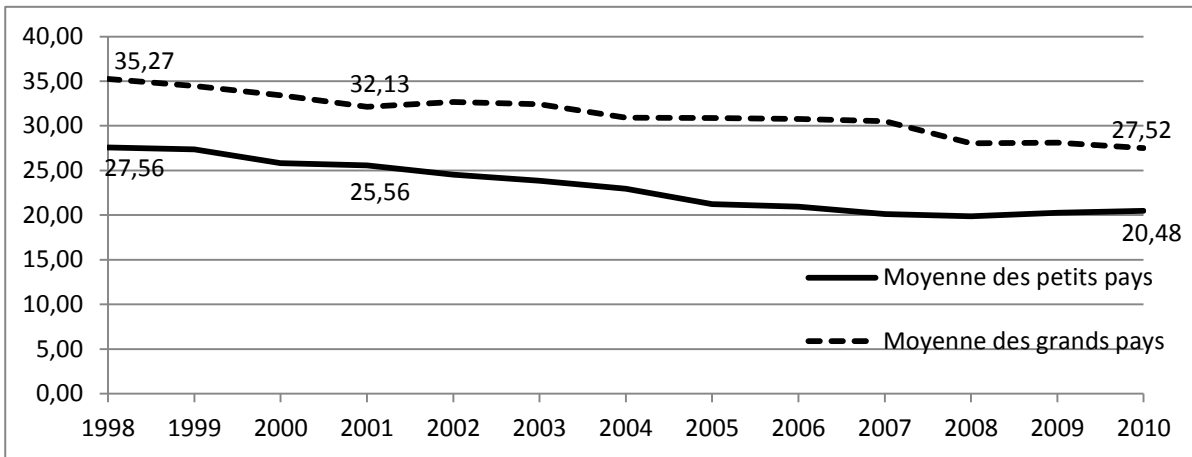
Tableau 4. Taux statutaires maximum d'IS ajustés, 1995-2011 en écarts de points de %

Petits pays	Écart en points de %, 1995-2001	Écart en points de %, 2001-2011	Grands pays	Écart en points de %, 1995-2001	Écart en points de %, 2001-2011
BE	0	-6,2	DE	-18,5	-8,5
BG	-12	-18	ES	0	-5
CZ	-10	-12	FR	-0,3	-2
DK	-4	-5	IT	-11,9	-8,9
EE	0	-5	PL	-12	-9
IE	-20	-7,5	UK	-3	-3
EL	-2,5	-17,5	Moyenne des grands pays	-7,6	-6,1
CY	3	-18			
LV	0	-10			
LT	-5	-9			
LU	-3,4	-8,7			
HU	0	1			
MT	0	0			
NL	0	-10			
AT	0	-9			
PT	-4,4	-6,2			
RO	-13	-9			
SI	0	-5			
SK	-11	-10			
FI	4	-3			
SE	0	-1,7			
Moyenne des petits pays	-3,7	-8,1			

Source : calculs de l'auteur

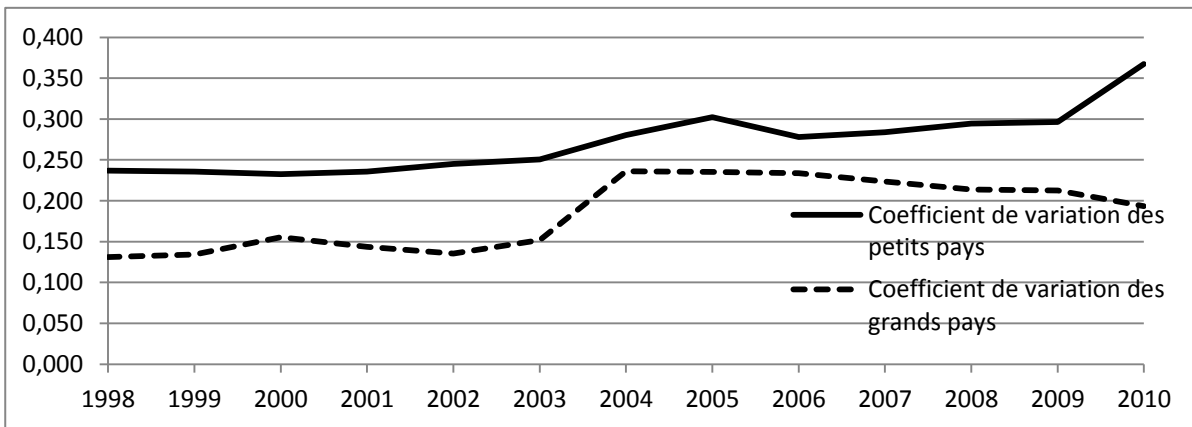
L'analyse en termes de taux effectifs moyens d'IS n'apporte pas de modification substantielle au constat précédent. Sur la période 1995-2011, le taux effectif moyen (EATR) chute en moyenne de 22 % pour les grands pays et de 26 % pour les petits (cf. tableau 5). Néanmoins, l'hétérogénéité des taux à l'intérieur de chaque groupe de pays s'accroît sur la période, notamment pour les petits pays (cf. figure 12). Dès lors, nous n'assistons pas à une véritable convergence mais de nouveau, à une tendance commune d'abaissement des taux effectifs d'IS (cf. figure 11).

Figure 11. Moyennes des taux effectifs moyens d'IS des groupes de grands et petits pays (1998-2010), en %



Source : données Eurostat

Figure 12. Coefficients de variation des taux effectifs moyens d'IS (1998-2010) dans les petits et grands pays



Note : le coefficient de variation est égal à l'écart-type par la moyenne ($C_v = \frac{\sigma_x}{\bar{x}}$)
 Source : calculs de l'auteur, données Eurostat 2011

En revanche, l'analyse des écarts de taux effectifs d'imposition par pays est surprenante (cf. tableau 5). Si l'on a bien un écart négatif pour chaque groupe de pays et pour chaque sous-période, on constate que l'EATR a significativement augmenté en Grèce et en Irlande sur la période 2001-2010. Cet élargissement des bases fiscales de l'IS grec et irlandais s'est accompagné d'une baisse des taux légaux de respectivement 17,5 et 7,5 points entre 2001-2010. La question de savoir si cet élargissement des bases d'imposition est le fruit de réformes législatives élargissant le périmètre de l'IS ou d'une captation des bases fiscales étrangères par la mise en œuvre d'un taux nominal attractif, reste à étudier. Hormis ces deux exceptions, on décèle une tendance générale à réduire les bases fiscales tant pour les grands que pour les petits pays, sur la période 2001-2010 par rapport à la relative stabilité de la période 1998-2001. Néanmoins, l'écart 2001-2010 n'est pas significatif dans la mesure où les taux effectifs moyens d'IS sont sensibles à la conjoncture économique, or 2001 se situe sur la phase ascendante du cycle économique européen tandis que 2010 se situe à l'opposé sur la phase descendante du cycle pour de nombreux pays.

Le modèle de la concurrence fiscale asymétrique permet de comprendre de nombreuses situations mais il n'explique pas tout. En effet, si on s'interroge sur la rationalité des États dans leurs positions politiques vis-à-vis de l'harmonisation européenne négociée en matière d'imposition des revenus du capital, on s'aperçoit que tous les petits pays n'y sont pas opposés (Portugal, Pays-Bas, Danemark, Grèce, etc.), tandis que les grands pays n'y sont pas tous favorables (RU) contrairement à ce que prédit la théorie (Holzinger, 2005) (cf. tableau 7). En outre, la focalisation du modèle sur les préférences en termes de recettes fiscales conduit nécessairement à un jeu du type dilemme du prisonnier, où quel que soit le nombre de partenaires à la coopération, il y a, dans un monde globalisé, toujours une incitation au *free riding* qui ne reflète pas le processus réel de coordination fiscale de l'UE et de l'OCDE. La prise en compte des préférences nationales apporte un nouvel éclairage si l'on considère cette fois l'intérêt politique du pays et non l'intérêt financier en termes de recettes fiscales. L'hétérogénéité des préférences nationales s'explique pour plusieurs raisons : position du pays dans le cycle économique, solde budgétaire et dette publique, différentiel entre le prélèvement à la source et l'IRP, part de l'imposition des revenus du capital dans le total des recettes fiscales, sensibilité des contribuables à l'évasion fiscale, etc. Holzinger (2005) montre cependant qu'un facteur facilement observable et particulièrement influent est la taille et le développement du secteur financier et des marchés de capitaux dans chaque pays. Un gouvernement a des préférences subjectives selon qu'il souhaite ou non protéger ou développer son secteur et son marché financier. Un tel gouvernement sera plus enclin à s'opposer à la coopération fiscale européenne. Or, l'auteur montre que des pays, dont la part du secteur financier en termes d'employés dans le total de la population active et/ou de la valeur ajoutée dans le PIB est supérieure à la moyenne européenne, adoptent des positions non coopératives. Ainsi, le Luxembourg, la Belgique, l'Allemagne, le RU et l'Autriche ont des valeurs au-dessus de la moyenne européenne et selon ce modèle, ces pays ont un intérêt politique à la concurrence fiscale.

Tableau 5. Taux effectifs moyens d'IS, 1998-2010 en %, en taux de variation et en écart de points de %

Petits pays	2010	Taux de variation (1998-10)	Grands pays	2010	Taux de variation (1998-2010)
BE	24,6	-29%	DE	28	-32%
BG	8,8	-73%	ES	32,8	-10%
CZ	22,5	-15%	FR	31	-22%
DK	22,5	-25%	IT	27,4	-14%
EE	16,5	-26%	PL	17,5	-46%
IE	14,4	53%	UK	28,4	-4%
EL	41,5	37%	Écart-type	5,32	15%
CY	10,6	-61%	Moyenne	27,52	-22%
LV	12,6	-44%	Coefficient de variation	0,193	47%
LT	12,7	-45%			
LU	25	-23%			
HU	19,1	1%			
MT	32,2	0%			
NL	23,6	-27%			
AT	22,7	-24%			
PT	23,9	-28%			
RO	14,8	-56%			
SI	18,2	-13%			
SK	16,8	-54%			
FI	23,8	-8%			
SE	23,2	-3%			
Écart-type	7,52	15%			
Moyenne	20,48	-26%			
Coef. de var	0,367	55%			
Petits pays	Écart en points de %, 1998-01	Écart en points de %, 2001-10	Grands pays	Écart en points de %, 1998-01	Écart en points de %, 2001-10
BE	-0,1	-9,8	DE	-5,4	-7,8
BG	-7,8	-15,4	ES	0	-3,7
CZ	-2,8	-1,1	FR	-4	-4,8
DK	-3,2	-4,3	IT	-1,3	-3,3
EE	-2	-3,9	PL	-7,1	-7,8
IE	0	+5	UK	-1	-0,3
EL	0	+11,1	Moyenne	-3,1	-4,6
CY	-1	-15,9			
LV	0	-10,1			
LT	-3,9	-6,4			
LU	0	-7,6			
HU	+0,7	-0,6			
MT	0	0			
NL	0	-8,7			
AT	+1,5	-8,5			
PT	-1,9	-7,6			
RO	-11,3	-7,9			
SI	0	-2,7			
SK	-10,9	-9			
FI	+1,3	-3,4			
SE	-0,7	+0,1			
Moyenne	-2,0	-5,1			

Source : calculs de l'auteur

Si le facteur de taille des pays et le facteur de l'intérêt politique interagissent, ceux-ci peuvent se renforcer dans le choix de la coopération (Espagne, Italie, France) ou de la concurrence fiscale (Luxembourg, Autriche, Belgique). Ils peuvent également se contrarier au sein de la fonction d'utilité gouvernementale (RU, Allemagne). D'ailleurs, la Belgique a changé de position vis-à-vis de l'harmonisation fiscale des revenus du capital seulement en fin de période. Tandis que les grands pays avec un secteur financier important (RU et l'Allemagne) ont changé de position à maintes reprises sur la période considérée (1967-2003). Historiquement, le RU est toutefois dominé par l'influence politique et symbolique de son secteur financier (la *City*). Il est également moins sensible aux risques d'évasion fiscale internationale que la France et l'Allemagne. Ces éléments permettent de mieux comprendre son positionnement de long terme contre la coopération fiscale. Tous les autres pays de l'UE15 qui sont des petits pays relativement à leur base fiscale, devraient être en faveur de la concurrence fiscale. Or, ils sont positionnés en faveur de l'harmonisation, ce qui est cohérent avec la faiblesse relative de leur secteur financier.

Tableau 6. Explications de la position des gouvernements par les facteurs de taille de la base fiscale et par l'importance du secteur financier

Période	1967		1989		1999		2003		Total	
	BF	SF	BF	SF	BF	SF	BF	SF	BF	SF
Vérfié	5	3	4	11	6	13	8	13	23	40
Non vérifié	1	3	8	1	9	2	7	2	25	8
Total	6	6	12	12	15	15	15	15	48	48

Note : BF = Base fiscale ; SF = Secteur financier

Source : Holzinger (2005)

Sous-section 1.1.4 Premières conclusions concernant les théories de base de la concurrence fiscale appliquées à l'UE

L'enseignement central de la théorie de la concurrence fiscale est qu'elle conduit les gouvernements à produire un niveau inefficent de biens publics (locaux) par réduction des taux d'imposition et des dépenses publiques à des niveaux où le bénéfice marginal égalise les coûts marginaux, si cette stratégie est suivie par l'ensemble des gouvernements. Nous avons là le cœur des modèles de base de concurrence fiscale avec son extension « quasi-naturelle » concernant l'intégration des asymétries entre juridictions. On peut synthétiser les résultats des modèles de concurrence fiscale de la manière suivante (Oates, 1972 ; Wilson, 1999 ; Oates, 1999) :

- a) le taux d'imposition du capital est trop bas pour maintenir un certain niveau de bien-être social ;
- b) le taux d'imposition du capital est corrélé au degré de mobilité du capital ;

- c) une harmonisation fiscale produit une amélioration au sens de Pareto ;
- d) le pays avec une offre de facteur de production immobile plus élevé doit avoir un taux de taxation du capital plus élevé ;
- e) le taux d'imposition du capital est corrélé au ratio capital/travail, le pays qui a le plus petit taux obtient un ratio plus grand ;
- f) les grands pays sont exportateurs du facteur de production tandis que les petits pays gagnent à la concurrence fiscale (utilité *per capita* plus élevée).

L'enseignement central du modèle de Tiebout (1956) est différent puisqu'il prétend que la décentralisation fiscale permet aux ménages, grâce à leur mobilité entre juridictions, de mettre en concurrence les pouvoirs locaux afin que les prélèvements fiscaux correspondent aux biens publics offerts (principe d'équivalence) et ainsi limiter la rente financière des élus locaux dont le seul objectif en tant que Léviathan (hypothèse forte) serait d'accroître la taille du secteur public en augmentant sans cesse les charges fiscales. La concurrence fiscale permettrait d'améliorer le bien-être des ménages (du moins les facteurs mobiles). Au sein de l'UE, l'intégration des marchés se traduirait par un « principe de sélection » (Sinn, 1997), c'est-à-dire une appropriation par les forces du marché des politiques publiques qui peuvent être transférées au marché (fournir des biens et services autrefois publics) et s'autoréguler, laissant aux États la conduite des politiques insoutenables pour les marchés privés d'une part, et d'autre part la mise en concurrence par les acteurs mobiles des politiques publiques restantes aux mains des États. Mais cette marchandisation des politiques publiques produirait, selon l'auteur, les mêmes problèmes d'échecs du marché (*market failures*) que l'on rencontre au sein du secteur privé. Cette crainte de la course au moins disant fiscal n'est que partiellement vérifiée. Plusieurs articles traitent de l'interdépendance entre le taux d'IS domestique et les taux d'IS des pays voisins. En effet, la plupart des modèles théoriques de concurrence fiscale aboutissent à une fourniture sous-optimale de bien public, tandis que les études empiriques sur données locales donnent des résultats nuancés (Brueckner, 2000). En partant du modèle de mimétisme fiscal de Brueckner (2003) qui estime une fonction de réaction du taux domestique au taux étranger, Devereux, Lockwood et Redoano (2003, 2004, 2008), Redoano (2003), Besley, Griffith et Klemm (2001), Ruiz et Gerard (2008), Cassette et Paty (2008), Gérard et Ruiz (2009), Crabbé et Vandebusshe (2009), Gomes et Pouget (2008), Chatelais (2011a,b) arrivent à un résultat significatif qui corrobore l'idée que le taux étranger agit comme déterminant principal du taux domestique.

À partir des données de 20 pays de l'OCDE sur la période 1982-2000, Kamas (2011) trouve également une corrélation négative entre les flux d'IDE entrants et la différence entre le taux

d'imposition domestique et les taux étrangers d'une part et d'autre part, une corrélation positive entre les flux d'IDE entrants et la différence entre le taux de dépenses publiques d'investissement domestique et les taux étrangers. En outre, un changement dans le taux d'imposition du capital étranger est corrélé positivement au changement de taux d'imposition du capital domestique. Tandis que le taux d'imposition du capital domestique est négativement corrélé aux dépenses publiques à l'étranger. Enfin, l'auteur ne trouve pas d'interaction significative entre dépenses publiques domestiques et à l'étranger. Si les résultats de toutes ces études tendent à prouver l'existence de l'interaction fiscale horizontale, l'interdépendance internationale entre les taux d'imposition des États n'implique pas, nous le verrons, une taxation nulle du capital.

Comme le soulignent Quigley et Rubinfeld (1996) pour le modèle de Tiebout et Breton et *al.* (1998) pour le fédéralisme fiscal, les théories de la concurrence fiscale (ZMW) et du théorème de la décentralisation (Oates) reposent sur une hypothèse forte qu'il n'y a pas d'externalités inter-juridictionnelles. Or, en raison même de ses externalités de politiques fiscales, les multiples variantes de modèles de concurrence entre les gouvernements (asymétrie de taille, préférences en termes de secteur financier) expliquent à la fois les difficultés rencontrées pour encadrer ou mettre un terme à ces politiques non-coopératives, sources de gaspillages et d'inefficiences d'une part et d'autre part, la relative stabilité des différentiels de taxation entre pays. En outre, s'il est possible de coordonner les politiques sur le traitement d'une variable, il est probable que les gouvernements se concurrencent davantage sur les autres variables (Wilson, 1999, 289). Ainsi, les lacunes persistent et les nouvelles recherches sont (potentiellement) riches d'approfondissements (cf. Zodrow, 2003). Nous citons ici quelques pistes et résultats.

Section 1.2 Approfondissements théoriques face aux achoppements empiriques

Les modulations d'hypothèses sont très nombreuses dans la littérature sur la concurrence fiscale. Nous ne citerons ici que les modulations et les limites au modèle qui nous paraissent les plus pertinentes.

Sous-section 1.2.1 Hypothèse d'efficience locale transférée au niveau international

Les impôts ne permettent pas d'égaliser les jeux stratégiques entre gouvernements, firmes et ménages, car les besoins et désirs de chacun de ces acteurs sont hétérogènes. Il devrait alors y avoir d'avantage de combinaisons « taxes/biens publics » que celles offertes en réalité (Tiebout 1956)⁶⁷. Mais surtout, le montant des impôts prélevés ne correspond pas exactement aux coûts de la provision des biens publics, il existe parfois un surplus pour le gouvernement et/ou les électeurs qu'ils peuvent dépenser de manière discrétionnaire. Or, ce qui est erroné au niveau local l'est encore plus au niveau national. Si la concurrence fiscale peut parfois augmenter l'efficience de l'intervention publique locale, donc la qualité des biens publics locaux offerts à un coût donné, cette hypothèse n'est pas évidente entre États-Nations qui ne disposent pas de mécanismes de transferts intergouvernementaux ou fédéraux (Tanzi et Zee, 1998) et qui fournissent à chaque « club national » un paquet de biens publics (Alesina et Spolaore, 1997), y compris par des actions redistributives. On est donc loin du principe d'équivalence envisagé dans le modèle de Tiebout. On peut également regretter que l'hypothèse d'imposition forfaitaire du travail, utilisée dans les modèles, supprime les possibilités d'arbitrages entre travail et loisir par les agents. En outre, le marché du travail est supposé toujours à l'équilibre ce qui est loin d'être le cas des pays de l'UE.

Sous-section 1.2.2 Hypothèse de fixité du stock de capital et d'un cadre atemporel

Jensen et Toma (1991) analysent l'utilisation de la dette publique comme variable stratégique dans un modèle de concurrence fiscale. En engageant aujourd'hui une politique de déficit public, le gouvernement peut signaler aux autres États qu'il imposera plus fortement le capital à l'avenir. Si les autres pays répondent en augmentant leurs propres taxes sur le capital dans le futur, alors le gouvernement initiateur profitera de cette atténuation de la concurrence fiscale sur le capital. À partir d'un raisonnement opposé, Besson (1999) avance que le PSC, par sa contrainte de résultats, limite les divergences et les affrontements fiscaux entre États en imposant des limites aux déficits en union monétaire et donc en obligeant les États à compenser les pertes fiscales résultant d'une stratégie offensive de concurrence fiscale. Selon cet auteur, l'hypothèse d'une

⁶⁷ On peut penser que seule une individualisation de la politique fiscale et des dépenses publiques est théoriquement capable d'approcher le résultat souhaité par Tiebout. Encore faut-il déceler et monétiser l'ensemble des externalités de politiques publiques existantes.

compensation externe auto-réalisatrice par la mobilité des activités et du produit imposable apparaît donc faible dans l'Union à horizon de court terme. L'hypothèse d'une compensation interne par déformation de la structure d'imposition et/ou arbitrage des dépenses publiques est plus probable mais réduite par la résistance de l'opinion publique et l'inertie des finances publiques⁶⁸. Cette contrainte institutionnelle du PSC dans un contexte de chômage de masse devrait inciter les États, du moins à court terme, à maintenir une taxation du capital à un niveau élevé. Il rejoint ainsi Artus (1997a) qui nuance l'impact de la concurrence fiscale dans l'UE, dont les politiques sont fortement contraintes par les niveaux des dettes et des déficits publics et où le tourisme fiscal suppose une forte mobilité des facteurs, non vérifiée pour le travail.

L'étude de Mendoza et Tesar (1998) montre que le commerce dans un monde financier globalisé accroît les bénéfices des réformes fiscales (hypothèses d'intégration complète des marchés financiers et des biens). Ainsi, une réforme fiscale consistant à remplacer l'imposition des revenus du capital par une taxe sur la consommation aux États-Unis augmenterait le gain de bien-être de 2,9 % selon leur modèle en économie ouverte, soit plus de 34 % qu'en économie fermée. Une réforme identique éliminant l'imposition des revenus du travail produit un gain de bien-être 10 % supérieur en économie ouverte qu'en économie fermée. L'effet de cette réforme serait toutefois moindre que pour le remplacement de l'imposition des revenus du capital. Dans chaque cas, les taxes sur la consommation augmentent afin de satisfaire la contrainte inter-temporelle d'équilibre du budget, à dépenses publiques et transferts sociaux identiques. La transmission internationale des réformes fiscales se réalisent par deux effets. Le premier consiste en un effet de lissage (*smoothing-effect*), reflété par l'emprunt extérieur des ménages américains (variation des exportations nettes combinant les modifications de taux d'intérêt et de positions des actifs étrangers qui augmentent le stock de capital domestique), qui doivent faire face aux coûts de transition en sacrifiant implicitement leurs dépenses de consommations et leurs loisirs. Les États-Unis courent alors le risque d'un déficit budgétaire et commercial considérables à court terme. Mais le coût de transition tombe de 7,6 % dans une économie fermée (déficits jumeaux se prolongeant pendant une décennie) à 3,4 % dans une économie ouverte, lorsque les revenus des capitaux sont remplacés par les taxes sur la consommation. Le deuxième effet est un effet de long terme de redistribution du revenu (*income-redistribution effect*) entre pays, car un pays accumule des dettes étrangères lors de la période transitoire. Cet effet cache le remplacement de l'accumulation de dette par un surplus commercial à long terme et le gain de

⁶⁸ Favardin (1996) souligne, au niveau local, que les interactions stratégiques entre juridictions passent prioritairement par l'endettement public plutôt que par le recours aux taux d'imposition. Ce biais en faveur de l'endettement proviendrait d'une moindre perception par les résidents de son coût dans les périodes suivantes qu'une augmentation immédiate de la pression fiscale.

bien-être. Lorsque le taux d'intérêt de long terme n'est pas sensible aux réformes fiscales, le second effet entraîne seulement une modification à court terme de la position des actifs étrangers.

Les gains d'utilité mesurés en comparant les effets *pre* et *post* réforme fiscale, ignorant les coûts de transition, sont plus faibles dans une économie ouverte que dans une économie fermée. Les pertes occasionnées lors de la période de transition sont plus rapides en économie ouverte qu'en économie fermée. Les effets de lissage et de redistribution du revenu par lesquels une réforme fiscale nationale produit des externalités internationales, affectent les dynamiques d'emprunt extérieur et le taux d'intérêt mondial et dès lors, entraînent d'importantes externalités globales en réponse à ce choix de politique fiscale unilatérale. Ainsi, en considérant un modèle à deux pays (USA/Europe), l'Europe subit des pertes de bien-être du fait de la réforme fiscale américaine en économie ouverte (pertes de stock de capital investi en titres américains et réduction de la consommation et du loisir). La réforme fiscale américaine, dont les effets de court terme accroissent les déficits, tend à une réallocation internationale du capital par l'intermédiaire du marché des titres de dettes. En réduisant leur consommation et leur loisir pour épargner en titres de dettes sur les marchés financiers internationaux, les européens participent à l'accumulation du capital aux États-Unis. Les ramifications internationales des politiques fiscales dépendent de la structure générale des politiques fiscales : évolution de long terme de l'emprunt extérieur et variation transitoire des taux d'intérêt sont les canaux de transmission des réformes fiscales internationales dans le modèle. L'imposition des revenus d'intérêts du capital à l'étranger modifie la sensibilité pour l'emprunt extérieur en ajoutant une nouvelle distorsion entre le taux marginal de substitution inter-temporelle de la consommation et le taux d'intérêt réel mondial.

En outre, contrairement aux hypothèses de base, le stock de capital dans l'économie n'est pas totalement fixe en raison des possibilités d'accumulation d'épargne et de l'effet des incitants (fiscaux ou non) dans les modifications de la propension à épargner. Le corrélat de la remarque précédente est d'envisager un modèle dynamique à plusieurs périodes (*overlapping generations*) et en économie fermée (dans le cadre de l'UE). En effet, dans chaque cas, l'investissement renouvelle le capital productif et les rémunérations des facteurs dépendent de manière endogène de la taxation du capital à travers son accumulation.

Ensuite, le résultat d'optimalité de la nullité de l'imposition du capital à long terme repose sur l'hypothèse forte de perfection du marché des capitaux. Or, si des agents économiques ont plus de mal à emprunter que d'autres en fonction d'asymétrie d'information (sélection adverse,

hasard moral), en vertu de l'adage selon lequel « les banques ne prêtent qu'aux riches », alors la taxation du capital peut être justifiée afin de pallier, par des transferts ou des investissements publics, l'imperfection des marchés financiers qui rend l'allocation du capital entre différents projets productifs inefficace (Piketty, 2001).

Sous-section 1.2.3 La concurrence fiscale verticale et les problèmes du fédéralisme fiscal

Deux types de concurrence fiscale peuvent conduire à une *augmentation* des charges fiscales. Il s'agit d'abord de la concurrence fiscale verticale (problème d'engagement, d'information et d'objectifs autres que la maximisation du bien-être). Le problème d'asymétrie d'information entre niveaux de gouvernements peut conduire à une production sous-optimale de biens publics du fait de la sur-correction réalisée par l'autorité centrale des effets de la concurrence fiscale entre juridictions infranationales et donc une surprovision de biens publics dans certaines régions. Ensuite, il s'agit de la concurrence fiscale à la double taxation (crédit d'impôt pour les taxes payées au gouvernement d'accueil ; déductions des impôts étrangers dans le calcul du revenu imposable pour les investisseurs étrangers ; exemption des revenus extérieurs dans le calcul de l'impôt). Selon les travaux de Bond et Samuelson (1989), la formule du crédit d'impôt conduit à un surcroît d'imposition puisque le pays d'accueil a intérêt à augmenter ses taux au niveau de ceux de l'État de résidence.

Sous-section 1.2.3 Hypothèses de marchés parfaits

L'hypothèse centrale des modèles ZMW repose sur l'idée développée par Tiebout (1956) et Oates (1972) que la concurrence entre gouvernements décentralisés, ouverts et atomistiques tend à réduire le coût de fourniture des biens publics (locaux) et par conséquent des dépenses publiques (locales). L'étude des interactions fiscales entre gouvernements s'effectue ainsi par le prisme de la concurrence parfaite et l'absence de coûts de mobilité, les gouvernements sont alors « *price-takers, utility-takers or yardstick-takers* » (Salmon, 2005). Une alternative consiste à considérer le cas d'une concurrence imparfaite, c'est-à-dire d'un oligopole où les gouvernements interagissent de manière stratégique. Selon Salmon (2005), si on relâche l'hypothèse de concurrence parfaite pour étudier les interactions fiscales dans un contexte de concurrence oligopolistique mais en conservant l'hypothèse de parfaite mobilité, alors on devrait arriver au résultat que davantage d'intervention est nécessaire qu'en situation de concurrence parfaite. Contrairement aux modèles de Bertrand (prix) où les prix capturent toute la demande, les aspects

territoriaux de la concurrence fiscale empêchent ce mouvement. On peut cependant montrer que cet effet prix joue en matière fiscale comme le montrent les délocalisations fiscales en direction de l'État américain du Delaware, de l'Irlande, des Pays-Bas, ou des paradis fiscaux. Mais même en l'absence de coopération ou de coordination d'aucune sorte, la réaction des juridictions extérieures est moindre en situation oligopolistique qu'en concurrence parfaite. En outre, le nombre de participants joue un rôle dans les mécanismes de concurrence et la capacité de coopération, tout comme la taille des juridictions concernées. Ainsi, les comportements de passagers clandestins de petite juridiction lors de la provision de biens publics n'a pas le même impact que si une grande économie ou plusieurs acteurs échappent au financement. Les bénéfices relatifs retirés du *free-riding* seront d'autant plus élevés que la taille de l'économie du *free rider* est réduite.

La mobilité du capital n'est toutefois pas aussi parfaite que les modèles le suggèrent. Ainsi, Gordon et Bovenberg (1996, 1059-1060) avancent que l'imparfaite mobilité du capital est liée à l'asymétrie d'information entre des propriétaires du capital hésitant à placer à l'étranger leur capitaux parce qu'ils n'ont qu'une faible connaissance des conditions locales. Feldstein (1994, 683) affirme que l'incertitude en matière politique et sur les variations de taux de change pourrait expliquer la viscosité des placements transfrontières de capitaux. Or, l'UEM qui profite d'une relative harmonisation (acquis communautaire) et d'une monnaie unique constitue à ce titre une zone d'investissement privilégiée qui biaise la mobilité du capital en son sein au détriment de la périphérie.

Si l'hypothèse de mobilité est partiellement valable pour le capital financier, malgré la persistance de coûts de transaction (Lane, 2008a,b), le capital physique n'est lui que très imparfaitement mobile dans la mesure où la délocalisation est coûteuse (*sunk costs and mobility costs*) et implique des délais (Coates, 1993). En outre, Favardin (1996) remet en cause l'hypothèse de divisibilité parfaite du capital afin de tenir compte des coûts irrécupérables de certains investissements qui entravent la mobilité du capital. Dès lors, il est nécessaire de distinguer entre deux types de capitaux selon leur degré de mobilité, ce qui altère leur capacité de négociation sur les régions. Dans ce sens, Mintz (1994), Huizinga et Nielsen (1997) soulignent l'incitation des gouvernements à taxer davantage les entreprises détenues principalement par des actionnaires étrangers, pour reporter la charge fiscale sur les non-résidents. A partir de l'étude de 34 pays européens, Huizinga et Nicodeme (2006) montrent une relation positive forte entre la part d'actionnaires étrangers et le taux moyen d'imposition des sociétés. Une hausse de la part d'actionnariat étranger d'un point de pourcentage accroît en moyenne le taux d'imposition

moyen des sociétés de 0,43 point de pourcentage. Les États sont incités à exporter la charge fiscale sur les non-résidents tandis que le capital (mobile en théorie) a souvent une relation de complémentarité avec des facteurs comme le travail et des ressources naturelles (immobiles en théorie). La délocalisation du capital est dans ce cas synonyme de coûts irrécupérables importants qui contribuent à son ancrage spatio-temporel.

Lee (1997) remet en cause la parfaite mobilité du capital en introduisant, dans un modèle à deux périodes avec maintien de l'équilibre budgétaire pour les deux périodes, des coûts de transactions qui limitent cette mobilité du capital. En raison de l'élasticité du capital moindre, les taux de taxation sont plus élevés sur la deuxième période où les coûts de transactions sont introduits et suffisamment élevés. Cela a comme corolaire une sous provision de biens publics en première période et une surprovision de biens publics en deuxième période en raison des possibilités d'exportation de la charge fiscale. Dans le cadre d'information imparfaite sur les coûts irrécouvrables, Bond et Samuelson (1986) soulignent que les exonérations fiscales (*tax holiday*) offertes par une collectivité locale en première période sont un signal envoyé à la firme dans un contexte incertain pour lui signifier le niveau élevé de productivité accessible sur son territoire, ce qui justifiera dans une deuxième période un haut niveau d'imposition. En effet, une collectivité à faible productivité ne peut se permettre de proposer un schéma fiscal sur les deux périodes négatif, autrement dit elle proposera une exonération fiscale correspondant aux recettes fiscales prélevées en deuxième période, d'un montant moindre en raison d'une plus faible productivité.

Madiès (1997) montre également qu'en raison des coûts irrécouvrables de l'installation de certaines entreprises en première période, celles-ci obtiennent par anticipation des avantages fiscaux en première période (*tax holidays*) qui compensent l'augmentation des impôts subie par le capital physique en deuxième période. L'importance des coûts irrécupérables liés à cette localisation l'empêche d'envisager à court terme une relocalisation et d'échapper à cette incohérence temporelle du comportement de la région. Si les investisseurs peuvent anticiper ce jeu, alors ils cherchent *ex ante* à maximiser la baisse de la fiscalité au-delà de ce qui serait optimal pour eux, afin de compenser par un effet d'aubaine en première période, l'augmentation de la charge fiscale en deuxième période. À l'équilibre non coopératif, la concurrence que se livrent les régions aboutit à un jeu à somme nulle (Madiès, 2001a). Répétée au-delà de deux périodes, l'implantation des firmes accroît la base fiscale de la région ce qui l'incite à fournir des *inputs* publics ou à réduire sa pression fiscale pour attirer des nouvelles firmes dans un processus cumulatif. Cet effet d'inertie qui rend caduque les comportements à la marge des stratégies

d'entreprises est également développé par la NEG sous l'angle différent des rendements croissants et de la concurrence monopolistique (supra).

Ainsi, le modèle de Gugl et Zodrow (2004) montre une fourniture sous-optimale de biens publics sous hypothèses de mobilité différenciée du capital et d'imposition du capital au même taux mais avec incitations fiscales pour le capital parfaitement mobile et une imposition forfaitaire des entreprises. Smith (1999) fait l'hypothèse d'une complémentarité du capital avec le facteur fixe en supposant deux types distincts de capital. Ainsi, un gouvernement bienveillant sans comportement stratégique choisira d'imposer un taux plus élevé au capital spécifique complémentaire au facteur fixe (qui permettra de subventionner l'autre capital). Si les deux sortes de capital sont complémentaires et non substituables, les deux seront taxés. Tandis que s'ils sont tous les deux substituables en complément du facteur fixe, alors le gouvernement subventionnera les deux. Le premier et le dernier cas conduisent à une fourniture insuffisante de bien public.

Gordon (2002) montre que la mobilité du capital n'est pas parfaite et donc que la délocalisation à des fins fiscales est coûteuse. La plupart des modèles prennent en compte la mobilité du capital physique sans nécessiter une délocalisation du propriétaire du capital. Or, relâcher cette hypothèse implique de tenir compte de la qualité des biens publics offerts au capital humain. Baldwin et Forslid (2002) affirment que lorsqu'on considère conjointement la mobilité du capital physique et du capital humain, la fourniture de biens publics et la baisse des taux d'imposition constitue un *package* socialement optimal. Cette remarque, valable à court et moyen terme, tend à se déprécier dans le long terme, sous l'effet de l'obsolescence des biens matériels, du renouvellement des générations et du capital réel, tangible ou intangible qui traversent plus facilement les frontières. On considère en statique la rente de situation d'un agent qui le rend moins sensible à une hausse de charge fiscale, tandis qu'on considère en dynamique la réduction des coûts de mobilité d'un agent qui le rend plus sensible à une hausse des taux nominaux d'imposition à long terme. Enfin, Gordon et Mackie-Mason (1995) avancent que la symétrie entre taux d'IS et taux d'IRP permet d'éviter la transformation des revenus du travail en revenus du capital et vice-versa à des fins d'évasion fiscale. Slemrod (2004) confirme empiriquement cette analyse à partir d'une forte corrélation entre taux marginal d'IRP et taux statutaire d'IS.

Sous-section 1.2.5 Les scénarios d'une concurrence fiscale sur le facteur travail

Le modèle de concurrence à la Tiebout suppose que les agents sont parfaitement mobiles entre les juridictions (sans coût de transport, de déménagement, d'apprentissage de la langue, sans risques de change, etc.) et possèdent une capacité à comparer les offres des différentes juridictions en fonction de leurs préférences individuelles. Comme le souligne Breton (2000, 37), *“for the mass of citizens, Tiebout mobility would be a nightmare – it is in all likelihood quite weak”*. La remise en cause de cette hypothèse a permis de nuancer l'apport du modèle de Tiebout (1956) et de Oates et Schwab (1988)⁶⁹. La distorsion d'imposition sur le travail par rapport au capital (Bucovetsky et Wilson 1991) peut être compensée en termes de fourniture de biens publics par l'afflux de migrants (Wilson, 1995) mais ces flux de migrants restent faibles en pratique.

Piazer (2007) crée un modèle de taxation optimale non linéaire des revenus (autrement dit avec redistribution des riches aux pauvres) sans fourniture de biens publics, dans lequel elle étudie la concurrence fiscale entre deux gouvernements Rawlsiens (préoccupés par le bien-être des résidents les plus pauvres) à partir de la mobilité internationale des travailleurs qualifiés et non-qualifiés. En postulant que les qualifiés sont les « victimes de la redistribution » à cause de leur participation à son financement, l'auteur montre que sous l'hypothèse de mobilité des qualifiés, ceux-ci mettent en concurrence les deux gouvernements pour réduire l'imposition des revenus. L'État qui a la plus faible taxation des revenus est alors celui qui est le plus riche grâce à l'afflux des travailleurs qualifiés. L'État qui a maintenu une imposition des revenus élevée est le plus pauvre et entraîne la mobilité des travailleurs non-qualifiés dans l'autre État. L'analyse est ardue car, pour McGuire (1982), l'étude de l'impact fiscal sur les migrations des facteurs doit tenir compte à la fois de l'élasticité de l'offre des facteurs qui dépend en partie du contexte d'intégration économique et à la fois des différences par secteur productif de l'élasticité prix de la demande de facteur. En outre, pour Osmundsen, Schjelderup et Hagen (2000), la situation peut-être beaucoup plus complexe lorsque le niveau du taux d'IRP sous hypothèse de mobilité des ménages dépend de l'asymétrie ou non de l'information sur la mobilité individuelle, de l'exogénéité ou de l'endogénéité des pondérations de bien-être.

Ainsi, selon Barbier-Gauchard (2007), la répartition des charges du financement peut poser un problème d'équité si les prélèvements s'orientent davantage sur le travail que le capital et

⁶⁹ Dont le modèle aboutit également à une taxation nulle du capital dans sa version à circonscriptions homogènes.

notamment sur les travailleurs immobiles que sur les travailleurs mobiles. En effet, en raison des externalités de politiques fiscales entre gouvernements⁷⁰, les politiques de redistribution peuvent profiter en priorité aux ménages aisés et mobiles plutôt qu'aux moins fortunés. Ainsi, dans la mesure où les gouvernements connaissent leurs dotations en facteurs de production et les fonctions de réaction associées à ces facteurs, ils peuvent conduire une politique qui satisfait les préférences des ménages aisés en termes de niveau de services publics domestiques au regard de la variation du niveau de services publics étrangers et de la variation de la fiscalité étrangère⁷¹. On retrouve là un résultat de Wildasin (1991), les risques d'inefficience productive et de sous-estimation des transferts redistributifs devraient conduire à l'intervention redistributive d'un gouvernement fédéral bienveillant et informé sur les préférences et la technologie utilisée de chaque entité fédérée.

C'est également un des résultats de l'étude de Goodspeed (2002) portant sur les données de panel de l'imposition des revenus des personnes de 13 États membres de l'OCDE sur la période 1975-1984. L'auteur raisonne en économie ouverte. Ses résultats sont multiples. D'abord, il semble que le taux d'imposition des revenus des personnes est négativement corrélé au degré de mobilité des ménages. Ensuite, plus la disparité des bases fiscales est grande (par exemple, sous l'effet de l'élargissement de l'Union européenne) plus le taux local d'imposition des revenus diminue (en fonction du degré de mobilité des ménages). Les externalités verticales semblent plus grandes lorsque les bases fiscales sont proches. Ainsi, malgré la relative stabilité des recettes (locales et nationales) d'imposition des revenus entre pays sur la période considérée, une augmentation du taux d'imposition national des revenus peut se traduire par une diminution du taux fiscal local. Cependant, lorsque cette augmentation du taux national réduit les disparités de base fiscale alors les taux d'imposition locaux des revenus augmentent à travers les externalités horizontales. Les externalités fiscales verticales semblent interagir avec les externalités fiscales horizontales. L'auteur trouve également que les transferts de redistribution du niveau national modifient les externalités horizontales en réduisant les disparités de bases fiscales et en augmentant les taux d'imposition locaux des revenus. Aussi, si les transferts et les taux d'imposition nationaux des revenus sont bas, alors les disparités de base fiscale peuvent produire

⁷⁰ L'effet sur le bien-être domestique de toute modification de la politique de redistribution étrangère est négatif lorsque la variation du niveau des services publics est supérieure à celle de la fiscalité.

⁷¹ Une des solutions à l'internalisation des externalités fiscales consiste à ce que le gouvernement central applique une taxe proportionnelle au coût de production des services publics offerts, afin de transférer, sous forme forfaitaire, ces recettes fiscales aux travailleurs immobiles, modifiant ainsi l'allocation des ressources fiscales entre pays en faveur des non qualifiés. Par conséquent, la politique de redistribution nationale devient insensible à celle d'un autre gouvernement. Le taux de taxe optimal est d'autant plus élevé que le coût de production des services publics est faible et que les travailleurs qualifiés sont fortement attachés aux services publics.

d'importantes interactions (effets baissiers) sur les taux d'imposition locaux. Une autre conclusion au niveau européen est que la création d'un niveau communautaire pour l'imposition des revenus peut permettre de réduire la dépendance des gouvernements nationaux aux impôts sur les revenus (à dépenses constantes) à travers les externalités verticales (liées aux transferts centraux). Elle peut aussi égaliser les bases taxables entre les pays et accroître la dépendance (externalités horizontales) entre les taux d'imposition nationaux des revenus.

En l'absence d'information parfaite et de gouvernement fédéral européen, Sinn (2004) propose une intégration étalée des nouveaux immigrants, ceux-ci devant par exemple répondre à un certain nombre de critères dont une période d'installation et/ou de travail dans le pays hôte avant d'obtenir des droits à la redistribution des revenus. Dans le même sens, Richter (2004) se prononce pour une intégration retardée qui oblige les immigrants à contribuer à leur système socio-fiscal d'origine pendant une période donnée. Drèze et *al.* (2007) supposent que chaque entité fédérée dispose d'une information parfaite des coûts des transferts, des préférences et de la technologie des autres entités fédérées. Ainsi, un processus décentralisé de transferts *volontaires* (i.e. différenciés) entre les entités fédérées elles-mêmes, où chacune décide du taux de redistribution qu'elle souhaite allouer aux autres, permet selon les auteurs de s'approcher d'une redistribution efficiente. Wilson (2007) montre, à partir d'un modèle illustrant un marché commun entre plusieurs États, que les contrôles migratoires peuvent s'avérer bénéfiques au niveau de la redistribution des revenus qui est plus efficace dans le pays hôte pour les nationaux et les émigrés présents (coût des effets de congestion limité et le niveau de redistribution plus élevé avec moins de pauvres pour un même budget). En outre, ces contrôles d'immigration peuvent conduire à un équilibre supérieur en luttant contre l'appauvrissement des migrants présents dans le pays hôte (revenu redistribué plus élevé) et dans le pays source (productivité plus élevée des individus restant dans le pays source conformément à la loi de la productivité marginale décroissante) en rendant l'émigration vers le pays hôte plus attractive. Autrement dit, le contrôle de l'immigration accroît les flux migratoires vers le pays hôte ce qui justifie les contrôles migratoires améliorant la redistribution socialement optimale dans le pays hôte et la productivité moyenne dans le pays source.

À contrepied, Hindriks (2001) développe un modèle relativement simple à partir de la double hypothèse de mobilité imparfaite entre les riches et les pauvres d'une part, et d'autre part, d'une politique redistributive fondée sur l'imposition proportionnelle et décidée dans chaque juridiction à la majorité. Or, si on accroît la mobilité des pauvres, ces derniers peuvent poursuivre les riches dans leurs choix de résidence et former une majorité dans chaque

juridiction, ce qui diminue l'incitation à réduire les taux d'imposition dans chaque juridiction. En outre, l'auteur avance que quelques juridictions fixent à l'équilibre (de Nash) un taux d'imposition trop élevé (sur la pente décroissante de la courbe de Laffer) parce que les pauvres qui constituent la majorité électorale s'opposent à une réduction fiscale pareto-optimale par crainte (*political failure*) que l'attraction de nouveaux riches ne modifie la majorité électorale. Kessler et al. (2002) modélisent les politiques redistributives interrégionales dans un marché commun avec concurrence socio-fiscale et mobilité partielle des facteurs de production (capital et travail) dans un premier temps, puis avec mobilité parfaite des facteurs productifs dans un deuxième temps. Leurs résultats montrent que l'approfondissement du marché commun (baisse du coût de mobilité des facteurs) avec intégration parfaite du capital accroît la concurrence fiscale (baisse du taux d'imposition du capital, augmentation des salaires). Si on considère l'intégration des marchés du travail uniquement, l'augmentation fiscale accroît les prestations sociales qui attirent de nouveaux migrants. Or, souhaitant limiter le nombre de bénéficiaires des aides publiques et le nombre d'immigrés, les pays maintiennent un niveau d'imposition relativement bas. Ces deux effets se neutralisent lorsqu'on considère un marché du capital unifié et une intégration poussée des marchés du travail entre deux pays symétriques. Dans ce cas, le taux d'imposition du capital est plus élevé et les transferts redistributifs sont plus élevés à l'équilibre, satisfaisant une majorité de population dans chaque pays. En effet, l'intégration des marchés du travail (*i.e.* flexibilité des salaires) supprime l'incitation à baisser le taux d'imposition du capital dans le but d'augmenter les flux entrants de capitaux. Elle stimulerait, dans le même temps, un afflux de migrants à cause de l'augmentation du taux de salaire et des transferts sociaux par habitant. Ces transferts seraient distribués au détriment de la majorité des résidents de la région concernée. Les auteurs concèdent que les résultats sont ambigus lorsque les pays diffèrent fortement au sujet des variables économiques et politiques.

Razin et Sadka (2010) montrent également à partir d'un modèle d'économie politique (décision majoritaire) et de concurrence fiscale entre deux pays asymétriques (en termes de productivité, *skills*) que les différences de productivité (*productivity gap*) influencent à la fois les choix en termes de flux migratoires et de taux d'imposition proportionnel des revenus du travail (*i.e.* des transferts redistributifs). Or, si le pays d'accueil des flux migratoires voit son taux d'imposition diminuer, au motif que les « natifs » sont réticents à financer des dépenses de redistribution aux nouveaux migrants (résultat traditionnel de la littérature, cf. Razin et Sadka, 2002), au contraire, le taux d'imposition du pays source des migrations est plus haut avec émigration que sans émigration car les résidents du pays source deviennent moins réticents à augmenter les transferts redistributifs (*i.e.* taux d'imposition) en direction des résidents les moins

qualifiés (i.e. les plus pauvres). Par conséquent, les migrations du facteur travail se réalisent dans le but d'obtenir une meilleure rémunération nette d'impôt et de profiter des biens publics fournis par l'État providence. Ces avantages obtenus, nets des coûts de migrations, peuvent annuler les effets de la concurrence fiscale (course vers le bas), au moins pour le pays source (d'émigration).

Sous-section 1.2.6 Économie politique des migrations et tests de la mobilité des ménages

Introduire les coûts de mobilité dans les modèles de concurrence fiscale amène les économistes à classer les facteurs de production selon leur degré potentiel de mobilité. Ainsi, on considère pour l'UE que le capital et le travail qualifié sont mobiles, contrairement au travail non qualifié qui subit de nombreux coûts de déplacement. Les coûts de mobilité varient continuellement dans le temps et suivant les agents. En Europe, la circulation des travailleurs demeure limitée malgré les pertes d'emplois que les européens peuvent subir dans leur région frappée par un choc asymétrique. Ainsi la réduction du taux de participation au marché du travail ne se traduit pas par la mobilité (Fatas, 2000). Par exemple, durant le premier trimestre 2005, la proportion des travailleurs de l'Europe des Dix par rapport à la population en âge de travailler du pays d'accueil était égale à 0,001 % au Portugal, 0,1 % en France et aux Pays-Bas, 1,4 % en Autriche et 2 % en Irlande. En outre, une proportion significative du travail exécuté par des travailleurs en provenance de l'Europe des Dix est de caractère temporaire ou saisonnier (87 % des permis de travail délivrés en Autriche en 2004 ont été fournis pour une période de moins de 6 mois, de même pour 95 % des permis délivrés en Allemagne par exemple (Parlement européen, 2006). Aujourd'hui, seuls 2,3 % des européens vivent dans un État membre dont ils ne sont pas ressortissants (Monti, 2010, 64). Autrement dit, ces 4 millions de ressortissants européens vivant dans un autre État membre peuvent être approchés des 19,5 millions de ressortissants de pays tiers vivant dans l'UE.

Malgré une tendance croissante, les migrations intra-communautaires sont toutefois de faible ampleur et relativement complexes à analyser. Outre l'influence des différences de qualification, les comportements de mobilité diffèrent selon que l'individu émigre ou immigré, dans un contexte intra ou extra communautaire, suivant un schéma de migration direct ou par étape (répété), contractualisé (intra-firme) ou non. L'étude des déterminants des migrations de main-d'œuvre est sensible aux variables de déséquilibre du marché du travail, telles que le niveau de salaire relatif et le taux de chômage relatif aux variables structurelles, telles que les effets de réseaux ou les différences d'aménités. Selon les préceptes néoclassiques, les coûts de migration,

d'information et d'incertitude constituent des facteurs d'inertie qui compromettent l'efficacité du rééquilibrage « des marchés du travail européen » en union monétaire. Les flux migratoires intra-communautaires apparaissent faibles en comparaison avec ceux qui existent entre les quatre grandes régions américaines. Hormis le cas particulier du Luxembourg, les taux d'immigration des Européens (nombre d'immigrants de l'UE sur la population totale du pays d'accueil) ne dépassent pas 0,25 % de la population totale et sont souvent inférieurs à 0,1 % alors que les taux de migration internes aux États-Unis sont de l'ordre de 0,8 à 1,6 %. La migration intra-européenne connaît une nette augmentation (+14 %) bien que la migration d'origine extracommunautaire correspond au double de l'immigration des Européens. Mais pour autant, les taux internes à l'UE, même corrigés, restent près de 8 à 10 fois inférieurs aux taux de migration entre les régions américaines (Mouhoud et Oudinet, 2006).

Ensuite, la relocalisation physique des ménages apparaît très incertaine dans la mesure où ils sont soumis à d'importants coûts tangibles (coûts de déménagement/installation, administratifs, permis de travail, etc.) et intangibles (apprentissage d'une langue, nouvelles relations familiales, amicales, religieuses, marchandes, etc.). L'attachement à la région d'origine et la volonté de profiter des certaines aménités (paysages, climat, littoral côtier) ainsi que l'insertion au sein de réseaux sociaux sont autant d'obstacles supplémentaires à la mobilité (coûts irrécouvrables), en fonction notamment du niveau de revenus réels des individus. De plus, au gain brut obtenu sur l'imposition des revenus et du capital doit être retiré, outre les coûts précédents, les éventuels frais supplémentaires d'accès aux soins, de scolarité, de justice, de transport, etc. Autrement dit, le résultat net est positif, en raisonnant toutes choses égales par ailleurs. En revanche, si les services publics locaux et nationaux sont dans ce pays à prestation payante et/ou de moindre qualité, l'ensemble des coûts peut être supérieur aux avantages fiscaux obtenus. Enfin, ce qui compte d'un point de vue macroéconomique, c'est bien d'une part le flux transfrontalier net tendanciel d'unité de capital ou de ménages, c'est-à-dire l'évolution du solde des facteurs sortants moins les entrants, et d'autre part le motif de ces migrations qui relève en majeure partie de raisons professionnelles (ménages) et de fusions et acquisitions (entreprises).

D'après une enquête récente, l'Eurobaromètre (2010) révèle que le Luxembourg, les pays scandinaves et l'Irlande ont les populations les plus mobiles, conformément à leur tradition migratoire. Actuellement, les répondants en Italie, à Malte et dans un groupe d'États membres de l'est constitué de la Hongrie, de la République tchèque, de la Roumanie, de la Bulgarie et de la Slovaquie sont les plus nombreux à affirmer ne jamais avoir vécu ou travaillé à l'étranger. En outre, les intentions en matière de déménagement sont fortement liées aux chances perçues de

trouver un emploi à l'étranger. Globalement, 27% des Européens qui pensent que les chances de trouver un emploi sont meilleures à l'étranger que dans leur propre pays ont l'intention de déménager, contre 13% de ceux qui estiment que leurs chances à l'étranger sont les mêmes ou moins bonnes que dans leur propre pays. Une meilleure qualité de vie est la raison la plus fréquemment citée d'envisager de travailler à l'étranger, les taux de réponses les plus élevés étant enregistrés en Hongrie (47%) et au Royaume-Uni (43%).

En réalité, qu'il y ait mobilité avec ou sans coûts directs, la survenance d'un choc (comme la crise grecque) qui contraindrait les agents à sortir de la juridiction aurait des conséquences sur le nouvel équilibre atteint. En effet, les agents qui ne peuvent supporter les coûts de mobilité vont subir des pertes de bien-être et faire pression sur le gouvernement pour qu'il modifie sa politique dans un sens favorable à leur intérêt, ce qui amène à un nouvel équilibre, même si celui s'écarte quelques peu des doléances non pleinement satisfaites des résidents. Ensuite, à la fin du choc, il est probable que certains agents qui étaient partis reviennent dans la juridiction et contribuent à modifier de nouveau l'équilibre. Ainsi, l'interaction entre les deux processus d'*exit* et de *voice* (Hirschman 1970) produit un nouvel équilibre fortement dépendant de la trajectoire passée (*path dependancy*), selon un mode hautement idiosyncratique (Salmon, 2005).

Finalement, même en considérant uniquement le critère financier comme facteur de localisation, les écarts de rémunérations brutes entre pays sont, dans la majorité des cas, plus importants que les écarts de fiscalité directe, ce qui restreint le risque de migration aux ménages dont les revenus sont très élevés. En outre, d'après les travaux empiriques, le rôle des migrations sur les finances publiques de plusieurs juridictions est nuancé (Brueckner, 2000). Là où l'étude des migrations pour des motifs fiscaux est la plus aisée, Khoshyaran (2004) montre que la mobilité des ménages à des fins de consommation pour des motifs fiscaux est limitée, premièrement, à certains types de produits (de luxe, les tabacs et les alcools). Deuxièmement, en revisitant le modèle de Kanbur et Keen (1993), il aboutit à des résultats nuancés sur le volume d'achats transfrontaliers relié à l'évolution de plusieurs variables géographiques. L'auteur souligne que la densité des aires urbaines frontalières⁷², la localisation citadine centrale ou périphérique des ménages et la distance inter-frontalière entre le domicile et le lieu de consommation, impactent les coûts de transport et par conséquent une partie du gain net de la différenciation fiscale. Les méthodes d'analyses théoriques et empiriques sont particulièrement

⁷² La densité est considérée comme un indice d'encombrement du trafic, du temps et donc du coût transport additionnel.

ardues, notamment lorsque qu'on prend en compte le cycle de vie et les dimensions intergénérationnelles des migrations⁷³ (Wildasin, 2006, 81).

Section 1.3 Le recours aux scénarios modélisés de la théorie des jeux

La théorie des jeux a pour objet l'analyse des interactions stratégiques de comportements d'agents conscients de leur situation d'interdépendance. Fondée sur l'hypothèse de l'individualisme méthodologique, la théorie des jeux se penche sur les procédures de décisions d'individus (choix rationnels) plongés dans différentes situations informationnelles (complètes, limitées, etc.) et structures du jeu (nombre d'acteurs, jeu statique ou répété). Dans ce cadre, les agents essaient d'anticiper les profils d'actions des autres joueurs en sachant que ces derniers ont connaissance de ce processus réflexif. L'objectif théorique, à partir de la formalisation des actions réciproques, est de déduire les équilibres coopératifs optimaux (convention entre joueurs) ou non coopératifs (auto-exécutoire). Nous présentons quelques travaux sur la concurrence fiscale inspirés de cette méthode.

Sous-section 1.3.1 Stratégie non-coopérative et problème d'action collective

Supposons que le taux initial d'imposition des entreprises dans deux pays A et B soit de 30 %. À ce taux, il y a dans chaque pays une entreprise réalisant un bénéfice de 100 qui produit indifférente au territoire sur lequel elle se trouve. Puis, considérons qu'un État souhaite attirer les deux entreprises supposées mobiles, il lui suffit de diminuer son taux d'imposition, toutes choses égales par ailleurs. Mais si l'autre pays anticipe ou réagit à cette politique fiscale agressive dans le pays voisin, il va lui aussi réduire son taux d'imposition pour maintenir la localisation de l'entreprise dans ses frontières. Cette représaille conduit à ce que chaque pays obtienne une recette de 20 au lieu des 30 préalablement. En théorie, la répétition de ce jeu risque de se transformer en une course vers le bas jusqu'à un taux d'imposition nul. Comme nous l'avons signalé plus haut, plusieurs articles confirment l'interdépendance entre le taux d'IS domestique et les taux d'IS des pays voisins. Pourtant un certain degré d'interdépendance n'exclut pas toute autonomie dans la conduite de politique fiscale individuelle mais elle souligne les problèmes d'action collective.

⁷³ Cette absence de preuve de l'impact de la mobilité des personnes sur la fiscalité d'un pays ou d'un groupe de pays ne l'empêche pas d'avancer plus loin : *“there can be little doubt, however, that demographic change can have, and have had, quantitatively very important impacts on the fiscal systems of modern economies”*...

Tableau 7. Les effets de la concurrence fiscale

		Pays A	
		Taxation à 30 %	Taxation à 20 %
Pays B	Taxation à 30 %	30,30	0,40
	Taxation à 20 %	40,0	20,20

Note : gain de B à gauche, gain de A à droite. Source : Siroen (2006)

Sous-section 1.3.2 La crédibilité de l'engagement sans asymétrie (*credible commitment*)

En situation d'aléa moral, la concurrence fiscale en horizon fini dans un jeu à un coup amène chaque joueur à tenter de resquiller (équilibre de Nash) même s'il sait que l'harmonisation négociée est une solution pareto-optimale. Dans ce jeu, la diminution des taux est un effet de signal qui souligne que la discipline fiscale n'est pas une priorité et qui conduit à une guerre d'usure entre les participants. En revanche, l'interaction stratégique entre deux joueurs asymétriques mais avec des finances publiques profondes ou saines, en situation d'information parfaite dans un cadre temporel infini, aboutit à un équilibre des forces (Fourçans et Warin, 2001). Autrement dit, chaque joueur connaît la fonction de pertes⁷⁴ associée à la domination de la stratégie fiscale agressive sur le comportement coopératif, ce qui contribue à réduire la période de conflit entre eux et la volatilité des taux d'imposition.

Fourçans et Warin (2010) montrent, à partir d'un jeu à information complète à jeux répétés entre deux pays identiques (même taille, même taux, etc.) produisant des biens homogènes et dont la finalité des gouvernements est d'accroître les recettes fiscales et de lutter contre le chômage, que l'harmonisation fiscale n'est pas nécessaire. En effet, le signal donné en début de jeu par l'un des joueurs sur les représailles qu'il est prêt à mener dans la durée du conflit si l'autre joueur choisit la stratégie dominante non-coopérative, suffit à maintenir l'équilibre coopératif. Cet équilibre dépend de la crédibilité du signal comme, par exemple, des finances publiques saines laissant une grande marge de manœuvre en cas de représailles, ou l'annonce d'une guerre fiscale (*tax war*) par chacun des partenaires. À partir de ce modèle, les auteurs préconisent une politique de réduction des dépenses et des « gaspillages » dans le secteur public pour assainir les finances publiques et éviter une concurrence fiscale vers le bas. Dans un autre modèle, Fourçans et Warin (2006) soulignent que, littéralement, les coûts de révocation (*revoking costs*) d'un accord partiel de non-agression ou de guerre d'usure en début de jeu peuvent contraindre les gouvernements à respecter leurs engagements sans nécessiter d'harmonisation fiscale. Ces coûts de révocation peuvent être, suite à une course au moins-

⁷⁴ Moins de recettes liées à la baisse des taux, *ceteris paribus*.

disant, le franchissement des règles du PSC en raison de pertes de recettes fiscales, ou de non-réélection des gouvernants qui auraient été contraints de couper les dépenses publiques, etc. Dans cette veine, Catenaro et Vidal (2006) tentent de réconcilier les divergences entre littérature théorique et empirique en proposant un modèle de jeux répétés à information complète pour lequel les menaces crédibles de représailles entre des pays « patients » et de taille symétrique, rendent la coopération possible sans harmonisation fiscale ni transfert à une autorité supranationale. Dans ce travail, les hypothèses sont minimales et toutes aussi réductionnistes mais le résultat souhaité par les auteurs de *statu quo* politique en matière de centralisation suffit à rendre à leurs yeux le modèle relativement « réaliste ».

Sous-section 1.3.3 Relâchement de l'hypothèse de symétrie

On trouve d'ailleurs des résultats différents voire contradictoires au sein même de la littérature de la théorie de jeux en relâchant quelques hypothèses. Cardarelli et *al.* (2002) montrent, à partir d'un modèle de jeux répétés que la concurrence fiscale entre deux juridictions asymétriques en dotation en capital (riche et pauvre) est exacerbée lorsque les besoins en biens publics locaux sont faibles. En effet, la perte résultant de l'externalité de course au moins-disant fiscal est faible. En outre, la coordination fiscale réclame du temps. Cette stratégie est payante lorsque les gouvernements sont patients. En revanche, lorsque les préférences ou les dotations entre pays asymétriques sont importantes, le petit pays a un intérêt à profiter de la large base fiscale du grand pays. L'harmonisation fiscale en jeux répétés est alors impossible. Seule la centralisation des politiques fiscales peut empêcher la concurrence fiscale. À partir d'un jeu dynamique différentiel de concurrence fiscale, Ruiz (2008) montre que les gouvernements en économie ouverte ont le temps de réagir aux variations de fourniture de biens publics par des gouvernements concurrents (équilibre de Nash rétroactif > équilibre de Nash). L'augmentation des biens publics fournis par un gouvernement nécessite d'accroître le taux d'imposition du capital, ce qui fait fuir une partie du capital à l'étranger. Si le pays étranger a le temps de réagir à ces flux de capitaux entrants, il va accroître la quantité de biens publics jusqu'à aligner le bénéfice social marginal avec le coût social marginal. Le capital va revenir dans le pays domestique et la réaction des gouvernements peut se prolonger (et vice-versa en cas de baisse du taux de fourniture de biens publics). Ce jeu suppose une information complète sur les impôts et les biens publics de chaque gouvernement, ainsi que le temps de réagir à chacune des autres politiques.

Finalement, en considérant deux régions asymétriques en économie ouverte dans un jeu à plusieurs périodes, Taugourdeau (2004) aboutit à des résultats nuancés. Les menaces fiscales entre deux pays asymétriques rendent peu probable l'*harmonisation* ou la *coopération* fiscale car, contrairement à un grand pays, le petit État a un intérêt plus grand à réduire ses taux d'imposition pour attirer du capital qu'il ne subit de pertes de recettes fiscales. Pour ces deux types d'accords, plus faible est la différence de taille, plus grande est la stabilité (gains) de l'harmonisation et de la coopération fiscales, si les États sont suffisamment patients. Dans ce cas de faible asymétrie, la *négociation* entre eux des taux d'imposition optimaux impliquant également des transferts budgétaires, annule les effets bénéfiques sur les revenus du capital additionnels qu'un pays obtiendrait par une baisse de la fiscalité sur ce facteur. À pouvoir de négociation équivalent, chaque pays est donc incité à déterminer un taux d'imposition du capital aussi élevé qu'il le serait dans une économie fermée.

Malgré la subtilité des jeux stratégiques développés par la théorie des jeux, celle-ci n'aborde pas les effets de dimension et de puissance économique dont certains pays bénéficient. Or, la taille d'un pays ne se pose pas toujours en facteur de résistance dans la course vers le bas, comme on peut le voir avec la France en matière de fiscalité de l'épargne dans les années 1980 et avec l'Allemagne en matière socio-fiscale à la fin des années 1990 et au début des années 2000 (cf. *supra*). Si on considère la politique fiscale française de la fin des années 1980 dans le cadre du SME, on ne vérifie pas l'hypothèse de grand pays. Selon Bavesi (1988), l'avancement du processus européen d'intégration monétaire et financière ne procède pas de la coopération mais d'un jeu de menaces et de représailles. Il avance que des États ont utilisé la menace d'un retour aux contrôles des capitaux pour mieux obliger leurs partenaires à ouvrir leurs frontières. La crédibilité de cette menace et l'ouverture unilatérale du marché national engendre, au terme du jeu, la libéralisation des mouvements de capitaux, ainsi qu'on l'aurait obtenue par la coopération. La France a, par exemple, mené cette politique du fait accompli sous les auspices de la gauche, avec le soutien de la Commission qui en connaissait les effets d'engrenage. Ainsi, cette réforme monétaire et financière eut des conséquences sur les politiques fiscales pesant sur les revenus du capital par un renforcement du secret bancaire dans certains pays et une dévaluation fiscale par la baisse des taux, la création d'exonérations et de dépenses fiscales. Un gouvernement socialiste a donc adopté sous la pression des faits des mesures contraires à sa philosophie qui l'ont amené à perdre partiellement la maîtrise de sa politique fiscale⁷⁵, tout comme la RFA l'a expérimenté à

⁷⁵ Amable et al. (2012, 113) soulignent à ce propos que « la stratégie de transformation néolibérale du modèle français a connu jusqu'en 2012 une répartition implicite des tâches : les coalitions de gauche appliquaient des réformes néolibérales sur les marchés des biens et services et dans le système financier, domaines alors jugés non

travers la fuite des capitaux qui a suivi l'introduction en 1989 d'une retenue à la source sur les revenus d'épargne (Emonnot, 1998).

Sous-section 1.3.4 Jeux en union monétaire

À partir d'une approche de théorie des jeux, Kempf et Rota Graziosi (2009) définissent le *leadership* comme la capacité d'un gouvernement à bouger le premier, autrement dit en fournisseur de biens publics. En raison d'externalités de biens publics, l'approche traditionnelle par l'équilibre de Nash de stratégies simultanées conduit à des comportements de passager clandestin et de sous-optimalité dans la fourniture des biens publics. Néanmoins, la prise en compte de la « séquentialité » des décisions et de la possible complémentarité des biens publics fait émerger un équilibre de sous-jeux parfaits, pour lequel la provision de biens publics est supérieure celle de l'équilibre de Nash. Kempf et Rota Graziosi (2010) approfondissent leurs travaux précédents en partant de l'hypothèse de « séquentialité » des décisions de taux fiscaux, autrement dit de non-simultanéité des prises de décisions. Cela implique un modèle où l'élaboration des taxes dans les pays en concurrence est endogène, correspondant à des équilibres parfaits en sous-jeux de *Stackelberg*. Les grands pays ont des taux plus élevés que dans le cas d'approche simultanée. Finalement, le problème de coordination est résolu grâce à l'asymétrie des dotations en facteurs des joueurs. La juridiction la moins productive ou la plus petite renonce à l'avantage de second-joueur ce qui limite la baisse des taux.

A l'opposé, Dehejia et Genschel (1998) montrent à partir d'un modèle de concurrence fiscale sur le capital avec des pays de taille asymétrique, que les petits pays ont une stratégie dominante de baisse des taux au sein d'un jeu du type dilemme du prisonnier par rapport aux grands États (cf. colonne de droite du tableau 9), (cf. également Chatelais, 2011a,b).

Tableau 8. Jeu de concurrence fiscale entre pays asymétriques

		Petits Pays	
		Coopération	Concurrence
Grands Pays	Coopération	3	4
	Concurrence	4	*3

Note : * équilibre de Nash ; Source : Dehejia et Genschel (1998, 33)

Empiriquement, les auteurs corroborent indirectement leur modèle en soulignant que, dans l'UE15, les petits États ont capté relativement plus de fonds d'investissements dans les actifs

prioritaires par les groupes sociaux constituant le bloc de gauche ; les coalitions de droite se chargeaient des réformes sur le marché du travail et dans la protection sociale, domaines prioritaires pour les groupes du bloc de droite ».

financiers que les grands États jusqu'en 1995 suite à la libre circulation des capitaux de 1990. Cette démonstration n'est qu'indirecte car il est difficile de savoir dans quelle proportion ces fonds ont accru les recettes fiscales des petits pays, en particulier si la définition des bases fiscales exclue la taxation des fonds d'investissement en actifs financiers (ex. Luxembourg). Néanmoins, ces flux financiers supplémentaires ont engendré des commissions, des frais de gestion, des emplois et des bénéfices taxables au sein des établissements gestionnaires. Il faut pourtant rappeler le caractère ambigu d'une stratégie de petite économie ouverte au regard du positionnement politique des États dans le processus de coordination de la fiscalité de l'épargne menée par la Commission européenne. Si le modèle oppose correctement les petits et les grands pays en termes de gagnants et de perdants à la non-coopération, il échoue à refléter les préférences collectives des pays considérés individuellement. Dès lors, malgré les résultats des modèles qui montrent la supériorité de la coordination globale sur l'équilibre non-coopératif, ce dernier domine la situation de semi-coopération ou de club de coopération dans la mesure où la mobilité du capital favorisera les pays périphériques aux membres du club (*supra*).

Chaque pays n'est pas soumis aux mêmes contraintes ni selon la même intensité (théorie de l'oligopole). Certains se comportent en *leader* de par l'effet de taille de leur économie ou leur capacité à agir les premiers (à la *Stackelberg*). D'autres réagissent en tant que suiveurs ou imitateurs sans que leur action individuelle ne puisse influencer ou inverser la tendance fiscale générale (à la *Cournot*). Empiriquement, les États-Unis en 1981 et en 1986 (Tanzi, 1987 ; Gordon, 1992 ; Slemrod, 2004) puis l'Allemagne depuis le début des années 1990 (Overesch et Rincke, 2009) apparaissent comme des « chefs de file » en matière de fiscalité, notamment pour la taxation des sociétés. Pour Herings et Kanning (2008), c'est le pays qui est en position d'influer le plus sur les gains économiques (ex. la croissance) à attendre de l'harmonisation (par le haut/bas) qui est en position dominante, car les autres pays auront intérêt à se coordonner sur son droit pour bénéficier de l'accroissement d'activité engendré par l'harmonisation. Il peut donc y avoir une position dominante (processus structurel) sans hégémonie (processus intentionnel). Cette analyse nous semble particulièrement pertinente appliquée aux États-Unis dans les années 1980. Ces derniers bénéficient d'une position dominante qui va structurellement engendrer un alignement, du moins une réorientation, des politiques fiscales européennes (fiscalité de l'épargne en Allemagne, fiscalité des sociétés en Irlande, fiscalité des personnes ailleurs)

En revanche, si on s'intéresse au cadre purement européen, cette analyse ne s'applique pas selon nous au *leader* qu'est l'Allemagne sur les deux dernières décennies. L'influence allemande sur l'économie européenne est prépondérante. Elle l'est à double titre : d'abord, sur le

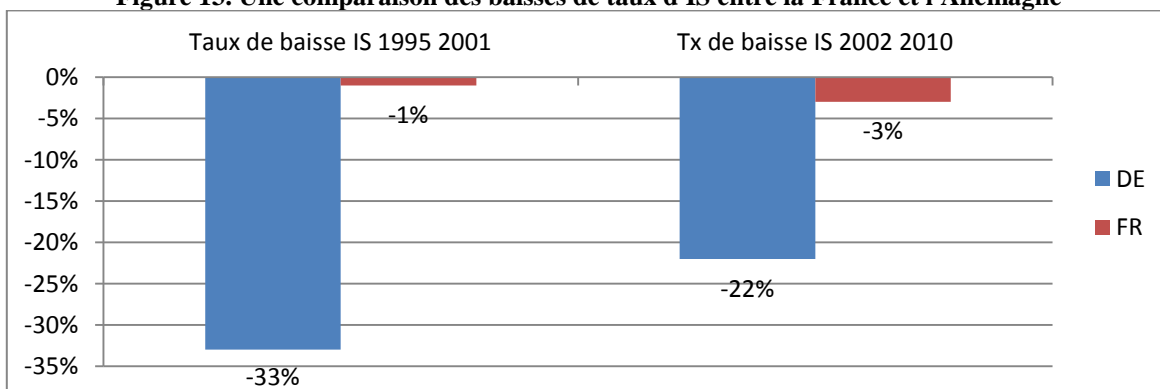
façonnement ordolibéral du cadre institutionnel européen⁷⁶ (Gerber, 1994 ; Dehay, 1995 ; Bilger, 2005 ; Allen, 2005 ; Chavance 2007, 58), mais surtout par l'effet de dimension de son économie. En effet, les éléments constitutifs d'une économie dominante sont sa dimension, son pouvoir de négociation, la nature des activités exercées (Perroux, 1954, 86) et son influence sur les autres économies (Perroux, 1948, 248). L'étude du modèle allemand dans son contexte européen nous permet d'identifier l'effet d'entraînement qu'il produit sur ses partenaires. Chez Perroux, la domination n'implique pas nécessairement une stratégie délibérée. Néanmoins, il est probable qu'au terme de la prise de conscience par elle de son effet de domination, l'économie dominante cherche à faire accepter « *la règle du jeu qui lui permet d'utiliser à plein ses moyens propres, de tirer tout le parti possible de ses supériorités relatives sans compromettre son avenir* » (Perroux, 1954, 96). L'économie dominante possède donc un intérêt à la diffusion de son modèle. Or, l'intention de renouveler ses structures productives après les chocs de la réunification et de l'élargissement à l'Est l'ont conduit à adopter une visée hégémonique en matière de politique monétaire, d'austérité budgétaire et de non-coordination fiscale européenne pour éviter justement de perdre le pouvoir structurant de sa position économique dominante. Cette politique non coopérative a accéléré la course au moins disant des petits pays européens et a transformé l'Europe en continent le moins taxé au monde en matière de bénéfices des sociétés.

En outre, l'Allemagne détient un *soft power* significatif, c'est-à-dire une « *capacité d'attraction, de séduction, exercée par un modèle culturel, une idéologie et des institutions (...) qui font que les autres s'inscrivent dans le cadre déterminé* » par elle (Chavagneux, 2004, 27). Ses revendications notamment son rôle actif dans la *définition* du Système Monétaire Européen, de la BCE, du Pacte de Stabilité puis de la Stratégie de Lisbonne s'efforcent, parallèlement au constructivisme juridique ordolibérale de l'Union, d'instaurer un ordre libéral à l'échelle européenne par la concurrence entre systèmes (Sinn, 2001). Ce *leadership* germanique n'est pas toujours subi pas les autorités françaises car comme le souligne justement Stoffaes (2009), ce qu'on nomme le « miracle rhénan », le « marché unique », la « stabilité monétaire », la

⁷⁶ Dans cette perspective, l'intervention de l'État est envisagée comme un instrument de préservation des conditions du marché. Ainsi, par exemple, la puissance publique doit contrer les tendances conglomérales et « cartellisatrices » qu'a engendré le laissez-faire aux États-Unis ou en Allemagne dans les années 1930. L'ordolibéralisme constitue donc le cadre philosophique ayant pour but l'établissement par l'État d'un ordre libéral dans la sphère économique, assurant le libre jeu de la concurrence et la stabilité monétaire, au moyen d'un constructivisme juridique. Autrement dit, l'économie est créatrice de droit public. Ce dernier ne fournit pas la légitimité de la souveraineté étatique (raison d'État) mais il lui permet de produire une « morphologie économique » sur une base scientifique, débarrassée des chimères laissez-fairiste et national-socialiste (Bilger, 2003), en délivrant des garanties sur l'exercice de la liberté économique. C'est désormais le marché qui permet la surveillance et l'autorégulation des activités étatiques par application du principe de mise en concurrence (Foucault, 2004). L'ordolibéralisme prône ainsi que « *toute Constitution devrait respecter les interdépendances entre un système de libre concurrence, de libertés publiques et d'État de droit – plus encore, elle devrait s'investir à protéger cet équilibre précieux contre toute « ingérence politique* » » (Joerges, 2006, 252).

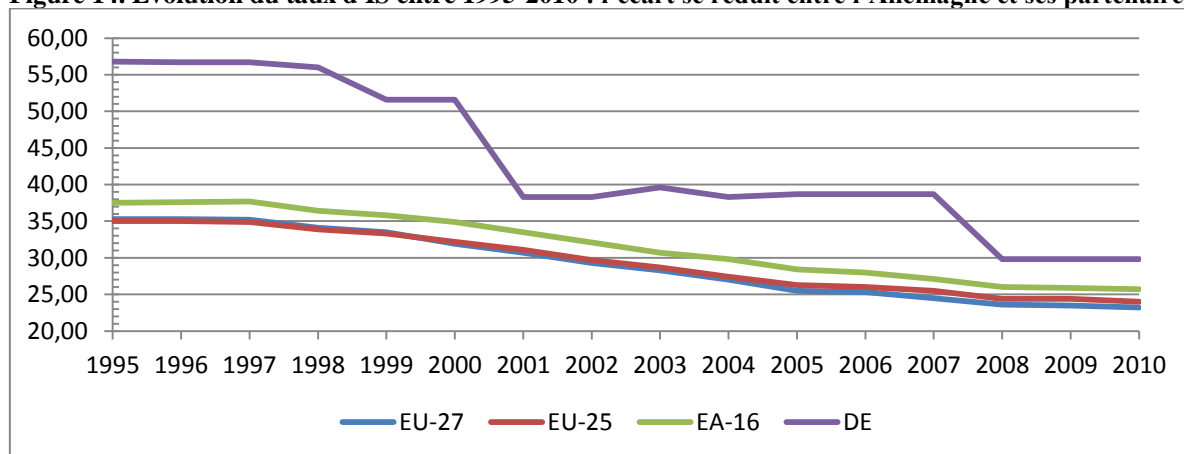
« concurrence fiscale ou l'harmonisation franco-allemande » ont souvent permis à l'un ou l'autre gouvernement de justifier des réformes à la fois comme imitation d'un partenaire vertueux et/ou une nécessité européenne. S'il est admis qu'en dépit d'un certain manque de transparence, « l'Europe a été notre programme d'ajustement structurel » (Pisani-Ferry, 2005), il serait plus juste d'ajouter que l'Allemagne, a été notre programme d'ajustement structurel car c'est bien autant l'exemplarité du modèle social allemand et la performance de ses industriels qui sont instrumentalisées positivement que les conditions nouvelles de concurrence européenne qui réclament des réformes structurelles et l'encadrement des politiques conjoncturelles (cf. figures 13 et 14). Ainsi, « cette confusion entre « économie sociale de marché » et « modèle social européen » ont mis l'ordolibéralisme européen à l'abri du débat démocratique qu'appelait pourtant la radicalité de son contenu » (Strassel, 2009, 3) (pour aller plus loin, cf. encadré 4 en annexe).

Figure 13. Une comparaison des baisses de taux d'IS entre la France et l'Allemagne



Source : données Eurostat

Figure 14. Evolution du taux d'IS entre 1995-2010 : l'écart se réduit entre l'Allemagne et ses partenaires



Source : auteur

En résumé, une majorité de travaux issus de la théorie des jeux montrent, dans un premier temps, que les stratégies gouvernementales peinent à se coordonner. La succession des stratégies non-coopératives les amènent à réduire alternativement leur taux d'imposition potentiellement jusqu'à zéro. Le résultat est un équilibre de taux d'imposition sous-optimal (Nash) dans la

mesure où les recettes fiscales sont alors insuffisantes à la fourniture des biens publics dans chacune des juridictions. Une deuxième génération de travaux introduit l'asymétrie de taille (dotations factorielles) entre juridictions. En l'absence de coordination, le jeu s'avère positif pour le petit pays et perdant pour le grand pays. Puis, les travaux tentent de montrer à partir de jeux répétés que l'expérience de guerre d'usure entre deux joueurs les amène à un accord auto-exécutoire de non-agression si chacun d'eux dispose d'une part de menaces crédibles (telles que des finances publiques saines) qui lui permettrait de rentrer dans le jeu de la course au moins-disant fiscal et supporterait d'autre part, des coûts de révocation du pacte de non-agression tels que des sanctions financières et électorales, conséquences de la dégradation des finances publiques et du dépassement du PSC lié à la course vers le bas. Même si les travaux ne vont pas tous dans le même sens, une majorité d'entre eux considère que l'asymétrie de taille entre les joueurs donne un avantage aux petits pays dans la conduite de stratégies non-coopératives en économie ouverte.

Néanmoins, si les petits pays ont un intérêt économique objectif à la concurrence fiscale sur le plan théorique, cela n'explique pas de manière satisfaisante les stratégies du RU (*City*), de la France (réorientation idéologique post-1983), de l'Allemagne (visée hégémonique post-1995), etc. Selon nous, l'union monétaire européenne et ses institutions d'influence ordolibérale modifient le jeu de concurrence fiscale en Europe dans le sens où la position dominante structurelle de l'Allemagne grâce à son *leadership* économique d'une part et d'autre part, sa position non-coopérative intentionnelle (modération salariale, austérité budgétaire, concurrence fiscale) déterminent la structure du jeu. Autrement dit, la volonté industrialiste et mercantile allemande, piégée par une politique monétaire trop restrictive pour sa propre économie, oriente le processus de dévaluation fiscale en cours et conduit l'Allemagne à prendre la tête des réformes structurelles libérales menées par les États membres de l'UE (malgré les propres contradictions que cette stratégie implique pour le modèle allemand à moyen terme).

Sous-section 1.3.5 Les limites de la théorie des jeux dans l'analyse de la concurrence fiscale

Finalement, la théorie des jeux⁷⁷, et en particulier le dilemme du prisonnier, n'apparaît pas capable de rendre compte des comportements fiscaux des États membres. Tout d'abord, il est opportun de remarquer qu'historiquement les agents économiques sont réticents à gruger, de crainte de représailles et de perte de réputation comme le montrent les études d'Axelrod (1984),

⁷⁷ Cf. critique de la rationalité de la théorie des jeux, Aumann (1992).

Milgrom, North et Weingast (1990), Posner et Rasmussen (1999). Néanmoins, est-il pertinent de séparer les interactions entre les comportements individuels et les institutions⁷⁸ ? Le cadre institutionnel européen et la volonté politique de puissance économique sont constamment ignorés par la théorie des jeux. D'abord, les agents sont supposés rationnels pour adopter des comportements stratégiques, mais leur rationalité est limitée car ils n'ont pas une pleine compréhension de toutes les conséquences de leurs actions (notamment des bénéfiques de certaines complémentarités institutionnelles). Elster (1986) justifie l'existence d'interdépendances stratégiques de trois manières : d'abord, le gain de chacun dépend du *gain* des autres ; puis le gain de chacun dépend du *choix* des autres ; enfin, le *choix* de chacun dépend du choix des autres. Autrement dit, les agents sont amenés à agir de manière stratégique en fonction des conséquences de leur choix sur les actions des autres.

Or, les institutions affectent le processus de décision des stratégies des acteurs quand ceux-ci perçoivent les informations qui leur permettent, d'une part, de formuler des anticipations sur les actions des autres, et, d'autre part, de choisir la stratégie qui maximisera selon eux leur bien-être. « *La stratégie des agents peut consister à orienter les anticipations des autres agents dans une direction qui les inciterait à prendre certaines décisions. (...) Ce modèle stratégique de décision n'est pas nouveau en économie, mais il possède une signification spéciale en ce qui concerne les asymétries de pouvoir et les institutions : certains agents peuvent en partie déterminer les options offertes aux autres agents et, ainsi, les faire agir d'une certaine manière* » (Amable, 2005, 61). On obtient là une lecture plus satisfaisante de la politique fiscale française dans les années 1980 et de la politique fiscale allemande dans les années 1990 et 2000.

Même si la rationalité limitée constitue un obstacle à une pleine compréhension des interdépendances entre les institutions, « *les acteurs stratégiques prennent conscience de certaines interdépendances entre les stratégies, c'est-à-dire entre les jeux auxquels ils participent. Cela influencera en conséquence leur prise de décision. Des agents stratégiques peuvent par exemple accepter de « perdre » dans certains jeux pour « gagner » dans d'autres et atteindre un équilibre globalement plus « satisfaisant ».* » (Amable, 2005, 76). Nous verrons qu'en matière d'harmonisation fiscale, cette stratégie s'applique lors des négociations européennes sur le paquet fiscal comprenant le code de bonne conduite en matière de pratiques dommageables, l'échange de renseignements et l'imposition à la source de la fiscalité d'épargne. C'est également une des propositions d'ordre tactique édictées par le rapport Monti (2010) pour approfondir l'intégration du Marché Unique.

⁷⁸ Pour une présentation actualisée des approches distinctes au sein même de la TR des liaisons entre comportement individuel et action collective instituante. Cf. Billaudot (2009).

À notre connaissance, l'interdépendance des stratégies (perdre A pour gagner B) n'est pourtant jamais intégrée dans les modèles de concurrence fiscale qui sont spécialisés sur une matière fiscale. La théorie des jeux appliquée sous la forme actuelle à la concurrence fiscale passe ainsi à côté des enjeux systémiques de la manipulation des taux et des bases d'imposition. À un niveau purement national, la conduite d'une réforme fiscale dans un domaine particulier est ainsi souvent l'objet d'une modification compensatrice d'une autre structure fiscale, légitimée notamment par l'impératif d'équilibre budgétaire. Au niveau international, une chute du taux d'IS a, au-delà de son impact en termes de concurrence fiscale, un effet sur la fiscalité des personnes (*incorporation*) et donc sur le taux marginal d'IRP. Le manque à gagner en termes de recettes peut se traduire par une revalorisation de la fiscalité indirecte. Nous n'irons pas plus loin dans l'analyse des effets de seconds tours sur l'équilibre budgétaire, la compétitivité et l'équité qui peuvent être nombreux mais dont l'enchaînement est périlleux à tracer en raison de l'incertitude qui subsiste quant à l'incidence des différents impôts (Euzéby, 1996 ; Harberger, 1962, 2008 ; Simula et Trannoy, 2010). Néanmoins, c'est bien le processus de changement institutionnel (systèmes fiscaux) qui nous intéresse plutôt que l'étude d'une structure de jeu figée.

Par ailleurs, les jeux évolutionnistes (TJE) s'intéressent au processus de sélection entre plusieurs équilibres. Le choix d'un équilibre ou mode de coordination dans la TJE présente certaines analogies avec la théorie des conventions qui accordent chacune une place importante à l'apprentissage, au phénomène d'auto-renforcement et de stabilité de l'équilibre ou d'une convention. Par exemple, l'économie des conventions « *permet de penser l'émergence de médiations objectivés (marchandises, monnaie, finance) par le jeu desquelles la violence marchande accède à une expression sociale transitoirement stabilisée, sans que jamais les conflits d'intérêts sous-jacents ne soient abolis* » (Orléan, 2004a, 31). En matière de théorie de jeux évolutionnistes, Aoki (2006, 237) part de la définition d'une institution en tant que « *système auto-entretenu de croyances partagées sur la manière dont le jeu est joué. Sa substance est une représentation synthétique des propriétés saillantes et invariantes d'un sentier d'équilibre particulier, que presque tous les agents du domaine considèrent comme important du point de vue de leurs choix stratégiques individuels et qui est à son tour reproduit par leurs choix effectifs dans un environnement en continuelle évolution* ». Cette définition repose sur cinq propriétés. D'abord, la création institutionnelle est endogène à un domaine donné et non exogène. Ensuite, en dépit de l'asymétrie d'information entre les joueurs dans l'anticipation des profils d'action des autres joueurs, chacun est guidé par les institutions qui reflètent une information condensée/représentation synthétique et par conséquent, restreignent les choix

stratégiques des agents (en réduisant leur ignorance sur les règles des choix des autres). En outre, les institutions sont robustes aux transformations continues de l'environnement jusqu'à un certain seuil où la crise endogène (dynamiques internes) engendre le changement institutionnel. De plus, l'institution a une portée universelle dans la mesure où elle fournit une cognition partagée sur les règles du jeu. Mais, les institutions ne sont pas un produit de la nature ou de la technique, elles sont le fruit d'une construction humaine. Il y a donc une multiplicité d'équilibres, autrement dit, plusieurs institutions peuvent naître d'un environnement naturel et technique donné.

La TJE part du postulat (temporel) que la causalité est à la fois ascendante et descendante, autrement dit, des habitudes individuelles aux institutions et inversement⁷⁹. En outre, elle souligne la causalité cumulative comme processus technologique et culturel incrémental permettant de saisir des phénomènes institutionnels inertiels (*path-dependency*). Elle met l'accent sur les connaissances organisationnelles tacites, situées et datées, au cœur des systèmes nationaux d'innovation dont l'étude a pris un poids considérable dans la littérature (Amable et *al.* 1997, France, 2000 pour la TR ; Aoki, 2006 pour le TJE). À partir des jeux évolutionnaires, Aoki (2006, 259) pense l'institutionnalisation comme un « *processus par lequel la convergence des croyances engendre un équilibre dynamique qui, à son tour, renforce ces croyances* ». L'institutionnalisation réduit l'effort de traitement informationnel, en rendant compatible le choix stratégique compatible avec l'état interne et l'environnement externe, et les choix individuels d'actions possibles par l'imposition de contraintes conçues (orientation vers un équilibre parmi en ensemble d'équilibres possibles).

Nous considérons que cette approche est plus apte à rendre compte des stratégies d'acteurs et des configurations fiscales dans l'UE. Néanmoins, on peut regretter que la dynamique du changement institutionnel se concentre plus sur la sélection d'équilibres/conventions existants que sur la compréhension de l'émergence des institutions. La notion d'équilibre est proche de la relation contractuelle définissant *ex ante* les conditions de réalisation du contrat. L'endogénéité de l'équilibre ignore le poids des structures (exogènes) en dépit de la reconnaissance de liens institutionnalisés entre domaines de l'économie. Le pouvoir n'est pas intégré à l'analyse, ce qui implique que la stabilité de l'équilibre est vue comme une coopération et non comme un rapport social transitoire signifiant la domination d'un groupe social sur un autre. En outre, le

⁷⁹ Pour une présentation des théories économiques évolutionnistes, cf. Lazaric (2010).

changement institutionnel répond à un processus dialogique⁸⁰ de renforcement de la cohérence interne à l'institution (inertie, endogénéité) et d'adaptation des représentations et des comportements à l'environnement externe (dynamique, exogénéité). Néanmoins, il n'y a pas nécessairement, selon nous, de rupture mais plutôt une codétermination de l'un et de l'autre (institutions et comportements). Nous y reviendrons dans le dernier chapitre de cette première partie.

Section 1.4 Les efforts de réhabilitation théorique du concept de concurrence fiscale

L'étude de la concurrence fiscale s'est progressivement enrichie des modèles de gravité de la nouvelle économie géographique et des hypothèses d'élus opportunistes au sein des modèles du *Public Choice*.

Sous-section 1.4.1 Les modèles de la nouvelle économie géographique

C'est un lieu commun d'affirmer que dans le contexte de la mondialisation et de l'essor des technologies de la communication et de l'information, les distances spatiales et temporelles se réduisent. Pourtant, l'espace (géographique) compte comme le montrent les travaux de la NEG.

Les fondements de la Nouvelle économie géographique et l'effet frontière

Le coût de l'échange (effet frontière) crée une barrière protectrice des entreprises résidentes vis-à-vis des concurrents étrangers, tandis qu'il incite les investisseurs internationaux à s'implanter dans les pays le plus peuplé et géographiquement centré (rendements croissants et potentiel de marché) lorsqu'il est faible (intégration commerciale élevée). La combinaison des effets frontières faibles, des rendements croissants et du potentiel de marché élevé rend certains pays moins sensibles à la mobilité du capital, qui est lui moins réactif aux taux d'imposition. Si l'effet frontière est fort, alors l'élasticité de la base fiscale aux taxes est moins forte dans le pays qui accueille le plus d'entreprises. La réactivité de ce pays aux taux d'imposition des pays voisins sera plus faible que les autres. Les études sur les flux d'IDE vont s'enrichir des apports de la « nouvelle économie géographique » à la suite des travaux fondateurs de Krugman (1991), Krugman et Venables (1995) jusqu'à intégrer la sensibilité des taux d'IS et des dépenses

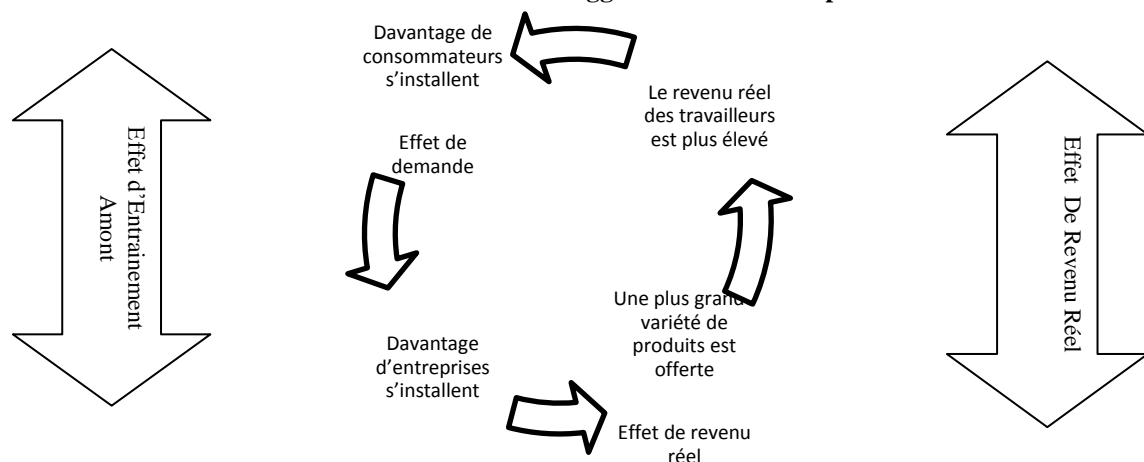
⁸⁰ Ce concept a été forgé par Edgar Morin pour exprimer la fusion en une unité complexe (c'est-à-dire à la fois complémentaire, concurrente et antagoniste) de deux ou plusieurs logiques différentes, voire contraires. Cf. Morin (1991).

publiques productives sur la localisation des IDE et leur dynamique d'agglomération (Andersson et Forslid, 2003 ; Baldwin et Krugman, 2004). En effet, une lacune récurrente des travaux sur la concurrence fiscale est de sous-estimer l'importance de la taille du marché potentiel, des biens publics et de leur qualité dans les choix de localisation des firmes ou des ménages. Exbrayat et al. (2009) rappellent ainsi que dans un contexte d'extraversion concurrentielle des économies nationales et de tension sur l'équilibre des budgets publics, les recettes d'IS représentent 2,9 % du PIB de l'UE25 en 2004 et les aides publiques redistribuées aux entreprises atteignent 0,6 % du PIB en moyenne. Leur part dans le total des recettes et des dépenses publiques et leur utilisation par les gouvernements prennent une dimension importante aux yeux des électeurs et des agents économiques. Dans ce sens, le rapport Monti (2010, 95) note l'inefficacité relative des règles communautaires qui visent à décourager les délocalisations d'entreprises à des fins de captation des fonds structurels (*fund-shopping*).

Les apports de la NEG : agglomération et concurrence fiscale

L'attractivité est un concept impliquant une dynamique temporelle et des équilibres instables avec l'augmentation de l'extraversion économique. Le processus d'intégration (international/européen) favorise le regroupement et la concentration des activités dans quelques régions. Cette agglomération d'entreprises et de travailleurs a pour résultat d'accroître le rendement net du capital dans la région qui profite de cet effet d'agglomération par rapport à d'autres régions (cf. figure 15), (cf. Fujita, Krugman et Venables, 1999). Ce différentiel de rendement et la nature cumulative du processus d'agglomération réduit l'élasticité du capital à une variation de son taux d'imposition. Le capital qui profite d'une rente de localisation tolère une imposition plus élevée que dans les autres régions.

Figure 15. Causalité circulaire dans la formation d'une agglomération d'entreprises et de travailleurs



Source : Fujita et Thisse (1997, 59)

La NEG met ainsi en évidence les forces d'agglomération qui poussent les activités économiques, les entreprises, à se concentrer là où sont localisées les ressources en facteurs de production, de façon à y exploiter des externalités technologiques, des économies d'échelle et de dimension. Un phénomène d'agglomération cumulative peut se mettre en place et aboutir à une forte concentration de l'activité à rendements croissants dans les grands pays. Notons qu'il existe des forces de rappel à cette concentration : au fur et à mesure de la concentration des firmes, la concurrence devient de plus en plus importante à la fois sur le marché des biens et sur le marché des facteurs dans les grands pays. Ce « grand pays » ou « pays centre » devient donc un marché où les prix des produits sont relativement bas et les salaires relativement élevés. Ces derniers nuisent à l'attractivité des grands pays pour les firmes. L'équilibre finalement atteint dépendra donc de l'arbitrage entre les forces d'agglomération cumulative et les forces de dispersion (centrifuges) liées à l'accroissement de la concurrence et aux avantages comparatifs traditionnels conformément aux prédictions théoriques (Maurel et *al.*, 1999 ; Dupuch et Jennequin, 2004 ; Dupuch et Mazier, 2003 ; Dupuch et Mouhoud, 2006). Transposée dans le domaine de la concurrence fiscale, cette approche conduit à penser que les pays bénéficiaires des forces d'agglomération pourront supporter des taux d'imposition relativement élevés tant que ces forces d'agglomération l'emportent sur les forces de dispersion. Les modèles de concurrence imparfaite à rendements croissants (NEG) montrent que la concurrence fiscale peut s'accompagner d'écarts de taux d'imposition persistants : les coûts de transport sont à l'origine d'un biais en faveur du marché domestique dès lors qu'ils se combinent à des économies d'échelle, ce qui conduit les firmes multinationales à s'implanter dans les grands pays, plus attractifs, et qui peuvent donc imposer des taux de fiscalité plus élevés que les « petits » sans perdre de capitaux. Ainsi, les modèles de Rieber (2000), Kind, Midelfart-Knarvik et Wooton (2000), Baldwin et Krugman (2004) et Krogstrup (2004) arrivent à la conclusion que l'intégration économique en accélérant l'agglomération, diminue l'intensité de la concurrence fiscale et autorise une certaine hétérogénéité fiscale. Ludema et Wooton (2000) arrivent au même résultat en matière d'imposition des travailleurs dans un modèle centre-périphérie où la mobilité des travailleurs croissante avec l'intégration économique vient renforcer l'agglomération au centre et l'hétérogénéité fiscale (taux plus élevé au centre qu'à la périphérie). A partir de travaux économétriques, Cassette et Exbrayat (2009) soulignent que les pays riches de l'UE15 ont une moindre dépendance aux choix fiscaux des autres pays tandis que l'importance du stock de capital de certains pays engendre une rente d'agglomération imposable à des taux nominaux d'imposition relativement plus élevés.

L'étude de l'élasticité des IDE à l'impôt

Il est nécessaire de rappeler que la recherche de « compétitivité fiscale » de la part des États a pour principal objectif d'attirer les activités productives susceptibles de créer des emplois et de la croissance économique. La compétitivité (*ex post*) est généralement considérée comme la capacité des acteurs (États, entreprises, etc.) à maintenir/accroître le niveau de vie/de parts de marché et de cohésion sociale/de rémunération au sein de marchés concurrentiels et sur longue période. En économie ouverte, l'étude de la compétitivité d'un pays passe par l'analyse des flux et des stocks d'IDE qu'il reçoit. La méthode consiste à calculer l'impact d'un changement du taux nominal d'IS dans un pays sur la sensibilité des flux d'investissements directs en provenance de l'étranger (Raspiller, 2005). Or, les tentatives économétriques de mesure de la sensibilité des IDE aux écarts de taux d'IS ne permettent pas de conclure dans le sens d'une concurrence fiscale efficace.

Néanmoins, suite au travail précurseur de Rieber (2000), deux études du CEPII ont confirmé les hypothèses de la NEG. D'abord, Bénassy-Quéré et *al.* (2005, 2007a) montrent qu'une fiscalité sur les sociétés relativement élevée décourage les entrées d'IDE, même lorsque les variables de gravité et la fourniture de biens publics sont pris en compte. Par conséquent, bien que les potentiels de marché jouent un rôle, un taux d'IS élevé est un élément significatif expliquant les flux d'IDE. Ce résultat doit cependant être nuancé au regard de deux éléments. D'une part, cet effet est asymétrique et dépend du signe de l'écart de taux : des taux d'IS moins élevés dans les pays récepteurs n'attirent pas l'IDE de manière significative, tandis que des taux plus élevés tendent à décourager les nouvelles entrées d'IDE. D'autre part, l'impact de différentiels de taux dépend du régime fiscal en place dans les pays d'origine (crédit/exemption fiscale).

Ensuite, de nombreux travaux cherchent à chiffrer le phénomène. Au niveau international, Hines, 1999 ; Devereux, Griffith et Klemm, 2002 ; De Mooij et Ederveen, 2003 montrent qu'en moyenne une baisse de 1 % du taux statuaire d'imposition des sociétés augmente de 3 ou 4 % les IDE entrants. Mais, comme on l'a vu, les écarts de taux ne sont pas toujours déterminants dans la localisation d'un investissement, ils dépendent du signe du différentiel de taux (Bénassy-Quéré, Fontagné et Lahreche-Revil, 2005). Les différences entre les études sont vraisemblablement le produit de la diversité des données, des méthodologies, et des variables de contrôles utilisés dans les calculs, excluant toutefois jusqu'à présent les facteurs publics comme variable de contrôle. Or, les dépenses gouvernementales produisent des externalités positives sur la productivité des entreprises (Thisse et Wildasin, 1992 ; Zissimos et Wooders, 2006 ; Dhillon,

Wooders et Zissimos, 2007). La seule présence d'un équipement public ou d'un nœud de transport peut suffire pour attirer les entreprises dans une même zone urbaine. Toutes choses égales par ailleurs, les coûts de transport supportés par les consommateurs y sont plus bas. Ceux-ci disposent alors de revenus supérieurs leur permettant d'acheter davantage du bien offert par les entreprises (Thisse et Wildasin, 1992). En d'autres termes, la présence d'un équipement public constitue une incitation pour les producteurs et les consommateurs à se regrouper au sein d'une même agglomération.

Le rôle des facteurs publics sur l'agglomération et l'(in)élasticité des IDE

Les modèles traditionnels de concurrence fiscale butent sur la déconnexion qu'ils opèrent entre l'impôt et sa contrepartie (biens publics). Les études de Rieber (2000) et de Bénassy-Quéré et al. (2007) montrent que la concurrence fiscale en présence d'économies d'agglomération ne conduit pas nécessairement à une course au « moins disant fiscal », les pays attractifs pouvant exploiter leurs rentes de localisations et maintenir des taux de fiscalité élevés, notamment grâce aux dépenses publiques en infrastructures, en R&D et autres *inputs* publics productifs qui attirent les firmes et renforcent l'effet d'agglomération. En outre, la concurrence fiscale conduit à améliorer l'efficacité de la dépense publique au bénéfice des entreprises. En effet, une politique qui amène à augmenter les biens publics directement utiles à la productivité et à l'efficacité des entreprises, que la littérature appelle *facteur public* (infrastructures, dépenses visant à faire respecter les droits de propriété et les contrats, éducation, R&D), est de nature à augmenter l'attractivité d'un pays pour l'investissement du capital international, mais aussi à reporter le poids de la fiscalité sur les facteurs les moins mobiles. Cela nous amène à penser que les grands pays européens ayant une protection sociale publique très développée et une base industrielle propre significative, comme l'Allemagne, la France et l'Italie, peuvent, compte tenu de la taille de leurs marchés et des effets dits d'agglomération, avoir un différentiel positif de fiscalité par rapport aux petits pays excentrés ou en rattrapage économique. Ottaviano et Van Ypersele (2005) et Le Cacheux et Saint Etienne (2005) aboutissent également à la conclusion qu'un grand pays peut fixer un taux d'imposition plus élevé qu'un petit pays.

Dans ce sens, Exbrayat et al. (2009) montrent que les aides publiques aux entreprises nettes d'impôt sont plus fortes dans les pays à faible productivité relativement aux pays à forte productivité. Toutefois, en dépit de cette générosité moindre, le pays à forte productivité peut accueillir une plus grande proportion d'entreprises. Or, lorsque les coûts du commerce sont suffisamment faibles, le nombre d'entreprises dans le pays à forte productivité augmente (effet d'agglomération). Par conséquent, les dépenses de biens publics qui leurs sont consacrées

peuvent être plus importantes que dans le pays à faible productivité. Cette situation requiert d'accroître les subventions à destination des ménages dans le pays à faible productivité (toujours contributeurs nets au budget public) et d'augmenter les subventions à destination des entreprises dans le pays à forte productivité. En matière de jeux non-coopératifs, une analyse en termes de bien-être produit des effets ambigus lorsqu'une partie des revenus du capital est redistribuée à l'extérieur des deux pays ou bien quand l'écart de productivité entre les deux pays est faible. En outre, lorsque les deux économies sont peu intégrées (coûts élevés au commerce), la situation nécessite, par exemple, une réallocation des subventions aux ménages dans le pays à forte productivité (surproduction de biens publics à destination des entreprises qui rapatrient leurs bénéfices à l'extérieur du pays).

Finalement, la qualité des *facteurs publics* sera d'avantage recherchée que les subventions fiscales et budgétaires. La fiscalité n'est donc pas l'*alpha* et l'*oméga* des délocalisations des activités productives et peut, bien au contraire, révéler une productivité supérieure (Lahreche-Révil, 2006). Ainsi, plus les prélèvements obligatoires sont élevés, plus les IDE sont élevés. On en veut pour preuve, les classements de la France ou de la Suède par rapport aux Pays d'Europe Centrale et Orientale comme terre d'accueil des flux et des stocks mondiaux d'IDE. Les États ne sont pas touchés de la même manière par la concurrence fiscale. Les « grands » États à fort *potentiel de marché* et *géographiquement centrés* peuvent se permettre des taux d'IS plus élevés que des « petits » États *excentrés, à faibles productivité et demande intérieure*. Le Cacheux et St Etienne (2005) évaluent à 6 points de pourcentage le différentiel de taux d'IS supportable par un pays comme la France par rapport à l'Irlande ou aux PECO. Dès lors, une différence fiscale importante ne signifie pas la conduite d'une stratégie de concurrence fiscale. Nous pourrions même avancer l'idée qu'une différence fiscale joue un rôle de « péréquation financière » entre deux pays intégrés sur le plan économique sans un système budgétaire fédéral. Mais, dans un contexte d'union économique et monétaire, certains facteurs de localisation sont plus importants que d'autres. Il est donc permis de penser que le critère fiscal sera davantage pris en compte dans les choix de localisation des entreprises au fil des progrès de l'intégration économique entre ses membres. En outre, si ce jeu concurrentiel est étendu à un grand nombre d'acteurs en processus d'intégration accéléré, la charge fiscale tend à se déplacer vers les facteurs immobiliers et la taxation du capital se dévalue dans toutes les juridictions, ce qui est politiquement discutable.

Sous-section 1.4.2 Les analyses des effets de l'intégration européenne sur la concurrence fiscale

Persson et Tabellini (1992) s'intéressent les premiers à l'effet de l'intégration économique sur la fiscalité hors cadre de l'économie géographique. Leur modèle se base sur un agent/électeur médian représentatif qui vote les impôts. Les auteurs font l'hypothèse que la mobilité des facteurs de production (et non des biens) s'accroît en fonction du processus d'intégration. Il y a deux facteurs, le capital est mobile tandis que le travail est immobile. La concurrence fiscale s'intensifie avec l'intégration qui rend le capital plus sensible aux différentiels fiscaux. Cette baisse des taux est toutefois modérée par le déplacement à « gauche » de l'électeur médian sur l'échiquier politique, ce dernier redoutant une fourniture sous-optimale de bien public et/ou un transfert excessif de la charge fiscale du capital sur le travail.

Par ailleurs, l'effet de l'intégration économique sur le coût du commerce des biens et indirectement sur les choix de localisation productive est largement étudié par l'économie géographique. Comme nous l'avons vu plus haut, si la demande européenne demeure essentiellement localisée dans la partie ouest, et s'il existe un tissu industriel important dans cette partie de l'Union, alors il faut une taxation plus faible à l'est pour compenser les coûts de transport ainsi que le manque à gagner en termes d'économies d'échelle pour les entreprises qui s'implantent à l'est (Bénassy-Quéré, 2005). Ainsi, les pays ayant certains handicaps structurels, comme une situation géographique défavorable ou des ressources naturelles insuffisantes, considèrent souvent que des régimes fiscaux spéciaux (déductions, exonérations et crédits d'impôts spéciaux en faveur de l'investissement) sont nécessaires pour compenser ces handicaps, et notamment les coûts supplémentaires qu'entraîne l'implantation sur leur territoire, et ce d'autant plus que l'asymétrie d'information des investisseurs internationaux aggrave les risques perçus à l'investissement étranger (OCDE, 2001a). Il est difficile de tirer un enseignement clair des deux propositions précédentes concernant l'effet de l'intégration régionale sur les taux d'IS. L'intégration économique penche en faveur de la concurrence fiscale dans chaque cas. En revanche, le facteur politique d'un côté, et le facteur géographique de l'autre, modèrent la baisse des taux et autorisent des disparités fiscales dans l'UE.

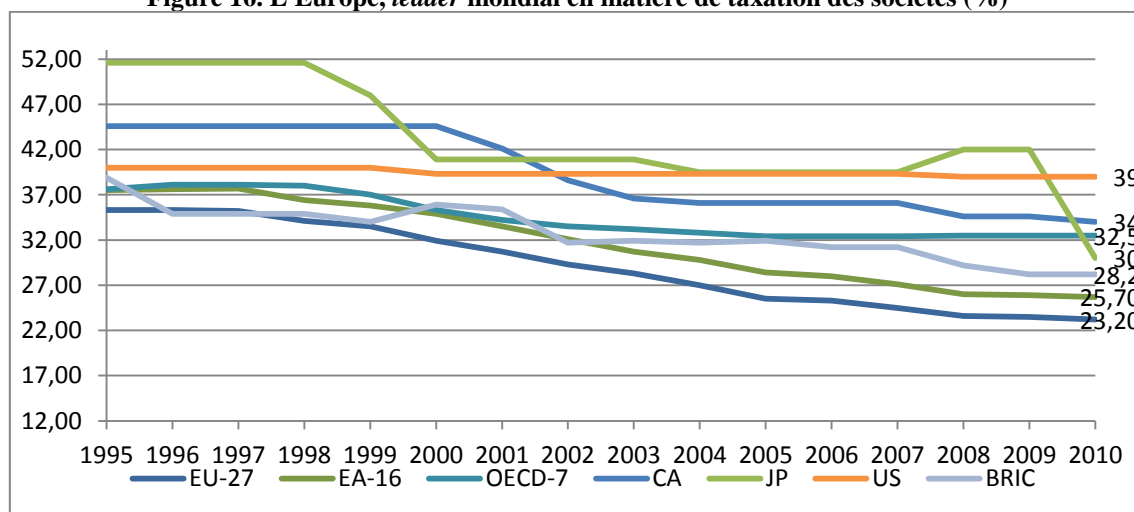
La concurrence fiscale est-elle plus globale qu'européenne ?

Il est difficile d'avoir des séries chronologiques des taux d'imposition complètes et fiables pour de nombreux pays du monde. La plupart du temps celles-ci se limitent aux taux d'imposition nominaux et les études se concentrent sur les pays industrialisés membres de

l'OCDE. La figure 16 révèle néanmoins que l'Europe est à la pointe de la concurrence fiscale sur les taux nominaux parmi les pays industrialisés. A partir de la figure 17, on remarque une stabilisation des taux nominaux d'IS jusqu'en 1986 dans les pays anglo-saxons et 1989 pour la plupart des pays européens des 19 pays de l'OCDE. L'Irlande fait figure d'exception avec un décrochage précoce de son taux à 10% en 1981. Globalement, les taux d'IS passent d'une fourchette de 40-60 % entre 1979 et 1989 à une fourchette de 27-40% après 2001-2005. Par conséquent, la phase de 1986-2001 est une période de turbulence pour la fiscalité des sociétés dont les taux diminuent en moyenne, même si on constate quelques hausses temporaires des taux à l'approche de l'UEM à la fin des années 1990. La tendance des taux effectifs marginaux d'IS est approximativement la même, bien que les taux soient plus faibles en raison des niches fiscales d'entreprises qui réduisent les assiettes et *in fine* les taux effectifs (cf. figure 18). En matière d'assiette, sur 19 pays, 11 pays ont réduit leur taux d'amortissement pour les dépenses en capital (*ie.* les investissements industriels et de machines) entre 1982 et 2004. Cette tendance va élargir les bases d'imposition et stabiliser/ralentir la baisse des taux effectifs. Par exemple, le RU et l'Irlande vont abaisser leurs taux d'amortissement de 100 à 73 % et 71 % respectivement (Devereux et Sorensen, 2006). Néanmoins, l'effet de cette tendance moyenne sur les bases d'imposition fut modéré par la chute des taux d'inflation entre les années 1980 et 1990.

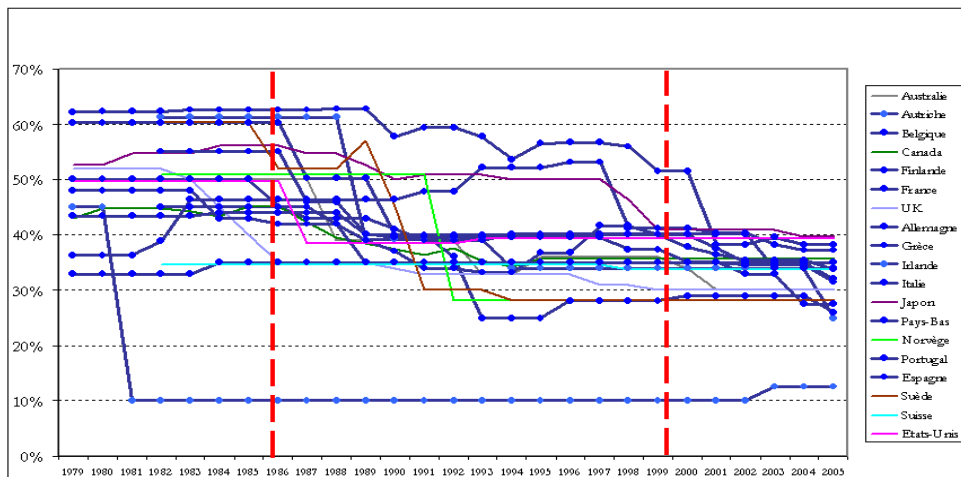
En matière d'IRP, les taux marginaux connaissent une tendance légèrement différente. Si une majorité de taux diminuent après la réforme reaganienne de 1986, il n'y aura pas de changement marqué de tendance après 1993 jusqu'en 2003. A noter que la première diminution significative du taux marginal d'IRP débute avec le gouvernement Thatcher au RU en 1980 qui possède à cette époque le taux le plus élevé du panel (plus de 80 %), ramené à 60 % en 1981, puis 40 % en 1990 (cf. figure 19).

Figure 16. L'Europe, leader mondial en matière de taxation des sociétés (%)



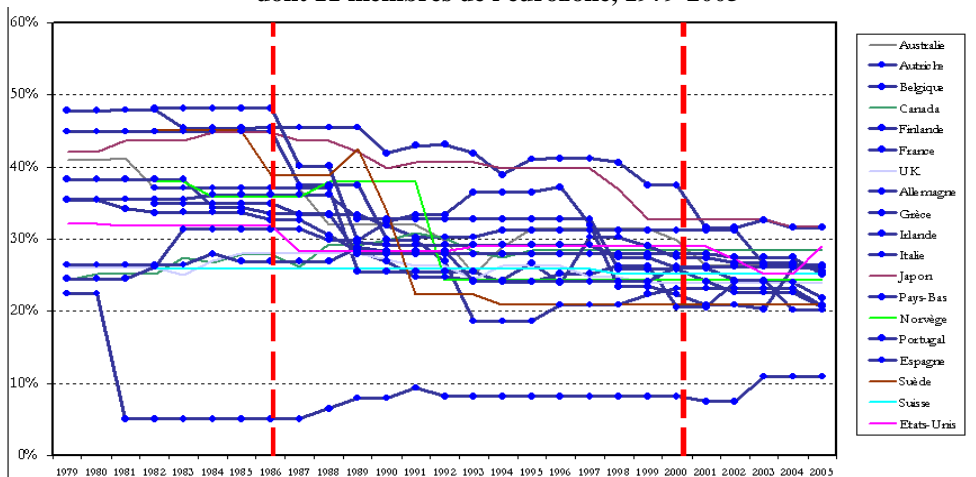
Source : auteur, données Eurostat

Figure 17. Taux nominaux de l'impôt sur le revenu des sociétés dans les pays de l'OCDE 19, dont 11 membres de l'eurozone, 1979-2005



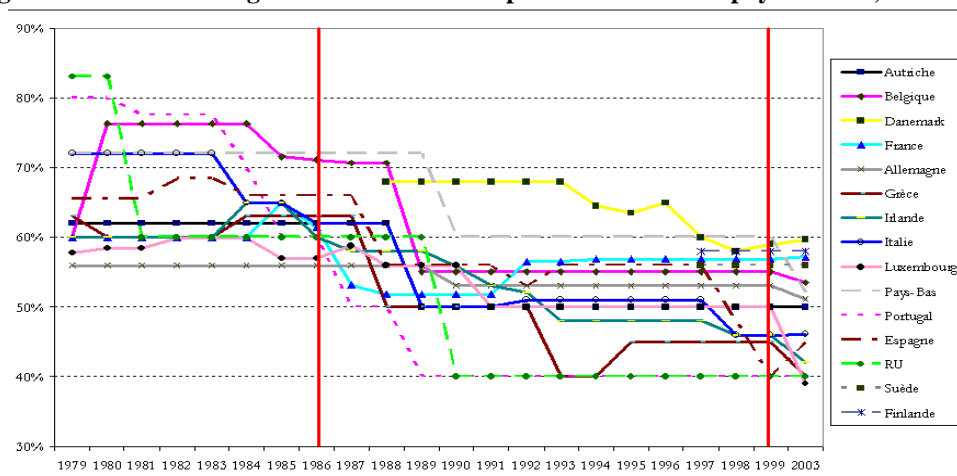
Source : Updated from Devereux, M.P., R. Griffith and A. Klemm (2002) "Corporate income tax reforms and international tax competition" *Economic Policy*, 35: 451-495

Figure 18. Les taux marginaux d'imposition effectif sur les bénéfices des sociétés dans les pays de l'OCDE 19, dont 11 membres de l'eurozone, 1979-2005



Source : Updated from Devereux, M.P., R. Griffith and A. Klemm (2002) "Corporate income tax reforms and international tax competition" *Economic Policy*, 35: 451-495

Figure 19. Les taux marginaux sur les revenus personnels dans les pays de l'UE, 1979-2003



Note: missing data in 2000-2002. Source: taken from Laurent, Eloi, 2006: « From Competition to Constitution: Races to Bottoms and the Rise of 'Shadow' Social Europe », *CES Working Paper Series n°137*, Center for European Studies, Harvard University. 1979-1999: OCDE, then Tax Policy Center, Pour 2003: Conseil national des impôts, 2004, La Concurrence fiscale et l'entreprise,

Néanmoins, Genschel et *al.* (2011) montrent à partir des régressions de taux nominaux d'IS de 61 pays entre 1997 et 2006 que la concurrence fiscale est plus forte dans les États membres de l'UE relativement aux autres. Pour cela, ils constituent trois groupes de pays : UE15, NEM12 et RDM34 (cf. tableaux 9 à 12). L'étude quantitative est confirmée par une étude qualitative en matière de régimes fiscaux préférentiels dans la mesure où sur les 30 membres de l'OCDE en 2006, l'UE15 compte 55 régimes préférentiels sur la liste grise des 70 pratiques déloyales recensées par l'OCDE, dont 9 introduits après 2000. En 1999, le groupe Primarolo d'experts européens de haut-niveau recense 66 mesures dommageables parmi l'UE15 et leurs territoires dépendants. Sur la période 1997-2006, la concurrence fiscale ciblée par les régimes préférentiels se couple d'une concurrence fiscale globale par les taux d'IS, plus forte dans l'UE que dans le RDM.

Les données recueillies et calculées par Genschel et Kemmerling (2009) montrent que l'UE10 et l'OCDE11 suivent deux directions distinctes. On constate une convergence des ratios d'IS dans l'UE10 exclusivement tandis qu'on remarque une convergence des ratios d'IRP dans l'OCDE11 exclusivement. En revanche, les taux marginaux d'IRP ont décliné et convergé dans tous les pays. Les taux et les ratios de TVA n'ont convergé ni dans l'UE10 ni dans l'OCDE11. En outre, il n'y a pas de convergence en matière de taxes sur le diesel mais les ratios généraux sur les droits d'accises ont convergé dans l'UE10 et non dans l'OCDE11.

Tableau 9. Taux d'imposition des sociétés, Ratios en % du PIB en 1981 et 2006

	Taux nominaux		Ratios	
	1981	2006	1981	2006
EU10				
Mean/Mode	47,09	29,98	2,33	3,59
Std. Dev.	6,14	6,60	1,26	0,73
Coeff. Var.	0,13	0,22	0,54	0,20
OECD11				
Mean/Mode	45,48	29,25	3,20	4,78
Std. Dev.	6,50	7,40	1,86	3,24
Coeff. Var.	0,14	0,25	0,58	0,68

Source : Calculs de Genschel et Kemmerling (2009) à partir de la base de données fiscales de l'OCDE

Tableau 10. Indicateurs d'imposition personnelle des revenus pour 1981 et 2006

	Taux marginaux		Ratios		Nombre de tranches		Retenue à la source	
	1981	2006	1981	2006	1981	2006	1985	2002
EU10								
Mean/Mode	64,16	46,19	10,42	10,86	13,38	4,56	13,75	16,90
Std. Dev.	7,36	6,39	5,14	5,20	9,41	2,36	13,19	10,85
Coeff. Var.	0,11	0,12	0,49	0,48	0,70	0,52	0,96	0,64
OECD11								
Mean/Mode	69,12	44,65	10,28	9,05	11,71	4,00	13,75	18,33
Std. Dev.	17,86	4,40	4,92	3,97	8,12	1,33	17,02	17,56
Coeff. Var.	0,26	0,10	0,48	0,44	0,69	0,33	1,24	0,96

Source : Calculs de Genschel et Kemmerling (2009) à partir de la base de données fiscales de l'OCDE et BMF (1985) et Schratzenstaller (2003) pour les retenues à la source.

Tableau 11. Taux standards et réduits de TVA, Ratios et Année d'introduction

	Taux nominaux		Taux réduits		Ratios		Année d'introduction
	1980	2006	1980	2006	1980	2006	
EU10							
Mean	16,84	19,31	4,81	4,71	5,88	6,44	1971-1980
Std. Dev.	4,27	2,68	2,89	1,45	1,97	2,61	5,46
Coeff. Var.	0,25	0,14	0,60	0,31	0,34	0,41	
OECD11							
Mean	13,33	13,46	5,00	3,67	3,36	5,15	1986-2000
Std. Dev.	5,77	7,08	0,00	3,79	1,96	2,40	8,78
Coeff. Var.	0,43	0,53	0,00	1,03	0,58	0,47	

Source : Calculs de Genschel et Kemmerling (2009) à partir de la base de données fiscales de l'OCDE

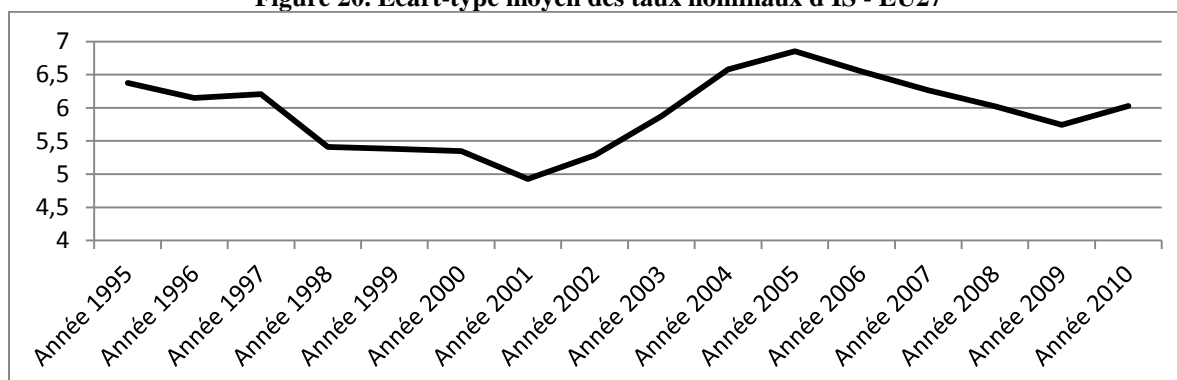
Tableau 12. Ratios pour tous les droits d'accises et les taux de taxes sur le Diesel

	Ratio 81	Ratio 06	Taxe Diesel 80	Taxe Diesel 05
EU10				
Mean	4,49	3,79	0,12	0,49
Std. Dev.	1,86	0,61	0,09	0,15
Coeff. Var.	0,41	0,16	0,72	0,30
OECD11				
Mean	4,73	3,74	0,03	0,33
Std. Dev.	1,58	2,28	0,05	0,31
Coeff. Var.	0,33	0,61	1,72	0,93

Source : Calculs de Genschel et Kemmerling (2009) à partir de la base de données fiscales de l'OCDE et International Energy Agency

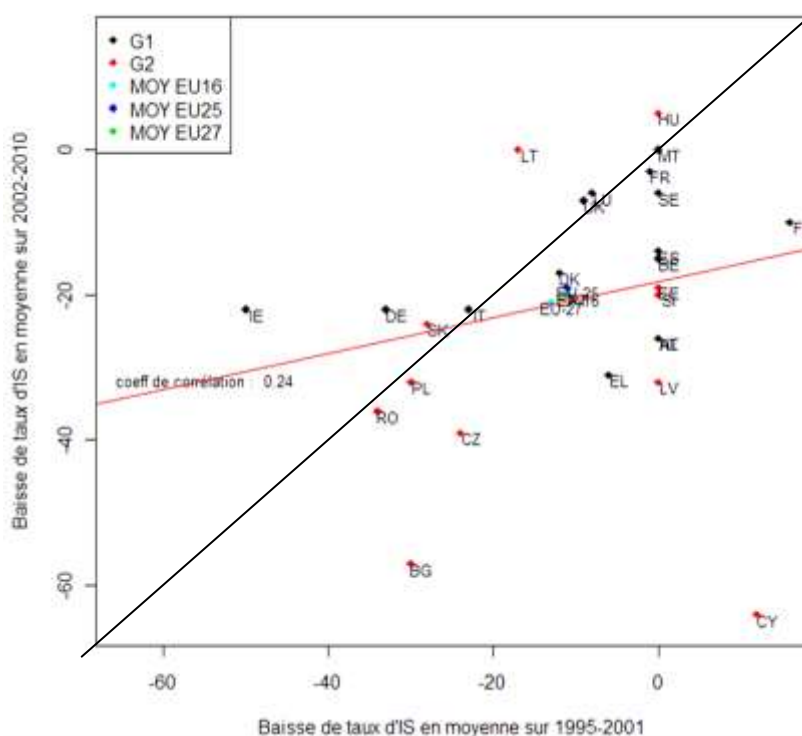
L'appartenance à la zone euro modifie-t-elle l'élasticité des bases fiscales ?

Au regard de la figure 21, on constate que les baisses de taux d'IS sont plus nombreuses sur la période 2002-10 que sur la période 1995-01. L'UEM a semble-t-il accentué le phénomène de concurrence fiscale, en particulier pour les dix nouveaux États membres de l'Est européen (groupe G1 en rouge sur la figure). En outre, la diminution de l'écart-type de la moyenne des taux d'IS dans l'UE27 entre 1995 et 2001, cesse pour croître fortement jusqu'en 2005 et se stabiliser à un haut niveau jusqu'en 2010 (cf. figure 20). Ce phénomène traduit un accroissement de la dispersion des taux d'IS depuis le début de l'UEM.

Figure 20. Écart-type moyen des taux nominaux d'IS - EU27

Source : auteur

Figure 21. Effet de l'UEM sur la concurrence fiscale dans l'UE



Note : Le groupe noir G1 est constitué des États de l'Ouest, le groupe rouge G2 des PECO.
 Source : auteur, données Eurostat (2010)

Il est possible que la monnaie unique accentue une polarisation déjà observée dans certaines régions européennes, la disparition du risque de change permettant aux entreprises de regrouper leur production pour exploiter pleinement les économies d'échelle et servir l'ensemble du marché de la zone euro. On observerait un regroupement autour des zones les plus attrayantes en matière de coûts de production, de qualification des travailleurs, de qualité des infrastructures locales (transports, réseaux de transmission de données), de proximité des fournisseurs, des clients et d'avantages fiscaux. Avec la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires au commerce, la diminution des coûts de transports et de transaction (harmonisation légale, monnaie unique, etc.) sur le Marché unique, la localisation d'une entreprise dans une grande région n'engendre pas d'avantage comparatif. Le coût résiduel des barrières à l'échange l'incite néanmoins à s'implanter dans un grand marché afin de réduire son coût unitaire de production et d'acheminer simultanément les petits marchés à moindre coût.

Les résultats en matière d'IDE sont éclairants. De Sousa et Lochard (2011) montrent, à partir d'un modèle de gravité utilisé sur 21 pays de l'OCDE dont 11 membres de l'UEM sur la période 1992-2005, que l'UEM a augmenté le stock d'IDE intra-eurozone de 30 % en moyenne. L'effet de l'euro a été le plus fort dans les pays les moins développés de l'UEM (Grèce, Portugal) et moindre dans les pays centraux (Autriche, Allemagne, France, Pays-Bas). En outre, avec l'euro, les pays du Sud de l'eurozone ont accru leurs IDE sortants en direction des six pays fondateurs

de l'UE, sans doute grâce à la diminution des coûts de transactions. Les auteurs ne montrent pas d'effet de détournement d'IDE hors zone euro au profit de la zone euro. Au contraire, le stock d'IDE sortant intrazone et extrazone euro s'accroît depuis 1999.

Selon Chatelais (2011a), l'appartenance d'un pays à la zone euro réduit l'élasticité directe, mais surtout l'élasticité croisée, au taux d'imposition domestique dans le cas des pondérations par le PIB et par les distances bilatérales, relativement aux pays non membres de la zone euro. Néanmoins, les résultats de son étude économétrique sont ambigus car l'analyse des semi-élasticités avant et après l'introduction de l'euro montre que la sensibilité des bases fiscales aux taux domestiques et étrangers s'est accru après 2001. On peut en déduire que la monnaie unique accroît la circulation intraeuropéenne des profits imposables sous forme d'IDE ou de transferts de profits accroissant la concurrence fiscale entre les pays membre de la zone euro. Chatelais (2011,b) souligne l'impact du cadre institutionnel européen sur la conduite des politiques économiques des petits pays. Ainsi, la stratégie non-coopérative d'un petit pays en matière de change nominal sera possible en change flexible et impossible en union monétaire. Dans ce cas, elle devra se faire par la modération salariale et/ou la concurrence fiscale. Une politique budgétaire expansionniste (déficitaire) et inflationniste sera tolérée à court terme en union monétaire du fait de la faible influence d'un petit pays sur la moyenne de la zone euro mais pas pour un petits pays individuellement et en change flexible. L'appartenance à l'Union monétaire modifie les stratégies nationales de politiques économiques (dévaluation monétaire et relance budgétaire hors UEM ; discipline budgétaire, dévaluation fiscale et modération salariale en Allemagne/centre ; dévaluation fiscale, forte inflation et discipline budgétaire en Irlande et sans discipline budgétaire en Grèce). L'intégration régionale est un processus dialectique d'approfondissement et d'élargissement. Il convient donc d'étudier l'influence du nombre de membres sur l'intensité de la concurrence fiscale.

Les effets néfastes de l'élargissement sur la coordination fiscale

Hoyt (1991) avance que l'augmentation du nombre de pays pris en compte dans les modèles de concurrence fiscale tend à stimuler la concurrence fiscale parce qu'elle réduit la taille relative de chaque État et ainsi amplifie les incitations à réduire les taux. L'hétérogénéité économique et de taille croissante entre les pays jouent dans le même sens. Or, l'élargissement de l'UE à 25 États membres en 2004 et 27 en 2007 a également modifié le centre du marché potentiel européen. Dans la lignée des modèles centre-périphérie à trois régions développées par Krugman (1991), Brülhart, Crozet et Koenig (2004) étudient l'effet de l'ouverture des frontières est-européennes sur la distribution de l'activité suite à un changement dans l'accès aux marchés

extérieurs (UE, NEM). Ainsi, l'élargissement de 2004 déplace le centre de gravité de l'Union (distance par rapport au potentiel de marché) en altérant les forces d'agglomération-dispersion pour chaque secteur des régions considérées. L'impact économique du cinquième élargissement sur les régions européennes est fortement dépendant de leur localisation relativement aux nouveaux États membres. Ainsi, l'effet sur le revenu par tête au niveau régional est, par exemple, six fois supérieur pour une région autrichienne qu'une région anglaise, sept fois plus en ce qui concerne l'emploi manufacturier.

En outre, Bénassy-Quéré et Prady (2004) montrent qu'en considérant le Luxembourg comme le cœur du marché européen et en prenant en compte la taille du marché du pays, l'Irlande, les pays baltes et la Hongrie ont une fiscalité trop basse par rapport à leur éloignement du centre. En revanche, la Grèce, Malte et le Portugal se situaient à l'époque au-dessus du taux d'imposition justifié par la distance. Il semble donc particulièrement difficile de fixer *a priori* un taux d'IS « normal » capable d'internaliser les coûts moyens (liés aux handicaps géographiques, à la faiblesse du marché potentiel et des facteurs publics) supportés par des entreprises de différentes tailles, de différents secteurs d'activités, de différents pays... De plus, le libre jeu de la concurrence fiscale ne constitue pas une mesure appropriée à court terme parce qu'il peut conduire à une détermination des taux par un processus de « tâtonnements walrasiens », ce qui est source d'allocation non-optimale des ressources.

En particulier, le facteur UE n'est pour l'instant qu'un facteur ponctuel de concurrence fiscale jouant un effet de signal *ex ante* l'intégration. Par exemple, Redoano (2007a) cherche à déterminer s'il y a un « effet UE », c'est-à-dire si être membre de l'Union européenne détermine un niveau différent d'interactions fiscales. Une première hypothèse est que les pays adhérant à l'UE ont une pression concurrentielle réduite par rapport aux autres pays dans un monde de plus en plus globalisé parce qu'ils opèrent dans un environnement plus protégé. Cela devrait abaisser le niveau des interactions fiscales en raison d'un comportement moins concurrentiel avec l'extérieur. Mais on peut considérer que c'est justement parce qu'il y a des obstacles entre les membres les moins compétitifs hors-UE, que devrait aussi augmenter les interactions entre les États membres. En outre, les pays hors-UE devraient avoir des interactions à un plus haut niveau parce qu'ils opèrent dans un environnement plus ouvert. Ils pourraient également suivre les politiques économiques des États membres en vue d'être admis dans l'UE. Dans ce sens, Redoano (2007a) identifie que les pays sont interdépendants les uns avec les autres avant de rejoindre l'UE, et que, une fois qu'ils sont intégrés, ils se comportent de façon plus autonome. Ce comportement est probablement dû au fait que les pays qui souhaitent adhérer à l'Union

européenne veulent montrer aux autres membres de l'UE qu'ils sont politiquement « alignés » afin d'être acceptés. Nous avons déjà observé cette convergence relative des choix fiscaux en matière d'IS à l'approche de l'UEM. Par la suite, le relâchement de cette discipline s'explique parce que l'UE en tant que cadre institutionnel fournit un environnement plus sûr, où les pays ont moins besoin de se concurrencer avec l'extérieur et plus entre eux (mais les différentiels sont moindres à l'intérieur).

Historiquement, en s'interrogeant sur l'effet de la dislocation du bloc communiste sur les politiques fiscales en matière de taxation des sociétés, Overesch et Rincke (2009) confirment le tournant libéral des politiques fiscales. Ils observent qu'entre 1982 et 2005, l'intégration de ce changement économique et institutionnel a été mieux pris en compte par les politiques fiscales des pays de l'Ouest qui sont frontaliers des PECO à travers une réduction supplémentaire du taux statuaire d'IS comprise entre 8,1 et 10,5 points de pourcentage en moyenne et entre 6,5 et 8,8 points de pourcentage en plus concernant le taux effectif marginal d'IS. La plus grande proportion de ces ajustements à la baisse se déroule entre 1990 et 1994. Les effets de la chute du mur de Berlin sur les politiques fiscales des pays de l'Ouest sont donc asymétriques et se réalisent selon un facteur géographique. En effet, le groupe de pays ayant une frontière commune ou riverains des PECO ont relativement plus réduit leur taux d'IS à la fin du rideau de fer que les autres pays de l'Ouest. Overesch et Rincke interprètent ces résultats non pas comme relevant de la concurrence fiscale directe, car les taux statutaires des PECO ne diminueront fortement qu'après 1995-1996, mais comme une réaction politique préventive des pays frontaliers de l'Ouest pour maintenir leur position concurrentielle. Ainsi, en compensant partiellement le différentiel de taux de salaires horaires à l'avantage des PECO par une réduction de la taxation des sociétés, ce groupe de pays a cherché à diminuer les charges globales supportées par l'entreprise.

De plus, Cassette et Paty (2009) montrent dans un travail utilisant l'estimateur des moments généralisés, l'existence d'interactions entre deux régions au sein de l'UE : l'UE15 et les NEM. Plusieurs résultats méritent d'être soulignés ici. D'abord, les interactions sont plus fortes au sein de l'UE15 qu'entre les pays des NEM. Ensuite, les interactions fiscales n'ont pas les mêmes déterminants. Ainsi, tandis que le poids démographique est la variable prépondérante des NEM, le degré d'attractivité s'ajoute à la démographie comme facteurs des choix fiscaux d'IS pour l'UE15. En outre, en tenant compte du niveau d'industrialisation (stock de capital), Cassette et Exbrayat (2009) soulignent que la mobilité des bases fiscales explique les interactions fiscales entre pays voisins au sein des PECO mais pas de l'UE15. Grâce à une fonction de réaction

fiscale dérivée d'un modèle avec trois pays imparfaitement intégrés, Davies et Voget (2009) montrent que les pays hors UE réagissent de la même manière aux choix fiscaux des pays membres ou non membres de l'UE. En revanche, les États membres de l'UE se distinguent par une plus forte réaction aux choix fiscaux des États non membres (contrairement à Redoano 2007a). À partir d'une étude sur les pays de l'OCDE, Exbrayat (2009) souligne que les interactions fiscales sont les plus fortes entre les pays commerçants fortement l'un avec l'autre (commerce bilatéral).

Finalement, l'ensemble des résultats précédents appuient l'idée que les États agissent de façon interdépendante quand ils prennent leurs décisions de politique économique à la fois en ce qui concerne les dépenses et les impôts, mais avec des motivations différentes. Pour l'impôt des sociétés, par exemple, en cohérence avec les études empiriques précédentes sur la concurrence fiscale, les résultats des régressions suggèrent que les pays européens sont en concurrence les uns avec les autres afin d'attirer des capitaux et, en particulier, vis-à-vis des grands pays (variable démographique), proches (sauf Casset et Exbrayat, 2009), à fort degré d'attractivité (coût salariaux) et commercialement très intégrés (commerce bilatéral) dans les pays l'Ouest et vis-à-vis des 'relativement' grands pays, proches et selon le stock de capital (degré d'industrialisation) dans les PECO. Outre cette différenciation des déterminants de concurrence fiscale et d'intensité des fonctions de réactions fiscales entre UE15 et UE10, les choix fiscaux des États candidats mais non membres de l'UE ont un niveau d'interaction plus élevé avec les États membres qu'avec d'autres États non membres (Redoano, 2007a ; Overesch et Rincke, 2009 ; Casset et Paty, 2009 mais non Davies et Voget, 2009). Autrement dit, les pays sont plus interdépendants les uns avec les autres avant leur adhésion à l'UE mais une fois qu'ils en sont membres, ils deviennent plus indépendants. Ce comportement est probablement dû au fait que les pays qui souhaitent adhérer à l'Union européenne veulent montrer aux autres membres de l'UE qu'ils partagent des politiques similaires (effet de signal) ou qu'ils sont politiquement « alignés » (mimétisme) pour être acceptés. Ensuite, l'UE en tant que cadre institutionnel fournit un environnement plus sûr, où les pays supportent une concurrence moindre avec l'extérieur. Par conséquent, une fois membre de l'UE, les pays gagnent en indépendance vis-à-vis des pays de l'UE27 en moyenne (mais pas vis-à-vis de leur sous-groupe d'appartenance UE15 ou UE10). Néanmoins, les petits périphériques sont plus sensibles aux taux fiscaux des États non membres de l'UE (Davies et Voget, 2009).

Pour l'impôt sur le revenu et les dépenses publiques, au contraire, on constate que les interactions fiscales existent mais sont principalement dues à la concurrence par comparaison,

particulièrement avec l'État voisin et le pays « chef de file » (Redoano, 2007a). En outre, conformément aux attentes de la profession, les résultats pour les dépenses publiques ventilées suggèrent que les gouvernements se comportent de façon stratégique à l'égard des dépenses qui sont plus directement comparables telles que les dépenses dans l'éducation.

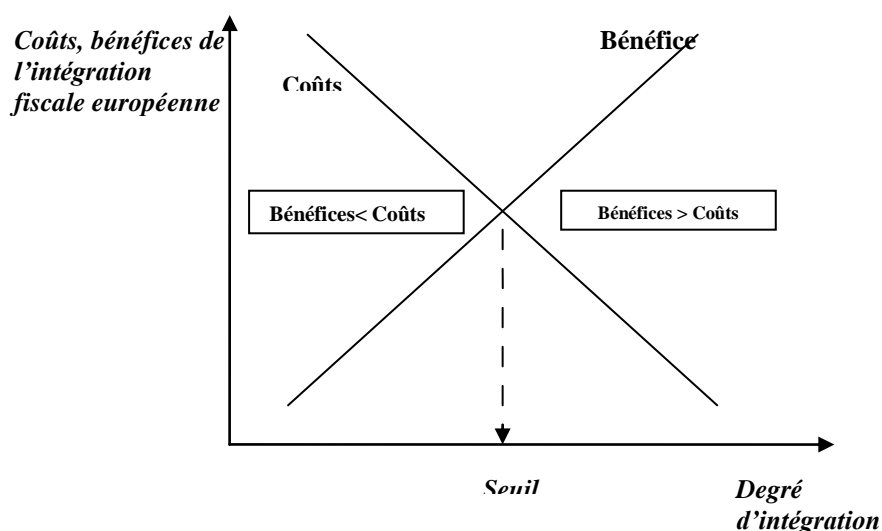
Finalement, le cadre institutionnel européen peine à être un cadre protecteur en matière d'autonomie des politiques fiscales. L'intégration régionale comme poste avancé de la mondialisation se traduit par un effet ambivalent d'accroissement des interdépendances fiscales en fonction de proximité spatiale et démographique et de l'intégration commerciale et par un effet d'autonomisation vis-à-vis du reste du monde. Surtout les paliers d'intégration institutionnelle (UE, UEM) accélèrent temporairement les phénomènes de convergence fiscale. Par ailleurs, Genschel et *al.* (2011) soulignent le rôle ambivalent joué par quatre dynamiques propre à l'UE. D'abord, l'intégration économique facilite les possibilités d'arbitrages en réduisant les coûts de transaction (taux de change, droits de douanes, réglementations) et de mobilité des biens et des facteurs de production (*integration effect*). Ensuite, l'élargissement de l'UE à de nouveaux États membres accroît les possibilités d'arbitrages, l'hétérogénéité des membres et les difficultés de coordination politique dans l'Union (*enlargement effect*). Puis, le mécanisme institutionnel de coordination intergouvernemental des politiques fiscales et le principe de l'unanimité nuisent à la définition de règles communes par le haut (*coordination effect*). Le code de conduite en matière de régimes fiscaux préférentiels s'attaque avec un certain succès à la concurrence fiscale ciblée mais la *soft law* échoue à modérer, voire renforce la concurrence fiscale globale par les taux en aggravant les conflits distributifs d'une harmonisation fiscale non négociée. Enfin, la jurisprudence de la CJUE dépend de l'équilibre entre les droits de libre implantation et de libre circulation accordés aux sociétés d'une part et d'autre part, le droit des États membres de restreindre les effets du *treaty shopping* sur les recettes fiscales nationales, au nom de l'intérêt public pour la fourniture des biens publics aux citoyens (*judicialization effect*). Si ces deux derniers effets peuvent selon l'orientation qui leur est donné, réduire les effets de la concurrence fiscale, l'effet net actuel de ces mécanismes opposés accélère plutôt la concurrence fiscale dans l'UE relativement au reste du monde.

La dynamique de l'intégration commerciale sur la concurrence fiscale

Les études dynamiques de Rieber (2000), Baldwin et Krugman (2004) et de Gilbert et *al.* (2005) démontrent qu'en présence d'économies d'agglomération et de différences de taille entre les pays, les écarts de taux d'imposition doivent augmenter, puis se réduire, lorsque l'intégration économique progresse (à partir d'un seuil critique de réduction des barrières à l'échange).

Cependant, cette marge de manœuvre fiscale s'amenuise notamment pour le grand pays à mesure que les barrières et les coûts au commerce chutent (Ottaviano et Van Ypersele, 2005 ; Gagné et Riou, 2007 ; Haufler et Wooton, 2010). Exbrayat et Geys (2011) confirment ces résultats à partir des données de 26 pays de l'OCDE sur la période 1982-2004. Les auteurs prennent en compte les différentiels de taux effectif moyen entre les pays plutôt que les niveaux absolus de taux d'imposition, ainsi que des variables sur la taille des marchés potentiels et sur le niveau d'intégration commerciale. Ils montrent qu'à taille identique de population entre pays, les différentiels fiscaux n'ont pas d'impact. En revanche, lorsque le différentiel de taille de population entre pays est « suffisamment grand », alors l'effet de l'intégration commerciale est de réduire le différentiel du taux d'imposition du grand pays relativement au petit pays.

Figure 22. Le choix entre l'intégration fiscale européenne ou l'imposition indépendante



Source : Auteur, adaptée de Krugman (1990)

Par exemple, comme le suggère la figure 22, à partir d'un certain seuil d'intégration, il est probable que la fiscalité devienne un facteur crucial lorsque l'entreprise ayant décidé d'investir doit choisir entre deux pays économiquement comparables (Gilbert et *al.*, 2005). Or, l'hétérogénéité fiscale européenne modifie toute chose égale par ailleurs les coûts différenciés du capital⁸¹. Dans un tel cas, on pourrait concevoir qu'une entreprise européenne désirant investir dans l'un des nouveaux États membres par exemple considère l'aspect fiscal comme étant décisif, si elle estime que les principales caractéristiques économiques de ces pays sont comparables (Aujean et *al.*, 2005). La concurrence fiscale pourrait s'accroître au sein d'une zone donnée de l'UE. Par conséquent, il est nécessaire de prendre en compte les nécessités liées

⁸¹ Néanmoins, ces coûts dépendent des différences de productivité, de la mobilité inter-juridictionnelles des capitaux, de l'élasticité des offres de travail (rigidités des salaires contractuels). Cf. Gérard (1999).

à cette aggravation probable, à l'abaissement constaté et prévisible des coûts de transport au sein du Marché intérieur qui contrebalance et contrebalancera de plus en plus les effets d'agglomération, et à l'impact sensible des modifications du taux nominal d'IS sur les flux d'investissement direct (Zodrow, 2010). Ces conclusions ne sont pas surprenantes : si la concurrence fiscale présente un risque potentiel (à partir d'un certain stade et dans des cas précis), un certain degré de coopération s'avère indispensable. En fait, « *un certain degré de coordination fiscale est nécessaire dès que les gains de prospérité résultant de l'élimination des comportements non coopératifs excèdent la propension au gaspillage* » (Parlement européen, 2002, 79).

Les limites des modèles NEG appliqués à la concurrence fiscale

Les travaux de la NEG sont toujours centrés sur l'équilibre mais celui-ci est un équilibre de différenciation (centre/périphérie notamment). Les hypothèses de rendements croissants, de taille des marchés et de concurrence imparfaite permettent d'appréhender de nouvelles dynamiques de localisation des firmes et du capital que la théorie conventionnelle était incapable d'expliquer. En outre, cette théorie intègre le temps à travers la dynamique de l'intégration économique, sensé produire une variation en cloche des taux au fil de l'intégration. Alors que Baldwin et Krugman (2004) font l'hypothèse d'agglomération absolue et donc d'écart de taux extrêmes, Borck et Pflüger (2006) arrivent à des écarts de taxation significatifs mais moins extrêmes à partir de l'hypothèse d'endogénéité de la taille des régions et avec la possibilité d'agglomération partielle. La solidité de ces travaux est limitée au modèle propre à chacun car en appliquant cette méthode aux asymétries de taille de pays et de facteur travail, Sato et Thisse (2007) aboutissent à un équilibre où les taux de taxation doivent être plus élevés dans le petit pays que dans le grand. Finalement, le mérite principal de ce courant est son indétermination et les multiples scénarios de taxation possibles.

Si ce nouveau courant permet de penser des équilibres multiples et la pluralité des taux d'imposition dans l'UE, il néglige toutefois les propriétés politiques des choix fiscaux (pouvoir de lever l'impôt) pour se concentrer sur des déterminants structurels exogènes (distance, taille, structure des marchés). Il n'envisage l'endogénéité qu'avec le degré d'intégration économique mais délaisse le degré d'intégration institutionnelle et les conflits sociaux. Enfin et surtout, l'État est modélisé comme un acteur bienveillant, non sensible aux groupes d'intérêts.

Finalement, aucun modèle n'arrive à rendre compte de la réalité en matière de politique de taux fiscaux. Pourtant les coupes fiscales réalisées en Allemagne peuvent suggérer qu'une forte

provision de bien public soit compatible avec la réduction de la charge fiscale sur le capital. D'une part, le besoin de financement ne disparaît pas, mais soit il est transféré sur les impôts à la consommation ou sur le travail, soit il est reporté dans le temps sur les générations suivantes par l'augmentation du déficit et de l'endettement public. D'autre part, les effets des allègements fiscaux ne produiront vraisemblablement leurs effets sur le stock et la qualité du capital public qu'à moyen-long terme sous le coup de baisses des dépenses d'investissements en infrastructures, des frais d'entretien rognés, des baisses d'effectifs publics, l'absence ou la faible revalorisation des fonctionnaires, etc. L'ensemble peut produire une dynamique de dépérissement tant du capital physique (les biens matériels) rendu prématurément obsolète tant du capital humain (fourniture et esprit du service public). Ainsi, se pose la question de la soutenabilité d'une telle stratégie qui plus est si elle se répète par mimétisme à l'ensemble des voisins et des partenaires économiques.

Sous-section 1.4.3 La théorie néomarxiste et l'économie politique de la concurrence sur les biens publics

La thèse (néo)marxiste

L'approche marxiste part d'une approche structurelle de la crise de l'État fiscal (Goldscheid, 1967). En effet, celle-ci postule que l'État, qui n'a plus les moyens de ses ambitions, étant privé de ses propriétés domaniales (État médiéval) et de ses entreprises publiques (privatisations de l'État moderne), est forcé de recourir à la taxation pour financer ses besoins (guerre et programmes sociaux). Or, l'augmentation de ses dépenses nécessite soit de taxer les classes bourgeoises mais qui sont également ses créanciers, soit de taxer les classes pauvres par les prélèvements indirects mais dont les ressources sont insuffisantes, ce qui le contraint à recourir à l'emprunt. Selon l'approche marxiste, la solution à ce dilemme serait de constituer un capitalisme d'État en accumulant du capital public et des biens d'investissement public qui lui permettent de s'émanciper des marchés financiers tout redistribuant de manière plus juste. Le néo-marxiste O'Connor (1973) rejoint l'analyse précédente en ce qui concerne la tendance à l'augmentation des besoins de financement de l'État mais pour celui-ci, la croissance de l'interventionnisme économique de l'État résulte des crises du capitalisme (monétaire, financière et de production) qui le contraignent au déficit.

Dans cette perspective, l'idée de social et de solidarité s'est transformée depuis deux siècles, mais l'on assiste désormais à un retournement. D'abord pensée comme une composante des droits de l'homme (lutte pour le droit et la souveraineté des individus, intégrité physique, dignité,

suffrage universel), le droit socio-fiscal s'est transformé ensuite en droits/acquis sociaux dans la mesure où des compensations sont accordées à des catégories sociales en raison des dommages liés à la division sociale du travail (Donzelot, 1994). Néanmoins, si le bénéficiaire est jusqu'à présent le travailleur et sa famille d'un côté, et de l'autre, le contributeur le capitaliste ; désormais l'assurance sociale et la solidarité financière s'expriment du travail vers le capital. Paradoxalement, ce dernier agite la menace financière et bureaucratique que représente le poids financier de l'État social keynésien sur la stabilité des échanges et la sureté de la propriété privée d'une part, et d'autre part il réclame, face à l'extraversion économique, la protection de ses actifs par l'instrumentalisation de l'État et des salariés à son profit. Partant d'abord de la fiction que l'enrichissement de la société est étroitement liée à l'enrichissement originel de quelques-uns (théorie du ruissellement), les capitalistes en appellent ensuite à l'interdépendance objective de tous les membres d'une société (la solidarité). En effet, l'absence de solidarité envers ces « preneurs de risques » lors des situations conjoncturelles difficiles mettrait selon eux en péril les contrats privés et donc la richesse nationale. Il est donc de l'intérêt du travail d'aider le capital, autrement dit du pauvre de participer à l'enrichissement du riche, appelons cela la *péréquation sociale des risques inversée*. Cette idée est développée dans la littérature sous le nom de « dépendance structurelle de l'État au capital »⁸² puisque pour redistribuer, celui-ci a besoin de la production d'un surplus, lui-même lié à l'investissement du capital privé. Par ses politiques économiques, l'État « partenaire social » assure au bloc social dominant la reproduction de la force de travail (discipline du travail, insécurité de l'emploi, force de travail au moindre coût) d'une part, et d'autre part la reproduction des hiérarchies et des rapports sociaux (De Brunhoff, 1976). L'État contribue à l'intégration d'une fraction stabilisée de la force de travail au système (*insiders*) avec, par exemple, l'enseignement public, la politique familiale et de santé publique, l'emploi public et un système de retraite par répartition. Pour les *outsiders*, il remédie aux conséquences du marché et du non-emploi par l'entretien d'une partie des chômeurs et par la régulation des pauvres dans l'optique d'une stabilisation et d'une validation de l'ordre social.

Cette incertitude économique reporte ainsi le risque associé à la cyclicité de l'économie et à l'instabilité monétaire et politico-fiscale sur un tiers, le salarié (licenciement, désindexation salariale, modération salariale, intéressement) ou l'État (indexation des obligations assimilables du Trésor, subventions à l'embauche et défiscalisation à l'investissement, prise de participations et refinancements selon le principe « *too big to fail* », baisse des taux d'imposition et bouclier fiscal). L'autonomie relative de l'État est une création continue. Les formes de l'intervention

⁸² Pour une discussion critique de cette croyance déterministe tant néoclassique que marxiste, cf. Przeworski et Wallerstein (1988).

évoluent, « *le rapport secteur public/secteur privé (...) exprime un enjeu, celui du maintien d'une certaine capacité étatique de gestion économique destinée à répondre à des besoins du capital que le capital ne peut pas lui-même directement satisfaire* » (De Brunhoff, 1976, 81).

Ce mouvement se traduit, depuis les années 1960, non par la fin de toute intervention étatique mais par une « dépolitisation » des pratiques économiques (Swanson, 2008). On pense à la politique du crédit (confiée au secteur bancaire privatisé), de la politique monétaire (confiée à la BCE indépendante), à la politique des revenus (désindexation, contractualisation de la fonction publique, gel du salaire minimum), à la politique de l'emploi (contrôle des chômeurs par Pôle emploi, création d'entreprises d'intérim, RSA, etc.), à la politique fiscale (dépenses fiscales décidées hors cadre des lois de finance, communautarisation des droits de douanes, bouclier fiscal), à la politique budgétaire (PSC, règle d'équilibre budgétaire, LOLF et *New Public Management*), à la politique industrielle (qui consiste principalement à développer le marché financier, Matif-Monep, élargir le Marché unique européen, accompagner les entreprises sur les marchés internationaux avec Ubifrance). Ces politiques économiques sont dépolitisées de deux manières. Elles sont (a) naturalisées ou conceptuellement essentialisées et (b) leur contrôle politique est limité.

(a) Naturalisées car le capitalisme, la recherche du profit et le processus concurrentiel en tant que mécanismes d'allocation optimale des ressources sont considérés comme naturels ou allant de soi, autrement dit, des pratiques communément acceptées et sans alternatives crédibles. Dans ce sens, l'effort individuel détermine le bien-être individuel et la position dans la société (responsabilisation). L'action collective et la responsabilité sociale sont inappropriées ou sans importance sur les relations sociales. Par conséquent, la naturalisation de l'individualisme économique promeut l'acceptabilité du *statu quo* social.

(b) Au contrôle politique limité car la politique monétaire et la gestion des finances publiques, en fonction d'indicateurs de gestion et de règles constitutionnelles, sont d'abord présentées comme des techniques, scientifiquement neutres, et non comme des pratiques partisans de gouvernement, conséquences d'arbitrages politiques.

La coalition dominante a néanmoins recours à une « politisation » par « nationalisation » de la politique industrielle (défense de l'intérêt national et de la compétitivité nationale), de la politique fiscale (attractivité et compétitivité du site France, lutte contre la fuite des capitaux), etc. Les modalités de l'intervention changent, ainsi que la légitimité de ses interventions (déterminisme économique et menace extérieure). Celles-ci sont « contraintes » par l'impératif de la globalisation sur le capital industriel et financier et par le caractère normatif des théories

socio-économiques « scientifiques » dominantes. Cette contrainte n'est pas nécessairement violente. Mais comment départager ce qui relève de la force et ce qui est consenti ? La théorie gramscienne s'interroge ainsi sur la manière dont le consentement, compris comme valeur sociale, intérêts et identités, est socialement construit. Le discours économique et politique contribue à la reproduction et à la légitimation du *statu quo* organisationnel des relations économiques. Face au risque de faillite du système bancaire ou de certains fleurons nationaux, les gouvernements locaux et nationaux et les organisations syndicales doivent se plier aux impératifs économiques pour restaurer la liquidité et la compétitivité des grandes organisations. Dès lors, l'arène parlementaire et le cadre législatif interviennent en tant que *réducteur d'incertitude* et *brancardier du capital* dans un environnement concurrentiel instable.

Il convient finalement de nuancer la pertinence et la linéarité de cette théorie car si l'interventionnisme budgétaire et fiscal des pouvoirs publics joue un rôle dans la minimisation des coûts de production, l'offre de débouchés, la croissance de la productivité globale des facteurs des entreprises capitalistes... il se traduit également par des taxes et des dépenses qui ne sont pas directement orientées vers l'intérêt capitaliste. Ainsi, « *il n'y a pas de déterminisme économique par lequel la croissance des dépenses d'enseignement répondrait à un besoin de l'appareil de production* » (Delorme et André, 1983, 170).

La dichotomie néoclassique entre fiscalité et biens publics

En étudiant la relation entre emploi et fiscalité, Harden et Hoyt (2003) s'en prennent, cette fois, non pas au niveau des taxes mais à une structure fiscale en particulier, avec un revenu du gouvernement constant (neutralisation des variations d'équilibre budgétaire). À partir des données de 48 États américains sur la période 1980-1994, ils montrent que l'impôt sur les sociétés a un impact négatif sur le taux de chômage (croissant) tandis que l'IRP et les taxes à la consommation ont un effet nul (en fait, négatif mais non significatif). Ainsi, en moyenne et l'horizon de 20 années, un transfert de 10 points de pourcentage de recettes fiscales de l'IS vers l'IRP ou les taxes à la consommation devrait se traduire par une hausse de l'emploi de 1,7 %. Pour Tanzi (2005), les prélèvements obligatoires ne sont plus considérés comme des instruments de politiques économiques adéquats en situation de libre circulation des capitaux. D'ailleurs, la croissance économique des États-Unis, de l'Irlande, de l'Australie et de la Suisse, quatre pays qui ont sensiblement réduit leur taux de prélèvements obligatoires et leur part de dépenses publiques dans le PIB dans la période récente (1990-2005), s'avère plus élevée que celle d'autres

économies n'ayant pas ou peu modifié leur système fiscal⁸³. La théorie de la croissance endogène a permis de rappeler que l'impôt n'est pas un prélèvement sur la richesse produite mais qu'il constitue un coût de production d'une richesse spécifique (infrastructures, éducation, recherche...) jouant un rôle positif sur l'économie. Analyser recette et dépenses comme les deux faces d'une même pièce de monnaie permet une analyse dynamique des choix collectifs à travers les structures fiscales et les structures de dépenses publiques. L'approche par la non-séparabilité entre choix fiscaux et choix budgétaires permet d'évoquer la question de la soutenabilité des finances publiques et au-delà du modèle financier propre à chaque pays (répartition entre prélèvement/prix à payer, entre dépenses publiques/privées).

Le rôle des biens publics sur la productivité du capital privé

La croissance du secteur privé requiert l'existence d'infrastructures et augmente avec l'ajout d'*input* public financé par l'impôt. Ce mouvement se réalise jusqu'à un certain seuil où la « taille » du gouvernement devient excessive et réduit le taux de croissance à cause des distorsions qu'impose la taxation supplémentaire utilisée pour financer les dépenses publiques (Barro, 1990). La difficulté est de déterminer ce seuil et de cibler les dépenses productives de celles qui ne le sont pas⁸⁴. Dans les modèles de croissance qui intègrent les services publics, la politique fiscale optimale dépend des caractéristiques des services. Si les services publics fournissent publiquement des biens privés, qui sont rivaux et exclusifs, ou des biens publics qui sont non rivaux et non-exclusifs, alors l'imposition forfaitaire est supérieure à l'impôt sur le revenu. De nombreux types de services publics, comme les moyens de transport, les tribunaux, et peut-être la défense nationale et les services de police, sont soumis à la congestion. Autrement dit, les biens sont rivaux, mais non exclusifs à des degrés divers. Dans ces cas, l'imposition du revenu fonctionne à peu près comme une redevance d'utilisation et peut donc être supérieure à la taxation forfaitaire. En particulier, les incitations à l'investissement et la croissance sont trop élevés si la fiscalité est forfaitaire (Barro et Sala-i-Martin, 1992).

⁸³ Toutefois, il n'est pas certain que le sens de la corrélation soit celui suggéré par Tanzi. Il est aussi probable que la forte croissance des revenus de ces pays dans un premier temps est gonflé les recettes fiscales dans un deuxième temps et permis aux gouvernements dans un troisième temps de réduire les prélèvements fiscaux ainsi que les dépenses publiques (les prestations sociales notamment en période quasi plein emploi). Artus souligne d'ailleurs que le maintien de l'activité et de l'emploi s'est réalisé pour les quelques consolidations budgétaires réussies dans les années 1990 grâce d'abord, aux exportations et à l'investissement des entreprises puis, par la relance des dépenses des ménages. La croissance économique et l'équilibre des budgets sont donc à mettre sur le compte des réductions des dépenses publiques (emploi, consommation et transferts) et sur la conduite de politiques monétaire et de change expansionnistes (baisse des taux d'intérêt et dépréciation du change). Cf., Artus (2010).

⁸⁴ Ce que tente difficilement de faire le Pacte de Stabilité et de Croissance réformé en 2005. Cf. Fatas (2005).

Dans le processus de croissance réellement existant, ces différentes sources agissent simultanément et interagissent. Par exemple, la politique fiscale dispose d'une entière légitimité pour financer des dépenses d'éducation et de R&D aux retours sociaux sur investissement plus élevés que les retours sur investissement privés. En outre, les incitants fiscaux à la R&D privée et aux IDE entrants peuvent également jouer un rôle positif sur les choix personnels des acteurs économiques et donc impacter la croissance. Mais parallèlement, la théorie de la croissance endogène souligne plusieurs corrélations entre croissance et taxation. L'imposition des revenus personnels réduit le rendement de l'éducation et donc l'incitation à l'accumulation de capital humain, tandis que l'impôt sur les sociétés affecte le rendement de l'innovation et donc l'incitation à la dépense en R&D (cf. tableau 13), (Myles, 2009).

Tableau 13. Effets sur la croissance d'une réforme fiscale

Auteurs	Options	Paramètres d'utilité	Taux d'imposition initiaux et taux de croissance	Position finale	Observations supplémentaires
Lucas (1990)	La production de capital humain ne requiert pas de capital physique	$\sigma = 2$ $\alpha = 0,5$	Capital 36 % Travail 40 % Croissance 1,5 %	Capital 0 % Travail 46 % Croissance 1,47 %	33 % d'augmentation dans le stock de capital 6 % d'augmentation dans la consommation
King et Rebelo (1990)	La production de capital humain requiert du capital physique (proportion d'un tiers)	$\sigma = 2$ $\alpha = 0$	Capital 20 % Travail 20 % Croissance 1,02 %	Capital 30 % Travail 20 % Croissance 0,5 %	L'offre de travail est inélastique
Jones, Manuelli et Rossi (1993)	Le temps et la capital physique produisent du capital humain	$\sigma = 2$ $\alpha = 4,99$ α calibré étant donné σ	Capital 21 % Travail 31 % Croissance 2,0 %	Capital 0 % Travail 0 % Croissance 4,0 %	10 % d'augmentation du stock de capital 29 % d'augmentation de la consommation
Pecorino (1993)	La production de capital humain requiert du capital physique	$\sigma = 2$ $\alpha = 0,5$	Capital 42 % Travail 20 % Croissance 1,51 %	Capital 0 % Travail 0 % Croissance 2,74 %	Capital et consommation de différents biens, les taxes sur la consommation remplacent l'imposition des revenus

Source : Myles (2009, 28)

Une des limites des modèles de croissance est donc de présenter séparément ces différentes sources. Leurs interactions ne sont donc pas prises en compte, ce qui limite la portée de certains résultats. Il est notamment important de savoir si ces facteurs sont substituables ou complémentaires, par exemple pour choisir les politiques publiques : dans le premier cas, aider une forme d'investissement reviendra à réduire l'incitation pour les autres formes, alors que, dans le second cas, cela accroîtra au contraire l'incitation. La prise en compte simultanée de ces facteurs dans un modèle requerrait donc une réflexion sur la façon dont ils s'articulent dans la fonction de production, et poserait sans doute des problèmes de robustesse et d'agrégation plus

profonds encore que dans les modèles actuels⁸⁵. En outre, Koethenbueger et Lockwood (2007) montrent, à partir d'un modèle de croissance dynamique stochastique avec bien public de consommation finale ou d'infrastructure, que le degré de décentralisation est lié négativement au taux de croissance en cas d'incertitudes et de forte volatilité de la croissance face à des chocs de productivité. Dans ce cas, les externalités fiscales dues à la mobilité du capital entre régions (concurrence fiscale à la Bertrand) sont dominées par les externalités du taux de rendement du capital public.

Une importante littérature s'est donc développée sur les relations entre la croissance économique et les investissements d'infrastructure à la suite des travaux de Aschauer (1989, 1990, 1993). L'auteur trouve un impact positif significatif et fort de l'investissement public (stock de capital public) sur la production des États-Unis. Il estime que 1 % d'augmentation du stock de capital public devrait augmenter la production de 0,39 %, impliquant des estimations de productivité marginale du capital public de 100 % par an et plus. Certes, au-delà des surestimations des travaux d'Aschauer mises en évidence par les travaux ultérieurs, il est difficile de savoir si les effets des investissements publics futurs auront les mêmes effets sur la production que les investissements publics passés. Ensuite, les externalités du capital public d'une région voisine sur une région donnée et inversement ne sont pas prises en compte. En outre, la question de la croissance de la productivité n'est pas seulement une question de stock d'investissement public mais davantage de qualité des flux (dépenses militaires ou d'éducation ?), de niveau d'administration des dépenses publiques (fédéral, régional, local) et de l'entretien et la modernisation du stock de capital public existant même au prix de redevances (Holtz-Eakin, 1993). De plus, les dépenses d'investissements en biens d'équipements sont fortement corrélées au taux de croissance économique pourtant, quand les prix des machines sont élevés, ce n'est pas la croissance du taux d'équipement qui explique la forte croissance mais cette dernière qui réclame une forte demande en biens d'équipements. Lorsque les prix des machines sont bas, c'est bien l'investissement en biens d'équipements qui explique la forte croissance (De Long et Summers, 1992). À partir d'une méta-analyse sur 76 études portant sur l'élasticité de la production au capital public à partir d'une approche en termes de fonction de production, Bom and Ligthart (2008) confirment le niveau élevé de productivité marginale du capital public et le rôle macroéconomique remarquable de l'investissement dans le capital public.

⁸⁵ Cf. pour une revue de littérature des interactions entre modèles de concurrence fiscale, de coordination fiscale et de croissance endogène. Cf. Vondra (2006).

Hypothèse d'externalité du bien public offert au sein des modèles de concurrence fiscale

Les gouvernements se concurrencent pour attirer les facteurs mobiles par l'amélioration de la productivité du capital. Or, les autorités publiques tentent également de créer un avantage comparatif par la mise en œuvre d'une stratégie de moins disant réglementaire (loi flexible, sanctions plus douces, formalités administratives simples et peu nombreuses...) (Sinn, 1997) et de mieux-disant en termes de facteurs publics (Noiset, 1995 ; Keen et Marchand, 1997 ; Bayindir-Upmann, 1998). Le capital/facteur public est constitué de l'ensemble des infrastructures possédées par les collectivités publiques : transports, télécommunications... On peut y adjoindre d'autres biens et services fournis par les collectivités publiques, telles la sécurité ou l'éducation⁸⁶.

Noiset (1995) montre par exemple qu'une élasticité du stock de capital de la juridiction par rapport à des investissements publics productifs, positive et supérieure en valeur absolue à l'élasticité du capital par rapport à son taux d'imposition, engendre un niveau d'investissement public trop élevé car si l'augmentation du taux d'imposition est affectée à l'investissement public productif alors le capital va affluer dans la juridiction pour profiter de l'augmentation de productivité qui en résulte. Or, chaque juridiction est incitée à reproduire ce schéma, ce qui aboutit à une surproduction de biens publics productifs pour l'ensemble des juridictions considérées. Ce résultat est néanmoins contesté par Matsumoto (1998) lorsque celui-ci relâche l'hypothèse de fixité du nombre de firmes dans chaque juridiction. L'auteur retombe sur un résultat de sous-production d'investissement public en concurrence fiscale. Noiset (2003) ajoute l'hypothèse de différenciation des *outputs* privés régionaux et l'hypothèse d'un pouvoir de marché des producteurs locaux grâce à leur spécialisation productive et aux avantages comparatifs dont ils disposent. Ainsi, les régions sont incitées à taxer cette rente de monopole et de localisation du capital physique. L'équilibre quant à la fourniture des biens publics dépendra de la compensation entre l'effet d'exportation fiscale liée au pouvoir de marché régional et à l'effet de la concurrence fiscale.

Tout en conservant l'hypothèse de dictateur bienveillant, Dhillon, Wooders et Zissimos (2007) modifient à leur tour une hypothèse restrictive du modèle de Zodrow et Mieskowski (1986) pour lesquels l'estimation marginale du bien public (la quantité supplémentaire de production consécutive à l'augmentation de la productivité associée à la fourniture d'une unité

⁸⁶ Ces biens publics sont, par définition, caractérisés par la non rivalité et la non exclusion. Un bien public peut être consommé simultanément par plusieurs personnes sans que la quantité consommée par l'une diminue les quantités disponibles pour les autres. En outre, on ne peut exclure le consommateur moyennant un prix. Certains biens publics sont donc fournis gratuitement (éducation, justice...) et leur financement est assuré par l'impôt.

marginal de l'investissement public) est systématiquement inférieure au coût marginal de l'investissement public. Dhillon et *al.* (2007) modifient l'hypothèse en faveur d'une estimation marginale élevée quand le niveau d'investissement public est faible puis décroissante avec l'offre d'investissement public. Leurs résultats confirment ceux de Noiset (1995). Si le coût marginal d'une unité de bien public est égal à sa valeur marginale dans chaque juridiction, alors en fonction de la complémentarité du capital au bien public il peut y avoir surproduction (concurrence fiscale vers le haut) ou sousproduction de bien public (concurrence fiscale vers le bas).

Par ailleurs, Gordon et Wilson (1998) mettent en avant les asymétries de traitement entre politique fiscale et dépenses publiques. En effet, les difficultés rencontrées par les bureaucrates en charge d'administrer le système fiscal les conduisent à déléguer les choix de dépenses publiques et les politiques de régulation qui touchent les bases fiscales. En outre, les électeurs ont globalement une bonne vision des taux d'imposition mais il est probable qu'ils n'arrivent pas les mettre en adéquation avec la qualité des multiples dépenses publiques réalisées. Pour certains, la concurrence de dépenses publiques permet d'éviter les gaspillages et elle est nettement bénéfique en économie ouverte avec mobilité des facteurs (Wilson and Gordon 1998). Il est probable que cette concurrence accroît le déséquilibre entre la production de biens publics et celle de facteurs publics, donc rende inefficente la production publique. Néanmoins, Keen et Marchand (1997) montrent qu'il est préférable de fournir un surplus d'investissement public productif en substitution d'une part de biens publics résidentiels et sans accroître le taux d'imposition du capital.

Dans un contexte de globalisation où le taux nominal d'IS tend à se réduire pour de nombreux pays, Gelleny et McCoy (2001) ne vérifient pas, dans un premier temps, la corrélation négative attendue par la thèse de l'efficience/néolibérale (à partir de la méthode des moindres carrés ordinaires) entre les indicateurs de globalisation (taux d'ouverture, indicateurs de restrictions du capital et de restrictions financières) et l'évolution des taux effectif d'IS. Puis, ils testent l'interaction entre les dépenses publiques d'éducation en % du PIB, les dépenses de R&D en % du PIB et le taux d'IS de 17 pays de l'OCDE entre 1982 et 1991, dans l'hypothèse que ce dernier est positivement influencé par les dépenses publiques précédentes. Tandis qu'elles améliorent le rendement du capital, les acteurs économiques sont plus aptes à accepter un taux élevé d'IS en contrepartie et les gouvernements sont moins enclins à se lancer dans la concurrence fiscale. Les coefficients positifs et significatifs confirment que les dépenses publiques productives modèrent les effets de la globalisation sur les taux d'IS.

Sanz (2006) part de cette distinction entre dépenses productives (défense, ordre public, santé, éducation, transport et communication) et dépenses improductives (sécurité sociale, services économiques autres que les transports et la communication, services culturels, récréatifs et du culte) pour étudier les interdépendances entre les choix budgétaires nationaux des pays de l'OCDE plus la République Tchèque, la Hongrie, la Pologne et la République Slovaque sur la période 1970-1997. Si les niveaux agrégés de dépenses publiques ne cessent de croître sur la période, la dispersion des niveaux de dépenses entre les pays s'accroît également. Aux niveaux désagrégés, les dépenses improductives ne semblent pas converger tandis que les dépenses productives la convergence forte dans les années 1990. Ces résultats obtenus par l'intermédiaire des boxplots à la Tukey et de la sigma-convergence sont nuancés par la méthode de la béta-convergence (ou convergence conditionnelle). Ainsi, en raison de certains facteurs ou certains chocs économiques, il est possible de déceler une convergence significative des dépenses improductives nationales. Ainsi, l'intégration économique (flux entrants d'IDE...) affecte négativement les dépenses publiques improductives et la taille du gouvernement mais elle n'a pas d'effet sur sa composante en dépenses productives. Les dépenses publiques sont significativement influencées par les dépenses publiques des autres membres de l'OCDE. L'auteur vérifie ainsi la thèse d'une course au mieux disant en matière de dépenses publiques à travers les pays de l'OCDE sur la période 1970-1997. La part des dépenses productives augmente fortement quand le niveau de dépenses publiques productives dans l'OCDE est plus élevé. Ce résultat est également corroboré en matière de dépenses improductives. Cette convergence se réalise pour des pays au revenu par tête similaire, une structure par âge et des préférences proches (exemple Espagne, Portugal). Le niveau de dépenses improductives est plus élevé que la taille du gouvernement est élevée (conformément à la loi de Wagner). Les dépenses publiques improductives sont également sensibles à la structure de population. Elles seront d'autant plus importantes que les bénéficiaires des dépenses de santé sont nombreux (plus de 65 ans) et que les bénéficiaires de dépenses de transferts familiaux (population jeune et familles nombreuses) sont nombreux. L'auteur conclut que l'intégration économique internationale impacte négativement les dépenses publiques improductives (thèse de l'efficience), mais paradoxalement que le niveau élevé de dépenses publiques improductives de certains pays de l'OCDE aux revenus par tête élevés est positivement influencé par des facteurs de structure de population et de préférences, ce qui joue en faveur d'une concurrence par le haut des dépenses publiques improductives entre l'ensemble des pays membres de l'OCDE.

Une partie du travail de Bénassy-Quéré, Golbaraja et Trannoy (2007) parvient également au même résultat. En effet, même dans le domaine de la taxation des sociétés, si les calculs de

rentabilité des entreprises amènent celles-ci à considérer les coûts fiscaux et règlementaires, la compétitivité repose également sur des éléments « hors-prix », à savoir la capacité d'innovation, la différenciation des produits et la qualité. Par conséquent, dans une concurrence hors-prix, la fiscalité permet à l'administration publique de mettre à disposition des entreprises des infrastructures, ainsi que des services publics utiles à l'activité des entreprises. Dans ce cadre, le paramètre clé est donc davantage l'efficacité du système public que le niveau absolu des impôts et des taxes. Les facteurs fiscaux peuvent donc intervenir dans les décisions de localisation, mais pas nécessairement dans le sens de la recherche à tout prix de taux d'imposition les plus faibles. On parle du meilleur package « bien public/fiscalité ». Il est aisé de vérifier qu'un certain niveau de pression fiscale est optimal et souhaité par les entreprises, dès lors que le capital public financé par les recettes fiscales exerce une externalité positive suffisamment forte sur les rendements des capitaux privés (cf. figure 23). La méthodologie économétrique employée par Bénassy-Quéré et al. (2007) consiste à calculer l'élasticité du capital par rapport aux taux fiscaux, en admettant un niveau d'input public constant. Elle revient également à étudier l'élasticité du capital par rapport aux dépenses d'inputs publics, en considérant le niveau d'imposition du capital constant. En comparant les taux d'IS aux stocks de capital public par kilomètre carré pour dix-huit pays, les estimations d'élasticités sont de -1,1 pour l'élasticité fiscale et +0,2 pour l'élasticité de l'input public. Par conséquent, « *la nature bi-dimensionnelle de la concurrence semble rendre toute course au moins disant impossible* » (Benassy-Quéré et al. 2007, 389). Fatica (2010) montre que des institutions de qualité⁸⁷ et le capital public (approximé par les kilomètres d'infrastructures routières) jouent un rôle plus important que le taux nominal d'imposition des sociétés. Par conséquent, un pays doté de bonnes institutions peut supporter un taux d'imposition relativement élevé sans subir de délocalisations massives (moindre élasticité des IDE au taux d'imposition nominal). Cette démonstration donne une fonction enviable à la politique fiscale distincte de celle, déterministe, d'abaissement de la charge fiscale sur le capital et de taxation des sociétés, mais proche du principe philosophique d'équivalence entre contribution et consommation.

Au niveau local, Gabe et Bell (2004) étudient l'influence des dépenses publiques et des taux de *property tax* sur les choix de localisation des entreprises dans l'État du Maine (USA) de 1993 à 1995. Ils trouvent que l'augmentation des dépenses d'éducation de 10 % accroît de 6 % le nombre de firmes implantées. Selon ces auteurs, les firmes sont donc sensibles aux facteurs publics offerts. Ainsi, une stratégie de faible taux et d'une fourniture basse d'input public est

⁸⁷ Où la bonne gouvernance est approximée par la moyenne des indicateurs de l'efficacité gouvernementale et de la règle de droit construits par Kaufmann et al. 2008.

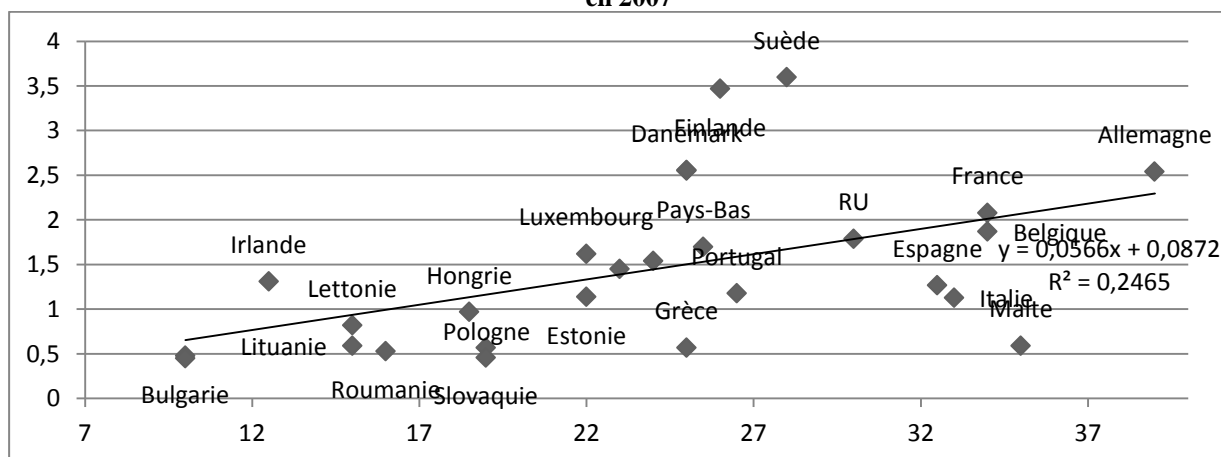
dominée par la stratégie opposée de fort taux et de forts biens publics. Au niveau international, l'impact des infrastructures publiques ont été étudié sommairement. Wheeler et Mody (1992) créé un indice de qualité des infrastructures (pour le *Country Assessment Service of Business International*) révélant un impact positif et conséquent sur les dépenses américaines en capital dans les *majority-owned affiliates* pendant la période 1982-1988. Loree and Guisinger (1995) utilisent deux indices composites d'infrastructures pour analyser leurs relations avec les investissements étrangers américains entre 1977 et 1982. Mody et Srinivasan (1998) trouvent une relation positive et importante entre la production d'électricité d'un pays par dollar du PIB et le niveau d'IDE américain dans ce pays. Alors que certains travaux mettent en évidence le rôle des taux nominaux d'imposition sur la mobilité des bases (Hines, 1999 ; Devereux et *al.*, 2002), d'autres soulignent le rôle joué par le capital public sur les niveaux de productivité du capital privé et donc sur la localisation des FMN. En matière de politique d'attractivité, Bénassy-Quéré et *al.* (2007) soulignent la corrélation positive entre les dépenses publiques et l'investissement étranger. Par exemple, une amélioration de 5 % de la qualité du réseau routier ou une hausse de 3 % des dépenses publiques de R&D dans la région d'implantation suffirait à compenser les effets négatifs sur les investissements américains d'un point supplémentaire du taux de l'impôt sur les sociétés. On peut donc faire l'hypothèse d'équilibres multiples entre des pays à faibles taxation et stock de capital public d'un côté et imposition forte et stock de capital public élevé de l'autre. Dans le premier cas, une fiscalité faible ne permet pas d'augmenter le stock de capital public mais elle compense le faible niveau de productivité du capital privé qui en résulte. Dans le deuxième cas, le niveau de productivité élevé du capital privé offert par un stock de capital public important compense le fort taux d'imposition comme contrepartie ou rente de situation.

Néanmoins, Gomes et Pouget (2008) notent que la part de l'investissement public en pourcentage du PIB dans les économies de l'OCDE a chuté en moyenne au dessous de 3 % contre 4,5 % du PIB entre 1996 et 2005. Le stock de capital public a donc chuté en moyenne de 10 % du PIB tandis que, sur la même période, les taux statutaires d'imposition du capital sont passés en moyenne de 45 à 30 %. Cette baisse est couramment attribuée à la concurrence fiscale internationale. Gomes et Pouget (2008) estiment qu'une baisse de 15 % du taux d'IS sous l'effet de la concurrence fiscale internationale⁸⁸ entraîne une réduction des investissements publics entre 0,6 et 1,1% du PIB et un déclin de 11 % du stock de capital public. Malgré l'effet positif de la concurrence fiscale sur la production (réduction du coût net du capital), la diminution des taux

⁸⁸ L'effet de la concurrence fiscale étant positivement corrélé au taux d'ouverture de l'économie. Les auteurs font l'hypothèse d'un Léviathan (car il voudrait augmenter l'offre de bien public indéfiniment) bienveillant (car il respecte les préférences des ménages dans l'allocation des ressources entre biens publics et investissement public) dont les actions interétatiques sont décentralisées (pas d'institution supranationale) et non coopératives.

d'imposition à partir d'un certain seuil a un effet tel sur le stock de capital public que l'effet positif des entrées des capitaux ne compense pas l'effet négatif de la baisse de productivité marginale du capital privé, ce qui est dommageable pour la production mais dépend fortement de l'élasticité de celle-ci au capital public. À l'inverse, la relation est relativement moins forte puisqu'une augmentation de l'investissement public de 1 point de pourcentage se traduit par un bond de 2 à 5% du taux d'IS.

Figure 23. Nuage de points entre le taux nominal d'IS et le rapport des dépenses intérieures en R&D au PIB en 2007



Source : auteur

La théorie du facteur public face à ses limites

D'abord, la recherche d'effet d'agglomération n'est pas sans poser problème. En effet, la compétition entre gouvernements présente une analogie avec la course à l'innovation des firmes, en posant la question du bon niveau de la provision de bien public. Certaines dépenses publiques ont une influence sur l'ensemble de l'économie européenne ou du moins, l'effet dépasse les frontières territoriales de l'État qui les met en place. Par exemple, c'est le cas des dépenses en matière d'éducation, qui coûtent très cher aux gouvernements locaux, et qui ont des retombées plutôt en faveur des autres États que pour l'État qui pourvoit à l'éducation (un niveau d'instruction élevé augmentant la mobilité de la population, les individus sont plus enclin à quitter l'État qui a payé pour leur éducation). Or, les États ont plus tendance à financer des programmes qui ont des retombées positives pour eux mêmes que pour les autres et ils ne prennent pas en compte les retombées positives provenant des programmes menés par d'autres États (Gérard et Ruiz, 2006).

À l'inverse, le surplus de dépenses publiques locales peut être sous-optimal (modèles d'enchères et théorie des jeux) si la compétition horizontale entre juridictions conduit à une sous-utilisation (surproduction) des biens publics. Cette stratégie individuelle est toutefois menée par les élus pour créer un effet de seuil qui décourage une juridiction concurrente de se lancer dans la course (parallèle possible avec la théorie des marchés contestables). En outre, la logique

cumulative des effets d'agglomération rend nécessaire l'investissement continu de la part des élus afin de lutter contre l'obsolescence des équipements mais surtout de limiter les effets de saturation et la congestion des zones en croissance. En effet, dans le cas de biens publics locaux ou de biens publics soumis à congestion, la taille optimale d'une collectivité correspond à la population pour laquelle le coût moyen de fourniture du bien public égalise le coût marginal lié à l'arrivée d'un nouvel entrant. La tarification au coût marginal de congestion assure en théorie l'efficacité de la localisation des agents (Gilbert, 1996). On retrouve là un argument de la NEG pour laquelle l'effet d'agglomération autorise des disparités entre centre et périphérie jusqu'à ce que les coûts transactions (coûts de congestion) soient suffisamment faibles (forts) pour permettre (conduire à) une relocalisation des activités productives du centre à la périphérie. Le modèle de Bénassy-Quéré et *al.* (2007) comporte ainsi une lacune importante. Il postule que le bien public est un bien public pur à la Samuelson à l'intérieur des frontières d'un pays, cela revient à le considérer d'un point de vue international comme un bien public local. De fait, en partant du principe que le bien public est pur, donc que la consommation par une ou plusieurs entreprises ne modifient pas la consommation du bien par les autres, le modèle ignore les externalités négatives qui résultent de l'effet d'agglomération tel que l'effet de congestion, la pollution, etc.

Ensuite, une deuxième objection portée aux travaux intégrant les biens publics considère que l'impôt sur le capital n'est pas lié directement à l'usage des infrastructures. D'abord, le capital ne vote pas contrairement aux travailleurs. De plus, les propriétaires du capital n'éprouvent pas de grandes difficultés à se déplacer pour utiliser les infrastructures voisines si elles sont de meilleure qualité (passager clandestin) ou à délocaliser leurs revenus du capital déclarés dans un pays à moindre fiscalité (évasion fiscale) plutôt qu'à subir une taxation élevée sous prétexte qu'ils bénéficient localement d'infrastructures de qualité. En tant que biens collectifs, il n'y a pas de lien entre la part du financement personnel et la part de la consommation personnelle de ces biens. En outre, la concurrence fiscale s'établit davantage entre des pays aux niveaux d'infrastructures équivalents. Dans ce cas, la quantité et la qualité des infrastructures étant presque identique, le facteur public ne rentre pas en compte dans l'arbitrage de localisation des agents économiques. Enfin, si le surplus de productivité ou de bien-être procuré par le différentiel de biens publics est positif, alors il doit être équivalent à l'effet négatif du différentiel des taux d'imposition sur les revenus du capital. Par conséquent, les décisions de localisation des investissements se font en fonction de la taxation nette (une fois retirée l'influence des biens publics sur le rendement du capital) et non de la taxation brute (taux nominaux/effectifs).

Néanmoins, Plümper, Toerger et Winner (2009) soulignent que l'approche par les biens publics échoue à expliquer pourquoi le niveau « net » d'imposition du capital excède zéro à l'équilibre.

Finalement, une politique qui conduit, de façon efficace avec des procédures d'évaluation appropriées, à augmenter les biens publics, directement utiles à la productivité et à l'efficacité des entreprises (le facteur public), est de nature à augmenter l'attractivité d'un pays pour l'investissement du capital international (Lahreche-Revil, 2006). Quand la dépense publique est efficace et la production de facteur public suffisante (en quantité et qualité) pour attirer les entreprises, la concurrence fiscale n'interdit pas un écart de fiscalité, à condition que cet écart soit inférieur à celui de la productivité des activités productives délocalisables. La difficulté étant d'évaluer l'efficacité de la dépense publique qui justifie l'écart de fiscalité tout en limitant les externalités de dépenses publiques qui profitent aux pays partenaires dans une optique de *free-riding*. En théorie, si la dépense publique n'est pas efficace, la concurrence fiscale va forcer les États à améliorer la qualité de la dépense publique (ce qui *a priori* est une bonne chose). La difficulté pour les États sera donc d'évaluer l'efficacité de leurs dépenses publiques et de réaliser les « bons » choix, c'est-à-dire les investissements publics capables d'améliorer la productivité et l'attractivité du pays.

La relation complexe entre distorsion économique et package fiscalité/bien public

L'explication principale de l'inefficience des modèles de concurrence fiscale repose sur l'idée qu'il existe des externalités de dépenses entre les administrations et donc que les choix politiques d'un État ne sont pas indépendants les uns des autres. Un exemple de ce type d'externalités est le montant des investissements publics dans les infrastructures dans un pays dont les bénéfices se déversent aussi dans les pays voisins, ce qui conduit à abaisser le niveau des investissements dans ces derniers pays, en raison du comportement de passager clandestin. D'une part, les pays à faibles dépenses publiques (pays B) peuvent profiter des dépenses publiques pour l'enseignement supérieur et les réseaux de transports du pays (A) sans en supporter la charge financière. D'autre part, le pays A dont les dépenses publiques en matière d'éducation et d'enseignement supérieur sont élevées, forme des travailleurs hautement qualifiés (plus mobiles que les travailleurs non qualifiés). Ainsi, les pays voisins B peuvent attirer cette main d'œuvre qualifiée grâce à une fiscalité avantageuse en direction des expatriés très qualifiés, puisqu'ils n'ont pas à financer un système éducatif et d'enseignement supérieur de masse et/ou de qualité. Les disparités fiscales peuvent engendrer des distorsions dans les choix d'investissement et de localisation.

Pour Boyer (1999), la concurrence fiscale n'est pas efficace car les entreprises sont en réalité peu sensibles aux différences fiscales, en revanche les politiques de concurrence fiscale sont à l'origine d'effets d'aubaines importants. Un comportement opportuniste des gouvernements par mimétisme fiscal est donc loin de mener à un optimum social. Comme nous l'avons vu plus haut, la qualité des facteurs publics sera davantage recherchée dans la mesure où la fiscalité n'est pas l'alpha et l'oméga des délocalisations d'activités productives et peut bien au contraire révéler une productivité supérieure. L'étude de Bénassy-Quéré et *al.* (2007) montre que, sous certaines hypothèses, un État peut néanmoins se spécialiser dans un couple « niveau élevé de biens publics/fiscalité élevée » à condition que la dépense publique soit efficace. Dans cette optique, la meilleure stratégie pour attirer les entreprises dans un pays n'est pas la diminution du poids global des prélèvements mais la recherche d'une fiscalité construite au plus proche du principe du bénéfice (chacun payant pour sa consommation de biens publics). Cette logique de la fiscalité comme prix à payer limite le rôle de l'État à celui de producteur efficace (Sinn, 1997).

Par conséquent, la théorie économique suggère que l'impôt soit le plus neutre possible. Or, dans cette perspective, le problème de neutralité fiscale comme condition pour assurer que le secteur public ne fausse pas les prix entre les secteurs de l'économie et entre les régions d'une union monétaire est incomplet. Il est nécessaire de prendre en compte les subventions, les services publics et les réglementations que les gouvernements offrent et appliquent. Ainsi, la neutralité budgétaire implique de regarder les deux volets de tout budget : les dépenses et les recettes. Par conséquent, il est plus juste de parler d' « harmonisation du solde fiscal » (Bélanger, 1982), c'est-à-dire des bénéfices moins les coûts des services publics, entre les différentes activités économiques ou entre les différentes régions. Par exemple, l'harmonisation de l'impôt sur les sociétés ou sa suppression dans l'UEM ne signifie pas qu'il y ait neutralité si les *inputs* publics ou les subventions qui profitent aux entreprises, diffèrent entre les États-membres. Certes, l'efficacité des biens et des facteurs publics justifient la persistance des différentiels de taux, cependant, il serait bien complexe de mettre en œuvre cette logique pour la détermination de l'intégralité des charges fiscales d'une entreprise et les biens publics dont elle bénéficie. Pour corriger cela, deux options sont possibles : soit l'harmonisation des subventions et des services publics dans l'UEM (option maximaliste), soit une tarification des services publics selon le principe de taxation selon le bénéfice reçu ou d'équivalence (version minimaliste). Dans ce dernier cas, le montant de taxation serait fonction de la consommation d'input public mais empêche toute politique de redistribution. Néanmoins, ce principe reste applicable au niveau décentralisé (États-membres) à condition de centraliser les politiques de redistribution des revenus au niveau européen.

Section 1.5 La théorie du Public Choice appliquée à la fiscalité et l'influence sous-estimée du facteur idéologique

Comme le concède Salanié (2002, 158-159), « *la théorie économique est bien incapable aujourd'hui de fournir un cadre généralement reconnu qui endogénéise le système fiscal. Les modèles existants reposent souvent sur le théorème de l'électeur médian, dont l'application suppose (à peu de choses près) une réduction de l'agenda politique à un critère unidimensionnel, ce qui est certainement très abusif. (...) Plus généralement, l'étude du fonctionnement de la prise de décision en matière de politique économique devrait faire partie du bagage de tout bon économiste de la fiscalité* ». Après l'étude des modèles du Léviathan, nous analyserons les apports de la Nouvelle économie politique concernant l'influence des groupes d'intérêts et des structures institutionnelles sur la fiscalité.

Sous-section 1.5.1 Les modèles du Léviathan

Initiées par les travaux de Tiebout (1956), les conclusions des modèles de concurrence fiscale dépendent des variables étudiées et des hypothèses sur ces variables : l'objectif des gouvernements (Bienveillant ou Léviathan), l'objet de la concurrence (dépenses publiques, fiscalité, etc.), la mobilité des facteurs et donc leur sensibilité aux *stimuli* budgétaires et/ou fiscaux, les caractéristiques de l'environnement économique (union monétaire, budget fédéral, degré d'interdépendance entre juridictions, etc.) (Varsano et *al.*, 2002). Lorsque les économistes analysent une politique fiscale, ils adoptent habituellement une perspective normative : dans leurs modèles théoriques, un gouvernement soucieux du bien-être collectif décide du niveau des instruments qu'il contrôle de façon à maximiser l'utilité d'un agent représentatif. Au-delà de la fonction objectif particulière choisie selon le cas, et au-delà aussi des problèmes que pose l'agrégation des utilités individuelles en une fonction collective, il s'agit là d'une démarche d'optimisation ayant pour objet d'améliorer la condition d'ensemble de la population (cf. également Keen et Marchand, 1997).

Partant d'une telle perspective, les politiques économiques que nous observons, réalisées à partir des décisions que les gouvernements adoptent, semblent souvent éloignées du souci d'optimisation. Des politiques médiocres, des engagements non tenus, suggèrent que des considérations autres que le bien-être collectif interviennent. L'incompétence ou l'idéologie peuvent, bien sûr, expliquer une partie de l'écart entre l'analyse normative et la réalité : les décideurs publics n'ont pas nécessairement la capacité requise pour résoudre les problèmes

difficiles d'optimisation auxquels ils doivent faire face, et même s'ils l'ont, ils peuvent raisonner sur la base d'un mauvais modèle de l'économie, ou d'une connaissance limitée de la valeur des paramètres les plus importants.

La théorie des contrats (principal-agent)

L'interaction fiscale entre les gouvernements et les agents économiques peut donc s'étudier sous l'angle de la relation principal-agent (théorie de l'agence), tel que les gouvernements représentent le principal et les entreprises les agents (Osmundsen, Hagen and Schelderup, 1998). Un équilibre de Nash se forme quand chaque État (plusieurs « principal ») choisit sa politique fiscale selon les choix de politique fiscale des autres États. Les entreprises qui détiennent de l'information privée sur leurs activités sont en mesure de capter une rente d'information au sein du jeu de concurrence fiscale. Ainsi, pour Mezzetti (1997), les accords indépendants (*independent contracting*) entre un gouvernement (principal qui offre des incitations compensatoires à la localisation/à l'investissement) et une entreprise (agent qui détient l'information privée sur sa productivité et sa complémentarité avec les territoires) qui matérialisent la concurrence fiscale entre les gouvernements « horizontalement diversifiés » (i.e. plusieurs « principal »), augmentent la rente informationnelle obtenue par les entreprises relativement à la situation où les gouvernements coopèrent. Dans ce cas, l'absence de coopération entre gouvernements signifie une perte globale de bien-être pour ces derniers. Dans l'étude de Bond et Gresik (1996), la double taxation met en jeu deux États (un principal comme pays d'accueil, un principal comme pays de résidence), ce jeu est perdant pour l'ensemble des parties (principal accueil ; principal résidence et multinationales). Ce résultat est le même avec l'hypothèse d'un seul principal mal informé (Bond et Gresik, 1997).

La théorie du *Public Choice* : le marché politique

L'analyse économique du politique a donné naissance au courant du *Public Choice* que l'on peut définir comme « *une science instrumentale et analytique dont l'objet est de proposer une connaissance de moyens destinés à atteindre une fin qui est donnée et non pas discutée* » (Marciano, 2004, 71). Autrement dit, le *Public Choice*, en introduisant l'intérêt économique et le calcul microéconomique marginaliste comme moteurs des comportements politiques, évacue le propre du politique, c'est-à-dire l'espace de délibération, en réduisant le vote et les choix publics à des choix individualistes, techniques et instrumentaux. Ainsi, Brennan et Buchanan (1980) et McLure (1986) analysent la concurrence fiscale sous un angle positif car elle permet, selon eux, de « réguler » le gouvernement qui a une tendance naturelle à restreindre les libertés (Léviathan

de Hobbes) et à accroître sa bureaucratie de manière inefficace (inefficacité allocative pour Niskanen 1971, avec surproduction ($P_{mg} < C_{mg}$); inefficacité productive pour Crozier et Frydberg 1977, avec excès de facteurs de production et déficit de contrôle de ces facteurs). Ce comportement similaire à un monopole discriminant qui cherche à maximiser son profit se traduit par une structure de taux régressive qui maximise son profit/ses recettes fiscales « *en chargeant les prix décroissants à la marge* » (Aymar, 1992, 91). Dans cette optique, la théorie des *Choix publics* met l'accent sur les intérêts individuels de ceux qui gouvernent, intérêts qui risquent d'avoir peu en commun avec un quelconque optimum social. Ce courant théorique part du constat de crise de l'interventionnisme fiscal à partir des années 1970 pour développer une critique de l'État fondée sur la théorie des choix rationnels appliquée au fonctionnement de la démocratie⁸⁹. À partir d'une conception utilitariste des choix publics et d'une conception de la rationalité fondée sur l'intérêt économique égoïste⁹⁰, cette école avance que les acteurs publics maximisent leur intérêt sur le marché politique⁹¹ ((Downs, 1957 ; Buchanan et Tullock, 1962 ; Brennan et Buchanan, 1980 ; Tullock 2006). Le suffrage universel permet de déterminer le taux de l'impôt comme un prix. Ce prix d'équilibre reflète la demande des électeurs sur le marché politique qui égalise l'offre des candidats au pouvoir sur le marché de l'impôt. Alors que les politiciens cherchent à être réélus, les électeurs ont une certaine aversion à l'impôt (conception de l'impôt-échange) mais ils sont victimes d'« illusion fiscale », autrement dit une perception systématiquement fautive des coûts (impôts sous-estimés) et des avantages (dépenses publiques surestimées) de la fourniture de biens publics en raison notamment des principes d'universalité et de non-affectation des recettes aux dépenses, de la méconnaissance de l'incidence fiscale réelle, du recours accru aux taxes indirectes (indolores) et à l'endettement public (coût différé dans le temps) et du problème d'incohérence temporelle des élus. Par exemple, les dépenses publiques

⁸⁹ En remettant en cause l'idée de démocratie à partir de la métaphore du Léviathan, le programme sous-jacent de cette école se résume par la mise en œuvre de trois limites de niveau constitutionnel : des règles (fiscales, budgétaires, etc.) 'dures' pour remédier aux défaillances de certains mécanismes sociopolitiques ; une action publique recentrer sur la protection des droits constitutionnels (propriété, liberté, etc.) ; et la priorité donnée aux droits individuels sur les droits/choix sociaux. Cette école ne confère pas à l'économie une domination du politique mais en reconnaissant les dérives du dernier, elle prône par un raisonnement politique, un « *auto-enchaînement de l'autorité publique* » (Picavet, 2006, 171).

⁹⁰ Cette hypothèse nie la possibilité d'une rationalité individuelle altruiste si l'État fiscal est considéré comme légitime (conception de l'impôt-contribution). En outre, les modalités du fonctionnement démocratique jouent un rôle notable en matière de civisme fiscal. Ainsi, Alm et al. (1999) et Feld et Tyran (2002) montrent que celui-ci est plus fort lors des expériences de démocratie participative. Cf. Alm, McClelland and Schulze (1999); Feld and Tyran (2002).

⁹¹ Buchanan et Brennan (1980, 184) considèrent la concurrence inter-juridictionnelle comme « *un substitut partiel même total aux contraintes insuffisantes pesant sur le pouvoir fiscal* » considéré comme un Léviathan, maximisateur de recettes fiscales. D'abord, la concurrence fiscale permet de diminuer la taille du secteur public plus le nombre de juridictions est élevé. Ensuite, pour fonctionner efficacement, aucune subvention ou compensation ne doit perturber la concurrence fiscale. Enfin, le bien-être individuel augmentera en fonction du nombre de collectivités intra-étatiques.

financées par l'impôt sont généralement plus élevées à l'approche des élections puisque les dirigeants souhaitent satisfaire les intérêts d'électeurs ou de groupes d'électeurs « amis », le coût fiscal ou le déficit supplémentaire étant subi après l'élection. Cette utilisation stratégique du cycle électoral à des fins de réélection se combine à l'orientation stratégique des choix fiscaux et budgétaires en fonction des préférences de l'électeur médian puisque la satisfaction de ce dernier, lorsqu'on est en présence de deux partis dominants, maximise les chances des dirigeants de se maintenir au pouvoir. Les gouvernements bureaucrates ont par conséquent une propension élevée à la maximisation du budget public au détriment des contribuables (État Léviathan).

La capacité de prélèvement fiscal dépend en théorie de la concurrence entre les partis politiques pour obtenir le soutien électoral d'une population hétérogène. Cette dernière contraint les dirigeants à choisir une structure fiscale fondée sur les coûts politiques associés aux différentes sources d'imposition. Ces coûts politiques qui nourrissent l'opposition au gouvernement dépendent des pertes de bien-être qui résultent de la charge fiscale supportée, de l'efficacité de la collecte et de la qualité des biens publics offerts en contrepartie. Or, la discordance de temps entre l'horizon des élus politiques (< 5 ans) et les conséquences macroéconomiques de leurs actions, donc de l'ajustement des comportements des contribuables (> à 5 ans), nuit au contrôle du Léviathan par la population, d'où l'intérêt de règles financières constitutionnelles.

La théorie du principal-agent du marché économique est donc inversée en matière de marché politique. Autrement dit, en considérant les électeurs en tant que principal et les élus en tant qu'agents, les règles constitutionnelles (Brennan et Buchanan, 1980), la concurrence fiscale et la concurrence par comparaison des performances des titulaires du pouvoir entre plusieurs circonscriptions (Salmon, 1987) permettent de résoudre le problème d'asymétrie d'information entre les électeurs et leurs représentants. En effet, si on considère l'hypothèse que les élus ne sont pas bienveillants à l'égard de l'intérêt général mais qu'ils sont acteurs de stratégies opportunistes pour leur intérêt personnel (maximisation du pouvoir bureaucratique) ou pour des intérêts particuliers (rentes pour des groupes d'intérêts), alors les électeurs font face à deux difficultés : celle de la sélection de leurs représentants (*adverse selection*) et celle de la surveillance des titulaires du pouvoir (*moral hazard*). Fernandez et Rodrik (1991) soulignent en effet le risque d'incohérence temporelle de la majorité électorale entre les projets de réforme négociés avant l'élection et la conduite des politiques réalisée *ex post*. La contrainte de réélection n'est pas suffisante à assurer la sélection entre les bons et les mauvais candidats car l'électeur est mal informé.

Certes, Hirschman (1995) a souligné le rôle de la contestation publique et de la défection des acteurs économiques qui cherchent ainsi à illustrer leur mécontentement. Mais il semble que la prise de parole ne suffise pas toujours à modérer le Léviathan. Ainsi, Ihori et Yang (2010) avancent que la protestation des contribuables à travers le *lobbying* institutionnel engendre, sous certaines conditions très restrictives, le déplacement du taux global de prélèvements au-delà du seuil de maximisation des recettes fiscales en réaction des gouvernants, ces derniers tentant d'extraire une « rente défensive » (paradoxe de Laffer). Dès lors, la mise en concurrence institutionnelle par la menace de mobilité serait plus efficace pour réduire le poids des contributions publiques. Dès lors, la concurrence fiscale grâce à la décentralisation gouvernementale, autrement dit à l'atomisation de l'offre de biens publics, apparaît comme un moyen de limiter l'autonomie du politique⁹². En brisant le monopole du pouvoir central, la concurrence inter-circonscription va « discipliner » les élus décentralisés. Elle permet d'améliorer l'allocation des ressources publiques là où elles sont les plus efficaces, ce qui doit logiquement se traduire par une diminution des ratios fiscaux dans certaines juridictions qui étaient jusqu'alors en position de monopole politique et de gaspillage des fonds publics. Les travaux de la concurrence fiscale horizontale ont envisagé les cas du Léviathan pur maximisant sa rente de situation (Wilson, 2005). Dans le cadre de la concurrence fiscale (au niveau local), la juridiction cherche à maximiser les profits ou les rentes des entrepreneurs, propriétaires terriens ou immobiliers. Les gouvernements tentent de maximiser leur base fiscale afin d'accroître leur pouvoir de dépenses discrétionnaires. Ils aboutissent à un équilibre non-coopératif sous-optimal de surproduction de biens publics. De manière plus originale, Edwards et Keen (1996) sont partis de l'hypothèse d'un Léviathan modéré, autrement dit un gouvernement Léviathan intéressé par sa réélection (contrainte électorale). Ils montrent que la coopération l'emporte sur la concurrence quand la propension marginale des gouvernements à capter des recettes fiscales pour leur propre intérêt est inférieure à l'élasticité du capital. Cette hypothèse est développée ensuite par Fuest (2000) et Fuest et Huber (2001).

Dans ce sens, les choix publics n'apparaissent plus comme des choix politiques de société mais ils doivent répondre aux contraintes gestionnaires de l'efficacité économique (*New Public Management*) (Leroy, 2010). Par exemple, selon ses partisans, le contrôle fiscal ne change pas de nature mais de degré, en quittant le registre du contrôle répressif vis-à-vis de l'écart à la loi pour

⁹² Au sens de limitation de la gouvernementalité pour reprendre les termes de Michel Foucault. Celui-ci décrypte l'établissement progressif d'une nouvelle raison gouvernementale, un régime de vérité par le marché de l'action gouvernementale (la raison du moindre État) - plutôt que par la légitimité de la puissance publique (la raison d'État) -, suivant des critères empiriques d'intérêt (économique) individuel plutôt que d'actes de droit (public ou de l'homme). Cf. Foucault (2004).

adopter une culture de la négociation (*private ruling*). Ainsi, il se déploie auprès des grandes firmes et des ménages aisés dans l'optique d'une conciliation/médiation, autrement dit d'une validation/légitimation des techniques de planification/optimisation fiscale en échange d'un certain montant de prélèvement. D'ailleurs, on ne parle plus de contribuables mais d'usagers des services publics.

Critique du modèle de Brennan et Buchanan

Aymar (1992) note deux limites importantes de la théorie de Brennan et Buchanan : l'absence de coûts d'administration et de contraintes politiques. En effet, le Léviathan ne s'intéresse pas aux coûts administratifs des systèmes fiscaux car il ne se préoccupe pas du montant de dépenses publiques financé à partir d'un montant de recettes donné. En revanche, le Léviathan prend en compte l'effet désincitatif de l'impôt associé à la capacité productive des agents sur le niveau maximal de prélèvement fiscal, ce qui penche en faveur de la différenciation de l'imposition en fonction des différences d'élasticité fiscale des bases. Or, il nous semble que la minimisation des coûts administratifs pourrait maximiser le surplus discrétionnaire (Aymar, 1992) d'une part, et d'autre part modifier certains résultats du modèle (Alt, 1983). En outre, la deuxième limite concerne l'absence de contrainte politique puisque les électeurs sont supposés dépourvus de pouvoir d'influence sur l'objectif de maximisation du gouvernement, ce qui explique l'importance des contraintes fiscales constitutionnelles aux yeux de Brennan et Buchanan. Or, on peut constater que les gouvernements ne sont pas autonomes de la sphère politico-institutionnelle (élections, arbitrages au Parlement, influence des lobbys sur les rapports publics, pouvoir d'inflexion des mouvements syndicaux, pouvoir « de la rue »...).

En outre, le modèle de Brennan et Buchanan repose sur la théorie de la courbe de Laffer dont la validité scientifique est largement indéterminée, tandis que le seuil maximal d'imposition n'est empiriquement pas démontré de manière convaincante aujourd'hui. Or, la structure fiscale d'équilibre du modèle de Léviathan repose sur l'existence de ce taux maximum. Il est vain d'adopter un modèle d'offre de type Laffer qui se focalise sur la variation de la rémunération des facteurs en pensant que celle-ci découle directement des taux d'imposition trop élevés qui déterminent ainsi le faible niveau de production⁹³. L'hypothèse de positivité des élasticités d'offre des facteurs revient à admettre la supériorité de l'effet de substitution sur l'effet de revenu et leurs variations de même signe. Cela évacue le problème de la demande effective et du

⁹³ Doit-on prendre en compte un taux proportionnel comme c'est le cas des modèles d'offre ou bien un taux progressif ? Un taux d'imposition global ou un taux d'imposition spécifique ? Le taux marginal ou la moyenne des taux marginaux ?

sous-emploi des facteurs de production. En outre, il est réducteur de ne pas considérer l'éventualité de rendements constants et d'inélasticité partielle de la demande de facteurs sur l'effet de la base imposable à partir d'une hausse d'imposition. Dans ce sens, l'omission du rôle de l'utilisation des recettes fiscales sur l'affectation des dépenses ignore la complémentarité des facteurs publics aux capitaux privés (hausse de la productivité marginale) tandis que l'hypothèse d'homogénéité⁹⁴ de la redistribution secondaire des revenus occulte les changements dans l'utilisation des ressources d'un transfert budgétaire vers une plus grande proportion de ménages à la propension à consommer relative plus élevée (effet demande). Par conséquent, le signe et la grandeur d'une variation de taux d'imposition sur la rémunération relative du facteur concerné et son niveau d'utilisation dans le secteur concerné (donc la base fiscale) relèvent de nombreux paramètres tels que la répartition initiale des revenus, les différentiels d'intensité capitalistique entre secteurs, les élasticités de substitutions de chaque secteur et l'élasticité globale de la demande. Autrement dit, la réintégration de ses paramètres peut conduire à d'autres effets d'équilibre général susceptibles de contrecarrer les effets du modèle d'offre/Laffer dont les résultats sont particulièrement sensibles à la structure et aux spécifications (Théret et Uri, 1988, 767). Finalement, le taux de croissance des recettes fiscales est à prendre en considération en fonction du taux de croissance du PIB (détermination de T par Y). La faiblesse de ce dernier et la stabilisation relative du premier parallèlement au taux de croissance des dépenses publiques, gonfle « artificiellement » à court terme le taux de prélèvement obligatoire d'un pays sans que la contraction de la base fiscale (du PIB) résulte de l'effet Laffer (relation inverse entre le revenu national Y et le taux de pression fiscale T) mais simplement un infléchissement de l'élasticité de l'assiette au taux fiscal en période de ralentissement économique.

Par rapport au modèle de Buchanan et Brennan, le modèle de Hettich et Winer (1988) est plus riche car il s'intéresse aux systèmes fiscaux dans leur globalité (néanmoins à partir d'une représentation simplifiée en trois éléments : bases imposables ; structure des taux ; les clauses spéciales d'exemption, de déductions, de crédit d'impôt). En outre, les auteurs postulent que les gouvernements cherchent à maximiser leur solution politique (nombre de votes espérés), tandis que les individus sont influencés dans leurs choix fiscaux par le bénéfice net retiré de leur consommation de biens publics et de transferts moins leur charge fiscale. Toute augmentation d'impôt ou de dépenses publiques présente donc un coût politique marginal qui doit être égalisé

⁹⁴ En raison des hypothèses strictes (et hautement contestables) de préférences individuelles, de capacités productives et de situation face au marché du travail identiques entre les individus, on peut s'interroger sur l'intérêt de maintenir une politique de redistribution homogène dans ces modèles d'offre. Paradoxalement, ils s'apparentent dans ces conditions à de véritables gaspillages budgétaires puisque ces prélèvements puis ces transferts n'ont pas de véritable objet

pour chaque individu si le gouvernement cherche à maximiser son soutien politique. Hettich et Winer montrent qu'il est avantageux pour un gouvernement de différencier la structure fiscale et de dépenses publiques pour chaque individu et chaque activité économique. Ce modèle permet de mieux saisir l'offre et la demande de complexité des systèmes fiscaux mais il aboutit à une conclusion de personnalisation excessive où le gouvernement a intérêt à définir autant de taux d'imposition différent (T_i) avec $i=1,2,\dots$ que le produit ($N \times J$) des contribuables (N) par le nombre d'activités économiques (J). L'éloignement de cet équilibre optimal de taux devrait se traduire par une opposition politique croissante.

Cette démarche minimise l'approche réelle des bases qui agrègent plusieurs activités économiques proches, et des tranches d'imposition qui fait supporter à des contribuables le même taux d'imposition. Or, dans les faits, la distance entre la personnalisation optimale des taux selon le modèle d'Hettich et Winer et la réalité des regroupements de contribuables se traduit par des gains politiques. Ceux-ci peuvent être associés à une perte de soutien politique du fait de la moindre personnalisation de l'impôt plus que compensée par une réduction des coûts d'administratifs et l'augmentation corrélative des dépenses publiques, *in fine* un gain net de soutien politique. Au final, les regroupements de contribuables (tranches) et des activités économiques (bases) par caractéristiques proches permet de réduire les coûts administratifs tandis que les clauses spéciales (niches fiscales) sont utilisées pour personnaliser le système fiscal en fonction des spécificités des contribuables, formant ainsi une structure fiscale (complexe) politiquement optimale.

Si le modèle de Hettich et Winer (1988) apparaît plus complet que le modèle de Brennan et Buchanan (1980), tous les deux font l'impasse sur la structure institutionnelle et le fonctionnement du système politique en renvoyant dos à dos le gouvernement d'un côté et la masse des électeurs de l'autre. Ce faisant, ils minimisent l'hétérogénéité des électeurs et les rapports de pouvoir avec les élus et entre élus au sein des institutions dirigeantes. L'étude du rôle des institutions politiques, du lobbying et de l'idéologie est au cœur de la section suivante.

Le modèle de la concurrence par comparaison (*Yardstick competition*)

Le troisième type d'interdépendance est fondé sur l'idée que les citoyens puissent évaluer les performances de leurs responsables politiques en comparant les choix de politique même pris par les décideurs politiques des pays voisins. L'absence de preuve empirique de la défection (*exit*) mise en avant par Hirschman (1970) réoriente en effet les recherches sur le vote (*voice*) et la loyauté/patriotisme (*loyalty*). La concurrence par comparaison (contrôle des élus) est une

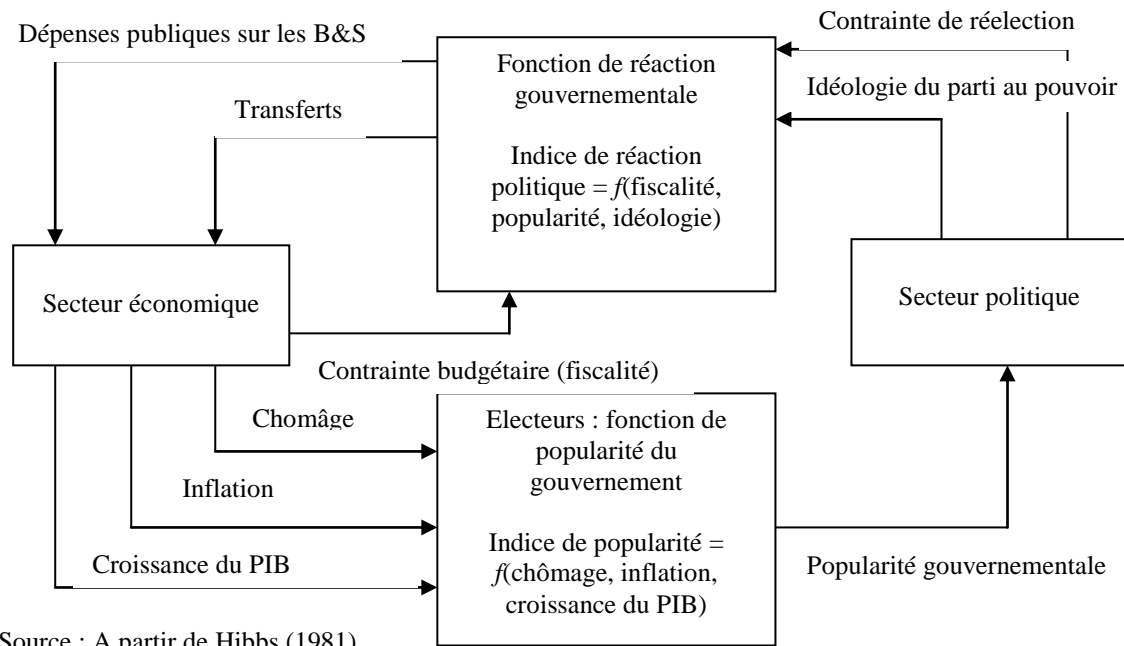
branche de la concurrence entre gouvernements (fiscale ou sur les dépenses publiques). Les électeurs pourront mieux comparer les performances de leurs représentants par rapport aux représentants des circonscriptions voisines (Besley et Case, 1995). Les électeurs pourront mieux sanctionner aux prochaines élections les gouvernements déviants de l'intérêt général ou de la norme moyenne de performance. En endogénéisant cette menace et afin de maximiser leur probabilité de réélection, les élus se conforment aux préférences de l'électeur représentatif et/ou aux bonnes pratiques des circonscriptions voisines. Ainsi, en anticipant leur comportement, les décideurs couperont (augmenteront) les impôts ou les dépenses si les voisins coupent (augmentent) les leurs, ce qui implique que le signe de la fonction de réaction a un coefficient positif dans cette hypothèse. Pour Bardhan et Yang (2004), envisager la concurrence par comparaison comme la capacité des titulaires du pouvoir à rendre des comptes implique un processus inter-temporel par nature car la capacité des *challengers* à remettre en cause à l'avenir les sièges détenus par les titulaires affectent aujourd'hui le comportement des titulaires qui intériorisent cette menace. Toutefois, la crédibilité de la menace et le pouvoir de contrôle des électeurs sur les titulaires du pouvoir sont réelles, si et seulement si, il y a une possibilité réaliste de réélection du titulaire. Par conséquent, l'espace temporel de la concurrence par comparaison se situe *entre* les élections. L'unique ou la dernière mandature est alors un moment probable de forte maximisation des rentes du titulaire avant son départ.

Cette influence croissante des courants néo-autrichiens (*Public Choice*, Économie du droit/des constitutions, Économie de l'information, etc.) transforme la problématique fiscale en termes de concurrence informationnelle (Salmon, 2005). Ils considèrent généralement qu'une forme de gouvernement décentralisé stimule l'expérimentation sociale. Ainsi chaque juridiction peut innover et/ou importer un modèle du moins les meilleures pratiques selon un mimétisme horizontal ou vertical (ascendant ou descendant). Ce principe de sélection repose sur l'hypothèse d'ignorance généralisée *ex ante* (voile d'ignorance à la Rawls). Dans ce sens, « *laboratory federalism* » (la décentralisation favorise l'innovation) et concurrence par comparaison (des performances des gouvernements entre juridictions) sont davantage complémentaires que substituables.

Il est plus probable que la concurrence par comparaison se produise à l'égard des politiques qui affectent une majorité d'électeurs, comme par exemple, les dépenses en éducation ou les impôts sur le revenu, plutôt que les taxes sur le capital. Néanmoins, Besley et Smart (2002) avancent que la concurrence fiscale peut améliorer le bien être si les électeurs sont capables de distinguer les « mauvais » des « bons » comportements des élus. Nombre de travaux insistent sur

le rôle de la configuration institutionnelle et du processus politique dans les stratégies d'acteurs, mais la nature des résultats d'une mise en concurrence institutionnelle varie suivant l'hypothèse retenue de « bienveillance/de prédation » du pouvoir politique et de son degré de capture par des groupes d'intérêts (Bordignon, 2007). Ainsi, les économistes conceptualisent les variables politiques comme des obstacles vers l'optimalité des institutions, y compris des marchés, et préconisent une mise en concurrence institutionnelle. De nombreux travaux montrent, par exemple, qu'en matière de financement conjoint entre le gouvernement fédéral et fédéré, le partage des coûts de fourniture des biens publics locaux crée, pour les habitants, une incitation stratégique à élire des représentants avec une préférence forte pour les dépenses publiques (puisque le coût est partagé) source de surprovision de biens publics (Besley et Coate, 2003). De façon plus nuancée, Deffains et Dumougin (2008) étudient la concurrence entre systèmes juridiques selon que le législateur est sous influence ou non de groupes d'intérêts. Dans leur modèle, le droit détermine les pouvoirs de négociation du capital et du travail dans différents contextes juridiques (droit protecteur des salariés ou non, économie fermé/ouverte). En économie ouverte, les auteurs montrent que la concurrence institutionnelle en faveur du capital nuit au pouvoir de négociation du travail et donc au bien-être dans les deux pays. L'harmonisation juridique est alors préférable à la concurrence entre systèmes. Néanmoins, cette concurrence peut être souhaitable si le travail/le capital capture le régulateur à la recherche d'une rente (protection) afin de minimiser les distorsions économiques induites par ces comportements.

Les interactions politico-économiques

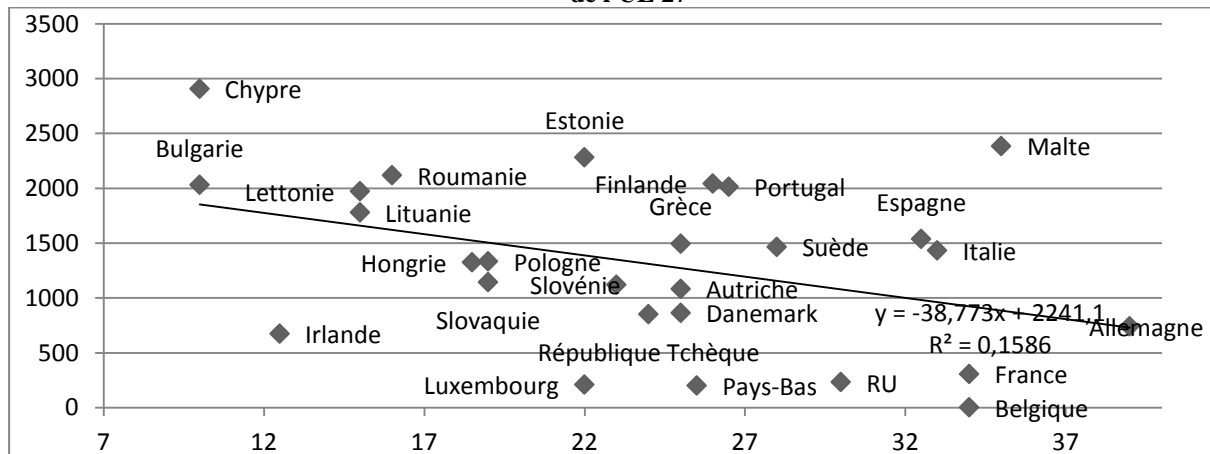


Source : A partir de Hibbs (1981)

Pourquoi les comparaisons s'effectuent avec les pays proches ?

Généralement on n'avance pas qu'une situation de proximité accroît le transfert d'information et la circulation des idées ce qui facilite le *benchmarking*, mais on met l'accent sur le degré de corrélation entre les chocs exogènes et les perturbations qui frappent deux pays géographiquement proches. Or, en matière de concurrence fiscale, plusieurs travaux (Baldwin et Krugman, 2004) ont montré que les grands pays offrant des marchés importants et des effets d'agglomération significatifs, peuvent maintenir des taux d'imposition supérieurs à des petits pays périphériques. L'éloignement entre juridictions apparaît comme un facteur exacerbant la concurrence fiscale (cf. figure 24).

Figure 24. Nuage de points entre le taux nominal d'IS en 2007 et la situation géographique des États membres de l'UE 27



Note : éloignement au centre de l'Europe approximé par la distance kilométrique entre les capitales nationales et Bruxelles. Source : auteur

En revanche, c'est l'inverse en matière de concurrence par comparaison. Cette idée d'étalon de la concurrence entre juridictions proches a été initialement formalisée par Besley et Case (1995), qui ont également confirmé cette théorie en trouvant des preuves à partir de données des États-Unis. Des travaux plus récents incluant Besley et Smart (2007), Bordignon, Cerniglia et Revelli (2003, 2004) vont dans le même sens. Les comparaisons politiques surviennent principalement en ce qui concerne les pays proches géographiquement ou de pays à pays ayant les mêmes caractéristiques ou tailles.

Enfin, une autre spécificité de la concurrence par comparaison, c'est qu'il est très probable que l'interaction soit plus élevée dans la période des élections, c'est-à-dire quand les électeurs prennent leurs décisions de vote. La désynchronisation des cycles électoraux, telle qu'elle existe en Europe, complexifie la perception des électeurs sur les performances des titulaires aux pouvoirs et sur les possibilités d'importations des mesures fiscales étrangères.

Critique du *Public Choice* et de la concurrence par comparaison

La création et la diffusion croissante de statistiques, d'informations et d'études comparatives permettent d'évaluer les performances puis d'effectuer des classements dans de plus en plus de domaine privé et public (action gouvernementale en termes de chômage, d'inflation, de croissance, de commerce extérieur, d'inégalité sociale, etc., entre systèmes fiscaux, éducatifs, universitaires, etc.). Mais la comparaison des performances des politiques en termes de préservation de la biodiversité, de lutte contre le changement climatique, etc. n'entraînent pas automatiquement une importante mobilité. En outre, le mode de réaction (*exit, voice*) sera différent pour chaque catégorie d'agents (firmes, travail, consommateurs...) selon le domaine politique concerné (fiscalité, travail, environnement, sécurité, éducation...) dans chaque pays considéré (hétérogénéité spatiale). L'intégration économique et politique de l'Europe devrait réduire les coûts de mobilité, réduire les distorsions sans toutefois rapprocher l'économie européenne de la concurrence parfaite. Ce processus devrait renforcer la concurrence fiscale. En outre, la Méthode de coordination ouverte initiée par la Stratégie de Lisbonne (2000), les NTIC et la mobilité des acteurs politiques, des étudiants, des électeurs, etc. devraient stimuler les comparaisons internationales et donc les phénomènes de concurrence politique. L'intégration croissante de l'UE pourrait donc être un véritable catalyseur des phénomènes de concurrence entre gouvernements, c'est-à-dire dire de l'insertion des phénomènes de marché dans la politique. Il est toutefois nécessaire de relativiser l'effectivité des modèles du *Public Choice* et de *Yardstick Competition*.

D'abord, parce que la centralisation politique et le fonctionnement du système politique représentatif sont les cibles privilégiées du *Public Choice* en adéquation avec le théorème d'Arrow-Debreu pour lequel les choix électoraux réalisés selon le principe de la souveraineté des électeurs sont incohérents et incapables de satisfaire à la mise en évidence rationnelle et démocratique des préférences de chacun (dictature de la majorité), autrement dit avec la rationalité collective. Dans ce sens, seule la logique économique d'un prix fiscal (impôt-échange) combiné au principe d'unanimité permet de satisfaire les préférences individuelles de chacun. Par conséquent, les modèles de l'électeur médian représentatif des choix fiscaux à la Downs est le seul capable de contourner le problème d'agrégation des préférences individuelles. Dans un régime politique où les décisions relèvent de la démocratie directe, par vote à la majorité simple sur une seule variable en fonction de préférences individuelles (d'ordre unimodal) alors l'optimum de l'électeur médian sera donné par le résultat du scrutin majoritaire. Les hypothèses de ce modèle s'éloignent du fonctionnement réel de la démocratie et de l'État car elles ignorent les comportements stratégiques, les choix multidimensionnels, la réalité de la démocratie représentative, des distributions irrégulières des préférences des électeurs autour de la médiane qui rendent incertaine l'adoption des préférences de l'électeur médian (Winer et Hettich, 2008).

Ensuite, l'emploi du subterfuge de la fiction de l'agent représentatif qui permet de travailler sur données agrégées comporte de nombreuses limites (Kirman, 1992). D'abord, l'action rationnelle de l'agent individuel de maximisation de son utilité personnelle (par tâtonnement individuel) n'engendre pas forcément pris collectivement un comportement agrégé rationnel de maximisation du bien-être collectif (équilibre unique et stable de l'économie dans son ensemble). Ensuite, les réactions de l'agent représentatif (à la fois capitaliste et salarié !) à des variations de spécifications du modèle (changement de politique fiscale par exemple) peuvent différer des réactions individuelles des agents qu'il représente *ex post*. De plus, la légitimité des choix de l'agent représentatif considérés dans toutes les situations comme étant la meilleure situation par rapport aux choix individuels d'autres agents peut également être discutée. Cette rationalité parfaite de l'agent implique l'homogénéité et donc l'unicité des comportements économiques qu'il représente. Une partie du problème de coordination est ainsi évacué pour permettre des anticipations conformes à la théorie. La confrontation entre au moins deux acteurs (gouvernement et agent représentatif) nécessite de trouver le cadre contractuel (principal-agent/Constitution à la Brennan et Buchanan) ou le processus (concurrence fiscale et par comparaison) nécessaire à la coordination d'intérêts divergents en préservant les hypothèses de l'individualisme méthodologique. Enfin, la somme des comportements de simples agents

économiques peut générer des dynamiques complexes qui donnent à l'agent représentatif des caractéristiques non naturelles qu'il est contestable d'utiliser dans les modèles à des fins empiriques.

En introduisant l'hypothèse que les agents ont des préférences hétérogènes, Bucovetsky, Marchand et Pestieau (1998) étudient des régions semblables à l'exception des préférences des habitants pour les biens publics. L'hypothèse est alors la suivante. Les régions où les préférences individuelles sont en faveur des biens publics profitent de taux d'imposition du capital élevés et *vice versa*. Les distorsions allocatives du capital qui en résultent, amènent une surconsommation de bien privé et une fourniture sous-optimale de bien public dans la première région en raison de la fuite du capital vers la seconde région. Bucovetsky et *al.* (1998) font ensuite l'hypothèse d'asymétrie d'information sur les préférences des habitants avec l'hypothèse supplémentaire d'un niveau supérieur de gouvernement. Or, en présence d'un gouvernement central mal informé, l'utilisation stratégique de taux régional d'imposition du capital élevé permet d'envoyer un signal de préférences régionales à la dépense publique élevée par des régions à préférences à la dépense publique faible, afin d'obtenir une aide financière du gouvernement central. Ce dernier doit donc arbitrer entre d'une part, une allocation sous-optimale entre consommation privé et consommation publique et d'autre part, une mauvaise allocation du capital entre régions.

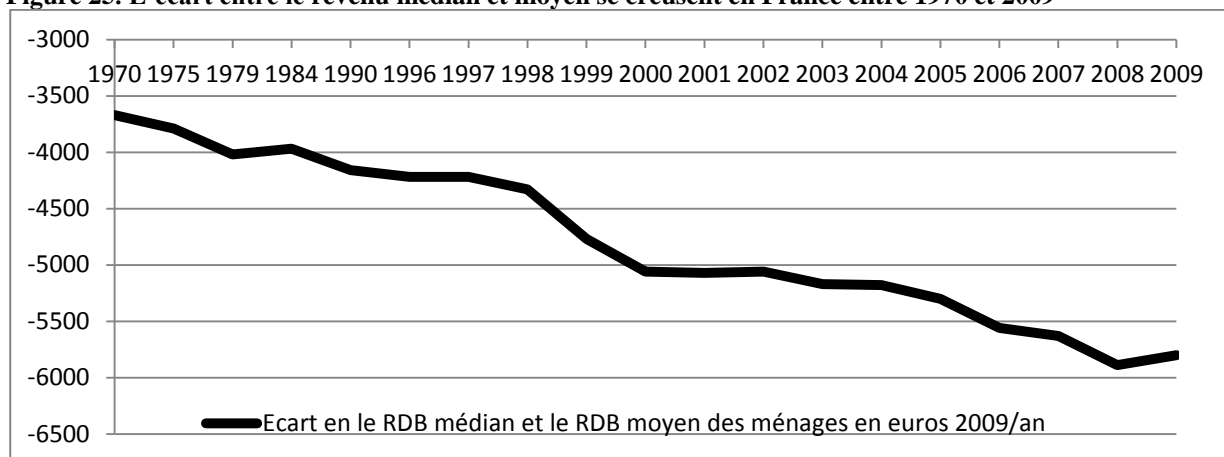
Ce problème d'hétérogénéité est-il soluble dans la mondialisation ? Sur le plan des revenus et des patrimoines, on ne constate pas d'homogénéisation entre et à l'intérieur des Nations. Leurs dotations en capital productif et financier sont inégales (Piketty, 2004, 2005 ; Piketty et *al.* 2006 ; Alvaredo et Piketty, 2009 ; Bozio et *al.*, 2012). Ainsi, selon l'OCDE (2001), seulement 5 % de la population mondiale détient 90 % des actifs financiers. Au niveau international, s'il n'y a pas de nivellement par le bas en moyenne du niveau de vie des populations (Held, 2005), on remarque néanmoins l'accroissement des inégalités de revenus et de patrimoine en Europe et aux États-Unis. En moyenne des pays de l'OCDE (2011, 22), les 10 % les plus riches ont un revenu moyen 9 fois supérieur aux 10 % les plus pauvres, cet écart étant beaucoup plus grand pour les pays anglo-saxons et l'Italie que pour les pays continentaux et plus encore les pays nordiques (si on s'intéresse seulement aux pays européens membres de l'OCDE). En termes de coefficients de Gini, la tendance entre 1980 et 2000 est à la hausse de plus de 4 points de pourcentage en Finlande, en Allemagne, au Luxembourg et en Suède tandis qu'il stagne ou diminue en Grèce, en France, en Hongrie et en Belgique. Le rapport Monti (2010, 84) révèle que 20 % des adultes de l'UE15 et 47 % des adultes de l'UE10 ne possèdent toujours pas de compte bancaire.

En France, Artus et Cohen (1998) et plus récemment le rapport Cotis (2009) soulignent une réduction depuis 1982 de la part des salaires au détriment des profits dans la valeur ajoutée liée à des facteurs structurels et pas seulement à des déséquilibres macroéconomiques. En outre, selon nos calculs, l'écart entre le revenu médian et le revenu moyen s'accroît en France entre 1970 et 2009 (cf. figure 25). Par ailleurs, entre 1998 et 2005, les revenus réels des 0,01 % des foyers français les plus riches ont augmenté de 42,6 % contre 4,6 % pour les 90 % des foyers les moins riches sous l'effet combiné des inégalités des revenus du patrimoine et des salaires (Landais, 2007). La France rompt ainsi avec 25 ans de stabilité en matière d'inégalités salariales et la dispersion de la distribution des revenus primaires s'amplifie. Ces données suggèrent une tendance à « l'émancipation » du capital du territoire national et donc du pouvoir politique, sans qu'il soit possible de démontrer une amélioration des talents des cadres dirigeants des FMN ni de justifier l'ampleur des rémunérations et des différences salariales (Gabaix et Landier, 2008). Il y a par conséquent un double paradoxe. Premièrement, le recours au vocable de « charge » et de « pression » fiscales excessives⁹⁵ est-il justifié dans le processus de légitimation des réformes en cours dès lors que les revenus et les patrimoines du premier centile de la population s'accroissent d'une part et d'autre part, que la redistribution secondaire des revenus s'atténue parallèlement ? Deuxièmement, la concurrence fiscale et la mondialisation sont-elles, comme l'avancent ses partisans, dénuées de conflits d'intérêts entre les groupes sociaux alors que les avantages qui en découlent profitent principalement à une minorité au détriment des autres (qui profitent d'effets diffus comme la baisse du coût (et de la qualité ?) des produits importés)⁹⁶ ?

⁹⁵ En prenant par hypothèse un taux moyen d'imposition annuel sur les revenus de 30 % alors que le rendement net du capital qui n'est pas réinvesti mais entièrement consommé (cas d'un rentier « pur ») est de 10 % par exemple, alors on aboutit à une amputation de la fortune, entièrement détruite au bout de 18 ans (Cf. Piketty, 2001, 611). Bien sûr, ce cas est extrême car il suppose un taux moyen d'imposition élevé (30 % alors que l'INSEE estime le taux moyen d'IRP des très hauts revenus –les 1% les plus riches– en 2007 est à 20 %, cf. Solard, 2010, 51) ; une propension à consommer les revenus du capital de 100 % (!) contre un taux d'épargne des plus riches estimés à 35 % (cf. OFCE) ; l'absence de revenus du travail en complément des revenus du capital alors que dans la réalité ceux-ci sont estimés à 50 % du total des revenus, le reste étant des revenus d'activité (cf. Solard, 2010, 48) ; un rendement net du capital de « seulement » 10 % qui atteint parfois dans la réalité 12, 15 voire 20 % ; l'omission des possibilités : d'exonération offertes aux Livrets A, livrets Bleus, LDD, LEP, PEL, PEP, PEA, Assurances-vie... (dont les intérêts de cette dernière catégorie représente 1,5 fois plus que le montant total des revenus de capitaux mobiliers déclarés au titre de l'IRP en 1998, etc.), d'abattements, de déductions, d'évasion et de fraudes fiscales nationales et internationales (estimés à environ 10 % du total des revenus mobiliers)... dont la réintégration complète dans le calcul de l'IRP augmenterait les revenus imposables de l'ensemble de la population française d'un facteur de 3 (cf. Piketty, 2001, 628).

⁹⁶ Wildasin (2006, 77) concède péniblement que “the high degree of inequality in income tax burdens reflects of course both the high degree of inequality in the distribution of (taxable) income and the progressivity of the structure of tax rates”...

Figure 25. L'écart entre le revenu médian et moyen se creusent en France entre 1970 et 2009



Note : Un différentiel de 0 euros entre le RDB médian et le RDB moyen traduit une répartition normale (Gaussienne) des revenus. Cette symétrie ne renseigne pas sur la structure relativement égalitaire ou non de la distribution qui peut être resserrée autour de la médiane ou étendue (jusqu'à la limite supérieure où le RDB le plus élevé correspond au double du RDB moyen/médian). Ce qui traduit tout de même une structure égalitaire très forte puisque dans la réalité celle-ci oscille entre 12 et 20 fois plus. Plusieurs études théoriques (*Public Choice*, NEP) ont montré que dans les pays où le revenu médian est inférieur au revenu moyen du fait de la disparité des revenus, le rôle décisif de l'électeur médian sur le processus politique tend normalement à orienter le système fiscal vers sa préférence à la redistribution. En assimilant ici le ménage français médian à l'électeur français médian, on comprend quelle a été l'orientation redistributive de ses choix fiscaux au regard de l'écart croissant entre son RDB et le RDB moyen constaté en 1970 et 2009. Champ : France métropolitaine, ménage dont le revenu déclaré au fisc est positif ou nul et dont la personne de référence n'est pas étudiante. Source : Calculs de l'auteur à partir des données Insee-DGI, enquêtes Revenus fiscaux 1970 à 1990, Insee-DGI, enquêtes Revenus fiscaux et sociaux rétrospectives 1996 à 2004, Insee-DGFIP-Cnaf-Cnav-CCMSA, enquêtes Revenus fiscaux et sociaux de 2005 à 2009.

En outre, si le problème d'illusion financière (fiscale et budgétaire) est très probable en raison de l'asymétrie d'information en défaveur des électeurs, son effet sur l'État est indéterminé. En effet, les électeurs mal informés peuvent autant sous-estimer les coûts fiscaux associés aux dépenses publiques que sous-estimer les externalités positives de ces dépenses publiques, voire les deux en même temps. Il n'y pas d'éléments permettant de dire que le résultat net ne sera pas une sous-évaluation des avantages et une insuffisance de la fourniture de biens publics. Mais plus encore, il est impossible de prétendre que l'une des illusions dominera l'autre systématiquement. Ces deux processus interagissent dans le temps et le résultat est indéterminé et instable (Delorme et André, 1983, 140).

Pour Besley et Case (1995), en considérant le vote comme un moyen de discipliner les gouvernements, les électeurs rapprochent les performances *relatives* des dirigeants dans le cas où il existe une corrélation dans les chocs économiques subis par les pays voisins. La réélection est alors fonction entre autres (âge de l' élu, etc.) de deux facteurs : les performances domestiques et les résultats obtenus par les pairs des pays partenaires. On abandonne l'idée d'un élu bienveillant pour celle d'un élu opportuniste, maximisant son intérêt personnel en arbitrant selon ses préférences et son environnement, entre la rente qu'il peut capter pour lui ou un groupe d'intérêt et sa probable réélection. Mais ce modèle suppose que les électeurs peuvent, au sens de capacités

computationnelles, librement comparer les performances de centaines de dépenses, incluses dans les programmes de dizaines de gouvernements, grâce à toute l'information disponible. Au-delà de son irréalisme, cette dernière hypothèse informationnelle (complète et sans coûts) est étonnante alors même que l'école des choix publics souligne le problème d'agence résultant de l'asymétrie d'information et du faible pouvoir de contrôle de l'électeur sur l' élu dans l'hypothèse précédente de l' élu bienveillant⁹⁷.

Dans le modèle de Besley et Case (1995), les externalités positives ou négatives des politiques décentralisées sont internalisées par la coordination des politiques lorsque le coût de coordination est faible (mais celui-ci varie dans le temps, en fonction de la confiance et des conflits d'intérêts aux différents échelons de pouvoir, minorant les opportunités de resquillage). *Last but not least*, la concurrence entre élus se réalise dans un contexte économique semblable (or qu'advient-il des spécificités régionales de biens publics et des différences de positions dans le cycle économique ?) et selon un calendrier identique (mais les cycles électoraux divergent). Besley et Case (1995) soulignent d'ailleurs dans leur étude sur données américaines entre 1960 et 1988, qu'ils sont incapables de distinguer la corrélation entre la variation des taxes de pays voisins qui résulte d'un choc commun, d'une réforme fiscale liée à un comportement stratégique. En outre, il existe d'autres substituts à la politique fiscale des gouvernements (déficit/dette et inflation) qui méritent d'être analysés, idem pour la politique de dépenses (niveaux et qualité des biens et services offerts).

Selon Belleflamme et Hindriks (2001), la concurrence par comparaison est impuissante à induire un comportement global efficace (sans sous-provision des « bons » projets et sans sur-provision des « mauvais » projets), car cela nécessite pour les deux gouvernements une mise en commun, un *benchmark* sur les mêmes actions alors que les électeurs ne peuvent pas obtenir toute l'information utile à la comparaison des performances (les électeurs détectent plus facilement un mauvais gouvernement si seulement les autres gouvernements sont bons, mais ils peuvent ne pas détecter les coûts/avantages cachés/indirects d'un projet), quelle que soit la corrélation entre les juridictions. Dans un jeu à deux périodes, les titulaires du pouvoir arbitrent entre motivation et réputation dans la mesure où des transferts intéressés en première période entament la réputation du titulaire et réduisent ses chances de réélection. Par conséquent, le niveau de réputation initial des titulaires et la corrélation entre circonscriptions (mauvaise information

⁹⁷ Mais si on relâche l'hypothèse de rationalité optimale des agents pour une rationalité limitée, cf. Simon (2004), nous admettons néanmoins que l'incomplétude de l'information n'empêche pas en réalité l'agent de croire en la validité de son analyse comparative et d'agir en conséquence. Ce choix sera satisfaisant pour l'individu au regard de l'information disponible.

révélée sur les performances comparées des titulaires) peuvent nuire à la détection des mauvais gouvernements par les électeurs. Selon Belleflamme et Hindriks (2001), la concurrence par comparaison peut décourager certains comportements inefficients mais il y aura toujours au moins un gouvernement dans au moins une juridiction qui se comportera de manière inefficace. Il s'ensuit que le résultat de neutralité de la concurrence par comparaison est très général en effet: il tient quel que soit le nombre de juridictions, le degré de corrélation entre les juridictions, et de l'information que les gouvernements ont les uns des autres.

Pour Bardhan et Yang (2004), le processus de concurrence par comparaison est largement indéterminé. Par exemple, face à un choix d'investissement public, l'élu doit arbitrer entre les retombées économiques positives liées à cet investissement (notamment accroître sa base fiscale s'il s'agit d'attirer d'autres activités) et les risques politiques associés à toute politique discrétionnaire (forte incitation à l'inaction). Dans la configuration où la concurrence par comparaison est nulle, alors le titulaire ne prend aucun risque et réalisera l'investissement. L'information est asymétrique en faveur de l'élu. Mais si la concurrence par comparaison est intense, les effets déstabilisants de l'investissement sont forts car la performance de celui-ci sera évaluée. À l'inverse, si l'investissement est coûteux et la concurrence par comparaison soutenue, le titulaire sera incité à maintenir ses dépenses d'investissements à un faible niveau car il court un risque de sanction politique. Or, la non-réalisation de l'investissement si celui-ci est souhaitable détériore le niveau agrégé de bien-être (baisse du rendement privé). Cela est renforcé dans le long terme, c'est-à-dire quand il existe une élection *après* la décision d'investir et la réalisation de l'investissement mais qu'elle a lieu *avant* sa maturité, autrement dit avant que l'investissement ne porte ses fruits. Afin de dépasser le dilemme ci-dessus, il faudrait un arrangement qui assure les perdants de la réforme de recevoir des transferts des gagnants (redistribution temporelle) à la condition que personne ne soit plus pauvre qu'avant la réforme.

Or, les titulaires réalisent généralement des dépenses publiques à court terme économiquement inférieures à celles que requiert la croissance de long terme mais qui laisse peu de place à l'incertitude. Les titulaires arbitrent donc entre la stabilité financière des électeurs aujourd'hui et les considérations de bien-être à long terme. Si cette situation n'est pas optimale, elle peut toutefois être retenue par le public quand tous les agents sont neutres vis-à-vis du risque et si les gains ne profitent qu'à une part de la population, cette part des bénéficiaires n'est pas connue *ex ante* ni le taux d'imposition *ex post*, défini de manière exogène par le titulaire à des fins de redistribution. Bardhan et Yang (2004) explorent les hypothèses d'asymétries d'information entre les titulaires et le public, les conflits de distributions entre électeurs et les

caractéristiques des opportunités d'investissements (coûteux ou non, résultats de court terme ou de long terme) mais ils n'envisagent pas la capacité de certains électeurs à mieux se regrouper et exercer le contrôle politique à travers des groupes de pression, comme nous le verrons dans la section suivante.

Sous-section 1.5.2 Les apports de la nouvelle économie politique

La nouvelle économie politique s'intéresse au rôle des groupes d'intérêt et aux formes institutionnelles dans le processus d'allocation des ressources. Les lobbys, le fédéralisme et le régime parlementaire jouent effectivement un rôle sur la concurrence fiscale.

L'influence des groupes d'intérêts

Comme le démontre Olson (1965), il est possible de modéliser la société comme un ensemble d'individus capables de s'organiser en groupes de pression pour défendre leurs intérêts personnels. Des réformes populaires qui échouent et d'autres réformes corporatistes qui aboutissent, reflètent la « capture » relative du pouvoir politique par des groupes d'intérêts à la recherche de rente (*rent seeking*), sous-produit de la protection obtenue (Krueger, 1974).

La coalition d'acteurs peut être de type « Stolper-Samuelson dans le modèle HOS à mobilité factorielle intersectorielle », c'est-à-dire en fonction des dotations factorielles. Par exemple, les détenteurs de capitaux seront favorables à la concurrence fiscale tandis que les salariés peu qualifiés préféreront l'harmonisation fiscale. La coalition peut également être du type « Ricardo-Viner à facteurs spécifiques », c'est-à-dire que l'on assiste à une confrontation sectorielle entre secteurs exportateurs et secteurs importateurs par exemple. Magee S.P. (1978) qui s'intéresse aux comportements à l'égard de la politique commerciale, s'appuie sur les résultats d'une enquête faite par la Chambre des Représentants aux États-Unis en 1973, auprès d'associations patronales et de syndicats ouvriers (supposés représenter respectivement le facteur capital et le facteur travail) dans les branches industrielles. L'unanimité des résultats par secteur confirme l'hypothèse de Ricardo-Viner. Récemment, plusieurs travaux de sciences politiques confirment que les intérêts des FMN peuvent être fortement et légalement représentés au sein des partis politiques aux États-Unis par exemple (Anson, 2006) et par l'intermédiaire de groupes de pression en Europe (Bouwen, 2004).

Dans ce sens, Becker (1983) formalise l'influence des groupes d'intérêts dans un modèle d'équilibre général pour déterminer la perte de bien-être social et les effets redistributifs qui en résultent. Ainsi, plus la taille du groupe d'intérêt est grande, moins la perte de bien-être social est

importante, mais plus sa taille est petite et plus il est efficace. En outre, il trouve que l'efficacité du *lobbying* ne dépend pas de son efficacité absolue ou de la capacité du groupe à contrôler le *free riding* en matière de contribution des membres, mais de l'efficacité relative des autres groupes d'intérêts. Aux États-Unis et en Europe, l'action de ces lobbys sur le comportement des élus en matière de politiques commerciales notamment, est largement étudiée par la nouvelle économie politique qui tente d'endogénéiser les comportements politiques, par exemple dans la formation d'obstacles tarifaires et non tarifaires au sein des échanges commerciaux⁹⁸. Ces travaux, appliqués à la politique commerciale, considèrent qu'il y a un marché de la protection (droit de douane par exemple) ou de l'information (normes, réglementations, intérêts géostratégiques, etc.) entre l'État (l'offre : l'action étatique stratégique a comme déterminant le soutien politique des agents économiques ou l'information acquise par la Commission européenne) et les firmes (la demande : l'action des groupes d'intérêts/partis politiques a comme déterminant la recherche de rente et de sécurité) sur lequel se négocie le prix de la protection (Guillochon, 2006).

Ainsi, l'étude des politiques de protection (*rent-seeking*) obtenues par lobbying se fonde sur plusieurs facteurs : fonction des ressources financières disponible par les lobbys ; fonction de l'arbitrage des dirigeants entre l'intérêt général ou l'intérêt privé ; fonction de la propriété des facteurs de l'électeur-médian ; fonction de l'impact des campagnes aidées par lobbying sur l'élection d'hommes politiques (ce qui implique de faire un choix *ex ante*) ; fonction de la concurrence (*ex post*) entre lobbys auprès des instances dirigeantes (Grossman et Helpman, 1994). Grossman et Helpmann intègrent à l'étude des politiques commerciales l'influence des groupes d'intérêt qui accaparent une partie des droits de douanes, i.e. un surplus positif capturé par un *lobby* (le principal) grâce à sa relation avec le gouvernement (l'agent) au détriment des autres acteurs sans *lobby*. Dixit (1996) fait de même en étudiant les subventions à la production et les taxes à la consommation et relève que l'organisation des groupes d'intérêts s'expliquent davantage par des différences dans les sources de revenus plutôt que par des différences de goûts entre consommateurs. Dixit, Grossman et Helpmann (1997) soulignent cependant que la pluralité des *lobbys* nuit à leur influence sur le gouvernement, qui capture ainsi tout le surplus sous forme de commissions illicites. Grossman et Helpmann (1996) mettent également en avant le rôle de blocage des *lobbys* désavantagés par des réformes. Trois résultats sont apportés : la protection obtenue est fonction de la taille des entreprises ou des groupes d'intérêts (Desbordes et Vauday,

⁹⁸ Des recherches récentes tentent d'intégrer l'analyse des coûts et des bénéfices supportés par les consommateurs dans les modèles de protection endogène. Ainsi conformément à l'intuition, Dalmasso (2002) démontre que l'action de défense des consommateurs dans le processus politique réduit les coûts sociaux d'une restriction quantitative décidée par un gouvernement.

2007 ; Vauday, 2008a) ; la protection obtenue est fonction de la nationalité de la FMN puisqu'une FMN non domestique a une influence plus forte sur le gouvernement en menaçant de délocalisation (Vauday, 2008b) ; la protection obtenue est fonction négative du ratio de pénétration des importations du secteur et du niveau moyen de productivité des entreprises étrangères en ce qui concerne l'obtention de barrières techniques au commerce dans un jeu intra-sectoriel et non plus intersectoriels (Rebeyrol et Vauday, 2008).

Hunter et Nelson (1989) s'intéressent à l'impact des groupes de pression sur le droit fiscal. Ils partent de la définition des préférences individuelles en matière fiscale pour aboutir à la formulation d'une demande collective par agrégation des préférences individuelles par le biais d'une règle de majorité simple. La demande fiscale des groupes de pression résulte de l'excès des gains potentiels sur les coûts induits de l'action collective (coût d'organisation, de *free-riding*, dépenses d'action de lobbying fonction de l'écart entre les préférences de la majorité et celles du groupe d'intérêt, du temps de campagne, du nombre de législateurs à convaincre, etc.). Les coûts vont cependant décroître avec la taille du groupe de pression et la position de monopole en matière de gains potentiels. En France, « *des organismes socioprofessionnels, tels que le MEDEF ou la FNSEA qui siègent déjà à divers comités ou conseils (comme le Conseil économique et sociale, les groupes parlementaires d'études), ou bien encore l'Institut des Avocats et Conseils Fiscaux (IACF), sont amenés à participer à des réunions de concertation avec la DLF lors de l'élaboration d'un texte législatif ou réglementaire ; en cela le processus de décision fiscale peut se trouver influencé ainsi par des préoccupations de type corporatif* » (Bouvier, 2008, 153-154). Notons que les actions des associations antifiscales (*National Taxpayer Union*, Contribuables associés, etc.) se distinguent des révoltes fiscales parfois violentes et antiparlementaires du XXe siècle (Poujade, Nicoud en France) pour privilégier un *lobbying* actif auprès des élus. Elles contribuent à pérenniser « *une humeur antifiscale qui n'est pas sans influence sur les partis de gouvernement, même si les représentants patronaux demeurent les plus écoutés* » (Delalande et Spire, 2010, 96).

Le rôle de la structure institutionnelle

L'hypothèse sous-jacente au programme de recherche des *Choix Publics* est que le gouvernement ne corrige pas seulement un certain pourcentage d'externalités mais il en crée également (les guerres, des réglementations contre-productives par exemple, etc.) (Tullock, 1998). Le choix de l'instrument (gouvernement/marché) pour corriger les externalités n'est donc pas Pareto optimal en présence d'information incomplète mais il se fait sur le choix d'instruments imparfaits. Dès lors, les droits, les règles de décision, le système électoral, la

séparation des pouvoirs, le régime politique, l'organisation institutionnelle, etc. sont autant d'objets d'études analysés par ces programmes de recherches. Voici quelques-uns des résultats de l'économie politique (Tabellini, 2000) :

- La Constitution comporte des droits négatifs (sur la propriété, le contrat, le commerce...) et des droits positifs (niveau de vie, avantages politiques spéciaux, etc.). Les premiers ne nécessitent pas d'interférence du gouvernement auprès des acteurs économiques qui peuvent se concentrer librement sur le temps et les ressources consacrés à l'effort de production. Les deuxièmes justifient par la redistribution, l'action du gouvernement, ouvrant la boîte de Pandore à l'appropriation de rentes par des groupes d'intérêts. Contrairement aux premiers droits, les droits positifs augmentent les coûts externes et les coûts liés aux décisions collectives de la Constitution (augmentation de la taille du gouvernement avec la taille de la Constitution).
- Les types de règles de décision ont un effet sur les choix et la production. Une règle de majorité simple contribue à ce que la majorité exploite les minorités. La procédure de la règle à la majorité qualifiée peut donc être préférable, notamment concernant les processus budgétaires parlementaires.
- Le système électoral joue également un rôle sur les politiques menées. Ainsi, un système électoral proportionnel tend à accroître les dépenses publiques et les impôts nécessaires à la satisfaction des nombreux intérêts de groupes coalisés et des partis politiques. Un système électoral majoritaire peut diminuer cette tendance à l'accroissement des coûts.
- La séparation des pouvoirs est également un moyen d'instaurer un contrôle budgétaire notamment des uns et des autres. Le régime présidentiel et le bicaméralisme concourent à rationalisation des dépenses publiques. Le référendum semble, lui-aussi, diminuer la proportion des gouvernants à la dépense ou, du moins, faire tendre celles-ci vers les préférences de l'électeur médian. Enfin, la fédération est un régime institutionnel qui permet grâce à la décentralisation des compétences et des moyens, de collecter l'impôt et d'allouer des ressources au plus près de l'électeur et de ses préférences. La concurrence interinstitutionnelle entre entités fédérées joue également un rôle d'émulation et de surveillance en faveur de l'efficacité.

Figure 26. Les effets économiques des Constitutions (Persson et Tabellini)

		Système électoral	
		Majoritaire	Proportionnel
Forme de gouvernement	Parlementaire	<ul style="list-style-type: none"> - Fortes rentes aux politiciens - Fortes rentes aux groupes d'intérêts - Forte sous-provision de biens publics 	<ul style="list-style-type: none"> - Très fortes rentes aux politiciens - Très fortes aux groupes d'intérêts - Sous-provision des biens publics
	Présidentiel	<ul style="list-style-type: none"> - Très faibles rentes aux politiciens - Très faibles rentes aux groupes d'intérêts - Très forte sous-provision de biens publics 	<ul style="list-style-type: none"> - Petites rentes aux politiciens - Petites rentes aux groupes d'intérêts - Fortes sous-provision de biens publics

Source : Blankart et Koester (2007)

Dans cette perspective, suivant la méta-analyse de Kurrild-Klitgaard et Berggren (2004), les arrangements institutionnels optimaux seraient : promouvoir les droits économiques négatifs (droits de propriété) et de restreindre les droits positifs ; un système électoral favorisant les majorités fortes et non fragmentées ; une structure hiérarchique ou fédérale décentralisée dans le secteur public, avec une séparation verticale des pouvoirs ; une séparation horizontale des pouvoirs à chaque niveau de gouvernement ; des limites constitutionnelles aux dépenses, à la taxation et à la dette publique ; la possibilité d'initiatives populaires sur certains types de décisions, les impôts, ou la possibilité de référendums sur l'expropriation, la création de nouveaux impôts, la réglementation, etc. ; et une procédure budgétaire stricte au sein des institutions législatives.

Ces auteurs énoncent l'importance d'inscrire les droits politiques et économiques dans une constitution libérale et de n'en point dévier, comme cela se retrouve dans la Loi fondamentale allemande ou le projet de Traité constitutionnel de 2005. Ainsi, modélisant l'État comme une institution qui cherche à maximiser ses revenus, Brennan et Buchanan (1980) se prononcent en faveur d'un constitutionnalisme économique (Traités et code la concurrence), budgétaire (PSC) et fiscal (concurrence fiscale).

Dans la littérature sur le fédéralisme budgétaire et le *Public Choice*, les fédérations sont associées à trois résultats positifs : l'efficacité économique, la participation démocratique et la protection des droits et des libertés individuelles (Fisman et Gatti, 2002 ; Freille et *al.*, 2007a ; Inman, 2007). Les *lobbys* ont dès lors moins d'efficacité dans leur tâche au sein des systèmes fédéraux car les accords à défendre à chaque niveau de gouvernement peuvent être aisément remis en cause par l'action d'une autre collectivité fédérée (morcellement et concurrence entre collectivités).

Les gouvernements locaux sont davantage susceptibles d'être sensibles aux groupes de pressions (Bordignon et *al.*, 2008, Redoano, 2007b). Partant de l'hypothèse d'hétérogénéité des préférences, Cheikbossian (2004) avance qu'un gouvernement central peut, d'une part,

internaliser les externalités grâce à la centralisation de la fourniture de biens publics, et d'autre part différencier le niveau des biens publics offerts en fonction des préférences locales. Le problème de la centralisation n'est donc pas dans l'adéquation des biens publics aux préférences locales mais dans l'activité de *lobbying* des entités fédérées. En cas d'externalités complètes dans la fourniture de biens publics par une entité centralisée, les entités fédérées peuvent se comporter en groupes d'intérêt dont l'action réciproque (augmentation des dépenses de recherche de rentes) auprès du gouvernement central tend à s'annuler, (autrement dit, le niveau de biens publics est identique à la situation sans recherche de rentes). En revanche, lorsque les externalités sont partielles, alors chaque entité décentralisée est tentée d'accroître la part de consommation du bien public dans son territoire, tandis qu'elle cherche à se soustraire au financement du coût collectif (conflits d'allocation du bien public et de financement) en augmentant ses dépenses de *lobbying* (équilibre de Nash). En relâchant les hypothèses de symétrie entre les régions, Cheikbossian avance que la région plus petite a une plus grande influence politique en raison du moindre *free-riding* de ses membres dans l'activité de *lobbying*.

Le modèle de Gérard et Ruiz

Gérard et Ruiz (2009) font l'hypothèse que les fédérations ont un taux d'IS plus élevé. Ils tentent d'identifier les variables économiques et politiques explicatives des choix fiscaux des gouvernements en étudiant les interactions fiscales horizontales entre les États membres de l'Union européenne. Les auteurs font l'hypothèse préalable que les gouvernements sont (in)directement influencés par les groupes d'intérêts représentant les FMN. La vérification empirique repose sur l'étude des variations du taux d'imposition des bénéficiaires des sociétés des 27 États membres par rapport à des variables géographiques, économiques et de gouvernance. Les résultats infirment l'idée d'un mimétisme fiscal entre voisins proches. La tendance semble être générale et indépendante du facteur géographique. L'interaction fiscale concernant le taux d'IS a donc d'autres facteurs principaux. Gérard et Ruiz (2009) postulent qu'il existe un lien positif entre l'existence de *lobbys* et les indicateurs de bonne gouvernance tels que définis par la Banque mondiale. La corrélation positive entre « bonne » gouvernance et faible taux d'IS tend à justifier les facteurs politiques et institutionnels comme variables favorisant l'action des *lobbys* et l'étude des groupes d'intérêts comme source potentielle de réduction des taux. Ainsi, ils avancent que les pays avec de « bons » indicateurs de « bonne gouvernance » et une présence forte des *lobbys* ont des taux statutaires d'IS plus faibles. En outre, ils font l'hypothèse qu'un

système parlementaire combiné à des règles électorales multipartites⁹⁹ réduit le pouvoir des groupes d'intérêts et se traduisent par un taux élevé d'IS.

En effet, Campos et Giovannoni (2007, 2008) soulignent une relation positive entre la localisation des firmes qui privilégient l'action lobbyiste au sein de pays au système parlementaire, politiquement stable, plus démocratique et avec des médias indépendants. Un système parlementaire fixe un taux d'IS d'autant plus élevé qu'il est d'autant moins soumis aux groupes de pressions. Ainsi, au sein des régimes parlementaires, Campos et Giovannoni (2008) soulignent que peu de pouvoirs (composition de la majorité parlementaire) et plus de contrainte sur l'exécutif améliorent l'action des *lobbys*. Ils stipulent également une tendance à la localisation des FMN utilisatrices de groupes de pression au sein d'États fédéraux, avec des systèmes présidentiels, et au sein des régimes présidentiels là où le président a le moins de pouvoirs. Un système pluraliste qui favorise les deux grands partis et donc une relative stabilité de l'exécutif lorsqu'un des partis possède la majorité parlementaire, renforce le pouvoir de l'exécutif, diminue l'influence des *lobbys* et conduit à un taux d'IS plus élevé. Un système proportionnel qui permet à de nouveaux partis d'émerger rapidement et de s'inscrire dans le paysage politique implique des nombreuses négociations multipartites afin de dégager une majorité. Ces coalitions réduisent les pouvoirs des gouvernements et les rendent sensibles aux pressions (baisse des taux) des groupes d'intérêt afin de se maintenir au pouvoir.

Avec la variable partisane, Ruiz et Gérard (2009) s'attendent à ce que les partis de gauche (communistes, socialistes, social-démocrate ou divers gauche) se prononcent davantage pour des taux d'IS élevés que l'aile droite ou le centre. La classification binaire des groupes politiques est contestable¹⁰⁰. En outre, la variable des nombres de sièges parlementaires détenus par le parti à la tête du gouvernement est considérée comme la marge de la majorité, c'est-à-dire la distance qui permet au gouvernement de se détacher des intérêts des *lobbys*. De plus, les variables religieuse et nationaliste sont utilisées avec l'hypothèse que ces deux catégories possèdent des groupes d'intérêts puissants auprès de certains gouvernements qui rendent les bases moins mobiles et génèrent des taux d'IS élevés. Enfin, la dernière variable politique consiste à prendre en compte

⁹⁹ Notamment le scrutin uninominal majoritaire à deux tours qui favorise les deux grands partis qui arrivent en tête du premier tour, contrairement au mode de scrutin proportionnel qui favorise le renouvellement des partis et implique davantage de coalitions pour dégager une majorité.

¹⁰⁰ On peut s'interroger sur la pertinence du modèle Gérard et Ruiz (2009) de regrouper les partis du centre avec les partis de droite plutôt qu'avec l'aile gauche (exemples historiques : social-démocratie et centrisme sous la République de Weimar ; gauche du centre républicain et radical dans l'Italie post-1945 ; le travaillisme britannique sous Tony Blair et le *Social Democratic Party* ; libéraux et socialistes en Belgique, rapprochement PS/Modem en France au niveau local, etc.). Cette classification des groupes centristes et libéraux à droite est d'autant plus contestables que les coalitions gouvernementales sont pour les 27 pays européens largement hétérogènes (CDU/SPD en Allemagne ; Droite/Extrême droite en Autriche ; etc.).

le système électoral pluraliste au sein du Parlement dans la mesure où un système dual ou de parti unique est censé réduire l'importance des groupes d'intérêts dans la fixation des taux. Deux variables supplémentaires sont prises en compte : l'appartenance à l'UE et l'existence d'un système institutionnel fédéral pour chaque pays considéré.

Limites du modèle de Gérard et Ruiz

Outre la critique nécessaire sur la nature intrinsèque de tels indicateurs (méthodologie, représentativité, interprétation)¹⁰¹, l'hypothèse de « bonne » gouvernance en matière de fixation de taux d'imposition est sans doute abusive. Les hausses de taux induites par les guerres ou la dépression économique ne signifient pas forcément une baisse de la vigilance des *lobbys* ou le caractère limité de la participation citoyenne à la vie démocratique lors de ces périodes. En fait, les citoyens peuvent tout à fait être conscients et désireux de la nécessité d'augmenter leur participation à l'effort de guerre ou de stabilisation/relance de l'économie. Une politique fiscale qui tend à augmenter temporairement l'imposition du capital peut également relever d'une « bonne » gouvernance (par exemple, la surtaxe temporaire imposée par le gouvernement Jospin en France aux entreprises afin de réduire le déficit public et satisfaire aux critères de Maastricht pour l'entrée en union monétaire).

La question de la « bonne » ou « mauvaise » gouvernance est en réalité biaisée dès l'origine du raisonnement car le niveau d'imposition du capital ou du travail traduit des préférences collectives situées et datées. En outre, ces choix de taxation ne sont pas neutres sur la capacité financière du gouvernement à financer des biens publics comme contrepartie à l'impôt. Ainsi en poussant à l'extrême ce raisonnement, une taxation nulle et qui ne génère aucune rentrée fiscale dessaisit l'État (*ceteris paribus*, sans capacité d'endettement supplémentaire) du pouvoir d'investir dans les infrastructures publiques et les biens publics (éducation, R&D, santé, etc.) nécessaires à l'activité du capital industriel (FMN) et à la subsistance et à la formation qualifiante du facteur travail (ménages). Pourtant, cette situation relève-t-elle vraiment de la « bonne gouvernance » comme le suggèrent les auteurs ?

Pire, le manque à gagner pour les finances publiques nationales, qui résulte éventuellement de la capture¹⁰² du pouvoir fiscal par des groupes d'intérêts, se traduit soit (a) par une augmentation de l'endettement de l'État, soit (b) par une coupe des dépenses publiques, soit (c) par un report

¹⁰¹ Les critères de 'bonne gouvernance' sont issus du *Worldwide Governance Indicators* (WGI) : Voix et *accountability* ; Stabilité politique et absence de violence ; Efficacité gouvernementale ; Qualité de la régulation ; Règles de droit ; Contrôle de la corruption.

¹⁰² Pour une étude économique de cette conception de la capture du pouvoir politique par des groupes privés, cf. Stigler (1971).

de la charge fiscale sur des bases moins mobiles ou moins « revendicatives » tels que le travail ou la consommation. La déformation structurelle (dans le temps¹⁰³ et entre les facteurs) des systèmes fiscaux qui en résulte soulève inéluctablement des problèmes d'équité. Or, ce critère « d'équité » ne devrait-il pas être présent au sein des évaluations sur la « bonne gouvernance » réalisées par la Banque Mondiale¹⁰⁴. La contribution de Gérard et Ruiz repose donc sur une hypothèse forte mais douteuse liant « bonne gouvernance » et « baisse des taux d'IS ». La fiscalité est envisagée seulement comme un coût/gaspillage plutôt que comme une contribution à la productivité collective, c'est-à-dire comme une production de richesse.

Plusieurs indicateurs sont utilisés au sein des analyses comparatives : taille de l'État, ratio de subventions/Pib, ratio des dépenses fiscales/PIB, etc. En étudiant la variable politique « *voice and accountability* », Gérard et Ruiz s'attendent à ce qu'un score élevé de celle-ci induise une meilleure prise en compte des intérêts des lobbys dans la politique du gouvernement et donc engendre une baisse des taux d'IS. On a par conséquent le raisonnement simplifié suivant : la présence de lobbys traduit une bonne gouvernance qui conduit à une baisse de l'IS. En fait, Alexis de Tocqueville (1835) soulignait déjà le rôle de la société civile notamment l'engagement du milieu associatif dans le fonctionnement politique d'un État, aux États-Unis en particulier¹⁰⁵. Depuis, beaucoup de recherches s'intéressent aux externalités positives (et négatives) qui résultent des initiatives privées d'action collective selon les secteurs et/ou les pays concernés.

Or, un *lobby* de l'industrie de l'armement se prononçant pour la baisse de taux d'IS est-il un apport à la « bonne gouvernance » ? L'existence même de plusieurs *lobbys* aux intérêts parfois antagoniques (groupes de consommateurs, association citoyenne telles qu'ATTAC, *lobbys* des exportateurs agricoles, etc.) ne nuit-elle pas, dans la conception de Gérard et Ruiz (2009), à l'efficacité de leurs actions auprès des dirigeants politiques et à la cohérence des politiques

¹⁰³ Le concept de « réciprocité diffuse » (Keohane, 1986) qui s'applique bien aux contributions des groupes d'intérêt par rapport aux protections/bénéfices obtenus du pouvoir politique, implique un certain décalage dans le temps et l'absence de prix exact du service de protection, mal pris en compte par le principe classique de l'échange marchand : la réciprocité spécifique. Malgré les *lags* introduits dans le modèle économétrique de Gérard et Ruiz (2009), ceux-ci ne prennent qu'imparfaitement en compte les « obligations futures diffuses » (Blau, 1964). Le modèle est autorégressif. Ses résultats *ex post* ne nous apprennent pas grand chose sur la dynamique de lobbying à l'intérieur des nations et le processus d'interactions qui aboutit aux décisions politiques de baisse des taux d'IS. Cf. Keohane (1986) ; Blau (1964) cité in Grossman et Saurugger (2006).

¹⁰⁴ Questions en suspens : Y-a-t-il un lien entre les inégalités économiques, sociales et territoriales, la discrimination raciale ou religieuse et la présence des lobbys ? Quels sont les résultats des études traitant des régimes corporatistes et des communautarismes sociaux ou religieux sur le degré d'inégalités au sein des États ? Une répartition équitable des richesses (et des charges fiscales) n'est-il pas un facteur (et aussi un résultat) d'une « bonne gouvernance » ?

¹⁰⁵ De plus, mis à part son application aux régimes parlementaires, le modèle ne semble pas à même de prendre en compte les régimes (semi)présidentiels notamment la spécificité française de cohabitation politique entre le président et son chef de gouvernement (1^{er} ministre), ni la spécificité américaine où l'appartenance politique du Président des États-Unis ne reflète pas toujours la majorité des sièges obtenue aux Congrès (Chambre des Représentants et Sénat).

fiscales mises en œuvre par ses dirigeants ? N'est-il pas probable de concevoir un émiettement de la politique du gouvernement satisfaisant ici ou là des intérêts particuliers du plus grand nombre de *lobbys* dans un souci de réélection en n+1 ? Les *lobbys* adoptent-ils une action de soutien en faveur du chef de l'exécutif ou de la majorité parlementaire qui se dégage des élections ? Le modèle laisse indéterminé ce type de préoccupation pour le *lobby*. En effet, la question a son importance mais elle est insoluble dans la mesure où, si le Congrès américain, comme le Parlement français, adopte les lois sur sa propre initiative aux États-Unis, ou sur proposition du gouvernement en France, le Président des États-Unis peut néanmoins opposer son *veto* au Congrès tandis que le gouvernement français peut adopter des ordonnances (49.3). Le *veto* et les ordonnances sont donc des facteurs de « stabilité » des décisions politiques qui peuvent nuire aux influences *lobbyistes* (Tsebelis, 2002). Si les pouvoirs (législatif, exécutif et judiciaire) sont théoriquement partagés, il existe de nombreuses passerelles entre cette trinité qui opacifie la cible que doivent privilégier les *lobbys*. Doivent-ils finalement se focaliser sur l'exécutif ou le Parlement ou les deux ? À combien s'élève leur contribution financière ? À quel seuil est-elle ou n'est-elle plus efficace ?

Une autre question non résolue concerne la structure organisationnelle du groupe d'intérêt lui-même car si le degré d'autonomie du pouvoir politique varie en fonction de sa structure institutionnelle, le pouvoir d'influence intrinsèque du groupe d'intérêt est lui aussi fonction de son organisation interne, de l'homogénéité des préférences internes et de son mode de gouvernance. Comment s'élabore le consensus interne ? Quel est son seuil de résistance aux pressions externes et les moyens mis à sa promotion ? Un groupe d'intérêt organisé en fédération sera-t-il moins influent qu'un *lobby* centralisé ?

Enfin, en quoi l'action d'un groupe d'intérêts particuliers est-il supérieur à l'intérêt général ? Répondre cette question c'est s'interroger sur la conception initiale des auteurs. Dans la tradition française, l'intérêt général prime sur les intérêts particuliers, le politique a donc pour but de transcender les intérêts privés pour le bien public dans le respect de la volonté générale. Dans la tradition américaine en revanche, l'émulation et la participation des intérêts privés sont reconnus comme légitime au côté du politique afin d'œuvrer comme « signaux » et « éléments d'expertises » à la détermination des choix publics. Dans le premier cas, la représentation politique prime et le gouvernement est considéré comme bienveillant. Dans le deuxième cas, la tutelle des hommes politiques par des groupes d'intérêts est nécessaire à l'encadrement du

gouvernement Léviathan¹⁰⁶. Or, le régime représentatif (contrairement à la démocratie directe) est, selon l'approche individualiste fondée sur un critère parétien d'optimalité, biaisé en faveur de l'autonomie des autorités publiques vis-à-vis des électeurs (marchandage entre partis, groupes de pression, bureaucraties, etc.) qui engendre un blocage à la baisse des dépenses et inversement des compromis à la hausse des dépenses et des prélèvements. Par conséquent, l'intervention de l'État est condamnée comme excessive sans qu'on puisse toutefois déterminer quel serait le « bon » niveau de dépenses publiques et de prélèvements obligatoires. L'absence explicite de référence à ces conceptions laisse croire au lecteur non averti que la bonne gouvernance nécessite la présence de *lobbys* pour influencer à la baisse les taux d'IS. Or, d'une part le postulat libéral de cette identité est manifeste et d'autre part, cette identité n'en est pas une. D'autres facteurs politiques tels que l'effet partisan et le cycle électoral peuvent modifier les taux d'imposition¹⁰⁷.

Delorme et André (1983, 136) rappellent que l'influence des groupes d'intérêts sur les dépenses publiques ne doit pas être surestimée. En effet, d'une part une coalition d'électeurs ou d'individus en groupe d'intérêt se réalise sur la base de leur niveau de revenu, et d'autre part une petite coalition pour laquelle les coûts d'organisation sont plus faibles qu'une grande coalition inorganisée a plus de chance de mener une action collective efficace. Or, les ¾ des dépenses publiques (défense, sécurité sociale) relèvent des services publics qui profitent à une très large catégorie de bénéficiaires qui sont aussi des contributeurs au budget public (l'IRP progressif ne représente que 12 % des recettes fiscales en France, 50 % des recettes fiscales relèvent des taxes indirectes supportées par les ménages quel que soit le niveau de revenu). Ensuite, l'hypothèse qu'un petit groupe homogène obtienne une croissance continue des dépenses publiques en sa faveur mais financées par l'ensemble des contribuables ne tient pas (illusion fiscale permanente), car elle ignore l'effet d'apprentissage par l'expérience de ces derniers qui, au fil du temps, refuseraient de contribuer au financement ou de voter ces dépenses (ou d'élire des représentants

¹⁰⁶ En outre, l'hypothèse forte d'influence des lobbys sur les pouvoirs publics sous-estime vraisemblablement les asymétries d'information entre agents, notamment le problème d'agence entre un gouvernement (l'agent) et un lobby (le principal). Ainsi dans l'hypothèse d'influence forte, le lobby n'a pas beaucoup de marge de manœuvre pour contrôler l'action du gouvernement et le respect de ses engagements après l'élection (aléa moral). En outre, le gouvernement peut absolument respecter ses engagements vis-à-vis d'un groupe d'intérêt pendant une période donnée mais opérer un revirement stratégique (incohérence temporelle) sous l'effet d'un marchandage et de la modification de ses alliances politiques : par exemple, la réorganisation de la coalition allemande CDU/SPD pré-2009 vers CDU/Libéraux post-2009. L'adaptation à un contexte économique extraverti joue également un rôle perturbateur significatif sur la stabilité des programmes de partis de gouvernement (gouvernement opportuniste) : par exemple la politique de rigueur et proeuropéenne menée par le PS deux ans après sa victoire historique en 1981 en France traduit sans doute plus une action pragmatique de ses élites qu'un revirement idéologique de ses électeurs.

¹⁰⁷ Cf. les travaux sur les « signaux de compétences » de Rogoff et Sibert (1987).

engageant ces dépenses). Grande (1995)¹⁰⁸ avance que le système de gouvernance entre États européens organise des coopérations entre quantité d'États et d'autres intérêts, ce qui traduit une moindre autonomie du niveau étatique. Mais paradoxalement, ce monde pluralisé, complexe et multi-niveaux renforce le pouvoir des États vis-à-vis des groupes de pression car les États ont alors la possibilité de faire jouer les *lobbyistes* les uns contre les autres. La dénationalisation de la politique affaiblit dans un premier temps son autonomie puisqu'elle nécessite davantage de coopérations mais elle renforce dans un deuxième temps l'auto-autonomisation de la politique vis-à-vis des groupes de pression.

L'idéologie fiscale partisane des gouvernements nationaux

Les gouvernements ont-ils encore des marges de manœuvres ? On estime généralement que la liberté de l'activité législative française se limite à 20-25 % des textes nouveaux. Or, concernant la législation française, Bertoincini (2009) montre qu'au cours de la période 1987-2006, 88 % des normes de portée générale appliquées en France étaient des normes nationales (lois, ordonnances, décrets, arrêtés de portée générale) contre 12 % provenant de l'UE par le biais des directives et des règlements. De plus, Vowles (2007) teste l'hypothèse selon laquelle les électeurs développent la perception que les gouvernements au pouvoir peuvent « faire mieux ou différemment » que leurs alternatives, c'est-à-dire l'opposition. L'auteur étudie 40 pays sur la période 1996-2006 et prend en compte les différences institutionnelles et de « globalisation des économies nationales » selon deux indicateurs économiques : la dépendance commerciale et l'intégration financière internationale. Ses résultats montrent que les électeurs ne font pas ou peu la différence, notamment au regard du facteur d'intégration financière internationale. Toutefois, si ces derniers sont faibles, il note enfin une corrélation (faible mais significative) entre les systèmes présidentiels et la perception de « faire la différence ». Cette étude reflète bien l'hégémonie discursive de la mondialisation néolibérale unidimensionnelle.

D'autres études s'opposent également à l'idée que la globalisation et l'intégration croissante des économies empêcheraient toute politique économique autonome. Berthaud et Chanteau (2006), Sinn (1998), Dreher (2006) et Dreher, Sturm and Ursprung (2008) avancent quatre explications. En premier lieu, les États conservent un pouvoir de normalisation du cadre d'action des firmes transnationales grâce à l'attache culturelle de toute firme à un ordre juridique interne, mais aussi par l'intermédiaire des coopérations interétatiques (convention fiscale OCDE) et aux organisations internationales de règlements des différents juridiques et fiscaux (ORD). En

¹⁰⁸ Grande (1995) cité in Beck (2003).

deuxième lieu, la part des activités mobiles dans le total des taxes est encore relativement restreinte. En troisième lieu, la globalisation offre de nouvelles opportunités de profit qui, toutes choses égales par ailleurs, contribuent à augmenter les recettes fiscales pour un taux d'imposition donné. Enfin, en quatrième lieu, la globalisation augmente les besoins en dépenses sociales différenciées (santé, vieillissement, immigration, éducation, emploi) et en ressources territoriales spécifiques (qualité des biens publics locaux/régionaux/nationaux, capital humain, gouvernance et intelligence territoriales). Un cinquième élément de politique macroéconomique propre aux États membres de la zone euro concerne le regain d'efficacité des politiques de relance coordonnées pour les États participants à l'union monétaire européenne relativement fermée au reste du monde (Wyplosz et Dreze, 1988).

La méta-analyse conduite par Adam, Kammas et Lagou (2011) sur 23 études empiriques étudiant l'effet de la globalisation sur la taxation du capital montre que les résultats ne convergent pas (cf. tableau 14). En outre, la méta-analyse échoue à confirmer l'effet négatif de la globalisation sur la taxation du capital. Cette hétérogénéité des résultats s'explique non pas par les taux d'imposition du capital utilisés (nominaux, EATR, EMTR, revenus imposables, etc.) mais par les différents indicateurs de la globalisation construits (taux d'ouverture en % du PIB, indicateur synthétique comprenant le degré d'intégration politique et social, etc.). Ces résultats sont confirmés par Ha (2008) dans une étude portant sur les dépenses publiques de 18 pays industrialisés entre 1960 et 2000. L'auteur montre que la globalisation (indicateur de mobilité du capital) accroît les dépenses publiques de protection (*welfare*) dans la mesure où le nombre de *veto players* (institutions politiques et partis) et la faible distance idéologique entre eux (indice synthétique approximant notamment le clivage idéologique entre les partis d'une coalition gouvernementale) affectent les changements dans les dépenses publiques de protection sociale en réduisant la capacité des États à les diminuer. Ces deux études empiriques sur la taxation du capital et les dépenses publiques de protection sociale vont à l'encontre de la thèse déterministe de l'efficience néolibérale¹⁰⁹ qui apparaît pour le moins « surgénéralisée » (Leroy, 2010, 199).

¹⁰⁹ Au sens où, l'interventionnisme public et l'organisation des administrations publiques seraient contraints à la réforme libérale, présentée comme une modernisation inévitable de l'action publique, face aux déterminants-causaux de la globalisation, de l'intégration économique européenne et de la concurrence fiscale.

Tableau 14. Résumé des statistiques des 23 études incorporées dans la méta-analyse

Auteurs	Nbre d'élasticité	Max.	Min.	Médiane	Ecart-Type	Moyenne
Garrett, 1995	2	0,065	0,040	0,052	0,018	0,052
Rodrik, 1997	3	-0,082	-14,330	-0,122	8,215	-4,845
Quinn, 1997	6	0,097	0,002	0,004	0,031	0,029
Garrett, 1998a	2	0,040	-0,004	0,018	0,031	0,018
Garrett, 1998b	8	0,190	-0,240	-0,030	0,190	-0,019
Swank, 1998	6	0,209	-0,009	0,003	0,100	0,062
Garrett and Mitchell, 2001	8	0,419	-0,810	-0,017	0,379	-0,002
Gelleny and McCoy, 2001	16	4,004	-5,140	0,086	1,767	0,037
Bretschger and Hettich, 2002	36	0,450	-22,060	-3,475	8,279	-7,509
Swank and Steinmo, 2002	8	0,143	-0,164	-0,010	0,096	-0,026
Hays, 2003	3	2,223	0,212	0,988	1,014	1,141
Slemrod, 2004	8	0,027	-0,056	0,005	0,029	-0,001
Bretschger and Hettich, 2005	14	0,980	-10,100	-0,003	3,254	-1,699
Winner, 2005	3	-0,135	-0,180	-0,145	0,024	-0,153
Dreher, 2006	58	3,410	-8,230	0,300	2,779	-0,195
Kenny and Winer, 2006	2	0,001	-0,004	-0,002	0,004	-0,002
Adam and Kammas, 2007	7	-0,003	-0,003	0,035	0,001	-0,003
Devereux, Lockwood and Redoano, 2008	6	0,130	-0,003	0,035	0,056	0,052
Clausing, 2008	5	-0,020	-0,211	-0,191	0,083	-0,145
Overesch and Rincke, 2009	14	1,740	-2,210	-1,215	1,021	-0,904
Plümper, Troeger and Winer, 2009	8	1,280	-0,045	0,010	0,511	0,267
Bretschger, 2010	14	-2,178	-3,259	-2,531	0,408	-2,697
Kammas, 2011	14	-0,058	-0,255	-0,140	0,068	-0,155

Source : Adam, Kammas and Lagou (2011, 21)

Or, le recours à « *l'idéologie des contraintes économiques laisse aux décideurs un pouvoir d'appréciation des solutions catégorielles à apporter* » (Leory, 2010, 203), ces dernières relevant nécessairement dans un tel contexte d'un argumentaire économique en vue d'atteindre une plus grande efficacité. Empiriquement, l'influence idéologique des pratiques des gouvernants est assez difficile à démontrer. Ainsi, l'effet partisan est très controversé. D'abord, il est complexe de mettre en évidence des liaisons entre celui-ci et les politiques macroéconomiques (quels instruments pour quels résultats?). Ensuite, il y aurait une tendance des partis à converger vers des pratiques similaires. Downs (1957) avance que les partis ont intérêt à aligner leur programme sur les attentes de l'électeur médian pour gagner les élections¹¹⁰. Chaque parti craint également la concurrence éventuelle d'un parti tiers au centre de l'échiquier politique. Les partis auraient également du mal à s'isoler des préférences des propriétaires de capitaux, traduisant la dépendance structurelle de toute stratégie de croissance aux investisseurs privés. De plus, la question de l'arbitrage de la courbe de Phillips entre inflation et chômage est mise en doute¹¹¹. Il est contesté ensuite que les politiques macroéconomiques puissent avoir un

¹¹⁰ Toutefois, une critique bien connue de ce modèle est de ne pas prendre en compte l'abstention (élevée dans les pays démocratiques européens notamment) et ses effets sur l'électeur médian. Cf. Downs A. (1957).

¹¹¹ Cf. Ngoc-Hoang (2007).

impact spécifique significatif et avantager une classe sociale ou un groupe économique particulier. Il existe enfin des contradictions entre des objectifs de politiques économiques (accroître la participation fiscale du capital et des entreprises par exemple) et le but recherché (croissance et emploi) pour les partisans socio-démocrates (*idem* avec le taux d'intérêt réel pour les républicains/conservateurs).

Un premier problème de caractérisation des préférences sociales est le passage d'une analyse microéconomique (entreprise) au niveau macroéconomique (le monde des affaires) (Williams et Collins, 1997). Or, les entreprises forment un ensemble de corps intermédiaire (FMN, PME, Auto-employeurs, secteur, industrie, branche...) plus pertinent dans ses relations au monde politique qu'une entreprise considérée seule ou noyée dans l'agrégat du monde des affaires. En effet, s'il est possible d'estimer la fonction de réaction d'un investisseur en fonction des caractéristiques de l'investissement, des taxes, des modalités d'amortissement du capital et d'optimisation du rendement après impôt. Il est périlleux de transférer cette combinaison structure/comportement individuel au niveau macrostructure/comportement collectif. En fait, l'hétérogénéité du « monde des affaires » en fonction des facteurs taille, de secteur d'activité/branche et d'internationalisation brouille le clivage intuitif entre le travail et le capital en matière de charge fiscale optimale supportée par l'entreprise. Du côté du gouvernement, celui-ci souffre d'incohérence temporelle qui rend non crédible la fixation d'une politique fiscale optimale au bénéfice d'un agent économique particulier. En raison des chocs économiques, du comportement opportuniste des gouvernements et de la nécessité d'asseoir leur base politique sur une multitude d'intérêts distincts, la politique fiscale est tiraillée par les attentes d'une vaste coalition. L'absence d'intérêt unitaire du monde des affaires n'empêche pas des coalitions de se former en son sein lorsque le besoin de protection d'intérêts fiscaux particuliers se fait sentir. Il est en outre difficile d'imaginer que les gouvernements soient insensibles aux intérêts des sociétés, conformément à la thèse de la dépendance structurelle des gouvernements à l'activité économique et donc au carnet de commande, au niveau d'investissement et au moral des chefs d'entreprises. Tous les gouvernements doivent conserver la confiance du monde des affaires. Mais, plutôt qu'une nette influence sur le niveau des taux d'IS, l'influence des coalitions d'entreprises est déterminante dans le façonnement du code des impôts en matière d'amortissement, de crédit d'impôt, de report de pertes, etc.

Un deuxième problème d'identification du facteur idéologique concerne la pertinence des données retenues. Les questionnaires et les sondages sont trop volatiles en raison des biais de construction, du contexte de l'enquête et de la sincérité des questionnés. Les actions de

politiques publiques sont plus adaptées mais il est difficile de faire la part entre les décisions idéologiques du gouvernement et donc d'une majorité d'électeurs, et celles de la pression extérieure des marchés, de groupes d'intérêts, etc. Cependant, Quinn et Shapiro (1991) montrent sur données américaines entre 1954 et 1987 que les choix de stratégies politiques résultent non pas d'un *lobbying* actif mais d'une « vision de société », d'une représentation sur le modèle de fonctionnement de l'économie. Le modèle de Quinn et Shapiro confirme que l'administration démocrate stimule la croissance par une stratégie macroéconomique axée sur la consommation, la baisse des taux d'intérêt réel et l'augmentation de l'imposition des sociétés tandis que l'administration républicaine privilégie une croissance fondée une stratégie d'investissement, l'augmentation des taux d'intérêt réels (lutte contre les tensions inflationnistes) et la diminution de l'imposition sur les sociétés. Il est donc préférable de parler d'*idéologie partisane* plutôt que de *class partisanship*. En s'intéressant aux positions des partis politiques (part des votes aux élections) vis-à-vis de la libéralisation du compte de capital comme facteur de différenciation idéologique dans 82 pays entre 1955 et 1999, Quinn et Toyoda (2007) soulignent la forte corrélation entre le basculement des préférences des électeurs des partis anticapitalistes vers les partis procapitalistes et l'ouverture du compte de capital du pays.

Dans une étude sur 14 pays de l'OCDE entre 1961 et 1991, Cusack (1999) souligne que la gauche mène des politiques relativement plus austères (moindre déficit budgétaire) que la droite. Même si la gauche est traditionnellement préoccupée par les questions d'emploi, elle maîtrise mieux ses dépenses publiques tandis que la droite peine à réduire les dépenses publiques et se concentre sur les coupes fiscales. Selon Cusack, cet effet est à nuancer progressivement avec la globalisation. Néanmoins, Siné (2006) réalise pour la France une étude sur l'évolution du budget de l'État entre 1975 et 1999. Il montre que si la variable partisane a peu d'impact sur l'évolution annuelle des dépenses exécutées, celle-ci est significative lorsqu'on considère les dépenses prévues par les lois de finances initiales mais également si on se focalise sur les postes budgétaires clivant de l'éducation nationale ou de la défense. Bel et Elias-Moreno (2009) soulignent le biais dépensier des dirigeants de droite en faveur des dépenses militaires par rapport aux gouvernements de gauche en analysant 157 pays sur la période 1988-2006.

Nous pouvons faire l'hypothèse que la moindre propension des gouvernements de gauche à creuser le déficit budgétaire s'explique par une approche distincte également du côté des recettes. Par exemple, Gelleny et McCoy (2001) confirment à partir d'une régression des données de 17 pays de l'OCDE sur la période 1982-1991 par la méthode des moindres carrés ordinaires que la gauche est plus réticente à abaisser les taux effectif d'imposition du capital. À

partir des données d'un panel de pays membres de l'OCDE sur 40 années, Tavares (2004) confirme que les partis de gauche ont une gestion de l'équilibre budgétaire à partir des hausses fiscales tandis que les partis de droite privilégient l'approche par la réduction des dépenses publiques. Or, ces préférences idéologiques rendent plus crédibles les ajustements budgétaires lorsque la droite augmente les impôts tandis que la gauche coupe dans les dépenses publiques. La composition idéologique des cabinets ministériels joue donc un rôle significatif dans l'ajustement budgétaire.

Potrafke (2010) s'est intéressé récemment à l'influence idéologique sur les dépenses publiques d'allocation de 23 pays de l'OCDE pour la période 1970-1997 et de 20 pays de l'OCDE pour la période 1990-2006. Ses résultats montrent une influence idéologique faible sur le niveau et la composition des dépenses publiques. Mais elle est significative pour l'orientation des dépenses par les gouvernements de gauche vers les « services publics » entre 1970 et 1997 puis vers « l'éducation » entre 1990 et 2006. L'influence idéologique est donc remarquable sur les dernières décennies en dépit du dogme du déterminisme économique libéral. Toutefois, le déplacement du clivage idéologique sur les questions non budgétaires telles que l'éducation peut s'interpréter comme une volonté d'attirer les électeurs sur une dépense publique plus consensuelle que les dépenses de redistribution car elle bénéficie positivement à toutes les classes sociales. On peut néanmoins nuancer cette idée dans la mesure où la gauche souhaite promouvoir l'accès de la classe moyenne et populaire à l'éducation primaire et secondaire tandis que la droite est traditionnellement plus en faveur du financement public de l'enseignement supérieur (grâce à leur capital culturel et financier, les enfants des familles aisées ont plus de chance d'accéder à l'université que ceux des classes populaires qui ont plus de mal à atteindre les filières sélectives qui préparent à l'enseignement supérieur et qui privilégient les études courtes). En outre, si la droite dispose d'alternatives privées à l'enseignement, elle pourrait toutefois être favorable à l'augmentation des dépenses d'éducation si cette dernière a pour résultat d'abaisser les dépenses de redistribution.

L'effet partisan compte mais il semble s'être transformé. Frieden (1991) montre ainsi qu'il est encore plus réaliste de considérer les *intérêts sectoriels* à court terme dans la mesure où le clivage se réalise désormais en fonction des avantages et des inconvénients pour chaque secteur vis-à-vis de l'ouverture économique¹¹² tandis que les *intérêts de classe* (ou factoriels,

¹¹² Les gains sont différenciés selon le degré de transférabilité des actifs et de mobilité professionnelle en fonction des compétences spécifiques des acteurs face à la concurrence internationale. Les attentes fiscales et macroéconomiques, des salariés du secteur automobile ont plus en commun avec les actionnaires et les cadres de ce même secteur exportateur qu'avec les employés d'une agence immobilière par exemple (secteur non exportateur). Tandis que ces derniers préfèrent une politique monétaire autonome, la suppression de l'imposition du patrimoine et

capital/travail) se vérifient à long terme (concernant la politique de redistribution secondaire des revenus par exemple). Certes, en étudiant 14 pays de l'OCDE entre 1968 et 1994 dans un modèle en économie ouverte, Oatley (1999) montre que l'effet partisan joue un rôle significatif et stable en matière d'orientation des politiques macroéconomiques, notamment avec la politique fiscale en régime de change fixe ou la politique monétaire en change flottant dont l'effet est plus fort pour les pays relativement dominés par les partis de gauche, y compris pendant la période post-Bretton Woods de « libéralisation contrôlée » des marchés des capitaux.

Korpi et Palme (2003) montrent à partir d'une approche en termes de ressources de pouvoir (actifs mobilisés dans les conflits distributifs) que les conflits socio-économiques entre groupes d'employeurs et d'employés par exemple en matière d'accident du travail, d'assurance maladie, d'assurance chômage, de système de retraite, etc. créent l'architecture des États providence dont ils sont les produits. La stabilisation des compromis dans la sphère politique confère le caractère de politiques partisans. Ainsi, sur la période 1975-1995, l'austérité est dans une large mesure endogène au processus de réduction des dépenses plutôt que principalement une cause exogène. La baisse des prélèvements ou des dépenses publiques ne peut pas s'interpréter comme une tendance « naturelle » d'une croissance de l'État providence qui aurait atteint ses limites et qui serait déterminé à l'austérité. Sinon pourquoi des pays qui ont un niveau bas de prélèvements obligatoires et/ou d'allocations chômage ou d'assurance maladie procèdent-ils aux réductions de charges et/ou de prestations les plus importantes ?

Nous devons d'abord admettre que le clivage partisan joue davantage en matière de dépenses publiques qu'en matière de fiscalité. Selon Esping-Andersen (2007, 72), le degré de pouvoir de la gauche influence positivement et significativement le degré de « démarchandisation » et expliquent jusqu'à 40 % des variations entre les pays. Ensuite, il ne joue pas systématiquement en matière de politique fiscale car le pragmatisme dans la pratique gouvernementale, les nécessités financières et circonstancielles, l'inertie des *vetos player* et de la résistance bureaucratique modèrent l'application des programmes de partis et édulcorent les lois de finances rectificatives par rapport aux lois de finances initiales (Siné, 2006). Malgré ces précautions initiales, nous souhaitons montrer que le facteur idéologique partisan est sous-estimé par la théorie standard élargie. Or, l'inclusion de ce facteur permet de lever le voile sur la distance qui sépare la théorie des faits en matière de concurrence fiscale en Europe.

la déduction des intérêts d'emprunts, les premiers sont sensibles à la stabilité des changes, aux subventions à l'exportation et au crédit d'impôt recherche. Cf. Frieden (1991).

Encadré 2. Impôts sur les sociétés : pour ou contre la concurrence fiscale ?

Arguments des partisans de la concurrence fiscale	Arguments des adversaires de la concurrence fiscale
Chaque État peut exercer sa souveraineté. La concurrence autorise la diversité des préférences.	Elle introduit des distorsions dans les décisions de localisation.
Certains États peuvent compenser un handicap géographique comme l'éloignement des marchés européens (Irlande, États baltes).	Elle conduirait à faire supporter la charge fiscale par les assiettes les moins mobiles comme le travail. Cela pose un problème d'équité devant l'impôt.
Elle constituerait un rempart contre un État Léviathan en mettant en concurrence les sphères publiques afin que s'exerce sur elles une pression à la réduction des coûts.	Elle favoriserait l'évasion fiscale.
Elle permettrait de lutter contre la tendance des États à taxer excessivement le capital.	Elle serait un équilibre non coopératif sous optimal, type dilemme du prisonnier (Théorie des jeux)
	Le tarissement des recettes publiques peut modifier l'offre de biens publics et la remise en cause du caractère redistributif de l'impôt.

Source : Conseil des impôts (2004)

Une présentation synthétique de l'idéologie des partisans de la concurrence fiscale nous est offerte par la contribution de Rohac (2006) (cf. également l'encadré 3). Celui-ci se dresse contre l'idée que le transfert de la charge fiscale entre les facteurs de production, de l'imposition du capital à la taxation du travail et de la consommation, soit une mauvaise chose pour l'économie. Il considère en effet, que l'imposition du capital est particulièrement néfaste à l'allocation intertemporelle des ressources et nuit considérablement à la croissance économique. La tendance à la transformation actuelle des systèmes fiscaux est donc appréhendée de manière extrêmement positive. L'auteur s'inscrit explicitement dans ce qu'il appelle l'école autrichienne et adhère à la position de l'État Léviathan, dépensier à l'excès, protecteur d'intérêts particuliers (corporatiste), fruit de procédure électorale instable et de marchés politiques imparfaits (*lobbys*) et dont la finalité première est la réélection des dirigeants en place et l'appropriation de rentes, ce qui l'amène à des dépenses improductives et à développer un secteur public tentaculaire et inefficace (croissance extensive), véritable plaie économique face à l'efficacité des mécanismes de marchés.

La concurrence fiscale serait donc un moyen souhaitable plutôt que condamnable de lutter contre les abus gouvernementaux. Il s'oppose au point de vue normatif qui considère que les pratiques internationales d'évasions fiscales seraient inéquitables dans la mesure où elles engendrent des comportements de passager clandestin dans le financement et la consommation des biens publics offerts par une juridiction à forte taxation. L'auteur renvoie cette position à l'hypothèse initiale quant à la considération morale de la distribution des richesses dans une société.

En outre, il considère que le transfert des revenus à l'étranger et la mobilité des agents entre juridictions est désormais une pratique courante et à la portée de tous les agents ce qui invaliderait l'argument précédent. Ensuite, l'auteur discute la conception de l'équité défendue par les partisans d'une surtaxation des riches par rapport aux bas revenus pour la même consommation de biens publics. Enfin, l'auteur remet en cause l'hypothèse de nombreux modèles de concurrence fiscale qui voudrait que le gouvernement soit bienveillant dans la mesure où les conclusions de ces mêmes études les conduit à des choix sous-optimaux en termes de bien-être. Il est donc paradoxal qu'un gouvernement bienveillant exerce une politique de concurrence fiscale dans l'objectif de satisfaire les acteurs résidents et qui au final, leur soit nuisible en terme de fourniture de bien public dégradé et/ou insuffisant, d'endettement public excessif et d'inéquité fiscale renforcée.

Notons que ce paradoxe peut être expliqué de différentes manières : par la myopie ou l'illusion fiscale dont sont victimes les gouvernements (possible asymétrie d'information) ; par le dogme libéral global qui les poussent malgré tout à mettre en œuvre le programme préconisé par la doctrine dominante (biais dogmatique) ; enfin, par les hypothèses erronées concernant la rationalité des dirigeants politiques dont les préoccupations, les modes de pensée et les finalités ne répondent pas aux standards de la science économique (comportements économiquement irrationnels, processus d'imitation selon l'idéologie politique des gouvernants et la proximité des juridictions).

Finalement, l'influence idéologique dans cette dichotomie pro/anti concurrence fiscale est manifeste. Chacune est véhiculée par les élus politiques qui se forment leur représentation par des interactions avec des élus de même appartenance politique. D'abord, la réaction des taux fiscaux peut être liée à l'idéologie dominante (effet partisan). Ensuite, l'interaction stratégique entre gouvernements peut être liée à leur adhésion à une idéologie commune globale (tous les gouvernements européens de droite/gauche). Puis, l'effet partisan peut être couplé au phénomène d'interactions stratégiques entre gouvernements de même obédience politique et de contiguïté spatiale (la politique fiscale de Nicolas Sarkozy/François Fillon sera plus influencée par Angela Merkel et Silvio Berlusconi que Bronisław Komorowski (Pologne) et Stephen Harper (Canada)). De leur côté, les citoyens votent par comparaison et par idéologie. Par conséquent, les élus défendent leur idéologie au pouvoir et adaptent leur politique en comparant les performances obtenues ou attendues par les élus de gouvernements étrangers géographiquement contigus et d'obédience politique identique. Quelles sont les preuves empiriques de tels phénomènes ?

Contrairement à la plupart des travaux qui avancent que les politiques économiques nationales sont le fruit de réponses gouvernementales au degré d'ouverture de leur économie, Swank (2006) montre que les changements de politiques fiscales sont également influencés par les réformes politiques dans d'autres pays. La diffusion du changement est d'autant plus homogène entre les pays qu'ils se ressemblent. L'auteur avance que la probabilité qu'un pays adopte le schéma néolibéral de la politique fiscale américaine dépend du poids relatifs (par rapport aux priorités qui sont les performances économiques et le soutien politique) que les gouvernements assignent aux bénéfices attendus et aux pertes économiques et politiques associés à la mise en place d'une structure fiscale néolibérale. La décision finale d'adopter ou non un tel modèle fiscal est donc déterminée par les politiques internes et les institutions politico-économiques. Il relève deux forces internes de transformation. D'abord, le déplacement de l'électeur médian sur l'échelle politique : les partis de droite et centre-droit au pouvoir mettent en œuvre un corpus de lois et de réformes libérales qui transforment les structures institutionnelles et économiques en faveur du marché (réduction des dépenses publiques de protection sociale, baisse des taux marginaux, moins de redistribution pour les classes populaires, diminution de rôle de l'État dans l'économie : privatisation). Ensuite, cette translation de l'électeur médian à droite de l'échiquier politique augmente les bénéfices pour le pouvoir en place de mener des réformes libérales et réduit les coûts politiques associés à ces mesures.

Si les résultats empiriques de Swank confirment la corrélation positive entre le ratio fiscal américain et ceux des autres économies industrielles, ces résultats ne sont pas significatifs (l'emprise idéologique du centre-droit et le pouvoir de l'électeur médian comme support des réformes libérales n'est pas directement lié aux changements politiques américains) : *"This of course tells us that there is little in the way of evidence for a "general contagion toward neoliberalism" net of the U.S. policy shifts."* (Swank, 2006, 872).

La diffusion du modèle néolibéral peut résulter également de deux voies alternatives : l'apprentissage politique (*policy learning*) et/ou l'émulation sociale (*social emulation*), sorte de capacité au changement interne au pays. Il semble que la réforme américaine de 1986 ait produit d'importantes externalités informationnelles au sein des autres démocraties capitalistes, notamment grâce aux travaux de l'OCDE (comité des affaires fiscales, groupe de travail spécialisé, *benchmark* des bonnes pratiques, *working papers*, rapports pays)¹¹³ (Swank, 2006, 859 ; Mahon et McBride, 2009, 93). La réforme fiscale américaine, évaluée par les experts à ses résultats en termes de performances économiques de la fin des années 1980, a servi d'exemple,

¹¹³ Concernant l'influence de l'OCDE sur les politiques nationales et les travaux de la Commission européenne, cf. Mahon et McBride (2009, 93).

de test réel aux yeux du monde (*policy learning*). Swank montre que les réformes fiscales ne sont pas influencées par les politiques d'autres pays hors États-Unis, mais la diffusion de l'orientation fiscale libérale est conduite par les États-Unis à partir de 1986. L'analyse empirique du phénomène de diffusion menée par Swank ne vérifie pas l'hypothèse du *policy learning* et de l'émulation sociale. En effet, les gouvernements ne semblent pas adopter systématiquement « toutes » les réformes libérales américaines sur la base de leurs performances relatives dans ces domaines. En outre, le test de la diffusion à travers l'émulation historico-social entre familles de nations (groupes de pays relativement proches) ne donne aucun résultat.

Swank (2006) montre que l'effet d'adoption des structures fiscales néolibérales est plus fort pour les économies libérales de marché dont les structures sont moins coordonnées et qui ont obtenu des effets positifs dans la course à l'attraction des actifs mobiles (Irlande, par exemple). Contrairement, aux économies de marché plus coordonnées où la plus grande incertitude sur les bénéfices économiques attendus et les coûts politiques potentiels de la résistance au changement ont ralenti le processus de diffusion (Suède, Danemark, France notamment). Finalement, sur le long terme, Swank (2006, 876) conclut de son analyse que le processus de diffusion du néolibéralisme en matière de politique fiscale touche à sa fin. Malgré la diffusion du néolibéralisme à partir de la réforme américaine de 1986 et le transfert structurel des politiques fiscales d'un objectif de redistribution et d'interventionnisme à l'efficience, ce changement n'a pas substantiellement entamé la capacité des gouvernements à répondre aux besoins des États pour la fourniture de biens publics et le financement de la protection sociale. Si à long terme, toutes les économies se sont rapprochées du modèle américain, les économies de marché à forte coordination (socio-économico-institutionnelle) possèdent une capacité de ralentissement du processus de diffusion du néolibéralisme. On constate donc une asymétrie entre pays dans la diffusion du néolibéralisme fiscal.

En étudiant la transition des pays d'Europe de l'Est vers l'économie de marché, le processus de diffusion lente et graduelle a été valorisé par les travaux de Dewatripont et Roland (1992, 1995) comme un moyen de modifier la structure du support électoral tout en réalisant ses objectifs. Le gradualisme présente d'une part un effet d'apprentissage des réformes qui permet d'ajuster les premières mesures si nécessaire et d'autre part, de limiter les coûts de renversement de celles-ci lorsqu'on souhaite en changer. En outre, il permet de réduire les coûts de transition subis par certains groupes et de diminuer le poids politique de ces derniers qui se retrouvent isolés. Le rythme et l'intensité des réformes sont mal pris en compte par les modèles à séries chronologiques malgré les *lags* introduits entre les années d'élection ou d'adoption législative

des réformes puis leur transcription en droit et enfin leurs effets économiques en termes de recettes fiscales prélevées. Il est donc probable que l'état de diffusion du néolibéralisme fiscal se ressent peu ou mal dans les séries statistiques annuelles, ce qui ne nous dit rien sur l'état d'adhésion d'un pays ou de son élite dirigeante à la croyance de la concurrence fiscale et donc à l'orientation libérale de sa stratégie politique.

Néanmoins, en matière budgétaire, Amable, Gati et Schumacher (2006) montrent à partir des données de 18 pays industriels sur la période 1981-1999 que la croissance des dépenses de sécurité sociale face à un choc économique (approximé par les variations des parts de valeur ajoutée par industrie) est moindre lorsque les gouvernements sont de droite. Au contraire, face à un choc, les taux de remplacement des allocations chômage et maladie sont corrélés positivement aux gouvernements de gauche qui tendent à accroître la générosité de l'État providence. Contrairement à la théorie du déterminisme économique lié à la globalisation, le retrait de l'État providence et l'austérité budgétaire apparaissent bien comme des politiques aux motivations idéologiques. La crise financière de l'État apparaît comme le résultat d'une *politique* financière, dite « des caisses vides », produit des rapports de force sociopolitiques à l'avantage des partisans de la réforme néolibérale de l'État social (Guex, 2003).

Heinemann, Overesch et Rincke (2008) montrent à partir d'une série discrète d'événements de réformes fiscales sur 32 pays qu'une baisse du taux statutaire d'imposition d'un point de pourcentage se traduit par une réduction des taux fiscaux des pays voisins de l'ordre de 1,5-3,2 points de pourcentage. En outre, Cassette et Exbrayat (2009) trouvent des effets statistiquement significatifs de mimétisme fiscal entre pays contigus et dont les gouvernements sont de même obédience politique. Ce résultat, qui prouve l'influence du facteur idéologique dans les interactions fiscales internationales, est obtenu avec la variable du taux nominal. Ce résultat économétrique à partir de l'étude d'un phénomène politique permet de nuancer l'effet de la mobilité des bases fiscales comme *deus ex machina* de la concurrence fiscale. Les auteurs confirment l'influence du facteur géographique mais dans un sens différent que celui soulevé par la NEG. L'effet de proximité des pays sur la fixation des taux n'a d'impact que s'il est couplé au phénomène politique mais non à l'unique phénomène de mobilité des bases. En outre, les taux d'IS sont corrélés positivement aux taux marginaux d'IRP confirmant l'idée que les gouvernements cherchent à éviter que les entrepreneurs déclarent leurs bénéfices en revenus personnels et vice versa si l'un des taux est plus avantageux.

Dans le domaine politique, Basinger et Hallerberg (2004) montrent dans un « modèle de tournoi » (*tournament model*) en information imparfaite que la détermination des taux

d'imposition est grandement influencée par les croyances sur les coûts associés aux politiques intérieures, dont les niveaux de partisanerie et les *veto players* (parti majoritaire au Parlement ou membre d'une coalition, etc.) peuvent réduire les pressions politiques en faveur d'une baisse d'impôt, malgré la mobilité croissante du capital. Autrement dit, ces déterminants réduisent les incitations des gouvernements à mener des réformes. Les auteurs distinguent deux types de coûts politiques internes : les coûts de transaction (*transaction costs*) sont associés aux changements d'une partie des textes de lois à travers le processus législatif tandis que les coûts de « circonscription » (*constituency costs*) sont liés à l'opposition idéologique potentielle des acteurs pivots du processus législatif aux coupes fiscales ou à des réformes favorables au capital. Les coûts de transaction sont croissants avec le degré de morcellement du processus législatif : aller et retour entre les chambres (amendements), commission parlementaire, comité d'expert, groupes de travail des cabinets ministériels, etc. Lorsque ces coûts de transaction et de circonscription sont réduits, les gouvernements sont plus aptes à entrer dans le jeu de la concurrence fiscale internationale. En particulier, contrairement aux gouvernements de gauche, ceux de droite sont plus enclins à réduire la taxation des sociétés, d'autant qu'ils supportent en contrepartie des coûts politiques inférieurs.

Jensen et Lindstadt (2009) reprennent l'hypothèse qu'il est politiquement plus coûteux pour un parti de gauche d'abaisser les impôts que pour un parti de droite. En outre, les gouvernements agissent en situation d'information imparfaite au regard du degré d'élasticité du capital aux impôts (négative avec le taux d'imposition/positive avec les dépenses fiscales). Si les dirigeants savent probablement qu'une diminution de l'imposition du capital favorise l'investissement des entreprises, ils ne connaissent pas avec certitude l'amplitude des flux d'IDE. Leur modèle se concentre sur l'apprentissage des décisions de politiques fiscales d'autres pays, autrement dit de l'observation par les États des effets résultant des changements d'orientations fiscales d'autres gouvernements, avant d'entreprendre eux mêmes leurs politiques économiques. Or, les résultats confirment leur hypothèse initiale, les dirigeants apprennent plus du comportement d'un gouvernement de gauche que de droite car le gouvernement de droite est traditionnellement favorable à une diminution des impôts et de la taille de l'État. Si une baisse se produit, elle n'apporte pas d'information supplémentaire sur le degré d'élasticité des IDE à l'impôt. En revanche, si un gouvernement de gauche réduit la taxation des sociétés en contradiction avec ses préférences en faveur d'une taxation élevée du capital et des revenus des entreprises, alors cette action, inverse à leur positionnement traditionnel et politiquement coûteuse, agit comme un signal aux yeux des autres gouvernements de gauche ou de droite. Ceux-là supposent que celui-ci a des informations nouvelles sur l'élasticité des IDE aux taux d'impositions et abaissent

également leurs propres taux. Quand il n'y a pas de changement l'année précédente, la probabilité d'une modification de la législation fiscale dans les pays de l'OCDE est de 8 % (*wait-and-see strategy*). Cette probabilité passe à 11 % lorsqu'un gouvernement de gauche réduit l'imposition des entreprises l'année précédente, soit une augmentation de 75 % associée à cet effet d'apprentissage. En outre, plus le nombre de gouvernements de gauche abaissant leur fiscalité est important, plus l'effet d'apprentissage par les autres gouvernements est important. Ce résultat est économétriquement robuste et distinct du rôle joué par les chocs exogènes communs aux gouvernements (coercition ou concurrence) qui pourraient également amener plusieurs gouvernements à réduire ensemble leur taxation. Ces résultats vont dans le sens du travail de Ross (2000) pour qui, selon les contextes nationaux, les gouvernements de gauche adoptent plus facilement des programmes de privatisation et de libéralisation car ils sont moins suspects *a priori* de remettre en cause les fondements de l'État providence. Une autre thèse (Anderson, 2001) relève que les gouvernements de gauche sont plus enclins à restructurer l'État à partir d'une coalition de groupes d'intérêts, d'employeurs et de syndicats de salariés qui leur sont traditionnellement plus favorables, lorsque le gouvernement arrive à justifier que ces mesures visent à améliorer la performance économique et la cohésion sociale (cas de la Suède dans les années 1990).

Baturo et Gray (2007) travaillent sur les déterminants des réformes de *flat-tax* en Europe de l'Est. Les déterminants traditionnellement avancés concernent la recherche d'avantages compétitifs en économie ouverte (Garrett et Mitchell, 2001) et plus particulièrement pour les économies en transition, le déficit de conscience fiscale (*tax compliance*) et les difficultés afférentes à la collecte des taxes alors que l'économie informelle représente une part considérable du PIB (cf. *supra*). Baturo et Gray (2007) vérifient l'hypothèse de diffusion « positive » par apprentissage rationnel (*rational learning*) et de diffusion « négative » par cascade informationnelle (*informational cascades*). Le premier consiste en un mimétisme des bonnes pratiques, tandis que le deuxième revient à s'aligner sur la tendance observée, dans les deux cas, en raison d'asymétrie d'information au détriment de l'observateur et en faveur de l'observé. Les résultats confirment que la probabilité d'instauration d'une *flat-tax* est plus grande avec les gouvernements de droite qu'avec les gouvernements de gauche et qu'elle croît avec le nombre de pays ayant adopté ce système. Néanmoins, l'effet est croissant jusqu'à sept États puis la probabilité ne semble plus liée à l'orientation politique de droite des gouvernements. L'hypothèse émise par les auteurs est que la diffusion de la réforme est suffisamment importante pour qu'elle soit acceptée et pratiquée par des gouvernements du centre ou des coalitions au pouvoir.

À partir d'un modèle à deux dimensions (parti politique et religion), Roemer (1998) nuance l'analyse des politiques fiscales redistributives en termes d'effet partisan. Il considère un parti dont les électeurs sont pauvres et anticléricaux (*Labour Party*) et un parti dont les membres sont riches et chrétiens (Démocrates-chrétiens). Néanmoins, chaque parti a une portion de pauvres mais chrétiens et de riches mais anticléricaux. Or, la variable religieuse semble fortement influencer le *Labour party* dans un sens conservateur et *in fine* réduire la cible de taux de taxation qu'il souhaite (au plus proche des préférences religieuses médianes qui est désormais l'électeur décisif). Si la richesse moyenne du groupe de l'électeur religieux est supérieure à la richesse moyenne de la population, ou encore si l'électeur religieux médian est plus riche que l'électeur médian dans la population totale, alors le taux de taxation tend vers zéro. Ainsi, selon l'auteur, le déplacement du débat politique sur des critères non-économiques comme la religion, la race, etc. apparaît comme une stratégie politique efficace des partis de droite pour rendre la politique des partis de gauche plus ambiguë et plus conservatrice.

L'étude d'Heinemann et Janeba (2008) portant sur le comportement des élus allemands en matière fiscale montre qu'avant même que la mobilité des bases permise par l'ouverture des frontières ne crée une concurrence entre juridictions, les gouvernements abaissent par idéologie¹¹⁴ leurs taux d'imposition pour préserver leurs avantages concurrentiels. Nullement contraints, les gouvernements sont sensibles à l'idéologie qui imprègne leur parti politique. L'appartenance à un parti est caractérisée par une forte discipline entre les membres. Cette idéologie affecte la perception par l'élu de l'environnement politique et la formation des croyances sur les décisions de votes¹¹⁵. En matière d'imposition du capital, le critère idéologique¹¹⁶ semble particulièrement robuste pour expliquer la perception des contraintes de la mondialisation et de la mobilité des bases fiscales par rapport à d'autres variables comme l'information disponible, le degré d'éducation, etc. Si on se positionne par rapport au parti libéral, plus les partis sont à gauche, moins l'importance de la mobilité des entreprises est importante. On constate donc un faible impact des « contraintes de la mondialisation » sur

¹¹⁴ Souhait ou peur de la mobilité des bases, du degré d'élasticité des facteurs.

¹¹⁵ Pour une étude empirique sur données allemandes, voir Heinemann et Janeba (2008) qui étudient le rôle de l'idéologie et des croyances auprès des élus et du système politique allemands au sujet des réformes de l'imposition des sociétés.

¹¹⁶ Bien sûr plusieurs limites peuvent être soulignées. D'abord, l'appartenance à un parti n'est peut-être pas un indicateur suffisant dans la mesure où le parti agit comme un filtre d'informations qui amène à des conclusions individuelles similaires. En outre, la non-confidentialité des réponses au questionnaire introduit peut être une distorsion dans les réponses si les élus ont peur de dévier publiquement de la ligne du parti. Ensuite, il peut y avoir un biais dans la sélection des données dans la mesure où l'appartenance à un parti modifie peut être le taux de participation et de réponses aux questionnaires. Enfin, on ne sait pas comment se diffuse l'idéologie entre les membres du groupe considéré.

l'autonomie des politiques relativement au rôle joué par l'idéologie dans la perception des contraintes.

Angelopoulos et *al.* (2009) montrent à partir d'une étude portant sur 21 pays de l'OCDE sur la période 1970-2000 que les modifications de la distribution des charges fiscales (taux effectifs d'imposition) sont liées aux idéologies partisanes des cabinets ministériels. Ainsi, les gouvernements de gauche accroissent relativement plus l'imposition du capital (élargissement des bases) que des revenus du travail. Ils ont également tendance à accroître les taxes sur la consommation (peu coûteux politiquement ?). En outre, les auteurs soulignent que les années pré-électorales sont propices à une réduction relativement plus importante du taux effectif d'imposition du capital (incluant l'imposition des revenus des auto-employeurs) que la diminution des impôts sur le revenu du travail, tandis qu'il n'y a pas d'effet sur les taxes à la consommation. Il y a peu d'éléments théoriques qui permettent d'interpréter ce résultat. Selon les auteurs, il est probable que le rôle des *lobbys* des entreprises et des actionnaires dans cette phase pré-électorale soit important, notamment sur la négociation et l'utilisation des mécanismes d'évasion fiscale qui sont moins étendus pour les revenus du travail. Enfin, on peut regretter que l'étude du taux effectif moyen d'imposition des revenus du travail masque les batailles idéologiques en termes de degré de progressivité (taux marginaux et nombre de tranches).

Les partis politiques européens ont-ils une idéologie fiscale propre ?

Avec le processus d'intégration européenne et le transfert d'une partie des compétences de politiques économiques, on pourrait s'attendre à une translation des querelles partisanes au sein des institutions européennes. À l'inverse, l'hypothèse fonctionnaliste que la construction européenne s'est réalisée sur le mode de la libéralisation avancée des économies, seule méthode capable de réaliser un compromis *a minima* entre un nombre croissant de gouvernements, sous-entend un fonds idéologique commun au sein des institutions européennes, y compris le Conseil européen. En l'état actuel, il est difficile de trancher tant l'imbrication des enjeux nationaux et des positions idéologiques transnationales dépend du cas par cas des instruments de politiques économiques considérés.

Par exemple, Külahci (2010) montre l'absence d'idéologie commune et la fébrilité des positions du Parti Socialiste Européen (PSE) sur la question de l'harmonisation fiscale pendant la période 1997-1999. Celui-ci, composé des 15 partis socialistes nationaux, doit faire face d'une part, aux contradictions internes entre les partis sur certains dossiers tels que la directive épargne ou la taxation des sociétés (le *Labour* s'est positionné en défenseur de la City et opposé au Parti

socialiste français, notamment), et d'autre part, aux divergences au sein des partis socialistes nationaux comme l'a montré l'opposition de G. Schroeder et O. Lafontaine et la démission de ce dernier opposé au rapprochement doctrinal avec la social-démocratie travailliste. C'est ainsi qu'au sein d'une majorité historique de gouvernements de « gauche » d'États membres de l'UE, G. Schroeder et T. Blair ont pris position contre l'unification de la taxation des sociétés et de l'harmonisation de l'imposition des revenus personnels dans l'UE en dépit de l'avis favorable du groupe de travail du PSE.

Heinemann, Mohl et Osterloh (2008) montrent que l'attitude des parlementaires européens sur les questions budgétaires et la création d'un impôt européen est liée au positionnement idéologique et aux caractéristiques nationales de chaque pays membre. Ainsi, les parlementaires seront sensibles au solde net de contribution financière de leur pays à l'Union, à l'appartenance de leur pays au groupe des anciens ou des nouveaux membres et à la compétitivité fiscale de leur pays, notamment en matière de taxation des sociétés. Heinemann et Osterloh (2008) s'intéressent aux idéologies des partis politiques au Parlement européen et aux préférences nationales en fonction de la taille des pays. D'abord, ils montrent que les partis de gauche apportent leur soutien à la création d'un plancher d'imposition minimal en matière de taxation des sociétés, à l'inverse des partis de droite-libéraux-souverainistes opposés à la centralisation des compétences et qui voient dans cette réforme un premier « pied dans la porte ». Ensuite, ils confirment que les petits pays à faibles dotations en capital sont plus favorables à la concurrence fiscale que les grands pays en raison d'une matrice de gains et des pertes qui leur est favorable en situation de concurrence sans neutralisation de l'instrument fiscal. En comparant les résultats d'enquêtes des parlementaires européens et nationaux (en Allemagne), les auteurs montrent que l'effet partisan joue dans les deux cas. L'absence de différence significative dans le positionnement des parlementaires dément l'hypothèse que les députés européens défendraient à Bruxelles l'intérêt européen. Mais, la dispersion des réponses est moindre au niveau national, ce qui montre une plus grande homogénéité des préférences des membres à l'intérieur des groupes politiques. Par ailleurs, le soutien au plancher d'imposition européen est corrélé positivement au poids des prélèvements obligatoires nationaux, autrement dit une charge fiscale lourde semble traduire un attachement à un certain modèle social qui pourrait être menacé par la concurrence fiscale.

Conclusion du Chapitre 1

Les fondements microéconomiques de la concurrence fiscale ont été établis par Zodrow, Wilson et Mieszkowski dans les années 1980. Selon cette théorie, dans un espace en voie d'intégration comme l'Union européenne, la taxation des sociétés aux échelons décentralisés se caractérise par une chute des taux nominaux jusqu'à zéro. Cette course au moins-disant entre les gouvernements entraîne, à l'équilibre, une sous-provision de biens publics, économiquement sous-optimale. Les petits pays seraient particulièrement sensibles aux politiques fiscales des partenaires. En effet, ils ont moins à perdre d'une baisse des taux, en termes de diminution des recettes, et plus de gains à en attendre, en termes de flux d'IDE entrants. C'est un des rares points théoriques qui semble actuellement robuste dans les travaux empiriques.

La Nouvelle économie géographique a fourni un nouveau cadre théorique en intégrant les effets d'agglomération, les coûts de transports et de transactions, afin de comprendre l'inertie des taux et des recettes fiscales collectées par les grands pays. Ainsi, les grands pays à forte productivité globale des facteurs peuvent maintenir des écarts de taux fiscaux positifs relativement à des petits pays, excentrés et relativement moins productifs. À l'avenir, les États membres, actuellement épargnés par la concurrence fiscale, pourraient pâtir de l'approfondissement de l'intégration économiques et d'une détérioration de leurs biens publics qui remettraient en cause les externalités technologiques et pécuniaires qui sont un facteur d'ancrage des entreprises. Cependant, la concurrence fiscale est réhabilitée comme mécanisme de péréquation en faveur des pays périphériques.

Adoptant une démarche normative, l'école du *Public Choice* et la Nouvelle économie politique partent du postulat de l'omnipotence et de l'improductivité du secteur public pour ériger la concurrence par comparaison comme un processus disciplinant l'action des gouvernements Léviathan. Néanmoins, en raison des asymétries d'information et des capacités computationnelles limitées des acteurs, les résultats de la concurrence par comparaison sont largement indéterminés. Bien qu'influencée par : l'attitude des électeurs ; les caractéristiques des systèmes électoraux, de l'organisation administrative et politique ainsi que la présence de *lobbys*, l'action publique des dirigeants reste inexplicée en raison, selon nous, de la sous-estimation des facteurs idéologiques. Finalement, aucune théorie n'est apte à rendre compte de la nature complexe, systémique et multifactorielle des phénomènes fiscaux européens.

CHAPITRE 2. ÉTAT DES LIEUX DE LA CONCURRENCE FISCALE EUROPEENNE ET PROPOSITION D'UNE GRILLE DE LECTURE INSTITUTIONNALISTE : L'UNITE FACE A LA DIVERSITE

«Le raisonnement comme l'observation montreront que l'attraction de capitaux étrangers dépend moins de l'offre d'avantages dont l'exagération peut compromettre la « crédibilité », ou si l'on préfère le caractère durable, que d'un climat général de non discrimination, d'élimination de l'arbitraire, d'exacte application de la loi. Ces notions tendront à prévaloir par le seul fait qu'une distinction s'établira entre la croissance de pays qui auront compris la base institutionnelle du développement et le retard de ceux qui auront persisté dans les traditions des anciens empires d'Orient » (p.855).

Ardant G. (1972). *Histoire de l'impôt*, Livre II, Fayard, 870p.

Si l'étude de la concurrence fiscale est ancienne, l'évaluation empirique de cette dernière reste difficile et ambiguë (pour ne pas dire contradictoire). Il y a quatre raisons à cela (Goodspeed, 1998). D'abord, les systèmes fiscaux sont complexes. Ensuite, de nombreux facteurs autres que les taxes, notamment les dépenses publiques et d'autres facteurs de localisation, influencent les choix de localisation des bases fiscales. De plus, il est difficile de connaître les avantages procurés par les dépenses publiques (efficacité des biens publics). Enfin, plusieurs politiques publiques œuvrent souvent à un même objectif ; il est alors difficile d'isoler les effets de la concurrence fiscale. Ce constat nous amène à adopter le cheminement suivant.

Après avoir réalisé une synthèse logique des modèles de concurrence institutionnelle, nous discuterons des limites de modèles conventionnels. Afin de mieux prendre en compte les ressorts dynamiques de la fiscalité telle qu'insérée dans l'espace social, nous procéderons à un état des lieux de la concurrence fiscale au sein de l'UE, à partir d'une remise en cause des ratios utilisés dans les travaux empiriques d'abord, et de l'analyse empirique des flux d'IDE européens ensuite. Finalement, nous proposerons une grille de lecture de l'hétérogénéité fiscale européenne à partir des approches institutionnalistes de la Théorie de la Régulation et des Variétés de Capitalisme.

Section 2.1 Synthèse logique des modèles de concurrence institutionnelle

Au sein des modèles précédents, la matière fiscale apparaît comme une ressource rare et volatile dans un environnement concurrentiel ouvert. Elle est alors un objet de compétition entre juridictions locales, régionales et nationales. Varsano, Ferreira et Afonso (2002) distinguent trois types de concurrence fiscale selon l'objet de la compétition : la concurrence pour l'approvisionnement de biens et de services publics ; la concurrence pour acquérir des fonds et financer l'approvisionnement de biens publics tout en limitant au maximum le taux d'impôt pour leurs résidents (élargir la base d'imposition) ; la concurrence pour la localisation des firmes et des investissements dans la juridiction (attractivité du territoire), afin d'augmenter la croissance et l'emploi.

L'étude scientifique de la concurrence fiscale par la théorie standard élargie prend la forme de modèles théoriques suivant ces trois formes de concurrence. Puis les vérifications empiriques consistent à analyser la sensibilité d'une base fiscale donnée par rapport à un niveau de taux d'imposition. Les principaux résultats de ces études sont triples : premièrement, les estimations de réponse aux différentiels fiscaux sont larges. Ainsi, la sensibilité au facteur fiscal semble d'autant plus grande que le niveau d'administration territoriale analysé est proche, autrement dit les acteurs sont plus sensibles à la fiscalité locale, que régionale et nationale. Deuxièmement, la diversité des élasticités estimées sont moins en lien avec les secteurs d'activité étudiés qu'avec les données, les périodes et les autres variables des modèles. Troisièmement, l'inclusion ou non d'un type de bien et du niveau de bien public offert pour chaque place modifie les résultats obtenus sur les sensibilités dans la mesure où certaines réglementations et dépenses publiques améliorent la productivité sur ce territoire ce qui justifie de hauts niveaux d'imposition.

Concernant la nature des interactions fiscales, Brueckner (2003) fait état de la littérature sur les fonctions de réactions fiscales dans un contexte infranational ce qui confirme l'interaction stratégique entre plusieurs juridictions en matière de choix fiscaux. Néanmoins, il ne dit pas si l'interaction prend la forme de la concurrence fiscale traditionnelle ou de la concurrence par comparaison. Dans sa forme générale, la fonction de réaction pour les impôts sur le capital et le travail et le ratio entre l'impôt sur le capital et le travail se présente de la manière suivante :

$$\tau_{jt} = R(\tau_{-jt}, Z_{jt}), \forall j \in N, j \neq -j, \quad (1)$$

Où, τ_{jt} est la charge fiscale du pays j au temps t . τ_{-jt} correspond à un vecteur des charges fiscales de tous les autres pays $-j$. Z est un vecteur des variables de contrôle K affectant les taux

d'imposition du capital et du travail dans le pays j . Pour obtenir une équation linéaire d'estimation, nous réécrivons l'équation (1) tel que :

$$\tau_{jt} = \beta \sum_{j \neq -j} \omega_{j,-j} \tau_{-jt} + \beta \dots + \beta \dots + Z_{jt} \theta + \varepsilon_{jt}, \quad (2)$$

Où le τ sur le côté droit est un lag spatial et ε_{jt} représente le terme d'erreur des modèles linéaires. ω_{-j} représente une pondération prenant des grandes valeurs si $-j$ pays exerce une relativement grande influence sur le pays j . Les $\beta \dots$ représentent les variables additionnelles ajoutées dans les différents modèles (log du PIB, part des dépenses publiques d'éducation en % du PIB, part de la FBCF en % du PIB, part des plus de 65 ans, indicateur de rigidité budgétaire, indicateur de norme sociale d'équité, etc.).

Parmi de très nombreux articles, l'article de Rodeano (2007) est une contribution à cette littérature, il estime les fonctions de réactions fiscales pour les politiques fiscales des États européens. Son étude se distingue de plusieurs façons. La méthode commune consiste à estimer la pente d'une fonction de réaction de la politique fiscale (taux d'imposition d'un pays au taux moyen pondéré des pays voisins) dans le cadre d'un modèle log-linéaire avec auto-régression temporelle et spatiale, c'est-à-dire à déterminer les paramètres qui se modifient et qui indiquent si la modification d'un paramètre de taux d'imposition ou de dépenses publiques engendre une réaction de la même variable par une autre juridiction. L'analyse porte sur les 27 pays de l'UE. Or, à notre connaissance, c'est le premier travail qui traite à la fois des impôts et des dépenses publiques, et pas seulement des agrégats, mais à des aspects distincts des politiques publiques. C'est un élément important qui n'a pas reçu suffisamment d'attention. Deuxièmement, c'est le premier article de cette branche de la littérature utilisant l'ensemble des pays européens. Altshuler and Goodspeed (2004) calculent également des fonctions de réactions mais seulement sur les États ouest-européens. Ils considèrent uniquement l'imposition du capital et du travail et selon le ratio des recettes fiscales au PIB tandis que Rodeano (2007) utilise les taux statutaires mais aussi les dépenses publiques. L'auteur estime les fonctions de réaction pour les impôts sur le revenu et le capital, et les dépenses publiques, à la fois agrégées et désagrégées (éducation, santé et défense), en utilisant un ensemble de données sur les pays d'Europe occidentale pour la période 1970-99.

Sous-section 2.1.1 La méthode des modèles conventionnels

L'objectif de l'analyse est triple. Tout d'abord, il s'agit de déterminer si les choix budgétaires sont indépendants entre les pays européens (c'est-à-dire si le coefficient de la fonction de réaction est non nul). Ensuite, l'auteur étend l'analyse afin de déterminer si ces interdépendances sont dues à des interactions stratégiques (concurrence fiscale, concurrence par comparaison, externalités fiscales) ou tout simplement à une tendance commune, ce qui est principalement basé sur la distinction entre les caractéristiques de la diversité des choix budgétaires, la réponse à ces choix par les électeurs et le type de voisins avec qui interagir. Néanmoins, en matière d'IS, tout comportement stratégique des gouvernements devrait être lié à la concurrence fiscale pour attirer les bases d'imposition plutôt que par la concurrence par comparaison pour satisfaire les électeurs. En outre, tout type d'interdépendance sur l'imposition du travail doit être lié à la concurrence par comparaison. Si les gouvernements se comportent de façon stratégique envers leurs électeurs pour être réélu, il faut surtout trouver des fonctions de réaction à pente positive pour les dépenses qui sont les plus visibles pour les électeurs, comme l'éducation et la santé. Les gouvernements pourraient également tenter de rivaliser avec d'autres pays, afin d'attirer les investissements et donc l'assiette fiscale, en procédant à des investissements dans les infrastructures. Tous ces types d'interdépendances impliquent que les fonctions de réaction sont à pente positive, mais si, au contraire, elles sont liées à des externalités fiscales positives entre les pays, il faut s'attendre à une fonction de réaction à pente négative (cf. tableau 15). Ce pourrait être le cas, par exemple, pour les dépenses concernant la défense des pays partenaires. Enfin, Redoano (2007a) cherche, par exemple, à déterminer s'il y a ou non un « effet UE », en d'autres termes, si être membre de l'Union européenne détermine un niveau différent d'interactions fiscales.

Tableau 15. Caractéristiques des différents types d'interactions

	<i>Yardstick competition</i>	Concurrence fiscale	Externalité positive	Tendance commune
Signe du coefficient	Positif	Positif	Négatif	Positif
Type de choix fiscaux	Les électeurs sont attentifs à la santé et l'éducation	Mobilité des bases fiscales ; Imposition du capital	Effet de débordement des dépenses sur d'autres juridictions	
Voisins	Juridictions avec des caractéristiques similaires (distance au PIB) Taille et importance de la juridiction (PIB- UE) Proximité géographique des juridictions	Degré d'ouverture des juridictions (commerce) Taille et importance des juridictions (PIB-UE)	Proximité géographique des juridictions	Pas de voisinage spécifique (uniformité)
Timing	En période d'élection (annuelle)	Pas spécifié	Pas spécifié	Pas spécifié

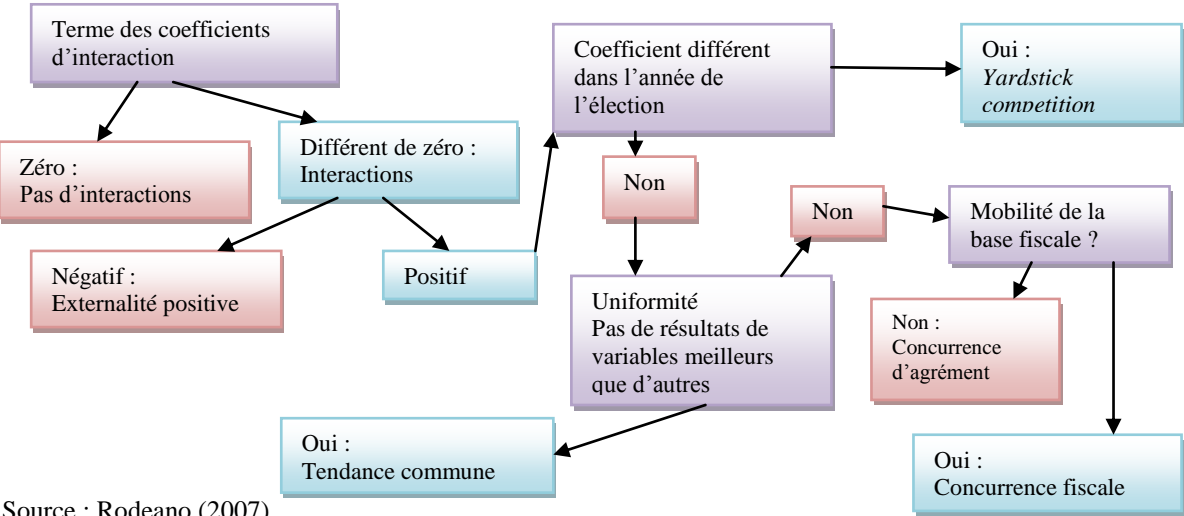
Source : Redoano (2007a)

Dans les colonnes du tableau 15, on distingue les quatre explications théoriques de dépendances : la concurrence par comparaison, la concurrence fiscale, les externalités positives

et les tendances communes. Les trois premières sont dues à un comportement stratégique des gouvernements alors que la dernière est due à une « tendance intellectuelle commune ». Rodeano (2007) les analyse par rapport aux quatre caractéristiques: i) le signe attendu des coefficients des fonctions de réaction », ii) le type de choix fiscaux par rapport au degré d'intérêt des électeurs, la mobilité de l'assiette fiscale et la possibilité de retombées, iii) le type de voisins avec lesquels il est susceptible d'interagir et, enfin, iv) le calendrier de ces interactions.

Comme pour la concurrence par comparaison, le coefficient de la fonction de réaction dans le cas de la concurrence fiscale doit être positif (cf. figure 27). Cependant, la caractéristique principale est que l'assiette fiscale doit être mobile, ce qui est le cas pour les impôts sur le capital qui frappe les firmes et les investissements, en particulier dans les économies plus ouvertes. Les pays avec lesquels les gouvernements sont davantage susceptibles de se livrer à une concurrence pour attirer les bases d'imposition sont les pays plus ouverts ou des pays *leaders*. Il n'y a pas, en principe, de différence de comportement stratégique dans la période d'élection puisque les impôts sur le capital ne présentent généralement pas d'intérêt pour les électeurs. La principale différence entre le cas d'externalité positive de dépenses publiques et tous les autres comportements, c'est que le coefficient attendu de la fonction de réaction doit être négatif, en raison du comportement de passager clandestin. En outre, il survient principalement pour les pays proches géographiquement et les élections ne devraient pas interférer avec le niveau d'interactions. Enfin, si c'est seulement une tendance commune qui anime les politiques des pays dans la même direction, on peut s'attendre à un signe positif du coefficient d'interaction, mais avec un modèle spécifique dans le type de pays avec lesquels ils interagissent et sans aucune interaction différente en raison des élections.

Figure 27. Nature des interactions fiscales en fonction du signe des coefficients d'interactions



Source : Rodeano (2007)

Les résultats de Redoano (2007a) appuient l'idée que les États agissent de façon interdépendante quand ils prennent leurs décisions de politique en ce qui concerne tant les dépenses que les impôts, mais avec des motivations différentes. Pour l'impôt des sociétés, par exemple, en cohérence avec les études empiriques précédentes sur la concurrence fiscale, les résultats des régressions suggèrent que les pays européens sont en concurrence les uns avec les autres afin d'attirer des capitaux et, en particulier, vis-à-vis des grands pays. Pour l'impôt sur le revenu et les dépenses publiques, au contraire, l'auteur constate que les interactions fiscales existent mais sont principalement dues à la concurrence par comparaison, principalement avec l'État voisin et le pays « chef de file ». En outre, en conformité avec ses attentes, les résultats pour les dépenses publiques ventilées suggèrent que les gouvernements se comportent de façon stratégique à l'égard des dépenses qui sont plus directement comparables telles que les dépenses dans l'éducation.

Sous-Section 2.1.2 Le problème d'agrégation des effets combinés des modèles de concurrence fiscale

Si on met de côté l'hypothèse de tendance commune, ces trois cadres d'analyse des stratégies gouvernementales, notamment les hypothèses pures (Léviathan ou Bienveillant) constituent la grande majorité des travaux. Malheureusement, la réalité est faite de motivations hybrides, de politiques partisans/idéologiques, d'opportunisme et d'incohérence temporelle qui se prêtent mal aux formalisations simples et statiques. La recherche du rendement financier sous contrainte de neutralité économique occulte toujours le caractère multidimensionnel de la politique fiscale et du consentement fiscal. Aucun modèle de concurrence fiscale existant n'est capable de rendre réellement compte des interactions stratégiques au sein de l'UE. Zodrow (2003, 660) constate que les travaux sur la concurrence fiscale sont éparpillés en raison d'hypothèses de base extrêmement restrictives¹¹⁷. Chacun se spécialise sur un effet particulier en fonction d'une ou de deux hypothèses singulières vis-à-vis du modèle standard. Cette division du travail entre économistes de champs différents (économie publique, internationale, géographique, finance d'entreprise, etc.) permet de mettre à jour un ensemble d'effets (cf. tableau 16). Le problème réside dans l'incapacité de la littérature à combiner ses effets avec les multiples options de

¹¹⁷ Grandes juridictions et homogènes, marchés parfaitement concurrentiels, juridictions des taux de rendement sur le capital après impôt des juridictions sont fixés, pareil pour le taux d'impôt dans les autres juridictions ; les facteurs terre et travail sont immobiles ; les préférences et les revenus sont identiques dans toutes les juridictions ; le volume de stock de capital qui est mobile est déterminé ; un seul bien est produit par les facteurs capital et terre ; la fourniture publique de biens privés sans externalités ; deux instruments fiscaux locaux et maximisation du bien être de résidents identiques.

configurations des modèles¹¹⁸. Ce manque d'opérationnalité des modèles théoriques traitant de la concurrence fiscale sur les recettes, les biens publics, les flux commerciaux et les localisations des facteurs de production, rendent les prévisions sur le bien-être social hautement spéculatives.

Tableau 16. Inventaire des variables explicatives couramment utilisées

		Signe attendu	
Variables de ressource économique		Bases fiscales de l'année précédente	-
		Recettes fiscales de l'année précédente	-
		Transferts gouvernementaux	+/-
Variables de charges	Population	Taille de la population	+/-
		Taux de croissance de la population	+
		Proportion de jeunes (moins de quinze ans ou élèves)	-
		Proportion de personnes âgées (plus de 65 ans)	+
		Taux de chômage (éventuellement taux de chômage de long terme)	+
		Proportion de population d'origine étrangère (éventuellement minorités ethnique)	+
		Revenu (revenu par habitant ou revenu du quintile le plus faible)	+
	Activité économique	Nombre d'établissements secteur secondaire	+
		Nombre d'établissements secteur primaire et tertiaire	+/-
		PIB	-
		Poids IDE entrant et sortant dans le PIB	
	Caractéristiques géographiques	Superficie	+
		Densité de la population	+
		Taux d'urbanisation	+
		Longueur de la voirie	+
		Dummy « villes centres »	+
		Dummy « villes touristiques » (ou nombre de résidences secondaires)	
		Dummy « communes de montagne »	
	Caractéristiques du secteur public	Revenus dans le secteur public	+
		Service de la dette	+
		Dépense totale ou part tête (éventuellement par fonction)	+
Environnement politique	Marge électorale, force politique	+	
	Dummy « gouvernement de gauche au pouvoir »	+	
	Dummy « être de même tendance politique que le gouvernement à l'échelon supérieur »	+	
	Dummy « année élection »	-	

Source : Cassette (2007, 119)

Les modèles linéaires de concurrence fiscale reviennent à formaliser une équation structurelle invariante des comportements fiscaux des acteurs en tenant compte de leur sensibilité (élasticité des bases) et des facteurs d'inertie (coefficient négatif : structure coordonnée de l'économie) ou de mimétisme (coefficient positif : degré d'ouverture commerciale, etc.). Ces modèles mathématiques tentent de mettre en cohérence le réel. Mais ce rapprochement des conséquences

¹¹⁸ Certains modèles se complexifient et tentent d'intégrer les résultats de la concurrence fiscale verticale et/ou des coordinations fiscales partielles.

du modèle mathématique et de la réalité propre à la science économique doit avoir recours à d'autres canons de validation que la pertinence mathématique puisque les mathématiques elles-mêmes tirent leur cohérence de l'inférence tautologique du modèle mathématique (Frézal, 2010, 156).

Au-delà des insuffisances sur le plan des méthodes économétriques utilisées dans les travaux microéconomiques empiriques d'analyse des séries chronologiques et transversales (Blundell, 1996), la théorie néoclassique repose sur un modèle de concurrence pure et parfaite très restrictif. Or, les modèles conventionnels de la concurrence fiscale reposent sur des hypothèses restrictives en termes de rendements constants, de taille des marchés similaires et de concurrence parfaite. Dès que l'on relâche l'hypothèse de complétude informationnelle, cette théorie se heurte à l'existence de biens publics qui par définition implique un manque d'information sur l'utilité qu'en retire chaque individu et donc sur la répartition du financement. Par ailleurs, la fiscalité qui pèse sur les individus est, dans le modèle pur, génératrice de distorsions¹¹⁹ car il est impossible de connaître précisément la productivité de chacun qui permettrait une imposition forfaitaire.

De son côté, Feldstein (1997) met en garde les économistes d'une part, contre les erreurs de prévisions sur les modifications du PIB (surévalué) après l'augmentation des impôts (en omettant d'inclure les effets de substitution associés aux réactions comportementales des agents), et d'autre part, contre l'omission de la perte sèche liée à l'augmentation additionnelle d'un dollar de dépenses publiques financées par une hausse des taux fiscaux. Il invite à inclure dans les projections gouvernementales les fondements microéconomiques des élasticités de revenus à l'impôt. Ces travaux excluent ou récusent de fait tout effet sur la composition et le niveau de la demande effective, la réduction des inégalités et la productivité globale des facteurs ou productivité collective. On pourrait continuer pour d'autres domaines, néanmoins à chaque fois, les économistes cherchent des solutions de second rang. Pour les biens publics, les modèles cherchent à discriminer les consommateurs selon leur consentement à payer ou encore à estimer l'utilité que chacun retire du bien public pour trouver les modalités de financement.

Selon les principes de la théorie des choix publics, Brubaker (1998) s'interroge sur les préférences individuelles en termes de taxes et de dépenses publiques souhaitables. La révélation des préférences individuelles en matière fiscale est aussi une préoccupation centrale de la théorie de la fiscalité optimale. L'auteur propose une forme de questionnaire qui permet de recueillir ces

¹¹⁹ Les travaux dans la lignée d'Alesina et Perotti (1997) sont révélateurs de la tendance néoclassique à modéliser les comportements de travailleurs en fonction des variations d'imposition du facteur travail et de la centralisation des négociations syndicales. Ces derniers sont considérés comme des distorsions au marché du travail tandis que la redistribution fiscale opérée au profit des chômeurs n'engendre qu'une détérioration de la compétitivité-coût, de la croissance et donc de l'emploi.

données afin d'aider les décideurs publics dans leurs choix financiers. Selon lui, cette enquête donnerait une idée de la taille et de la structure du gouvernement que les individus préfèrent. Il minore toutefois l'ensemble des biais liés à ce genre d'étude et le rôle de la démocratie représentative dans l'élaboration du budget. Concernant la fiscalité, l'impossibilité de connaître la productivité individuelle amène à recourir à des indicateurs de production/de revenu/de patrimoine. Tandis que l'existence d'externalités incite à décentraliser (marché des droits) ou à internaliser les externalités (écotaxe). Face aux défaillances de marché, on prône l'intervention des pouvoirs publics (Pigou) ou la réintroduction d'une forme de concurrence par contrats (Coase). En revanche, en matière d'inégalités, selon Kolm (2007, 63), « *l'éthique pertinente montre que l'information la plus difficile à obtenir (connaissance des utilités individuelles) n'est pas elle-même pertinente. Pour résoudre un problème de société, le premier critère du choix d'un critère de choix est que celui-ci soit applicable. (...) Dans une société libre, un critère est choisi et appliqué par des membres de cette société, qu'ils le fassent en tant que citoyens, électeurs, personnes politiques, fonctionnaires ou experts.* ».

Sous-section 2.1.3 Critiques institutionnalistes des modèles conventionnels

Dans ce cadre, la formalisation mathématique des fonctions de réaction entre juridictions a pour but de définir un « *équilibre d'égalisation* » (Kébabdjian, 2009, 21), aspatial et anhistorique, autrement dit sans aucune différenciation du support géographique et sociopolitique. En outre, même si cela peut sembler évident, il est important de rappeler que les travaux empiriques ne testent jamais directement l'hypothèse de concurrence. En fait, ils se contentent, au mieux, de prendre en compte des indicateurs d'ouverture. Plus précisément, certains travaux élaborent des tests précis dans le cadre d'un modèle d'économie spatiale intégrant la « distance » entre deux concurrents selon les critères habituels, pour tester l'hypothèse d'interaction qui relie implicitement la libéralisation d'une région *X* aux politiques pratiquées dans les régions concurrentes *Y* (Beck, Gleditsch et Beardsley, 2006). Pourtant, il est peu probable qu'un taux d'ouverture (ou une variable d'exposition) d'une région *X* soit la cause des politiques de libéralisation ou de concurrence socio-fiscale si les régions partenaires *Y* sur le plan commercial ne pratiquent pas cette politique. Autrement dit, la politique fiscale accommodante de la Lituanie sur le capital n'influence probablement pas la politique publique allemande si ces deux pays ne partagent pas des similarités de profils commerciaux, de revenus par habitant, de taille de marchés, d'appartenance politique du gouvernement, etc. (Kébabdjian, 2009, 23).

L'économie conventionnelle est incapable de penser l'hétérogénéité des déterminants économiques des comportements étatiques, notamment les décisions *hégémoniques* et les mécanismes de diffusion politique d'une convention fiscale (faible taux et élargissement de l'assiette remplace taux marginaux élevés et assiette étroite par exemple). Les réformes américaines fiscales de 1986 (baisse du taux marginal de l'IRP, réduction du nombre de tranches, élimination et restriction des niches fiscales) amorcent le tournant libéral de la politique fiscale et la réorientation des systèmes fiscaux vers le marché. Cependant, cet ensemble de réforme a placé les États-Unis dans la course à l'attraction des capitaux et des élites financières et scientifiques. Pour Théret (1991), il y a diffusion de la politique fiscale libérale en particulier à partir de la réforme américaine de 1986 qui produit des effets significatifs sur les réformes adoptées par les autres pays dont la France. Selon Tanzi (1987), les défis économiques communs et l'acceptation croissante d'une nouvelle structure fiscale orientée vers les marchés ont généré des réformes modestes dans quelques nations. En considérant deux régions, Altshuler et Goodspeed (2004) soulignent que l'UE (Europe de l'Ouest) a une fonction de réaction fiscale positive aux changements fiscaux des États-Unis, modélisés en *leader* à la Stackelberg. Ils montrent que la concurrence fiscale entre ces deux régions s'est intensifiée. Selon Gordon (1992) et Slemrod (2004), lorsque les États-Unis étaient en position de premier prêteur net de capitaux, ces derniers pouvaient conserver un taux d'imposition élevé. Ainsi, l'économie dominante se trouvait en position de *leader* à la Stackelberg, avec des flux d'IDE positif en direction du reste du monde. Ainsi, les pays avaient intérêt à maintenir des taux proches de celui des États-Unis et les firmes profitaient souvent de crédit d'imposition et jouaient également sur les prix de transfert. L'équilibre de Stackelberg s'est transformé en un jeu de Nash non coopératif où la concurrence fiscale incite à la baisse du taux d'imposition. À partir de 1986, l'ensemble des pays développerait une stratégie de Nash créant un système fiscal mondial concurrentiel à faible taux et large assiette. Dans ce cas, les déterminants ne sont plus structurels et internes à l'UE mais politiques et de diffusion mondiale (Triade). Or, nous avons montré que l'économie allemande a également une visée hégémonique qui oriente à la marge les politiques fiscales des États membres. Ensuite, les institutions (élargissement de l'UE, marche vers l'UEM, etc.) ont un impact sur les dynamiques fiscales des États membres et des pays candidats. À partir de l'hypothèse de *voise* d'Hirschman, la question de la concurrence institutionnelle à la Tiebout change de nature dans l'UE, car « *l'intégration économique européenne cesse, en effet, d'être vue comme une variable dépendante. Elle est traitée comme une variable causale et le problème est alors de savoir comment l'intégration économique modifie les conditions dans lesquelles se formulent les conflits et les compromis nationaux* » (Kébabdjian, 2009, 24),

Malgré des développements théoriques raffinés et une formalisation aigue, les résultats empiriques peinent à soutenir les prédictions des modèles de base. Les approfondissements apportés avec la levée d'hypothèses restrictives (notamment l'asymétrie de taille) apportent un peu plus de réalisme. Les résultats obtenus avec ces nouvelles hypothèses *ad hoc* peinent néanmoins à expliquer les différences de niveaux existants et surtout ils ne se vérifient pas pour tous les États. Au-delà du recours didactique à la Théorie des Jeux, celle-ci permet de modéliser des stratégies d'acteurs complexes. Néanmoins, ignorant le support territorial du jeu de concurrence fiscale, ainsi que les interdépendances internes aux systèmes fiscaux nationaux entre matière fiscale, elle est prisonnière de son haut niveau d'abstraction. Elle fige également le jeu en le réduisant à une recherche d'équilibre (hypothèse de rationalité unique). Elle nie ainsi (à quelques exceptions près) l'indétermination dans la recherche d'équilibre et la multiplicité des équilibres possibles. L'apport de la NEG permet au contraire de mieux comprendre les différences de niveaux à partir de la géographie, des biens publics et du degré d'intégration. Elle fournit en outre un cadre conceptuel pour penser la trajectoire des systèmes fiscaux européens face au processus d'intégration. Néanmoins, elle sous-estime les ressorts d'économie politique des choix fiscaux.

Au contraire, le *Public choice* et la NEP, en transférant les hypothèses de comportement opportuniste de l'économie au monde politique, apportent un surcroît de réalisme aux stratégies gouvernementales. D'un côté, l'élimination de certains aspects de la concurrence fiscale accroît l'efficacité du marché (Keen, 1993), de l'autre, les effets économiques de la coordination internationale des politiques fiscales diffèrent selon les hypothèses sur le comportement des marchés et celui des élus politiques (Edwards and Keen, 1996). Néanmoins, elle tombe dans l'excès en adoptant un biais systématique vis-à-vis de la non-désirabilité des dépenses publiques et de la redistribution. La coordination de la fiscalité directe peut ainsi refléter la cartellisation de politiciens « chercheurs de rentes » au détriment des électeurs. Les choix des groupes d'intérêt n'expliquent qu'une partie du mode de gouvernance entre État et *lobbys*. Ces relations s'inscrivent dans un contexte politique et institutionnel. Les stratégies se fondent d'une part dans ce contexte et agissent d'autre part sur ce contexte par un jeu interactif permanent changeant avec le temps et d'un secteur économique à un autre. Il apparaît que l'impact du *lobbying* sur l'arbitrage entre centralisation et décentralisation est indéterminé en fonction du secteur d'activité, du contexte institutionnel national ou européen, de l'alignement ou non entre les objectifs des groupes d'intérêt domestique et étranger, etc. (Ederveen et al., 2008).

L'approche résolument normative qu'adopte la théorie standard nuit également à la compréhension de l'altérité des institutions économiques et politiques en Europe. Malgré des travaux parfois contradictoires, la recherche d'efficience conduit ces courants à penser une structure institutionnelle et fiscale optimale à partir du postulat de supériorité systématique des préférences individuelles sur les préférences collectives et de la décentralisation politico-économique sur la centralisation. Face à la nécessité professionnelle de notoriété des chercheurs, la consonance « apocalyptique » de ces modèles abstraits a obtenu une résonance publique qui a contribué à propager dans la société la peur de la course au moins disant et du retrait de l'État face au déterminisme globalisant. Pour reprendre des termes d'Ulrich Beck (2001, 2003) dans sa « société du risque », face au discours alarmiste de certains partisans de l'harmonisation fiscale par le bas ou par le haut, la nécessité de l'action politique, alors même que les effets avérés de la concurrence fiscale sont à nuancer, dépend grandement de la perception du risque qu'en ont les citoyens. Pour citer Keynes (2005) cette fois, les « esprits animaux » hantent les stratèges en politique fiscale. Ainsi, à ceux qui souhaitent une politique réactive pour corriger les dommages survenus (culture du risque résiduel), s'opposent ceux qui préfèrent une politique proactive pour prévenir des conséquences indésirables (culture de l'incertitude). Ces derniers prônent d'importantes réformes structurelles dont les systèmes fiscaux pour rendre plus efficient le système économique (thèse de l'efficience/néolibérale). Or, de manière générale, plus la confiance est faible et plus la perception du risque est forte. Par conséquent, si les européens adoptent une position néolibérale, c'est qu'ils ont perdu la confiance dans la capacité des États à préserver l'offre et la qualité des biens publics. L'architecture de la gouvernance économique européenne se prête aux deux cultures du risque. La question du niveau de pouvoir légitime et efficace à la production des biens publics (régions, UE) est directement liée à la conception que l'on se fait des externalités fiscales entre États membres. D'un côté, le *statu quo* institutionnel implique une dévaluation fiscale face aux forces du marché. Dans l'autre, l'enjeu fiscal n'est pas celui de son niveau mais celui de sa *répartition* entre les niveaux de pouvoir, les territoires et les individus.

L'UE mais tout particulièrement la zone euro restent des constructions inachevées et fragiles (Plihon, 2002). Or, l'intégration fiscale européenne pourrait contribuer à l'efficacité économique du grand marché autant qu'au progrès de l'intégration économique européenne. Contrairement à la vision angélique de la concurrence fiscale défendue par ses partisans (Rohac, 2006 ; Boss, 1999, 2005), il nous semble nécessaire d'améliorer progressivement la coordination négociée des politiques fiscales en tenant compte d'une part, des contreparties à l'impôt, autrement dit des biens publics consommés par les ménages et les entreprises et d'autre part, de l'aversion à

l'inégalité des citoyens européens. La coordination fiscale (et non seulement un *gentleman agreement*) peut conduire à introduire une base commune consolidée et à encadrer les taux (fourchette/serpent) laissant toute possibilité à certains pays de combler leur lacunes en termes de position géographique, leur différence de développement et leurs préférences collectives divergentes. Enfin, bien que la concurrence fiscale soit un phénomène mondial, « encadré » dans la dynamique d'intégration économique internationale, il est important de savoir précisément si la globalisation et l'intégration économique européenne sont rivales ou complémentaires et si la concurrence fiscale en Europe concourt à l'intégration ou à la désintégration des États membres de l'UE (Vogiatzoglou, 2004). Concernant le premier aspect, il revient à s'interroger sur la spécificité de la construction européenne et à reprendre les travaux d'économie internationale, du régionalisme et du néo-régionalisme (Echinard et Guilhot, 2007). Concernant le deuxième aspect, l'enjeu de l'intégration fiscale européenne est intimement lié à la spécificité même de l'UE en tant que construction institutionnelle originale, dans la mesure où, à la fois les externalités fiscales peuvent nuire à la pérennité du projet européen mais les modalités de prélèvement fiscal conditionneront également l'orientation du processus.

Il convient donc de s'intéresser en détail aux modalités du prélèvement socio-fiscal dans les États membres car une coordination fiscale ne peut se réaliser sans compréhension préalable des facteurs contribuant aux niveaux et aux structures fiscales de chaque État. Cette analyse requiert une réflexion préalable sur la pertinence des indicateurs utilisés et leurs limites. Enfin, nous proposerons une grille de lecture institutionnaliste à l'analyse de l'hétérogénéité fiscale européenne qui nous permettra de réaliser une typologie des systèmes fiscaux européens dans la deuxième partie de ce travail.

Section 2.2 État des lieux de la concurrence fiscale sur l'IS dans l'UE

Quels sont les effets du jeu concurrentiel sur les finances publiques nationales ? D'abord, il faut distinguer le rôle de la fiscalité dans l'attractivité d'un territoire et dans la concurrence fiscale, car l'activité économique et la base d'imposition ne coïncident pas toujours (Conseil des impôts, 2004). Autrement dit, il faut séparer l'étude de la concurrence pour la localisation des activités et de l'emploi, qui dépend beaucoup de la compétitivité économique des territoires (localisation, concentration de savoir-faire et de marchés, infrastructures et logistique, qualité des biens publics, de la R&D et du capital humain, etc.) et celle de la concurrence pour la localisation des bases d'imposition indépendamment de l'activité, qui relève des techniques d'optimisation fiscale. Nous devrions donc logiquement constater deux tendances fortes issues

de la concurrence fiscale : l'une sur le niveau des recettes fiscales et la structures des postes budgétaires ; l'autre sur les flux des facteurs de production (notamment des capitaux). Or, les discours sur la concurrence fiscale et la crise des finances publiques se résument souvent à une dystopie¹²⁰. Il est admis que la concurrence fiscale se caractérise par un phénomène de concurrence par le bas (*race to the bottom*), qui se traduit à terme pour l'impôt sur le capital par une taxation nulle. Dans cette optique, une plus faible pression fiscale devrait aboutir premièrement à un tarissement des recettes publiques qui conduit à une sous-provision de biens publics ou à une redistribution inefficace et/ou suivant la stratégie des États deuxièmement, à une déformation de la structure de taxation en faveur des facteurs de production les plus mobiles. Qu'en est-il réellement ?

Sous-section 2.2.1 Des outils inadaptés : sens, contresens et non-sens statistiques

L'hétérogénéité des concepts, des définitions et des taux rend ardue l'analyse des 27 systèmes fiscaux de l'UE. Par exemple, la question de la comparaison des fiscalités et des prélèvements sociaux entre juridictions est trompeuse en raison des différences d'assiettes et des modalités publiques ou privées de financement des prestations sociales et des retraites. Le Conseil des Prélèvements Obligatoires, l'OCDE, le CAE entre autres, soulignent que les taux « nominaux » ne sont pas un outil suffisant de comparaison. Il faut prendre en compte les effets des différences dans les règles d'assiette. Les outils plus sophistiqués, tels que le taux implicite (rapport du montant de l'impôt avec l'excédent net d'exploitation), ou les taux effectifs (taux d'imposition simulé d'un investissement standard au cours de son cycle de vie) ne sont pas d'un maniement simple et les études sont parfois contradictoires. Cela nous conduit à étudier d'abord le sens de la taxation des sociétés, puis les contresens des modalités de taux et d'assiette appliquées à l'imposition des bénéficiaires, enfin le non sens des ratios fiscaux construits pour mesurer l'élasticité des bases fiscales et le degré d'interactions des politiques fiscales des gouvernements.

Le sens (signification et orientation) de la théorie de la taxation des sociétés

Le terme « sens » comporte une double acception. En premier lieu, il renvoie à la signification d'un signe ou d'un phénomène, voire à sa justification intrinsèque¹²¹. En second lieu, il désigne

¹²⁰ Récit de fiction se déroulant dans une société imaginaire afin d'exagérer et ainsi montrer des conséquences probables. La dystopie s'oppose à l'utopie : au lieu de présenter un monde parfait, la dystopie propose le pire qui soit.

¹²¹ On évoque ainsi un mot ou une phrase à double sens ; on dénonce un acte insensé.

la direction, l'orientation, d'un comportement ou d'une évolution¹²². Chacune de ces acceptions doit être prise en compte pour éclairer la réforme de l'IS, en France notamment. On examinera ainsi la signification de cet impôt avant de déterminer son orientation.

La signification de l'IS : frapper les revenus du capital à un taux plus faible qu'à l'IRP

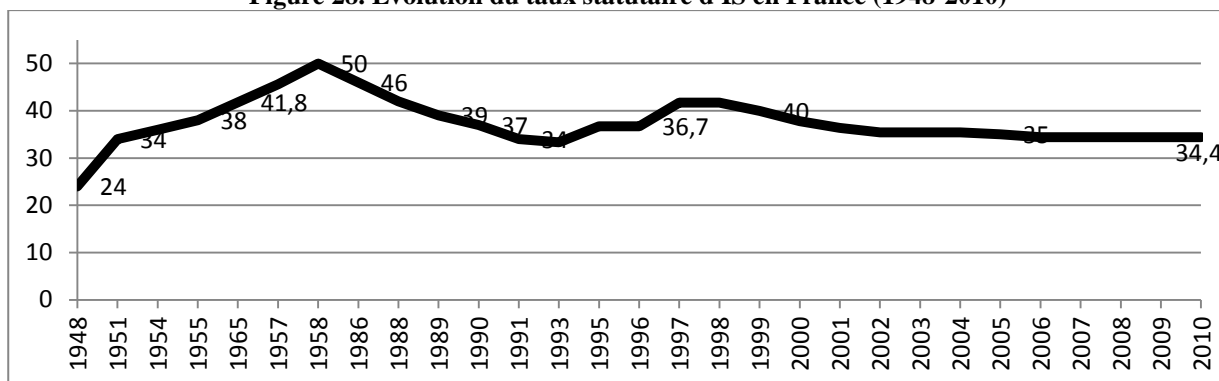
L'IS est créé en 1909 aux États-Unis avec un taux de 1% frappant les sociétés américaines dont le profit net est supérieur à 5000 dollars. Puis, l'Angleterre impose en 1920 les sociétés résidentes (y compris étrangères). La France instaure au sein de l'IRP nouvellement créé en 1917, une cédule d'imposition des bénéfices industriels et commerciaux dans une version proche de l'IS. Celui-ci voit le jour en 1948 sous sa forme moderne, distincte de l'IRP et remplace l'ensemble des impôts cédulaires (cf. figure 28). L'IS est un impôt proportionnel qui frappe l'enrichissement net des sociétés de capitaux et des personnes morales réalisant des profits non imposés à l'impôt sur le revenu (Percebois, 1991, 49 ; Piketty, 2001). Le bénéfice imposable est constitué par la différence entre les valeurs de l'actif net à la clôture et à l'ouverture de la période d'imposition. Il se compose des revenus proprement dits, desquels il convient de déduire les charges supportées, et des plus-values nettes réalisées par la société. Néanmoins, la réévaluation des éléments d'actifs étant complexe et coûteuse, on considère le bénéfice réalisé, autrement dit le bénéfice d'exploitation et les gains ou les pertes réalisés sur la cession d'éléments de l'actif. Le bénéfice net imposable est égal au bénéfice brut d'exploitation plus les plus-values réalisées, moins les charges de gestion/déductibles (frais généraux, dotations aux amortissements, provisions pour créances douteuses ou moins-values). Les bénéfices distribués sont soumis au problème de la double imposition au titre de l'IS et de l'IRP (sous forme de dividendes par exemple). Afin d'éviter cela, une solution de non cumul d'imposition consiste à taxer séparément les profits non distribués au titre de l'IS et les profits distribués au titre de l'IRP. Une autre solution revient à une double imposition partielle en taxant les profits distribués à un taux plus faible que les profits réinvestis dans la mesure où ces profits distribués seront de nouveau taxés au titre de l'IRP. Mais la volonté politique d'encourager l'accumulation du capital incite les gouvernements à faire l'inverse en taxant les bénéfices réinvestis d'un taux moins élevé, tandis que les bénéficiaires des dividendes profitent parfois d'une exemption fiscale et plus souvent d'un crédit d'impôt ou d'un avoir fiscal (remboursement de l'impôt déjà acquitté).

Ce débat a renforcé la demande d'indicateurs fiables de la charge de l'impôt sur les sociétés permettant d'effectuer des comparaisons entre les facteurs de production, les pays et les différentes périodes. Nombreux sont ceux qui soutiennent que ces demandes ne sont pas réalistes

¹²² Cf. par exemple les débats sur un supposé sens de l'Histoire.

dans la mesure où « le calcul de la charge de l'IS est artificiel, les sociétés étant simplement des formes juridiques par l'intermédiaire desquelles les particuliers peuvent effectuer des transactions » (OCDE, 2002). Toutefois, l'intérêt manifesté pour des indicateurs distincts de la charge de l'IS ne semble pas diminuer étant donné la distinction qui est souvent opérée entre les impôts applicables aux particuliers et les impôts applicables aux sociétés ainsi que des pressions continues qui s'exercent dans le sens du maintien de l'IS à un faible niveau.

Figure 28. Évolution du taux statutaire d'IS en France (1948-2010)



Sources : Bobe et Llau (1978), Percebois (1991) et Eurostat (2010)

L'orientation de la réforme de l'IS : stimuler l'investissement grâce à l'amortissement du capital

La théorie néoclassique (Alm, 1996 ; Slemrod, 1990 ; Boadway, 1980 ; Dasgupta et Stiglitz, 1972 ; Stiglitz et Dasgupta, 1971 ; Mirrlees 1971) traite la taxation des sociétés et de l'investissement à partir de cette proposition : à n'importe quel moment une firme veut accumuler du capital jusqu'à ce que le coût de l'augmentation du stock de capital soit égal à la valeur actuelle des revenus des produits marginaux générés dans le futur. Donc, la valeur du produit marginal du capital devrait juste couvrir les intérêts et les frais d'amortissement¹²³ de la détention d'une unité de capital à l'instant donné, moins le gain en capital. Pour un équilibre de maximisation des profits, le prix des biens d'équipement doit être égal à la valeur actuelle des retours sur investissement nets d'impôts. Dans ce sens, un système fiscal efficient est un système qui minimise les distorsions sur la localisation et l'échelle de l'investissement (région et montant), sur les sources et les usages de financement (augmentation du capital ou emprunt, profit distribués ou mis en réserve), et le choix de la forme légale des entreprises (entreprise individuelle ou société, structure mère/filiale) (Devereux et Sorensen, 2006).

Alors que la neutralité d'un système d'impôt sur les sociétés offrant des amortissements et une pleine déductibilité des intérêts ont été soulignés dans la littérature, Boadway (1980) indique que

¹²³ Les machines perdent une partie de leur valeur par usure ou obsolescence ; il faut donc retirer une fraction de leur prix d'achat pour déterminer leur valeur actuelle.

la neutralité ne prévaudra sous aucun taux d'amortissement, aussi longtemps que la déductibilité complète des intérêts est donnée sur la valeur non amortie du stock de capital. Le système fiscal sera neutre quel que soit le taux d'amortissement à des fins fiscales lorsque la dette est limitée par l'exigence que les dividendes ne seront pas plus élevés que les bénéfices comptables après impôt. Le plus intéressant est le résultat de neutralité générale : si les dividendes sont limités par les bénéfices comptables après impôt, l'impôt des sociétés sera neutre s'il permet la déductibilité des intérêts sur la dette indépendamment du système d'amortissement. Cela est vrai lorsque les prix relatifs changent, quand l'inflation est présente, et quand il y a des coûts d'ajustement qui sont déductibles. Par ailleurs, un système qui donne pleine déductibilité des intérêts et l'amortissement sur le remplacement au véritable taux ne sera pas neutre, tandis que celui qui donne la déductibilité des intérêts et l'amortissement basé sur le coût historique sera neutre lorsque les prix des biens d'équipement évoluent. Ces résultats révèlent l'importance de prendre en considération à la fois la déduction des intérêts et l'amortissement lorsqu'on examine la question de la neutralité fiscale de l'entreprise.

En outre, les règles d'amortissement du capital jouent également un rôle complexe en matière d'instrument redistributif. Selon Rehme (2011), à court terme, l'amortissement accéléré est un mauvais outil de redistribution, mais il favorise la croissance économique. À l'inverse et toutes choses égales par ailleurs, les impôts sur le revenu du capital sont mauvais pour la croissance économique mais ils sont bons pour la redistribution. Des déductions d'amortissement plus élevées et des impôts plus faibles peuvent stabiliser le rendement réel de l'investissement en période de ralentissement économique. Toutefois, dans le long terme et avec des comportements optimaux, les résultats sont assez différents. Le couplage de l'impôt sur le revenu du capital avec un amortissement accéléré du capital dans un objectif de financement de la redistribution peut rendre optimaux un amortissement immédiat et un impôt sur le revenu du capital non nul. Plusieurs conditions apparaissent déterminantes pour ces résultats : (a) le poids social de ceux qui reçoivent les transferts redistributifs, (b) la distribution initiale, c'est-à-dire les inégalités de revenus des facteurs de production avant impôt, (c) l'usure physique du capital, (d) l'élasticité de substitution intertemporelle et (e) le taux de préférence pour le présent. Ces résultats suggèrent dans le contexte actuel qu'il serait souhaitable de maintenir durablement les régimes plus généreux de déduction pour amortissement qui ont été introduits lors de la crise économique.

Le contresens (ambiguïtés et recul) des ratios fiscaux

En dépit des apports des travaux de la fiscalité optimale à la définition de la taxation des sociétés, nous verrons qu'une des premières difficultés est de saisir les modalités de calcul du

bénéfice imposable. Nous montrerons en particulier que malgré la définition de l'assiette fiscale, des ambiguïtés persistent quant aux dérogations qui lui sont liées, et certains indices révèlent des risques de recul en matière d'efficacité de l'imposition.

Les ambiguïtés en matière d'assiette et de taux fiscaux

Il va de soi que pour savoir s'il y a concurrence fiscale, il faut avoir un indicateur fiable permettant de repérer cette dernière. Or, comme le souligne Marie-Christine Lepetit (2006), directrice de la législation fiscale au Ministère de l'Économie et des Finances, les études macroéconomiques « irréprochables » étudiant le phénomène de concurrence fiscale font défaut. Les différences induites sur les taux nominaux de la prise en compte des bases fiscales, rend l'étude des taux nominaux peu fiable (Nicodème, 2001). Il est impératif de prendre en compte les effets de l'assiette d'imposition dans la détermination des ratios fiscaux utilisés. Cependant, « *le bénéfice des sociétés forme l'assiette la plus instable et la plus imprévisible* » (Ecalte, 2005, 180). L'IS porte sur les bénéfices, tels qu'une législation complexe les définit. Il existe d'ailleurs des formes alternatives d'imposition des sociétés (*Allowance for Corporate Equity ; cash-flow tax ; VAT-type tax ; Comprehensive Business Income Tax ; Business Value Tax ; Italian Regional Tax on Productive Activities*, etc.) (cf. Albi, 2011). En général, le bénéfice imposé s'obtient notamment après déduction de l'amortissement des investissements et des provisions que l'entreprise peut constituer, pour faire face à une baisse de la valeur de ses stocks, par exemple. Naturellement, l'entreprise peut être tentée de gonfler artificiellement ses amortissements ou ses provisions pour échapper à l'impôt. Le Parlement et l'administration fiscale déterminent donc de manière très précise les règles à suivre dans ce domaine, en essayant néanmoins de tenir compte de la grande variété de situations d'une firme à l'autre.

Ensuite, la double imposition des dividendes est un autre sujet de variations entre pays. Dans le système classique en vigueur aux États-Unis, les dividendes sont imposés une première fois par l'impôt sur les sociétés (comme profits) et une seconde fois par l'impôt sur les revenus (comme revenus de l'épargne). La plupart des autres pays atténuent ou suppriment cette double imposition.

Par ailleurs, en France, il est possible de déduire les déficits d'une année des bénéfices réalisés les années suivantes (dans la limite de cinq ans). Il est également possible de faire l'opération dans l'autre sens (report en arrière), en imputant un déficit sur les bénéfices des années précédentes, ce qui ouvre une créance remboursable au bout de cinq ans ou utilisée pour payer l'impôt des années suivantes. En principe, ne sont concernés que les bénéfices réalisés par des entreprises exploitées sur le territoire national. Cependant, afin de permettre aux groupes de

sociétés françaises d'être imposées sur l'ensemble des résultats de leurs exploitations situés aussi bien à l'étranger qu'en France, il a été institué un régime dit du « bénéfice consolidé », selon lequel il est fait masse de l'ensemble des résultats (positifs ou négatifs) des succursales et des filiales françaises et étrangères dans lesquelles la société-mère détient, directement ou indirectement, au moins 50 % des droits de vote (Beltrame, 2005). Ainsi est assurée la « remontée des pertes » des filiales françaises et étrangères dans les bénéfices de la société-mère. Ce régime complexe permet une compensation à l'intérieur du groupe entre les sociétés déficitaires et les sociétés bénéficiaires. Ce régime n'est toutefois accordé que sur agrément à quelques grands groupes industriels (une dizaine actuellement en France).

La structure des taux nominaux d'imposition appliqués aux bénéfices imposables fait donc apparaître un degré de diversité considérable entre les pays de l'UE. Aux modalités de calcul décrites au-dessus, s'ajoutent d'autres caractéristiques fiscales et politiques qui font varier les systèmes fiscaux. Ainsi, les barèmes d'imposition peuvent être uniformes ou progressifs et comporter ou non une surtaxe. Les pays fédéraux (par opposition aux pays unitaires) prévoient la possibilité de percevoir l'impôt au niveau des États, des provinces ou des cantons, etc. Si la plupart des pays ont adopté un taux uniforme de l'impôt sur les bénéfices des sociétés correspondant à un taux fixe¹²⁴, invariable quel que soit le montant des bénéfices imposables des sociétés, d'autres appliquent des structures d'imposition progressives, le taux d'imposition applicable aux tranches les plus basses correspondant souvent à celui des « petites entreprises ». Au Royaume-Uni, par exemple, les bénéfices sont imposés jusqu'à 300 000 livres à un taux de 21 % applicable aux « petites entreprises » au lieu de 31 % au 1^{er} janvier 1999 (OCDE, 2000). En France, les sociétés dont le chiffre d'affaires HT est inférieur à 7630000 euros bénéficient d'un taux de 15 % pour la partie du bénéfice imposable limité à 38120 euros (au-delà le taux normal de 33,33 % s'applique). L'application de taux réduit aux petites et moyennes entreprises est initialement justifiée par les défaillances de marché générées par les grosses entreprises (asymétrie d'information en matière de nouvelles technologies et de R&D, barrières à l'entrée, notamment l'accès au marché financier, etc.). Néanmoins, il existe d'autres moyens non fiscaux pour remédier à ces défaillances, tandis qu'une législation fiscale s'applique à toutes les petites entreprises, quels que soient leurs années d'existence et leur secteur d'activité. Cette législation est d'autant plus pérenne qu'une fois en place, elle est largement défendue par les groupes d'intérêt patronaux et les nombreux électeurs-entrepreneurs des petites et moyennes entreprises.

¹²⁴ Rappelons que l'impôt sur les sociétés (IS) ne concerne pas, en France, les sociétés et les entreprises unipersonnelles. Il ne touche donc pas les entrepreneurs individuels, imposés à l'IRPP. Certains organismes, comme les établissements publics, sont partiellement assujettis (sur une partie seulement de leur activité). Actuellement, un quart environ des personnes morales qui payent un impôt sur les bénéfices sont assujetties à l'IS en France.

En outre, beaucoup de systèmes comportent une surtaxe qui s'applique à des taux légaux uniformes ou progressifs (c'est-à-dire une contribution sur l'impôt sur les sociétés (CSB) de 3,3 % en France après déduction d'un abattement de 763000 euros à distinguer d'une taxe sur les bénéfices imposables des sociétés). A noter qu'il existe également des taxes sur le chiffre d'affaires (Contribution sociale de solidarité des sociétés en France au taux de 0,13).

Autre aspect important, un certain nombre de pays membres de l'UE ont des systèmes fédéraux, ce qui rend possible le prélèvement de l'impôt à un niveau intermédiaire infranational (par exemple, celui des États, des provinces ou des cantons). En Allemagne, les collectivités locales appliquent une taxe professionnelle dont la base est similaire aux bénéfices imposables au titre de l'impôt fédéral sur les bénéfices (et déductible de ces bénéfices imposables) sous réserve de certains ajustements (dépenses qui peuvent être déduites de l'impôt fédéral sur les bénéfices des sociétés mais non de la taxe professionnelle locale et *vice versa*). Au contraire, dans d'autres États fédéraux comme l'Autriche et la Belgique, seule l'administration fédérale (centrale) applique un impôt sur les bénéfices.

Dans certains cas, des taux spécifiques d'impôt sur les sociétés s'appliquent à différents types de revenus d'entreprises. En général, ces dispositions prennent la forme d'une déduction spéciale de la base de l'impôt sur les sociétés qui donne lieu à l'application d'un taux nominal spécifique aux revenus correspondants. Par exemple, si le taux de base de l'impôt national sur les bénéfices des sociétés est de 32 % en Irlande, un taux spécial de 12,5 % s'applique aux bénéfices des industries manufacturières et aux bénéfices des sociétés autorisées à exercer leurs activités dans le Centre International de services financiers de Dublin et dans la Zone franche de l'aéroport de Shannon, ainsi qu'aux bénéfices d'autres activités spécifiques (activités de services subventionnés et orientés vers l'exportation).

L'application des taux nominaux d'imposition peut aussi varier selon la politique de distribution des bénéfices des entreprises. En Allemagne, en Estonie, etc., le taux de base de l'impôt sur les bénéfices des sociétés perçu par l'administration centrale est plus élevé sur les bénéfices non distribués que sur les bénéfices distribués. On peut observer dans les pays nordiques ou dans le système italien un système dual d'imposition des revenus. Par exemple, on trouve en Italie un taux de base de l'impôt sur les bénéfices des sociétés de 37 % (impôt perçu par l'administration centrale). Mais un impôt dual sur le revenu, visant à encourager l'augmentation des fonds propres des sociétés, a pour effet de ramener l'impôt de base sur les bénéfices des sociétés à 19 % de la part du revenu imposable s'appliquant au bénéfice théorique obtenu sur l'augmentation nette des fonds propres.

À ces spécificités nationales, on doit ajouter pour chaque pays de multiples mécanismes de minimisation de l'impôt. Orsoni (2005) n'hésite pas à caractériser la multiplicité des dépenses fiscales et la complexité qu'elle engendre sur le plan national de véritable « flou fiscal » (Orsoni, 2005, 138). Ainsi, se côtoient : non assujettissement ou exonérations totales, partielles ou temporaires¹²⁵ ; déductions fiscales (soustractions opérées à la base de l'imposition) ; abattements (pourcentage forfaitaire de réduction d'imposition) ; décote (remise dégressive visant à diminuer le montant de l'imposition) ; diminution des taux d'imposition ; réductions d'impôts (mesures intervenant une fois calculé le montant de celui-ci) ; crédits d'impôts (il s'agit également de dispositifs visant à réduire le montant de l'imposition, mais à la différence du cas précédent, si la diminution de l'impôt excède le montant de celui-ci, interviendra un remboursement par le Trésor) ; et reports d'impôt.

Un recul en matière de clarté fiscale

Cette énumération, jointe à la considération des montants et pourcentages de dépenses fiscales, illustre le caractère particulièrement étendu de l'interventionnisme fiscal par le moyen de la dépense fiscale. Ces « dépenses fiscales » sont définies comme « *des dépenses effectuées par le biais du système fiscal* » (OCDE, 2000, 32). Celles-ci vont « tordre » le système fiscal notamment la définition de l'assiette de l'impôt¹²⁶. Bien que la notion de dépense fiscale soit couramment utilisée, les définitions de ce qui constitue exactement un système fiscal de « référence », utilisées pour identifier les « dépenses fiscales » comme des écarts par rapport à la norme, sont controversées (OCDE, 2000). Ainsi, une dépense fiscale temporaire peut parfois se pérenniser et devenir la norme.

Face au risque de double imposition des sociétés, les gouvernements ont multiplié les systèmes d'exonération/exemption, les systèmes de déduction et les systèmes de crédit d'impôt/d'imputation/d'avoir fiscal. Néanmoins, ces systèmes créent des écarts dans les rendements après impôt pour un même investissement à l'étranger. Bretin, Guimbert et Madiès (2002) soulignent que l'exonération immunise le revenu produit à l'étranger de l'imposition domestique mais pas de l'impôt du pays source. La déduction permet de retrancher de la base imposable domestique les impôts payés à la source. Enfin, le crédit d'impôt vient soustraire à l'impôt dû dans le pays domestique la part d'impôt déjà payée dans le pays source. Celui-ci est

¹²⁵ Il s'agit d'exclure certains contribuables ou activités du champ de l'application ou, pour ceux qui entrent dans ce champ d'application, de les exclure de la détermination de la base d'imposition ; les exonérations sont habituellement les mesures les plus utilisées parmi les techniques de dépense fiscales.

¹²⁶ L'assiette de l'impôt est « *l'ensemble des opérations administratives qui ont pour but de rechercher et d'évaluer la matière imposable* ». Ainsi, asseoir l'impôt aboutit à déterminer la base d'imposition. Il arrive donc que le terme d'assiette soit utilisé comme un synonyme de base imposable. Beltrame, (2005).

extrêmement avantageux dans sa version « complète » lorsque l'investisseur est remboursé de la différence d'imposition (impôt négatif) quand le taux d'imposition est plus élevé à l'étranger que dans le pays de résidence de la société mère.

Une autre source de problème résulte de différences dans les réglementations comptables nationales ainsi que d'incompatibilités statistiques et méthodologiques dans les données relatives aux bilans des sociétés. Or, ce qui est vrai au niveau national, l'est d'autant plus au niveau européen, où les opérateurs économiques présents au sein du marché unique doivent faire face à 27 systèmes fiscaux nationaux. L'optimisation fiscale prend alors la forme d'optimisation des sources de financement des filiales (actions dans les pays à faible taxation, emprunt dans les pays forte taxation) ; par des transferts des profits lors des transactions entre filiales (sous-estimation des valeurs ajoutés dans les pays à forte taxation) ; par des modifications de prix de transferts (sur/sous-évaluation des prix d'achat/vente du commerce intra-firme) ; par le versement des redevances excessives ou sans contrepartie (*royalties*) ; par l'octroi de prêts sans intérêts ou l'émission de dettes ; par la création de régimes spécifiques (centre d'appel, *holding*, intérêts notionnels, R&D,...). Dès lors, s'interroger sur la concurrence fiscale en matière de comparaison de taux nominaux, est-il pertinent ?

Les non sens (incohérences et impasses) des ratios fiscaux « corrigés »

Les économistes s'efforcent de comparer au mieux des choses comparables. L'usage des taux nominaux constituent une source d'ambiguïté (et parfois d'inefficacité) importante. Certains travaux révèlent des risques d'erreur en matière d'efficacité économique des choix de localisation/investissement. Les économistes ont donc complexifié leurs méthodes de calculs et multiplié les indicateurs fiscaux sur données microéconomiques ou macroéconomiques, *ex ante* ou *ex post*, d'abord par une estimation des impôts payés par les sociétés et ensuite de leurs profits (EATR) ou selon l'augmentation marginale du stock de capital dans une entreprise (EMTR). Par conséquent, nous étudierons les limites voire les non-sens des indicateurs et des ratios fiscaux. Les ratios comportent en effet certaines incohérences et semblent, sur certains points, conduire à des impasses. Ce dernier point, nous permettra de nuancer la portée des comparaisons internationales.

Les incohérences des ratios fiscaux

Selon Partouche et Olivier (2011), le taux implicite d'IS en France est en moyenne de 27,5 % contre 33,33 % pour le taux légal. Cette différence tient aux différences de règles d'assiette (déductibilité des intérêts d'emprunts et crédit d'impôt recherche notamment) et de taux (réduit

pour les PME) d'une part (- 8 points) et d'autre part, à la démographie des entreprises (part des entreprises déficitaires) et à la proportion des faillites (+ 2 points). Ainsi, le taux implicite varie de 39 % pour les PME à 19 % pour les grandes entreprises de 5000 salariés et plus. En raison d'un besoin de financement et d'un taux d'investissement bien plus important pour les grandes entreprises que pour les PME, les premières bénéficient sans commune mesure de la déductibilité des intérêts d'emprunts et du CIR. Le taux d'imposition implicite ou apparent macro *ex post* des sociétés est défini comme le rapport de l'impôt effectivement payé sur un indicateur de revenu avant impôt, qui est le plus souvent l'excédent net d'exploitation (ENE). Il peut intégrer tous les impôts acquittés par l'entreprise, ou seulement certains d'entre eux, tels que l'IS ou la taxe professionnelle (TP). Pour comprendre la relation entre le taux d'impôt des sociétés et les recettes exprimées en % du PIB, il est intéressant de décomposer ce ratio comme suit :

$$IS/PIB = IS/BTIS \times BTIS/ENEsqs \times ENEsqs/ENE \times ENE/PIB$$

Où IS = recettes d'impôt des sociétés,
 $BTIS$ = base taxable à l'impôt des sociétés,
 $ENEsqs$ = excédent net d'exploitation des sociétés et quasi-sociétés,
 ENE = excédent net d'exploitation de l'ensemble des secteurs¹²⁷.

Une baisse de l'impôt des sociétés se traduit par une baisse de ratio IS/BTIS. L'évolution constatée du ratio des recettes publiques au PIB requiert qu'il y ait soit élargissement de la base imposable (Ratio BTIS/ENEsqs), soit un passage d'entreprises individuelles en société (Hausse du ratio ENEsqs/ENE), soit une modification du partage de la valeur ajoutée à l'avantage des entreprises (Hausse du ratio ENE/PIB). Le ratio BTIS/ENEsqs peut également être influencé par les évolutions conjoncturelles¹²⁸. Ainsi, en dépit du rapprochement des taux légaux, les régimes d'imposition des entreprises varient encore considérablement en ce qui concerne les taux d'imposition moyens (*ex post*) et les recettes qu'ils induisent. Les taux moyens et les taux légaux diffèrent en raison des règles d'amortissement, des crédits d'impôt, des déductions et des exemptions, mais aussi parce que des fuites peuvent se produire du fait que les sociétés optimisent leurs obligations fiscales (par exemple en transférant les coûts de leurs filiales dans un contexte de fiscalité élevée et les bénéfices dans un contexte de fiscalité réduite).

L'approche des taux macro emploie des données agrégées macroéconomiques des revenus fiscaux et des comptes nationaux pour calculer le taux implicite en pourcentage du PIB ou des

¹²⁷ ENE = Valeur Ajoutée – rémunérations – impôts sur la production – amortissement du capital physique.

¹²⁸ Lorsque la récupération fiscale des pertes se fait par le « *carry-forward* », ce ratio évolue en effet de manière contra-cyclique : les pertes encourues réduisent l'excédent net d'exploitation mais pas la base taxable, ce qui pousse le ratio à la hausse. A l'inverse, en phase de reprise, la croissance de la base taxable ne suit pas celle de l'ENE car elle est plombée par les déductions de pertes antérieures.

recettes fiscales totales. Cette méthode présente l'avantage de la simplicité et de la disponibilité de l'information, mais elle se heurte aux problèmes de la construction des agrégats.

D'abord, le choix du dénominateur est très important. Par exemple, on peut obtenir une perspective radicalement différente quant à la pression fiscale sur les bénéfices des entreprises si l'on utilise les revenus des sociétés au lieu du PIB pour déterminer le ratio fiscal pour les revenus des sociétés. Certains postes qui sont déductibles des bénéfices des sociétés sont inclus dans l'assiette du ratio fiscal pour les revenus des sociétés. La conséquence est que les variations des rapports IS/PIB d'une période à l'autre et d'un pays à l'autre peuvent ne donner que peu d'indications sur les différences de politiques fiscales (juste un indicateur « finances publiques » de poids des recettes d'IS). En outre, le PIB est la somme de tous les facteurs de production. L'assiette de l'IS diffère fortement du PIB par le jeu du taux de marge et du cycle d'investissement des sociétés. Mendoza et *al.* (1994) proposent d'utiliser les recettes fiscales de sociétés plus une estimation du revenu du capital des individus comme base de l'impôt. Mais ils font ainsi l'hypothèse que les revenus du travail et du capital supportent le même taux d'imposition effectif, alors que les taux statutaires des pays diffèrent fortement entre ces différentes sources. Les *taux apparents ou implicites macro* sont donc biaisés (un pays à faible taux légal « attire » les bases, ce qui conduit à un taux apparent artificiellement élevé). Ils ne rendent pas compte de la répartition de la charge fiscale entre les différentes entreprises et sont sensibles aux différences institutionnelles entre pays : 85 % des entreprises allemandes ne relèvent pas de l'impôt sur les sociétés (mais de l'impôt sur les personnes) ce qui fera mécaniquement baisser le taux apparent allemand (Debonneuil et Fontagné, 2003, 36).

Ensuite, il existe un biais potentiel dans tous les calculs, particulièrement en ce qui concerne la volatilité au cycle des ratios fiscaux pour les bénéfices des entreprises (OCDE, 2002). Les recettes des impôts qui sont assis sur des différentiels, comme l'impôt sur les sociétés (assis sur l'écart entre les recettes et les charges d'exploitation) sont traditionnellement beaucoup plus volatiles que des recettes comme le produit de la TVA (qui est quasiment proportionnel à la consommation). Les fluctuations des recettes d'impôt sur les sociétés sont d'ailleurs accrues par l'impact de nombreux dispositifs spécifiques, comme les régimes d'intégration fiscale, les imputations de crédits d'impôt et d'avoirs fiscaux et surtout la faculté pour les entreprises de reporter leurs déficits en avant ou en arrière, c'est-à-dire de déduire le déficit d'une année des bénéfices des cinq années suivantes. En France, par exemple, le doublement des recettes nettes d'impôt sur les sociétés entre 1994 et 1999 s'explique notamment par l'épuisement progressif des déficits reportables nés dans les années de récession économique 1991-93 (Vasquez, 2002,

166). Il serait donc souhaitable de corriger les effets du cycle. Mendoza et al. (1994) rappellent toutefois que la dépendance au cycle des taux effectifs *ex post* est atténuée par le fait que les revenus fiscaux et les bases fiscales tendent à évoluer ensemble, même si le report *ex ante* et *ex post* des pertes permises par les codes fiscaux peut désynchroniser les recettes au cycle.

Tableau 17. Forces et faiblesses des différents taux d'imposition

Taux		Définition	Avantages	Inconvénients
N O M I N A L	Légal	Taux décidé par le gouvernement et appliqué à tout revenu supplémentaire	-simplicité, large utilisation, visibilité -le vrai instrument de choix du gouvernement -pertinent dans la détermination des firmes à pratiquer l'optimisation fiscale	-ne renseigne pas sur les incitations auxquelles sont soumis les propriétaires du capital -ignore les modalités de calcul de la base imposable, la législation fiscale, les règles des autres prélèvements sur les entreprises
	A P P A R E N T	Apparent	Montant de l'impôt effectivement payé/indicateur de revenu avant impôt des entreprises (ex : RF IS / ENE ou RF IS / PIB)	-simplicité et généralité -détermination précise de la charge fiscale pesant sur les entreprises -incorpore les effets complexes des règles de fixation de l'assiette -intègre les pratiques d'optimisation fiscale (mesure l'impôt acquitté)
Implicite		Ensemble de la charge fiscale pesant sur les entreprises/revenu soumis à l'IS	-méthode la plus directe d'évaluation de la pression fiscale -incorpore tous les impôts payés -intègre les pratiques d'optimisation fiscale	-ne peut pas prédire la réaction à des modifications du système d'imposition
E F F E C T I F	Marginal	Charge fiscale subie par une unité marginale d'investissement, motivée par le modèle standard néoclassique où l'impact des taxes sur l'investissement (et sur sa localisation) est transmis via le coût d'usage du capital	-critère fiscal considéré quand une multinationale dispose de filiales dans plusieurs pays et qu'elle décide d'investir un euro de plus dans l'une d'elles -synthétise les incitations en combinant l'information sur taux et base -intègre l'incidence des différents impôts payés par les entreprises -rend compte de ce que peut être l'anticipation fiscale pour un investisseur informé -IDE plus sensibles aux taux effectifs qu'aux taux nominaux	-taux théorique, conditionnel aux hypothèses, sans lien avec les pratiques réelles, calculs complexes = méthode largement expérimentale, précautions à prendre dans l'utilisation des résultats -n'intègre pas les possibilités d'optimisation fiscale, ni la possibilité de bénéficier de certains mécanismes dérogatoires
	Moyen	Taux de taxe sur une unité inframarginale de capital employé par la firme	- critère fiscal considéré lorsqu'une multinationale souhaite créer une nouvelles filiale et hésite entre plusieurs pays pour son implantation = capte le choix discret de localisation de l'investissement -mêmes avantages que le taux effectif marginal	-mêmes inconvénients que le taux effectif marginal

Source : Cassette (2007, 142)

Le calcul des taux d'imposition effectifs nécessite de définir un cas type d'investissement, en précisant sa nature (machines, bâtiments, stocks, actifs incorporels), sa durée de vie économique,

le secteur d'activité considéré (manufacturier ou non), les modalités de financement (autofinancement, émission d'actions, emprunt), son pays d'origine et de destination et des hypothèses d'inflation et de taux d'intérêt. On applique aux revenus générés par l'investissement les dispositions fiscales propres à chaque État (taux, assiette, amortissement). On peut calculer un taux marginal effectif d'imposition s'appliquant à un investissement marginal et un taux moyen s'appliquant à un investissement incluant les coûts fixes d'installation. Selon la méthodologie de Devereux et Griffith (1998), le taux effectif moyen est défini par la différence entre la valeur actualisée présente du projet en l'absence et en présence de l'impôt :

$$EATR = \frac{R^* - R}{\rho / (1 + r)}$$

Avec ρ le rendement financier réel du projet, r le taux d'intérêt réel (dont le minimum après un an et après impôt des sociétés est estimé à 20 %), et R^* la valeur actualisée présente en l'absence d'impôt telle que $R^* = (\rho - r) / (1 + r)$

$$\text{Et } R = \frac{(\rho + \delta)(1 - \tau) + (r - \delta) \left(1 - \frac{\tau \varphi}{1 + i}\right)}{1 + r}$$

Avec i le taux d'intérêt nominal, δ le taux de dépréciation économique du capital (pondération égale des données estimé à 3,61% pour les immeubles industriels, 12,25 % pour les installations, machines et outillages calculés par Devereux et *al.* 2008), r le taux nominal d'IS consolidé et φ le taux de déduction fiscale selon le type de capital employé (hypothèse que l'entreprise adopte le régime le plus favorable selon le pays considéré et le type de capital employé).

L'EATR se révèle un bon indicateur à prendre en compte pour analyser les incitations à réaliser un nouvel investissement. Il réalise une simulation du projet d'investissement et il mesure le poids de l'impôt subit par le profit avant impôt retiré de ce projet. Son atout est de prendre en compte la définition de l'assiette fiscale. Ces inconvénients sont toutefois sa complexité (nombreuses hypothèses théoriques liées à l'investissement et donc à la définition de l'assiette) et la non intégration du potentiel d'optimisation fiscale. Selon les calculs d'Elschner et Vanborren (2009), la moyenne de l'EATR est de 22,3 % pour l'UE27 en 2007 mais avec une importante dispersion des taux entre États. La Bulgarie a l'EATR le plus faible (8,8 %) et l'Allemagne le plus haut (35,5%). L'UE 15 conserve un taux EATR (26,3 %) bien supérieur à celui des NEM (17,4 %). En testant l'élasticité des flux d'IDE des 7 principaux pays d'origine des IDE vers les 8 pays d'accueil NEM d'Europe centrale et orientale au taux statuaire et à l'EATR bilatéral entre 1995 et 2005, Bellak, Leibrecht et Römisch (2007) montrent que le recours au taux légal donnent des élasticités en valeurs absolues trop basses. Les auteurs en

concluent qu'en matière d'indicateur utilisé pour l'étude de la sensibilité des flux d'IDE, l'EATR bilatéral est plus approprié que le taux statutaire. Par ailleurs, les résultats de semi-élasticités des IDE au taux d'IS sont généralement sous-estimés.

Étant donné le taux de rendement réel après impôts exigé par les actionnaires d'une entreprise, il est possible d'utiliser le code des impôts pour calculer le taux de rendement réel avant impôt exigé implicitement, connu comme le coût du capital. Le coût du capital peut être considéré comme le taux de rendement interne exigé pour l'entreprise afin de générer le même rendement qu'un investissement alternatif sans risque. La différence proportionnelle entre le coût du capital et le taux de rendement réel après impôt requis est connue comme le taux effectif marginal d'imposition (EMTR). La différence entre le coût du capital (c'est à dire le taux de rendement réel avant impôt exigé implicitement) et le taux de rendement réel après l'impôt exigé est une mesure du rendement supplémentaire exigé en raison de la fiscalité: c'est ce qu'on appelle le coin effectif marginal d'imposition.

King et Fullerton (1984) puis Devereux et Griffith (1998), Hugounenq et *al.* (1999) et Bretin et *al.* (2002) sont parmi les premiers à réaliser une étude sur l'impôt sur les revenus du capital à partir du taux effectif marginal d'imposition (*ex ante*) ou METR. Le mot marginal indique que l'estimation de l'impôt levé sur le *cash flow* est dérivée d'une augmentation marginale du stock de capital de l'entreprise. Le METR mesure donc l'incitation du système fiscal à réaliser un investissement supplémentaire. L'utilisation du METR semble appropriée au fait que les décisions des agents se prennent en fonction des règles fiscales actuelles et des anticipations qu'ils ont des règles à venir (Grubert et Rauh, 2007). L'hypothèse centrale du METR est que le bénéfice marginal de l'investissement égalisera le coût marginal, ce qui implique qu'il n'y ait pas de rente d'un niveau supérieur au taux d'intérêt du marché.

Selon Ruiz et Gérard (2007), bien qu'utile la méthodologie du METR n'est pas valide pour tous les types des projets d'investissement ni pour l'investissement dans l'économie dans son ensemble. Les résultats dépendent des actifs et de la composition industrielle de l'investissement, des moyens qui servent à financer le projet et des épargnants qui amènent les fonds. Pour obtenir une mesure sommaire du METR pour l'économie dans son ensemble, il serait nécessaire d'établir une moyenne pondérée de toutes les combinaisons possibles, de pondérer chaque variable en proportion du stock de capital pour chaque choix particulier. Ruiz et Gérard (2007, 21) notent que le METR néglige les différences de taux de croissance du progrès technique suivant la localisation de l'investissement, or le taux de croissance du progrès technique réduit le coût du capital. Finalement, tandis que le taux effectif d'imposition *ex post* présente

l'inconvénient d'une importante sensibilité aux fluctuations du cycle économique qui affecte les bénéfices des entreprises, le taux effectif d'imposition *ex ante* pêche à l'inverse par une trop forte inertie en ignorant le changement technologique.

Les impasses concernant les résultats obtenus avec les ratios corrigés

Au-delà de possibles incohérences des travaux sur la concurrence fiscale réalisés à partir des taux nominaux, il s'avère que les corrections apportées aux ratios fiscaux (taux apparents, EATR, EMTR) n'améliorent que marginalement notre compréhension du phénomène, voire qu'elles nous mènent à une impasse. Afin d'améliorer l'indicateur de la charge fiscale effectivement supportée par une entreprise ou un investissement, Devereux, Griffith et Klemm (2002) ont calculé des taux effectifs et implicites. Les taux implicites s'établissent *ex post*, à partir des recettes fiscales obtenues de l'IS. Hors effet de cycle, le taux implicite moyen pondéré oscille autour de 25 % entre 1995 et 2007. Plusieurs explications à la stabilisation des recettes fiscales d'IS ont été avancées : l'élargissement de la base, l'augmentation des profits des entreprises (par hausse de la productivité et importance de la phase croissante du cycle économique¹²⁹), l'optimisation fiscale grâce aux NTIC et à la libéralisation des marchés des capitaux et l'incorporation croissante des firmes (statut de sociétés plutôt que d'entrepreneurs individuels). Swenson (1994) fait valoir que les taux d'imposition moyen *ex post*, fondés sur les données, sont plus informatifs que les taux d'imposition effectif calculés sur les codes des impôts. Ces derniers n'ont généralement pas récupéré tous les éléments du code des impôts, y compris les non-linéarités, les activités de planification fiscale, les dispositions fiscales complexes et les pratiques administratives discrétionnaires des autorités fiscales. À l'opposé, Devereux et Griffith (2003) soutiennent que les taux d'imposition effectif *ex ante* sont supérieurs aux taux d'impôt moyen *ex post* car l'utilisation de celui-ci peut provoquer des problèmes d'endogénéité. En particulier, la mesure fiscale peut ainsi tenir compte de la rentabilité sous-jacente de l'emplacement. Devereux et Griffith (2003) font valoir que les taux d'imposition effectif sont plus appropriés que les taux marginaux d'imposition effectif, dans la mesure où les entreprises élaborent en partie leur choix d'implantation selon la valeur présente de l'investissement après impôt. Le taux effectif moyen d'imposition (EATR) influence les choix de localisation des investissements tandis que le METR détermine le niveau optimal d'investissement conditionnel parmi plusieurs projets.

¹²⁹ Pour une analyse de l'effet du cycle et d'autres facteurs 'techniques' (recouvrement, double imposition, inflation, etc.) sur la baisse récente des recettes fiscales de l'IS aux États-Unis, cf. Auerbach. (2007)

Néanmoins, ces indicateurs ne sont pas exempts de critiques, puisque leurs estimations dépendent étroitement de la sensibilité des hypothèses que les auteurs formulent concernant la politique fiscale, les conditions économiques et les comportements des investisseurs (Ardy et El-Agraa, 2007). Ces ratios ne tiennent pas compte des comportements d'optimisation fiscale, des régimes dérogatoires ou spécifiques (trop complexes pour être modélisés), voire des régimes de provision.

Finalement, les résultats des travaux portant sur l'évolution des taux d'imposition peuvent fortement varier voire différer suivant l'approche retenue dans l'indicateur (EMTR, EATR macro *ex post*, EATR Micro *ex ante/ex post*) et dans la durée des séries temporelles utilisées (court/long terme). Ainsi, Devereux et Griffith (1998) montrent que les choix de localisation des multinationales américaines dans quatre pays européens entre 1980 et 1994 sont davantage influencés par les taux d'imposition effectifs moyens d'IS que par les taux marginaux. Puis, Buettner et Ruf (2007) soulignent que les décisions de localisation des firmes allemandes dans 18 pays d'accueil potentiels entre 1996 et 2003 sont plus affectées par les taux statutaires du pays d'accueil que par les taux effectifs moyens, tandis qu'il n'y a aucun effet du taux effectif marginal. Overesch et Wasmer (2008) confirment ces résultats pour ces mêmes multinationales mais dans leurs choix de localisation au sein des dix NEM entre 2004 et 2007 à partir du taux effectif moyen d'IS.

Or, les gouvernements, acteurs de la concurrence fiscale, agissent jusqu'à présent par des modifications de taux nominaux et non pas de taux moyens effectifs. Le rapport du CAE soulève ainsi un point essentiel de la concurrence fiscale : elle « *est une guerre tout autant psychologique que rationnelle* » (Le Cacheux et St Etienne, 2005). C'est-à-dire que des taux marginaux très élevés (compétitivité ressentie) ont aujourd'hui un coût potentiel considérable en termes d'image et d'attractivité, même si toutes les études disponibles montrent qu'en réalité, toutes considérations prises en compte, la fiscalité effectivement supportée n'est pas si lourde (compétitivité réelle). A partir des fonctions de réactions fiscales estimées sur 21 pays de l'OCDE sur la période 1983-1999, Devereux, Lockwood et Redoano (2008) aboutissent à la conclusion d'une concurrence fiscale à deux dimensions où les taux statutaires et les taux effectifs moyens affectent la localisation des profits tandis que les taux effectifs marginaux affectent la localisation de la production et l'échelle (montant) de l'investissement. En outre, la réactivité des pays dont le taux d'imposition est au-dessus de la moyenne serait plus grande que les autres. Hormis les études de Besley *et al.* (2001) et de Stewart et Webb (2006), toutes les études portent sur les taux statutaires ou les taux effectif *ex ante* qui dépendent eux-mêmes

fortement des taux statutaires (Nicodème, 2007). En outre, Barrios, Huizinga, Laeven et Nicodème (2009) montrent à partir d'une analyse des décisions de localisation de filiales d'un panel d'entreprises européennes en prenant en compte tous les éléments de la fiscalité internationale (règles fiscales et taux) qu'il est aussi important de considérer conjointement l'impôt du pays d'accueil que l'impôt du pays de la société mère.

À partir de ce constat, Ruiz (2006) démontre que les taux effectifs d'imposition convergent et qu'ils sont synchronisés (relation stable dans le temps), ce qui rejoint les conclusions d'Artis et Zhang (1999) sur la plus forte synchronisation des cycles économiques. Cependant, la différence de probabilité de la convergence des séries macroéconomiques et des séries microéconomiques semblent signifier que la convergence s'est effectuée davantage en termes d'imposition des sociétés au niveau agrégé mais que la contribution des secteurs à ce niveau macroéconomique diffère entre États membres. En procédant à une analyse comparative de ces mesures pour 15 pays membres de l'UE sur une période longue (1970-2001), Ruiz (2006) arrive à des résultats en termes de taux et de tendances très disparates. Il souligne ainsi l'intérêt de mener ces analyses de front et *a contrario* la faible pertinence d'utiliser une méthodologie isolée. Concernant l'IS, la tendance de long terme est à la baisse des taux statutaires. Les taux élevés diminuent davantage que les taux faibles mais les recettes restent constantes puisque les assiettes ont tendance à s'élargir. Plus récemment, même si les assiettes ont été élargies, les taux nominaux et désormais les taux effectifs diminuent. Dans ce sens, les taux effectifs moyens diminuent. Concernant l'imposition du capital, les taux implicites sur le capital sont plus stables et comportent une dimension cyclique significative.

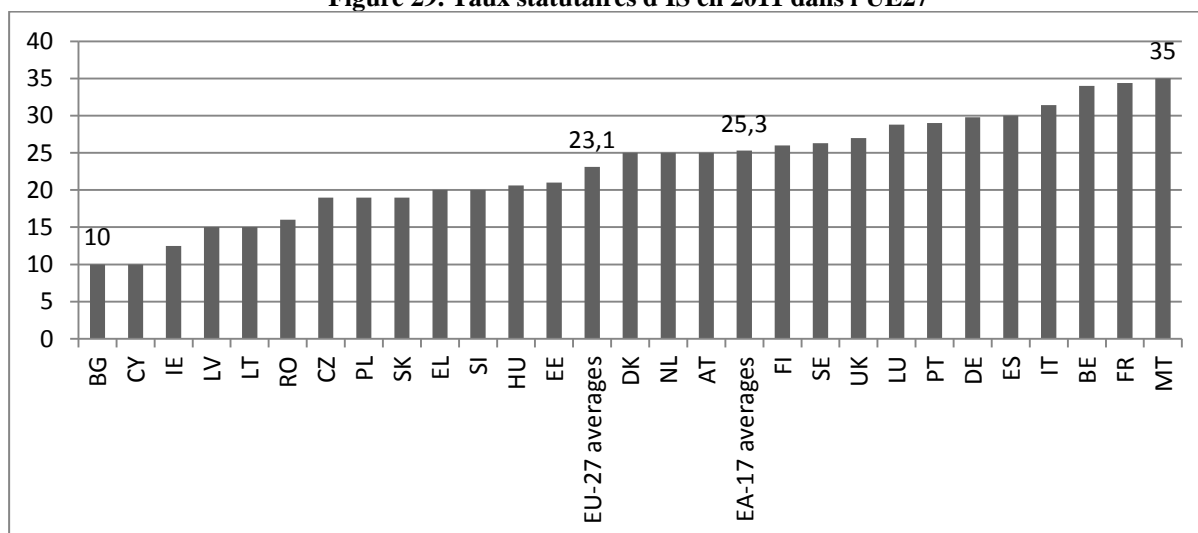
Selon nous, le recours à l'EATR implique une connaissance préalable précise de l'actif et de la structure de financement du projet d'investissement, ce qui n'est pas toujours le cas. Les acteurs économiques ont le choix entre un indicateur complexe et incomplet de mesure prévisionnelle (EATR/EMTR *ex ante*) qui n'est pas disponible pour les 27 pays membres et un indicateur 'historique' des ratios fiscaux, parfois trompeur et biaisé. L'arbitrage entre la complétude et l'absence de biais est délicate. Mais aucune des méthodes ne peut prétendre à l'exactitude. L'OCDE (2002, 11) rappellent aux gouvernements de « *ne pas tenir compte des taux d'imposition moyens des revenus des sociétés, étant donné les nombreux problèmes statistiques et conceptuels soulevés par les procédures actuelles d'estimation. Les gouvernants doivent être pleinement conscients des problèmes de mesure et des autres problèmes que posent de telles estimations au cas où elles seraient mises en avant dans le débat sur les politiques publiques* ». Par conséquent, l'utilisation du taux nominal est souvent préférée dans les travaux

économétriques (ce qui n'empêche pas de vérifier les résultats dans une étude similaire à partir des taux effectifs). Ils présentent l'avantage de la disponibilité (connus de tous), de leur simplicité (pas besoin d'information sur les règles d'amortissements par exemple), de leur impact psychologique avéré (effet de signal) sur l'investissement, les transferts de profits et les choix de portefeuille. Par ailleurs, les FMN utilisent *ex ante* toutes les techniques fiscales à leur disposition dans chaque pays pour minimiser le revenu fiscal dont l'excédent sera soumis *ex post* au taux nominal. La délocalisation du bénéfice imposable après optimisation est donc sensible au taux nominal. C'est la raison pour laquelle, les économistes utilisent systématiquement les taux nominaux dans un premier temps et qu'ils recommandent dans un deuxième temps de considérer l'EATR pour la localisation de l'IDE, l'EMTR pour l'échelle de l'investissement et le taux statutaire pour le transfert des revenus entre juridictions.

Sous-section 2.2.2 Analyse de la sigma-convergence des taux d'imposition des sociétés

La diversité des taux nominaux d'IS est considérable dans l'UE allant de 10 % au minimum en Irlande et à Chypre à 35 % à Malte en 2011 (cf. figure 29). L'IS représente de 2 à 4% du PIB selon les pays suivant un rapport relativement stable sur longue période. Néanmoins, l'évolution de ce rapport dépend principalement des modifications de la législation fiscale de l'IS, de l'efficacité de l'administration et des stratégies d'optimisation fiscale des sociétés d'une part et d'autre part, du changement de nature des sociétés, c'est-à-dire de la déclaration des bénéfices en revenus personnels et vice versa.

Figure 29. Taux statutaires d'IS en 2011 dans l'UE27



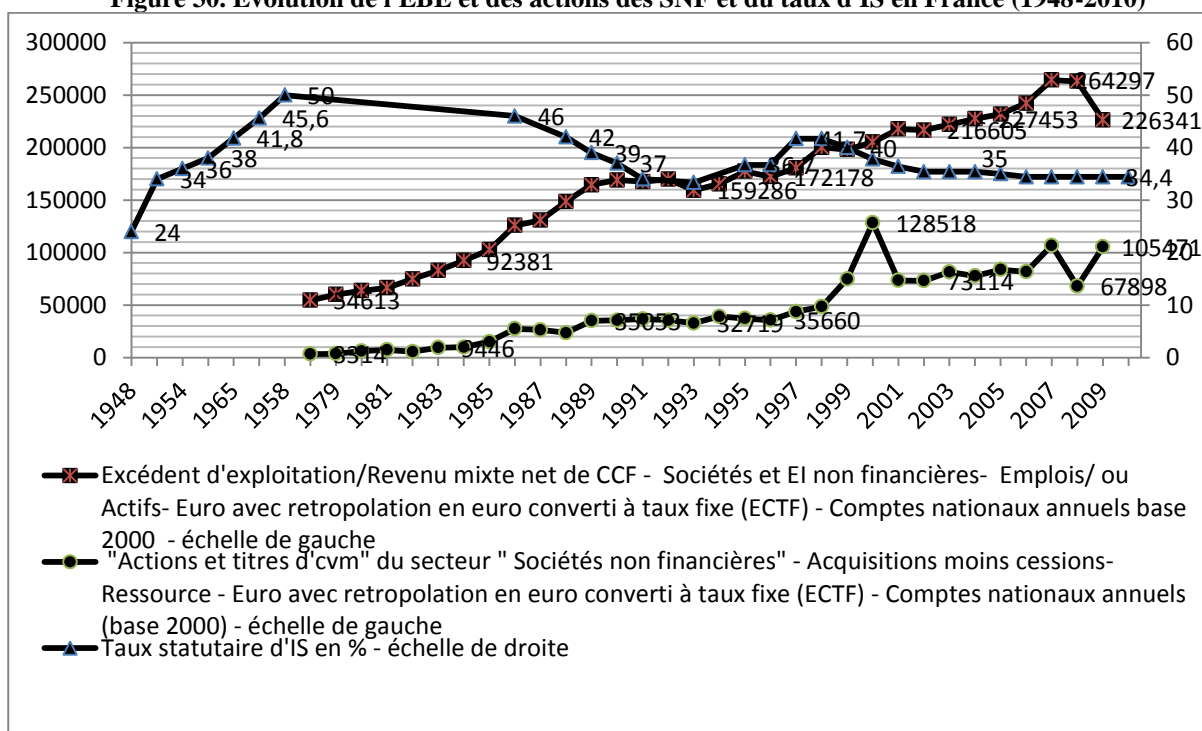
Source : auteur, données Eurostat, 2011

On a donc un rapport (T/Y) obtenu à partir de trois facteurs : le taux légal (t), la part de profit imposable dans le profit (Pi/P) et la part de profit dans le PIB (P/Y).

$$\frac{T}{Y} = t \times \frac{Pi}{P} \times \frac{P}{Y}$$

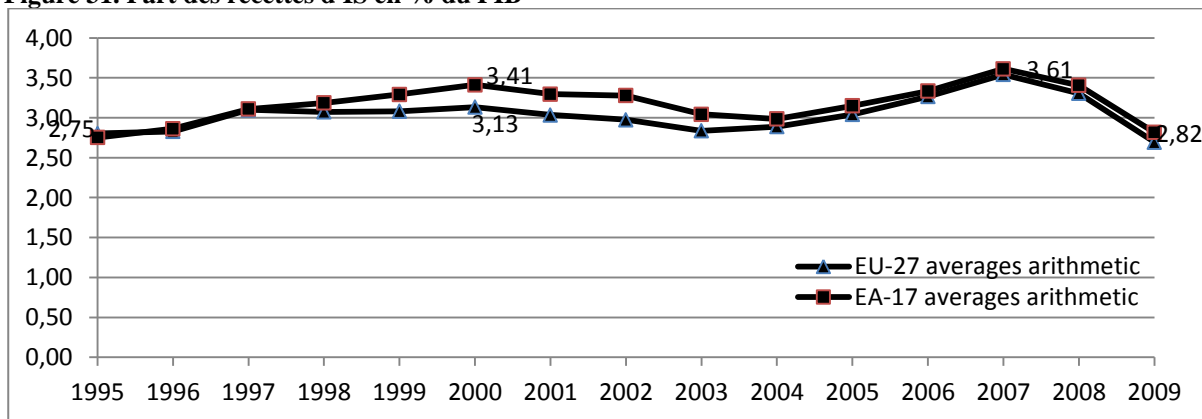
Le premier facteur expliquant une augmentation de la part de recettes d'IS en % du PIB est lié à l'augmentation de l'excédent d'exploitation et du revenu mixte net de consommation de capital fixe des sociétés non financières et des entrepreneurs individuels (cf. figure 30). Cette augmentation s'est accompagnée d'une hausse de la part du profit imposable sur l'excédent d'exploitation net des sociétés (Devereux et al., 2002).

Figure 30. Évolution de l'EBE et des actions des SNF et du taux d'IS en France (1948-2010)



Source : INSEE (2011) pour l'EBE des SNF et pour les actions des SNF ; Percebois (1991) et Eurostat (2010) pour les taux statutaires d'IS

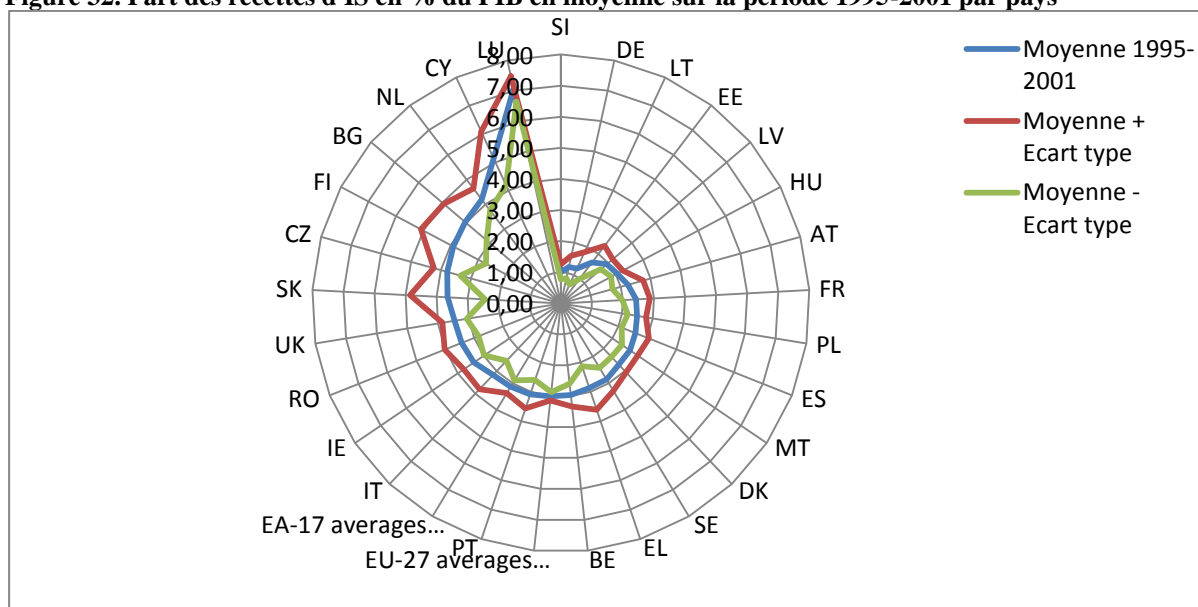
Figure 31. Part des recettes d'IS en % du PIB



Source : Données Eurostat, 2011

La figure 31 nous montre une relative stabilité des parts de recettes d'IS en % du PIB en moyenne de l'UE 27 et de l'UE17 sur la période 1995-2009. On remarque néanmoins une baisse spectaculaire de 28 % de ces moyennes entre 2007 et 2009 reflétant l'impact de la crise financière sur le ralentissement économique et la chute des profits déclarés des entreprises (malgré la chute conjointe du dénominateur, le PIB).

Figure 32. Part des recettes d'IS en % du PIB en moyenne sur la période 1995-2001 par pays



Note : Les pays sont classés par un tri ascendant en fonction de la moyenne.

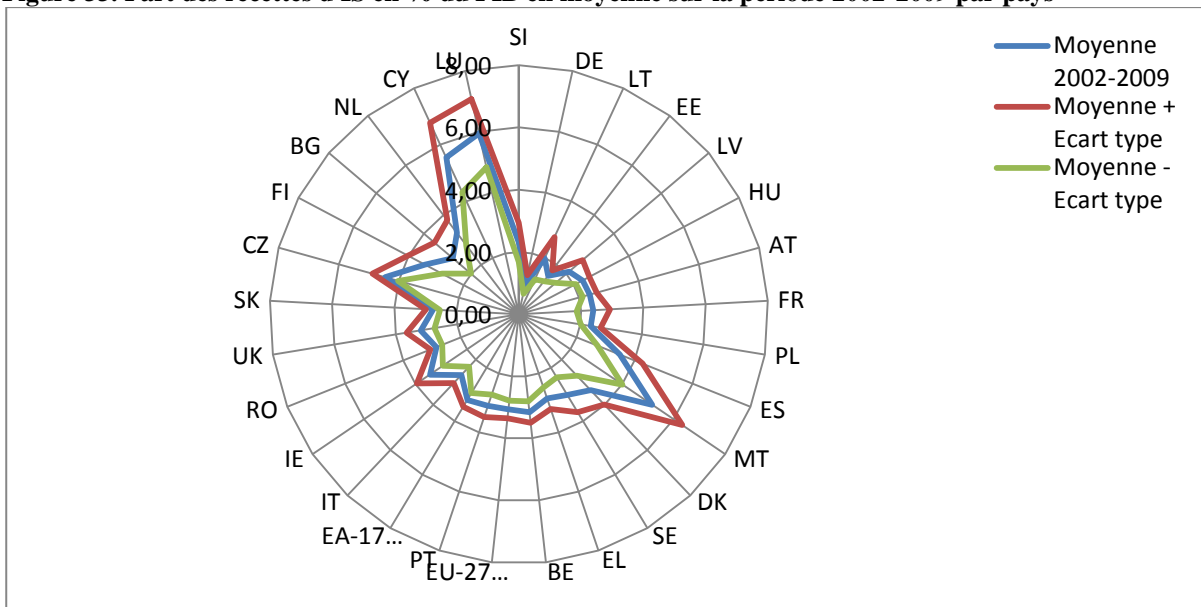
Source : Données Eurostat, 2011, calculs personnels

On constate à la lecture de la figure 32 que le Luxembourg se distingue des autres États membres avec des recettes de l'IS en % du PIB nettement supérieures, en raison des profits du secteur bancaire. L'analyse s'applique également à Chypre qui profite davantage des délocalisations de bases fiscales en provenance notamment des pays de l'ex-URSS. Les Pays-Bas sont bien placés grâce une législation avantageuse pour les implantations étrangères et grâce à la pratique du « *private ruling* ». La Finlande obtient une moyenne relativement élevée sur la période 1995-2001 par rapport aux autres États membres et par rapport à la période 2002-2009. Cela s'explique par le boom du secteur de haute-technologie (électronique-informatique) qui a largement profité à ce pays entre 1994 et 2000. Au contraire, l'Allemagne est très mal classée dans la mesure où 75 % de ses entrepreneurs choisissent de payer l'IRP plutôt que l'IS. La part de l'IS représente 1,2% du PIB sur la période 1995-2001 et 0,98 % du PIB sur la période 2002-2009.

La période 2002-2009 par rapport à la précédente nous montre une augmentation significative de la part des recettes d'IS en % du PIB pour deux pays : Malte (5,18 contre 2,69 %) et la République Tchèque (4,45 contre 3,79 %) (cf. figure 33). En revanche, la Bulgarie connaît un

effondrement de ses recettes d'IS qui passent de 4,04 % du PIB à 2,78 % du PIB, de même pour la Roumanie (3,43 puis 2,85 %) et l'Italie (3,17 puis 2,68 %). Les moyennes de l'UE 27 et de l'UE 17 sont relativement stables entre les deux périodes avec respectivement 3,01 puis 3,07 % et 3,13 puis 3,30 %. S'il n'y a pas en moyenne de baisse des recettes fiscales d'IS en % du PIB, Huizinga, Laeven et Nicodème (2006) soulignent qu'elles diminuent toutefois avec la taille du PIB. Les petits pays récoltant moins de recettes fiscales en % du PIB que les grands pays.

Figure 33. Part des recettes d'IS en % du PIB en moyenne sur la période 2002-2009 par pays



Note : Pour faciliter la comparaison de cette période avec la précédente, nous avons conservé le classement des pays de la période 1995-2001.

Source : Données Eurostat, 2011, Calculs personnels

L'étude du taux d'imposition implicite du revenu des sociétés montre que la charge fiscale quoique stable s'est légèrement accrue entre 1995 et 2009 pour l'UE 27 de 16,8 à 17,4 % et pour la zone euro de 17,3 à 19,2 % (cf. tableau 18). En moyenne, la zone euro taxe plus les revenus du capital que les autres membres de l'UE 27 (cf. figure 34). L'année 2007 apparaît comme le pic de taxation (3,7 % et 3,8 % du PIB de l'UE27 et de la zone euro) car l'IS est un impôt cyclique sensible à la conjoncture (perte de 1 point de PIB entre 2007 et 2009/10 pour l'UE27 et la zone euro). En 2009, il s'avère relativement lourd (> 20 %) en Italie, au Danemark, en Finlande, en Autriche, en Suède et au RU contrairement à l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie, l'Irlande et au Pays-Bas où le taux implicite d'IS pèse partout moins de 10,7 % en 2009. À noter que Chypre, Malte et le Luxembourg dont il n'y a pas de taux implicite du revenu des sociétés disponibles, bénéficient respectivement de recettes d'IS représentant 6,7 % du PIB en 2007 et encore 6,5% du PIB en 2009 pour Chypre, tandis que Malte passe de 6,8 % à 7,1 % du PIB sur la même période et le Luxembourg de 5,3% à 5,5%. Ce mouvement singulier s'explique, nous le verrons, par des transferts internationaux de profits à destination de ces pays (optimisation fiscale), par

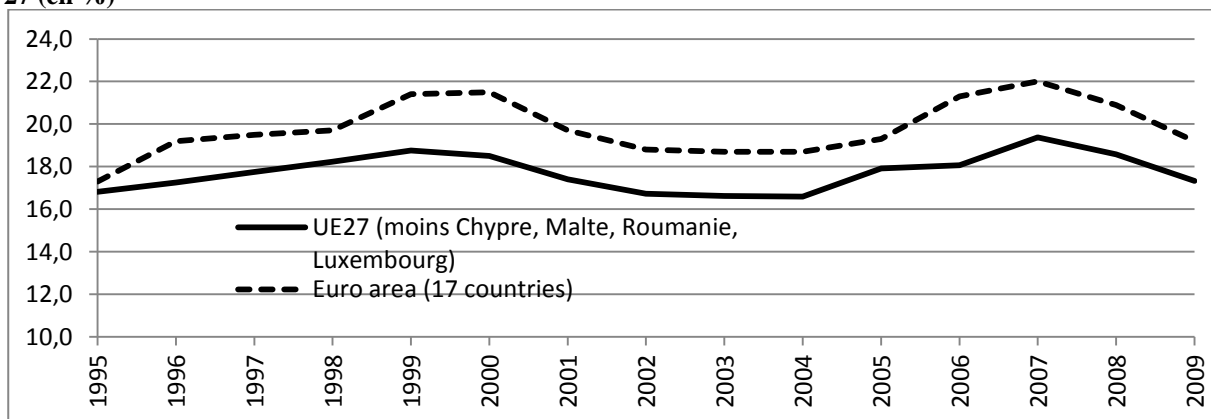
l'augmentation des revenus des sociétés (partage de la VA, croissance du secteur financier) et par l'incorporation (statut de société plutôt que de revenus d'activités soumis à l'IRP). Hormis ces 3 paradis fiscaux européens qui avec des taux d'imposition nominaux d'une très grande disparité (le plus bas de l'UE27 à Chypre avec 10 % et le plus haut de l'UE27 à Malte avec 35 %), captent les plus grosses parts de recettes d'IS ramenées au PIB, on trouve l'Espagne en 4^e position en 2007 en matière de recettes fiscales d'IS avec 4,7 % du PIB mais qui s'effondre spectaculairement à 2,3 % en 2009 et 1,8 % en 2010. Si l'on s'intéresse au coefficient de variation pour l'UE 27 et la zone euro, aucune tendance nette à la convergence ou à la divergence des taux implicites ne peut être déduite, le profil des courbes étant très heurtés, parfois parallèles (entre 1996 et 2000) et parfois symétriques (entre 2003 et 2007) (cf. figure 35).

Tableau 18. Taux d'imposition implicite du revenu des sociétés pour les États-membres de l'UE 27 (moins Chypre, Malte, Roumanie, Luxembourg) (en %)

	1995	2001	2007	2008	2009
UE27 (moins Chypre, Malte, Roumanie, Luxembourg)	16,8	17,5	19,5	18,7	17,4
Zone euro 17	17,3	19,7	22,0	20,9	19,2
Belgium	17,1	19,2	20,0	20,6	18,5
Bulgaria	Nd.	Nd.	17,5	Nd.	Nd.
Czech Republic	22,6	19,1	20,0	17,7	17,3
Denmark	21,2	17,7	31,0	26,0	22,4
Germany	17,2	17,4	20,6	19,5	18,3
Estonia	11,6	3,0	6,9	8,0	10,7
Ireland	Nd.	Nd.	13,4	11,4	10,1
Greece	Nd.	13,1	Nd.	Nd.	Nd.
Spain	Nd.	18,9	29,6	21,1	18,3
France	15,7	21,5	20,9	20,7	16,2
Italy	18,0	22,4	27,7	27,8	29,0
Latvia	10,2	7,0	10,7	13,8	6,9
Lithuania	9,5	3,7	9,6	11,0	8,7
Hungary	12,0	13,6	14,3	13,7	13,4
Netherlands	15,8	16,6	11,0	11,9	10,4
Austria	21,8	31,4	22,1	23,0	22,9
Poland	14,9	15,7	18,6	17,8	15,9
Portugal	14,6	21,0	22,4	25,5	22,1
Slovenia	8,9	12,5	19,7	17,7	16,4
Slovakia	32,2	19,3	15,9	15,3	15,3
Finland	21,7	21,9	22,1	22,9	23,1
Sweden	13,9	23,4	27,2	20,3	25,8
United Kingdom	20,6	27,2	24,9	24,5	22,3

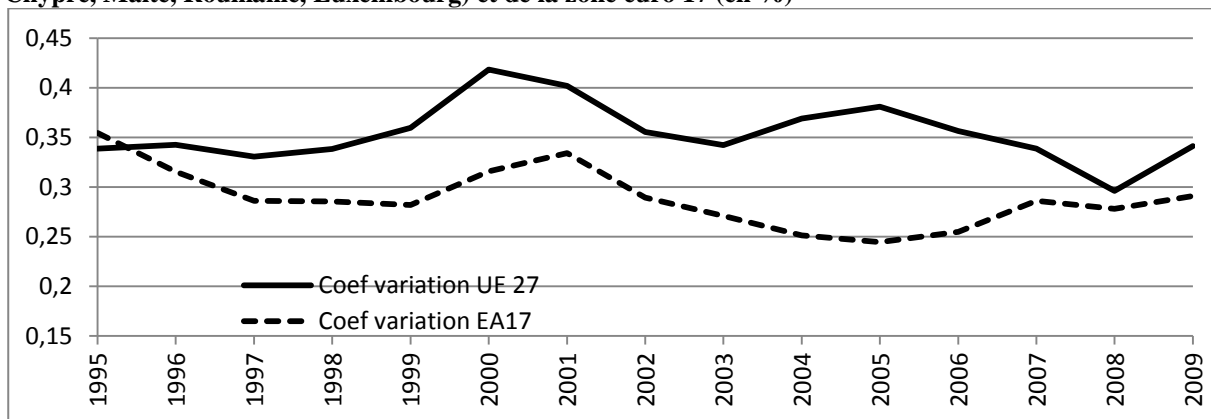
Source : Eurostat (2012)

Figure 34. Moyennes pondérées des taux d'imposition implicite du revenu des sociétés pour l'UE 15 et l'UE 27 (en %)



Source : Eurostat (2012)

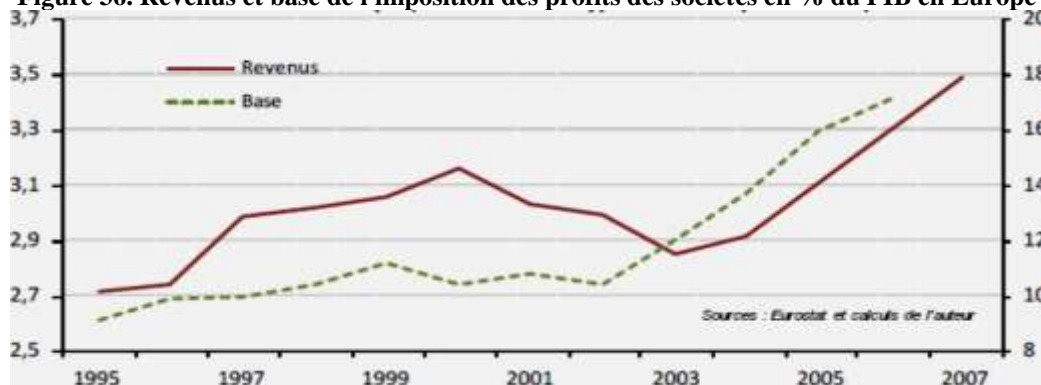
Figure 35. Taux d'imposition implicite du revenu des sociétés pour les États-membres de l'UE 27 (moins Chypre, Malte, Roumanie, Luxembourg) et de la zone euro 17 (en %)



Source : Calculs de l'auteur, Données Eurostat (2012)

A priori, contrairement à la théorie de concurrence fiscale qui prédit un effondrement des recettes fiscales conformément à la baisse des taux d'imposition, les revenus fiscaux se maintiennent à un bon niveau au cours de la période 1995-2007. Ils ont même augmenté (multiplication par deux en 10 ans, +75 % en 15 ans) en raison d'une augmentation des profits imposables déclarés par les sociétés (élargissement des bases, hausse de profitabilité) (Chatelais, 2011a).

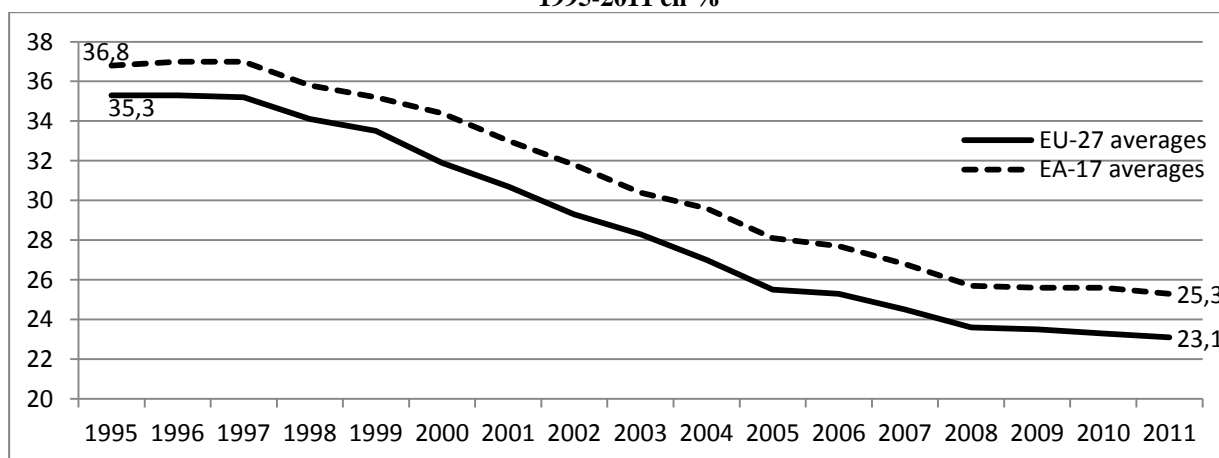
Figure 36. Revenus et base de l'imposition des profits des sociétés en % du PIB en Europe



Note : UE25 moins Chypre et Malte pour l'EATR ; Sources : Eurostat et calculs de Chatelais, (2011a)

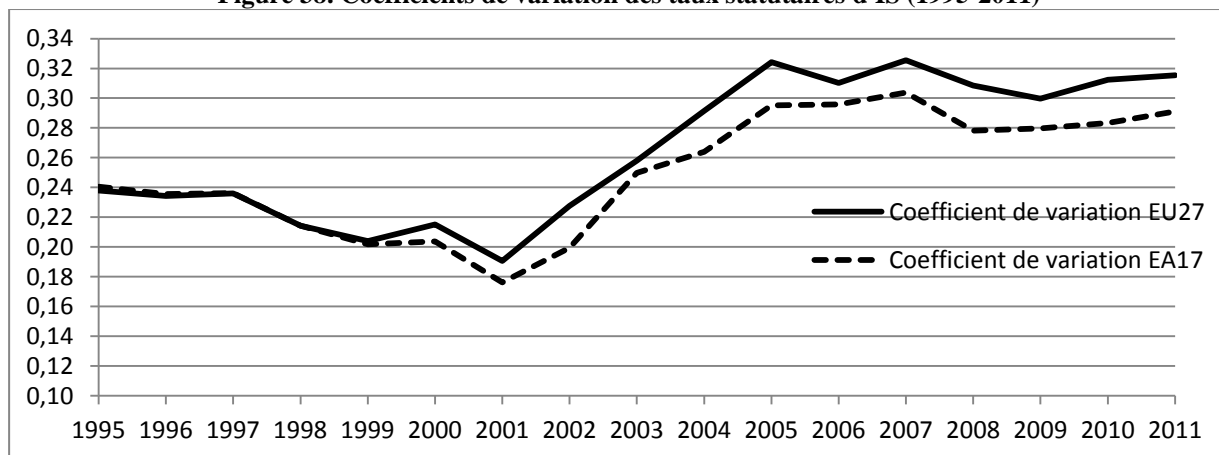
A priori, la course vers le bas des taux d'IS se vérifie pour les taux nominaux dans la mesure où le taux moyen d'imposition des sociétés dans l'UE27, y compris des taxes locales et des surcharges, en moyenne arithmétique, a diminué de 12,2 points de % entre 1995 et 2011, soit une baisse de plus de 34 % de sa valeur (cf. figure 37). A ce rythme (TCAM 1995-2010), la moyenne des taux d'IS atteindra 18,8 % en 2020 (cf. tableau 19). Néanmoins, ce mouvement à la baisse des taux ne signifie pas qu'il y ait convergence des taux. Au contraire, depuis 2001, la divergence des taux a nettement augmenté dans l'UE se stabilisant à un niveau élevé entre 2005 et 2011, tant pour l'UE 27 que pour la zone euro (cf. figure 38).

Figure 37. Moyenne non pondérée des taux statutaires maximum d'impôt sur le revenu des sociétés, ajustés, 1995-2011 en %



Source : auteur, données Eurostat, 2011

Figure 38. Coefficients de variation des taux statutaires d'IS (1995-2011)



Note : le coefficient de variation est égal à l'écart-type par la moyenne $(C_v = \frac{\sigma_x}{\bar{x}})$
 Source : auteur, données Eurostat 2011

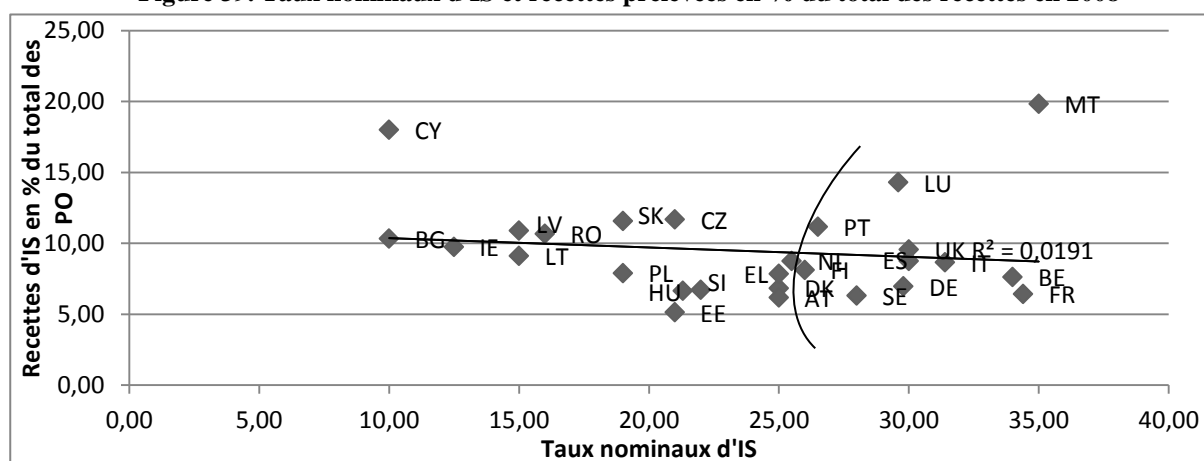
Tableau 19. Quelques statistiques à propos de l'IS dans l'UE27 entre 1995 et 2020

	Taux de variation 1995-2010 (en %)	Année 1995	Année 2000	Année 2010	Année 2020*
Variance des 27 taux d'IS	-26,06	70,51	47,07	52,13	72,92
Écart-type moyen des 27 taux d'IS	-5,44	6,38	5,35	6,03	6,79
Moyenne arithmétique de l'UE27	-34,28	35,3	31,9	23,2	18,78

Note : extrapolation à partir d'une prévision linéaire ; Source : auteur, données Eurostat 2011

Comme on peut le voir sur la figure 39, il n'y a aucune corrélation entre le taux nominal d'IS et la part des recettes fiscales prélevées en % du total pour les États membres en 2008. Cela nous indique que l'IS a d'importantes différences de performances, notamment en raison des différences d'amortissement fiscal, de crédits d'impôts et de base fiscale (incorporation) entre États membres. Ce qui nous amène à nous intéresser aux taux effectifs d'imposition.

Figure 39. Taux nominaux d'IS et recettes prélevées en % du total des recettes en 2008



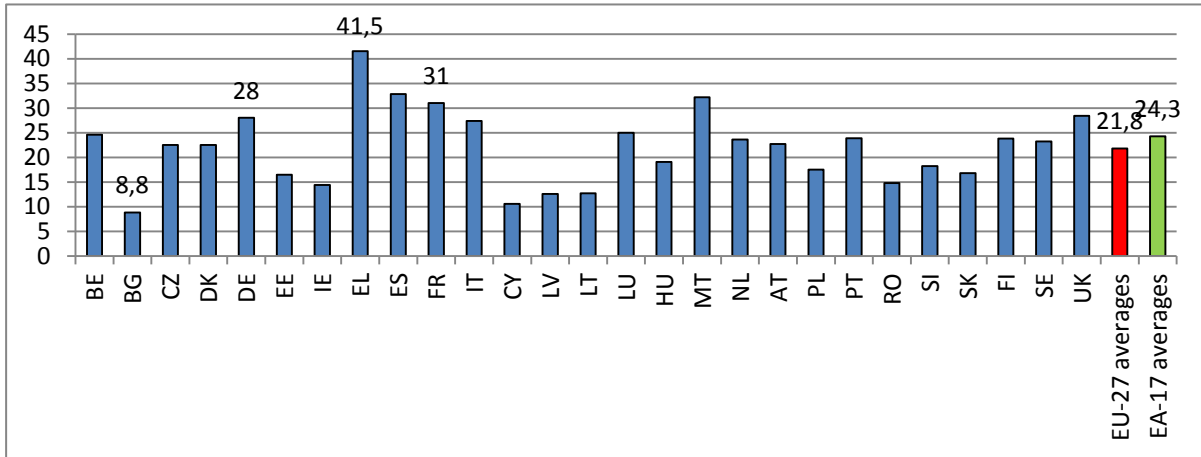
Source : auteur, données Eurostat

L'amplitude des disparités entre les taux effectifs moyens d'IS en 2010 est encore plus grande avec un taux minimal de 8,8 % en Bulgarie et un taux maximal de 41,5 % en Grèce (cf. figure 40). Les moyennes européenne et de la zone euro sont proches et modérées avec réciproquement 21,8 % et 24,3 % (cf. figure 41). La tendance est également à la baisse depuis 1995 mais part d'un niveau moyen élevé avec des taux effectifs moyens de 30,4 et 29,3 % pour la zone euro et l'UE27. L'écart tend également à s'accroître au détriment de la zone euro (+2,5 points contre +1,1 point). Les baisses de taux les plus importantes sur la période (1995-2010) sont sans conteste celles des pays de l'Est et des petits pays insulaires (-73 % pour la Bulgarie, -61 % pour Chypre, etc.) (cf. tableau 20). À noter que l'Allemagne se classe au 8^e rang de la plus forte baisse de son taux d'IS effectif (-32 %) qui était, il est vrai, à un niveau initial relativement élevé et désormais à un taux de 28 %.

Dans l'ensemble, on ne constate aucune convergence sur la période entre les taux effectifs mais au contraire une légère croissance de l'hétérogénéité en la matière, notamment entre 2008

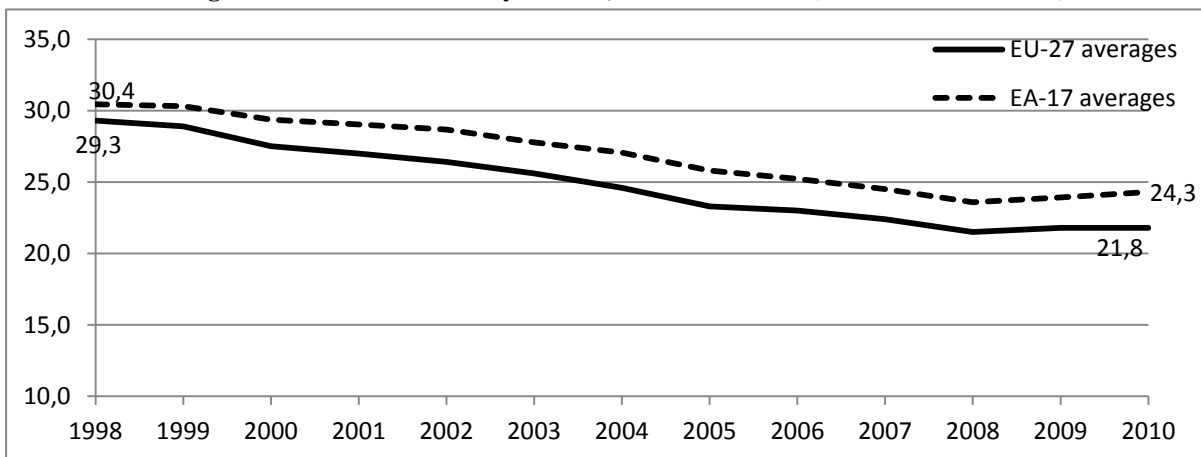
et 2010. Néanmoins, il est intéressant de voir qu'à partir de 2001, les profils de convergence très proche entre 1995 et 2001 s'écartent progressivement par la suite entre l'UE27 et la zone euro (figure 42).

Figure 40. Taux effectifs moyens d'IS, en 2010 en % (secteur non financier)



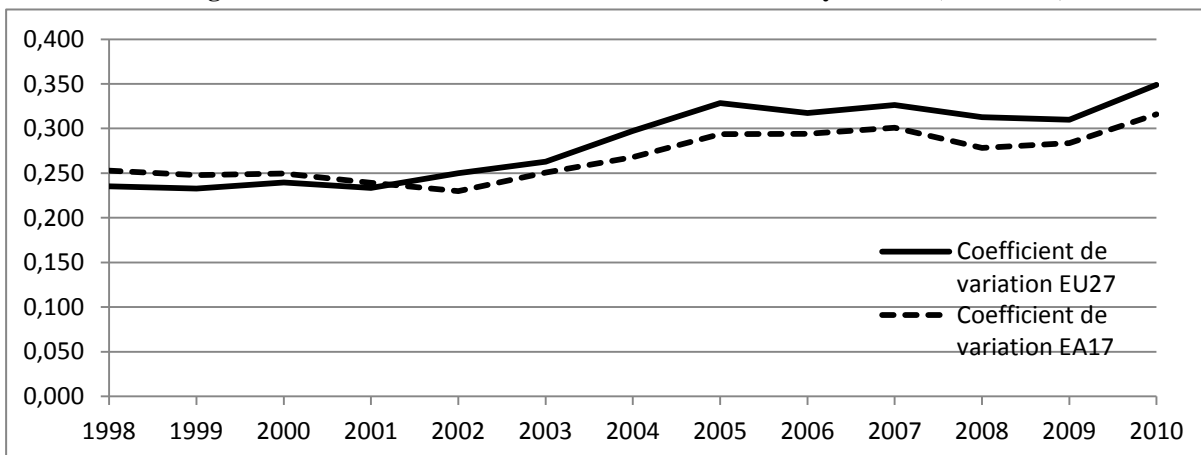
Source : auteur, données Eurostat

Figure 41. Taux effectifs moyens d'IS, 1998-2010 en % (secteur non financier)



Source : auteur, données Eurostat

Figure 42. Coefficients de variation des taux effectifs moyens d'IS (1998-2010)



Note : le coefficient de variation est égal à l'écart-type par la moyenne $(C_v = \frac{\sigma_x}{\bar{x}})$
 Source : calculs des auteurs, données Eurostat 2011

Tableau 20. Classement des pays en fonction du taux de variation du taux effectif moyen d'IS entre 1998-2010

Classement ascendant du négatif au positif	Taux effectifs moyens d'IS, (secteur non financier)	Taux de variation, 1998-2010 en %
1	BG	-73%
2	CY	-61%
3	RO	-56%
4	SK	-54%
5	PL	-46%
6	LT	-45%
7	LV	-44%
8	DE	-32%
9	BE	-29%
10	PT	-28%
11	NL	-27%
12	EE	-26%
13	DK	-25%
14	AT	-24%
15	LU	-23%
16	FR	-22%
17	CZ	-15%
18	IT	-14%
19	SI	-13%
20	ES	-10%
21	FI	-8%
22	UK	-4%
23	SE	-3%
24	MT	0%
25	HU	+1%
26	EL	+37%
27	IE	+53%
Écart-type EU27		+10%
Écart-type EA17		0%
Moyenne EU-27		-26%
Moyenne EA-17		-20%
Coefficient de variation EU27		+48%
Coefficient de variation EA17		+25%

Source : calculs de l'auteur

Sous-section 2.2.3 Étude des taux nominaux par les quantiles

Le *boxplot* à la Tukey (1977) suivant révèle quatre chutes brutales de la médiane des taux nominaux de l'UE 15 en 1986, 1989, 1993 et 2005 (cf. figure 43). On peut rapprocher ces réductions de taux aux évènements suivants : la réforme fiscale américaine de 1984-86, la chute de mur de Berlin en 1989, la récession européenne de 1993 et, avec un an de décalage, l'élargissement européen de 2004. La valeur extrême à 10 % puis 12 % en 2003 représente l'Irlande, tandis que l'Allemagne est la valeur extrême supérieure à 50 % entre 1990 et 2003.

Globalement la médiane de l'UE 15 passe d'un peu plus de 50 % à presque 40 % entre 1979 et 2005. La dispersion des États s'est réduite si l'on regarde la taille des moustaches de la boîte dont l'écart passe de 30 points en 1979 à environ 10 points en 2005. Il y a donc une certaine convergence à la baisse des taux nominaux dans l'UE15 sur la longue période, même si l'écart interquartile n'a pas sensiblement diminué.

Figure 43. Évolution des taux nominaux d'IS dans l'UE15 entre 1979 et 2005

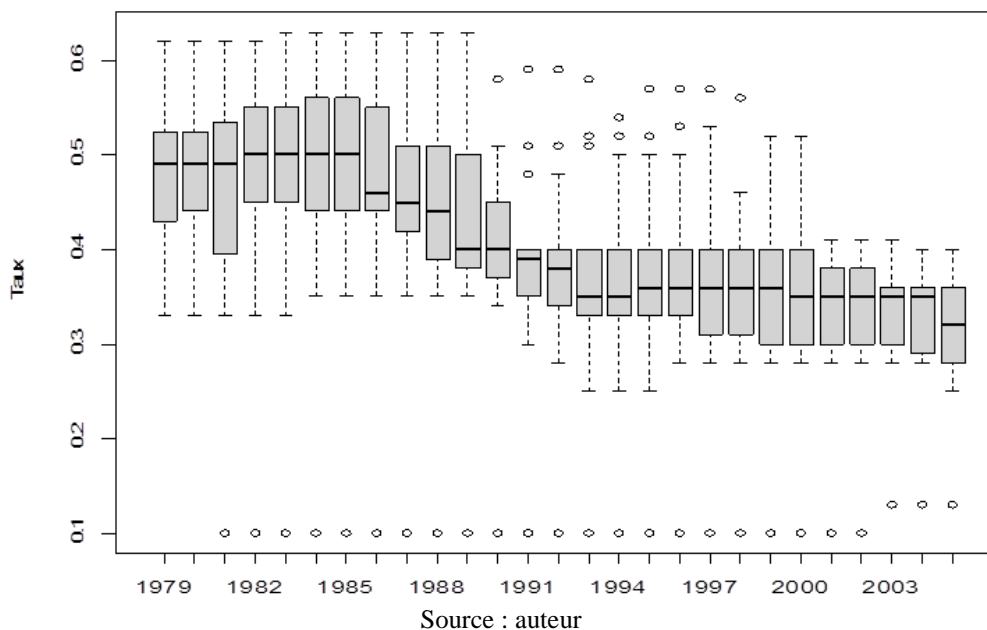
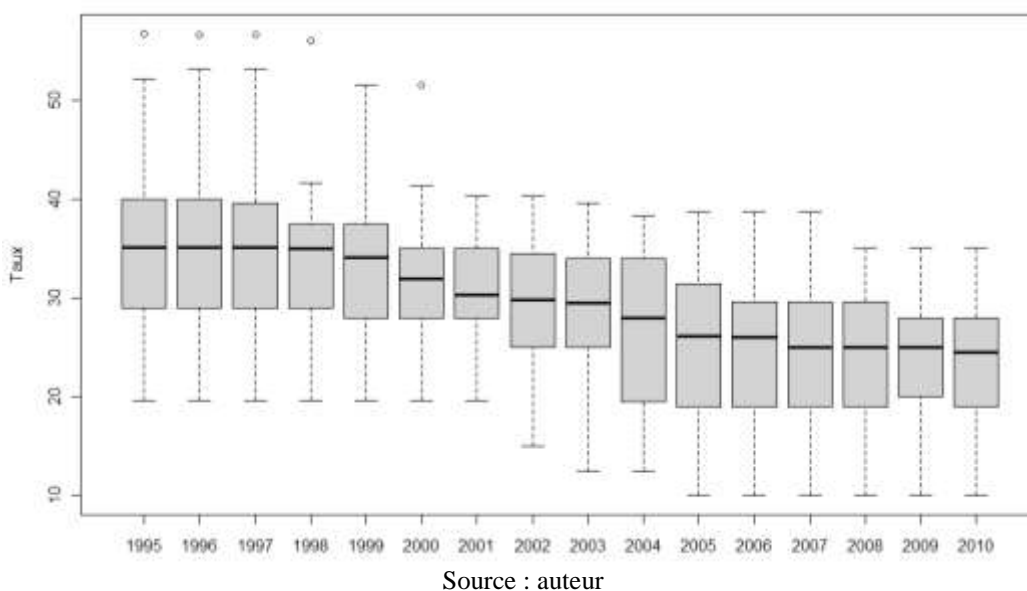


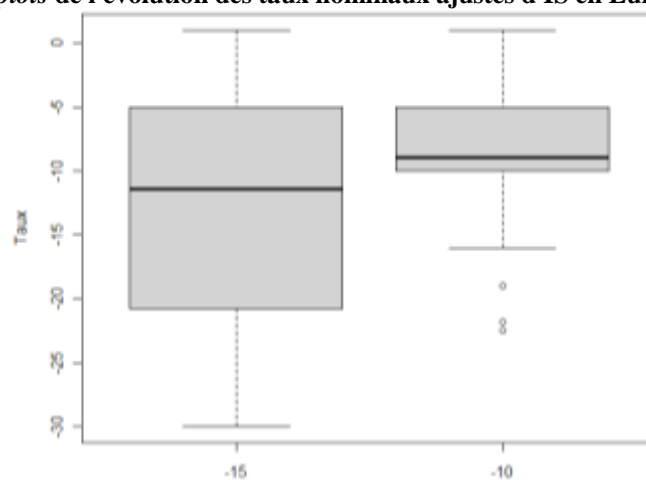
Figure 44. Évolution des taux nominaux maximum ajustés d'IS dans l'UE, 1995-2010



En appliquant cette analyse à la période 1995-2010, on s'aperçoit que l'étude de la courte période confirme la tendance à la baisse des taux nominaux (médiane) (cf. figure 44). En revanche, la réduction de la dispersion est moins nette, voire nulle. L'écart des moustaches passe de 30 points en 1995 à environ 26 points en 2010 mais il était de 29 points en 2007. Tandis que

l'écart interquartile est relativement stable, après une baisse entre 1995 et 2001, il augmente jusqu'en 2004, pour baisser de nouveau jusqu'en 2009.

Figure 45. Boxplots de l'évolution des taux nominaux ajustés d'IS en Europe (1995-2010)



Source : auteur

Le *boxplot* de la figure 45 souligne l'évolution des taux nominaux pour deux périodes (1995-2010 et 2000-2010). On remarque que 50 % des baisses de taux sur les quinze dernières années étaient des baisses comprises entre -5 et -21 % tandis que 25 % étaient des baisses importantes de -22 à -30 % et les 25 % restant des baisses comprises entre 0 et -5 %. Si on s'intéresse uniquement aux dix dernières années, on constate que l'écart de taux dans la période fut moins ample, avec une concentration de 50 % des baisses de taux comprises entre -5 et -10 %, contre 25 % comprises entre 10 et 17 % (3 valeurs extrêmes aux alentours de -20 %) et les 25 % restants comprises entre 0 et 5 %.

Ces tendances temporelles de baisses des taux nous révèlent que le mouvement à la baisse des taux nominaux fut plus ample et disparate entre les États entre 1995 et 2000, alors que la période 2001-2010 voit des baisses plus modestes et plus homogènes entre les États. Les calculs des taux de variation (1995-2010) de la variance et de l'écart-type nous confirment *a priori* le scénario de la convergence des taux nominaux, tandis que le taux de variation de la moyenne arithmétique nous confirme le scénario de la course au moins-disant (cf. tableau 21). Cette analyse est toutefois trompeuse puisqu'elle repose seulement sur le différentiel entre deux années, en l'occurrence 1995 et 2010. En utilisant le TCAM plutôt que le taux de variation d'une part et en projetant la tendance 1995-2010 jusqu'à 2020, on obtient des résultats plus nuancés. Si la moyenne arithmétique continue sa chute (18,8%), la variance et l'écart-type s'accroissent de respectivement 40 % et 12 % jusqu'en 2020 (cf. tableau 22). On a donc affaire à une divergence des taux et au maintien de l'hétérogénéité fiscale plutôt qu'à un rapprochement des ratios

fiscaux. Le scénario de course au moins-disant peut donc cohabiter avec une certaine hétérogénéité fiscale.

Tableau 21. Évolution des taux nominaux d'IS dans l'UE 27

En %	Taux de variation 1995-2010	Commentaire
Variance	-26,06	Convergence
Écart-type moyen	-5,44	Convergence
Moyenne arithmétique	-34,28	Course au moins-disant

Source : calcul de l'auteur

Tableau 22. Rapprochement à la baisse mais non convergence des taux nominaux d'IS

En valeur absolue	Année 2010	Année 2020*	Commentaire
Variance des 27 taux d'IS	52,13	72,92	Hétérogénéité (+40 %)
Écart-type moyen des 27 taux d'IS	6,03	6,79	Hétérogénéité (+12 %)
Moyenne arithmétique de l'UE27	23,20	18,78	Course au moins-disant

Note : calculs réalisés à partir des projections linéaires de taux nominaux d'IS, elles-mêmes réalisées avec le taux de croissance annuel moyen de la période 1995-2010 de respectivement chaque État-membre. Source : auteur

À partir du tableau 23, la moyenne des taux d'IS nominaux chutent de -34,28 % entre 1995-2010, passant de 30,56 à 19,36 %. Si on procède à un découpage géographique, on remarque que la moyenne des taux UE10 s'effondre de -36,65 % sur la période, enregistrant la baisse la plus importante par rapport à la moyenne de la zone euro et de l'UE15. En tenant compte d'un découpage temporel entre 1995-2001 et 2002-2010, on voit que la baisse de la moyenne des taux est plus importante sur la 2^e période (-23,96 %), ce qui est vrai pour toutes les catégories spatiales avec une baisse de l'ordre du double de la période précédente. On assiste donc bien à une concurrence des taux vers le bas.

En matière de convergence, l'analyse est plus compliquée. Si l'écart-type diminue pour toutes les catégories spatiales, notamment pour l'UE10 (-45,94 %) sur la période 1995-2001. En revanche, l'écart-type augmente sur la période 2002-2010 à l'exception de l'UE15 (-11,75%). Les diagnostics de la convergence des taux entre 1995-2001 et de la divergence des taux entre 2002-2010 ne sont pas stabilisés. En effet, en prenant en compte la mesure de l'uniformité de la distribution calculée par le coefficient de variation, on s'aperçoit que tous les coefficients s'accroissent sur la première période. Ce qui signifie une plus grande hétérogénéité de la distribution en 2001 qu'en 1995, en particulier au sein de l'UE10 (+63,78 %). A l'inverse, sur la période 2002-2010, l'ensemble des coefficients de variation diminuent, ce qui signifie qu'il y a plus d'homogénéité dans chaque groupe. Enfin, hormis l'UE15 qui a un coefficient proche mais légèrement supérieur, tous les groupes possèdent un coefficient de variation plus bas en 2010 qu'en 1995.

On peut donc en conclure que si les taux nominaux ont chuté dans l'ensemble des groupes et pour les deux périodes, la convergence s'est réalisée pour tous les groupes entre 2002-2010. La période 1995-2001 est une période de course vers le bas mais qui aura pour effet d'accroître

l'hétérogénéité des taux d'IS européens. Cette divergence de politique fiscale en termes de niveau (et non d'orientation à la baisse qui est commune) est particulièrement marqué pour l'UE15 qui connaît quasiment la même hétérogénéité de taux en 2010 qu'en 1995, avec une moyenne de taux en baisse de 29,81 % entre 1995 et 2010.

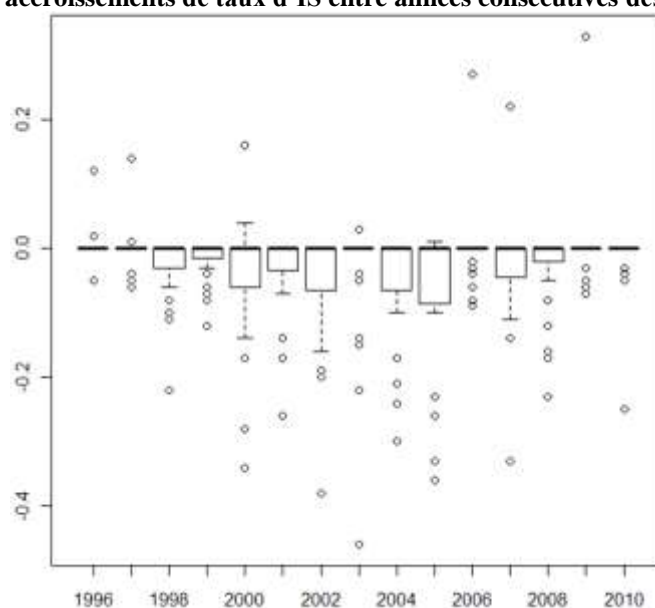
En rapprochant ces résultats de ceux de la zone euro, on constate que l'UE15 maintient une moyenne de taux proche mais supérieure à la zone euro en 1995, 2001 et 2010. L'UE15 et la zone euro connaissent des tendances identiques en termes de réduction des taux pour chaque période 1995-2010, 1995-2001 et 2002-2010. La différence entre les deux zones se fait en termes d'uniformisation des taux autour de la moyenne dans la zone euro qui est beaucoup plus marquée sur la période 2002-2010 (le coefficient de variation baisse de -40,27% contre une hausse de +34,20 % entre 1995-2001) alors que l'uniformisation des taux autour de la moyenne de l'UE15 est d'une plus faible amplitude que dans la zone euro (-19,52 contre -40,27%) mais surtout d'une plus faible amplitude que la hausse précédente du coefficient de variation (-19,52 contre +28,82%). Autrement dit, le différentiel d'uniformisation entre les deux groupes de pays s'accroît passant de 0,57 point en 1995 à 0,44 point en 2002 et à 1,57 point en 2010 systématiquement à l'avantage de la zone euro (coefficient plus bas). Finalement, sur la période 1995-2010, l'UE15 est le seul groupe de pays à voir son hétérogénéité s'accroître (+3,68%) notamment par rapport à la zone euro en raison d'une divergence de choix fiscaux entre les pays membres de la zone euro et les pays membres de l'UE15 non membres de la zone euro (RU, Suède, Danemark). Finalement, en matière de concurrence fiscale, l'UE10 connaît bien la baisse de taux la plus brutale entre 1995-2010, en particulier entre 2002-2010, relativement aux autres groupes de pays, avec la plus forte divergence de choix de taux d'IS entre 1995-2001 mais également la convergence la plus prononcée entre 2002-2010.

Tableau 23. Statistiques descriptives des taux d'IS dans l'UE

	Année 1995	Année 2001	Année 2010	Taux de variation 1995-2010	Taux de variation 1995-2001	Taux de variation 2002-2010
Moyenne						
EA16	37,50	33,50	25,70	-31,47	-10,67	-19,94
EU10	30,56	27,06	19,36	-36,65	-11,45	-23,96
EU15	38,74	34,17	27,19	-29,81	-11,80	-17,44
EU25	35,00	31,10	24,00	-31,43	-11,14	-19,19
EU27	35,30	30,70	23,20	-34,28	-13,03	-20,82
Écart-type						
EA16	8,68	5,71	7,35	-15,40	-34,20	15,49
EU10	7,77	4,20	6,46	-16,87	-45,94	13,55
EU15	7,93	5,43	5,36	-32,36	-31,53	-11,75
EU25	8,67	5,94	6,81	-21,44	-31,46	14,64
EU27	8,40	5,85	7,22	-14,01	-30,33	23,41
Coefficient de variation (Moyenne/Écart-type)						
EA16	4,32	5,86	3,50	-18,99	35,76	-40,27
EU10	3,93	6,44	3,00	-23,79	63,78	-53,42
EU15	4,89	6,30	5,07	3,68	28,82	-19,52
EU25	4,04	5,24	3,53	-12,72	29,65	-32,63
EU27	4,20	5,25	3,21	-23,57	24,82	-38,86

Source : auteur, données Eurostat

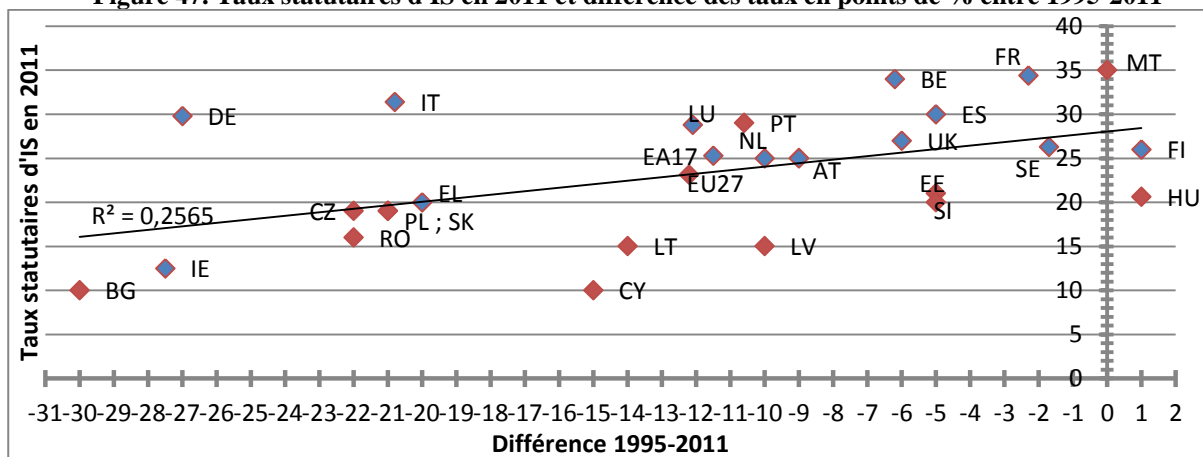
Figure 46. Boxplot des accroissements de taux d'IS entre années consécutives des États membres de l'UE



Source : auteur

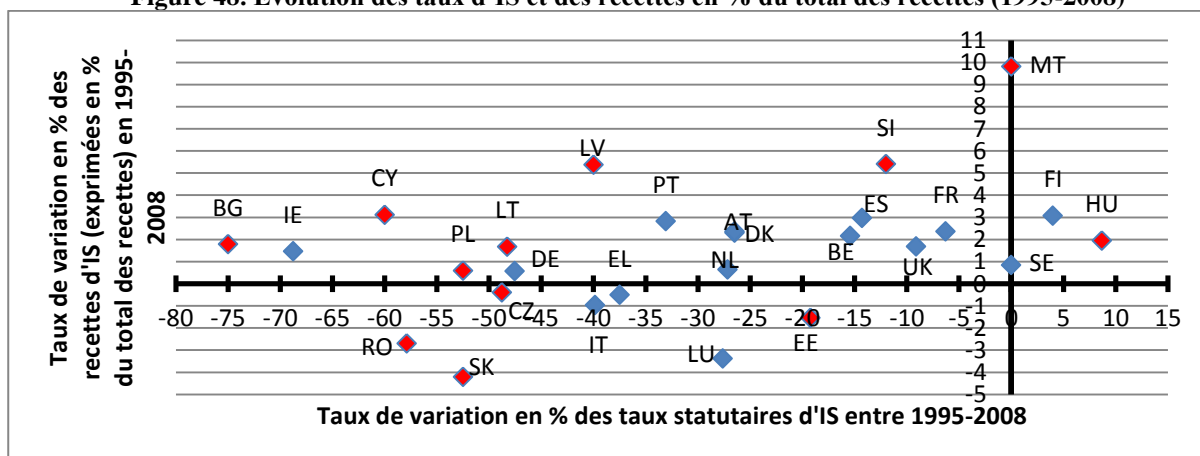
Le *boxplot* à la Tukey des variations de taux d'IS entre années consécutives révèle une forme en V des baisses de taux, qui sont peu nombreuses et de faibles ampleurs en 1995-97 et 2006-10 d'une part, et d'autre part une concurrence intense en milieu de période avec deux pics en 2002 et 2005 (cf. figure 46). La figure 47 nous confirme qu'en général se sont bien les États, qui ont procédé aux plus importantes baisses de taux sur la période 1995-2011, qui ont les taux d'IS les plus bas en 2011.

Figure 47. Taux statutaires d'IS en 2011 et différence des taux en points de % entre 1995-2011



Sources : auteur, données Eurostat 2011

Figure 48. Évolution des taux d'IS et des recettes en % du total des recettes (1995-2008)



Note : période 2000-2008 pour les recettes fiscales de la Bulgarie en raison de données indisponibles pour 1995-1999. Source : calculs de l'auteur, données Eurostat 2010

Avec la figure 48, on vérifie qu'une augmentation des taux d'IS sur la période 1995-2008 s'est traduite logiquement par une hausse de la part des recettes d'IS dans le total des recettes fiscales en Finlande et en Hongrie. On remarque également que les nombreuses baisses de taux d'IS des États membres ne se sont pas traduites systématiquement par des baisses de recettes d'IS dans le total des recettes fiscales. C'est le cas seulement pour la Slovaquie, le Luxembourg, la Roumanie, l'Estonie, l'Italie, la Grèce et la République Tchèque. Bien au contraire, les baisses de taux s'accompagnent dans une grande majorité des cas par une croissance des recettes fiscales issues de la taxation des sociétés dans le total des PO. Néanmoins, peu nombreux sont les États membres dont le taux de variation des recettes d'IS en % des PO dépasse les 3 %. En outre, le surplus de recettes fiscales obtenu est sans lien avec l'ampleur de la baisse comme le montrent la Slovaquie (+ 5 % de recettes pour une baisse d'environ 12 %), la Lettonie (+ 5 % de recettes pour une baisse d'environ 40 %), ou encore la Bulgarie (+ 2 % de recettes pour une baisse de 75 %). L'absence d'effet sur les recettes fiscales de la course vers le bas en matière de taux nominal d'IS est *a priori* surprenante.

On retrouve ce phénomène dans la littérature, sous le nom de « paradoxe des recettes ». Stewart et Webb (2006) confirment sur les données OCDE qu'il n'y a pas de baisse des recettes de l'impôt des sociétés en % du PIB liée à la baisse des taux nominaux. Il n'y a pas de baisse des rentrées fiscales pour cet impôt (hors effet de cycle) mais les impôts sur les sociétés et sur le patrimoine ont augmenté plus modérément que les impôts sur les biens et services. Certes, les taux d'imposition statutaires sur les bénéfices des sociétés ont baissé de 14 points de pourcentage, en moyenne entre 1982 et 2003, passant de 47 % à 33 % (fiscalité nationale plus impôt locaux assis sur les bénéfices) pour les principaux pays industriels (Conseil des Impôts, 2004). Confirmée par de nombreuses études (OECD, 2005, 2007 ; Van Cauter et Van Meensel, 2007 ; Eurostat, 2007), cette tendance est donc à la baisse des taux statutaires et à l'élargissement de l'assiette ce qui explique partiellement la stabilisation des recettes fiscales d'IS. En effet, en moyenne les recettes fiscales issues de la taxation des sociétés en % du PIB pour les pays de l'OCDE sont en progression de 2,7 % en 1995 à 3,3 % en 2006 pour l'UE25 (Piotrowska et Vanborren, 2008).

L'approche classique développée par Sorensen (2007) vise à décomposer le ratio de revenu fiscal des sociétés au PIB pour permettre d'analyser si les tendances en termes de revenu fiscal des sociétés sont le fait d'un changement dans la charge fiscale effective sur le revenu des sociétés, d'une modification de la part du revenu total du secteur des entreprises (sociétés et entreprises individuelles) ou une variation du revenu total des entreprises (sociétés et entreprises individuelles) relativement au PIB. Nous obtenons la formule suivante :

$$R/PIB = R/C * C/P * P/PIB$$

Où R sont les recettes fiscales totales des sociétés ; C est le revenu/profit total des sociétés ; P est le revenu total des entreprises (sociétés et entrepreneurs individuels) ; R/C sont les recettes fiscales par rapport au revenu des sociétés (approximation de EATR) ; C/P est le ratio du revenu des sociétés au revenu des entreprises (sociétés et entrepreneurs individuels) ; et P/PIB est le revenu des entreprises (sociétés et entrepreneurs individuels) rapporté au PIB. Cette décomposition suggère que si une hausse du ratio de recettes fiscales au PIB est due à une hausse de la charge fiscale effective sur le secteur des sociétés (R/C) ; si cela reflète une augmentation de la part des profits du secteur des sociétés dans les revenus totaux des entreprises (C/P) ou si cela s'explique par un accroissement de la part des profits dans le PIB (P/Y) (cf. tableau 24).

Tableau 24. Survol des tendances pour 16 pays européens des ratios fiscaux (1995-2004)

Pays	R/C	C/P	P/PIB
BE	+	+	-
CZ	-	+	+
DK	+	+	0
EE	-	+	+
ES	+	-	-
FR	+	+	0
IT	-	+	-
LT	-	+	-
NL	-	+	+
AT	+	+	+
PL	-	+	+
PT	+	-	-
SK	-	-	-
FI	0	+	+
SE	+	+	-
UK	-	+	0

Note : + = hausse ; 0 constant ; - = baisse. Source : Piotrowska et Vanborren (2008, 25)

Dès lors, nous pouvons montrer que ce paradoxe des recettes repose sur plusieurs facteurs complémentaires. Premièrement, on constate une augmentation de la profitabilité des entreprises sur la période considérée, notamment des secteurs financier et des services (Auerbach et Poterba, 1987 ; Auerbach 2007 ; Devereux et al. 2004). Par exemple, entre 1995 et 2004, la France voit le revenu des sociétés augmenter plus vite que le taux de croissance du PIB (Piotrowska et Vanborren, 2008, 22). Néanmoins, Sorensen (2007) avance que le mouvement des profits totaux en % du PIB est limité et qu'il ne peut pas expliquer la tendance à la hausse de la part des recettes fiscales au PIB.

Deuxièmement, les règles qui fixent l'assiette fiscale ont été globalement modifiées afin de compenser la baisse des taux nominaux par un élargissement de l'assiette. Le revenu fiscal des sociétés a augmenté en raison des modalités de report de perte et des déductions fiscales accordées. En outre, O. H. Jacobs, C. Spengel, T. Stetter et C. Wendt (2005) ont montré que suite à l'adoption des normes comptables internationales, la charge d'impôt calculée selon ces normes, a légèrement augmenté par rapport à la charge d'impôt calculée selon les normes nationales pour tous les pays européens exception faite de l'Irlande.

Troisièmement, la part des profits des sociétés dans le total des profits a cru, reflétant une l'importance grandissante de la forme organisationnelle en société (Sorensen, 2007). L'Allemagne, l'Autriche, les Pays-Bas, la France et la Belgique notamment ont connu une « incorporation » grandissante, autrement dit, les entrepreneurs individuels qui étaient imposés sur les revenus personnels sont désormais enregistrés comme sociétés et imposés comme tel. De Mooij et Nicodème (2007, 2008) utilisent les données de 17 pays et de 60 secteurs entre 1997 et 2003 et ils montrent qu'une augmentation d'un point du différentiel de taux entre l'IS et l'IRP

accroît l'incorporation de 0,8 point de pourcentage en moyenne¹³⁰. Ce phénomène s'explique pour plusieurs raisons. Un entrepreneur a le choix entre déclarer ses revenus d'activité en revenu personnel sur le revenu ou en revenu de société. Dès lors, si le taux d'IS est plus faible que le taux d'IRP, celui-ci a intérêt à se déclarer en société. Ensuite, un entrepreneur profite d'un « abri fiscal » (incitations à la création d'entreprise, responsabilité limitée, etc.) lorsqu'il se déclare en société plutôt qu'en travailleur indépendant. Cet avantage est d'autant plus grand que les taux d'IS ou d'IRP sont grands. De plus, le taux proportionnel d'IS portant sur les bénéfices encourage la prise de risque en réduisant la variance des revenus après impôts d'un entrepreneur (averse au risque). Enfin, la progressivité des taux d'IRP joue dans le sens inverse en décourageant probablement la prise de risque. De Mooij et Nicodème soulignent que l'accroissement de 17 % du différentiel de taux entre le taux réduit d'IS et le taux marginal d'IRP entre 1991 et 2006 dans l'UE15 avec une semi-élasticité de 0,8 implique que la base fiscale d'IS devrait être 13,5 % plus grande que sans cet écart de taux. Autrement dit, le ratio des recettes fiscales d'IS au PIB de l'UE15 en 2004 aurait dû chuter de 2,7% à 2,3% sans ce transfert de revenus de l'IRP à l'IS. Piotrowska et Vanborren (2008, 18) montrent que 13 pays européens¹³¹ voient le revenu des sociétés augmenter entre 1995 et 2004 relativement au revenu total des entreprises (sociétés, entrepreneurs individuels/revenus mixtes). Pour huit des 13 pays, cette augmentation s'accompagne d'une hausse du taux d'incorporation (Autriche, Rép.Tchèque, Danemark, Finlande, France, Pays-Bas) ou de la part des profits des sociétés (Belgique, Pologne).

Quatrièmement, la croissance des recettes fiscales est relativement plus importante dans les petits pays que dans les grandes économies européennes.

Cinquièmement, les recettes et les taux d'IS n'évolueraient pas dans la même direction en raison de la position différente des États par rapport à la courbe de Laffer (1996). En effet, Chypre où le taux d'IS est en 2007 de 10 % est en-dessous du sommet¹³² de la courbe de Laffer qui est estimé par Devereux (2007) et Clausing (2007) entre 22 et 28 %, alors que l'Allemagne a un taux d'IS (excessif ?) de 38,3 %. En outre, Chatelais (2011b) rappelle qu'une baisse similaire de 10 % du taux d'imposition en Estonie et en France entre 1995 et 2006 n'a pas produit les mêmes effets. Ainsi, les recettes fiscales ont cru en France de 67 % tandis qu'elles ont diminué de 30 % en Estonie. L'étude des pays européens montre que la Slovaquie, l'Estonie, la Lettonie,

¹³⁰ Ces résultats sont conformes aux travaux réalisés aux États-Unis (Goolsbee, 2004). Celui-ci estime qu'une augmentation du taux d'IS de 0,1 point réduit la part des sociétés par 0,25 et la part des ventes des sociétés de 0,07 et le chômage de 0,15. Il démontre ainsi que le taux d'incorporation serait particulièrement sensible au taux d'IS.

¹³¹ Autriche, Belgique, Rép. Tchèque, Danemark, Estonie, Finlande, France, Italie, Lituanie, Pays-Bas, Pologne, Suède et RU.

¹³² Point où les recettes sont théoriquement maximales.

la Pologne et peut-être l'Italie seraient probablement sur la phase ascendante de la courbe de Laffer où une baisse du taux entraîne une diminution de recettes. Par ailleurs, une étude de la BCE souligne qu'il reste des marges de manœuvre notamment sur l'imposition du travail (Trabandt et Uhlig, 2010). Ainsi, selon cette hypothèse, le gouvernement allemand pourrait accroître de 10 % ses recettes sur l'imposition du travail et de 2 % ses recettes sur l'imposition du capital en augmentant les impôts sans dépasser le seuil théorique maximal d'imposition qui ferait décroître les recettes recouvrées (cf. tableau 25). Situées au-delà du seuil de Laffer, la France, l'Italie, l'Autriche, la Belgique, la Finlande et la Suède n'auraient plus de marge de manœuvre dans l'alourdissement des charges fiscales sur le capital. Il faut toutefois être prudent avec ce genre d'analyse car certains pays n'ont pas modifié leur taux d'IS et ils ont vu croître très fortement leur recettes fiscales (par exemple, + 150 % en Espagne) (Chatelais, 2011b).

Tableau 25. Marge de manœuvre selon la courbe de Laffer pour l'imposition du travail et du capital

Pays	Recettes fiscales additionnelles maximum en % (Travail)	Recettes fiscales additionnelles maximum en % (Capital)
USA	30	6
EU14	8	1
Allemagne	10	2
France	5	0
<i>Italie</i>	4	0
RU	17	1
Autriche	2	0
Belgique	3	0
Danemark	1	1
Finlande	3	0
<i>Grèce</i>	7	2
<i>Irlande</i>	30	8
Pays-Bas	9	1
<i>Portugal</i>	14	3
<i>Espagne</i>	13	2
Suède	1	0

Source : à partir des résultats de Trabandt et Uhlig (2010)

En matière d'IS, l'étude de l'EMTR et de l'EATR sur la période montre une baisse moins prononcée que celle du taux statutaire. Cela nous informe sur l'incomplète compensation entre l'élargissement des bases et la chute des taux. Par conséquent, l'augmentation des recettes fiscales en pourcentage du PIB ne peut s'expliquer par le seul élargissement d'assiette imposable (Elschner et Vanborren, 2009 ; Devereux et Loretz, 2009). Une conclusion courante de ce qui précède consiste à présenter la concurrence fiscale sans effet dommageable. Pourtant, nous devons pour confirmer, vérifier la liaison entre l'IS et le reste du système fiscal, l'évolution de la TVA en particulier. Or, la baisse du taux d'IS et la croissance du taux de TVA ont conduit à un transfert de charge au bénéfice de la TVA (+ 1 point de PIB en dix ans) malgré la stabilité ou légère croissance des recettes d'IS (Bénassy-Quéré, 2009).

Une hypothèse souvent négligée des résultats peu satisfaisants de l'étude empirique de la concurrence fiscale est la sous-estimation du rôle de l'évasion et de la fraude fiscale internationale (Hong et Smart, 2010). La localisation des IDE *greenfields* peut ne pas être sensible aux variations de taux fiscaux si les FMN possèdent les connaissances et les moyens d'éviter l'impôt quel qu'il soit. Aussi, l'étude des délocalisations de bases imposables ne révèle pas non plus de preuves flagrantes d'arbitrage fiscal si l'évasion se réalise entre le passage du profit au bénéficiaire imposable. En outre, l'optimisation fiscale permet de déconnecter la localisation de l'investissement réel du profit imposable. Elle rend ainsi moins sensible les IDE aux écarts de taux nominaux d'IS si les FMN ont la possibilité d'éviter l'impôt grâce à des transferts à partir de leur filiale implantée dans un paradis fiscal. Dans l'optique d'attirer les investissements réels, les gouvernements auraient intérêt à maintenir des techniques d'optimisation conjointement à un taux nominal élevé (< 50 %) même si les bases fiscales sont plus élastiques et se traduisent par de moindres rentrées fiscales. L'effet de l'attraction des IDE *greenfields* peut dominer l'effet d'érosion fiscale permis par l'optimisation et le recours à des paradis fiscaux (Desai, Foley et Hines, 2006). Ces pratiques d'évitement de l'impôt sont encouragés par Hong et Smart (2010) et Peralta, Wauthy et Van Ypersele (2006) dans la mesure où elles permettent de rapprocher le coût du capital vers le « zéro » théorique mis en avant dans la littérature, tandis que le capital national immobile supporte un taux d'IS relativement plus élevé. On retrouve cette hypothèse d'efficience économique chez Rose et Spiegel (2007) pour qui malgré l'évasion fiscale et le blanchiment d'argent, le recours aux CFO induit indirectement un surcroît de compétitivité et d'innovation au sein du secteur bancaire local.

Or, si l'enjeu de la concurrence fiscale est celui de l'évasion fiscale plutôt que de la baisse des taux nominaux et effectifs (cf. Altshuler et Grubert, 2006), alors les pays européens qui ne peuvent pas mettre en place des régimes préférentiels en direction des FMN sans se heurter à la CJUE et à la Commission, s'engouffrent dans la voie de la planification fiscale (*private ruling* néerlandais, intérêts notionnels belges, approche de l'administration fiscale par la conciliation et la négociation (rescrit fiscal) plutôt que par le contrôle fiscal...) (Delalande et Spire, 2010, Leroy, 2010). Dans ce sens, « *l'administration fiscale française tend de plus en plus à se considérer comme une entreprise ; c'est ainsi qu'elle s'engage dans un processus de rentabilisation de sa gestion, de professionnalisation de ses agents, de recherche de l'efficacité et de la performance. (...) En définitive, l'administration modifie sa philosophie et ses valeurs traditionnelles pour épouser une attitude plus entrepreneuriale* » (Bouvier, 2008, 149). Les accords allemands et anglais conclus durant l'été 2011 avec la Suisse peuvent être interprétés dans ce sens. Il s'agit à la fois de communiquer sur un gain rapportant X milliards d'euros par an

à l'administration fiscale outre-rhin et outre-manche, que d'avaliser le secret bancaire helvétique et ainsi de sécuriser les contrôles fiscaux à venir pour les FMN. Ces dernières qui semblent *a priori* les perdantes de ce jeu, auront tôt fait d'élaborer de nouvelles techniques d'évitement. Conscients, les gouvernements déplacent ainsi la guerre d'usure fiscale en matière de concurrence sur les taux vers l'élaboration et la sécurisation des montages juridiques d'évitement. Ils obtiennent néanmoins en contrepartie une retenue à la source minimum. Les États-Unis constituent un bon exemple de ce phénomène puisqu'ils autorisent, depuis 1997, les FMN à choisir leur statut fiscal en tant que mère ou filiale, à taxation jointe ou séparée, etc. permettant ainsi d'accroître les outils disponibles pour l'évasion fiscale des FMN et de conserver un taux nominal d'IS élevé.

Section 2.3 Impact de la fiscalité sur la localisation des IDE et des profits

L'imposition des entreprises joue un rôle essentiel dans les débats publics récents sur la place de la fiscalité dans les échanges et la croissance¹³³. Étant données les pressions croissantes exercées par la concurrence sur les entreprises, du fait de la libéralisation des flux d'échanges et d'investissements, les entreprises multinationales et certains partis politiques soulignent la nécessité d'abaisser les taux de l'IS pour attirer les investissements directs étrangers et exercer un effet dissuasif sur les fuites de capitaux. Mais le lien entre le facteur fiscal et la localisation d'IDE n'est pas vérifié. En dépit des difficultés méthodologiques qu'elles soulèvent, les études empiriques soulignent que les différentiels d'imposition ont un effet sensible sur les décisions de rapatriement des bénéficiaires mais peu sur les flux d'investissements directs (cf. supra). En effet, l'étude des décisions d'IDE¹³⁴ est complexe car celles-ci peuvent être le reflet d'avantages comparatifs de localisation (L) relativement à une politique d'exportation ; d'avantages sur la propriété (*ownership*) par le transfert technologique, le traitement fiscal des royalties et le rapatriement des dividendes (O) ; et d'attraits en matière d'internalisation de certaines activités (I) relativement à l'externalisation (Dunning, 1981). La disparité fiscale domestique/étranger produit des effets au niveau des trois options stratégiques. Cependant, Markusen (1995) souligne que l'investissement direct étranger répond d'abord à des préoccupations d'accessibilité de certains marchés et/ou à des différences de dotations factorielles entre pays et/ou à des

¹³³ Néanmoins, l'imposition des entreprises comme facteur de (re)localisation est une préoccupation française ancienne. Selon Bobe et Llau (1978, 40), elle commence avec les ministères Faure et Mendès France en 1954-55.

¹³⁴ Un investissement dans une entreprise à l'étranger est considéré comme un IDE, si et seulement si l'investisseur détient au moins 10 % de la firme. La littérature distingue trois types d'IDE : les investissements réels (*greenfields*) dans les usines et les équipements ; les flux financiers sous forme de F&A (environ 60 % des IDE en 2000) et les augmentations de capital et *joint ventures*.

différences de rendements financiers. C'est seulement quand le choix de localisation est arrêté que les FMN demandent à leur département financier de minimiser la charge fiscale à l'échelle du groupe. Mais, les disparités fiscales internationales impactent de manière complexe la structure des firmes multinationales. En particulier, l'usage de sociétés écrans au sein de CFO tend à déformer la ventilation géographique des transactions financières des FMN à travers les structures qu'elles contrôlent : par exemple, le stock d'IDE entrants et sortants représente 270 fois le PIB des Iles vierges britanniques, suivies par Trinité-et-Tobago et les Iles Caïmans (Le Moign, 2011, 5). Or, ces dernières n'emploient que 5400 personnes travaillant pour le centre financier contre 338 000 au sein de la City de Londres, traduisant une efficacité éblouissante du CFO des Iles Caïmans ou plus vraisemblablement révélant son caractère de *brooking center* avec peu d'activités bancaires réelles (Palan et al., 2010, 27). Il n'empêche qu'on estime que 30 % du total des IDE s'investit ou transite par les paradis fiscaux (Palan et al., 2010, 52). En particulier, Desai et al., (2006, 514) évaluent que 59 % des FMN américaines ont recours à des paradis fiscaux lors de leurs opérations à l'étranger. Selon Palan et al. (2010, 55), 47 % des IDE entrants en France sont détenus par des sociétés installés dans des paradis fiscaux, dont un tiers d'entre eux au sein des centres financiers intermédiaires (Pays-Bas et RU respectivement à la 1^{ère} et 2^e place). L'effet des distorsions fiscales s'évalue par l'étude des élasticité-prix des bases taxables : celle de l'offre de travail par rapport au salaire net, celle de l'épargne par rapport au rendement net, celle de l'investissement par rapport au coût du capital. Nous nous intéressons ici à la troisième base.

Sous-section 2.3.1 Internalisation (*and profit shifting*)

Grubert et Muti (1991) puis Hines et Rice (1994) décèlent une corrélation négative¹³⁵ entre les profits déclarés par les FMN et le taux d'imposition nominal des pays où les profits sont déclarés, ce qui suggère des possibilités de transferts des profits intra-groupe. L'optimisation fiscale consiste à transférer ses profits des juridictions à taxation élevée vers les juridictions à faible taxation. Ainsi, la fiscalité du pays de cotation ne paraît pas jouer de rôle décisif sur les performances financières des groupes. Les taux d'imposition apparents¹³⁶ des grands groupes connaissent une évolution convergente entre pays. La tendance à la convergence des taux d'impôt consolidés¹³⁷ des grands groupes des différents pays relève d'une stratégie

¹³⁵ Respectivement, une semi-élasticité de la base fiscale de 2,3 et 2,5.

¹³⁶ Le taux d'impôt apparent rapporte l'impôt consolidé sur les bénéficiaires au résultat opérationnel.

¹³⁷ L'impôt consolidé d'un groupe est un indicateur composite qui additionne les impôts sur le résultat (dont l'impôt sur les sociétés et la taxe professionnelle) dus au titre de la maison mère et de ses filiales à travers le monde. Il est constitué de la somme des impôts courants, des impôts différés et des crédits d'impôt. L'impôt consolidé représente

d'optimisation fiscale qui va de pair avec la mondialisation de l'activité des groupes. Cette optimisation consiste à rechercher une localisation des bénéfices dans les pays à fiscalité avantageuse en jouant sur les prix de transfert et les liens financiers entre la maison mère et les filiales. Les impôts consolidés des groupes non financiers du *SBF 250*, du *S&P 500* et de l'*Eurostoxx 50* convergent ainsi en 2006 autour de 27 % du résultat opérationnel (Delaveau et Du Tertre, 2007).

L'Europe est concernée par ce phénomène avec une semi-élasticité des transferts fiscaux avant impôt par rapport aux taux statutaires qui est de 1,43 en moyenne des 21 pays européens étudiés par Huizinga et Laeven (2008). L'Allemagne, par la largeur de sa base fiscale relativement aux autres États et son taux statutaire élevé, perd d'importantes ressources fiscales avec les transferts de bénéfices (13,6 % de la base fiscale) contrairement à d'autres États européens qui sont des gagnants nets à ces transferts (22,4 % de la base imposable pour la Hongrie) (cf. tableau 26). Toutefois, l'Allemagne a la plus faible semi-élasticité des bénéfices avant impôts par rapport au taux effectif d'imposition (0,32 colonne 1). La France, l'Italie, le RU et l'Espagne ont eux aussi des semi-élasticités par rapport au taux effectif relativement faibles, inférieures à la moyenne européenne de 1,74. La colonne 2 nous montre que les pays qui ont adopté l'exemption fiscale ont le même résultat qu'en colonne 1 (Autriche, Bulgarie, Allemagne, Luxembourg, Pologne, Portugal, et République Slovaque). L'impact de la fiscalité sur l'investissement étranger ou la localisation des bénéfices dépend du régime fiscal dans le pays où la société mère réside. Si elle réside dans un pays qui adopte le principe territorial (utilisant la méthode de l'exemption pour éviter la double taxation), les taux fiscaux étrangers sont plus importants pour le choix de localisation que sous le régime de la taxation mondiale (utilisant le crédit d'impôt étrangers). Par conséquent, un taux d'imposition plus élevé dans le pays source réduit les IDE financés par transfert ou les bénéfices non-distribués¹³⁸ dans le pays à exemption tandis qu'il produit des effets ambigus dans le pays à crédit d'impôt : soit une baisse des IDE si la société mère est en excès de crédit d'impôt étranger (identique à l'exemption) ; soit une hausse des IDE dans le pays source si la FMN n'est pas en excès de crédit d'impôt.

donc la charge globale d'impôt sur les bénéfices telle qu'elle apparaît dans les comptes consolidés des groupes et non un flux de trésorerie. Le taux d'impôt consolidé fait ainsi de plus en plus souvent l'objet d'un suivi et d'un lissage de la part des groupes pour une meilleure prévisibilité de leur résultat net consolidé.

¹³⁸ Cela ne s'applique pas pour les IDE financés par endettement dans la mesure où les intérêts sont généralement déductibles des revenus fiscaux.

Tableau 26. Les semi-élasticités des bases entre mère et filiales aux taux fiscaux agrégés avec respectivement le taux effectif d'imposition et le taux statutaire du pays de localisation pour 21 pays européens (20 UE + Norvège)

Pays	Toutes les firmes		Maison mère		Filiales	
	Changement de 1% du taux effectif d'imposition	Changement de 1% du taux maximum statutaire d'imposition	Changement de 1% du taux effectif d'imposition	Changement de 1% du taux maximum statutaire d'imposition	Changement de 1% du taux effectif d'imposition	Changement de 1% du taux maximum statutaire d'imposition
	1	2	3	4	5	6
Autriche	1,57	1,57	0,33	0,33	2,25	2,25
Belgique	3,38	3,37	3,72	3,71	2,10	2,10
Bulgarie	1,04	1,04	0,24	0,24	2,17	2,17
République Tchèque	1,11	1,08	0,16	0,16	1,12	1,09
Danemark	1,64	1,41	1,51	1,27	2,53	2,53
Estonie	2,55	0,30	0,73	0,73	2,71	0,26
Finlande	0,67	0,45	0,63	0,42	2,33	2,01
France	0,64	0,59	0,29	0,29	2,22	1,96
<i>Allemagne</i>	<i>0,32</i>	<i>0,32</i>	<i>0,22</i>	<i>0,22</i>	<i>4,30</i>	<i>4,30</i>
Hongrie	2,21	2,09	3,64	3,64	1,63	1,46
Italie	0,62	0,57	0,15	0,10	3,09	3,09
Luxembourg	1,05	1,05	0,06	0,06	2,50	2,50
Pays-Bas	3,42	3,31	2,49	2,49	3,43	3,32
Norvège	0,61	0,41	0,44	0,28	2,42	1,72
Pologne	2,63	2,63	n.a.	n.a.	2,63	2,63
Portugal	3,03	3,03	n.a.	n.a.	3,03	3,03
Roumanie	3,47	0,50	n.a.	n.a.	3,47	0,50
République Slovaque	2,89	2,89	n.a.	n.a.	2,89	2,89
Espagne	1,01	0,94	0,32	0,25	2,47	2,38
Suède	1,52	1,37	1,29	1,25	2,19	1,72
Royaume-Uni	1,13	1,10	1,00	0,98	2,70	2,56
Moyenne	1,74	1,43	1,01	0,97	2,58	2,21

Source : Huizinga et Laeven (2008)

Ce mécanisme offert aux multinationales prend trois formes. La première revient à ce que la FMN manipule ses prix de transferts lors de ces transactions internationales intra-firme. Précisément, elle peut réduire le profit comptable dans un pays à taxation élevée en surévaluant les prix des importations dans ce pays et inversement pour le prix des exportations. Le Rapport Ruding (1992, 114) avait déjà mis en avant la sensibilité à l'impôt de certaines activités spécifiques dans leur choix de localisation, tels que la finance intra-groupe, le management des actifs intangibles, l'administration des sièges sociaux et d'autres activités de services (Ruding, 1992). Sur données américaines, Hines (1999) et Clausing (2003) ont vérifié empiriquement la déformation des prix de transferts intra-groupe par rapport aux prix du marché dans le sens d'une minimisation des charges fiscales globales. Bartelman et Beetsma (2003) montrent à partir d'une étude de 22 pays de l'OCDE entre 1979 et 1997 sur les valeurs ajoutées sectorielles que les entreprises réduisent leurs revenus imposables à partir de la manipulation des prix des transactions intragroupes. Devereux et *al.* (2008) montrent à partir d'un modèle à deux pays avec fixation stratégique des prix de transferts entre maison-mère et filiale qu'une augmentation du

taux d'imposition domestique se traduit par une hausse des prix des transferts déclarés par la filiale domestique. Cela permet de transférer les bénéfices vers la filiale étrangère. Lorsque le taux d'imposition domestique baisse, le processus inverse s'enclenche. En outre, lorsque le taux d'imposition étranger diminue, les transferts de profits de la filiale à l'étranger vers la filiale domestique se réduit. Par conséquent, le pays qui fait face à la baisse d'un taux d'imposition étranger subit un effet ciseau par hausse de la base fiscale envoyée à l'étranger et par diminution de la base fiscale reçue de l'étranger. Il est donc fortement incité à réagir aux choix fiscaux étrangers. Enfin, à partir d'une enquête sur 850 FMN menée en 2007 dans 24 pays, Ernst&Young (2008) souligne que 77 % des répondants placent les prix de transferts au cœur de leur stratégie fiscale pour 2008-2009, contre 68 % en 2005 et 43 % en 2000. Les réponses varient de manière importante selon les secteurs d'activité : 76 % des directeurs fiscaux en pharmacie considèrent ce sujet d'une grande importance, contre 8 % dans le domaine de l'assurance.

La deuxième forme consiste en une manipulation de l'allocation internationale des profits comptables à travers la structure financière (endettement ou augmentation de capital). Gordon et Lee (2001), Altshuler et Grubert (2003) et Ramb et Weichenrieder (2005) trouvent une forte corrélation entre les transferts des dettes intra-groupe et la fiscalité sur les intérêts d'emprunt. En effet, les modalités de déduction des intérêts d'emprunts de la base imposable (exemption ou imposition à la source bas) ou de crédits d'impôts offerts dans les pays où la filiale reçoit les paiements d'intérêts permettent, parfois artificiellement, de minimiser les charges fiscales du groupe¹³⁹. Mintz et Smart (2004) ont développé et vérifié l'idée que ces transferts de charges d'intérêts peuvent réduire la sensibilité des investissements aux impôts, car cette technique permet d'alléger le poids de la fiscalité et donc d'éviter les délocalisations du capital physique, des sièges sociaux et des emplois, même dans les pays à fiscalité élevée. Ainsi, la hausse d'un point de taux d'IS dans un pays-source accroît le ratio de dette des filiales d'au moins 0,2 point de pourcentage (Desai et *al.*, 2004a,b ; Mintz et Weichenrieder, 2005 ; Büttner et *al.*, 2009). L'étude de Huizinga, Laeven et Nicodème (2006) porte sur 33 pays européens sur la période 1994-2003 à partir des données microéconomiques des entreprises sur la structure financière des formes domestiques et multinationales, incluant mère et filiales. Au niveau des entreprises nationales, une hausse de 10 % du taux d'imposition global des sociétés (IS + les retenues à la source sur les dividendes non-résidents) accroît le ratio du passif à l'actif de 1,84 %. Pour les multinationales, le ratio grimpe de 2,44 % dans le pays à l'origine de la hausse fiscale et il baisse de 0,6 % dans les autres pays de localisation des filiales.

¹³⁹ De nombreux États membres essaient de limiter ce phénomène en imposant un seuil minimal de propriété du capital des filiales pour permettre la consolidation des pertes et la déductibilité des intérêts d'emprunt.

La troisième forme est la possibilité offerte aux FMN d'assigner leurs dépenses communes là où elles le veulent. Autrement dit, des dépenses de R&D, fiscalement déductibles, peuvent être facturées par le siège social aux filiales implantées dans un pays à forte taxation, réduisant ainsi les revenus imposables de la filiale. Récemment, Blanchard, Gagné et Mathieu (2010) soulignent que contrairement aux investissements directs entrants, l'effet de la fiscalité sur les échanges verticaux et les échanges horizontaux est indéterminé. D'abord, lorsque la fiscalité augmente dans le pays d'origine de la FMN relativement à la fiscalité du pays de la filiale, les recettes d'exportation perçues par la FMN sont davantage imposées. Cet « effet recette » joue négativement sur les échanges intra-firme de bien final¹⁴⁰. Dans le même temps, la moindre imposition à l'étranger peut signifier une moindre augmentation des coûts de production hors taxes de la filiale. Cet « effet coût » favorise les exportations de biens finaux. Au sein du modèle et dans l'hypothèse où l'« effet recette » l'emporte sur l'« effet coût », la convergence des fiscalités nationale et étrangère amène une diminution des échanges intra-firme horizontaux, une hausse du commerce vertical¹⁴¹ et de la production étrangère.

Sous-section 2.3.2 *Ownership* (Investissements de portefeuilles étrangers)

En matière de structure de propriété, Barrios et *al.* (2009) montrent récemment que la considération de pair du régime fiscal des sociétés mères et des filiales joue un rôle significatif sur les choix de localisation des filiales et ce d'autant plus que les pays seront contigus et libéralisés. Ainsi, une hausse d'un point de pourcentage du taux d'imposition effectif dans le pays d'accueil de la filiale réduit la probabilité de localisation dans ce pays de 0,615 %. Ces résultats dépendent néanmoins du nombre de filiales et de pays considérés. Desai et Hines (2002) trouvent sur données américaines que les inversions de statuts entre sociétés mère et fille sont motivées par le désir d'échapper à l'imposition des sociétés américaines sur leurs revenus étrangers. Voget (2009) montre que la relocalisation internationale des sièges sociaux est également portée par la volonté de réduire les coûts de double imposition internationale. Selon Huizinga et Voget (2009), les considérations fiscales semblent également jouer dans les processus de fusions et acquisitions transfrontalières des sociétés mère/fille. Les rôles du siège (interventionniste, modérateur, relais) dans les relations mère/filiales sont fonction de la stratégie de la FMN, de l'histoire du groupe, de la culture du pays d'origine et du secteur d'activité de

¹⁴⁰ Le commerce de bien final résulte de coûts salariaux plus élevés à l'étranger.

¹⁴¹ Le commerce de bien intermédiaire est justifié par l'intérêt d'accroître la production au sein de la filiale étrangère en raison de tarif douanier ou d'une protection réglementaire plus élevée, d'une contrainte en contenu local et/ou d'une pression fiscale moindre.

l'entreprise (Beddi, 2011). Finalement, les FMN usent de l'ensemble des choix de localisation, de techniques d'optimisation et de structure de propriété pour minimiser leur imposition. En symétrie, les gouvernements ont-ils des comportements stratégiques ?

La réponse est positive mais différente de l'intuition. En effet, Huizinga et Nicodème (2006) montrent que la fiscalité n'est pas utilisée pour attirer les propriétaires de capitaux étrangers. En effet, à partir des données financières d'entreprises de 21 États européens pour la période 1996-2000 et des données macroéconomiques sur la propriété étrangère, les auteurs montrent une corrélation positive forte et significative entre la variable de propriété étrangère et la charge fiscale. Ainsi, une hausse de 1% de la part de propriétaires étrangers accroît le taux moyen d'imposition des sociétés entre 0,5 et 1%. Les auteurs interprètent ce résultat comme la volonté des autorités publiques européennes d'exporter la charge fiscale sur les propriétaires étrangers. Or, avec l'approfondissement du marché unique, la part des propriétaires étrangers devrait augmenter ces dix prochaines années et ainsi modérer les effets de la course vers le bas en matière de taxation des sociétés.

Sous-section 2.3.3 Localisation (IDE)

En matière de localisation, l'analyse des résultats de plus de 350 estimations économétriques pris dans 25 travaux de la littérature économique permet à Mooij et Ederveen (2003) de conclure qu'en moyenne une baisse d'un point du taux d'IS augmente, toutes choses égales par ailleurs, les entrées d'investissements directs étrangers de 2,4 % et de 5,7 % dans le cas d'extensions et de créations nouvelles. L'effet est donc significatif, mais modeste (Fontagné et Lorenzi, 2005). En particulier quand on sait que l'étendue des résultats des 25 travaux dépend des différents choix en termes de variables fiscales et de variables sélectionnées pour mesurer les IDE ou les flux de capitaux. Dans un travail de méta-analyse plus récent, De Mooij et Ederveen (2005, 2006) montrent en étudiant 427 observations économétriques que la valeur moyenne de la semi-élasticité fiscale de l'IDE est de -3,72. Confirmant leur précédent résultat, ils soulignent en plus que le montant de capital investi joue un plus grand rôle sur l'élasticité de l'IDE que les décisions de localisation en elles-mêmes. Également à partir d'une méta-analyse, Feld et Heckemeyer (2011) trouvent une valeur de seulement -1,7%. Les travaux menés au CEPII (Bénassy-Quéré, Fontagné et Lahreche-Revil, 2005) sur les IDE bilatéraux entre les pays de l'OCDE confirment l'ordre de grandeur de De Mooij et Ederveen. Ils montrent en outre que l'impact de la fiscalité est non linéaire : les grands écarts de taxation ont relativement plus d'impact que les petits. Cela peut s'expliquer par l'opacité et l'instabilité dans le temps des codes

des impôts, ce qui réduit la visibilité des entreprises en matière fiscale. Enfin, cette étude montre qu'un taux d'imposition élevé repousse les investissements dans une plus grande mesure qu'un taux d'imposition bas ne les attire. En bref, la France pourrait avoir intérêt à baisser son taux d'IS, mais les nouveaux adhérents, qui taxent déjà peu les bénéficiaires, n'ont pas forcément intérêt à continuer de diminuer les taux pour attirer des investisseurs en raison d'un rendement marginal décroissant.

À partir de la méthode empirique de Devereux et Griffith, Buettner et Ruf (2007) montrent sur des données individuelles allemandes qu'une augmentation du taux effectif moyen de 10 points de pourcentage fait décroître la probabilité d'investissement de 12,5%. À partir d'un cadre de concurrence monopoliste (production d'un seul bien différencié), d'un modèle non-linéaire intégrant des données sur la taille des marchés, le niveau d'infrastructures publiques et d'une application sur données individuelles françaises (3172 entreprises ayant investi sur la période 1999-2003 dans 18 pays (UE12 + Suisse, Norvège, Canada, Australie, Japon et États-Unis)), Delbecq (2007) montre qu'une hausse de 10 points du taux effectif moyen réduit la probabilité d'investissement de 6,8 points de pourcentage. En revanche, l'augmentation de 10 points de la taille du marché par rapport à la taille moyenne, augmente de 30 % la probabilité d'un investissement. L'augmentation de 10 points des dépenses publiques accroît relativement de 6,5 points de pourcentage la probabilité d'investissement. Par conséquent, l'auteur avance que l'impact plus faible du taux d'IS sur les probabilités d'investissement qu'il soulève, par rapport aux précédents travaux, s'explique par la prise en compte des contreparties à l'impôt (capital public) et à la taille du marché. En outre, il confirme à partir de l'hypothèse de non-linéarité que l'investissement réagit davantage aux grands écarts de taux entre pays lorsque le taux d'IS est à un niveau déjà élevé et en présence d'un régime d'exemption fiscale.

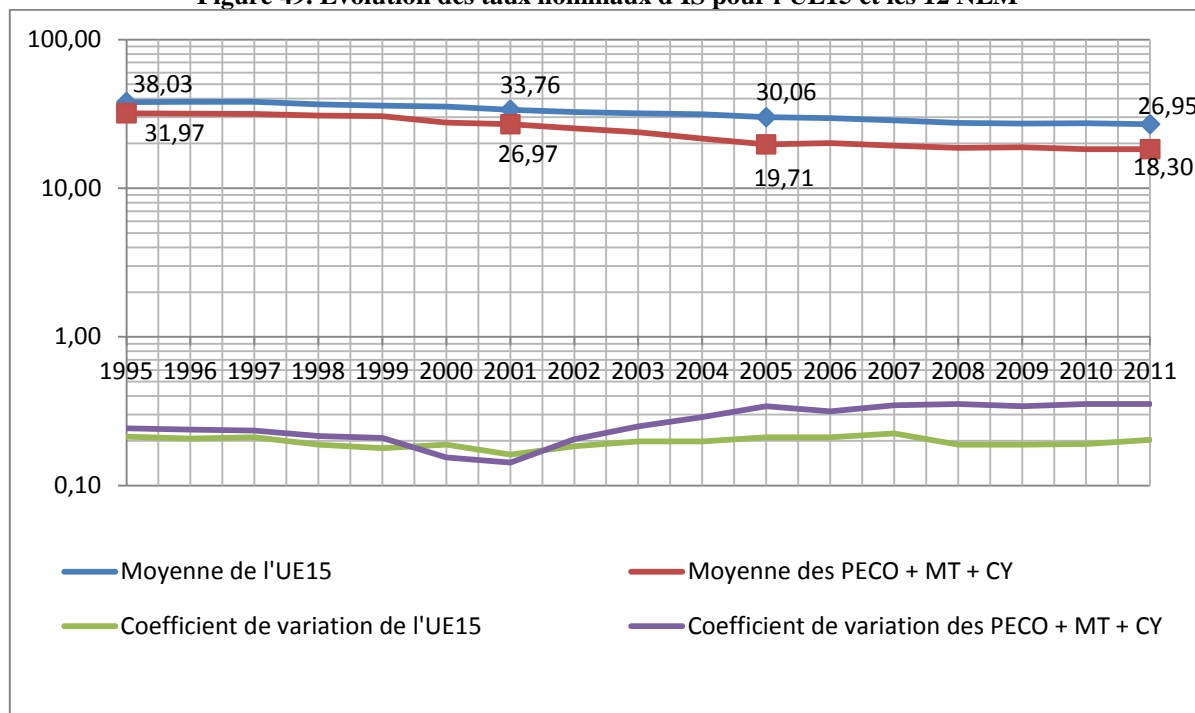
Dans un autre papier et à partir des données longitudinales d'IDE réalisés par 1447 entreprises françaises sur la période 1998-2003 dans 26 pays européens, Delbecq (2008) montre à partir d'un indicateur de « liberté » de commerce construit en agrégeant des variables de langue commune, de distance géographique, de contiguïté spatiale et d'appartenance à l'Union monétaire d'une part et d'autre part d'un indicateur de potentiel/taille de marché que l'IDE est affecté positivement par le potentiel de marché, les frontières partagées, la langue commune contrairement au coût unitaire du travail, à la distance géographique et le taux d'imposition. Ainsi, une augmentation du taux nominal de 10 % réduit la part d'IDE français dans le pays de 1% (même proportion pour le coût unitaire du travail). Le facteur le plus déterminant est la taille du marché car lorsque celle-ci croît de 10 %, la part d'IDE français dans le pays croît de 4 %.

Enfin, Delbecque (2008) montre à partir de son indicateur de « liberté » de commerce que plus le coût au commerce est faible, moins les entreprises investissent dans le pays. Or, le taux d'IS produit un effet négatif (significatif) sur l'IDE seulement quand les pays se situent au-dessus de la moyenne de l'indicateur de « liberté » de commerce. Autrement dit, moins les pays sont « ouverts » commercialement à la France et plus l'IDE est insensible au taux d'IS. Ou bien encore, plus le coût d'exportation des biens est élevé, moins l'avantage de l'agglomération est important et plus l'entreprise souhaite « décentraliser » (multi-localisation), ce qui réduit l'influence du facteur fiscal.

Sous-section 2.3.4 Quel risque de délocalisation des IDE dans les PECO ?

Les délocalisations revêtent plusieurs formes (sous-traitance internationale, relocalisation pour obtenir un avantage compétitif et réexporter vers le pays d'origine, pénétration de nouveaux marchés, etc.). Ils constituent une petite partie des IDE globaux qui comprennent des investissements *greenfields* (création de nouvelles activités), des investissements de portefeuille (fusions-acquisitions) et des mouvements de capitaux intra-groupes (prêts entre filiales, transferts de profits, etc.). Cette sous-section analyse le rôle de l'IS dans le déclenchement des délocalisations vers les PECO, dans la mesure où l'écart de la moyenne de taux d'IS avec l'UE15 s'est creusé sur la période 1995-2011 (cf. figure 50). Campos et Kiroshita (2003) montrent que les IDE ont comme principaux déterminants : les institutions, l'agglomération et l'ouverture commerciale. Carstensen et Toubal (2004) confirment que les déterminants à l'investissement dans les pays en transition sont le potentiel de marché, le faible coût relatif du travail et la dotation relative en facteurs. Bellak et *al.* (2005) estiment néanmoins que le facteur fiscal joue un rôle avec une semi-élasticité estimée à 2,93 pour les PECO à partir d'un panel de 35 relations bilatérales entre 1999 et 2002. À partir d'un modèle de gravité, Lahrèche-Révil (2006) analyse l'impact des taux d'IS (nominaux et EATR) sur les flux bilatéraux d'IDE entre 1990 et 2002 entre les pays de l'UE15 et d'autres États membres (18 à 22 pays de l'UE25 selon les mesures de fiscalité). Bien que ses résultats confirment une sensibilité des flux d'IDE aux écarts de taux (implicites et statutaires) d'IS, la fiscalité ne semble pas influencer les flux entrants d'IDE dans les nouveaux États membres contrairement à l'UE15.

Figure 49. Évolution des taux nominaux d'IS pour l'UE15 et les 12 NEM



Note : Échelle logarithmique. Source : calculs de l'auteur, données Eurostat

Wolf (2007) utilise les taux nominaux d'imposition et les données de sous-composantes des flux d'IDE de l'UE25 entre 1994 et 2003. Il ne trouve pas non plus d'effets significatifs de l'imposition sur les flux d'IDE totaux (mais sur certaines composantes). Mais, Bellak et Leibrecht (2009) analysent les taux fiscaux (EATR) et les flux entrants d'IDE de 8 NEM entre 1995 et 2003. Ils trouvent une semi-élasticité d'environ -4,3, ce qui revient à dire qu'une hausse d'un point de pourcentage dans ces pays fait chuter les IDE entrants de 4,3 %. L'étude de Hansson et Olofsdotter (2010a) porte sur des données de panel de flux et de stocks d'IDE entre l'UE et les NEM d'une part et les taux d'IS (EATR et EMTR) des États membres de 1995 à 2006. Il en ressort que les déterminants entre les deux régions diffèrent. D'abord, les différentiels de taux (significatif pour l'EATR) influencent les IDE (-4% en moyenne) dans les NEM, mais non entre l'UE15 dont les IDE sont davantage conditionnés par les effets d'agglomération (stock d'IDE, marché potentiel). Au sein des NEM, Malte et Chypre apparaissent atypiques dans le profil des flux d'IDE en provenance de l'UE15 relativement aux PECO en raison de leur caractéristique de paradis fiscal selon l'hypothèse des auteurs. Par conséquent, l'argument d'une moindre concurrence fiscale en présence d'effets d'agglomération se trouve indéterminé pour l'UE27. En effet, ceux-ci semblent neutraliser l'effet de la concurrence fiscale sur les flux entrants bilatéraux d'IDE dans les pays de l'UE15, mais, en l'absence d'économies d'agglomération au sein des PECO, l'arme fiscale prend une plus grande influence ces pays en matière d'attraction des flux d'IDE (notamment d'IDE verticaux). Enfin, on peut supposer que

l'accumulation d'un stock d'IDE (économies d'agglomération) réduira à long terme et au fil de l'intégration, l'avantage d'agglomération dont disposent actuellement les pays de l'UE15.

En outre, Barrios, Huizinga, Laeven et Nicodème (2009) obtiennent à partir des données de panel une probabilité réduite de 3,9 % qu'une filiale s'installe dans un pays dont le taux d'imposition effectif moyen d'IS augmenterait d'un point de pourcentage, par exemple de 35,3 (valeur moyenne de l'échantillon) à 36,3 %. Ce taux effectif moyen prend en compte l'imposition du dividende chez la société mère et les éventuelles exemptions ou crédits d'impôt et le taux d'IS du pays d'accueil. Si l'on se contente de ce dernier, le coefficient se réduit à 2,9 %. Par conséquent, la fiscalité internationale a un impact compris entre 3 et 4 % sur la probabilité des choix de localisation des firmes. Une limite importante de ce genre d'étude est qu'elle ne nous dit rien de la dynamique dans le temps de la sensibilité des IDE à la fiscalité des entreprises. Dès lors, Altshuler et Grubert (2006) examinent les données pour 1992, 1998 et 2000. Ils trouvent que leur estimation de l'élasticité de l'investissement au taux fiscal s'accroît dans le temps. Elle est de -4% en 2000.

Hajkova et *al.* (2006) nuancent également les résultats précédents en matière d'élasticité des flux d'IDE à l'impôt. En effet, ceux-ci apparaissent surestimés lorsqu'on intègre d'autres facteurs, dont la taille du marché, les coûts salariaux (effet dix fois plus important) et la réglementation du marché du travail (effet deux fois plus important), au sein des modèles économétriques. Les variables politiques expliquent environ 40 % de l'effet sur les IDE, tandis que les facteurs non-politiques expliquent les 60 % restant. Après avoir mis en évidence l'hétérogénéité sociale de l'UE25, Cartapanis et *al.* (2006) montrent que les flux entrants d'IDE dans les PECO entre 1997 et 2003 ne répondent pas à une mise en concurrence des modèles sociaux identifiés préalablement. Autrement dit, il n'y a pas de lien empirique entre l'importance quantitative et qualitative des flux entrants d'IDE dans un PECO relativement à sa proximité à un modèle social en particulier. Ainsi, les États Baltes (proche du modèle social anglo-saxon), la Bulgarie (proche du modèle latin) et la Slovaquie (proche du modèle continental) ont tous les trois reçus une faible proportion d'IDE. En revanche, la Pologne et la Hongrie (associés au modèle social latin et continental) reçoivent une proportion importante d'IDE de délocalisation en provenance de l'UE15 et des États-Unis. Enfin, la République Tchèque (proche du modèle latin) a reçu la plus grande part des IDE investis dans la région sur la période. À partir de ses résultats, les auteurs concluent à l'absence de connexions entre les IDE de délocalisations et l'appartenance des PECO à un certain type de modèle social. Contre toute attente, le modèle social anglo-saxon se révèle peu attractif en matière d'IDE, en raison d'une logique d'intégration

horizontale ou de la domination de facteurs de proximité géographique ou encore de spécificités liées aux privatisations et à la transition institutionnelle de chaque PECO.

Selon une approche plus « managériale », les enquêtes réalisées par Ernst&Young (2007) ne font apparaître le critère fiscal dans la localisation des entreprises qu'en 6^e position après la qualité des infrastructures de transport (1^{er}) et de communication (4^e), les charges et les coûts salariaux (2^e), les gains de productivité potentiels (3^e), l'environnement politique, juridique et administratif (5^e). Il vient juste avant le niveau de qualification de la main d'œuvre (7^e), la taille du marché intérieur (8^e) et la flexibilité du marché du travail (9^e). Les critères liés aux externalités technologiques : expertise spécifique (11^e) et qualité des pôles d'innovation et de recherche (13^e) arrivent après le facteur fiscal. Pourtant, les faits stylisés montrent qu'avec un coût du travail et des charges fiscales importantes, la France par exemple se positionne parmi les destinations favorites des investissements directs étrangers depuis de nombreuses années (Cnuced, 2007, 71). Ce décalage traduit probablement un jugement plus restrictif de la part des dirigeants, qui répondent aux questionnaires en fonction de leur représentation du fonctionnement de l'économie, que ne l'est la réalité des décisions économiques qui peuvent difficilement faire l'impasse d'une localisation sur ce marché en Europe. L'analyse économique met en évidence trois types de déterminants des choix de localisation des entreprises : en fonction de l'accès au marché (mesuré par la demande exprimée pour le secteur d'activité de la firme dans la zone d'implantation), des coûts de production (qui comprennent le travail, le capital, la fiscalité locale moins les subventions à la localisation et à la production) et des externalités technologiques (mesurées par la concentration des firmes du même secteur dans la zone d'implantation) (Mucchielli, 1998). Les coûts de production et la concurrence intra-sectorielle entre entreprises situées à proximité agissent comme une force centrifuge (effet de dispersion) contrairement à la taille de la demande qui est un facteur centripète (effets d'agglomération).

Dans les sources d'avantages compétitifs, le rôle de la localisation n'est pas neutre et le choix de cette localisation relève davantage de la stratégie que du détail opérationnel (minimisation des coûts) (Porter, 1993). Le facteur fiscal est un élément parmi d'autres dans un processus complexe, itératif et séquentiel, de sélection des sites. L'étude de l'impact du facteur fiscal sur la mobilité spatial du capital omet effectivement de prendre en compte le support territorial de la localisation. Ainsi, l'étude de l'attractivité (*ex ante*) des territoires passe par l'analyse des déterminants de la localisation des activités productives. Or, un grand nombre de variables déterminent les choix d'implantation des entreprises et le poids de leur investissement

(facteur d'offre, de demande, de positionnement concurrentiel...) (Mucchielli, 1998 ; Atamer et Calori, 2003 ; Hatem, 2004 ; Andreff, 2004b ; Le Cercle des Économistes, 2005 ; Mouhoud, 2006). La localisation des activités à l'étranger est un problème complexe et peut avoir des justifications multiples et non exclusives. La taille du marché potentiel, la proximité au centre/*leader*, le contournement de barrières tarifaires, le niveau de développement technologique, la taille du secteur public et la composition des dépenses doivent être réintégrés dans l'analyse. En revanche, bénéficier de coûts de production inférieurs à l'étranger à la fois en termes de coûts unitaires relatifs ou de pression fiscale s'avère peu significatif comme déterminant de l'attraction des IDE (Dupuch et Mazier, 2003). D'ailleurs, même à l'échelon national, le coût horaire du travail fluctue pour un même investissement en fonction de sa localisation (+43% en Île-de-France, +24,7 % dans le Bassin parisien par rapport au reste de la Province) (Demailly et *al.*, 2012)¹⁴².

Il n'est donc pas étonnant de constater qu'à partir d'une étude économétrique des données d'enquêtes de 301 entreprises installées en région Rhône-Alpes (centre), Bretagne (intermédiaire) et Limousin (périphérie), Oukarfi et Larribeau (2006) montrent que les aides à l'implantation jouent principalement pour la région périphérique. En revanche, les critères socio-économiques sont prédominants dans le choix de localisation dans la région centre et relativement dans la région intermédiaire. Si les aides à l'implantation ont également un impact positif sur la probabilité de localisation dans les régions centre et intermédiaire, les mesures ne sont pas statistiquement significatives, ce qui suggère un effet d'aubaine pour les entreprises de ces régions. Ainsi, les travaux de Madiès (1997) tendent à montrer que les entreprises comme *rent-seekers* exercent un chantage à l'emploi qui se traduit par des surenchères des gouvernements soit à la baisse des taux, soit au surinvestissement dans les facteurs publics à destination des entreprises ayant pour résultats des effets d'aubaine et l'inéquité en termes de redistribution.

Concernant les zones franches, lorsqu'une entreprise investit dans une zone franche à l'étranger, ce n'est pas en priorité pour profiter d'allègements fiscaux mais plutôt pour obtenir la garantie que ses droits de propriété seront respectés et réduire la « distance institutionnelle » entre la FMN et la filiale. Les zones franches des pays du Sud constituent en effet des enclaves

¹⁴² Le coût du travail répond à diverses logiques comme par exemple la taille des entreprises. Ainsi, le coût du travail apparaît comme une fonction croissante avec la taille de l'entreprise (+7% pour les entreprises comprises entre 50 et 249 salariés, +9,5% pour celles entre 250 et 999 salariés et +11,1 % pour les entreprises de plus de 1000 salariés). Cette hausse provient en partie des obligations légales (participation des salariés aux résultats de l'entreprise, versement d'une contribution au comité d'entreprise) et d'une politique salariale volontariste (intéressement, abondement des plans d'épargne entreprise, avantages en nature en terme de mutuelle santé, de retraite facultative, etc. en particulier dans les entreprises manufacturières.

légales dans un océan d'extralégalité¹⁴³. Bénassy-Quéré et *al.* (2007b) vérifient que les facteurs institutionnels (droits de propriété, État de droit, libertés politique et économique étendues, faible indice de corruption, information publique sur les entreprises, garanties aux prêts bancaires et hypothécaires, etc.) jouent un rôle considérable dans les choix de localisation d'IDE. Egger et Winner (2004) avancent même que l'impôt sur les sociétés peut constituer dans certains cas la contrepartie, le « prix » de la liberté économique (estimée à partir d'indicateurs de risque de confiscation, viabilité des contrats, règle de droit et une moyenne des droits de douanes). Les FMN peuvent en effet arbitrer entre un IDE dans un pays à faible imposition des sociétés mais en prenant des risques quant à la sécurité de cet investissement et réciproquement, un IDE sécurisé (i.e. dans un pays à forte liberté économique) subit très vraisemblablement un taux d'imposition élevé.

Au sein des pays et entre les pays, les avantages (et désavantages) compétitifs ne sont donc pas réductible au seul facteur fiscal, lui-même étant multiple (IS, TP, IR, etc.) et complexe (assiette, taux, exonération/crédit d'impôt, régimes spéciaux, etc.). En France, l'IS (6,86 % des recettes fiscales) pèse 3,7 fois moins que les cotisations sociales employeurs (25,5 % des recettes fiscales) en 2007. Il est en outre permis de douter des capacités des PME à engager une armée de fiscalistes à des fins d'études comparatives et de planification fiscale. Hanlon, Mills et Slemrod (2007) montrent sur des données américaines d'audit et de contrôle de l'administration fiscale (IRS) que le taux de carence fiscale par rapport à la dette fiscale réelle des entreprises est plus élevé pour les grandes entreprises, faible pour les moyennes (PME) et élevé pour les petites entreprises. En outre, les entreprises en non-conformité sont plus souvent des entreprises domestiques, plutôt que des entreprises sous contrôle étranger, et des FMN. Par ailleurs, les auteurs trouvent une corrélation positive significative entre le pourcentage annuel des bonus et de *stocks options* distribués d'une part, et d'autre part le taux de carence fiscale. Cela suggère que la rémunération variable des cadres est associée à une plus grande agressivité fiscale. L'ensemble des techniques d'optimisation fiscale comportent des coûts de transaction

¹⁴³ À partir d'une étude sur les pays en développement, De Soto (2005) montre que le principal problème n'est pas l'absence de capital dans ces pays et notamment d'IDE entrants. Mais, c'est la nature du capital « mort » qui en l'absence de droits de propriété légaux, publics et acceptés de tous, le rend inexploitable (par exemple sous forme d'hypothèque immobilière). Or, le capital « vif » (entendu comme potentiel de production) est le fruit d'une transformation vers la légalité qui rend les individus responsables, les biens fongibles, l'information publique et peu onéreuse dans la formulation des transactions et l'efficacité des mécanismes monétaires et financiers. La légitimité d'un cadre légal de propriété, unifié, cohérent et organisé, repose sur un « contrat social » implicite. Ce dernier est explicite dans le cas d'une zone franche car il est de type occidental : des règles spécialement conçues pour restaurer la confiance des investisseurs étrangers. Mais l'importation de ce modèle juridique au reste des territoires du Sud n'est pas adaptée aux histoires et aux pratiques locales d'où l'émulation extralégale, la clandestinité, la proximité forcée aux moyens de production comme unique moyen de protection contre le vol, l'absence de publicité pour éviter les contrôles, la faiblesse des économies d'échelle faute d'étendre la clientèle, la faiblesse des crédits monétaires en l'absence de garantie juridique sur le capital utilisé (maison, machines, etc.).

(comptables, juridiques, etc.). A partir de données européennes, Huizinga et Laeven (2006) évaluent à 1,6 % de la base fiscale de FMN en Europe les coûts de transferts internationaux des bénéficiaires. En outre, plusieurs difficultés apparaissent en effet : sur quels taux (nominaux, effectif,...) et quelle définition de l'assiette fiscale ces avocats-fiscalistes procèdent-ils aux comparaisons ? L'étude des ratios fiscaux, bien que largement commentée et développée, reste une source de conflit majeur entre spécialistes. Enfin, une entreprise peut-elle se permettre de dépenser du temps et de l'argent pour de telles études alors que la fiscalité est une matière administrative, comptable, juridique et législative, particulièrement mouvante¹⁴⁴ ? En clair, les modifications continuellement apportées aux textes fiscaux des États membres laissent la définition du choix optimal de taxation continuellement indéterminé. Ce choix n'est donc tout au plus qu'un choix satisfaisant au temps t mais en aucun cas, un optimum économique et social durable.

Par conséquent, le choix d'implantation n'est pas influencé par le seul facteur fiscal mais par l'importance relative d'une série de facteurs (existence et qualité des infrastructures économiques, présence de main d'œuvre qualifiée – *know how* –, perspectives à court et moyen terme des différents marchés, accessibilité géographique des marchés, coûts de transport, normes environnementales, niveaux de salaires, systèmes de sécurité sociale et attitude d'ensemble des autorités, pouvoir de négociation syndicale et « coût de la paix sociale », etc.) au sein d'un processus itératif de décision (quel continent, pays, région, commune ?) suivant l'investissement considéré, le secteur d'activité, pour quel montant d'investissement ?, etc. (Razin et al., 2004 ; Razin et Sadka, 2006).

Selon l'approche *behavioriste*, ce processus itératif se réalise d'abord selon un critère de proximité culturelle puis l'éloignement spatial fonctionne suivant un processus de développement de « connaissances expérientielles » (cité dans Le Gall, 2011, 96). Ainsi, une firme sera plus encline à s'implanter dans un pays ou une région où sont déjà installées des entreprises de même nationalité et du même domaine d'activité (cf. Head et Mayer, 2004). En outre, les dimensions relationnelles et historiques entre dirigeants d'entreprises et entre dirigeant d'entreprise et les acteurs locaux expliquent une partie des choix de localisation et

¹⁴⁴ Il sera intéressant d'étudier le rôle du facteur de la « sécurité fiscale » c'est-à-dire l'importance des relations entre le contribuable et l'administration fiscale en termes de *ruling*, de négociation/planification fiscale entre l'administration et le contribuable, de prélèvement fiscal (déclaratoire/à la source), de contrôle fiscal (contentieux), de clarté/simplicité/lisibilité du système fiscal, dans les choix de localisation des facteurs mobiles. Cf. Brem et Tucha (2007), Monselatto (2009).

d'investissement¹⁴⁵. Dans un contexte d'asymétrie d'information prononcé et de rivalités exacerbées, une partie des choix s'apparente davantage à une politique d'imitation qu'à des décisions d'optimisation fiscale mûrement réfléchies. Les firmes s'imitent car elles perçoivent que les entreprises *leaders* ont des informations supérieures aux leurs ou bien parce qu'elles souhaitent maintenir une certaine parité concurrentielle ou limiter les rivalités (Lieberman et Asaba, 2006). Dans un environnement incertain, les *outcomes* de l'imitation peuvent être positifs (minimisation des coûts de l'expérimentation, externalités technologiques, Schumpeter, 1942) ou négatifs (bulles financières, Keynes, 1936).

Comme le rappellent les tenants de l'économie territoriale, « *l'espace n'est pas un simple contenant d'hommes, dénués par eux-mêmes de valeur propres* » (Courlet, 2001, 13), il « *n'a de sens qu'en relation avec son contenu social, il exprime des relations de pouvoir et de dépendance* » (Courlet, 2001, 22). Le territoire joue donc un rôle non négligeable dans la constitution d'une rente de situation, non pas par ses frontières administratives (arbitraires) mais par le stock de capital collectif qui inclut le capital social (voire plus globalement le capital territorial) qui s'est construit et développé entre les acteurs privés et publics situés, les ressources territoriales (cf. Courlet, 2008 ; Pecqueur, 2006 ; Veltz, 2005 ; Zimmermann, 2008, 2002). Le concept économique du territoire comprend conjointement trois aspects (Camagni, 2002, 2006) : a) un système d'externalités technologiques localisées – ensemble de facteurs matériels et immatériels qui grâce à la proximité et à la réduction des coûts de transaction offre des externalités patrimoniales ; b) un système de relations économiques et sociales qui s'appuie sur le capital relationnel et le capital social d'un espace géographique donné ; c) un système de gouvernance locale, qui apporte à la collectivité un ensemble d'acteurs privés et un système d'administration publique locale.

Contrairement à la notion de nomadisme (financier), une partie de la fragmentation et de l'optimisation de la chaîne de valeur des FMN reposent sur un réseau de filiales, de relations contractuelles et financières avec des entreprises territorialement ancrées. Paradoxalement, avec le développement de l'économie immatérielle et des TIC, cette attache territoriale constitutive de l'avantage concurrentiel de la FMN est de plus en plus souvent associée à des ressources intangibles propres à un territoire et non plus des ressources naturelles génériques. Il faut

¹⁴⁵ Une entreprise occidentale qui souhaite valoriser ses actifs en Europe de l'Est peut légitimement s'interroger sur la localisation plus précise qu'elle doit retenir. Pour cela, elle peut, première solution, collecter de l'information sur l'ensemble des localisations possibles et retenir celle considérée comme la plus efficace. Cependant, la collecte de l'information peut être longue, coûteuse, voire, pour certains éléments décisifs dans la compétitivité des firmes, difficiles à évaluer (fiabilité des partenaires, intégration des cadres ?). De ce fait pour économiser sur ces coûts de recherche d'information, l'entreprise peut décider d'observer et de mimer les choix de localisation passés de ces principaux concurrents. Cf. Bouba-Olga (2006).

néanmoins distinguer les territoires en fonction de leur appartenance à des économies de marché coordonnées ou à des économies de marché libérales. Dans le premier cas, les entreprises souhaitent « *investir davantage dans des actifs spécifiques et co-spécifiques – c'est-à-dire des actifs ne pouvant pas facilement être affectés à un usage différent, et des actifs où le retour sur investissement dépend dans une large mesure, de la coopération active d'autres acteurs* » (Hall et Soskice, 2001, traduit dans L'Année de la Régulation, n°6, 2002, p.64). Dans le deuxième cas, en revanche, les entreprises ont plutôt intérêt à investir dans des actifs interchangeableables, tels que les qualifications générales ou les technologies polyvalentes, offrant une plus grande flexibilité de gestion et de plus grandes opportunités de mobilité des ressources à la recherche des meilleurs rendements.

Le facteur fiscal n'est donc pas l'*alpha* et l'*oméga* de la localisation de l'activité économique. Sur 14 euros d'importations industrielles en France, un seul euro serait le fait de délocalisations au sens large (localisation d'une partie de la chaîne de valeur dans un pays à bas salaires) (Fontagné, 2005). Selon Le Cacheux et Saint Etienne (2005), les activités non délocalisables ou difficilement délocalisables représentent peut-être 60 % du PIB et 80 % de l'emploi. Les activités délocalisables dans le cadre des stratégies d'entreprises porteraient donc sur 40 % du PIB et 20 % des emplois, les emplois délocalisables dans le cadre de la concurrence fiscale étant à plus forte valeur ajoutée que la moyenne des emplois non facilement délocalisables. Selon le rapport Monti (2010, 61) les services représentent 70 % du PIB européen et constituent la principale source d'IDE. Toutefois, les services fournis dans l'UE ayant une dimension transfrontalière ne représentent que 20 % du total du marché des services. En outre, il convient de garder à l'esprit que les firmes « globales », au sens où elles réalisent plus de 20 % de leurs ventes dans chacun des pôles de la Triade, sont peu nombreuses. Ainsi, Rugmann (2005, 64) montre que sur les 500 plus grandes entreprises au monde, les entreprises globales ne sont qu'une dizaine contre 320 des plus grandes entreprises au monde qui réalisent plus de 50 % de leur ventes dans leur région domestique (Europe ou Nord-Amérique ou Sud-est Asiatique). La représentation sociale de la mondialisation des grands groupes est donc erronée. Le rapport Monti (2010, 48) rappelle à ce propos que l'entreprise européenne type est une PME dans 9 cas sur 10, soit 20 millions de petites, moyennes et microentreprises de l'UE qui sont peu engagées à l'international. Seules 8 % des PME procèdent à des échanges commerciaux transfrontières et seulement 5 % d'entre elles possèdent des filiales ou des coentreprises à l'étranger (soit 0,4 % du total des petites, moyennes et microentreprises de l'UE).

En outre, l'Europe du Nord-Ouest garde des spécificités fortes et maintient son développement grâce à son activité tertiaire et de haute technologie. Ces pays sont donc moins sensibles à la concurrence des pays à bas salaires ou à faible taxation (Dree, 2006). Il existe des facteurs de résistance qui empêchent une relocalisation rapide des échanges de l'ouest à l'est. Trois facteurs peuvent expliquer cette résistance (Barrot, Elissalde et Roques, 2002) : la proximité et l'organisation des réseaux d'échanges, la spécialisation du tissu économique, conçu en fonction des besoins du commerce mutuel, et les habitudes prises depuis de nombreuses années qui ne permettent pas de changements brutaux. De plus, on assiste à une convergence des coûts du travail dans l'UE entre 1996 et 2008, en particulier un ralentissement dans les pays d'Europe de l'Ouest où les coûts sont les plus élevés (Allemagne, Autriche, Pays-Bas, France) et une forte croissance en Europe de l'Est entre 2004 et 2008 (Lettonie, Estonie, Lituanie, Roumanie) (Marc et Rioux, 2012). Au sein de l'ex-UE15, le coût horaire a également fortement convergé au Portugal, en Grèce et en Irlande vers la moyenne de l'ex-UE15. À partir d'un modèle à effets fixes, Marc et Rioux (2012, 63) confirment les résultats de la littérature sur l'impact des cotisations sociales sur le coût horaire du travail. Les cotisations sociales employeurs ne sont pas un déterminant du coût horaire, il faut tenir compte de l'ensemble du coin socio-fiscal : cotisations sociales employeurs et employés, taxes sur les salaires et impôt sur le revenu, sans tenir compte de la répartition des charges de chacune de ses composantes. Autrement dit, la structure du coût du travail n'a pas d'importance sur le coût du travail.

En revanche, Marc et Rioux (2012, 65) constatent que l'hétérogénéité des coûts horaire de main d'œuvre s'atténue si on tient compte de la productivité horaire. On obtient alors le coût salarial unitaire comme le rapport du coût total de la main d'œuvre sur la production en volume, soit le coût moyen de la main d'œuvre par unité produite. En calculant le coefficient de variation (mesure de disparité) de cet indicateur de coût salarial unitaire pour 2008, les auteurs obtiennent une valeur de 9,3% contre 26,5 % pour le coût horaire. Par conséquent, la représentation de l'hétérogénéité des coûts de la main d'œuvre dépend fortement de l'indicateur utilisé et peut être source de confusion voir d'erreur de politique économique.

En effet, le coût total du travail pèse négativement sur les rendements des FMN, sur les IDE entrants dans les NEM (Bellak et al., 2008), sur le taux d'effort des salariés, ainsi que sur les choix de localisation du siège social en raison des hauts revenus des cadres en son sein par exemple (cf. Huyghe, 2003). Delbecq et al. (2008) étudient l'impact des institutions du marché du travail sur les flux d'IDE à partir des données individuelles de firmes françaises sur la période 1992-2002. Ils montrent qu'une législation de la protection de l'emploi contraignante, un

système généreux d'assurance chômage, une taxation du travail élevée, des contraintes fortes de salaire minimum, des syndicats puissants ou des négociations salariales très centralisées concourent à réduire la probabilité d'IDE entrant. Néanmoins, les auteurs mettent en avant un « effet OCDE » qui semble indiquer qu'une partie des investissements relève d'un facteur d'offre (réduction des coûts) et l'autre, d'un facteur de demande (potentiel de marché). Dès lors, tandis qu'une politique de concurrence sociale dirigée à l'encontre des pays émergents serait sans effet, les facteurs socio-institutionnels sont amenés à jouer un rôle non négligeable dans les stratégies d'IDE entrants au sein des pays de l'OCDE. Hanssen et Olofsdotter (2010b) montrent, à partir de données sur les taux d'imposition moyen et marginaux du travail et d'IS pour les États membres de l'UE27 sur la période 1997-2007, que la fiscalité sur le travail pèse négativement sur les flux d'IDE : une hausse d'un point de pourcentage du taux (marginal) d'imposition sur le travail réduit en moyenne les flux d'IDE d'environ 2% et davantage pour l'UE15. Néanmoins, de forts taux d'imposition dans le pays domestique semblent plus importants sur les décisions d'investissement étranger que le faible niveau de taxation dans le pays d'accueil. Autrement dit, les pays à forte taxation subissent plus de flux d'IDE sortant que les pays à faible taxation n'accueillent de flux d'IDE entrant. À partir d'un découpage en deux sous-périodes de part et d'autre de l'année 2002, Hanssen et Olofsdotter (2010b) soulignent que la sensibilité des montants d'IDE au différentiel de la fiscalité marginale sur le travail s'accroît dans la deuxième période relativement à la première, tandis que l'effet du différentiel de l'EMTR décline, laissant présager une montée en puissance du facteur salarial (salaires et fiscalité sur le travail) dans les choix et les montants d'IDE.

Certes, les calculs de rentabilité des entreprises amènent celles-ci à considérer les coûts fiscaux et règlementaires, mais la compétitivité repose également sur des éléments « hors-prix », à savoir la capacité d'innovation, la différenciation des produits et la qualité. Dans une concurrence hors-prix, la fiscalité permet à l'administration publique de mettre à disposition des entreprises des infrastructures, ainsi que des services publics (éducation, R&D, sécurité, justice) utiles à l'activité des entreprises. Certains évoquent à ce sujet le concept d'*avantage comparatif institutionnel* dans la mesure où « *la structure institutionnelle d'une économie politique particulière offre aux entreprises des avantages leur permettant de s'engager dans des types d'activité spécifiques sur son territoire* » (Hall et Soskice, 2001, traduit dans *l'Année de la Régulation*, n°6, 2002, p.85). Dans ce cadre, le paramètre clé est donc davantage l'efficacité du système public que le niveau absolu des impôts et des taxes. Les facteurs fiscaux peuvent intervenir dans les décisions de localisation, mais pas nécessairement dans le sens de la recherche exclusive de taux d'imposition les plus faibles. Dans ce sens, Overesch (2009)

examine l'investissement en Allemagne des multinationales basées dans des pays avec une fiscalité sur les entreprises plus faible qu'en Allemagne. Il trouve qu'une augmentation d'un point du différentiel de taux entre les deux pays augmente l'investissement en Allemagne de presque 1 %. L'auteur attribue ce résultat « paradoxal » au potentiel de transfert des revenus qui permet d'améliorer les effets d'un taux légal allemand élevé, tandis que le surplus de recettes fiscales (obtenu sur les entreprises domestiques) accroît l'offre de capital public et *in fine*, la productivité du capital privé.

Section 2.4 Proposition d'une grille de lecture institutionnaliste

Cette section construit un cadre théorique qui sert de fondement à notre grille de lecture. La question à laquelle nous tenterons de répondre est la suivante : à partir de quelle approche méthodologique conduire nos travaux ? Après avoir défini notre cadre conceptuel, nous avancerons nos propositions de recherche et nos hypothèses, puis nous exposerons nos choix méthodologiques.

Sous-section 2.4.1 Le cadre conceptuel

Si nous voulons rendre compte de la pluralité de dispositifs hétérogènes comme d'un phénomène non pas transitoire mais structurant, l'approche typologique nous paraît constituer une méthodologie pertinente s'agissant de la dimension empirique. Dès lors, la conceptualisation se fera non pas sur le fondement d'une théorie unique à prétention totalisante mais par la construction d'une grille de lecture à partir d'un agencement d'apports théoriques ayant leurs domaines de validité et leurs limites. Nous tenterons ainsi d'introduire une cohérence dans la pluralité d'approches répondant à l'hétérogénéité de notre objet. Les théories standards qui raisonnent largement en termes d'optimalité, nous semblent par nature peu opérantes pour traiter de la diversité et de la complexité. De plus, les approches économicistes nous paraissent limitées pour traiter d'une problématique qui met en jeu des facteurs et des déterminants qui ne sont pas réductibles au seul calcul économique.

La théorie de la fiscalité optimale

Les économistes de la théorie néoclassique standard étudient l'impôt comme un mal nécessaire. L'efficacité des institutions de droit fiscal est traitée par la théorie standard sous l'angle de la théorie de la taxation optimale. Un système fiscal optimal doit maximiser les recettes fiscales (rendement) selon un traitement équitable des contribuables (équité

horizontales/verticales) qui minimise les interférences dans les décisions économiques (efficience/neutralité) et qui n'impose pas des coûts induits sur les contribuables et/ou les administrations fiscales (simplicité) (Alm, 1996). Or, du fait de l'importance suggérée des coûts liés à l'inefficacité de tout système fiscal (Slemrod, 1990), l'étude de la redistribution sous contrainte d'équité est « *placée sous la domination méthodologique de l'efficacité* » (Koleva et Monnier, 2009, 40). Ainsi, étant donné les contraintes du monde réel sur la taxation des revenus du capital, une politique d'imposition des revenus conforme au marché, qui n'intervienne pas sur la structure de l'épargne et l'investissement, a le choix entre une *flat tax* sur les revenus et une imposition progressive sur la dépense, chacune maximisant les effets sur l'efficience et l'équité au dépend de l'autre (Ganghof, 2006). La règle de Ramsey (1927) joue un grand rôle dans l'orientation de ces travaux en montrant que les biens dont la demande est élastique devraient être taxés à des taux plus faibles que les autres, dans le cas où les revenus sont taxés de manière proportionnelle. Le rendement financier nécessite également des réformes qui transfèrent la charge du financement : des biens et services complémentaires au travail vers les biens et services complémentaires au loisir (Corlett et Hague, 1953) ; d'une taxe indirecte uniforme vers une taxe uniforme sur les revenus dans la mesure où la valeur ajoutée (non investie) d'une économie est exactement égale à la somme des revenus (non investis) des facteurs (Atkinson et Stiglitz, 1976) ; des revenus à taux progressif vers des revenus à taux (quasi-)linéaire sous les hypothèses restrictives que l'effet-revenu ne joue pas sur l'offre de travail et que l'utilité marginale du revenu n'est pas décroissante (Mirrlees, 1971) ; et des facteurs de production mobiles vers les facteurs de production peu mobiles (Gordon, 1986 ; Slemrod, 1990). Ainsi, dans les modèles néoclassiques d'une petite économie ouverte en situation d'information parfaite et complète, l'imposition optimale sur le capital est nulle, ou forfaitaire sur les dépenses ou sur les ventes (Samuelson, 1954 ; Tiebout, 1956 ; Zodrow et Mieszkowski, 1986 ; Wilson, 1986).

Malgré les avancées (parfois contradictoires¹⁴⁶) des travaux sur la fiscalité optimale repris à travers les préconisations de quelques économistes de l'OCDE et des administrations nationales (Mankiw et *al.*, 2009 ; Sorensen, 2010), il existe des arguments empiriques justifiant la complexité des systèmes fiscaux sans qu'il soit économiquement possible de démontrer la supériorité d'un système simplifié ni de définir ce qu'est un bon système. Par exemple, pour

¹⁴⁶ Du point de vue microéconomique, si l'impôt sur la consommation est préférable à l'IRP car il évite la double taxation de l'épargne, néanmoins à budget équilibré, le report de la charge fiscale s'oriente du capital vers le travail. Or, la microéconomie a mis en évidence la désincitation de la fiscalité sur l'offre de travail. Par conséquent, le résultat final dépend dans une large mesure des élasticités à épargner et à travailler. En outre, l'IRP est plus apte à la fonction redistributive et il permet une discrimination plus aisée entre les bases fiscales (les revenus du capital notamment), si c'est un objectif politique souhaité. Enfin, les résultats en termes de redistribution dépendent également de l'horizon temporel du modèle considéré. Cf. Saez (2002, 2004).

Boadway, Marchand et Pestieau (1994), la fiscalité indirecte présente l'avantage de fournir des informations sur les comptes des entreprises et elle frappe la consommation de chaque individu, ce qui limite l'évasion et la fraude fiscale des entreprises et des individus échappant à l'impôt sur le revenu. Aussi, selon Martinez-Vazquez et al. (2011), un *mix* fiscal de différentes taxes et impôts permet une plus grande équité en évitant les problèmes d'évasion et de fraude fiscale d'un impôt particulier car chaque impôt a ses caractéristiques propres en matière d'évitement. Cremer et Ghavari (1995) montrent qu'en présence d'incertitudes sur les capacités individuelles à gagner un revenu, des taxes indirectes différenciées peuvent être une composante d'un système fiscal optimal. Naito (1999) montre qu'une taxe non-uniforme à la consommation peut accroître le bien-être en considérant l'aspect productif. Naito (2004) souligne également qu'une taxe indirecte à la consommation introduite en parallèle d'un impôt non linéaire sur le revenu permet de contrebalancer l'effet négatif de l'IRP sur la formation de capital humain en augmentant le coût des biens et services intensifs en capital humain non qualifié. Dahlby (2003) avance que la combinaison de taxes directes et indirectes sur la consommation permet d'accroître la transparence du système fiscal, surtout quand il y a plusieurs gouvernements avec des pouvoirs autonomes de taxation. Enfin, si on arrive à obtenir les données nécessaires, on peut très bien différencier la taxation des produits en fonction de critères tels que les dommages créés à l'environnement ou à la santé humaine, les aptitudes qu'ils confèrent, ou encore si leur consommation est chronophage (Mirrlees, 2001 ; Cremer, Pestieau et Rochet, 2001).

Outre les contradictions dans les résultats des travaux de cette approche, celle-ci nous semble incapable d'éclairer l'origine des systèmes fiscaux et de leur évolution. En raison du postulat normatif d'optimalité et donc d'unicité du système fiscal, voire d'unicité de l'impôt dans certains travaux, cette théorie laisse le chercheur démuni face à l'hétérogénéité fiscale réelle et persistante. *A contrario* de la théorie de la fiscalité optimale, la simplicité et le pragmatisme sont clairement présents au sein de l'analyse des économistes de l'offre.

Les économistes de l'offre et le problème d'incohérence temporelle

Pour les économistes de l'offre (école de Chicago), le rythme d'accumulation du capital conditionne le niveau de revenu futur. Or, l'accumulation du capital dépend partiellement du taux d'imposition. Dans ce sens, un taux d'imposition supérieur à un certain seuil produit un effet pervers sur les revenus de l'impôt dans la mesure où il joue un rôle désincitatif sur l'investissement, l'offre de travail et donc la production (Lucas, 1990 ; Laffer, 1981, 1996,

2004). En particulier, d'après une étude expérimentale (discutable)¹⁴⁷, un taux progressif sur les revenus du travail jouerait un rôle plus désincitatif sur le taux d'effort (nombre de tâches effectuées sans erreur) et l'offre de travail qu'un taux d'imposition proportionnel (Masclot et Montmarquette, 2008). En outre, ce dernier rapporterait davantage de recettes fiscales qu'un système d'imposition à taux progressif. Paradoxalement, une baisse des taux nominaux peut se traduire par une augmentation du ratio effectif d'imposition à travers une augmentation de la base avec l'accroissement de l'offre de travail¹⁴⁸ ainsi que par de nouveaux investissements qui n'auraient pas eu lieu sans cette baisse¹⁴⁹ (Lacoude, 1995). L'augmentation de la base peut également résulter d'une hausse du consentement fiscal (moindre évasion et fraude fiscale) (Papp and Takats, 2008). Par conséquent, les théoriciens de l'offre avancent qu' "*a reduction in the rate of taxation on the earnings from capital would result in more investment, which would raise wages. Lower tax rates on wages would increase employment and thereby cause profits to rise. Capitalists and workers alike would thus be helped by lower rates of taxation on either capital or income (ignoring, for the moment, the government services that tax revenues pay for)*" (Laffer, 1981, 38). Comme on le voit, la contrepartie de l'impôt est volontairement absente de l'analyse. L'impôt n'est pris que sous l'angle des incitations économiques avec une relation mécanique, "*if the government taxes people who work and pays people not to work, there will be fewer people working and more people out of work*" (Laffer, 1996, 7).

Par ailleurs, une mauvaise gouvernance publique¹⁵⁰ joue un rôle significatif sur les performances des politiques macroéconomiques. Ainsi, l'incitation à l'évasion et à la fraude

¹⁴⁷ Expérience avec un *design* spécifique d'une redistribution simple entre deux groupes de joueurs : B vers A qui ne travaille pas, échelle de progressivité forte 28-50-79%, gain en termes d'unité monétaire expérimentale, pas d'enjeu concret de subsistance pour les participants, etc.

¹⁴⁸ L'effet de substitution travail/loisir l'emporte sur l'effet de revenu.

¹⁴⁹ On peut parler alors d'un anti-effet Laffer intertemporel dans la mesure où un individu renonce à une consommation présente au bénéfice d'un flux de revenus futurs (rendement après impôt de l'investissement marginal). Pour l'estimer empiriquement, une des méthodes pourrait consister à constater l'augmentation de la part des impôts payés par le fractile supérieur de la distribution des revenus (1% les plus riches) après une diminution du taux marginal d'imposition des revenus personnels par exemple, relativement aux parts de l'impôt payé par les autres fractiles de la distribution (99 %) non touchés par la baisse du taux, toutes choses égales par ailleurs. Le raisonnement « toutes choses égales par ailleurs » implique que l'application contrefactuelle de l'ancien taux marginal d'imposition personnelle des hauts revenus (1 %) sur la base imposable de l'année considérée se traduit par une absence de variation de la répartition de l'impôt payé par fractiles ou par une variation de sens opposée, i.e. une baisse de la part des impôts payés par le fractile supérieur.

¹⁵⁰ Les indicateurs de gouvernance sont problématiques dans les modalités arbitraires de leur construction d'une part et d'autre part, dans les inférences causales que le chercheur soulève. D'abord, les indicateurs de gouvernance sont des agrégats de valeurs dont l'intégration et la pondération au sein de la formule est toujours discutable. Les indicateurs synthétiques qui en résultent le sont sur une base annuelle, cette invariance est artificielle. Ensuite, ces indicateurs ne permettent pas de prévoir mais ils sont modifiés *ex post*, ce qui crée potentiellement un biais procyclique de sur-réaction. Enfin, ils sont difficiles à manier en raison d'une possible endogénéité des variables expliquées/dépendantes avec les variables dites indépendantes. Une bonne gouvernance explique-t-elle une forte croissance économique ou une croissance élevée permet-elle d'instaurer des institutions robustes ? Il est primordial de rappeler que la morale fiscale, la fraude, la corruption et la bonne gouvernance sont des concepts normatifs et

fiscale tend à s'accroître avec les taux légaux affichés et la pression fiscale ressentie. Face à la fraude et aux taux marginaux élevés, la théorie de la fiscalité optimale est ambiguë. Le marché noir est moins distorsif que le marché réglementé. Dès lors, une fiscalité en hausse, qui transfère une partie de l'emploi dans l'économie informelle, accroît la part du marché le moins distorsif, ce qui représente potentiellement un gain d'efficacité pour l'économie. On procède ainsi à un renversement : la croissance de comportements antisociaux entraîne un gain de bien-être social (Sandmo, 2005, 658). En outre, la complexité et l'instabilité du code fiscal régulièrement réformé et des amnisties trop nombreuses sapent la crédibilité du système et favorisent des retards de paiements, une réglementation du travail excessive et l'inefficacité du secteur public. Les décisions de politique fiscale complexifient l'environnement juridique et comptable, des réformes se contrariant dans leurs effets en raison de la pluralité d'objectifs recherchés par l'État. Cette incohérence temporelle est source d'insécurité fiscale pour les entreprises (mesurée par la volatilité du taux effectif d'imposition) et renforce ainsi la nécessité d'optimisation fiscale pour les agents économiques (Monselatto, 2009, 96).

Cette approche est ancienne (Say), elle vise à faire de l'offre la source primaire de la croissance économique au détriment de la demande qui en est le simple miroir. L'école keynésienne a cependant réhabilité le rôle de la demande effective, notamment grâce à l'effet multiplicateur d'investissement stimulé par les dépenses publiques financées par l'impôt (même si l'effet est plus fort au moyen du déficit budgétaire). En outre, l'effet désincitatif de l'impôt sur les offres de travail et d'investissement repose sur l'hypothèse peu pertinente que l'économie est au plein-emploi d'une part et d'autre part, l'incohérence et le gaspillage des ressources liés aux interventions publiques adoptent un credo libéral *ex ante* qui minore le rôle de la puissance publique et des contreparties de l'impôt sur la croissance économique et la correction des inégalités. L'analyse statique de l'impôt sous l'angle de son efficacité économique en économie fermée ouvre le champ à l'étude de la concurrence internationale entre les systèmes fiscaux et aux conséquences de l'extraversion des économies sur les transformations de la fiscalité (analyse dynamique).

La théorie de la concurrence institutionnelle ou de l'efficacité néolibérale

Certains travaux d'économie politique vont renforcer l'idée d'une rationalisation permanente des systèmes fiscaux à partir d'une étude dynamique de la concurrence fiscale. En effet, pour

multidimensionnels. Aucune étude ne peut se suffire à elle-même et l'approche méthodologique à privilégier est de croiser les résultats des différentes sciences sociales : sociologie, psychologie cognitive, économie, anthropologie, histoire... Cf. Williams et Siddique (2008).

ceux-là, la concurrence et l'expérimentation institutionnelle augmentent la qualité des institutions fiscales, au sens où leur *design* institutionnel, les structures fiscales et leur contrepartie répondent au mieux aux préférences des contribuables et rendent l'allocation des ressources pareto-optimale (théorème de la décentralisation et expérimentation fiscale, cf. Oates, 1968, 1972, 1999 ; modèles de concurrence fiscale et par comparaison, cf. Tiebout, 1956 ; Downs, 1957 ; Salmon, 1987). Cette double orthodoxie économique adopte aujourd'hui les perspectives d'un darwinisme institutionnel et d'un processus d'innovation schumpétérien, dans lequel les institutions « faibles » ou sous-optimales font place à des formes institutionnelles plus adéquates au sein d'un processus de sélection ou d'un processus de destruction créatrice en fonction d'un critère d'efficacité économique (Wohlgemuth, 2008 ; Besley et *al.*, 2006 ; Hindriks, 2005 ; Tabellini et Wyplosz, 2004 ; Streit, 1998 ; Rohac, 2006 ; Boss, 2005, 1999 ; Trehan, 2006 ; Delsol, 2004 ; Breton et Ursprung, 2002 ; Bodenstein et Ursprung, 2001 ; Perroni et Scharf, 2001 ; Vaubel, 2009, 1999 ; Frey, 2001 ; Frey et Eichenberger, 1996 ; Besley et Case, 1995).

Dans un sens proche, le courant néo-autrichien et celui d'analyse économique du droit établissent que la convergence des règles de droit par l'action des législateurs et des juges va réaliser l'allocation optimale des ressources rares car ces derniers sont censés sélectionner les règles les plus efficaces, autrement dit les règles qui maximisent les gains des agents privés (Hayek, 2002, 2007 ; Mattei, 1994 ; Ogus 1999 ; Garoupa et Ogus, 2006). Selon Mattei (1994, 8), *“we may imagine that every legal system or every component of it produces different legal doctrines or techniques for the solution of a given problem. All these different inputs enter what we may call the market of legal culture. Within this market the suppliers meet the needs of the consumers. This process of competition may determine the survival of the most efficient legal doctrine”*. La définition d'une norme commune est alors justifiée selon le principe du « plus fort » ou de l'efficacité juridique. Dans ce sens, les systèmes juridiques de *common law* semblent économiquement supérieurs aux systèmes de tradition civiliste romano-germanique (Posner, 2005), en particulier avec l'excès de formalisme méthodologique (codes juridiques *versus* jurisprudence) des systèmes d'origine française vis-à-vis de la protection des droits de propriété, de la liberté d'entreprendre et d'accès aux marchés financiers par exemple (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer et Vishny, 1998, 1999 ; *Doing Business Reports*). On voit ainsi se développer des corpus théoriques prônant une monnaie saine (faible inflation), des finances publiques saines (budgets nationaux à l'équilibre) et des institutions saines (indépendance des banques centrales, règle constitutionnelle de plafond fiscal...). La Commission européenne

développe ainsi une approche de la qualité des finances publiques ou de finances publiques « saines » à partir d'un objectif intermédiaire d'équilibre budgétaire à moyen terme selon la clause de *no-bail out* entre États membres (Commission, 2008). Le respect des règles doit être facilité par la mise en œuvre des prescriptions communautaires qui tiennent principalement compte de l'impact du vieillissement démographique sur la croissance des dépenses « vieillesse » et « santé » en matière de protection sociale. Une approche intéressante en termes de construction d'indices de performance du secteur public et d'analyse comparative pour 23 pays de l'OCDE est réalisée par Afonso, Schuknecht et Tanzi (2003). Au-delà des limites méthodologiques sur le choix des données, leur nombre et leur catégorisation, le problème essentiel de ce genre d'exercice est qu'il comptabilise des dépenses publiques qui sont d'ordre privé dans certains pays sans que l'on puisse distinguer, dans les indicateurs d'efficacité (système éducatif, mortalité infantile, espérance de vie...), ce qui relève du secteur privé ou du secteur public. Enfin, comment prendre en compte des critères incommensurables tels que le sentiment d'insécurité, d'injustice, d'inégalité fiscale et de cohésion sociale (cf. Stiglitz, 1991). Par ailleurs, les quatre premiers pays du classement en termes d'amélioration des performances entre 1990 et 2000 sont la Grèce, le Portugal, l'Espagne et l'Irlande. L'Irlande est néanmoins le seul des quatre à se hisser au-dessus de la moyenne des 23 pays de l'OCDE. Il est étonnant de constater que depuis 2009, ce sont ces-mêmes États qui subissent une profonde défiance des marchés financiers.

L'approche néo-autrichienne considère la décentralisation comme la meilleure forme institutionnelle de révélation des préférences sous hypothèse d'ignorance généralisée. Ainsi, la concurrence de marché agit tel un processus évolutionniste dont le but est de découvrir et de sélectionner les meilleures informations (valeur des firmes, procédé technique, mode d'organisation, etc.). Le mécanisme sous-jacent au principe de sélection est l'hypothèse de mobilité des agents. Kotsogiannis et Schwager (2006) développent un modèle qui montre que la propension à innover dépend de l'arbitrage entre une incitation à l'apprentissage des gouvernements et une motivation électorale à signaler ses capacités en innovant. Selon les auteurs, quand la motivation électorale des gouvernements domine, l'incitation à innover est plus forte dans un système politique fédéral que dans un système politique unitaire. Le processus d'imitation et de diffusion du modèle est toutefois limité dans le cas de projet risqué ou de contexte particulier qui ne peut être transposé à un autre État. En outre, l'importation d'un modèle est soumise à l'incorporation de celui-ci sur un terrain non vierge qui implique des interactions, des transformations, des métissages voire des rejets du modèle que l'on souhaite

greffer (cf. Mény et *al.* 1993, North 2005). L'internalisation des procédés, des techniques et modèles est parfois compromise et annule les bienfaits attendus d'un transfert simpliste d'information. L'expérimentation suppose également des coûts et des risques pour la juridiction concernée auxquels s'ajoutent les externalités positives et négatives sur ses voisins. Si le processus de découverte produit des effets positifs pour la juridiction pilote, les bénéfices seront également obtenus par les régions concurrentes sans en avoir subis les coûts et les risques. Le bénéfice collectif de cette diffusion de l'innovation n'est pas internalisé par la juridiction à l'essai, ce qui peut produire sur elle une forte désincitation à expérimenter. En cas d'échec d'une expérimentation les probabilités de réélection des titulaires du pouvoir s'amenuisent tandis qu'en cas d'initiative réussie, les probabilités s'accroissent. Une des stratégies possibles pour les gouvernements consistent alors à ne rien faire pour l'instant et à attendre une expérimentation réussie par une juridiction voisine afin de la transposer chez soi. C'est sans doute à cause de ce jeu stratégique qu'aucune relance budgétaire n'est entreprise ouvertement depuis l'année 1983.

Ce discours sur la configuration institutionnelle optimale favorise l'homogénéisation des institutions, légitimée autant par la contrainte de la globalisation sur la monnaie et le commerce, autrement dit du besoin de crédibilité des politiques nationales face aux marchés financiers internationaux, que par l'inefficacité de cette même globalisation à contraindre les pouvoirs de taxation et de dépenses des gouvernements justifiant de nouveaux dispositifs constitutionnels. Marcussen et Kaspersen (2007) identifient trois types de discours associés à la « compétitivité institutionnelle ». D'abord, le discours programmatique qui transpose délibérément la notion de compétitivité internationale des firmes dans le champ institutionnel via la compétitivité structurelle et technologique (marché du travail, éducation, etc.) dans une optique de réforme libérale. Puis, la théorie de la performance s'intéresse à la performance des configurations institutionnelles à travers la théorie des variétés de capitalisme. Enfin, la politique de modernisation (*pulsating politics*) se penche sur l'interactionnisme institutionnel, le *benchmarking* et l'émulation concurrentielle sur le processus de changement institutionnel.

Globalement, toutes ces théories s'inscrivent dans une approche de la globalisation comme « *deus ex machina* » orientant vers le bas la convergence des États providence¹⁵¹ (Genschel,

¹⁵¹ Pour une présentation des thèses « globalistes » et de la « convergence » d'une part et d'autre part, des thèses de la « compensation », cf. Genschel (2004). Précisons que parmi les partisans de la compensation, on trouve des « sceptiques » (la globalisation n'a pas d'effet statistique important sur le chômage, les taxes, etc.) et les « révisionnistes » (la globalisation offre de nouvelles opportunités de réforme, de financement et d'investissement, elle est conduite par les gouvernements eux-mêmes afin de se lier les mains vis-à-vis des politiques keynésiennes, le *workfare* est une opportunité offerte par les marchés pour préserver une certaine forme de relations État-économie). L'auteur souligne que ces théories sont plus complémentaires que contradictoires, la globalisation n'étant pas un

2004). En effet, les modèles théoriques de concurrence fiscale conduisent potentiellement à un équilibre sous-optimal. D'un côté, chaque région cherche à attirer en son sein des entreprises et des individus fortunés (force centripète) et de l'autre, chaque région connaît des départs volontaires des ménages et d'entreprises qui ne souhaitent pas contribuer aux programmes de redistribution (force centrifuge) (Boskin, 1973). Dès lors, la fourniture de biens publics est sous-optimale en l'absence de recettes fiscales suffisantes liée à la course interétatique au moins-disant fiscal (Zodrow et Miescowski, 1986). Par conséquent, les biens publics qui tendent à augmenter les services de propriété sont offerts en trop grande quantité, tandis que les biens publics qui ont un objectif de redistribution sont sous-distribués, relativement à l'optimum social. Considérer la fourniture de facteurs publics comme une compensation à l'imposition des entreprises, elle-même réalisable en raison d'effet de congestion (Gerber et Hewitt, 1988), entraîne des gaspillages et des effets d'aubaine en termes de localisation, d'investissements et de consommation publique (Madiès 2001a).

Mais, la fourniture des services publics est orientée vers la production de facteurs publics qui profitent aux entreprises plutôt que vers la fourniture de biens publics à destination des ménages (Bénassy-Quéré et *al.*, 2007). Dans ce cadre, le paramètre clé est donc davantage l'efficacité du système public que le niveau absolu des impôts et des taxes. Les facteurs fiscaux peuvent donc intervenir dans les décisions de localisation, mais pas nécessairement dans le sens de la recherche à tout prix de taux d'imposition les plus faibles. Le capital public financé par les recettes fiscales exerce une externalité positive forte sur les rendements des capitaux privés (Dhillon et *al.* 2007 ; Zissimos and Wooders, 2005 ; Bénassy-Quéré, Golbaraha et Trannoy, 2007). Fatica (2010) montre que des institutions de qualité¹⁵² et le capital public (approximé par les kilomètres d'infrastructures routières) jouent un rôle plus important que le taux nominal d'imposition des sociétés. Par conséquent, un pays doté de bonnes institutions peut supporter un taux d'imposition relativement élevé sans subir de délocalisations massives (moindre élasticité des IDE au taux d'imposition nominal). Cette démonstration donne une fonction enviable à la politique fiscale distincte de celle, déterministe, d'abaissement de la charge fiscale sur le capital et de taxation des sociétés, mais proche du principe philosophique d'équivalence entre contribution et consommation.

phénomène unidimensionnel d'une part et d'autre part, la réaction des États et leur référentiel théorique étant eux-mêmes hétérogènes.

¹⁵² Où la bonne gouvernance est approximée par la moyenne des indicateurs de l'efficacité gouvernementale et de la règle de droit construits par Kaufmann et *al.* (2008).

Cependant, la répartition des charges du financement peut poser un problème d'équité fiscale si les prélèvements s'orientent davantage sur le travail que le capital, et notamment sur les travailleurs immobiles que sur les travailleurs mobiles (Keen et Marchand, 1997 ; Tanzi et Zee, 1998). En effet, en raison des externalités de politiques fiscales entre gouvernements¹⁵³, les politiques de redistribution peuvent profiter en priorité aux ménages aisés et mobiles plutôt qu'aux moins fortunés. Ainsi, dans la mesure où les gouvernements connaissent leurs dotations en facteurs de production et les fonctions de réaction associés à ces facteurs, ils peuvent conduire une politique qui satisfait les préférences des ménages aisés en termes de niveau de services publics domestiques au regard de la variation du niveau de services publics étrangers et de la variation de la fiscalité étrangère¹⁵⁴ (Barbier-Gauchard, 2007). Ces conclusions théoriques et le discours dominant en matière de politique fiscale présentent des dangers pour le modèle social européen (Euzéby et Marques, 2003 ; Le Cacheux et St Etienne, 2005). Malgré tout, les institutions européennes sanctuarisent le *darwinisme* institutionnel à travers la Stratégie de Lisbonne et la méthode ouverte de coordination d'une part et d'autre part, elles encouragent une concurrence fiscale 'loyale' entre États.

Finalement, les thèses que nous avons passées en revue butent sur le prisme de l'optimalité d'une part, et d'autre part, elles se heurtent paradoxalement à l'illusion de la « main invisible » en transposant les vertus de la concurrence sur les marchés des biens à la concurrence entre les systèmes institutionnels pour en améliorer l'efficacité. Mais, ce faisant, elles oublient que les objectifs intrinsèques des institutions sociales sont de corriger des échecs du marché et les abus d'une concurrence sans régulation (Sinn, 1997, 2001). Dès lors, comment les institutions qui corrigent les échecs du marché peuvent-elles être rendues plus efficaces à travers l'organisation d'un marché des institutions, sans pour autant reproduire les excès et les défauts de la concurrence non régulée ? Dans ce sens, les théories néo-institutionnalistes offrent de nouvelles perspectives de recherche en interrogeant les fonctions des institutions, leurs configurations et leurs dynamiques.

¹⁵³ L'effet sur le bien-être domestique de toute modification de la politique de redistribution étrangère est négatif lorsque la variation du niveau des services publics est supérieure à celle de la fiscalité.

¹⁵⁴ Une des solutions à l'internalisation des externalités fiscales consiste à ce que le gouvernement central applique une taxe proportionnelle au coût de production des services publics offerts afin de transférer sous forme forfaitaire ces recettes fiscales aux travailleurs immobiles, modifiant ainsi l'allocation des ressources fiscales entre pays en faveur des non qualifiés. Par conséquent, la politique de redistribution nationale devient insensible à celle d'un autre gouvernement. Le taux de taxe optimal est d'autant plus élevé que le coût de production des services publics est faible et que les travailleurs qualifiés sont fortement attachés aux services publics.

Sous-section 2.4.2 Les limites de l'approche néo-institutionnaliste et l'apport de la théorie de la régulation

Comme le soulignent Dosi et Winter (2003, 390), un grand nombre de contributions néo-institutionnalistes « *identifient le phénomène empirique dont elles veulent rendre compte, puis l'interprètent en racontant une histoire qui repose sur des fondements microéconomiques* ». C'est la démarche qu'adopte l'approche des jeux évolutionnaires. « *Bien que les arrangements soient très variés selon les pays, il ne convient pas d'adopter autant de discours qu'il y a de territoires, mais plutôt de développer un cadre unifié et générique afin de saisir la nature, le sens et les implications d'un processus dual continu de diversification et de convergence* » (Aoki, 2006, 10). Le programme de recherche de la théorie évolutionniste vise, dans un premier temps, à saisir la complexité et la diversité des arrangements institutionnels dans les économies contemporaines comme le résultat d'équilibres multiples, puis, dans un deuxième temps, à analyser le changement institutionnel à partir de cette conception des institutions fondée sur l'équilibre. Le cadre théorique unifié utilisé est la théorie des jeux, plus particulièrement les jeux évolutionnaires diachroniques. Dans ce sens, l'étude des conventions de comportement se réalise sans l'existence d'un agent coordinateur (État/commissaire priseur, donc exogène au jeu) et sans planification consciente. Lorsque ces conditions sont respectées et selon cette théorie, les agents développent une perception commune de l'environnement, des préférences et des compétences partagées, etc. ayant pour cause le processus de sélection évolutionnaire. L'institution est donc définie comme un « *système auto-entretenu de croyances partagées sur un aspect saillant de la manière dont se déroule le jeu répété* » (Aoki, 2006, 25). La création institutionnelle est vue comme un phénomène endogène résultant des interactions stratégiques des agents. Les règles (institutions) sont inconscientes dans l'esprit des agents qui partagent un ensemble de croyances (auto-entretenu). Celles-ci sont « *une représentation synthétique (information condensée) d'un certain équilibre du jeu* » (Aoki, 2006, 25). Les agents se font une idée du meilleur choix d'action à partir de leur expérience individuelle et de leur appréhension de la manière dont le jeu se pratique dans un domaine donné. À partir de l'information condensée des règles de jeu privées des autres joueurs, chacun développe ses propres règles de choix d'actions et ses stratégies. L'équilibre stable sera atteint quand la participation de chaque joueur se réalisera à partir d'une perception stabilisée de la reproduction des profils d'actions des autres. Par exemple, la règle de droit de propriété a pu « *se développer spontanément parce que les individus ont appris par expérience que l'obéissance à telle ou telle contrainte sert les fins poursuivies par chacun* » (Aoki, 2006, 60). Le comportement coopératif qui en résulte est du au respect d'une *norme*

communautaire en raison de la croyance partagée que sa violation conduit à l'ostracisme de l'acteur non-coopératif, autrement dit à une perte de capital social (Aoki, 2006, 71). La violation d'une règle coutumière ou codifiée peut également susciter la culpabilité, la honte ou l'anxiété de l'individu fraudeur. Ce *coût psychologique des sentiments négatifs* modifie la structure originelle des gains et oriente le comportement de l'acteur vers l'autolimitation (*code moral*) même en l'absence de surveillance collective. En plus des normes communautaires et des codes moraux, Aoki (2006, 110) identifie une multitude de mécanismes de contrôles des échanges tels : la confiance personnelle, la relation clientèle, les normes de club, les contrats d'emploi auto-exécutoires, la dissémination de l'information par une tierce partie, la mise en application coercitive par une tierce partie, le droit et la mise en application numérique. Finalement, l'institution ainsi constituée (construite) « permet à des agents dotés d'une rationalité limitée de réduire le traitement de l'information nécessaire à la prise de décision » (Aoki, 2006, 29) en réalisant une « *division du travail cognitif* » (Williamson, 2000).

À tort, Aoki (2006) pense ainsi éviter partiellement le problème de la régression à l'infini sous-jacente aux conceptions de règles du jeu exogène au domaine de l'économie (si elles proviennent du domaine politique, comment sont-elles déterminées ?). Les mêmes spécifications techniques de la structure du jeu des comportements économiques peuvent aboutir à des équilibres multiples en raison de la dépendance au sentier. Dans ce cadre, si l'on souhaite comprendre l'hétérogénéité institutionnelle, l'échec des greffes ou de l'importation d'un modèle économique, il nous est nécessaire d'explicitier les mécanismes d'interdépendances des formes institutionnelles dans chaque économie ou groupe de pays. L'institution est vue comme une issue endogène et stable du jeu mais dont les règles du jeu initiales (hormis celle d'ordre technique) étaient indéterminées. Cet artifice est toutefois partiel car, comme le concède lui-même Aoki (2006, 31), « on ne dispose jamais d'un monde dépourvu d'institutions à partir duquel commencer l'analyse, permettant d'éliminer complètement le recours à des structures de règles imaginées par l'homme et données de manière exogène » (précédents historiques, règles passées, règles prévalent dans des domaines voisins).

Dans une perspective historique distincte, North, Wallis et Weingast (2010) identifient deux ordres sociaux idéal-typiques : un ordre d'accès limité et un ordre d'accès ouvert. Le premier se caractérise par une faible croissance et une faible résilience aux chocs, par des régimes politiques sans consentement étendu des administrés, un pouvoir étatique réduit et centralisé, fondé principalement sur des relations sociales personnelles, de privilèges et de hiérarchie sociale, impliquant l'inégalité, l'arbitraire législatif et l'insécurité des droits de propriété. Le deuxième

modèle se traduit par un développement socio-économique et politique élevé, une économie résiliente, une société civile active et diversifiée, d'un État plus étendu et plus décentralisé, et dont les relations sociales se font sur un mode plus impersonnel et d'égalité devant la loi (État de droit, justice, égalité, droits de propriété sécurisés).

« À la différence des institutions, les organisations consistent en groupes spécifiques d'individus poursuivant des objectifs collectifs aussi bien qu'individuels au moyen d'un comportement partiellement coordonné. Les organisations coordonnent les actions de leurs membres, de sorte que les actions d'une organisation sont supérieures à la somme des actions individuelles » (North, Wallis et Weingast, 2010, 38). La poursuite d'un objectif commun implique souvent le partage de certaines croyances et normes entre les membres d'une organisation, ce qui se traduit par une structure institutionnelle interne propre (par exemple, les croyances en termes d'égalité et d'impersonnalité jouent un rôle considérable dans les ordres d'accès ouvert avec des droits civils universels et des services publics impersonnels). Les *organisations adhérentes* se caractérisent par des accords auto-exécutoires et incitatifs entre leurs membres tandis que les *organisations contractuelles* (les entreprises) nécessitent le recours à une tierce partie et des accords incitatifs entre les membres pour en assurer la compatibilité des vues. Or, l'État est une *organisation d'organisation*, contrôlée par la coalition dominante d'organisations.

Au sein de l'ordre d'accès limité, le système politique de l'État naturel oriente l'économie vers la production de rentes nécessaires à la reproduction de l'ordre politique. Le recours à la violence (d'accès ouvert) grâce à l'organisation du pouvoir économique (accès restreint à certaines organisations, création de rentes aux chefs de réseaux sociaux ou clientélistes) apparaît indispensable à la pérennisation du pouvoir politique (également d'accès restreint). Dans ce contexte, la structure fiscale sert en particulier à stabiliser et à renforcer la coalition dominante plutôt qu'à maximiser un État Léviathan (Buchanan), bureaucrate (Niskanen), un agent représentatif unique (Downs) ou un « bandit stationnaire » (Oslo). À l'inverse, l'ordre d'accès ouvert signifie que la variété et la force de la société civile (organisations à personnalité morale, identité de l'organisation indépendante de l'identité du dirigeant/des élites) rend instable la répartition des intérêts économiques (processus de destruction créatrice concurrentielle) et empêche les dirigeants politiques d'asseoir leur pouvoir sur la distribution de rentes économiques (arrangements internes de type impersonnel pour l'élite, centralisation du contrôle politique de la violence/armée). Il y a donc une autonomisation relative des organisations économiques par rapport aux objectifs politiques. Ce qui ne signifie pas qu'il y a moins d'État.

Au contraire, ce dernier étend son action à travers la régulation des marchés, la fourniture de biens collectifs et la redistribution socio-fiscale, conséquemment à l'extension des droits de citoyenneté. Le pouvoir de l'État (accès très restreint à la violence) est limité par des règles impersonnelles (Constitution) et la compétition tant dans la sphère économique que politique. Des incitations et des compromis crédibles sont sensés perpétuer l'ouverture de l'accès au marché et la stabilité de l'ordre social. La résilience des ordres d'accès ouverts trouvent ses déterminants dans l'expérimentation et la responsabilisation qui autorisent des mutations sans remise en cause automatique de l'ordre établi (coalition dominante)¹⁵⁵.

Tableau 27. Les différentes hiérarchies institutionnelles

Niveau institutionnel	Exemple	Fréquence du changement	Effet
Structure sociale	Traditions, normes, coutumes	Très long terme	Définit la façon dont une société se régit elle-même
Les règles du jeu	Droits de propriété, système judiciaire, etc.	Long terme (10 à 100 ans)	Définit l'environnement institutionnel global
La façon de jouer le jeu	Relations contractuelles, droit des affaires, etc.	Moyen terme	Fonctionnement des organisations
Mécanismes d'allocation	Règles d'allocation des ressources, contrôle des flux de capitaux, systèmes de Sécurité sociale, etc.	Court terme	Permet aux prix et à la production de s'ajuster

Source : Williamson (2000)

La conjoncture peut avoir une action sur les structures économiques, sociale, institutionnelle et mentale. L'évolution de la conjoncture historique (cycles longs) est à chercher dans les phénomènes monétaires, techniques, démographiques et les guerres qui modifient les structures économiques et les règles du jeu de l'échange, de la production et des relations État/marché. Le changement institutionnel est compliqué à cause de la dépendance par rapport au chemin suivi (*path-dependency*). Le degré d'inertie institutionnelle (trajectoire technologique, inertie des finances publiques, etc.) reste le sujet le moins bien compris par les économistes qui s'interrogent toujours sur les causes et les mécanismes de résistance au changement ou de transformations de plusieurs formes institutionnelles en même temps. La stabilité institutionnelle repose sur les mécanismes de contrôle social qui permettent l'historicisation et l'objectivation des institutions. Williamson (2000) souligne les effets d'inertie liés aux différences d'horizons temporels des niveaux institutionnels ainsi que des multiples contraintes d'adaptation, liées

¹⁵⁵ Selon nous, les problèmes soulevés par l'analyse de North et al. (2010) sont l'aspect mécanique de la transformation des privilèges en droits impersonnels acceptée par une majorité des élites puis une diffusion de ses droits impersonnels au plus grand nombre. En quoi cette transformation fut volontaire ou acceptée par les élites qui y ont trouvé un intérêt et non subie ou au moins négociée sous la menace populaire tout en y trouvant un intérêt (la minimisation des pertes subies en cas de révolution) ? Comment dire que les anciens privilèges transformés sont aujourd'hui diffus alors qu'il y a toujours des inégalités de patrimoine importantes et croissantes, des inégalités d'accès à certains réseaux ou à certaines organisations ?

notamment aux complémentarités institutionnelles¹⁵⁶. Par conséquent, cette dépendance au chemin ne reflète pas forcément un archaïsme ou une irrationalité. Il n'est donc pas surprenant qu'une politique économique menée dans le cadre européen n'atteigne pas l'objectif recherché. En outre, l'auteur met en avant les effets de seuil issus des niveaux de développement différents qui déterminent l'efficacité des politiques économiques mises en œuvre. Fitoussi (2004) avance logiquement que c'est la cohérence entre les variables institutionnelles et les politiques économiques (la forme du *policy mix*) dans un pays donné qui conditionne l'efficacité de la combinaison structure/conjoncture, « *plutôt que la conformité de chacune aux a priori théoriques* ». Dans ce sens, le régime de croissance postfordiste de l'UE bute sur deux asymétries majeures. La première tient à l'asynchronisation de l'offre et de la demande de l'économie domestique. La deuxième est liée à l'architecture bancaire et rigide des institutions européennes orphelines d'un pouvoir fiscal européen et démocratique.

Comment expliquer l'hétérogénéité des économies et des formes institutionnelles nationales au sein de l'ordre d'accès ouvert ? Dans un système donné de droits de propriété peuvent apparaître un écart entre coûts privés et coûts sociaux, autrement dit des externalités ou des coûts de transaction. Dans une économie de marché ou d'échange de droits de propriété, une première solution institutionnelle consiste à étendre le marché pour minimiser ces coûts de transaction (l'externalisation des contrats réduit les gaspillages) (Coase, 2005). Une autre solution consiste à internaliser les externalités (coûts de transaction) par l'intervention publique (arrangements institutionnels) dans les cas où les coûts sociaux sont inférieurs aux coûts privés. Le premier cas ressemblerait à la trajectoire des États-Unis et le deuxième à celle de la France. Comme le rappelle Williamson (2008), les analystes des problèmes inhérents aux coûts de transaction, précurseurs de la gouvernance, sont nombreux. Par exemple, la gouvernance au sens de Buchanan, est la force des règles du jeu qu'assurent les droits de propriété tandis qu'au sens de Commons, elle insuffle l'ordre, modère les conflits et réalise des gains mutuels. Pour Coase, la gouvernance résulte des coûts de transaction au sein d'organisations économiques et entre organisations économiques publiques ou privées. Contrairement au simple échange marchand, la gouvernance est principalement concernée « *with ongoing contractual relations for which continuity of the relationship is source of value* » (Williamson, 2005, 2). Dans cette démarche de maximisation des avantages, les arrangements institutionnels résultent d'un équilibre dans l'évolution économique (le degré de complexité des relations d'échange) et l'adaptation aux

¹⁵⁶ Hall et Soskice (2001, traduit dans l'Année de la Régulation, n°6, 2002, p.64) définissent les complémentarités institutionnelles de la façon suivante : « *deux institutions peuvent être qualifiées de complémentaires lorsque la présence – ou l'efficacité – de l'une augmente les bénéfices – l'efficacité – de l'autre* ».

chocs exogènes. Ainsi, selon North (2005) la clé de la croissance de long terme réside dans l'efficacité adaptative¹⁵⁷ c'est-à-dire que les institutions évoluent et permutent en permanence en fonction des chocs économiques et des changements contextuels. Le processus historique de développement apparaît comme un processus de rationalisation/sélection des institutions et de maximisation des gains associés à une configuration institutionnelle donnée.

Or, les institutions ont comme propriété de définir les relations entre acteurs et de canaliser les anticipations et les stratégies. Dès lors, elles ne peuvent pas être sélectionnées sur des critères d'efficacité. En outre, la complémentarité des institutions révèle l'impossibilité d'une simple additivité des meilleures pratiques à la manière de la Stratégie de Lisbonne. Cette dernière se fonde sur la causalité entre déficits de réformes structurelles libérales, faible compétitivité et ralentissement de croissance européenne. Selon cette logique, il suffirait de transplanter les institutions (marché du travail, des produits, des capitaux, de l'éducation) des pays qui obtiennent de bonnes performances vers les pays en retard de croissance. La lenteur des réformes structurelles entreprises par les États membres s'expliquerait par la « myopie politique » des dirigeants dans la conduite des politiques économiques quant à la temporalité des effets (post cycle électoral) et les résultats de l'interaction dans les réformes (complémentarité entre certaines réformes des marchés du travail et des produits) (Ahlo, 2006).

Pourtant, on peut nuancer l'apport du *benchmarking* car s'il y a déficit de croissance européenne c'est d'abord, parce que les stratégies de réformes partielles entreprises par les États membres depuis les années 1980 ont d'abord nuit aux performances macroéconomiques (Hall et Gingerich, 2004), et ensuite déstructuré et obscurci la cohérence des combinaisons institutionnelles nationales en niant les complémentarités institutionnelles propres à chaque modèle de capitalisme (Amable, 2006). Une implication primordiale des complémentarités est que la viabilité des changements de politiques publiques doit être compatible, en termes d'incitations, avec les trajectoires existantes d'organisation productive, par exemple. En effet, la libéralisation conjointe du marché du travail et des biens n'améliore pas systématiquement l'emploi. En particulier, il ne semble pas y avoir d'interdépendance entre de généreuses allocations chômage et de faibles lois de protection des emplois qui fondent néanmoins la stratégie européenne de « flexicurité » (Amable, 2008). Les modèles européens se situeraient donc au milieu du gué, entre les logiques persistantes de leur ancien modèle et les fragments

¹⁵⁷ « Ce que j'ai appelé efficacité adaptative est une condition permanente dans laquelle la société modifie sans cesse ses institutions, ou en crée de nouvelles, au fur et à mesure que des problèmes se présentent » (North, 2005, op. cit., 216).

d'un modèle néolibéral incomplet. Le basculement de l'un vers l'autre n'est donc pas stabilisé ni forcément pareto-améliorant en termes de croissance et d'emploi.

Hall et Soskice (2001) ont montré que la diversité des variétés de capitalisme répondait à une demande de protection juridique et de programmes sociaux tout autant des salariés que des capitalistes, de l'État que des corporations, selon une trajectoire propre à chaque pays ou groupe de pays. En effet, l'indépendance entre la sphère marchande et le système politique des ordres d'accès ouvert n'est qu'apparente car « *les interventions politiques qui affectent les intérêts économiques amènent les organisations économiques à devenir plus actives politiquement. Les ressources mobiles (qui ont la possibilité de s'expatrier) et les intérêts fiscaux orientent la politique d'une façon tellement subtile que certains observateurs ne le perçoivent pas. Quand les acteurs politiques anticipent les réactions potentielles des acteurs économiques, ils sont dissuadés d'appliquer des mesures qui amèneraient ceux-ci à devenir politiquement actifs. L'action des opérateurs économiques, apparemment confinée aux organisations économiques, dépend en réalité de l'intimité entre économie et politique, qui peut passer inaperçue* » (North et al., 2010, 232). Néanmoins, Hall et Soskice (2001) admettent que le capitalisme organisé (Europe continentale et Japon) est performant dans les secteurs du passé, fondés sur un processus d'innovation incrémentale et la stabilité des compromis institutionnalisés (rigidité, lenteur) tandis que le modèle libéral/anglo-saxon (RU et États-Unis) est plus performant en terme d'innovation radicale grâce à une plus grande flexibilité des marchés (travail, finance, produits, etc.).

Les limites de l'approche néo-institutionnaliste

Les institutions comptent. Pourtant, le courant néo-institutionnaliste, dominant en économie institutionnelle depuis les années 1980, semble s'éloigner de sa démarche originelle et légitime sur l'étude de l'émergence des institutions et de leur changement pour adopter le *credo* simplificateur d'une dichotomie des formes institutionnelles (coordonnée/libérale) ou des modes de gouvernance (publique/privé). Paradoxalement, bien qu'elle réhabilite la multiplicité, cette approche accepte mal l'hétérogénéité des formes institutionnelles à long terme d'une part, et produit d'autre part, une analyse biaisée en faveur de la performance économique du modèle de marché libéral.

Dans ce sens, l'approche transactionnelle des contrats, autrement dit des gains marchands, dans l'étude des finances publiques et du secteur public, est biaisée en faveur du marché du fait du postulat de l'individualisme-méthodologique d'une part, et d'autre part du postulat que l'opportunisme (la recherche de son intérêt personnel) est une source clé pour l'étude des coûts

de transactions (cf. Powell et DiMaggio, 1991, 7-40). Pour l'école du *Public Choice*, de l'économie constitutionnelle (Buchanan et Brennan) et néo-institutionnelle (Williamson, Hall et Soskice), l'analyse de la concurrence fiscale ou le problème de la coordination sous cette forme s'inscrit bien dans une théorie de l'échange (principe d'équivalence) et non dans une théorie de l'État ou de la production des biens publics. En outre, l'approche fonctionnaliste consiste à considérer les institutions comme les réponses optimales à un besoin, puisque la concurrence institutionnelle élimine les institutions les moins efficaces (Williamson, 1985). Néanmoins, Akerlof (1976) montre à partir du système de castes que des institutions inefficaces qui ne répondent à aucun intérêt personnel, peuvent se maintenir en raison de la menace d'ostracisme qui pèse sur les comportements non-conformes à la norme sociale. Les *fonctions* des institutions sont relativement bien étudiées par la science économique : réduction de l'incertitude, coordination des actions, fourniture de cadres cognitifs aux agents, diminution des coûts de transaction, détermination de la répartition du revenu, etc. Les *transformations* institutionnelles restent en revanche bien plus obscures. Les questions de l'émergence et de la transformation des formes organisationnelles issues de ce mode de coordination ne sont pas abordées. La genèse des institutions fiscales et budgétaires ne sont que le résultat d'un contrat entre agents. Les régimes ou mondes d'État-providence sont considérés comme des modes de coordination. Les choix organisationnels sont justifiés *ex post* à partir des caractéristiques interactionnelles des choix fiscaux des agents (transaction et coûts de transaction). Cette vision s'oppose à celle de formes organisationnelles comme expression en évolution permanente d'un processus de coordination.

En outre, la spécificité des systèmes fiscaux n'est pas envisagée comme une construction mais comme des actifs spécifiques aux conditions intrinsèques. Or, cette spécificité peut être envisagée comme le résultat de l'organisation qui les produit.

Ensuite, est-il pertinent d'analyser l'efficacité d'une forme organisationnelle dans une perspective dynamique (changement institutionnel) à partir du postulat d'efficacité envisagée seulement dans un cadre d'allocation optimale (minimisation des coûts/distorsions) ? L'étude de l'impôt comme « coût de transaction » est sans doute à l'origine de la transformation de la gouvernance des administrations fiscales d'une logique hiérarchique, d'obligation fiscale du contribuable, à une logique de négociation, de conciliation avec l'utilisateur dans l'optique d'une minimisation des « coûts de transaction » ... (Garbarino, 2008). Cette évolution est à mettre en perspective avec l'essor de la théorie néo-institutionnaliste, centrée sur l'étude de la préservation et de l'intégrité des droits de propriété et la réduction des coûts de transaction, afin d'accroître l'efficacité des institutions, notamment marchande, gage d'allocation optimale des ressources

(Brem et Tucha, 2007, 125). Dans un contexte réel d'asymétrie d'information entre l'État et les contribuables, ce modèle peut également être envisagé comme un moyen de révélation des préférences individuelles vis-à-vis de l'impôt, dès lors envisagé par la théorie néoclassique comme un prix à payer en échange de la consommation de biens collectifs publics.

La théorie néo-institutionnaliste et la théorie de l'agence s'inscrivent dans le paradigme de l'individualisme méthodologique car même si elles intègrent les institutions, celles-ci sont envisagées sous forme de contrats. La coopération, le *free-riding* ou la concurrence des intérêts individuels ont pour résultat un contrat et caractérisent les formes de ce contrat.

Au niveau microéconomique, le contrat, et macroéconomiquement, la cohérence de l'ensemble des contrats, reflètent une situation d'équilibre. Le mouvement d'un équilibre à un autre dans le temps est analysé sous l'angle de l'efficacité par un effet d'apprentissage (rationalité limitée) ou de sélection (anticipation rationnelle).

L'apport de la Théorie de la Régulation

La TR se démarque de l'économie néoclassique qui modélise les comportements individuels à partir de l'agent représentatif, celui-ci opérant dans un vide institutionnel complet (Boyer et Saillard, 2002, 58). Pour la TR, les concepts construits et utilisés sont « *des représentations des rapports qui structurent la société et non pas des systématisations de choix individuels. L'objet de la théorie économique devient l'étude des lois sociales régissant la production et la distribution des moyens d'existence des hommes en collectivités organisées* » (Aglietta, 1997, 41). Notre filiation à la TR tient également à ce message commun aux travaux qui s'en revendiquent : « *chaque société a la conjoncture et les crises de sa structure* » (Boyer, 2002, 24). Il ne faut pas se méprendre, la TR ne postule pas l'invariance structuraliste. Mais à long terme, l'accumulation capitaliste qui procède entre deux crises structurelles, repose sur un ensemble de « *configurations spécifiques des rapports sociaux pour une époque et un ensemble géographique donnés. Les formes institutionnelles ou structurelles définissent l'origine des régularités sociales et économiques observées. (...) La TR établit une certaine hiérarchie entre ces formes institutionnelles selon le mode de régulation en vigueur à l'époque et pour le pays considérés* » (Boyer et Saillard, 2002, 61). Selon Aglietta (1997, 412), un mode de régulation est « *un ensemble de médiations (situées et datées) qui maintiennent les distorsions produites par l'accumulation du capital dans les limites compatibles avec la cohésion sociale au sein des nations* ». L'enjeu, pour qui s'intéresse à la transformation institutionnelle est de décrire ces

cohérences locales, de comprendre leur caractère éphémère et ce qui fait l'efficacité d'un mode de régulation, ou au contraire sa crise et l'émergence d'un nouveau mode de régulation.

Dans une optique macroéconomique, le programme de recherche de la TR a pour but d'identifier les formes institutionnelles (FI), leur agencement et leurs transformations. Les travaux soulignent cinq caractéristiques des FI : 1) la codification d'un ou plusieurs rapports sociaux ; 2) à l'échelle de l'État-nation ; 3) dont la genèse ne peut être comprise du seul point de vue fonctionnaliste à partir du compromis stabilisé *ex post* puisque celui-ci est instable et temporaire ; 4) c'est en revanche la complémentarité de cette FI avec les autres FI qui permet de comprendre sa stabilité à un moment donné ; 5) La TR identifie cinq FI : la monnaie, le rapport salarial, la concurrence, la relation État-économie et l'insertion internationale. La configuration des cinq FI a une action de socialisation sur les comportements individuels. Dans une approche quelque peu fonctionnaliste, Boyer et Saillard soulignent qu'« *un mode de régulation met en œuvre un ensemble de procédures et de comportements individuels et collectifs qui doivent simultanément reproduire les rapports sociaux à travers la conjonction de formes institutionnelles historiquement déterminées et soutenir le régime d'accumulation en vigueur. Plus encore, un mode de régulation doit assurer la compatibilité entre un ensemble de décisions décentralisées, sans que soit nécessaire une intériorisation par les agents des principes qui gouvernent la dynamique de l'ensemble du système* » (Boyer et Saillard, 2002, 64). Les trois principes qui rendent compatibles les comportements individuels à travers les formes institutionnelles sont la contrainte, la négociation ou le compromis et la routine.

Par exemple, suite à la crise du précédent mode de régulation fordiste dont les « rigidités » institutionnelles du rapport salarial constituaient l'élément central favorable à l'efficacité dynamique du régime d'accumulation (1940-1970), l'apport de la TR est d'identifier un nouveau régime (instable) d'accumulation capitaliste et notamment financier, enchâssé dans un réseau de relations sociales et politiques (1980-). La transformation du précédent mode de régulation est lié à trois facteurs principaux : basculement des gouvernements favorables aux salariés vers la profitabilité des firmes sous couverts de logique concurrentielle¹⁵⁸ ; changement de paradigme productif¹⁵⁹ ; internationalisation de la demande, de la production et du financement.

Pendant les trente glorieuses, la politique fiscale de taux marginaux élevés et de contributions sociales élevées a joué un rôle instrumental fort en faveur de la stabilité de la croissance et de

¹⁵⁸ Mais qui dans les faits, se traduit par la constitution de « champions nationaux » puis d'oligopoles transnationaux segmentant leur prix de marché par région du monde.

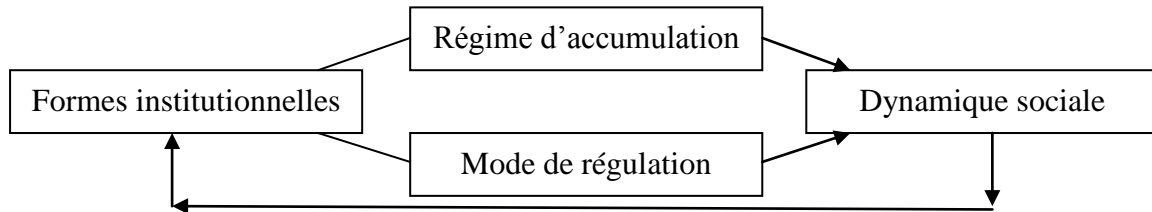
¹⁵⁹ Production de masse, imitation, salariat homogène et stabilité de la conjoncture vs. Variétés et différenciation des produits par la qualité et l'innovation, hétérogénéité des contrats, incertitude sur la conjoncture.

fort taux d'investissement mais aussi un rôle considérable dans l'acceptation sociale de la création de valeur et de la distribution des profits par un partage de la valeur ajoutée en faveur des salariés, ainsi qu'une redistribution fiscale et sociale en faveur des couches populaires. La politique fiscale a donc servi d'instrument de cohésion sociale et de stabilité de long terme des relations industrielles et salariales nécessaires à la croissance et à l'investissement. Au sein de la politique de l'offre des années 1970-80, la politique fiscale joue un rôle important avec ses hauts taux marginaux sur les profits non investis, des crédits d'impôts sur l'investissement et d'autres incitants aux compléments d'épargne. Systématiquement la politique fiscale s'inscrit dans un modèle économique particulier où les politiques économiques (fiscale, monétaire, sociale, industrielle, aménagement du territoire, énergie, etc.) sont fortement interdépendantes. Cette coordination des politiques économiques est le résultat d'arrangements socio-institutionnels propre à chaque pays, voire à chaque région, marqué par les stigmates de son évolution historique (démographique, familiale, politique, etc.). Ainsi, par exemple, une réforme importante de la politique fiscale produit des répercussions significatives sur les autres politiques et donc sur les performances et les aspects du modèle. De fait, on constate une certaine inertie politique voire une certaine opposition au changement de modèle éco-institutionnel dans la mesure où l'incertitude sur les effets que génèrent une réforme peut rendre moins efficient le modèle dans son ensemble alors même que intrinsèquement la réforme pourrait produire des effets positifs. La coordination, les formes et les hiérarchies institutionnelles, sont donc des éléments centraux du fonctionnement de l'économie d'une région donnée.

Contrairement aux approches précédentes, la TR prend en compte les relations marchandes et leur insertion dans un espace social plus large. En effet, partant du constat de l'incomplétude de l'information véhiculée par les marchés, les régulationnistes montrent qu'il existe de multiples arrangements organisationnels et institutionnels pour réduire les asymétries d'information. Dès lors, la conception d'équilibre économique unique cède la place à l'idée d'équilibres multiples. En particulier, les spécificités des configurations institutionnelles incitent à construire une taxonomie de la pluralité des régulations économiques et politiques (compromis politiques, spécialisation économique) qui entérine la variété du lien social (Boyer, 1999b, 20). Par conséquent, la TR intègre l'étude des relations de pouvoirs, analysée par la science politique, dans l'élaboration des compromis institutionnalisés. La résolution des conflits sociaux se réalise et définit un ordre constitutionnel, lui-même déterminant les règles du jeu de l'échange, les incitations et les interdits comportementaux. La TR s'efforce de trouver « *des fondements macrosociaux et politiques aux stratégies et aux comportements des acteurs* » (Boyer, 1999b, 58) à partir d'une méthode hol-individualiste, autrement dit « *une approche dans laquelle les*

acteurs agissent au mieux au sein de structures institutionnelles, nées de l'action collective passée et dont ils héritent et sur lesquelles ils ne peuvent agir au niveau individuel, car il leur faut recourir à la délibération et l'action collective pour tenter de les changer » (Boyer, 1999b, 59).

Schéma synthétique de l'approche de la Théorie de la Régulation



Source : simplifié à partir de Boyer et Saillard (2002, 68)

Depuis les années 1980, avec l'instabilité du nouvel environnement productif, les régulations politiques de l'économie évoluent d'abord, vers l'autonomisation du pouvoir monétaire, puis vers le façonnement des politiques budgétaires et fiscales au bénéfice des facteurs de production les plus mobiles et l'encadrement des déficits budgétaires par les organisations européennes, internationales et les marchés financiers. Néanmoins, les crises économiques européennes sont le révélateur de l'inaptitude des institutions européennes à s'adapter au seuil d'intégration économique actuellement atteint par ses membres. La théorie de la régulation identifie sur le long terme, cinq formes institutionnelles nationales autocentrées (Boyer, 2004a)¹⁶⁰. Celles-ci sont conçues comme des codifications historiques des deux rapports fondamentaux du capitalisme (les rapports marchand et salarial) valables au sein de l'État-nation. Elles ne sont pas transposables en l'état à l'échelle européenne. Cependant, les conditions de leur formation pour l'avenir ne sont pas aujourd'hui réunies.

D'abord, si les transactions entre individus permettent une coordination intégrative à la société et au territoire selon une logique d'efficacité technique et de redistribution, celle-ci se heurte désormais à une logique d'individualisation et de marchandage. C'est l'État qui intervient au niveau national dans la codification du rapport salarial (par exemple, le passage de la convention collective à celui de règlement administratif). Cette normalisation nationale bute à présent sur une logique de responsabilisation individuelle et de libéralisation à l'échelle européenne. Le discours sur l'État compétiteur et la concurrence gouvernementale traduisent un phénomène instable et problématique, qui génère une pluralité de régime dans le monde sans

¹⁶⁰ Les formes de la contrainte monétaire (régime monétaire et financier) ; les configurations du rapport salarial (organisation du travail, hiérarchie des qualifications, mobilisation et attachement des salariés à l'entreprise, formation du revenu salarial direct et indirect, mode de vie salarié) ; les formes de la concurrence (concurrentielle, monopoliste, administrée) ; les modalités d'adhésion au régime international ; les formes de l'État (circonscrit, inséré).

possibilité de cerner un régime unique et cohérent d'accumulation mondial (Palan, 2006). Les États cessent de concurrencer le capital sur les marchés financiers et l'économie réelle (privatisation, indépendance des banques centrales) et adopte des « *business-friendly attitudes* ». Contrairement au régime fordiste, l'État s'avère incapable de synchroniser l'offre et la demande sur le marché national.

Ensuite, les compromis institutionnalisés entre groupes sociaux se forment et sont légitimés dans la sphère politique. Tant qu'il n'y aura pas d'espace public européen, les compromis institutionnalisés seront circonscrits au niveau national. Dans ce sens, la structure politique qui constitue la véritable clé de voute du dispositif institutionnel des travaux de la TR est la partie déformée de l'intégration européenne. Le cadre institutionnel ne dicte pas le comportement des organisations (firmes multinationales par exemple), mais ces dernières influencent les institutions par un processus de rétroaction (concurrence fiscale). Ce constat revient à tronquer l'idée d'union monétaire européenne dans la mesure où l'absence de pouvoir macroéconomique en général, vis-à-vis du pôle monétaire, et de contre-pouvoir (droit du travail, compromis institutionnalisés) laisse le champ libre à l'égarément européen (Aglietta et Berrebi, 2007).

Sous-section 2.4.3 La méthode de recherche utilisée

La théorisation traditionnelle de la concurrence fiscale est consubstantielle des postulats gnoséologiques (idéologique ou métaphysique) de l'épistémologie positiviste et des postulats paradigmatiques (axiomes de l'individualisme méthodologique, de rationalité et d'utilité marginaliste) de la science économique standard (recherche d'un principe unique, explication homogène du tout). En outre, la science économique mathématique comme méthode de construction des connaissances économiques est réductionniste puisque la formalisation du réel perçu nécessite d'importantes hypothèses restrictives (privilégiant l'individualisme méthodologique à la modélisation holiste ou du moins à la non-séparabilité entre l'étude du tout et des parties).

Or, notre postulat concernant l'objet de recherche en tant que construction (posture constructiviste-objet¹⁶¹) se justifie par la nature même et les caractéristiques de l'objet étudié : impôt, crise des finances publiques et processus de changement institutionnel, concurrence ou convergence fiscale. De tels objets constituent des constructions sociales ou représentationnelles. L'impôt en tant que *médium* des politiques économiques ou pour reprendre l'expression de

¹⁶¹ Nous ne revendiquons pas de constructivisme-méthodologique, lequel met en avant la relation épistémique consubstantielle du chercheur avec son objet.

Théret (1999, 155), *événement communicationnel commun à la plupart des sous-systèmes sociaux*, produit des interférences entre l'ordre économique et politique. Il est une expression commune des sous-systèmes sociaux car « *le paiement de l'impôt fait partie du système général des valeurs propres aux sociétés modernes, en tant qu'il est lié à la forme qu'y prend le lien social* ». L'économique a besoin du politique pour la pacification des rapports sociaux indispensables à l'échange contractuel marchand, tandis que le politique est dépendant des ressources fiscales qu'il tire sans contrepartie directe sur l'économique.

L'approche méthodologique de notre travail revient logiquement à confronter et à articuler les apports de disciplines qui trop souvent s'ignorent : la science politique, la sociologie, l'économie politique institutionnaliste¹⁶², la théorie de la régulation ou l'économie politique néo-réaliste¹⁶³ afin d'édifier « *une mise en ordre raisonnée du réel* » (Palombarini, 1999, 114), de la genèse des systèmes fiscaux et du changement fiscal en Europe¹⁶⁴. Par conséquent, le cadre conceptuel de notre étude est fourni par l'économie institutionnaliste.

L'approche constructiviste se fonde sur l'hypothèse anthropologique d'extériorisation de l'homme, autrement dit sur le fait que l'existence humaine n'est possible qu'à partir de la caractéristique intrinsèque que l'homme est ouvert au monde donné. L'homme a la capacité de projeter ses significations de la réalité (symbolisme) à partir des interactions qu'il a avec son environnement (interactionnisme). Ainsi, « *au fur et à mesure que l'homme s'extériorise, il construit le monde dans lequel il s'extériorise* » (Berger et Luckmann, 2010, 187). Par conséquent, nous reprenons à notre compte l'héritage anthropologique de Mauss (1924-1925) et de Polanyi (1944). Le premier pour son étude des relations sociales (interactions sociales transformatrices) à travers le don (l'institution du *potlatch* ou *prestation totale*) qui permet de mieux saisir globalement l'origine du droit, de l'échange, des obligations, des assurances et

¹⁶² Institutionnaliste et non seulement institutionnelle, c'est-à-dire que les institutions ne sont pas seulement régulatrices, autrement dit correctives des défaillances de marché, mais aussi institutantes, c'est-à-dire génératrices de l'économie comme construction sociale cohérente et relativement ordonnée mais non privée de conflits et de rapports de domination. Cf. Gislain (2003).

¹⁶³ « D'une part, il s'agit de considérer que la genèse d'une institution ne répond pas à un projet cohérent, à une finalité unique, mais qu'elle est le produit d'un compromis politique spécifique qui s'établit entre attentes sociales et stratégies politiques hétérogènes. D'autre part, le fonctionnement concret de l'institution répond à une logique qui peut progressivement s'autonomiser par rapport aux facteurs qui ont conduit à son émergence. (...) le problème théorique d'une économie politique néo-réaliste : une science sociale qui se donne pour objet les rapports de détermination réciproque entre dynamiques politiques et dynamiques économiques doit rendre compte de l'éventualité qu'une trajectoire sociale structurée par et productrice de conflit politique puisse en même temps – de façon non intentionnelle – produire les formes de régulation de ce conflit » (Amable et Palombarini, 2005, 163-164).

¹⁶⁴ Par conséquent, nous faisons nôtre l'appel de Théret (1995, 8) « dès qu'il n'est plus possible, comme c'est le cas dans la période actuelle, d'admettre l'hypothèse ad hoc du « toutes choses égales par ailleurs » parce que tout bouge selon des vitesses différenciées, dès que l'on est dans des périodes de crise, d'instabilité et/ou d'indécision où les différents temps de l'histoire tendent à se confondre avant une nouvelle différenciation, le partage disciplinaire des tâches devient de plus en plus difficilement tenable car il ne produit plus que des développements de faible portée ».

donc, de l'impôt. Celui-ci suppose l'existence d'un surplus dont la mesure et le recouvrement ont été facilité par la transformation des corvées en prélèvement de biens/de production puis par la monétisation (Ardant, 1971). Plus spécifiquement, le don, cet échange obligatoire et désintéressé, symbolique et collectif, va bien au-delà du simple critère d'utilité individuelle de l'échange marchand, monétaire et contractuel qui caractérise nos sociétés contemporaines (Mauss, 1925, 131). L'échange marchand n'est qu'un maillon du « vivre-ensemble » d'unités individuelles. Dans l'échange analysé par Mauss, celui-ci est à la fois politique et spirituel. Les liens de dons et contre-dons « *tissent un ensemble social structurant* » (Bin, 2007, 42) et donnent naissance à « *une structure politique, [d'] une hiérarchie des pouvoirs* » (Bouvier, 2008, 142). L'échange de nature économique apparaît comme contingent à la structuration du corps social et au dialogue spirituel des âmes. L'offrande, puis l'impôt religieux et enfin étatique sous sa forme moderne, participent à créer et entretenir ce corps social.

Dans ce cadre, l'analyse des systèmes fiscaux nous semble pertinente car ils constituent des systèmes symboliques de l'économie de marché. L'impôt, en tant que contribution volontaire dans les économies libérales, est un renoncement des individus ou de leur support juridique que sont les sociétés, à une partie de leurs revenus et de leurs patrimoines pour assurer le financement des biens et des services nécessaires à l'activité économique (cadre juridique, sécurité, défense, transport, etc.) et à la reproduction non-violente de l'ordre social (éducation, santé, justice, etc.). En tant que construction libérale, l'impôt participe ainsi à l'institutionnalisation sociale de l'économie de marché¹⁶⁵. L'impôt est au cœur des finances publiques et des relations des acteurs au marché. Il est, d'une part, un instrument des politiques publiques en faveur des groupes sociaux, des entreprises, des secteurs d'activités, etc., et d'autre part, un objet de politique publique par ses finalités de redistribution secondaire des revenus et de financement des programmes sociaux (Leroy, 2010). L'impôt et ses caractéristiques sociales (réforme, mise en œuvre administrative, régulation économique et sociale, acceptation sociale, poids de l'impôt, fraude et révolte fiscale, comportement du contribuable, conception philosophique de la justice fiscale) constituent un « fait social total » au sens de Mauss.

Les dépenses publiques sont une contrepartie à l'impôt, le tout constituant plus globalement les finances publiques. Selon Bezes et Siné (2011, 21), « *d'un côté, les finances publiques sont un révélateur du politique et du social ; elles constituent un lieu de cristallisation et d'expression des luttes politiques et sociales dont elles sont le produit autant que l'enjeu : le choix de l'impôt, la fixation d'un taux d'imposition, l'allocation des ressources à certaines catégories sociales, les*

¹⁶⁵ Autrement dit, l'impôt maintient la symbolique sociale au profit d'une socialisation par la renonciation à la jouissance d'une partie des revenus personnels pour préserver le « vivre-ensemble ».

distributions forcément inégales de financement reflètent des choix politiques, eux-mêmes résultats de mobilisations, de conflits, de luttes de pouvoir et d'arbitrages entre groupes sociaux et acteurs économiques et entre gouvernants. D'un autre côté, les finances publiques sont structurantes et contraignantes. Les impôts et taxes confèrent des ressources aux États. Les dépenses publiques engagées dans des politiques publiques les octroient de manière différenciée. ». L'impôt possède en effet un caractère éminemment politique. En tant qu'instrument au service de l'État, il nécessite une réflexion sur l'État-objet, ce qui impose de s'écarter des analyses de l'État comme acteur exogène de l'économie, tour à tour jugé neutre, au service de tous ou Léviathan-bureaucratique. Ces représentations normatives sont utilisées respectivement par la théorie économique néoclassique, keynésienne, autrichienne et la nouvelle économie politique. Or, l'État n'a qu'« *une autonomie relative par rapport à la base économique* » (De Brunhoff, 1976, 3). Il convient donc d'étudier les formes de participation aux modes de production des biens et au mode de reproduction des groupes sociaux. Or, l'intervention de l'État à travers les dépenses d'infrastructures, les subventions aux entreprises, les programmes sociaux et l'endettement public permet en toute hypothèse de socialiser une grande partie des dépenses de reproduction de l'ordre établi au bénéfice des capitalistes. Les infrastructures augmentent la productivité des entreprises, les subventions augmentent leur trésorerie, l'endettement public offre des débouchés sans risque aux capitaux privés (diversification du portefeuille) et les programmes sociaux compensent une partie du coût global de la force de travail par l'ajout d'un salaire indirect (prestations, aides).

Le deuxième auteur (Polanyi) a démontré que les relations sociales de l'homme englobe son économie et non l'inverse, « *l'homme agit, de manière, non pas à protéger son intérêt individuel à posséder des biens matériels, mais de manière à garantir sa position sociale, ses droits sociaux, ses avantages sociaux. Il n'accorde de valeurs aux biens matériels que pour autant qu'ils servent cette fin* » (Polanyi, 1944, 74). C'est donc autant l'intérêt personnel que la perception de l'intérêt (jugement) que les autres lui portent (phénomène de réputation), qui fondent nombre des comportements. La raison délibérative (façons d'être) coexiste avec la raison maximisatrice (intérêt égoïste). En partant de cette intersubjectivité, l'auteur montre que l'échange, la réciprocité et la redistribution sont les trois principes universels de fonctionnement et de structuration sociale. La domination de tel ou tel principe est la conséquence directe de la présence de rapports sociaux et de supports institutionnels. La rationalité intéressée de l'individu (sa conception du bien, ses préférences sociales) est alors changeante en fonction des contextes

sociaux dans lequel il évolue¹⁶⁶. Dès lors, « être rationnel ne signifie pas un être intéressé, mais uniquement agir de manière cohérente avec ses objectifs étant donné ses contraintes » (Frézal, 2010, 105). Selon les travaux de Simiand (1907), Mauss (1925) et Granoveter (1994), les comportements économiques « sont spécifiques à la logique même du lien social dans lequel les acteurs agissent » (Gislain, 2003, 33). Leur étude doit donc tenir compte des spécificités comportementales économiques du groupe des producteurs, du groupe des consommateurs et plus globalement du caractère anthropologique de la construction sociale de l'économie. Ainsi, « derrière la technicité des mesures fiscales ou des instruments de politiques publiques, les arcanes des processus budgétaires et les chiffres des lois de finances, se dessinent des problèmes d'action collective et de hiérarchisation, des enjeux de pouvoir et de légitimité, l'exercice de la coercition, l'élaboration de choix, la formation de buts collectifs et de sentiments d'appartenance, l'expression de valeurs, les multiples effets politiques et sociaux au niveau désagrégé des groupes et des individus, bref les formes variées de régulation du politique et du social. Prendre comme objet d'analyse les dimensions budgétaire, financière et fiscale de l'action publique fait émerger de nouveaux éclairages pour comprendre les transformations de l'État et de la société. » (Bezes et Siné, 2011, 22). Nous divergeons par conséquent de l'universalité de l'orthodoxie dominante et du déterminisme historique de l'école historique allemande et des marxistes.

Structures, systèmes et comportements individuels

Pour Schumpeter (1972, 248), « le développement de la fiscalité n'a pas seulement participé à la création de l'État ; il lui a aussi imposé une forme déterminée. La fiscalité a été l'institution qui a entraîné les autres institutions dans son sillage. L'État put, grâce à la pression fiscale, s'immiscer dans l'économie privée et acquérir ainsi sur elle de plus en plus de pouvoir. L'impôt étendit l'économie monétaire et l'esprit de calcul à des domaines où on les avait ignorés. Il contribua ainsi à modeler l'organisme qui l'avait lui-même développé. C'est la structure sociale qui commande le montant et la forme de l'impôt, mais une fois qu'il existe, il devient un élément sur lequel les forces sociales peuvent agir pour changer cette structure ». Les structures peuvent être définies comme « l'ensemble des relations caractéristiques d'un groupe particulier pour une période donnée » (Penouil, 1958, 708). Descombes (1996), dans son approche du holisme structural définit la structure comme des « relations qui sont au fondement du système ». C'est le fait qu'on ne peut penser des éléments qu'en relation entre eux et qu'en tant que parties d'un

¹⁶⁶ Il n'y a donc pas de « loi économique » qui déterminerait le comportement humain à la satisfaction de l'utilité marchande et nierait l'altruisme, les relations de pouvoirs et l'irrationalité contenu dans certains actes.

tout. Cette idée est mobilisée dans notre cas comme une base dynamique et ouverte sur l'incertain et l'innovation, considérant la société comme partiellement structurée ou structurable, faisant place à l'intentionnalité, mettant en valeur des idiosyncrasies (Théret, 2003, 64). Il y a, à travers les pays, une inégale plasticité des structures. « (...) *tout dépend de la synchronisation, du parallélisme du changement institutionnel avec le mouvement des autres structures, technique, économique, sociale, mentale... S'il y a avance ou retard ou encore mouvement inverse des institutions, décalage trop apparent entre droit et fait, la « mutation » sera plus formelle que réelle* » (Marchal, 1955, 6). La *transformation des structures* et les distorsions qui en découlent, résultent d'un triple phénomène : l'évolution différenciée des « *structures attardées et progressives* » ('dépendance au sentier'), l'antagonisme entre deux « *facteurs structurels dynamiques* » (démographie/structure mentale, structure mentale/progrès technique, etc.), l'aménagement d'éléments structurels non capitalistes (tradition familiale ou religieuse, idéologie) pour renforcer le système nouveau sous une forme inédite (Penouil, 1958, 718). La *mutation/révolution des structures* est à mettre sur le compte des *guerres* et des *crises* des modes de régulation.

« *Un système économique doit être conçu comme un « ensemble cohérent de structures » mais non comme un ensemble standard* » (Marchal, 1955, 24). Il existe donc des variétés structurelles du capitalisme compatibles avec différents types de structures politiques et juridiques (démocratie/régime autoritaire, intervention de l'État/non intervention, monopole/libre concurrence, etc.)¹⁶⁷, de structures sociales (urbaines/rurales, égalitaires/inégalitaires, etc.), de structures mentales (court termisme/planifiée, aversion au risque/innovateur, individualiste/collectiviste, etc.). Par conséquent, structuralisme et institutionnalisme sont ici convoqués pour préciser les types de relations entre structures, institutions et comportements individuels. L'étude des systèmes fiscaux implique de tenir compte des rôles de la rationalité instrumentale calculatrice d'une part, et d'autre part, des représentations sociales et de la culture, dans la relation entre institutions et comportement des acteurs (Théret, 2003). En effet, la politique fiscale modifie la hiérarchie des revenus et le pouvoir d'achat des différents groupes sociaux (incidence fiscale). Elle influence les comportements économiques, démographiques et transforme les structures de l'économie. L'impôt est donc une institution sociale et politique qui concourt aux rapports de pouvoir et façonne les relations sociales. D'ailleurs, Schumpeter (1972) considère les finances publiques comme la référence sur laquelle évaluée la politique d'un État, dans la mesure où la composition du budget influe directement sur ses structures sociales,

¹⁶⁷ Cf. également la typologie de Perroux (1948, 28).

culturelles et politiques par un processus endogène et réflexif. Selon André (2002, 144), il convient de définir l'État-providence comme « *l'ensemble des interventions publiques visant les individus et les groupes* », incluant les politiques fiscales, les politiques de l'éducation, de l'emploi, des relations industrielles, du logement, etc. Si l'État-providence est un type particulier de forme institutionnelle parmi les cinq formes institutionnelles identifiées par la TR, les interventions de l'État développent des liens dans les quatre autres formes institutionnelles (institutionnalisation du rapport salarial, seigneurage de la monnaie et gestion du *policy-mix*, institutionnalisation des règles de concurrence, insertion dans le régime international). À partir d'une analyse de long terme des relations État-économie, André et Delorme (1983) avancent que la légitimation de l'État passe par son action sociale (redistribution), son rôle de coordination (de l'offre et de la demande agrégée notamment) et le respect de l'ordre public (souveraineté).

Définition des institutions

North (2005) définit les institutions comme des « règles du jeu ». Hodgson (2006, 2) précise « *as systems of established and prevalent social rules that structure social interactions. Language, money, law, systems of weights and measures, table manners, and firms (and other organizations) are thus all institutions* ». Weinstein et Coriat (2004) rappellent justement que les institutions ne sont pas que des « règles du jeu », mais qu'elles apparaissent également comme des « ressources », des biens publics, porteurs de nouvelles activités, d'innovations. Les institutions ont donc une double dimension en tant que cadre (règles constitutives) et régulation (principes régulateurs). Dans cette vision institutionnaliste, « *il y a marché dans la mesure où un ensemble de transactions particulières, et les agents impliqués dans ces transactions sont soumis à un même système de règles et contraintes institutionnelles qui structurent durablement les interactions entre eux. Le marché est alors constitué par l'ensemble de ces règles, comme par la manière dont les agents tirent partie de ces règles, les exploitent. Ce n'est qu'à ces conditions que le marché peut être compris comme ce qu'il est : un système durable régissant les relations entre un ensemble mouvant d'agents.* » (Weinstein et Coriat, 2004, 50). « *On voit bien alors (i) comment la définition des objets de transactions, et par là, l'organisation d'un système de marchés, sont le résultat d'un processus de choix collectif (réalisé lui-même dans le cadre d'un certain cadre institutionnel) et (ii) comment ce processus est lié à certains modes de structuration de la production* » (Weinstein et Coriat, 2004, 57).

La fiscalité fait partie de la structure politico-juridique de long terme, influencée par des interventions gouvernementales de court terme. Chaque structure (en tant que sous-structure au sein d'un contexte structurel plus large) et sa fonction dans ce contexte sont proches de la

conception de « *formes institutionnelles ou de régimes régissant les comportements des acteurs sociaux (...) et représentant divers modes de stabilisation des structures sociales* » (Théret, 2003, 73). L'aspect fonctionnel des institutions est ainsi souligné par la TR : « *les institutions sont des modalités nécessairement temporaires de régulation du conflit social* » (Billaudot, 2009, 2). « *Les institutions définissent les incitations et les contraintes qui poussent les agents à investir dans certains actifs, à acquérir certaines compétences, à coopérer ou à être opportunistes* » (Amable, 2005, 11). Les institutions affectent des décisions économiques interdépendantes, une forme institutionnelle particulière, qui joue un rôle spécifique sur la performance économique. Les institutions sont définies comme « *un ensemble de règles qui structurent les interactions sociales de façon particulière* » (Amable, 2005, 54). Certaines règles de conduite ou des habitudes individuelles ne peuvent pas être considérées comme une institution car elles n'ont pas de dimension sociale. Certaines régularités ne réduisent pas autant l'incertitude que des institutions.

L'approche par le calcul met l'accent sur le caractère stratégique du comportement individuel. Dans ce cadre, les institutions agissent sur la conduite des individus en réduisant l'incertitude des acteurs quant à la conduite d'autrui. L'approche par la culture met l'accent sur la dimension routinière des conduites humaines et le rôle qu'y joue l'interprétation des situations en fonction de la vision du monde de l'acteur. La culture est généralement définie comme « *un ensemble d'attitudes, de valeurs et de démarches communes face aux problèmes* » (Hall et Taylor, 1997, 483). Les institutions sont plutôt des « *règles ou des procédures instituées par les organisations* » (*ibid.*). Or, la tentation de certains néo-institutionnalistes dits « sociologiques » est de confondre institutions et culture en délaissant la conception de la culture comme normes, attitudes affectives et valeurs pour une conception de la culture comme « *un réseau d'habitudes, de symboles et de scénarios qui fournissent des modèles de comportement* » (cf. DiMaggio et Powell, 1991). Pour Searle (1998, 16), la structure primaire complexe de la réalité sociale est invisible car l'individu est élevé dans une culture où il tient simplement la réalité pour acquise. La culture permet « *l'assignation collective de fonctions à des phénomènes où la fonction ne peut être effectuée uniquement en vertu des caractéristiques purement physiques des phénomènes* » (Searle, 1998, 288). Les institutions influencent les décisions stratégiques des acteurs mais elles participent également à l'attribution de la signification dans la vie sociale (identité et estime de soi construits à partir des symboles et des formes institutionnelles de la vie sociale) (Berger et Luckmann, 2010). « *Les institutions, par le simple fait de leur existence, contrôlent la conduite humaine en établissant des modèles prédéfinis de conduite, en la canalisant ainsi dans une direction bien précise au détriment de beaucoup d'autres directions*

qui seraient théoriquement possibles » (Berger et Luckmann, 2010, 119). L'ordre social produit par les hommes ne peut se comprendre qu'à partir de l'institutionnalisation, c'est-à-dire l'habitude de pratiques qui par leur généralité se fonde comme modèle pour un groupe particulier d'individus. Ce faisant « *ils construisent un arrière-plan (...), qui servira à stabiliser à la fois leurs actions séparées et leur interaction. La construction de cet arrière-plan fait de routine rend possible à son tour une division du travail entre chacun des deux acteurs, ouvrant la voie aux innovations, qui exigent un plus haut niveau d'attention. La division du travail et les innovations mèneront à d'autres habitudes, élargissant l'arrière-plan commun à chacun d'eux. En d'autres termes, le processus de construction d'un monde social se mettra en marche, ce monde social contenant en lui les racines d'un ordre institutionnel en expansion* » (Berger et Luckmann, 2010, 122).

De manière distincte, les institutions sont « *les cadres moraux et cognitifs de référence qui fondent l'interprétation et l'action* » (Hall et Taylor, 1996, 473). Théret (2003) souligne les affinités qui permettent de dépasser le problème dialectique de ces deux approches entre les stratégies d'optimisation des gains individuels par la rationalité instrumentale (orientation des institutions vers l'efficacité) et les conventions résistantes au changement institutionnel (institutions contextualisées, ancrées dans des représentations et des comportements routiniers). En effet, si les acteurs sociaux sont calculateurs en fonction de leurs intérêts, ils possèdent également des visions du monde différentes selon leur position sociale et les contextes sociétaux. Contrairement à des préférences données, les intérêts sont par conséquent hétérogènes, construits politiquement et sensibles aux représentations passées et aux idées reçues. Cette combinaison de calcul et de culture constitue des acteurs collectifs qui interagissent dans des cadres institutionnels construits, partiellement intentionnels, et des relations de pouvoir asymétriques, qui n'empêchent pas des changements institutionnels par des jeux d'intérêt.

Le problème de l'agrégation d'institutions sectorielles issues de contexte socio-économique distinct

Les formes institutionnelles (complémentarité firmes/marché financier par exemple) sont insérées dans des systèmes institutionnels et des systèmes de production. Or, dans la perspective de l'analyse institutionnelle comparative, il est nécessaire d'étudier les complémentarités institutionnelles entre sous-systèmes institutionnels. Celles-là apparaissent comme formes institutionnelles interdépendantes et hiérarchisées. Elles sont également situées et datées. Il y a coévolution des diverses formes institutionnelles.

Dans ce sens, il n'est pas réaliste de vouloir associer des institutions sectorielles performantes les unes aux autres (marché du travail danois, marché financier américain, protection sociale suédoise, etc.) pour obtenir le meilleur modèle hybride (Amable, 2006). D'abord, rien ne permet d'affirmer qu'il n'y ait qu'un seul modèle performant, différents modèles de capitalisme peuvent l'être. Ensuite, cette approche d'analyse comparative nie les complémentarités institutionnelles qui font fonctionner chaque modèle particulier. Une institution est dite complémentaire à une autre quand sa fourniture accroît la contribution marginale des autres institutions dans la fonction d'utilité/de production. Dans cette hypothèse, l'étude désincarnée des institutions n'est pas possible et engendre une perte d'information sur les relations de complémentarité entre ces formes qui donne la cohérence au modèle de capitalisme étudié. *“The concept of complementary institutions is based on multilateral reinforcement mechanisms between institutional arrangements: each one, by its existence, permits or facilitates the existence of the others. (...) The constraints and possibilities defined by a given institution favor other institutions' functioning”* (Amable, 2000). Autrement dit, « les caractéristiques d'un marché, ses conditions de fonctionnement comme son « efficacité » seront en règle générale dépendantes de l'existence et des caractéristiques d'autres marchés » (Weinstein et Coriat, 2004, 58). La privatisation, la délégation de services publics ou la flexibilisation des marchés du travail n'apparaissent pas mécaniquement dans ces conditions comme des réformes pareto-améliorantes, car « la marchandisation d'une activité implique beaucoup plus que la simple construction d'un lieu de confrontation entre offreurs et demandeurs. Elle implique en règle générale la construction d'un système d'institutions complémentaires. Cela signifie que l'existence (ou non) de transactions marchandes et de marché dans un domaine particulier, la délimitation des sphères où ces transactions sont possibles, les caractéristiques de ces transactions, et plus généralement les arrangements institutionnels qui façonnent les marchés, sont des composantes de choix et de constructions institutionnelles globales, délibérées ou non. » (Weinstein et Coriat, 2004, 59).

L'analyse du changement institutionnel

Le changement institutionnel n'est pas un processus linéaire. Des déviations au sentier institutionnel « programmé » sont probables lorsque « les institutions sont devenues des réalités séparées de leur relevance originelle à l'intérieur des processus sociaux concrets desquels ils ont émergé » (Berger et Luckmann, 2010, 129). Or, tout système est l'œuvre de compromis institutionnalisés qui, par définition, reflètent non pas la congruence des intérêts vers une représentation partagée du bien commun - éventuellement c'est l'organisation sociale qui peut orienter les individus vers le bien commun - mais l'expression à un instant donné de rapports de

force, de conflits temporairement stabilisés entre des intérêts divergents (la régulation). Issus de la stratification sociale, l'antagonisme des intérêts individuels ou collectifs, la multiplicité des représentations du monde et les fondements politiques de l'action impliquent à terme l'instabilité du système (les crises) et la dynamique du changement institutionnel. En s'interrogeant sur les causes des régimes d'État-providence, Esping-Andersen (2007, 44) énumère le pouvoir explicatif de l'industrialisation, de la croissance économique, du capitalisme et du pouvoir politique de la classe ouvrière. Mais, il se concentre sur la nature de la mobilisation de classe, les structures de coalition de la classe politique et l'héritage historique de l'institutionnalisation du régime. « *Par définition, les marchandises se concurrencent et plus la concurrence est intense, plus les prix sont bas. Il est donc naturel que le désir de démarchandisation des travailleurs devienne le principe directeur de la politique du mouvement ouvrier* » (Esping-Andersen, 2007, 63). La démarchandisation est permise par les luttes sociales, mais « *sans la démarchandisation, les travailleurs sont incapables d'entreprendre des actions collectives ; c'est, par conséquent, l'alpha et l'oméga de l'unité et de la solidarité, requis pour le développement de mouvements ouvriers* » (Esping-Andersen, 2007, 53).

La hiérarchisation institutionnelle

Pour Boyer (1999b), la complémentarité institutionnelle peut provenir d'une hiérarchisation structurelle d'institutions à d'autres institutions dominantes leur imposant leur logique (rapport salarial pendant le fordisme, finance actionnariale et patrimoniale depuis 1980's ayant la propriété de diffusion plus rapide des innovations financières que les diffusions techniques et organisationnelles, appuyée dans les organisations internationales par le principe du libre-échange). La cohérence systémique repose alors sur un principe constitutif, daté et situé.

À première vue, la hiérarchie des institutions se réalise selon leur degré de stabilité. Le classement s'établit en fonction de leur degré de pouvoir normatif sur d'autres règles (Constitutions, lois, règlements...), tandis que les institutions à coûts fixes importants relativement à d'autres institutions sont plus stables. Ce sont donc les institutions à coûts fixes relativement faibles et au bas de l'échelle de la hiérarchie des normes qui doivent s'adapter aux autres. Le changement peut être localisé ou systémique (par le jeu des complémentarités institutionnelles). « *Si le choix institutionnel a déjà été fait dans le domaine du marché du travail par exemple, le choix institutionnel dans le secteur financier est une simple conséquence du choix initial de structure de négociation salariale. Cela apporte une première définition de la hiérarchie institutionnelle, qui est que la conception d'une forme institutionnelle tient compte des contraintes et des incitations associées à une autre forme. C'est ainsi une extension de la*

notion de complémentarité ; une institution impose d'une façon ou d'une autre les conditions selon lesquelles des institutions complémentaires vont la rejoindre au sein d'une certaine structure institutionnelle. » (Amable, 2005, 93).

Les conflits politiques et le changement institutionnel

La complémentarité institutionnelle ainsi mise en évidence est l'impact conjoint d'au moins deux institutions sur une variable ou plusieurs variables choisies comme critère de performance. Ainsi, les modalités d'organisation de l'institution administrative des compétences peuvent être centralisées ou décentralisées, le système de formation publique ou privé, le rapport salarial centralisé ou décentralisé, etc. C'est la combinaison de certaines modalités organisationnelles entre deux institutions, donnant lieu à un certain niveau de performance en termes de croissance du PIB par exemple, qu'on appelle complémentarité institutionnelle. Ce concept se différencie donc de l'isomorphisme institutionnel qui se comprend comme l'existence d'une logique homogène pour toutes les institutions considérées (par exemple, toutes décentralisées ou toutes publiques ou toutes marchandes, etc.), ce qui n'implique pas qu'il y ait complémentarité institutionnelle.

Les institutions ne sont pas complémentaires par nature mais par rapport à un critère de performance. Ce dernier est choisi par le théoricien en fonction du problème qu'il soulève : problème de la viabilité d'une organisation sociale et des facteurs de sa transformation. Pour Amable et Palombarini (2005, 255) la viabilité repose sur la régulation du conflit social, autrement dit « *sont complémentaires par rapport à une alliance sociale déterminée les institutions dont la présence conjointe élargit l'espace pour la médiation politique entre les attentes des groupes qui la constituent* ». « *Deux institutions ne sont pas compatibles du point de vue du bloc social dominant lorsque leur présence conjointe empêche la médiation entre les groupes qui le composent ; mais elles peuvent l'être par rapport à un autre bloc social. (...) la situation de crise systémique (...) correspond à la présence d'institutions incompatibles du point de vue du bloc dominant mais aussi de tout autre bloc social majoritaire* » (Amable et Palombarini, 2005, 256).

Il n'y a pas de cohérence d'ensemble au sens d'un principe commun partagé par les acteurs (Théorie des Conventions) mais plutôt des compromis politiques qui rendent où non les institutions complémentaires. La cohérence de l'architecture institutionnelle s'approche de l'idée d'une « *régulation réussie du conflit social, c'est-à-dire lorsqu'elle laisse à la médiation politique la possibilité de renouveler l'alliance dominante* » (Amable et Palombarini, 2005, 257).

Cette cohérence est rarement stable dans la mesure où la dialectique des stratégies politiques et des soutiens des groupes sociaux entraînent des transformations du cadre macroéconomique et de la structure sociale. Ainsi, la politique économique produit des effets à long terme sur les dettes publiques, la compétitivité, le consentement fiscal, etc. qui peuvent rendre inefficace une stratégie politique auparavant viable. Ces effets d'hystérèse font que des variables exogènes à court terme se transforment en variables endogènes à long terme (North 2005 ; Amable et Palombarini 2005). Dans le même temps, la transformation des structures productives peut modifier les structures sociales et donc la puissance des groupes sociaux voire leur nombre. Par conséquent, un mode de régulation du conflit social compatible et cohérent avec l'architecture institutionnelle peut engendrer une dynamique propre à sa déstabilisation (moteur endogène du changement institutionnel).

Or, le changement institutionnel sera plus aisé au sein des institutions où le « bloc social dominant » aura le moins d'intérêt. Les groupes sociaux dominants qui constituent le bloc social dominant, sont « *ceux dont les demandes sont prises en compte dans la définition des politiques publiques* » (Amable et al., 2012, 27). L'opposition au changement institutionnel sera forte lorsque « *les groupes socio-politiques les plus puissants auront des intérêts importants* » (Amable, 2005, 21). Afin d'expliquer l'origine des institutions, l'institutionnalisme historique considère le conflit politique comme moteur des institutions car ces dernières sont le produit de « *la différenciation sociale des intérêts et de l'asymétrie de pouvoir qui en découle* » (Théret, 2003, 54). À chaque modèle donné de capitalisme correspondent des institutions spécifiques qui jouent un rôle déterminant dans la régulation du conflit social. Ainsi, « *les institutions (i) contribuent à la structuration des relations socio-économiques et donc des intérêts sociaux en présence, (ii) organisent l'espace de représentation politique, c'est-à-dire l'espace dans lequel les différentes offres politiques sont en concurrence, (iii) délimitent, à travers les contraintes qu'elles définissent, l'espace possible pour les stratégies des acteurs politiques recherchant une médiation réussie, (iv) conditionnent l'impact des politiques publiques sur la dynamique économique et, par conséquent, sur les demandes sociales* » (Amable et al., 2012, 28). Par conséquent, « *la hiérarchie institutionnelle est aussi décidée par le système politique et la représentation des intérêts menant à l'établissement d'un bloc sociopolitique dominant* » (Amable, 2005, 21).

Traditionnellement, trois formes de changement institutionnel sont possibles : une modification des stratégies des agents sous l'influence d'un changement exogène ; des conséquences imprévues des décisions des acteurs ; des stratégies conscientes visant au

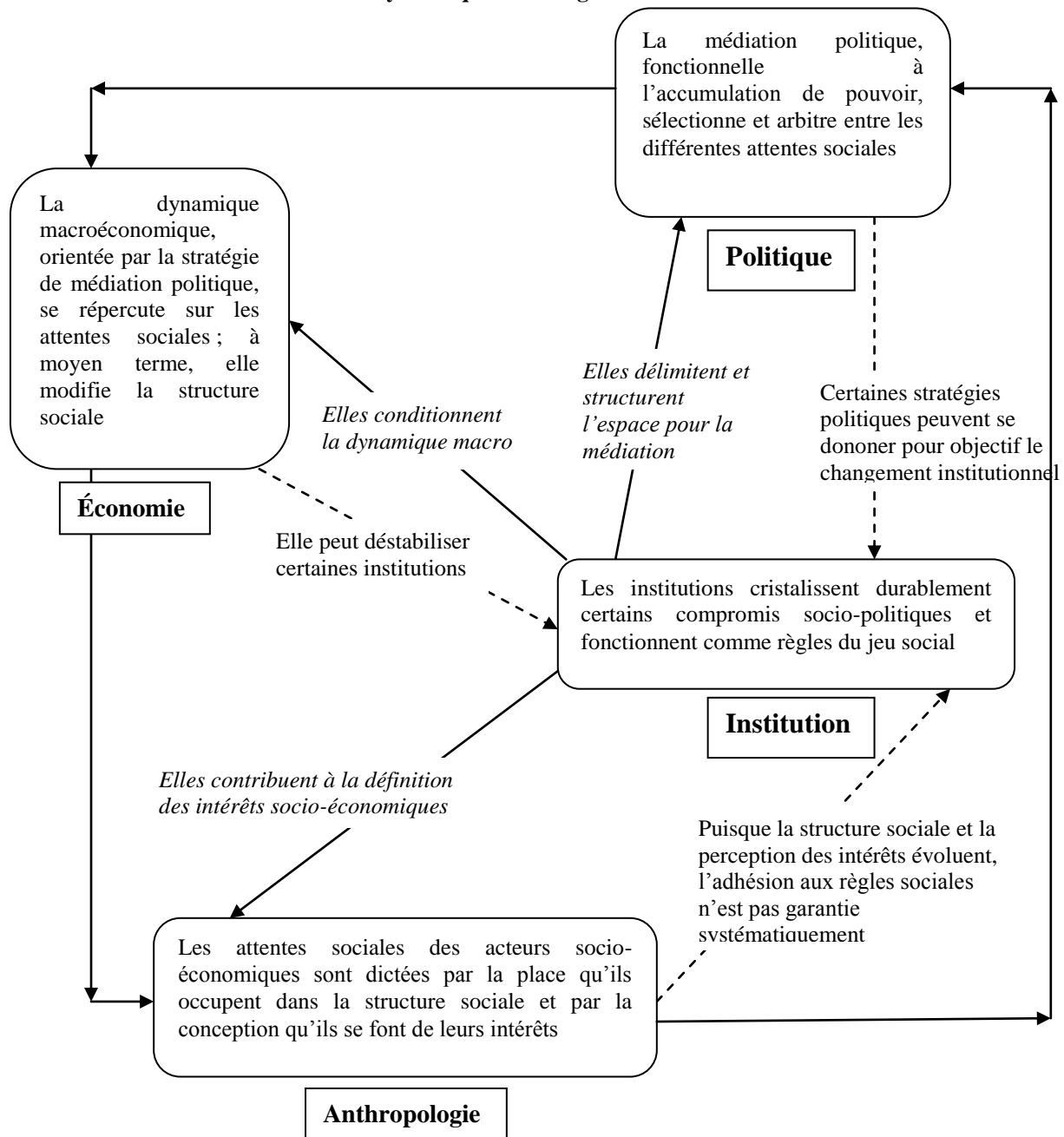
changement institutionnel. Nous considérons que la dynamique des institutions est pour l'essentiel fondée sur les conflits d'intérêts. Les agents s'estiment suffisamment puissants tentent de modifier les institutions dans le sens de leurs intérêts tels qu'ils les perçoivent, s'affranchissent des règles anciennes pour tenter d'en promouvoir de nouvelles, plus conformes à leur intérêt. L'État est une organisation dont les membres ont également leurs motivations propres. L'État est un acteur endogène du domaine politique, autrement dit les politiques économiques sont le résultat d'interactions entre les anticipations stratégiques des joueurs (gouvernement, hommes politiques et acteurs privés).

Néanmoins, « *la structure institutionnelle existante peut se révéler incompatible non seulement avec le renouvellement de l'ancien bloc social dominant, mais aussi avec l'émergence de tout nouveau bloc dominant. Il faut ainsi faire la distinction entre une situation de crise politique, qui correspond à la rupture d'un bloc dominant donné, et une situation de crise systémique. En situation de crise systémique, les acteurs politiques qui visent le renouveau de l'ancien compromis dominant ne sont plus en mesure d'identifier une stratégie de médiation efficace ; mais les acteurs politiques concurrents ne sont pas non plus en mesure de proposer une stratégie de médiation différente capable de conduire à la formation d'une nouvelle alliance dominante. Une telle situation est marquée par un degré élevé d'instabilité car, aucune stratégie politique ne peut engendrer le soutien nécessaire à stabiliser un pouvoir politique donné* » (Amable et al., 2012, 29). Par conséquent, la complémentarité entre deux institutions l'est du point de vue d'un groupe social lorsque cette complémentarité contribue à la protection des intérêts du groupe. Tandis que la hiérarchie institutionnelle s'établit en fonction de l'importance relative des institutions pour un groupe social ou à sa contribution à la stabilité du compromis politique. Ainsi « *à l'équilibre, le compromis dominant et les institutions hiérarchiquement supérieures se valident réciproquement, les institutions jouant un rôle déterminant dans l'établissement du compromis et, en retour, les groupes dominants validant politiquement ces institutions* » Amable et al., 2012, 31).

Au niveau international ou européen, les compromis institutionnalisés le sont par les États qui portent ainsi les revendications du bloc social dominant domestique au niveau supérieur (André, 2002). L'établissement du compromis européen dépend de la puissance relative des gouvernements. Ainsi, certaines configurations institutionnelles européennes obtenues par compromis peuvent heurter les compromis nationaux d'États faibles, provoquant dans ces derniers un changement institutionnel et politique interne. C'est sans doute pour cette raison qu'une grande partie des intérêts économiques et sociaux locaux ou nationaux sont directement

promus au niveau européen par le jeu des *lobbys*. Ces groupes cherchent à dépasser la faiblesse relative de l'État en étendant leur influence en dehors des frontières et du rapport de force national. Ainsi, avec un peu de réussite au niveau européen, ils peuvent modifier indirectement les conditions d'établissement des compromis nationaux.

Schéma synthétique du changement institutionnel



Source : Amable et Palombarini (2005, 268)

S'achemine-t-on vers des institutions efficaces ?

Pour une grande majorité d'économistes, la tentation est forte de définir un principe commun à plusieurs économies en fonction d'un critère d'efficacité financière/quantitative et de proposer

aux décideurs un nombre limité de conditions à respecter pour atteindre l'optimum économique. Même lorsqu'ils ne cèdent pas aux sirènes de la formalisation pure, nombreux sont ceux qui préconisent de greffer et d'agréger des institutions efficaces d'un pays à l'autre. Ainsi, « *il serait souhaitable que l'harmonisation ne consiste pas à demander à tous les pays de s'aligner sur la moyenne communautaire, mais plutôt vise à prendre exemple sur les pratiques les meilleures. C'est ainsi qu'il nous semble que le système français de quotient familial, le système danois de Sécurité sociale financée principalement par l'impôt sans cotisations sociales employeurs, la forte taxation de l'alcool et du tabac dans les pays du Nord de l'Europe, etc., sont des modèles fiscaux à généraliser* » (Sterdyniak et al., 1991, 6).

Plusieurs questions ne sont pas résolues de manière satisfaisante par l'orthodoxie : comment définir l'efficacité ? Quand sont-elles efficaces ? À qui profitent-elles ? En fait, il n'y a pas de critères de performances communs en raison de l'hétérogénéité des préférences des agents et de l'écart entre la rationalité individuelle et la rationalité de groupe. La pluralité des logiques de comportements implique un processus « dialectique » de détermination des structures et des institutions. L'émergence des institutions résulte des compromis politiques issus du conflit social¹⁶⁸. On peut donc dire que les institutions cristallisent à un endroit et à un moment donné, la structure des intérêts en place. Pour Amable (2005) et Amable et Palombarini (2005), les institutions sont façonnées par des conflits distributifs. Les institutions reflètent ces interactions individuelles conflictuelles et donc les asymétries de pouvoir entre des acteurs inégaux et aux intérêts divergents. Si les institutions ont pour tâche de résoudre des problèmes de coordination, celle-ci est conflictuelle. L'institution est donc une solution transitoire au déséquilibre des pouvoirs (un *second best choice*) dans un contexte particulier plutôt qu'un équilibre stable entre agents hétérogènes mais égaux.

En outre, l'institution n'a pas qu'un rôle fonctionnaliste d'économiseur de justification (Boltanski et Thévenot, 1991) et de résolution des problèmes d'information (TCR, TJE, Néo-institutionnaliste, TC). L'institution a une fonction de résolution des conflits sociaux mais sa genèse est mal expliquée en l'absence d'hypothèse des conséquences secondaires ou non prévues. En effet, selon Amable et Palombarini (2005, 204), il n'y a pas de finalité unique à l'origine de l'émergence des institutions d'une part, et d'autre part, le fonctionnement de l'institution peut s'autonomiser par rapport aux logiques à l'origine de son développement. Ces auteurs considèrent l'émergence d'une institution comme « *le résultat d'un compromis entre intérêts et finalités hétérogènes ; un compromis politique qui est lié à la configuration des*

¹⁶⁸ Pour Hayek (1967), l'émergence des institutions est spontanée et involontaire. Elle résulte de l'interaction individuelle, dont les pratiques individuelles sont formalisées *ex post*.

attentes sociales et des rapports de force en présence ». Par conséquent, nous devons « rendre compte des formes concrètes du processus qui conduit à son émergence (...), la dimension historique de l'analyse est centrale » (Amable et Palombarini, 2005, 208-209). « L'institution (...) ne répond de façon cohérente à aucune finalité unique, mais cristallise un compromis entre attentes sociales hétérogènes. Ensuite, au cours de son existence, l'institution est en mesure d'acquiescer une fonction et une logique spécifiques, irréductibles aux facteurs de sa genèse » (Amable et Palombarini, 2005, 209).

Nous nous inscrivons bien évidemment en faux contre la prétention du darwinisme institutionnel sous-jacent à la théorie standard élargie. Certains travaux mettent en avant l'équilibre sous-optimal des stratégies concurrentielles entre plus de deux pays en matière de politique fiscale (Sinn, 1994), de réglementation du travail (Deffains et Dumougin, 2008), environnementale (Sinn, 2008) et globalement de concurrence institutionnelle (Sinn, 1997, 2001). Il nous semble en effet qu'il n'y a pas de *sens de l'histoire*, de processus linéaire vers l'avènement progressiste d'institution efficiente (Popper, 1956). Il est contreproductif de négliger l'*encastrement social* des échanges marchands et non-marchands (Polanyi, 1983), notamment à partir de structures fiscales nationales. Les politiques économiques sont donc marquées par leur *contexte social-historique* (Castoriadis, 1996) et une conflictualité sociale inévitable, ces derniers invalident leur transposition universelle et l'idée d'une rationalisation permanente de l'économie politique¹⁶⁹. En raison de l'indétermination de la réalité économique, les « théories et les modèles sont essentiellement contingents », c'est donc « l'ensemble structure/comportements qui est modifié et qui nécessite une nouvelle appréhension théorique » (Mouchot, 2003, 341-342)¹⁷⁰. Nous réfutons le point de vue économique orthodoxe (naturaliste) qui consiste à percevoir comme exogènes les variables institutionnelles et à envisager le changement institutionnel comme relevant d'une logique de rationalisation, de correction des entraves relevant du cadre institutionnel sur le fonctionnement de l'économie pure. À l'inverse, nous considérons l'économie comme un fait institué, c'est-à-dire « une construction sociale historique et évolutive » (Gislain, 2003, 20). Par conséquent, il est assumé un rapport de co-fondation entre économie et institutions.

De fait, la diversité structurelle des modèles sociaux idéal-typique est importante en Europe. Esping-Anderson (2007) distingue trois « mondes » ou régimes de l'État-providence, alors que

¹⁶⁹ Autrement dit, ce qui fonctionnait hier ne fonctionne plus tout à fait aujourd'hui et ce qui fonctionnera demain ne fonctionnera peut-être pas bien après-demain.

¹⁷⁰ Dès lors, peut-on parler de science économique dans la mesure la science ne s'intéresse qu'aux continuités, aux invariances et donc en quelle que sorte en un déterminisme passif ? (cf. Mouchot, 2003).

Boyer (1999b) décèle quatre modes de régulation au sein des pays industrialisés¹⁷¹ tandis qu'Amable (2005) qui s'intéresse davantage aux formes institutionnelles en matière d'innovation, de marché des produits, du travail, de finance et de système éducatif dénombre pas moins de cinq modèles capitalistes dont quatre sur le continent européen¹⁷² (cf. tableaux 28 et 29).

Tableau 28. La typologie des États-providence d'Esping-Andersen

Le modèle social-démocrate	Le modèle corporatiste ou conservateur	Le modèle libéral
L'État-providence est universaliste (Beveridge) dans la mesure où toutes les personnes bénéficient d'un niveau élevé de protection sociale financé par l'impôt. La structuration sociale qui porte ce modèle repose sur un mouvement ouvrier fort et organisé, en coalition (Rouge-Verte) avec le monde agricole. Ex. pays scandinaves	L'État-providence est assurantiel (Bismarck) dans la mesure où la protection sociale est financée par des cotisations sur les salaires. La structuration sociale qui influence ce modèle est liée au poids de l'Église et aux luttes du mouvement ouvrier. Ex. Allemagne, Belgique, Italie, Japon	L'État-providence est minimal dans la mesure où la protection sociale est ciblée sur les plus démunis et financée par l'impôt, tandis que la majorité des individus font appel à des assurances privées. La structuration sociale est défavorable au mouvement ouvrier. Ex. États-Unis, Royaume-Uni

Source : à partir d'Esping-Andersen (2007)

¹⁷¹ Régulation marchande, méso-corporatiste, publique et social-démocrate.

¹⁷² À noter que déjà Penouil (1958) distingue le précapitalisme, le néocapitalisme, le capitalisme dynamique et le capitalisme stationnaire.

Tableau 29. La typologie des capitalismes d'Amable

	Capitalisme fondé sur le marché	Économies sociale-démocrates	Capitalisme asiatique	Capitalisme européen continental	Capitalisme méditerranéen
Concurrence sur les marchés de produits	Grande importance de la concurrence par les prix, neutralité de l'État sur les marchés de produits, coordination par les signaux (prix) du marché, ouverture à la concurrence et à l'investissement étranger	Grande importance de la concurrence par la qualité, fort engagement de l'État sur les marchés de produits, haut degré de « coordination » par d'autres canaux que les signaux du marché, ouverture à la concurrence et à l'investissement étrangers	Importance de la concurrence par les prix comme par la qualité, fort engagement de l'État, haut degré de « coordination » par d'autres canaux que les signaux de prix, forte protection contre les firmes et l'investissement étrangers, importance des grandes firmes	Importance modérée de la concurrence par les prix, importance relativement élevée de la concurrence par la qualité, engagement des autorités publiques « coordination » hors prix relativement forte, protection faible contre les firmes et l'investissement étrangers	Concurrence par les prix plutôt que par la qualité, engagement de l'État, peu de coordination hors prix, protection modérée contre les firmes et l'investissement étrangers, importance des petites firmes.
Rapport salarial	Protection de l'emploi faible, flexibilité externe, recours facile au travail temporaire et licenciement, embauches faciles aucune politique de l'emploi active, stratégies défensives des syndicats, décentralisation de la négociation salariale	Protection de l'emploi modérée, négociation salariale coordonnée ou centralisée, politiques d'emploi actives, syndicats forts, relations industrielles coopératives	Protection de l'emploi dans la grande firme, flexibilité externe limitée, dualisme du marché du travail, politique salariale fondée sur l'ancienneté, relations du travail coopératives, aucune politique d'emploi active, syndicats de firmes, décentralisation de la négociation salariale	Forte protection de l'emploi, flexibilité externe limitée, stabilité de l'emploi, conflits dans les relations du travail, politique de l'emploi active, syndicats modérément forts, coordination de la négociation salariale.	Haute protection de l'emploi (grandes firmes), mais dualisme : une frange « flexible » d'emploi sur travail provisoire et à temps partiel ; conflits possibles dans les relations industrielles, aucune politique d'emploi active, centralisation de la négociation salariale
Secteur financier	Forte protection des actionnaires minoritaires, faible concentration de la propriété, grande importance des investisseurs institutionnels, marché actif pour le contrôle d'entreprise (prises de contrôle, fusions et acquisitions), forte sophistication des marchés financiers, développement du capital-risque	Forte concentration de la propriété, importance des investisseurs institutionnels, pas de marché pour le contrôle d'entreprise (prises de contrôle, fusions et acquisitions), faible sophistication des marchés financiers, haut degré de concentration bancaire	Protection faible des actionnaires extérieurs, forte concentration de la propriété, participation des banques à la gestion des entreprises, aucun marché actif pour le contrôle d'entreprise (prises de contrôle, fusions et acquisitions), aucune sophistication des marchés financiers, développement limité du capital-risque, haut degré de concentration bancaire	Protection faible des actionnaires extérieurs, forte concentration de la propriété, aucun marché actif pour le contrôle d'entreprise (prises de contrôle, fusions et acquisitions), faible sophistication des marchés financiers, développement modéré du capital-risque, forte concentration bancaire, importance des banques dans le financement des firmes	Protection faible des actionnaires extérieurs, forte concentration de la propriété, <i>corporate governance</i> fondée sur les banques, aucun marché actif pour le contrôle d'entreprise (prises de contrôle, F&A), faible sophistication des marchés financiers, développement limité du capital-risque, forte concentration bancaire.
Protection sociale	Protection sociale faible, participation faible de l'État, accent sur le soulagement de la pauvreté (filet de sécurité), prestations conditionnées aux ressources, systèmes de retraite par capitalisation	Haut niveau de protection sociale, forte participation de l'État, grande importance de la protection sociale pour la société et la définition des politiques publiques	Faible niveau de protection sociale, dépenses dirigées vers le soulagement de la pauvreté, faible part des dépenses publiques dans la protection sociale, faible part des dépenses sociales dans le PIB	Haut degré de protection sociale, protection sociale fondée sur l'emploi, engagement de l'État, grande importance de la protection sociale dans la société, sécurité sociale financée par cotisations systèmes de retraite par répartition	Niveau modéré de protection sociale, structure de dépenses orientée vers le soulagement de la pauvreté et les retraites, fort engagement de l'État
Éducation	Dépenses publiques faibles, système d'enseignement supérieur fortement compétitif, éducation secondaire non homogénéisée, formation professionnelle faible, accent sur les compétences générales, formation tout au long de la vie	Haut niveau de dépenses publiques, forts taux de scolarisation, accent sur la qualité de l'éducation primaire et secondaire, importance de la formation professionnelle, accent sur les compétences spécifiques, importance de la formation permanente	Faible niveau de dépenses publiques, forts taux de scolarisation, accent sur la qualité de l'éducation secondaire, formation interne à la firme, importance de l'éducation technique, accent sur les compétences spécifiques, formation permanente faible en dehors de la firme	Haut niveau de dépenses publiques, forts taux de scolarisation dans l'éducation secondaire, accent sur l'homogénéité de l'éducation secondaire, formation professionnelle développée, accent sur les compétences spécifiques	Dépenses publiques faibles, taux de scolarisation faibles dans l'éducation tertiaire (supérieure), système d'enseignement supérieur faible, formation professionnelle faible, peu de formation permanente, accent sur les compétences générales

Source : Amable (2005, 137-139)

Toutefois, ces modèles, et à l'intérieur d'entre eux les politiques publiques, n'offrent pas tous les mêmes résistances à l'eupéanisation (Palier et Surel, 2007). Globalement, le concept d'eupéanisation constitue un processus circulaire complexe entre les États membres, et entre ces derniers et l'UE (Bache, 2008). Plusieurs définitions et taxinomies ont été proposées par la science politique. L'eupéanisation est toutefois un concept pluridisciplinaire à « plusieurs faces », dont l'utilisation se révèle utile à la compréhension de l'émergence, du développement et de l'impact de la gouvernance européenne comme système institutionnel¹⁷³.

Dans cette contribution, au risque de n'embrasser que partiellement la complexité d'une telle abstraction, nous mettons l'accent sur une lecture triviale du concept d'eupéanisation, conçu comme processus de débordement des frontières économiques nationales¹⁷⁴ ; mais également comme catalyseur du décloisonnement et de l'altération des effets des politiques économiques (monétaire, fiscales, budgétaires, structurelles) entre elles¹⁷⁵ ; enfin comme force motrice d'eupéanité des acteurs (États, firmes, ménages) en fonction des prismes nationaux, au sens où les normes communes, l'action de la CJUE et les processus de coordination institutionnalisés (GOPE, PSC) ou non (MOC pour les institutions publiques, *benchmarking* pour les opérateurs de marché) transforment et rapprochent les pratiques et les mentalités, les croyances et les discours (dimension cognitive importante) en fonction de la plasticité des institutions nationales.

Sous l'angle de ce triptyque, on comprend aisément que *eupéanisation* ne signifie pas pour autant *homogénéisation* car chaque acteur, secteur et territoire s'eupéanise en fonction de son histoire, de ses particularités économiques, sociales et culturelles. Plusieurs degrés d'eupéanité sont alors visibles selon les politiques économiques, les États et les époques considérés (Bulmer et Radaelli, 2004). Enfin, l'eupéanisation n'est pas traitée ici comme une contrainte extérieure mais comme un processus endogène réflexif résultant des stratégies des États¹⁷⁶, des institutions et des organes communautaires. Autrement dit, elle inclut l'incorporation de la norme et des politiques publiques communautaires d'une part, et d'autre part le jeu stratégique entre États membres et les externalités de politiques publiques nationales qui en résultent. Dans ce sens, et pour faciliter l'analyse, nous

¹⁷³ Pour une typologie des diverses formes de l'eupéanisation, cf. Olsen (2002).

¹⁷⁴ Nous mettons ici en avant les externalités territoriales des politiques économiques (transnationales). L'intégration négative prime alors sur l'intégration positive.

¹⁷⁵ Il est donc aussi question d'externalités sectorielles (trans-politiques).

¹⁷⁶ Les États ne se limitent pas à défendre l'intérêt national en participant à un processus de protection contre la globalisation mais ils cherchent à accompagner leurs choix d'ouverture des frontières afin d'insérer l'économie nationale au sein du processus d'eupéanisation. Cf. Kebabdjian (2006).

distinguons un processus d'eupéanisation (*top-down*) et un processus d'eupéanisation ou de concurrence institutionnelle (*bottom-up*). À partir de cette première conceptualisation, un premier constat général s'impose. Il y a une certaine inertie de l'hétérogénéité et une forte viscosité au changement des législations communautaires européennes et nationales (Streeck, 2009). On retrouve bien ici la dépendance au sentier (*path-dependence*) mise en avant par les institutionnalistes (cf. Powell et DiMaggio, 1991 ; Hodgson, 1998 ; Williamson, 2000 ; North, 2005). La diversité des structures fiscales résiste à la fois au phénomène de concurrence institutionnelle (*bottom-up*) et à l'eupéanisation (*top-down*).

Ce processus est dialectique (*top-down & bottom-up*) car les institutions fiscales sont *endogènes* au système économique et elles ne sont qu'un sous-ensemble des institutions de gouvernance (cf. North, Wallis et Weingast, 2010). Elles ne répondent pas seulement à des problèmes d'efficacité économique mais également à des problèmes politiques en modifiant les incitations du jeu politique et les rapports sociaux. Par conséquent, les systèmes fiscaux sont distincts des secteurs privés spécifiques pour lesquels un processus endogène d'autorégulation des échanges a vu le jour avec son propre ordre social, ses normes collectives et ses mécanismes d'*enforcement*¹⁷⁷. La fiscalité, très formalisée, est par nature « chose publique » aux mains de « l'organisation des organisations » (hétéronomie de l'ordre juridique fiscal). Cela ne veut pas dire que le droit fiscal est uniforme, cohérent et figé. Au contraire, selon la formule célèbre du Doyen Carbonnier (2001), la production du droit fiscal, comme les autres droits, est « flexible » s'adaptant à la demande sociale au gré des évolutions socio-économiques et techniques.

L'eupéanisation (*top-down*) peut prendre la forme d'une harmonisation internationale hiérarchique par l'intermédiaire de normes et d'institutions inter/supranationales à travers la coercition (procédure pour déficit excessif, ORD) ou la coopération (horizontale) négociée entre l'organisation internationale et le gouvernement national (ex. plans d'ajustement structurel du FMI). Inversement, la concurrence entre régulateurs (*bottom-up*) résulte d'une infrastructure sociotechnique qui rend la convergence probable à partir d'incitations stratégiques offertes aux États membres (MOC). Cette concurrence institutionnelle (Sinn, 2001) peut se réaliser à la hausse ou à la baisse selon des formes

¹⁷⁷ Dans ce sens, la concurrence fiscale décentralisée est vue comme un processus d'autorégulation du secteur privé vers un équilibre institutionnel plus efficace dans la fourniture de services publics en adéquation avec les préférences des acteurs, sécurisant les droits de propriété et les incitations à l'offre de capital et de travail, disciplinant les élus qui ont le pouvoir de capturer la richesse des individus, etc. Cf. Milgrom, North et Weingast (1990) ; Posner et Rasmussen (1999) ; Weingast (2006).

distinctes : la concurrence fiscale (ZMW, 1986) ou la concurrence par comparaison (Besley et Case, 1995). Par ailleurs, le discours performatif de la communication transnationale insiste sur l'émulation concurrentielle entre gouvernements (effet de groupe, doctrine commune, communauté épistémique) (Haas, 1992 ; Manski, 1993) et l'apprentissage politique de leurs expériences propres et des expériences des autres gouvernements (Volden et *al.*, 2008). Le transfert institutionnel ou politique compris comme un processus de transfert de connaissances et d'instruments lié à l'action publique entre différents systèmes politiques, est amplifié par les NTIC et l'omniprésence des organisations internationales dans le débat public (Dolowitz et Marsh, 2000).

Le transfert politique passe dans sa version la moins contraignante par des instruments de délibération. Le rôle des élites politiques dans l'identification d'un modèle et la perception de ce modèle par le peuple jouent un rôle décisif sur le degré de mimétisme institutionnel, voire son rejet. Le transfert d'idées joue un rôle dans les contextes de dialogues et d'argumentation tels que les projets d'écotaxe, la taxe sur les transactions internationales et l'ACCIS. Comme le soulignent Saurugger et Surel (2006, 2007), il importe de tenir compte de « *l'historicité des instruments utilisés pour rendre effectif le transfert politique, et plus particulièrement comprendre leur genèse dans le contexte politique et institutionnel de l'Union européenne* ». Ainsi, le contexte social et international peut modifier la distribution du pouvoir au sein du système politique et des réseaux d'acteurs et changer les contenus cognitifs et normatifs des instruments (Radaelli, 1999, 2003 ; Radaelli et O'Connor, 2007 ; Radaelli et Kraemer, 2008).

Ensuite, les conséquences des transferts politiques n'impliquent pas que l'hétérogénéité fasse place à la convergence systématique. Au contraire, la multiplicité des réponses nationales aux transferts est importante : absorption (remplacement de A par B) ; traduction (ajustement de A sur B donne B') ; résistance (A sans influence sur B) ; et rejet (B s'oppose à A) (Saurugger et Surel, 2006). Sur le plan de la fiscalité indirecte, l'eupéanisation (*top-down*) de la fiscalité est nette dans la mesure où la mise en place de la TVA par un nouvel État membre fait partie de l'acquis communautaire. La fiscalité indirecte (TVA et droits d'accises) est largement encadrée par les Traités, le Conseil, la Commission et la jurisprudence de la CJUE dans le cadre du fonctionnement du marché unique et du respect des quatre libertés. Sur le plan de la fiscalité directe, le processus d'eupéanisation (*top-down*) est moins impératif mais il empreinte trois voies légales : 1) les rapports d'information, les communications ; 2) la législation (directives,

réglementations) ; et 3) la jurisprudence de la CJUE (Genschel et Kemmerling, 2009). Cet ensemble de signaux envoyés aux États membres est-il suffisant à assurer une certaine convergence des politiques fiscales nationales ?

L'hétérogénéité des concepts, des définitions et des taux rend ardue l'analyse des 27 systèmes fiscaux de l'UE (CPO, 2008). L'évolution de l'hétérogénéité de la matière fiscale implique donc de traiter différemment chaque impôt au sein du processus d'intégration fiscale européen. Dans les faits, « *les branches du droit ne sont pas toutes travaillées au même rythme par le droit communautaire* » (Lambert, 2002), ainsi, le droit social, le droit fiscal et le droit des sociétés connaissent divers degrés d'intégration porteurs de rigidités (frein aux F&A transfrontalière, frein à la mobilité des travailleurs, etc.), de comportement d'éviction ou de passager clandestin (évasion et fraude socio-fiscales).

En dépit des différences de structure, il est néanmoins possible de raisonner en termes de *clusters*, de groupes de pays partageant certaines caractéristiques (Garbarino, 2009, 2011). En effet, la divergence totale entre les modèles fiscaux est une considération extrême qui n'apporte pas de plus-value analytique. Il y a le plus souvent une certaine « circulation des modèles » entre les pays. Garbarino et Panteghini (2007) rappellent qu'on ne peut parler de convergence totale que dans le cas d'une directive européenne sur un élément précis de fiscalité (approche *top-down*). En revanche, il existe des convergences partielles des taux d'IS et des modèles fiscaux, même si les mécanismes nationaux d'imposition sont encore très variés dans certains domaines. Ces convergences résultent d'un processus évolutionnaire (approche *bottom-up*). Les auteurs avancent également que les pays européens font partie de la même famille fiscale (*corporate tax family*) car ils partagent quatre problèmes communs sur la taxation des sociétés : le traitement des bénéfices distribués (problème de double taxation) ; la déduction des intérêts d'emprunt (problème du transfert des intérêts de la dette) ; la réorganisation fiscale des structures d'entreprises (problème des relations mères-filiales, des prix de transferts et des localisations des sièges sociaux) ; et la taxation consolidée des sociétés (traitement des pertes et profits des entités d'un même groupe).

À l'intérieur de cette famille fiscale, les auteurs établissent différents modèles fiscaux relatifs à chaque problème fiscal identifié. Par exemple, pour le premier problème de double taxation, les auteurs identifient quatre modèles : le modèle classique (pas d'exemption fiscale des dividendes ou une exemption à l'imposition sur le revenu de l'actionnaire déconnectée de l'impôt sur les bénéfices des sociétés déjà payé) ; le système

d'imputation (partielle ou totale) ; la taxation réduite des profits distribués ; et l'exemption de participation (taux nul ou réduit) sur les dividendes et les bénéfices réalisés à la vente de participations qualifiées. Ces modèles fiscaux varient en fonction de trois phénomènes : l'évolution intra-système (innovation ou arrangement spécifique du mécanisme d'imposition d'un État), l'importation d'un autre modèle en Europe inter-système (modification entre différents États d'un même mécanisme fiscal ayant une origine commune), et l'évolution européenne inter-système (la modification commune d'un même mécanisme fiscal ayant la même fonction mais des origines différentes entre les pays concernés). On retrouve pour les deux derniers phénomènes le concept de transfert politique transnational de Dolowitz et Marsh (2000). On peut s'interroger sur le succès ou l'échec des transferts politiques mais surtout en termes d'intentionnalité des phénomènes de transferts en partant d'un bout à l'autre du spectre de l'hypothèse de rationalité parfaite puis limitée des importateurs jusqu'aux situations de conditionnalité des transferts et de transferts coercitifs.

Dès lors, l'hybridation inter-modèle rend les frontières de ces ensembles mouvantes dans l'espace et le temps. Dans le domaine économique, il est, par simplification, fait usage de la distinction binaire de Solstice et Hall (2001) qui oppose les économies sociales de marchés ESM (scandinaves, continentales bismarckiennes) et les économies libérales de marchés ELM (anglo-saxon et nouveaux États-membres). À partir de là, Scharpf avance que le deuxième groupe s'insère bien mieux dans le cadre institutionnel européen que le premier groupe dont les spécificités socio-économiques peuvent être contrariées par les décisions de la CJUE, les initiatives de la Commission et le pouvoir de veto¹⁷⁸ du premier groupe si on tentait de lui imposer davantage de réglementations sociales. L'intégration poussée dans l'UE effrite l'autonomie des ESM sans nuire à celle des ELM (Scharpf, 2010, 239). Par exemple, des différences significatives existent encore aujourd'hui d'un pays à l'autre de l'UE quant à la structure utilisée pour les prélèvements socio-fiscaux, créant parfois des distorsions (double imposition, délocalisation). Lorsqu'elle intervient, la CJUE le fait sous l'angle judiciaire et non législatif, autrement dit, de ce qui est légal au regard du droit européen en l'état et non de ce qui devrait être au regard des préférences collectives européennes. Or, les questions fiscales transnationales sont de la compétence de la CJUE dont la mission se borne à faire respecter les Traités et à les interpréter. Ces derniers

¹⁷⁸ Le théorème du détenteur de veto énonce que le potentiel pour mener à bien des réformes de structures est d'autant moins fort que d'abord le nombre de détenteurs de pouvoir de veto est grand, ensuite que les positions idéologiques des partis en présence sont éloignées, enfin que chaque parti est hétérogène sur le plan interne. Cf. Tsebelis (1995).

accordent une place primordiale au respect des 4 libertés fondamentales et à la protection du consommateur. Ils s'intéressent peu aux droits socio-fiscaux et à la protection du citoyen maintenus à l'échelon national. *De jure*, à la hiérarchie des normes juridiques dans l'Union s'ajoute une asymétrie horizontale entre les deux modèles socio-économiques (ELM/ESM) qui sapent les fondements politiques de l'intégration européenne et la légitimité démocratique du niveau national dans les économies sociales de marché. Certes, l'antagonisme entre les préférences et les intérêts des européens membres des ESM et le processus d'intégration ne résulte pas dans ce cas précis de l'idéologie de la CJUE ou de la Commission mais des conditions structurelles du *policy-making* via l'intégration par la Cour et non par le pouvoir législatif.

L'UE dispose donc d'un pouvoir de taxation qui ne se matérialise pas par un impôt qui lui est propre mais par un pouvoir normatif (négatif et coextensif) qui influence les politiques fiscales des États membres et des régions qui la composent (Menendez, 2005). En effet, malgré la « loi du désordre » (Gutmann, 2004), c'est-à-dire le maintien de l'unanimité des États membres au sein du processus normatif, « *la qualification, l'interprétation du droit fiscal, échappent et échapperont au juge interne français* » puisque de plus en plus « *le droit fiscal est l'œuvre de la CJUE saisie par voie de questions préjudicielles dont les décisions s'imposent au juge français* » (Losappio, 1999, 135). L'annulation du décret du 6 juillet 1999 sur la taxation des plus values dite « *exit tax* » qui visait à sanctionner le transfert du domicile fiscal hors de France en est un bon exemple (Lambert, 2004). L'État se voit donc peu à peu dépossédé de la « compétence de la compétence fiscale » au profit d'actions circonstancielles et incrémentales de la CJUE dans son travail de gardienne des Traités qui consiste à contrôler la compatibilité des systèmes fiscaux nationaux avec l'ordre juridique communautaire. Elle estime généralement que les dispositions fiscales nationales offrent des conditions fiscales plus attrayantes aux transactions domestiques qu'aux acteurs effectuant des transactions similaires transnationales, en contradiction avec le respect des quatre libertés.

Paradoxalement, la CJUE protège davantage l'intérêt privé du contribuable que celui des États membres dont les capacités fiscales permettent pourtant de défendre l'intérêt public. En matière jurisprudentielle, les États membres ont en effet rarement gain de cause. Entre 1986 et 2003, ils ont perdu plus de 80 % des cas de taxation des sociétés portés devant la CJUE (19 sur 23). Entre 2003 et 2007, leurs chances de succès se sont légèrement accrues (12 cas perdus sur 20, soit 60 %) (Genschel, et *al.*, 2011, 15). En 2009,

la DG Fiscalité et Union douanière de la Commission européenne recense 427 procédures d'infractions fiscales ouvertes dont 250 pour la fiscalité indirecte et 177 pour la fiscalité directe, dont une grande majorité de cas relève de questions préjudicielles (Aujean et Le Cacheux, 2009). Cette inflation jurisprudentielle accroît l'instabilité budgétaire des régimes fiscaux et des finances publiques nationales tandis que les gouvernements réclament dans le même temps mais avec peu de succès (cf. arrêt Marks&Spencer) une protection de leur capacité de collecte fiscale sur les quatre bases fiscales (biens, services, travail et capital) face aux nombreuses opportunités d'optimisation fiscale qui érodent la base imposable (O'Brien, 2007).

Néanmoins, De la Feria et Fuest (2011) soulignent à partir d'une étude des effets juridiques et économiques de la jurisprudence européenne en matière de règles de sous-capitalisation des sociétés (arrêt Lankhorst-Hohorst) et de règles de consolidation de groupes (arrêt Marks&Spencer) que l'intégration négative prévaut. Autrement dit, l'action de la CJUE dans la lutte contre les distorsions fiscales en matière de taxation directe des sociétés au sein de l'UE tend à occuper l'espace politique et législatif vacant en justifiant son intervention par la lutte anti-discrimination (entre acteurs économiques appartenant à différents États membres) et anti-restriction (entre acteurs économiques résidents et non-résidents de l'UE). Dans les cas Lankhorst-Hohorst et Marks&Spencer cités ci-dessus, les arrêts de la CJUE engendrent des réactions nationales hétérogènes en matière de réformes des régimes fiscaux d'une manière qui accroît les distorsions fiscales et le coût du capital pour les entreprises. Ainsi, les pays à fiscalité élevée réagissent en étendant les restrictions sur la déductibilité des intérêts d'emprunt aux paiements nationaux, tandis que les pays à faible taxation réagissent en étendant la pleine déductibilité également aux paiements transfrontières. Cette asymétrie des réactions ne contribue pas à rapprocher l'UE d'un marché intérieur toujours plus étroit. Par exemple, contrairement à l'intuition, l'uniformisation des provisions fiscales sous l'action du juge communautaire ne conduit pas à renforcer la neutralité fiscale des systèmes fiscaux européens dans la mesure où les gouvernements nationaux ont toujours la possibilité de diversifier leur base et leur taux d'imposition à la hausse ou à la baisse, sur une base « nationalement restrictive » ou non. Dans cette perspective, l'eupéanisation (*top-down*) du droit fiscal accroît dans certains cas l'hétérogénéité fiscale de l'UE.

En outre, au sein des processus décisionnels du juge ou de l'entrepreneur européen, l'analyse comparative par les taux globaux de prélèvements obligatoires est pauvre dans le

sens où elle ne possède aucun pouvoir explicatif des disparités fiscales. Dans les pays industrialisés, le recours à une forme d'imposition plutôt qu'à une autre découle avant tout d'une évolution historique de la fiscalité propre à chaque pays et de décisions reflétant l'orientation politique des dirigeants en place. Théret (1992) envisage un régime institutionnel fiscal-financier sous l'angle des liaisons entre les formes juridiques et les dépenses de légitimité de l'État à partir de l'action de prélèvement fiscal. Pour Boyer et Saillard (2002, 63), « *la spécificité de la TR est ainsi de ne pas isoler l'État du système économique national, tout en excluant des déterminismes simples de l'économie vers l'État.* ». Or, cette approche s'avère pertinente ici car un système fiscal est un « *ensemble, plus ou moins cohérent, d'institutions, de règles et de pratiques fiscales* » qui fait « *incontestablement partie de notre univers social, économique et même psychologique* » (Beltrame, 1997, 3). Dès lors, « *la charge fiscale ne doit être considérée en valeur absolue mais par rapport à l'état économique du pays* » (Ardant, 1971, 161), des contreparties de l'impôt, du contexte international et des mentalités. La structure fiscale d'un pays se construit par strates successives sans que l'on puisse déceler facilement une réelle logique d'ensemble¹⁷⁹.

Par conséquent, une comparaison entre les pays ne permet pas de considérer comme un handicap les divergences de la structure fiscale d'un pays par rapport à la structure fiscale moyenne de l'ensemble des pays de l'UE. Dans ce sens, l'analyse comparative nous permet uniquement d'identifier des écarts, sans pour autant signifier que ceux-ci doivent nécessairement être atténués¹⁸⁰ (Godbout, Beltrame et St-Cerny, 2008). Ainsi, au cours des onze dernières années, les États membres ont connu différents mouvements du ratio de recettes fiscales au PIB. Les plus fortes hausses ont été observées à Chypre (de 27,7% en 1998 à 39,2% en 2008) et à Malte (de 26,9% à 36,0%), tandis que la plus grande réduction a été enregistrée en Slovaquie (de 36,8% à 29,3%) (Eurostat, 2010). Quel sens donner à ces variations concurrentes, convergentes ou opposées ?

Conformément à l'analyse historique d'Ardant (1971, 1972), nous postulons qu'un système fiscal doit être avant tout adapté au système économique sur lequel il repose. Les

¹⁷⁹ Quelques chiffres suffisent à en prendre la mesure : on compte en France environ 200 prélèvements obligatoires qui représentent près de 800 milliards d'euros, soit 44,3 % du PIB en 2006, dont 15,3 points pour l'État, 6,6 points pour les impôts locaux, 22,1 points pour les cotisations et impôts sociaux et 0,3 point pour l'UE (Bouvier, 2008).

¹⁸⁰ En moyenne pour l'UE-27, les recettes fiscales en 2008 ont été presque également divisées entre les cotisations sociales (33,9%), les impôts sur la production et les importations (33,0%) et les impôts courants sur le revenu, le patrimoine, etc. (32,3%). Dans les États membres qui ont rejoint l'UE depuis 2004, on utilise généralement moins les taxes directes comme forme de revenus du gouvernement que dans l'UE-27 dans son ensemble.

structures sont déterminées par des considérations économiques, géographiques, aussi bien que culturelles. Les relations marchandes sont en interdépendance avec d'autres institutions. Certes, l'Irlande a fait récemment un choix intentionnel de politique économique orienté vers un positionnement en termes d'attractivité et de compétitivité fiscale en faveur du capital¹⁸¹. Mais là encore, dans un contexte d'intégration économique européenne, la géographie et la culture de ce pays ne sont pas indépendants des orientations de politiques économiques choisies. Nous pouvons d'ores et déjà affirmer que la « force de frappe » fiscale d'un pays est dépendante de sa taille et du niveau de développement de l'économie étudiée. Par conséquent, une différence fiscale même importante ne se traduit pas par une stratégie de concurrence fiscale. Au contraire, une différence fiscale peut jouer un rôle de « péréquation » entre État riche et en rattrapage, entre État géographiquement centré et périphérique¹⁸².

Ces contingences historiques et méthodologiques n'interdisent pas toute systématisation sur la définition de modèles fiscaux. Celle-ci passe notamment par la méthode wébérienne des idéaux-types, pour lesquels il existe bien sûr des contre-exemples aux grandes lignes du schéma général. Dans notre étude, nous emploierons indistinctement la notion de modèle ou de régime fiscal en « *référence à l'existence d'un complexe d'interrelations légales et organisationnelles systématiques entre l'État et l'économie* » (Esping-Andersen, 2007, 16) à travers l'impôt. Par conséquent, la question de la concurrence fiscale en Europe implique d'être étudiée sous l'angle de la diversité des milieux : du package fiscal¹⁸³ ; des différences de tailles entre les économies ; des différences de développement économique ; de l'influence des variables culturelles et religieuses ; des variables politiques et institutionnel. Dans cette perspective, nous proposons une typologie des systèmes fiscaux dans l'UE 27 à partir de la méthodologie d'Analyse en Composante Principale (logiciel utilisé R). Notre travail montre qu'il n'existe pas un système fiscal optimal ou unique mais différents régimes fiscaux en accord avec leurs logiques de

¹⁸¹ Le rapatriement des profits en Irlande s'élève en 2000 à 20 % du PIB irlandais, davantage qu'aux Bermudes paradis fiscal reconnu.

¹⁸² Par ailleurs, les biens publics productifs, en tant que revers de l'impôt, améliorent la productivité marginale des facteurs de production. Par conséquent, l'omission des contreparties à l'impôt dans l'examen des structures fiscales, les dépenses publiques, est grossière car le financement d'assurances privées pour la maladie ou la retraite hôte des ratios fiscaux plusieurs points de % du PIB qui biaise les comparaisons.

¹⁸³ On appelle ici « package fiscal » une combinaison d'un côté, de modalités et niveaux de pression fiscale et, de l'autre, de niveaux et de formes de fourniture d'infrastructures et de services publics. Les deux sont évidemment liés, la fourniture non marchande d'un niveau plus élevé de services public exigeant un prélèvement fiscal plus important.

taxation, d'organisation, de stratification et de redistribution sociale, influencés par leur trajectoire historique propre.

Conclusion du Chapitre 2

Au terme de cette analyse, il semble incontestable que le principal obstacle à une comparaison des systèmes fiscaux européens est la complexité. Dans une certaine mesure, cette complexité est le reflet de celle de n'importe quelle économie développée et se retrouve donc ailleurs qu'en Europe. La structure du système d'imposition des bénéfices des sociétés est très spécifique : multitudes de dérogations et d'incitations fiscales, forte cyclicité de la base imposable, etc. Cette complexité rend le calcul et l'utilisation des ratios fiscaux extrêmement difficile et peu fiable, telle est notre première conclusion. La littérature peine en effet à construire les taux d'imposition pour ce type d'analyse (EATR, EMTR, statutaire...). En outre, le choix du taux le plus pertinent est fonction du type de comportement que l'on souhaite expliquer (investissement marginal, relocalisation...). Notre deuxième conclusion sera que l'internationalisation des économies rend l'originalité économiquement et politiquement coûteuse. En effet, il semble que les principales évolutions constatées dans de nombreux pays de l'UE en matière d'impôt sur les sociétés soient la réduction générale des taux légaux d'imposition des sociétés depuis plusieurs années. Ces baisses peuvent être vues comme un prolongement des efforts visant à renforcer la position concurrentielle des entreprises et à attirer les capitaux d'investissement. Néanmoins, la course vers le bas nécessite d'une part, que la réglementation fiscale augmente les coûts des entreprises, et d'autre part que la mobilité des facteurs de production soit possible. Or, ces deux conditions sont loin d'être parfaitement remplies. En outre, d'autres facteurs économiques et sociopolitiques peuvent moduler les choix de localisations de l'investissement. Si la littérature empirique confirme que le capital est mobile et que l'investissement réagit au taux d'imposition des sociétés, l'ordre de grandeur des estimations est faible. Les preuves empiriques que cette sensibilité s'intensifie dans le temps ne sont pas statistiquement significatives. D'autres facteurs de localisation (taille de marché, coût de production, les externalités technologiques et la qualité des biens publics), notamment des facteurs politiques (stabilité politique, réglementation du travail), donnent de bien meilleurs résultats pour expliquer les choix de localisation. Enfin, si les travaux empiriques prouvent une certaine concurrence notamment en matière d'optimisation fiscale des multinationales (prix de transferts, déductibilité des

intérêts d'emprunt...), ils montrent une réduction de la sensibilité des IDE aux taux fiscaux. Ils réfutent enfin que cette concurrence se traduise par la nullité du taux statutaire de l'impôt sur les sociétés. Cela nous a amené à proposer une grille de lecture institutionnaliste.

En effet, la fiscalité fait partie de la structure politico-juridique de long terme, influencée par des interventions gouvernementales de court terme. Les structures fiscales en tant qu'institutions sont le reflet du contexte structurel élargi auxquelles elles appartiennent (niveau de développement, spécialisations économiques, taille du pays, culture, religion, etc.). En outre, elles jouent un rôle de régulation du conflit social et définissent les incitations et les contraintes qui s'appliquent aux comportements des acteurs. Ainsi, les institutions affectent des décisions économiques interdépendantes, une forme institutionnelle particulière, qui joue un rôle spécifique sur la performance économique. Les formes institutionnelles (complémentarité structure fiscale/marché du travail par exemple) sont insérées dans des systèmes institutionnels et des systèmes de production. Or, dans la perspective de l'analyse institutionnelle comparative, il est nécessaire d'étudier les complémentarités institutionnelles entre sous-systèmes institutionnels. Celles-là apparaissent comme formes institutionnelles interdépendantes et hiérarchisées. Elles sont également situées et datées. Il y a coévolution des diverses formes institutionnelles.

La deuxième partie de la thèse permettra de confronter cette analyse conceptuelle à l'analyse empirique des systèmes fiscaux européens.

PARTIE II. L'EMERGENCE D'UN POLYMORPHISME FISCAL EUROPEEN

« On peut se demander si les sentiments d'impasse ou de blocage qui prévalent souvent aujourd'hui à l'encontre du fait fiscal ne sont pas par trop liés à l'approche qui en est faite, centrée essentiellement sur les concepts et mécanismes fiscaux considérés en eux-mêmes. Aussi est-ce peut-être cet angle d'approche qu'il conviendrait d'abord de revoir, d'une part en s'attachant à ne pas isoler la fiscalité de son contexte, mais surtout en s'efforçant de ne pas l'isoler de l'évolution de celui-ci. Une telle direction suppose au fond une conception institutionnelle de l'impôt, qui ne doit pas hésiter à rompre avec la conception technique ou instrumentaliste qui est trop souvent la sienne. (...) les transformations qui s'opèrent impliquent que toute réflexion en matière fiscale soit systématiquement associée à une réflexion plus globale sur les transformations de l'État » (p.236)

Bouvier M. (2008), *Introduction au droit fiscal général et à la théorie de l'impôt*, 9^e éd., LGDJ, 255p.

La deuxième partie de notre thèse se propose d'analyser la variété des arrangements fiscaux qui structurent les finances publiques dans l'UE. Elle a pour objectif d'élaborer et de tester un nouveau cadre d'analyse permettant de comprendre les similarités et les différences fiscales institutionnelles entre les économies européennes. Il s'agit d'un travail d'analyse économique des systèmes fiscaux comparés et des variétés de capitalisme qui s'appuie sur des éléments qui relèvent de l'économie politique de la taxation ainsi que de la sociologie des finances publiques, du droit et des idées fiscales. La comparaison fiscale se concentre à la fois sur la structure (les éléments systémiques) et sur l'évolution (processus) des systèmes fiscaux pour permettre une comparaison entre eux, non seulement synchronique, à un moment donné, mais aussi diachronique, afin de percevoir les transformations à travers le temps.

Nous rappelons, tout d'abord, qu'il n'est pas suffisant de comparer les taux statutaires de l'impôt sur les sociétés par exemple, sans s'intéresser au poids de l'imposition du travail, notamment les taux marginaux d'IRP et les cotisations sociales au sein de la structure des systèmes fiscaux. Autrement dit, nous nous intéresserons à l'interconnexion

entre les parties d'un système fiscal analysé comme un tout. En outre, une analyse comparative doit considérer la place, le poids et le rôle de chaque État dans le contexte d'intégration économique et institutionnel européen pour comprendre, en partie, l'évolution des systèmes fiscaux nationaux. Autrement dit, nous mettrons en avant l'interconnexion entre les systèmes fiscaux européens entre eux et avec leur contexte économique et institutionnel, ce que nous appellerons par la suite l'environnement élargi.

Il y a trois aspects liés à la nature particulière de la fiscalité qui rendent l'analyse comparative particulièrement délicate. D'abord, la législation change très vite ce qui rend l'analyse comparative entre différents types de comportements économiques délicate au niveau national et très difficile au niveau international. En outre, la jurisprudence rend précaire l'étude comparée des codes fiscaux. Ensuite, les systèmes fiscaux, les mécanismes fiscaux et leurs effets économiques sont complexes à analyser, comme l'a montré la première partie de notre thèse. Afin de surmonter en partie ces difficultés, nous utiliserons les ratios de recettes fiscales par impôt ou catégorie fiscale en pourcentage du total des recettes fiscales. Ils reflètent les comportements des acteurs économiques *ex post* et les choix collectifs en matière de financement public.

La complexité intrinsèque des systèmes fiscaux est expliquée en économie politique de la taxation par la combinaison de trois éléments : le comportement d'auto-sélection (*self-selecting behavior*), les coûts administratifs (*administration costs*) et l'équilibre sortant (*sorting equilibrium*) (Warskett, Winer et Hettich, 1998, 127). Le comportement d'auto-sélection est un comportement stratégique naturel des contribuables qui adoptent les pratiques qui leurs sont favorables en termes de taux statutaires et de procédures alternatives. Cet opportunisme augmente les coûts de contrôle des autorités fiscales, en particulier lors de planification fiscale agressive (*administration costs*)¹⁸⁴. Afin de minimiser les coûts, les administrations fiscales font reposer les impôts sur des groupes de contribuables hétérogènes tout en minimisant la variance intragroupe des caractéristiques qui les distinguent. Conformément à la règle d'élasticité inverse, la taxation soumise au principe de rentabilité doit également viser les bases les moins mobiles, c'est-à-dire dont les assiettes sont les moins sensibles au taux. Le résultat est néanmoins instable (*sorting equilibrium*). Ces remarques générales s'appliquent à tous les systèmes fiscaux. Selon

¹⁸⁴ Le coût d'intervention moyen (coût de la collecte rapporté au total des recouvrements effectués) en France est de 1,23 % et plus particulièrement de 0,86 % pour l'IS, 0,77% pour la TVA, 2,47% pour l'IR et 3,97% pour la TH. Cf. Marini (2007, 44)

nous, ce sont les seules références stables théoriquement fondées qui peuvent s'appliquer à l'analyse comparative institutionnelle internationale.

Cependant, une grande majorité des travaux néoclassiques se contente de comparer non pas les systèmes entre eux, mais les systèmes par rapport à la norme du modèle walrassien de concurrence parfaite. Plus les écarts à cette norme sont grands, plus l'inefficacité supposée du système étudié le sera également. Mais, la transposition des résultats d'analyses effectuées dans un monde de premier rang au sein du monde réel, avec ses rapports de force, ses rigidités et son manque de transparence, peut s'avérer contreproductive et accroître l'éloignement au modèle idéal. En outre, cette approche voit les crises comme les conséquences du non-respect de certaines conditions d'optimalité, elle est donc incapable de fournir une théorie opérante des crises ou des déséquilibres puisque le monde réel est par définition un monde de second rang qui dans cette optique est nécessairement à l'état de déséquilibre permanent.

La convergence vers l'uniformité est un objectif implicite ou explicite de nombreuses théories qui, même lorsqu'elles reconnaissent les variétés de capitalisme par exemple, vont promouvoir l'efficacité économique d'un modèle sur un autre. Le critère économique de maximisation de la richesse créée étant ancré dans la théorie néoclassique, on retombe logiquement sur l'idéal unitaire de la performance économique.

Il est néanmoins possible de raisonner en termes de *clusters*, de groupes de pays partageant certaines caractéristiques. Notre travail construit par conséquent une typologie des systèmes fiscaux selon les méthodes de la TR et des variétés de capitalisme. Il s'agit de prolonger dans le domaine des finances publiques l'étude des complémentarités institutionnelles identifiées par la TR : le rapport salarial, les formes de la concurrence, le régime international, la monnaie et l'État (Aglietta, 1976), tout en appliquant la méthodologie des variétés de capitalisme. Dans ce sens, nos travaux ont une parenté avec Amable (2005) qui analyse successivement puis globalement cinq domaines institutionnels : marché des produits, marché du travail, marchés financiers, protection sociale, éducation. Sur chacun de ces domaines, l'auteur peut apprécier la distance qui lie ou sépare les pays selon leur proximité ou leur éloignement à des idéaux-types. Il met en avant quatre types de capitalismes européens (libéral de marché, européen continental, social-démocrate et méditerranéen) et un capitalisme asiatique. Cependant, cet auteur n'étudie pas spécifiquement les prélèvements obligatoires tandis qu'il concentre ses recherches sur les pays de l'OCDE et non sur l'UE.

Il existe de nombreux chevauchements entre les formes institutionnelles d'un côté et les modèles de capitalisme de l'autre. Nous ne chercherons pas à faire correspondre *a priori* des systèmes fiscaux particuliers avec une typologie du capitalisme existante (laquelle choisir ?). Nous considérerons la morphologie fiscale d'un pays comme une forme représentative de l'action de la puissance publique sur l'économie. Autrement dit, nous étudierons les relations États-économie (André et Delorme, 1983) et les variétés de systèmes fiscaux (Garbarino 2009) dans l'UE. Les hypothèses structurantes de notre travail se regroupent en deux catégories. La première concerne le cadre d'analyse épistémologique tandis que la seconde est d'ordre méthodologique.

Notre cadre d'analyse postule un environnement économique hétérogène évoluant suivant des schémas spécifiques (visée différente) et différenciés (historiquement situé). Avec cette hypothèse, notre approche de l'hétérogénéité des systèmes fiscaux s'écarte résolument du *mainstream* économique qui raisonne en termes d'optimalité et donc d'équilibre unique. En effet, celui-ci nie la coexistence plurielle dans sa version forte et à long terme (équilibre général walrassien avec équilibre de premier rang), tandis qu'il implique dans sa version faible et à court terme (avec optimum de second rang) une pluralité transitoire de systèmes convergents vers un système libéral unique par leur mise en concurrence. Contrairement à la vision courante d'un processus de convergence uniforme vers un modèle optimal de fonctionnement unique, nous mettrons l'accent sur la pluralité des formes institutionnelles nationales et des modes de régulations (Salais et Storper, 1993). Par exemple, la multiplicité des formes phénoménales variées est le produit de différentes logiques productives (attractivité territoriale, positionnement géographique au sein du marché unique, marché potentiel), financières (financement de l'État Providence) et politique (faits historiques contingents, choix politiques). L'économie institutionnaliste que nous empruntons suppose une prise en compte *ex ante* des institutions contrairement à l'approche néoclassique qui fait appel à celles-ci *ex post*, pour expliquer les échecs de marché.

L'analyse des systèmes fiscaux nous semble pertinente car ils constituent des systèmes symboliques de l'économie de marché. Si, comme le suggèrent Aglietta et Orléan (2002, 98), la monnaie « *est l'institution fondatrice qui donne forme aux rapports d'échange et sert de médiation entre les individus* », nous considérons que la fiscalité est une autre institution sociale majeure qui donne forme aux rapports d'échange et au lien social. De plus, elle est la condition indispensable pour que puisse se développer l'économie de

marché. L'impôt, en tant que contribution volontaire, est un renoncement des individus à une partie de leurs revenus ou patrimoines pour assurer des biens et des services nécessaires à l'activité économique (cadre juridique, sécurité, défense, transport, etc.) et à la reproduction non-violente de l'ordre social (éducation, santé, justice, etc.). « *L'impôt est une technique libérale* » (Ardant, 1971, 11). Il participe ainsi à l'institutionnalisation sociale de l'économie de marché. Autrement dit, l'impôt maintient la symbolique sociale au profit d'une socialisation par la renonciation à la jouissance d'une partie des revenus personnels pour préserver le « vivre-ensemble », tout en laissant aux individus le maximum de liberté : « *les seigneurs transformant les corvées en redevances pécuniaires libérant les serfs* » (Ardant, 1971, 236). Dès lors, « *l'impôt est, (...), lorsqu'il est juste, le prix de la liberté* » Castagnède (2006, 145).

Concernant la méthode, la mise à plat des différences structurelles entre les pays et l'analyse conceptuelle des coordinations, de l'articulation avec les dynamiques des systèmes fiscaux apparaît comme un angle d'analyse pertinent. La théorie standard autorise une compréhension *ex post* de certains modes de coordination fiscale et de spatialisation des activités productives en termes d'optimisation et d'efficacité productive, mais elle ne permet pas de comprendre leur origine et leur processus d'émergence. L'approche institutionnaliste nous offre un cadre d'analyse incluant les phénomènes non marchands *a priori* dans une optique dynamique. Néanmoins, les deux approches (individualisme méthodologique et holisme institutionnaliste), qui constituent une alternative, sont également complémentaires en ce qu'elles permettent une compréhension multidimensionnelle du phénomène étudié.

Dans le paradigme méthodologique interprétatif, il s'agit de comprendre les phénomènes étudiés du point de vue du chercheur mais aussi des acteurs concernés. D'une part, car leurs actions diffèrent parfois de leurs discours. D'autre part, car le postulat d'une confrontation de plusieurs logiques de comportement (processus dialectique) implique une indétermination structurelle de la réalité économique (imprévisibilité/indéterminations). La TR emprunte la méthode interprétative en adoptant la démarche holiste des rapports sociaux et en étudiant les formes institutionnelles (fiscalité, monnaie, rapport salarial, forme de concurrence, etc.) qui ont une action sur le social. Cette approche se justifie si on adopte bien l'hypothèse que l'issue des conflits empêche la formalisation des structures sociales. Il n'y a pas de sujets collectifs mais des structures impersonnelles (caractères simplement heuristiques de ces entités) agissant à partir des règles, des compromis et des

systèmes de valeurs sur les comportements individuels et collectifs. Il y a indétermination du mode de régulation socio-économique dans la mesure où d'autres modes de régulation sont *a priori* envisageables (analyse post-factuelle, *ad hoc* ou historique).

Notre travail, dans cette deuxième partie, cherche ainsi à montrer que les formes des systèmes fiscaux s'appuient sur les particularismes de niveaux de développement économique, de milieux culturels, des spécificités institutionnelles et de préférences collectives en matière budgétaire pour expliquer les configurations distinctes des structures fiscales nationales. Cette cartographie nous permettra d'étudier l'aspect institutionnel qui lie la fiscalité et l'environnement élargi des États nordiques, est-européens, continentaux, méditerranéens, anglo-saxons afin de créer des regroupements selon la proximité des systèmes.

L'approche méthodologique est ici constructiviste, dans sa volonté d'aider à comprendre mais également de produire des savoirs-actionnables à partir de construction d'idéaux-types, de configuration institutionnelle, pour produire un outil de diagnostic capable d'aider les gouvernements à modifier la situation si nécessaire. Alors que la première partie traite des scénarios de la coopération¹⁸⁵ et de la concurrence non négociée, cette deuxième partie formule un troisième scénario d'évolution probable de la gouvernance fiscale européenne : la géométrie variable par la constitution gradualiste de clubs de convergence.

L'analyse comparative que nous nous proposons de mener dans le prochain chapitre, nous permettra de soulever l'hétérogénéité et les trajectoires sous-jacentes aux structures fiscales nationales entre 1995 et 2007. En corroborant ou en infirmant certaines prédictions théoriques énoncées dans la première partie, nous étudierons dans le chapitre 3 le processus de convergence fiscale par type d'impôt et par structure fiscale à l'aide, notamment, de la construction, de ce que nous appelons, des indices de turbulences fiscales et d'une typologie des systèmes fiscaux par la méthode d'Analyse en Composante Principale. Puis, dans le chapitre 4, nous élargirons l'analyse de l'émergence du polymorphisme institutionnel européen avec l'étude des complémentarités entre les structures fiscales et leur environnement élargi : les facteurs économiques, budgétaires, institutionnels, géographiques, démographiques et culturels. L'évaluation de la

¹⁸⁵ Par *coopération*, on entend communément agir ensemble en vue d'un objectif commun ou d'objectifs différents mais compatibles. Une autre définition considère la coopération en fonction d'intérêts spécifiques et partisans ce qui introduit le concept de rapport de domination d'une représentation du système fiscal sur une autre.

performance financière des systèmes fiscaux nous confirmera qu'aucune hiérarchie *a priori* cohérente ne se dessine. Contrairement à la prétention théorique à la définition d'un modèle optimal, notre partie deux démontrera finalement que chaque système fiscal se fonde sur des structures fiscales situées et datées. Autrement dit, une fiscalité nationale est construite en adéquation avec les déterminants, les logiques et les incohérences propres à son modèle institutionnel et fiscal d'appartenance. Nous montrerons que ces modèles institutionnels et fiscaux sont au nombre de six en Europe en 2007.

CHAPITRE 3. STRUCTURES ET DYNAMIQUES DES SYSTEMES FISCAUX EUROPEENS

“The {second} challenge is to study tax convergence and divergence of domestic solutions and develop a cluster analysis approach to the spread of tax models, in order to explain both durability and innovation of tax solutions around the world.” (p.707).

Garbarino C. (2009), “An Evolutionary Approach to Comparative Taxation: Methods and Agenda for Research”, *American Journal of Comparative Law*, Vol.57, Issue 3, Summer, pp.677-709

L’angle d’approche traditionnel de la concurrence fiscale en matière de taxation des sociétés en Europe minore les phénomènes d’interdépendances entre les structures des systèmes d’imposition. En outre, au-delà de ce problème statique, l’analyse théorique standard en prédisant la convergence des taux et l’homogénéisation des structures fiscales, est également inopérante sur le plan dynamique. Ce chapitre cherche à mettre en évidence le phénomène de divergence fiscale à partir de l’étude dynamique des structures fiscales, en particulier l’émergence d’une hétérogénéité fiscale avec la composition de nouveaux modèles fiscaux sur la période 1995-2007.

Par conséquent, nous construisons dans le chapitre 3, un indice de turbulences des structures fiscales dans l’UE entre 1995, 2001 et 2007, avant d’établir une typologie des systèmes fiscaux européens. Celle-ci nous permettra d’analyser l’aspect institutionnel qui lie l’impôt et la structure fiscale des États membres en fonction de la distribution par type d’impôt (classification technique), du poids financier de chaque impôt et de chaque catégorie d’imposition (classifications économiques, administratives) et des taux nominaux afin de créer des regroupements selon la proximité des systèmes.

L’Analyse en Composantes Principales avec projection des variables sur des plans factoriels que nous employons conduit, pour chaque domaine, à l’identification des principaux déterminants de l’originalité des pays avec projection des variables sur des plans factoriels. Puis, nous procéderons à une *Classification Ascendante Hiérarchique* afin d’établir une typologie des systèmes fiscaux des 27 États membres de l’UE dans le chapitre 3. Nous proposerons ensuite une nouvelle typologie des modèles institutionnels et fiscaux dans le chapitre 4 en ajoutant des variables économiques, institutionnelles, géographiques,

démographiques et culturelles. Sur chaque variable, nous pouvons apprécier la distance qui lie ou sépare les pays selon leur proximité ou leur éloignement à des idéaux-types.

Section 3.1 Les systèmes fiscaux européens : l'anti-darwinisme institutionnel

Après l'analyse empirique des dynamiques des finances publiques des États membres, nous soulignons le poids des interdépendances au sein des systèmes fiscaux. Puis, nous construisons un indice de turbulences des structures fiscales sur la période 1995-2007 pour obtenir une analyse dynamique du changement institutionnel en Europe.

Sous-section 3.1.1 Étude empirique des finances publiques

L'évolution des dépenses publiques à un niveau élevé est fortement inertielle (Blancheton, 2004 ; Basle, 2004). Ainsi, pour la France, les dépenses publiques sont stables et comprises entre 50 et 55 %, les dépenses de transferts fluctuent peu autour de 51 % des finances publiques, ainsi que le taux de prélèvements obligatoires qui stagne aux alentours de 44 % depuis 1985 contre 34,5 % en 1965. Les déficits budgétaires sont quasi permanents en dépit des fluctuations d'amplitude qui sont le résultat des stabilisateurs automatiques mais peu des actions discrétionnaires. Ces éléments qui se conjuguent, ont conduit à un accroissement continu de la dette publique depuis les années 1950, à une stabilisation à partir des années 1990 dans la fourchette 60-70 % du PIB puis, à une croissance régulière entre 60-80 % dans les années 2000 et probablement comprise entre 80-100 % après 2012 (cf. figure 50). L'expansion des dépenses publiques au cours des trente dernières années résulte, pour l'essentiel, des dépenses sociales, qu'il s'agisse des transferts aux ménages ou des programmes sociaux¹⁸⁶.

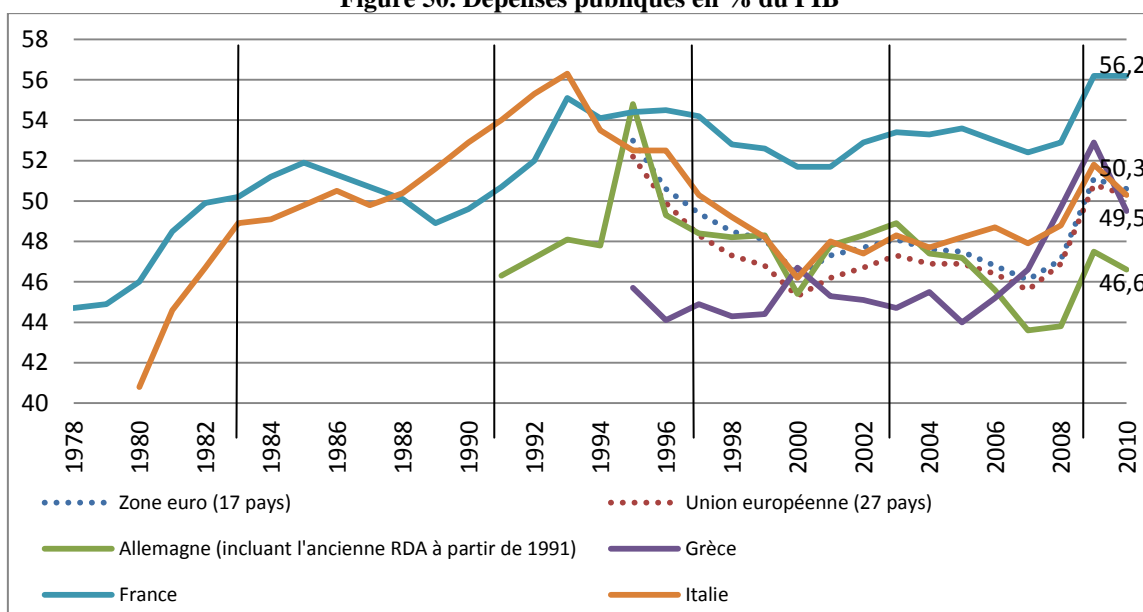
Rappelons ici que nous limitons notre étude à la période antérieure à 2008 ce qui implique que nous n'envisageons pas l'effet de la crise sur les finances publiques entre 2008 et 2012. En étudiant les soldes budgétaires européens, Warin (2005) ne constate pas de baisse des déficits publics mais une baisse des différences entre les déficits des États européens. En outre, le poids des intérêts de la dette sont importants et réclament une forte

¹⁸⁶ Néanmoins, on néglige trop souvent, en France, le poids du service de la dette dans les dépenses publiques qui grève le déficit public, lequel alimente la dette publique (effet boule de neige). En effet, l'explosion de la dette dans les années 1980-90 résulte aussi des politiques monétaires menées par les gouvernements de droite comme de gauche : politique de désinflation compétitive, puis politique du franc fort, afin de maintenir la parité avec le mark au sein du Système monétaire européen. Cf. Fitoussi (2004, 2002).

croissance économique pour que les finances publiques de l'UEM conservent leur soutenabilité. Les postes « charges d'intérêt »¹⁸⁷ et « protection sociale » pèsent lourds et sont appelés à croître avec l'internationalisation croissante des économies et le changement démographique (dépenses d'assurance maladie en hausse, besoin de financement croissant des systèmes de retraites, etc.). Ces tendances vont s'accroître dans les décennies à venir, exacerbées par la crise financière *des subprimes*, puis les crises économiques et obligataires de la zone euro. En effet, le coût du traitement social du chômage, croissant du milieu des années 1970 au début des années 1990, le sera encore très probablement entre 2008 et la décennie à venir au vu des perspectives de croissance atone qui s'annoncent.

Du point de vue des recettes, le financement de l'État s'effectue par un prélèvement fiscal (taxes et impôts) croissant mais pas uniquement. L'État peut également s'endetter (déficit budgétaire), vendre des actifs (patrimoine immobilier, licences hertziennes, etc.), tirer des revenus de l'exploitation de ses ressources naturelles, de ses entreprises/monopoles publics, récolter des honoraires, des amendes, etc. Le tout (moins le déficit budgétaire) constitue les recettes publiques et avoisine les 49-51 % depuis une quinzaine d'années en France (cf. figure 51).

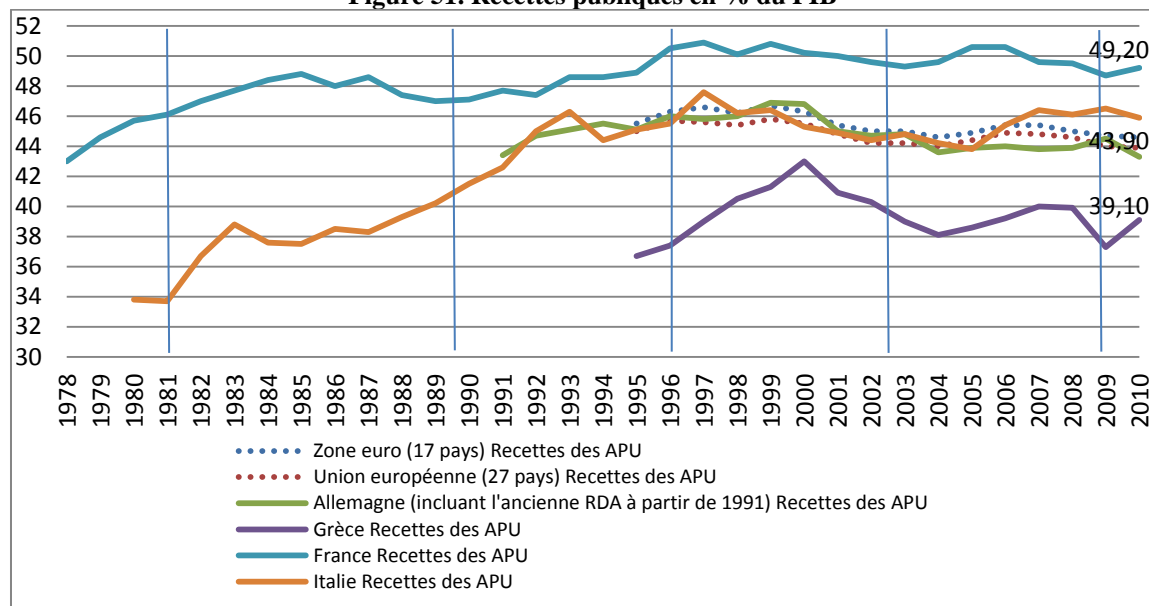
Figure 50. Dépenses publiques en % du PIB



Source : données Eurostat, 2011

¹⁸⁷ Cette affirmation est à nuancer pour la charge de la dette au regard de l'histoire. En effet, la charge de la dette publique est passée en France de 41,5 % des dépenses de l'État en 1872 à 19,4 % en 1912, 23,1 % en 1920, 41,6 % en 1926, 18,2 % en 1938 puis 4,5 % en 1947, 1,9 % en 1973. Depuis, elle remonte régulièrement à 4 % en 1980 et 12 % en 2011. Cf. Delorme et André (1983) et PLF (2011)

Figure 51. Recettes publiques en % du PIB



Source : auteur, données Eurostat 2011

Si on s'intéresse plus précisément aux taux d'imposition et aux niveaux des recettes fiscales, il est important de garder à l'esprit les nombreuses difficultés méthodologiques qui s'imposent à toutes les comparaisons internationales. Les différences internationales sont en partie expliquées par des différences de conventions comptables et des imprécisions de mesure, comme par exemple, la manière de comptabiliser ce qui relève ou non des prélèvements obligatoires¹⁸⁸ dans chaque pays (Le Clézio, 2005 ; CPO, 2008). Par ailleurs, le taux de PO est sensible aux modalités d'intervention de l'État, par des prestations budgétaires ou par des dépenses fiscales (exonérations/allègements), qui modifieront à la hausse ou à la baisse le taux de prélèvement global (Fondafip, 2010). De plus, le recours au déficit budgétaire (présent) et le taux d'endettement public (gestion passée) sont également un révélateur de l'interventionnisme public sans que ce dernier se traduise par une augmentation des prélèvements obligatoires à court terme (les charges d'intérêts peuvent avoir des effets sur la pression fiscale à moyen-long terme). L'emploi du taux de PO dans le but d'estimer la pression/charge fiscale d'un pays présente donc plusieurs limites. Celui-ci n'indique en rien le degré d'immixtion des pouvoirs publics dans l'activité économique, mais, tout au plus, l'extension éventuelle de leur rôle économique et social. En outre, il ne tient pas compte de l'autofinancement des

¹⁸⁸ Selon la définition de l'OCDE, les prélèvements obligatoires (ou recettes fiscales) sont : « des versements effectifs opérés par tous les agents économiques au secteur des administrations publiques (au sens de la comptabilité nationale), sous réserve, d'une part, que ceux-ci résultent non d'une décision de l'agent économique qui les acquitte mais d'un processus collectif de décision concernant les modalités et le montant des débours à effectuer et, d'autre part, qu'ils ne comportent pas de contrepartie directe » (CPO, 2008, 47).

prélèvements obligatoires¹⁸⁹, ni de l'effet multiplicateur qu'il engendre sur la croissance économique¹⁹⁰ (Euzéby, 19, 1992). Ainsi, jusqu'en 1997, l'INSEE calculait 7 indicateurs fiscaux s'échelonnant pour la France de 13,2 % pour le plus restreint à 48,9 % du PIB pour le plus élargi (CPO, 2008, 28). Ensuite, les écarts de TGPO s'expliquent aussi par une efficacité de la dépense publique différente selon les pays et les domaines considérés. Enfin, les trois quarts des écarts de TGPO proviennent « *des modes de vie et des conceptions propres à chaque société* » qui se reflète sur le TGPO par le mode de financement public ou privé¹⁹¹ de la santé et de la protection sociale (CPO, 2008, 44).

On retrouve certaines limites exprimées à l'encontre du TGPO au niveau de chaque impôt en particulier, notamment pour l'IS. Pour celui-ci, de nombreuses études ont fait jour les problèmes méthodologiques liés à la construction des indicateurs fiscaux. Ces difficultés proviennent des divergences de définition comptable du bénéfice, des différences d'assiette, des modalités d'exemption, de crédit d'impôt, etc. (OCDE, 2000). Par conséquent, en raison de la fragilité des résultats issues d'analyses comparatives, ceux-là même doivent être traités comme « facteur d'échelle » (OCDE, 2001, 11) tandis que les conclusions publiques en termes de politiques fiscales devraient nécessairement apparaître nuancées (OCDE, 2002).

En dépit des prédictions de la théorie sur la concurrence fiscale (Wilson, 1999), des efforts de la CJUE pour rendre compatible les systèmes fiscaux, et de ceux de la Commission européenne pour rapprocher les règles, les bases et les taux d'imposition, la structure fiscale des États membres reste très hétérogène (Tanzi, 2011), y compris en matière d'IS (Ruiz, 2006). L'élargissement des bases et la réduction des taux nominaux peuvent être interprétés comme la volonté de taxer davantage les entreprises peu mobiles (élargissement des bases) et d'attirer les FMN (réduction des taux statutaires) (Devereux, Griffith et Klemm, 2002). Les économistes ont alors vu dans ces réformes une tendance au rapprochement voire à la convergence fiscale. Ashworth et Heyndels (2001) ont également souligné une convergence de l'IS, en explorant les structures des impôts. Cependant, la baisse des taux ne prouve pas qu'il y ait eu concurrence fiscale. Elle peut être le résultat

¹⁸⁹ Cela correspond à la TVA et autres impôts payés par les administrations publiques à l'État, environ 3,5 % du PIB en France, au traitement des fonctionnaires et aux prestations sociales soumis à l'impôt sur le revenu, aux cotisations sociales, à la TVA et autres prélèvements.

¹⁹⁰ En effet, il y a non consolidation au numérateur des dépenses publiques réalisées et consolidation au dénominateur de la production non marchande des administrations publiques.

¹⁹¹ On exclut par exemple les cotisations fictives ou imputées versées par les employeurs sans implication des ASSO du calcul du TGPO.

d'une recherche d'efficacité, d'équité ou de simplicité du système fiscal non pas vis-à-vis des systèmes étrangers mais en rapport avec les structures fiscales domestiques.

En se focalisant sur les recettes fiscales en % du PIB, on remarque que l'évolution des recettes fiscales totales en proportion du PIB dans la plupart des pays de l'OCDE et de l'UE 15 est en constante progression de 1965 à 1999 (+14,3 points en moyenne non pondérée) (OCDE, 2001, *op. cit.*). Ainsi, De Bandt et Mongelli (2000) ont mis en avant une convergence des recettes fiscales totales. Pour les pays de l'UE, le ralentissement, voire la stagnation, des taux de pression fiscale est toutefois amorcé au début des années 2000 et avoisine les 40/42 % depuis lors sous l'effet des variations cycliques. Au sein de ces États, la France possède un des taux de prélèvement parmi les plus élevés (45,2 % du PIB en 2007) avec les pays nordiques (cf. tableau 30). La tendance française est néanmoins la même que la tendance européenne puisque le TGPO est passé de 33,5 % en 1970 pour l'Europe des Six à 44 % en 1997. En prenant en compte l'Europe des Quinze, le TGPO a également augmenté entre 1980 et 1997 de 38,3 % à 42,5 %. Dans ce schéma, le RU est une exception puisque son TGPO plafonne aux environs de 35 % depuis 1960. Au cours des dernières années, les États membres ont connu différents mouvements du ratio de recettes fiscales au PIB. Les plus fortes hausses ont été observées à Chypre (de 26,9% en 1995 à 40,1% en 2007) et à Malte (de 27,9% à 36,1%), tandis que la réduction la plus importante a été enregistrée en Slovaquie (de 40,4% à 29,5%). La plus forte baisse du ratio entre 2007 et 2008 a été en Espagne (-4,1 points de pourcentage).

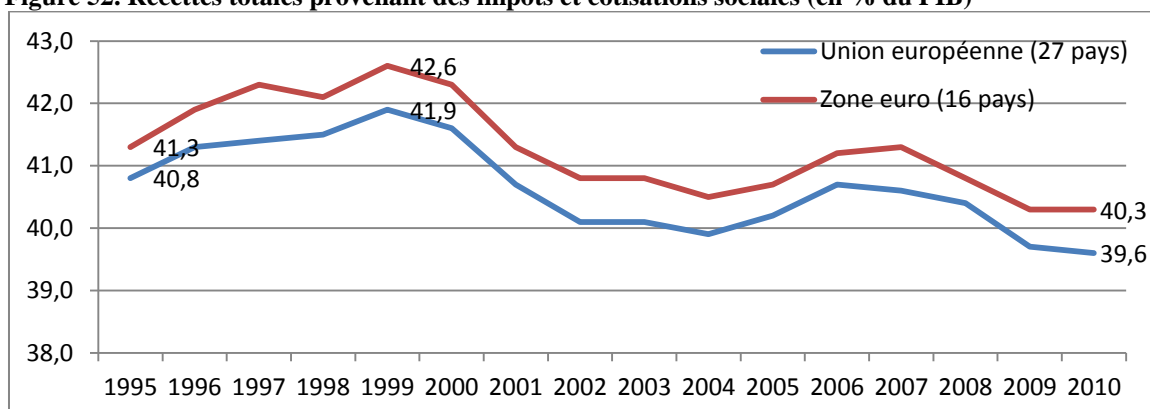
Tableau 30. Recettes fiscales totales en % du PIB (1995-2010)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Taux max. sur la période et année correspondante		Taux 2010 moins Taux max.
UE (27 pays)	40,8	41,3	41,4	41,5	41,9	41,6	40,7	40,1	40,1	39,9	40,2	40,7	40,6	40,4	39,7	39,6	41,9	1999	-2,3
Zone euro (16 pays)	41,3	41,9	42,3	42,1	42,6	42,3	41,3	40,8	40,8	40,5	40,7	41,2	41,3	40,8	40,3	40,3	42,6	1999	-2,3
Belgique	46,0	46,5	47,1	47,7	47,6	47,3	47,3	47,5	47,0	47,1	47,0	46,7	46,1	46,6	45,9	46,4	47,7	1998	-1,3
Bulgarie	31,1	28,9	27,9	32,4	31,1	31,5	30,8	28,5	31,0	32,5	31,3	30,7	33,3	32,3	29,0	27,4	33,3	2007	-5,9
République tchèque	35,5	34,1	34,7	33,5	34,3	33,9	33,8	34,6	35,5	35,9	35,7	35,4	35,9	34,5	33,6	33,8	35,9	2007	-2,1
Danemark	49,8	50,1	49,9	50,3	50,9	50,2	49,4	48,8	49,0	50,0	51,7	50,5	49,8	48,6	48,6	48,5	50,9	1999	-2,4
Allemagne	41,5	41,9	41,8	42,1	43,0	42,8	40,9	40,4	40,6	39,7	39,7	40,0	40,0	40,2	40,7	39,5	43,0	1999	-3,5
Estonie	36,3	34,3	34,3	34,1	32,6	31,0	30,3	31,1	30,8	30,6	30,7	30,8	31,5	31,8	35,8	34,3	36,3	1995	-2,0
Irlande	34,5	34,4	33,6	32,8	32,8	32,5	30,7	29,5	30,1	31,3	31,8	33,3	32,7	31,1	29,8	29,8	34,5	1995	-4,7
Grèce	31,0	31,3	32,5	34,3	35,4	36,6	35,2	35,7	34,1	33,4	34,4	33,4	34,4	34,2	32,8	33,2	36,6	2000	-3,4
Espagne	33,0	33,5	33,6	34,2	34,8	35,0	34,5	35,1	34,7	35,5	36,7	37,6	38,0	33,9	31,6	32,9	38,0	2007	-5,1
France	44,4	45,8	46,1	45,9	46,7	46,0	45,6	45,1	44,9	45,1	45,6	45,9	45,2	45,0	44,0	44,5	46,7	1999	-2,2
Italie	37,8	41,5	44,0	42,6	42,4	41,8	41,5	40,8	41,3	40,7	40,3	42,0	43,0	43,0	43,1	42,6	43,1	2009	-0,5
Chypre	26,9	26,4	25,9	27,6	27,8	30,0	30,7	30,9	32,2	33,0	35,0	35,8	40,1	38,6	35,3	35,7	40,1	2007	-4,4
Lettonie	33,2	30,8	32,1	33,8	32,3	29,9	29,0	28,8	28,8	28,8	29,4	30,8	30,8	29,7	27,0	27,5	33,8	1998	-6,3
Lituanie	27,5	27,1	30,6	31,8	31,7	30,0	28,5	28,2	28,0	28,4	28,7	29,6	29,9	30,4	29,7	27,4	31,8	1998	-4,4
Luxembourg	38,2	38,6	40,4	40,4	39,2	40,0	40,6	40,2	39,0	38,2	38,5	36,7	36,5	36,3	38,6	38,0	40,6	2001	-2,6
Hongrie	41,0	40,0	38,4	38,3	39,0	39,9	38,8	38,1	38,1	37,8	37,5	37,4	40,5	40,4	40,2	37,8	41,0	1995	-3,2
Malte	27,9	26,8	28,8	26,9	28,7	29,0	31,2	32,1	32,5	34,1	35,2	35,4	36,1	35,1	35,6	34,6	36,1	2007	-1,5
Pays-Bas	41,4	41,4	40,8	40,6	41,5	40,9	39,4	38,7	38,4	38,5	38,6	39,8	39,5	39,9	39,1	39,5	41,5	1999	-2,0
Autriche	43,7	45,1	46,3	46,3	45,9	45,1	46,8	45,3	45,2	44,6	43,6	43,0	43,2	44,2	44,3	43,7	46,8	2001	-3,1
Pologne	37,1	37,2	36,5	35,4	34,9	32,6	32,2	32,7	32,2	31,5	32,8	33,8	34,8	34,3	31,8	31,8	37,2	1996	-5,4
Portugal	31,8	32,5	32,5	32,8	33,4	33,7	33,4	34,3	34,7	33,9	35,0	35,7	35,9	35,9	34,4	34,8	35,9	2007-08	-1,1
Roumanie	27,7	26,1	26,6	29,2	31,3	30,6	28,9	28,5	28,1	27,7	28,5	29,2	29,8	28,8	27,7	28,1	31,3	1999	-3,2
Slovénie	39,2	38,0	36,9	37,8	38,1	37,5	37,7	38,1	38,3	38,4	38,9	38,5	37,9	37,5	37,9	38,2	39,2	1995	-1,0
Slovaquie	40,4	39,5	37,4	36,8	35,4	34,1	33,2	33,1	33,0	31,7	31,5	29,4	29,5	29,4	29,0	28,3	40,4	1995	-12,1
Finlande	46,3	47,6	46,9	46,7	46,3	47,4	44,9	44,8	44,3	43,6	44,1	43,9	43,1	43,0	42,7	42,3	47,6	1996	-5,3
Suède	48,5	50,9	51,3	51,8	52,0	52,1	49,9	47,9	48,3	48,5	49,3	48,7	47,8	46,9	47,3	46,3	52,1	2000	-5,8
Royaume-Uni	36,0	35,7	36,1	37,2	37,5	38,1	38,0	36,5	36,2	36,7	37,6	38,3	37,9	39,5	36,6	37,4	39,5	2008	-2,1

Note : Mode en grisé ; Taux maximum en 1995-96 en vert ; en 1998-01 en bleu ; en 2007-08 en rose. Source : Calculs de l'auteur, Données Eurostat, 2012

La figure 52 montre que la zone euro prélève davantage de recettes fiscales totales que l'UE à 27. L'écart se maintient entre 1995 et 2010 mais les niveaux de recettes de l'UE 27 et de la zone euro à 16 fléchissent respectivement de 41,9 à 39,6 % et 42,6 à 40,3 % du PIB entre 1999 et 2010. En notifiant le point culminant des recettes fiscales totales en % du PIB sur le tableau suivant, on s'aperçoit que le mode¹⁹² correspond à la période 1999/98 avec 10 États-membres de l'UE puis à la période 2007/08/09 où 8 autres États membres de l'UE connaissent un pic fiscal. Sans surprise ces pics fiscaux correspondent aux retournements conjoncturels des cycles de la période 1995-2010.

Figure 52. Recettes totales provenant des impôts et cotisations sociales (en % du PIB)



Note : Cotisations sociales imputées incluses après déduction des montants notifiés mais non susceptibles d'être perçus Source : Données Eurostat, 2012

À partir du tableau 31, on constate que le Danemark est le pays européen qui prélève le plus de recettes fiscales en 2008, en % du PIB, suivi de la Suède et de la Belgique. La France n'arrive qu'en 7^e position, l'Allemagne en 9^e et le RU en 13^e. Ces pays devancent largement la Roumanie qui est le pays de l'UE qui prélève le moins de recettes fiscales en 2008 en % du PIB. Cette hiérarchie n'est pas bouleversée si l'on prend en compte le niveau de recettes totales en euros par habitant. Néanmoins, le Danemark (20599 euros/hab.) perd sa première place au profit du Luxembourg (29197 euros/hab.), tandis la Bulgarie (1480 euros/hab.) fait moins bien que la Roumanie (1816 euros/hab.). A noter que l'Irlande 24^e en % du PIB se classe 9^e en euros par habitant, tandis que l'Espagne (20^e) et la Grèce (21^e) se hissent à la 14^e et 15^e place. A l'inverse, l'Italie (6^e) rétrograde à la 11^e place en matière de recettes totales en euros par habitant.

¹⁹² En statistique, le mode est la valeur de la variable (ou de la classe) correspondant au plus grand effectif.

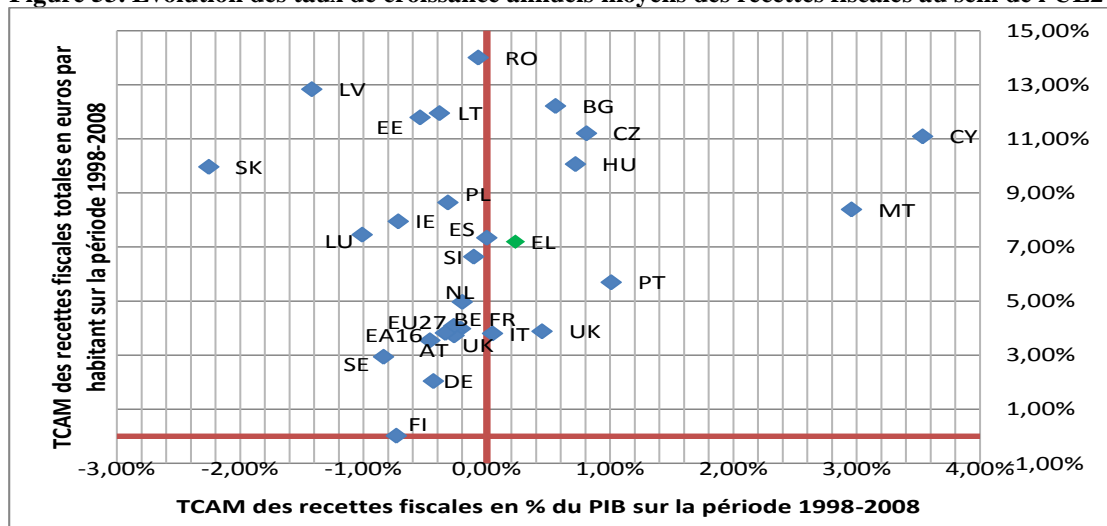
Tableau 31. Classement des États membres de l'UE27 selon les recettes fiscales prélevées

Pays	Ranking 2008 par niveau de recettes totales en millions d'euros en % du PIB	Pays	Ranking 2008 par niveau de recettes totales en euros par habitant	Niveau de recettes totales en euros par habitant
DK	1	LU	1	29197,08
SE	2	DK	2	20599,36
BE	3	SE	3	16970,45
FI	4	FI	4	15083,71
AT	5	AT	5	14571,63
IT	6	BE	6	14425,96
FR	7	NL	7	14226,89
HU	8	FR	8	13507,35
DE	9	IE	9	12341,67
CY	10	DE	10	11925,89
NL	11	IT	11	11378,32
SI	12	UK	12	11167,34
UK	13	CY	13	8676,92
PT	14	ES	14	8102,50
CZ	15	EL	15	6982,99
LU	16	SI	16	6900,20
MT	17	PT	17	5762,58
PL	18	CZ	18	5194,00
BG	19	MT	19	4798,29
ES	20	HU	20	4233,83
EL	21	EE	21	3859,25
EE	22	SK	22	3501,45
LT	23	PL	23	3264,35
IE	24	LV	24	2936,10
SK	25	LT	25	2882,66
LV	26	RO	26	1816,12
RO	27	BG	27	1480,34

Source : Calculs de l'auteur, données Eurostat, 2010

À partir de la figure 53, la progression des recettes fiscales en euros par habitant sur la période 1998-2008 est remarquable en Roumanie (TCAM d'environ 14 %) et dans l'ensemble des PECO, Chypre et Malte (ce dernier à environ 8,5%). Ensuite, on trouve un groupe de pays à croissance moyenne avec l'Irlande, le Luxembourg, l'Espagne, la Grèce, la Slovaquie, et le Portugal (TCAM compris 5 et 8 %). Enfin, un troisième et dernier groupe constitué par les pays d'Europe de l'Ouest et du Nord a un TCAM des recettes totales en euros par habitant peu dynamique compris entre 0 et 4 %. Pour ce groupe, le TCAM en matière de recettes en % du PIB est également faible (< 1 %) voir négatif pour une grande majorité de pays (Suède, Finlande, Allemagne, etc.). Ce constat vaut également pour les pays méditerranéens et les PECO à l'exclusion de Chypre et Malte (+ 3 à 4 %).

Figure 53. Évolution des taux de croissance annuels moyens des recettes fiscales au sein de l'UE27



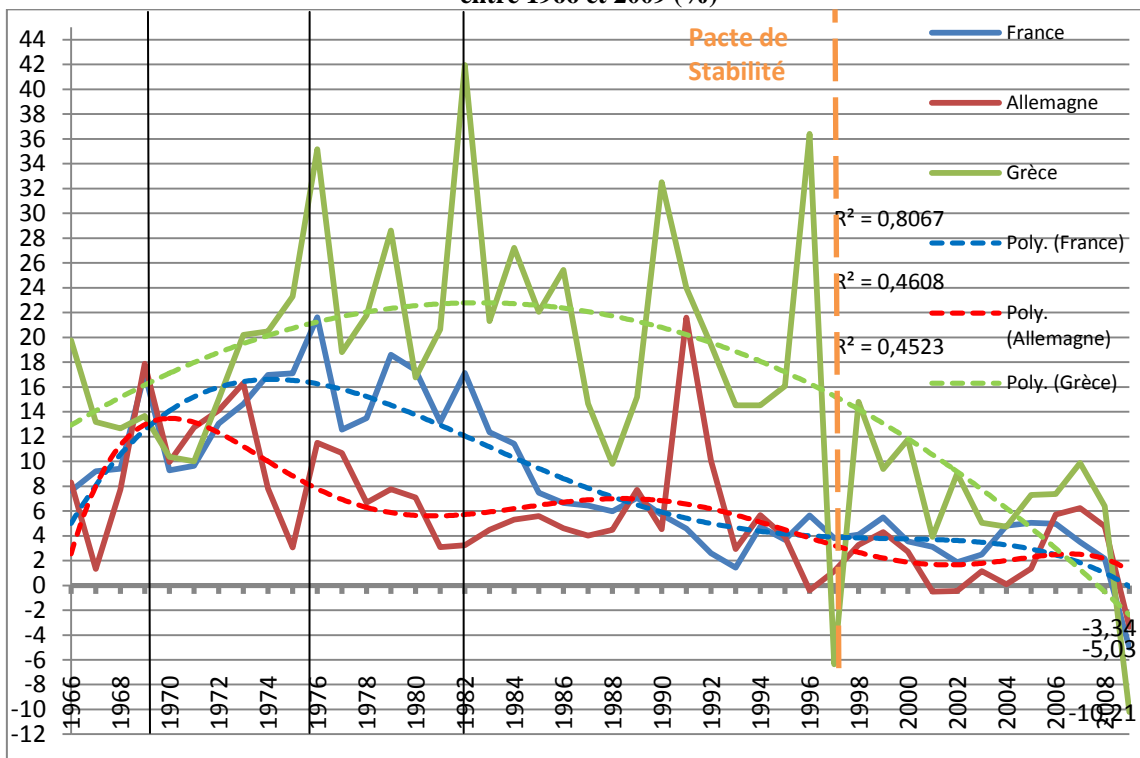
Source : calculs de l'auteur, données Eurostat, 2010

Le taux de croissance annuelle moyen global des PO est en ralentissement si on l'observe sur longue période (1995-2009). La figure 54 s'intéresse au profil du taux de croissance des recettes fiscales pour trois pays européens : la Grèce, l'Allemagne et la France sur la période 1966-2009 à partir des données de l'OCDE. On constate que le taux de croissance des recettes fiscales a tendance à ralentir dès 1969 en Allemagne, 1976 en France et 1982 en Grèce. Pour la France et l'Allemagne, le taux de croissance cesse d'être à deux chiffres pour se stabiliser entre 0 et 10 % entre 1984 et 1997¹⁹³. Entre 1982 et 1996, la Grèce profite de taux élevés à 41,95 % en 1982, et deux nouveaux pics de croissance à 32,51 et 36,42 % en 1990 et 1996, malgré un creux à 9,79 % en 1988. Alors que le PSC de 1997 prescrit l'équilibre des comptes publics à moyen terme aux États candidats à l'union monétaire, la période 1997-04 se traduit par une croissance extrêmement limitée des recettes fiscales¹⁹⁴. Avec la crise financière, le taux de croissance chute de 203,34 % en Grèce, de 153,53 % en Allemagne et de 244,13 % en France entre 2007 et 2009 pour s'établir en territoire négatif. Ainsi, les recettes fiscales chutent en 2009 de 3,34 % en Allemagne, de 5,03 % en France, de 10,21 % en Grèce, de 13,02 % en Irlande, de 10,81 % en Espagne et 2,43 % en Italie (OCDE, 2010, *database*).

¹⁹³ Hormis un pic de croissance pour l'Allemagne en 1991 à 21,6 %.

¹⁹⁴ Celle-ci est même nulle voire négative pour l'Allemagne entre 2001 et 2004 en période de ralentissement économique.

Figure 54. Taux de croissance annuelle des recettes fiscales de la Grèce, de l'Allemagne et de la France entre 1966 et 2009 (%)



Note : Courbes polynomiales d'ordre 2 pour la Grèce, d'ordre 4 pour la France et d'ordre 6 pour l'Allemagne. L'ordre de la courbe polynomiale peut être déterminé par le nombre de fluctuations dans les données ou le nombre de courbures (bosses et creux) de la courbe. Une courbe polynomiale d'ordre 2, par exemple, ne possède généralement qu'une seule bosse ou un seul creux.

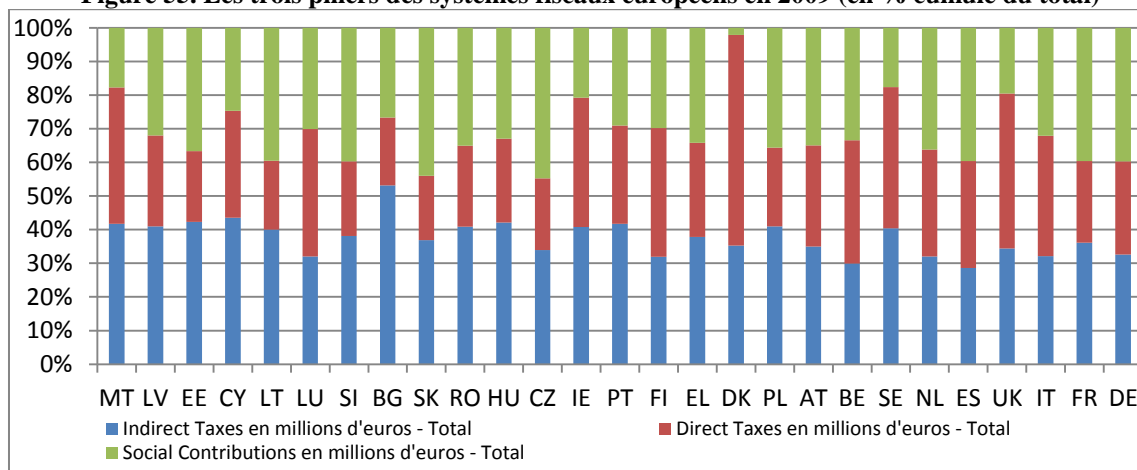
Source : Auteur, à partir de OCDE (2010), Données extraites le 28 sept. 2011

La face cachée de l'iceberg : les structures fiscales

Si le taux de prélèvements obligatoires fait l'objet de débats médiatisés concernant les mesures de baisse des impôts, la réforme de leur structure reste rare. En moyenne pour l'UE-27, les recettes fiscales en 2008 ont été presque également divisées entre les cotisations sociales (33,9%), les impôts sur la production et les importations (33,0%) et les impôts courants sur le revenu, le patrimoine, etc. (32,3%). Dans les États membres qui ont rejoint l'UE depuis 2004, on utilise généralement moins les taxes directes comme forme de revenus du gouvernement que dans l'UE-27 dans son ensemble (Eurostat, 2010). Cette répartition se retrouve dans les pays de l'OCDE. On remarque également des tendances communes : (a) le déclin de l'importance de l'IRP depuis les années 1980 ; (b) la diminution des taxes spécifiques à la consommation (de 24 à 11 % entre 1965 et 2006) et les taxes sur la propriété (de 8 à 6 % entre 1965 et 2006) ; (c) l'augmentation significative des cotisations sociales et des impôts généraux à la consommation (TVA) qui passent de 32 à 44 % du total des recettes fiscales entre 1965 et 2006 en moyenne de l'OCDE (Tanzi, 2011, 10). Concernant l'ensemble des prélèvements directs sur les personnes physiques

affectés au budget de l'État (IRPP, ISF et CRDS), la France fait figure d'exception avec 16,5 % des recettes totales de PO en 2006 alors que la moyenne européenne (UE27) est d'un peu plus de 23 % (Le Cacheux, 2008). Or, si l'impôt sur le revenu constitue la première source de recettes pour la plupart des pays de l'OCDE, les recettes de TVA semblent prendre une place particulière au sein des systèmes fiscaux européens. Ainsi, pour les nouveaux États membres mais aussi pour la France, cet impôt constitue la première source de rentrées fiscales.

Figure 55. Les trois piliers des systèmes fiscaux européens en 2009 (en % cumulé du total)



Source : auteur, données Eurostat

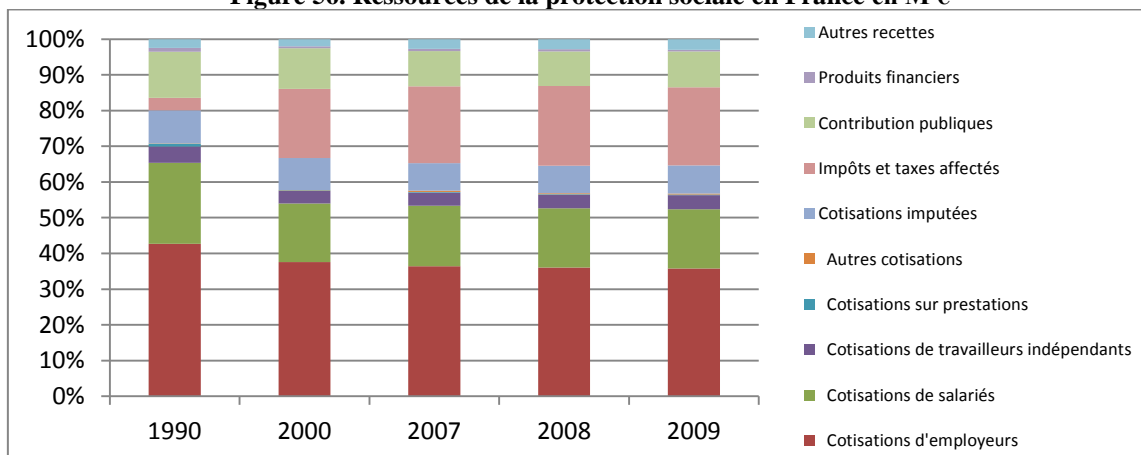
L'ensemble des systèmes fiscaux se structurent en 3 piliers : les impôts directs ; les impôts indirects sur la consommation ; les cotisations sociales (cf. figure 55)¹⁹⁵. Au sein de l'UE, les 2^e et 3^e piliers sont les plus importants en poids (recettes et taux). Chaque pilier compte pour environ 30-35 % des recettes. Le premier pilier est évidemment le plus cyclique avec 13 % du PIB et 33 % des recettes fiscales globales. Avec 13,8 % du PIB et 35 % du total des recettes fiscales, le deuxième pilier (les taxes indirectes) représentent la première ressource fiscale de l'UE. Le deuxième pilier est en croissance depuis 1970, notamment grâce à l'introduction de la TVA au Portugal (1986), en Espagne (1986), en Grèce (1987) et en Finlande (1995), mais également à l'augmentation des taux pratiqués dans certains États (Danemark à 25 %, Allemagne à 19%, etc.). Le troisième pilier a cru de manière importante jusqu'au milieu des années 1990, avant de diminuer quand le besoin d'alléger le coût du travail se fit sentir à partir de 1996-1998. Cependant, cet allègement a parfois été compensé par une hausse de l'imposition des revenus des personnes aux Pays-Bas et la montée en puissance de la CSG (instauré en 1991) en France. Les disparités entre les pays européens de la part du troisième pilier dans le total des ressources sont

¹⁹⁵ En outre, si l'on considère les trois catégories que sont la taxation du travail, du capital et de la consommation, leur charge fiscale respective est remarquablement stable.

considérables (2,2 % au Danemark en 2007 contre 43,5 % en France par exemple). En Europe, la répartition des recettes sociale par type varie ainsi (cf. figure 57) : majoritairement à la charge des employeurs en Estonie, des employés aux Pays-Bas et de l'État au Danemark.

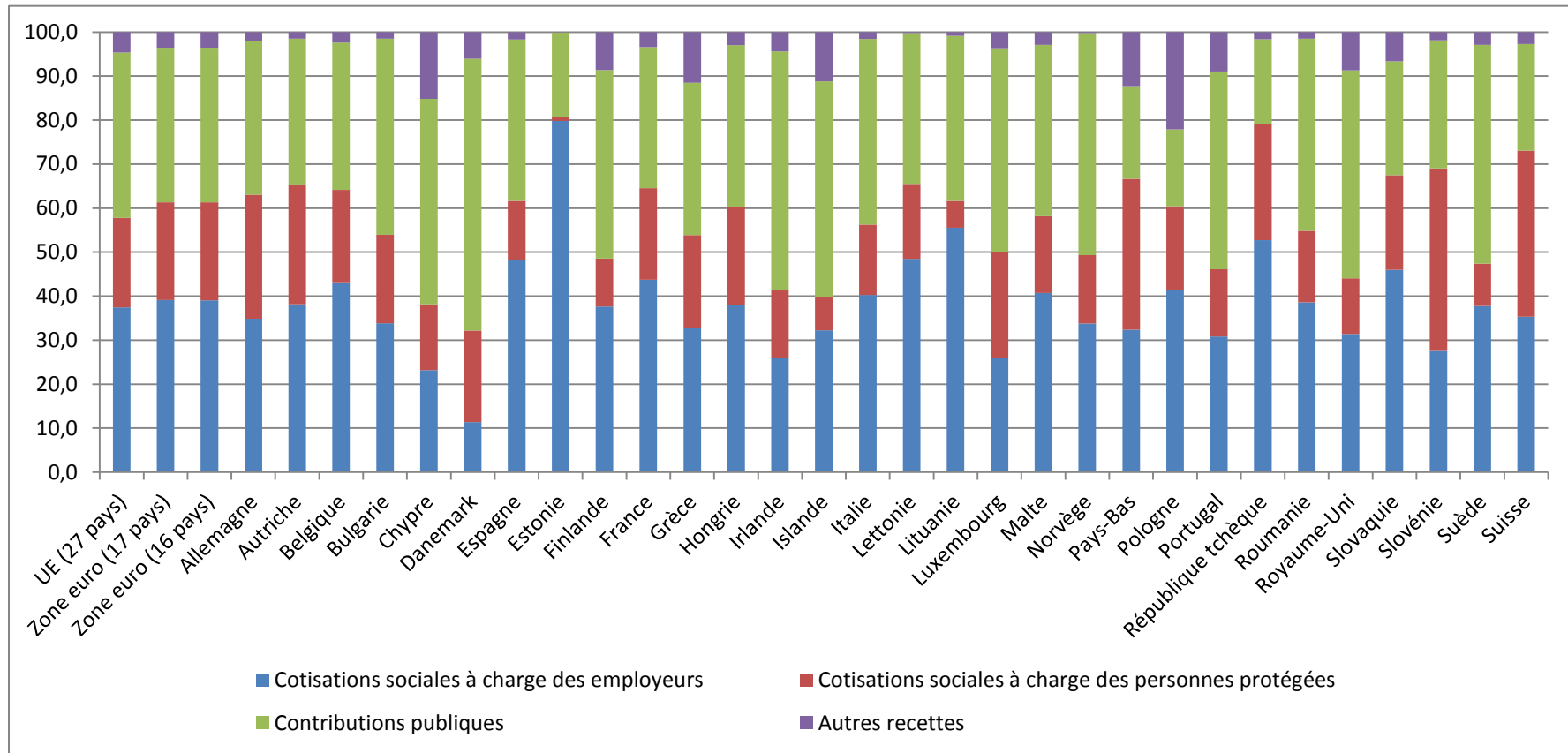
En France, on constate une tendance à la fiscalisation de la protection sociale (cf. figure 56). Les dépenses sociales ont augmenté très rapidement depuis trente ans, provoquant une hausse considérable des prélèvements sociaux et un transfert de ressources fiscales de l'État vers la sphère sociale. Cette augmentation des prélèvements obligatoires des administrations de Sécurité sociale provient presque exclusivement de celle des impôts, et non des cotisations sociales. En France, la part des cotisations sociales dans le total des ressources de la sécurité sociale est ainsi passée de 90 % en 1987 à 60 % en 2007. A l'inverse, les impôts et taxes affectés représentent 28 % des ressources du régime général en 2007, contre 5 % en 1991 et 3 % en 1978. Ainsi, les 5,2 points de PIB d'augmentation des prélèvements obligatoires perçus par les administrations de sécurité sociale se décomposent entre 4,7 points d'augmentation des impôts et 0,5 point d'augmentation des cotisations sociales. Cette augmentation, qui s'est produite entre 1993 et 1999, correspond à la montée en puissance de la CSG, instaurée en 1991, et dont le rendement s'est élevé à 80,5 milliards d'euros en 2007, soit 4,2 points de PIB. Deux tendances de fond se dégagent de ces données : le poids des prestations sociales dans le produit intérieur brut a fortement augmenté ; un profond changement du mode de financement du régime général de Sécurité sociale. En trente ans, la part des cotisations sociales est passée d'un peu moins de 90 % à environ 60 % du total des ressources de la protection sociale.

Figure 56. Ressources de la protection sociale en France en M €



Source : www.ecosante.fr

Figure 57. Recettes de protection sociale par type en % du PIB en 2008



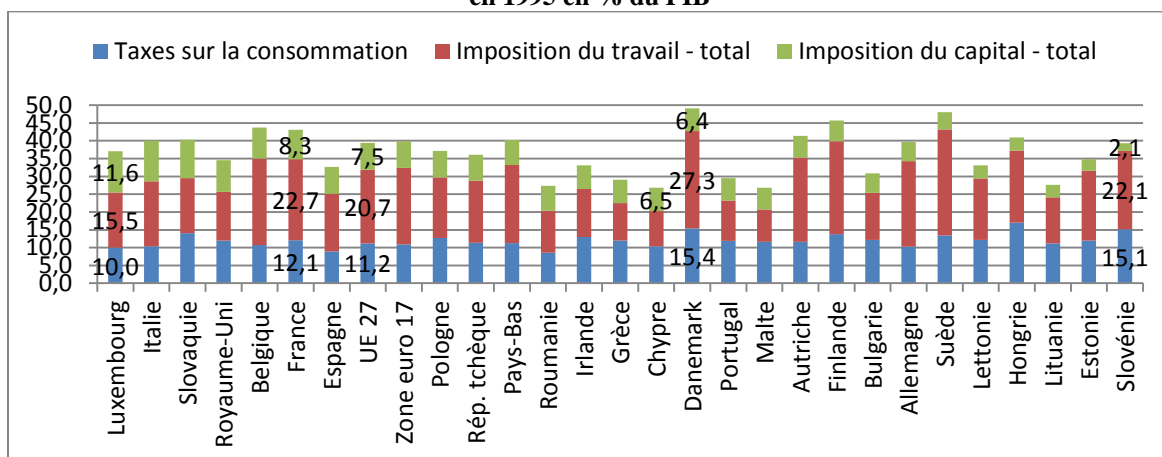
Note : Les recettes tirées des régimes de protection sociale comprennent les cotisations sociales, les cotisations des administrations publiques et d'autres recettes. Les cotisations sociales à la charge des employeurs sont les coûts supportés par les employeurs pour garantir à leurs salariés, leurs anciens salariés et les travailleurs à leur charge, le droit à des prestations sociales. Les cotisations sociales des employeurs peuvent être effectives ou imputées; elles peuvent être versées par des employeurs résidents ou non résidents. Source : Eurostat, 2011

Ventilation de la charge fiscale entre la consommation, le travail et le capital

Dans l'UE 27, les taxes sur les revenus du travail comptent pour environ 49 % des recettes fiscales totales, tandis que les taxes sur la consommation et le capital représentent respectivement 28 et 23 % (De Laet and Wöhlbier, 2008). La part des taxes à la consommation est forte dans les États membres ayant rejoints l'Union lors des deux derniers élargissements. En outre, l'Italie, la France, la Belgique et la Suède ont des parts de taxes à la consommation relativement faibles. En matière d'imposition du travail, une quinzaine d'États ont des recettes fiscales qui avoisinent les 50 % du total de recettes, dont 13 États entre 48 et 53 % tandis que la Suède, l'Allemagne et l'Autriche obtiennent plus de 55 %. À l'opposé de la distribution, les recettes de l'imposition du travail ne représentent que 28,5 % du total en Bulgarie par exemple. La part de l'imposition du capital est élevée au RU, en Irlande, au Luxembourg, en Espagne, à Malte, Chypre, en Italie et en Pologne, où elle contribue pour plus d'un quart du total. À l'inverse, elle est remarquablement faible dans les États baltes, en Hongrie et en Slovaquie avec moins d'un septième du total. Pour les taxes sur le capital, l'imposition du stock de capital est relativement moins importante que l'imposition des revenus du capital ou des sociétés, à l'exception de la France où les deux types d'imposition ont un poids relativement semblable.

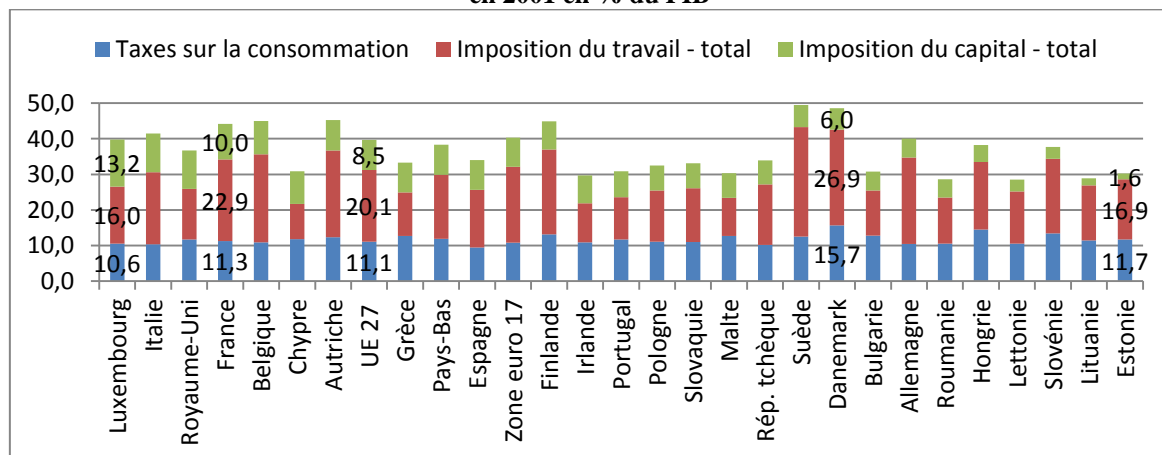
Sur les figures 58 à 60, la distribution fiscale est donnée en % du PIB et les États sont classés par ordre décroissant selon la fonction d'imposition du capital. Alors que le Luxembourg, l'Italie et le RU sont parmi les trois États membres à prélever une plus grande proportion de taxes sur le capital en 1995, 2001 et 2007, on constate que la Slovaquie, 3^e en 1995, rétrograde à la 20^e position en 2007. À l'inverse, les taxes sur le capital qui représentent 6,4 % en 1995 à Chypre grimpent à 14 % du PIB en 2007, propulsant ce pays de la 14^e à la 1^{ère} position en Europe. Globalement, on peut néanmoins souligner qu'en 2007, les NEM prélèvent moins de taxes sur le capital que les pays de l'UE15, ce qui n'est pas le cas en 1995 avec l'Autriche, la Finlande, l'Allemagne et la Suède se situant en fin de classement.

Figure 58. Distribution de la charge fiscale totale selon la fonction économique pour les pays de l'UE27 en 1995 en % du PIB



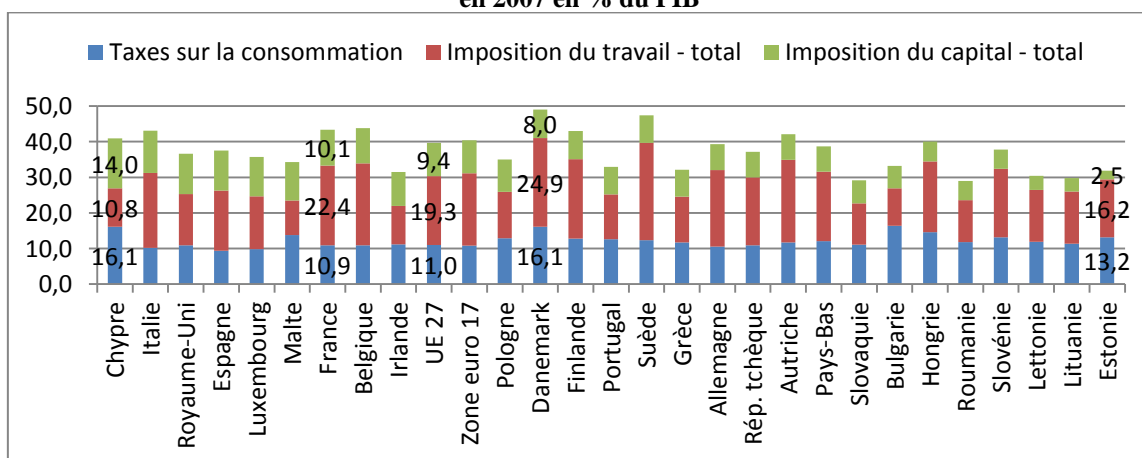
Note : Pays classés par ordre décroissant selon la fonction d'impôt sur le capital, revenus et stocks.
Source : données Eurostat (2012)

Figure 59. Distribution de la charge fiscale totale selon la fonction économique pour les pays de l'UE27 en 2001 en % du PIB



Note : Pays classés par ordre décroissant selon la fonction d'impôt sur le capital, revenus et stocks.
Source : données Eurostat (2012)

Figure 60. Distribution de la charge fiscale totale selon la fonction économique pour les pays de l'UE27 en 2007 en % du PIB



Note : Pays classés par ordre décroissant selon la fonction d'impôt sur le capital, revenus et stocks.
Source : données Eurostat (2012)

La présentation du poids de l'impôt par fonction économique en % du PIB présente une limite importante. En effet, un haut niveau d'imposition des revenus du travail peut être le reflet d'une proportion relativement importante des revenus du travail dans le PIB en l'absence de chômage et vice-versa. Par conséquent, les économistes ont recours à l'indicateur du taux d'imposition implicite, construit à partir des données de comptabilités nationales pour chaque fonction économique, afin de fournir une meilleure information de la charge fiscale sur une activité économique.

Si l'on considère les trois catégories que sont la taxation du travail, du capital et de la consommation, leurs charges fiscales respectives sont remarquablement stables entre 1995 et 2009. Pour le taux d'imposition implicite de la consommation, la moyenne de l'UE 27 stabilise à 19,9 % entre 1995 et 2007 mais il diminue depuis à 18,9 % en 2009 (cf. tableau 32). La moyenne de la zone euro passe de 19,4 à 19,6 entre 1995 et 2007 pour fléchir à 18,5 % en 2009. Si la Bulgarie, l'Estonie, le Luxembourg, Malte entre autres ont fortement augmenté sur la période 1995-2009 la charge fiscale qui pèse sur la consommation, c'est toutefois le Danemark qui taxe le plus lourdement la consommation avec un taux implicite de 31,5 % en 2009 (33,9 % en 2007). A l'inverse, l'Espagne, la Grèce, la Lituanie, le RU, l'Italie, le Portugal et la Lettonie taxent peu la consommation avec un taux compris entre 12,3 et 16,9 % bien en-dessous de la moyenne de l'UE27.

Figure 61. Moyennes pondérées des taux d'imposition implicite sur la consommation pour la zone euro 16 et l'UE 27 (en %)



Source : Eurostat (2012)

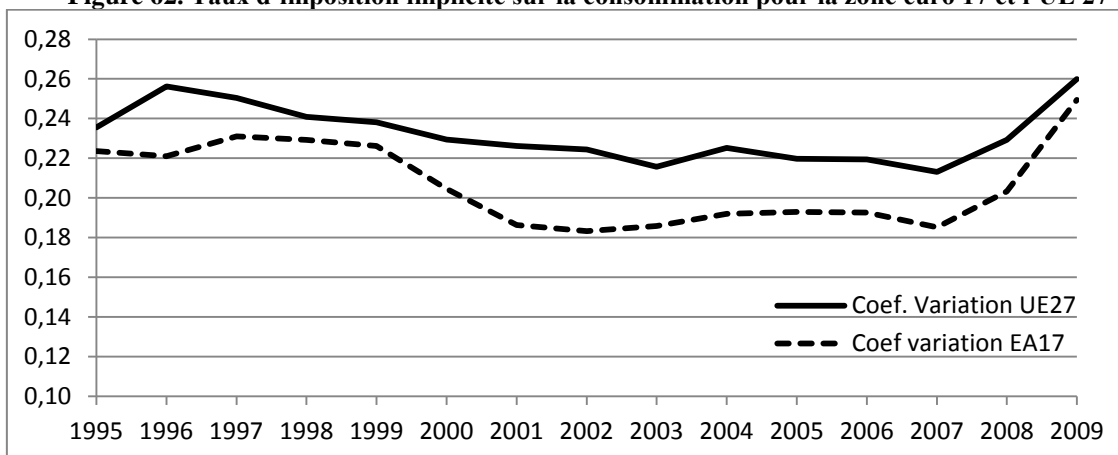
Tableau 32. Taux d'imposition implicite de la consommation pour les États membres de l'UE27 (en %)

	1995	2001	2007	2008	2009
European Union (27 countries)	19,9	19,5	19,9	19,4	18,9
Euro area (17 countries)	19,4	19,2	19,6	19,1	18,5
Belgium	20,5	20,9	22,0	21,2	20,9
Bulgaria	17,3	17,7	22,9	24,9	21,4
Czech Republic	22,1	18,9	22,0	21,1	21,6
Denmark	30,5	33,5	33,9	32,6	31,5
Germany	18,8	18,5	19,7	19,7	19,8
Estonia	20,3	19,6	23,7	21,1	27,6
Ireland	24,8	23,7	25,1	23,3	21,6
Greece	N.d.	16,7	15,5	14,8	14,0
Spain	14,2	15,2	15,9	14,1	12,3
France	21,5	20,3	19,5	19,1	18,5
Italy	17,4	17,3	17,2	16,5	16,3
Cyprus	12,6	14,3	21,0	20,8	17,9
Latvia	19,4	17,5	19,6	17,4	16,9
Lithuania	17,7	17,5	17,9	17,6	16,5
Luxembourg	21,0	22,6	27,1	27,3	27,3
Hungary	29,6	25,6	27,0	26,6	28,2
Malta	14,8	16,5	19,8	19,3	19,5
Netherlands	23,3	24,4	26,7	26,9	26,2
Austria	20,5	22,1	21,6	21,6	21,7
Poland	20,7	17,2	21,4	21,1	19,0
Portugal	18,1	18,2	19,0	18,0	16,2
Romania	N.d.	15,6	18,0	17,7	16,9
Slovenia	24,6	23,0	23,8	23,9	24,2
Slovakia	26,4	18,8	20,2	18,7	17,3
Finland	27,6	27,6	26,5	26,0	25,7
Sweden	27,8	26,5	27,4	27,8	27,6
United Kingdom	19,6	18,7	18,0	17,5	16,8

Nd. : données non disponibles, Source : Eurostat 2012

Au vue de la figure 61, on remarque que la pression fiscale sur la consommation est moindre dans la zone euro que dans l'UE27. Relativement stable dans le temps, la pression fiscale est légèrement sensible au cycle économique et tend à se stabiliser à un niveau de taxation inférieur à celui d'avant crise (en 2001 et 2009). Il existe de nombreuses méthodes pour mesurer le phénomène de convergence. Celle que nous utilisons observe s'il y a réduction de la dispersion des taux. On cherche ainsi à savoir s'il y a un rapprochement des taux autour du niveau moyen des taux considérés. Si les écarts à la moyenne (mesurés par l'écart-type) se réduisent au cours de la période étudiée, on dira alors qu'il y a sigma-convergence, autrement dit que les taux convergent vers la valeur moyenne de l'échantillon. On ne décèle aucune tendance en termes de convergence des taux entre 1995 et 2007 au sein de l'UE27 ou de la zone euro. En revanche, la crise économique 2007-09 semble davantage accroître la divergence des taux implicites dans la zone euro que dans l'UE27 (coefficient de variation en hausse dans la figure 62).

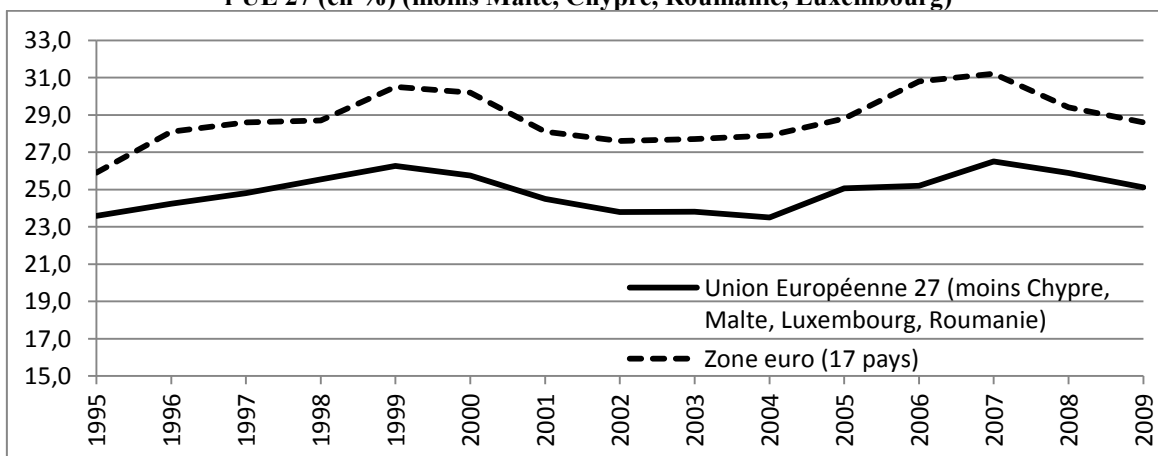
Figure 62. Taux d'imposition implicite sur la consommation pour la zone euro 17 et l'UE 27



Source : Calculs auteur, données Eurostat (2012)

En matière de taux d'imposition implicite sur le capital, la tendance est inverse à celle de la consommation (cf. figure 63). Autrement dit, entre 1995 et 2009, le taux croit en moyenne de l'UE 27 (moins Chypre, Malte, Luxembourg, Roumanie) et en moyenne de la zone euro de respectivement 23,6 à 25,1 et de 25,9 à 28,6 %. En outre, c'est la zone euro cette fois qui impose plus lourdement le capital par rapport à l'UE27. Le pic fiscal est 2007 pour de nombreux pays dont le Danemark (47,2), l'Espagne (43,3), la France (39,1) (cf. tableau 33). Si ce n'est pas le cas du RU dont le pic se situe en 2001 (45,1) celui-ci fait partie des États à forte pression fiscale sur le capital (avec 42,3 % en 2007) et malgré la chute de son taux à 38,9 % en 2009. Les États à faible taxation sont en 2009, la Lettonie (10,3), la Lituanie, l'Estonie, l'Irlande, les Pays-Bas et la Slovaquie (17,1). L'écart de taux entre l'UE27 et la zone euro s'accroît légèrement dans le temps (cf. figure 63), ainsi que la divergence au sein de chaque groupe (cf. figure 64), particulièrement à la fin des années 1990.

Figure 63. Moyennes non-pondérées des taux d'imposition implicite du capital pour la zone euro 17 et l'UE 27 (en %) (moins Malte, Chypre, Roumanie, Luxembourg)



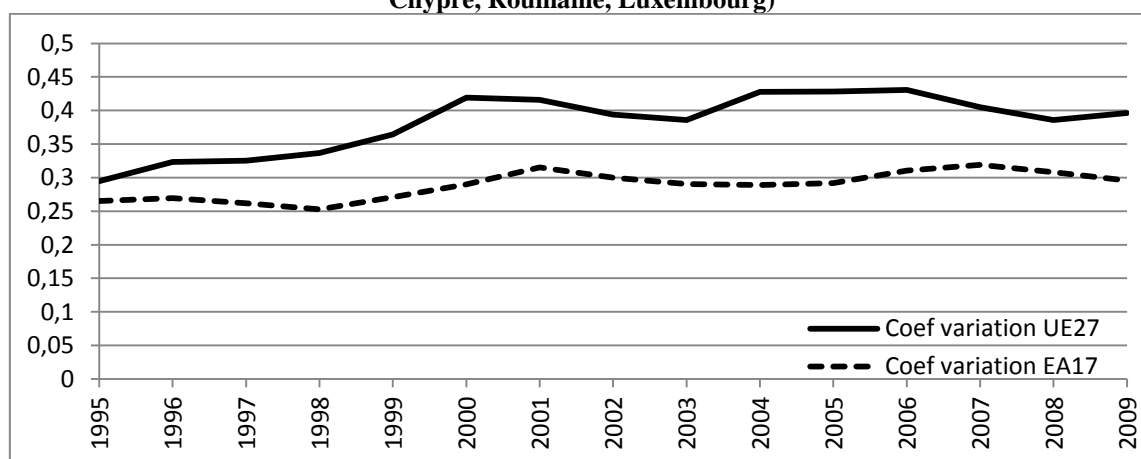
Source : Eurostat (2012)

Tableau 33. Taux d'imposition implicite sur le capital pour la zone euro 17 et l'UE 27 (en %) (moins Malte, Chypre, Roumanie, Luxembourg)

	1995	2001	2007	2008	2009
UE 27 (moins Chypre, Malte, Luxembourg, Roumanie)	23,6	24,5	26,5	25,9	25,1
Zone euro (17 pays)	25,9	28,1	31,2	29,4	28,6
Belgium	25,6	29,5	31,5	32,6	30,9
Bulgaria	Nd.	Nd.	20,7	Nd.	Nd.
Czech Republic	26,3	22,3	22,2	19,8	19,3
Denmark	29,9	31,0	47,2	43,4	43,8
Germany	21,8	21,9	24,2	23,0	22,1
Estonia	14,1	4,9	8,8	10,5	14,0
Ireland	Nd.	Nd.	19,1	16,3	14,9
Greece	Nd.	17,0	Nd.	Nd.	Nd.
Spain	Nd.	28,3	43,3	31,7	27,2
France	32,5	38,8	39,1	38,1	35,6
Italy	27,4	29,0	35,9	35,6	39,1
Latvia	20,5	11,5	14,5	17,0	10,3
Lithuania	12,7	5,9	11,3	12,7	10,9
Hungary	14,8	17,4	18,7	18,6	18,8
Netherlands	21,4	22,4	15,5	16,6	15,4
Austria	27,1	36,2	25,7	26,5	27,0
Poland	20,9	20,7	23,4	22,8	20,5
Portugal	21,3	30,0	33,7	37,5	33,8
Slovenia	12,7	17,5	23,6	21,7	21,0
Slovakia	35,0	21,6	17,5	16,9	17,1
Finland	27,1	26,0	26,6	28,0	29,9
Sweden	20,0	33,6	33,6	26,2	33,5
United Kingdom	34,6	45,1	42,3	44,7	38,9

Source : Eurostat (2012)

Figure 64. Taux d'imposition implicite sur le capital pour la zone euro 17 et l'UE 27 (moins Malte, Chypre, Roumanie, Luxembourg)

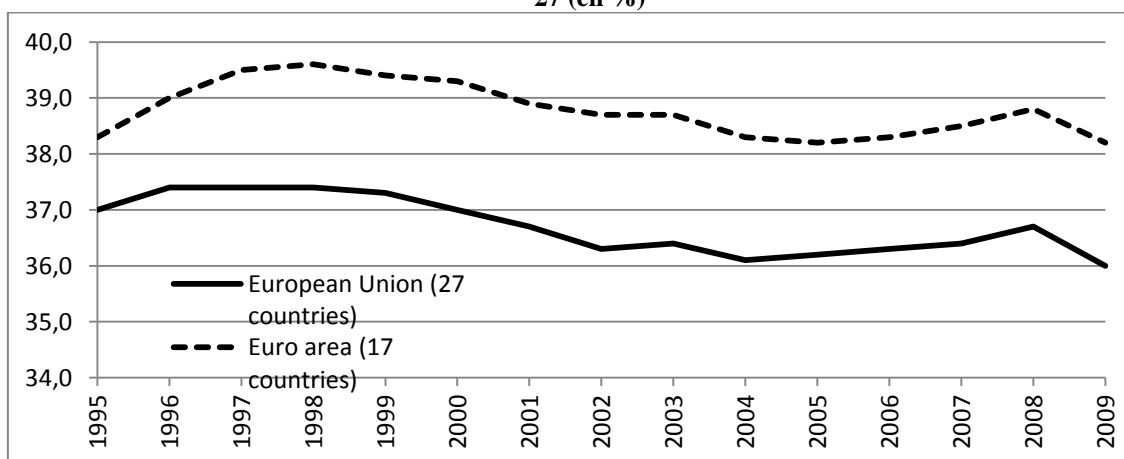


Source : Calculs auteur, données Eurostat (2012)

En matière d'imposition implicite du travail, on constate que les taux sont à un niveau élevé et particulièrement stables sur la période 1995-2009 de 37 à 36 % pour l'UE27 et de 38,3 à 38,2 % pour la zone euro (cf. figure 65). L'impact des cycles de croissance est de faible amplitude même si on constate un alourdissement de la taxation en phase ascendante et une diminution en phase descendante. Si en 1995, Malte (19%), Chypre (22,1) et le

Portugal (22,3) possèdent les taux d'imposition implicite du travail les plus faibles de l'UE27, c'est désormais Malte (20,2), le Portugal (23,1), le RU (25,1), l'Irlande (25,5) et la Bulgarie (25,5) qui ferment la marche en 2009 (cf. tableau 34). Pour cette même année, l'Italie (42,6), la Belgique (41,5), la France (41,1), la Finlande (40,4), l'Autriche (40,4), et l'Allemagne (38,8) sont au-dessus de la moyenne de la zone euro (38,2) tandis que la Hongrie (41) et la Suède (39,4) sont largement au-dessus de la moyenne de l'UE27 (36). Si la zone euro taxe plus lourdement le travail que l'UE27, l'écart est faible et s'accroît légèrement sur la période 1995-2009 (+1,1 point) sous l'effet d'une diminution de la charge fiscale dans l'UE27 (-1 point) contre une stabilisation dans la zone euro (+0,1 point). Cette situation est à mettre sur le compte de la Bulgarie, de la Lettonie, de la Roumanie, de la République Tchèque, de la Slovaquie, de la Pologne, de l'Irlande, de la Suède et du Danemark. À noter que la Slovaquie, la Slovénie et la Grèce qui appartiennent à la zone euro connaissent aussi une baisse du taux d'imposition implicite du travail. Enfin, on remarque une convergence constante des taux implicites pour la zone euro et l'UE 27 sur la période 1996-2009 (cf. figure 66). Les déterminants ne sont toutefois pas les mêmes entre les pays, car si le poids de l'IRP est prédominant au sein du taux d'imposition implicite sur le travail au Danemark, en Irlande et au RU, ce sont les cotisations sociales qui occupent la première place en Slovaquie, en Grèce, en Pologne, en Roumanie, en République Tchèque, en France et en Italie.

Figure 65. Moyennes pondérées des taux d'imposition implicite du travail pour la zone euro 17 et l'UE 27 (en %)



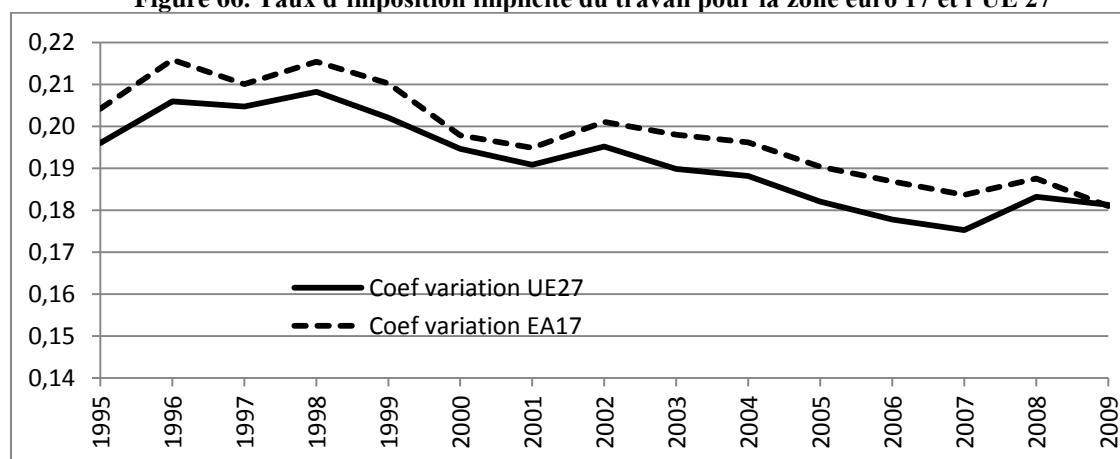
Source : Eurostat (2012)

Tableau 34. Taux d'imposition implicite du travail pour les États-membres de l'UE (en %)

	1995	2001	2007	2008	2009
UE 27	37,0	36,7	36,4	36,7	36,0
Zone euro 17	38,3	38,9	38,5	38,8	38,2
Belgium	43,6	43,3	42,4	42,5	41,5
Bulgaria	30,8	33,9	30,4	27,4	25,5
Czech Republic	40,5	40,3	41,5	39,2	36,4
Denmark	40,2	40,8	36,6	36,2	35,0
Germany	39,4	40,5	38,7	39,2	38,8
Estonia	36,9	37,3	34,0	33,7	35,0
Ireland	29,7	27,4	25,7	25,3	25,5
Greece	Nd.	34,6	33,0	32,2	29,7
Spain	31,0	31,4	33,7	33,1	31,8
France	41,2	41,6	41,4	41,5	41,1
Italy	38,2	42,1	42,4	43,0	42,6
Cyprus	22,1	22,8	24,0	24,7	26,1
Latvia	39,2	36,5	31,1	28,5	28,7
Lithuania	34,5	40,3	33,2	32,7	33,1
Luxembourg	29,3	29,6	31,2	31,7	31,7
Hungary	42,3	40,9	41,0	42,1	41,0
Malta	19,0	21,4	20,5	19,6	20,2
Netherlands	34,6	30,6	35,1	36,2	35,5
Austria	38,5	40,6	41,0	41,3	40,3
Poland	36,8	33,2	34,1	32,6	30,7
Portugal	22,3	22,8	23,7	23,3	23,1
Romania	31,4	31,0	30,2	27,3	24,3
Slovenia	38,5	37,5	35,9	35,9	34,9
Slovakia	38,5	37,1	31,0	33,1	31,2
Finland	44,2	44,1	41,3	41,4	40,4
Sweden	46,8	45,5	41,3	41,2	39,4
United Kingdom	25,7	25,3	26,5	26,4	25,1

Source : Eurostat (2012)

Figure 66. Taux d'imposition implicite du travail pour la zone euro 17 et l'UE 27

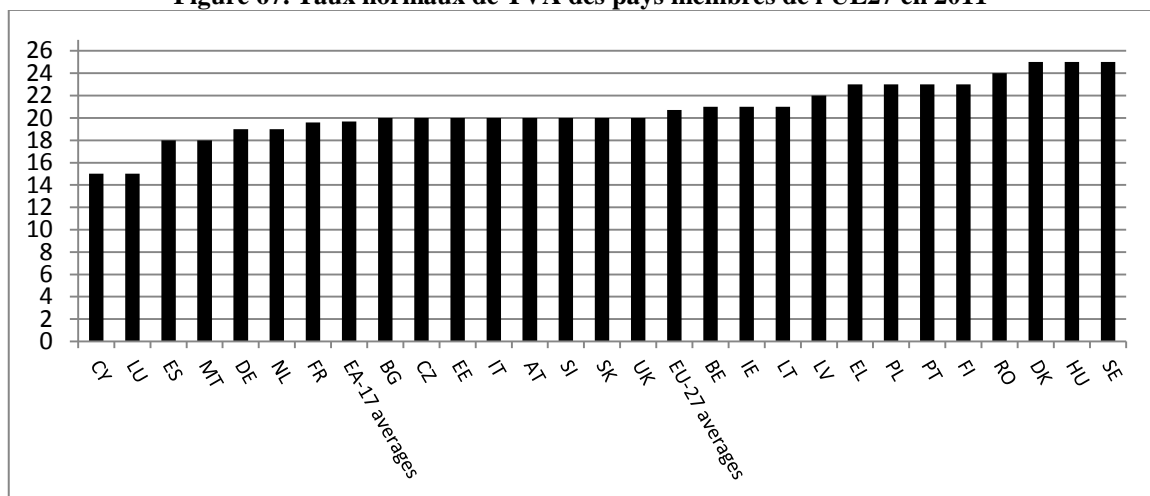


Source : Calculs auteur, données Eurostat (2012)

La lente convergence des taux de TVA

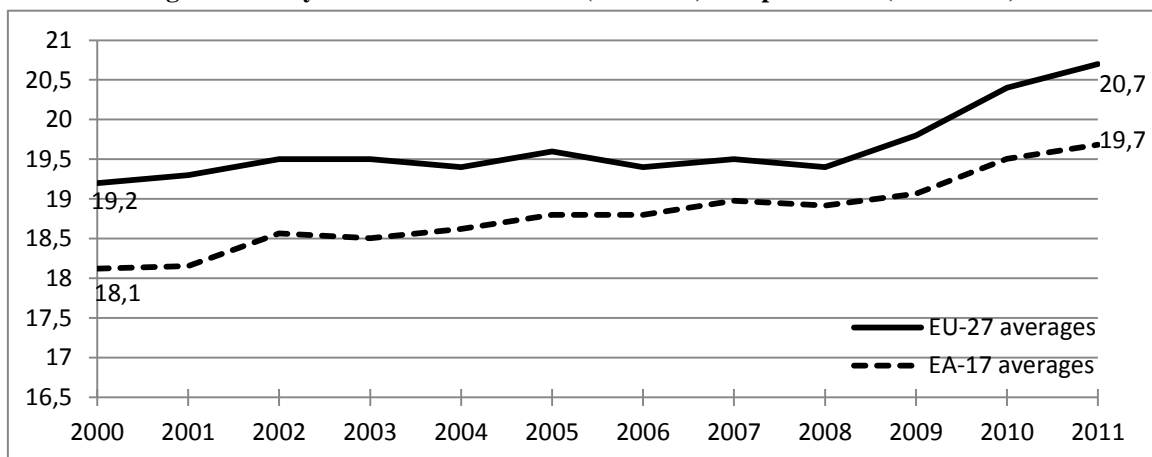
La TVA est le principal impôt de la fiscalité indirecte, qui constitue elle-même la majorité des recettes fiscales (hors prélèvements sociaux) des États membres. Elle est, en outre, présente chez tous les États membres sous une forme relativement harmonisée puisqu'une partie de ses recettes est prélevée au bénéfice de l'Union. La disparité des taux est encadrée par les autorités européennes, ce qui n'empêche pas une relative hétérogénéité des taux normaux de TVA dans l'UE27 dans une fourchette de 15 à 25 % en 2011 (cf. figure 67). Sur la période 2000-11, la moyenne européenne des taux de TVA a cru sensiblement de 1,5 point de pourcentage pour l'UE27 et de 1,6 point de pourcentage pour la zone euro (cf. figure 68). On observe une convergence des taux dans l'UE et dans la zone euro sur la période 2000-07, qui fait place depuis à une stabilisation des coefficients de variation (cf. figure 69). C'est un impôt relativement indolore et à fort rendement, bien qu'il souffre d'une fraude importante, que sa manipulation à la hausse produise des conséquences inflationnistes et qu'il soit incapable d'assurer une redistribution sociale des revenus.

Figure 67. Taux normaux de TVA des pays membres de l'UE27 en 2011



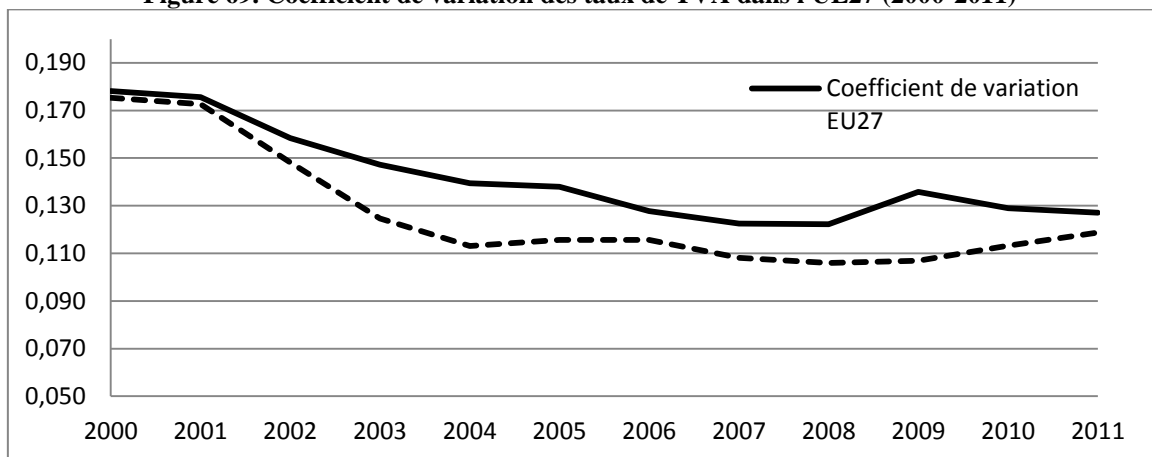
Source : Données Eurostat, 2011

Figure 68. Moyennes des taux de TVA (normaux) non pondérées (2000-2011)



Source : Données Eurostat, 2011

Figure 69. Coefficient de variation des taux de TVA dans l'UE27 (2000-2011)



Note : le coefficient de variation est égal à l'écart-type par la moyenne ($C_v = \frac{\sigma_x}{\bar{x}}$)
 Source : calculs des auteurs, données Eurostat 2011

S'il existe une grande variété de taux de TVA à travers l'UE. Il n'y a pas de concurrence fiscale au sens que ce terme recouvre pour la taxation des sociétés en raison de la nature distincte de la taxation. L'IS repose sur un *mix* de principe d'origine et de résidence qui engendre des doubles impositions et des possibilités d'évasion fiscales, de délocalisation des facteurs et des individus. Or, la TVA repose principalement sur le principe de destination (hormis les automobiles et d'autres biens de transports) avec exemption des exportations de TVA. Ainsi, les règles d'imposition selon l'État de destination déplacent la question de la localisation productive des biens et des services vers la question de la localisation des consommations et du lieu de vente. Or, les phénomènes de mobilité des consommateurs en fonction de choix fiscaux sont extrêmement localisés aux frontières d'autres États membres, ou à proximité d'États européens non membres et à faibles fiscalité (Andorre, Suisse, etc.). Ils concernent peu de produits, essentiellement

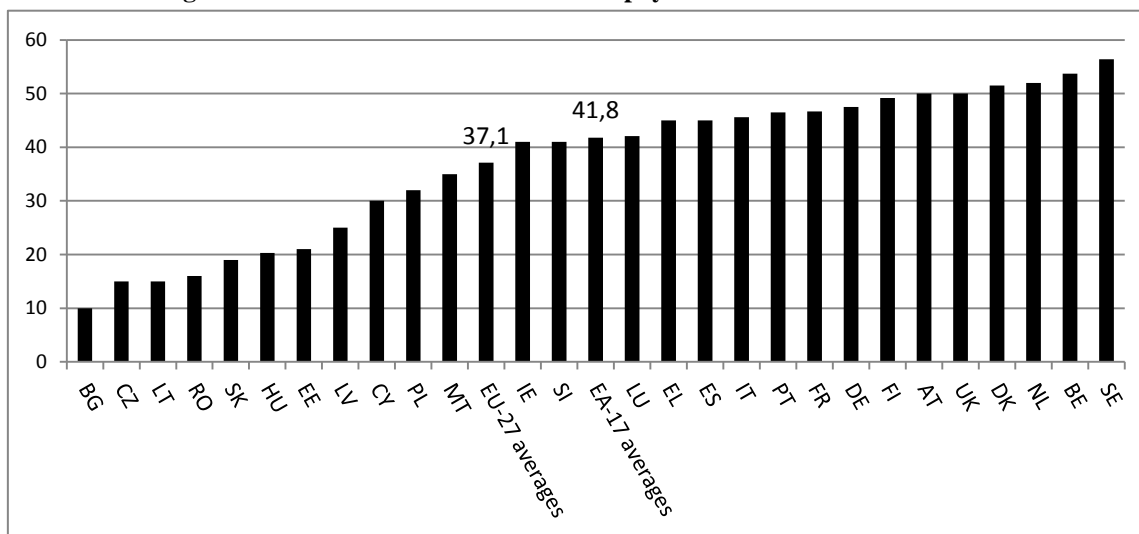
ceux avec un ratio prix par kilo/volume élevé tels que les vêtements, l'électronique, les DVD et d'autres biens surtaxés comme l'essence, l'alcool et le tabac (Copenhagen Economics, 2007, 88). En outre, la concurrence fiscale sur les taxes à la consommation est avantageuse si les écarts de taux sont suffisamment élevés pour engendrer un avantage financier supérieur au coût de transport requis pour consommer dans une région autre que celle de sa résidence (*cross-border shopping*). Or, la TVA est partiellement harmonisée au niveau de la définition de la base fiscale et largement encadrée au niveau des taux plancher par la Commission européenne. De plus, un accord politique (*gentlemen's agreement*) entre chefs d'États européens a fixé un taux plafond de 25 %. Finalement, les stratégies fiscales des États semblent relever d'autres préoccupations financières (ressource majeure) et politiques (satisfaction du *lobby* des restaurateurs, par exemple).

L'hétérogénéité des taux maximums de l'IRP

Dans l'optique de l'analyse comparative européenne, l'imposition des revenus des personnes est une forme d'imposition extrêmement complexe dans ses modalités de calcul de la base fiscale et de ses taux par barèmes lorsqu'il est progressif. Il reflète les nombreux choix politiques et éthiques d'une société dans sa manière de frapper la matière fiscale (cédules/revenu global), dans son profil (progressif, proportionnel, régressif) et dans son degré de progressivité, en accordant des dispositions particulières à certaines professions (abattements, forme des revenus mixtes) et populations inactives (exemptions, allègements), en fonction des formes d'unions conjugales (quotient/crédit d'impôt) et familiales (quotient/crédit d'impôt/subvention), etc. Ainsi, la hiérarchie des taux moyens n'est pas la même lorsqu'on considère les célibataires, les couples sans enfant, les couples mariés avec enfant, etc. Par exemple, les taux français apparaissent lourds sur les célibataires et relativement modestes sur les familles tandis que c'est l'inverse au RU et aux Pays-Bas par exemple.

Nous ne ferons qu'effleurer les différences en termes de taux marginaux d'IRP entre États membres (cf. figure 70), en raison de la complexité de cette imposition mais aussi parce que l'IRP n'est pas notre champ d'étude privilégié. Bien qu'insuffisants et erronés, si l'on s'attache à connaître la charge fiscale moyenne, ceux-ci jouent néanmoins un rôle psychologique fort sur les populations, notamment les détenteurs de capital et les entrepreneurs individuels qui nous intéressent particulièrement dans ce travail.

Figure 70. Taux maximums de l'IRP des pays membres de l'UE27 en 2011



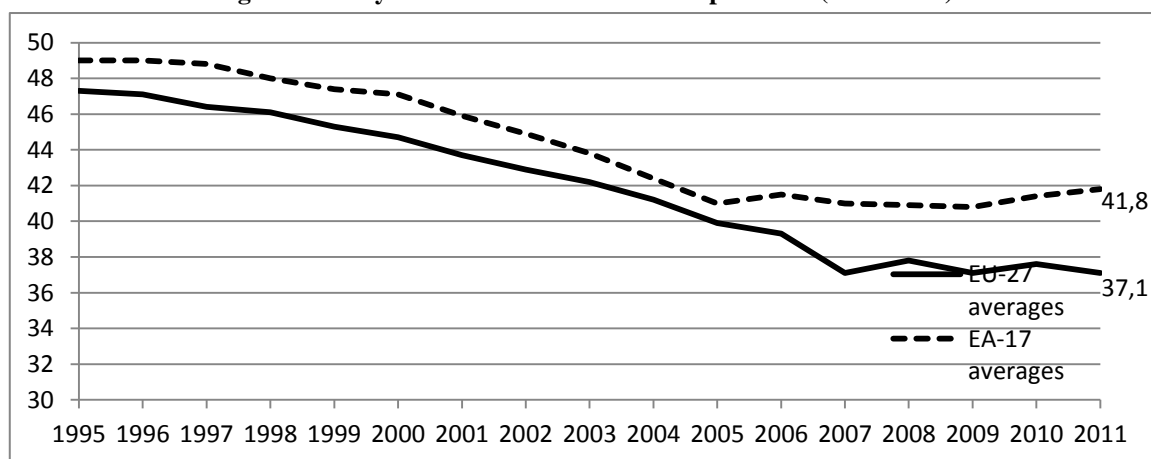
Note : BE : inclus l'impôt de crise (1993-2002) et les surtaxes locales. DE : inclus les surtaxes de solidarité. FR : inclus la CSG et la CRDS (depuis 1996), qui sont en partie déductible de l'impôt personnel sur le revenu. HU : inclus la taxe de solidarité en 2007, 2008, 2009 et la « super majoration » en 2011. IT : inclus les surtaxes régionales et locales (valeurs données par Rome). LU : inclus la surtaxe de solidarité de 4 % pour le Fonds pour l'emploi (depuis 2002). FI, SE : impôts nationaux plus les taxes municipales. PT : en 2010 un nouveau marginal sur le revenu et un nouveau barème de taux applicable est introduit en 2010. RO : en 2010, le Comité au Budget du Sénat approuve la diminution du taux d'impôt sur le revenu individuel de 16 à 10 %. Pour entrer en vigueur, il devra être approuvé par le Sénat et la Chambre des Députés. UK : taux additionnel au plus haut taux de 50 % introduit pour les revenus excédant 150000 GBP du revenu fiscal de 2010-2011. Source : Services de Commission, Eurostat, 2011

L'imposition des revenus des personnes physiques comprend les revenus du travail (salaires) et parfois les revenus du capital (intérêts reçus, dividendes). Les principes appliqués sont ceux de la résidence et de la source. Ils créent là encore des problèmes de double imposition ou à l'inverse d'évitement de l'impôt en raison de l'absence d'échanges d'informations entre administrations fiscales et du secret bancaire. En matière de double imposition, on peut toutefois souligner que cet argument pourrait être avancé pour la plupart des autres impôts dans la mesure où, au sein des systèmes fiscaux, coexistent différents types de prélèvements dont les assiettes frappent différentes phases du circuit économique. En revanche, en matière d'évasion fiscale, Huizinga et Nicodème (2004) estiment les dépôts dans les banques à l'étranger à 20 % de l'ensemble des dépôts des principaux pays développés, tandis que la part d'actions détenus par des non résidents est aussi de 20 % (Huizinga et Nicodème, 2006). En outre, Palan et *al.* (2010, 63) évaluent que l'évasion fiscale internationale crée une perte de revenus de 255 milliards de dollars dans le monde. En Europe, en moyenne, la chute des taux marginaux d'IRP est interrompue autour de 41 % depuis 2005 pour la zone euro et aux environs de 37 % en 2007 pour l'UE 27 (cf. figure 71). En outre, on assiste à une divergence des taux depuis 2004, autant pour la zone euro que pour l'UE27 (cf. figure 72).

En fait, la concurrence fiscale en Europe ne touche pas directement l'IRP ou les cotisations sociales employées dans la mesure où ces prélèvements reflètent les préférences collectives nationales en matière d'affectation du revenu global entre les revenus d'activités et les revenus de transferts. Cette répartition est propre à chaque pays et sans impact macroéconomique en termes de mobilité des facteurs, de prix et de compétitivité. En outre, les célibataires salariés ont sans doute du mal à comparer pour deux pays donnés, les différences de charges socio-fiscales qui leur échoit en fonction des différences de salaires, des barèmes et des taux qui s'appliquent à leurs revenus, des abattements et des déductions auxquels ils ont droit, ainsi que des prestations sociales et des services publics dont ils bénéficieront en retour. Ce problème est sans aucun doute accentué pour une famille. Dans tous les cas, il est impossible pour les uns et les autres de prévoir les coûts et les bénéfices qu'engendreraient pour eux le chômage, les maladies, la retraite et même leur mort (droits de successions).

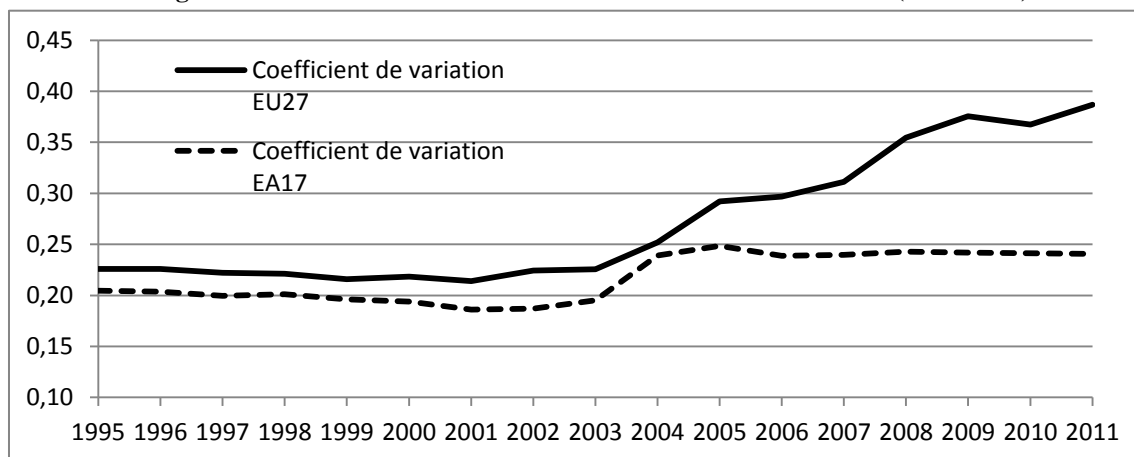
En revanche, l'hétérogénéité des prestations sociales relevant de la Sécurité sociale (retraite, santé, minimums de solidarité) entre les États membres pose des problèmes pour la libre circulation des travailleurs et des personnes dans l'UE (problème de coordination entre les différents régimes de retraite, de santé, etc. pour les travailleurs ayant une carrière européenne ; problème de *treaty shopping* des ayant-droits entre les systèmes les plus généreux). On a vu néanmoins que ces problèmes étaient, jusqu'à présent, extrêmement limités en raison d'une faible mobilité des personnes dans l'UE.

Figure 71. Moyennes des taux de l'IRP non pondérés (2000-2011)



Source : Données Eurostat, 2011

Figure 72. Coefficient de variation des taux de l'IRP dans l'UE27 (2000-2011)



Note : le coefficient de variation est égal à l'écart-type par la moyenne $(C_v = \frac{\sigma_x}{\bar{x}})$
 Source : calculs des auteurs, données Eurostat 2011

L'effet de la crise sur les systèmes fiscaux européens

La crise économique engendre une diminution des recettes issues de l'imposition des revenus dans tous les États membres et donc une baisse de la part des impôts directs dans le total des prélèvements obligatoires en lien avec la crise de l'activité et la baisse de la consommation liée à l'essor des comportements d'épargne de précaution. En 2009, les recettes fiscales chutent de 10,21 % en Grèce (OCDE, 2010, *database*). Les coupes fiscales comprises dans les packages de relance budgétaire de l'économie et de soutien à l'emploi s'élèvent en moyenne de l'UE27 à 0,75 % du PIB en 2009 et 2010 (*European Commission*, 2010). À l'image de la politique fiscale française, contrairement aux bas-revenus dont la propension à consommer est forte, l'effet de demande des réductions d'impôt ne joue pas sur les comportements des hauts-revenus les plus soumis à l'impôt et les véritables bénéficiaires des réformes fiscales récentes. Les coupes modestes dans les dépenses publiques et l'absence d'effet de relance économique des baisses d'impôt créent un « déficit public récessif » aux effets anti-redistributifs du fait de la conversion d'une partie des allègements fiscaux accordés à certains groupes sociaux en dette de l'État, des organismes de protection sociale et des collectivités locales (Monnier et Tinel, 2006). Les gouvernements ont donc consciemment accentué un phénomène pervers qui les prive des ressources suffisantes pour faire face à leurs dépenses et ne crée pas d'actifs productifs et d'espérance de gains futurs.

Dans l'Union, les mesures apportées à la crise varient substantiellement d'un État membre à l'autre en fonction de la composition sectorielle de son économie et du degré de

ses déséquilibres macroéconomiques¹⁹⁶. Quelle est l'orientation souhaitable de la politique fiscale ? Une étude de la Commission (2006) simule à partir du modèle QUEST les effets macroéconomiques à recettes constantes d'un transfert d'impôts directs sur les taxes indirectes. Les résultats montrent un renforcement de la croissance économique et une croissance de l'emploi. Dans une autre étude, Johansson *et al.* (2008) analysent les effets sur le PIB des changements de structure fiscale de 21 pays de l'OCDE sur la période 1970-2005. Ils constatent que les impôts sur la consommation et la propriété ont un moindre impact sur le PIB par tête que l'imposition des revenus des personnes et des sociétés, dont l'effet semble particulièrement négatif.

Tableau 35. Mesures fiscales récentes des États membres par types d'imposition

	Taux statutaires	Base ou régimes spéciaux
Imposition des revenus des sociétés		
Hausse	LT, HU, PT	BE, BG, IE, EL (2009-13), IT, LT (2009-11), HU
Baisse	CZ, EL (2010-14), HU, LU, SI, SE, LT	AT, BE (2010-11), DE, ES (2009-11), IT, CY, LT, NL, PT, PL, RO, SE, SK, UK (2009-11)
Imposition personnelle des revenus		
Hausse	EL, IE, FR, LV, PT, SI, UK	DK, EE, EL, ES, IE, HU, LV, LT, PT
Baisse	AT, DE, DK, FR, FI, HU, LV, LT, RO	AT, BE, BG, DE, DK, ES (2008), FI, HU, MT, IE, IT, LV, LU, NL, PL, PT, RO, SK, SI, SE
Cotisations de sécurité sociales		
Hausse	CY, EE, HU, PT, RO, SK, FI	BG, CZ, EE, LV, LT
Baisse	BG, CZ, HU, RO, SE	FI
TVA		
Hausse	CZ, EL, ES, EE, HU, LV, LT, FI	EE, LV, LT
Baisse	IE, FI, UK (2008-09)	BE, DE, CY, FR, LT, MT, HU, NL, RO, SI, FI
Droits d'accises		
Hausse	BG, DK, EE, EL, ES, IE, HU, LV, LT, PT, PL, RO, SI, FI	DK, FI, EL, LV
Baisse	IT, LT (2009-11), PL, SK	BG

Source : European Commission, 2010

Au regard des dernières mesures recensées par Eurostat, la Grèce, par exemple, a opté pour l'augmentation de l'imposition indirecte (élargissement d'assiette de TVA, hausses

¹⁹⁶ Les expériences du Japon, des États-Unis et du Royaume-Uni entre 1990 et 2007 montrent qu'il est peu probable que le sentier de croissance des recettes fiscales retrouve son taux de croissance d'avant la crise malgré l'arrêt des mesures temporaires de relance de l'économie (Miyazaki, 2010). Néanmoins, plusieurs options sont envisageables : augmentation des revenus non-fiscaux des gouvernements, élargissement des bases fiscales et suppression/réduction des exemptions, rationalisation des dépenses avec modernisation des administrations publiques et délégation de services publics, augmentation des recettes fiscales et réduction des dépenses publiques grâce à des réformes structurelles du marché du travail et du marché financier qui permettent d'accroître la croissance économique et donc les revenus fiscaux. Favoriser l'inflation peut également alléger le fardeau de l'endettement public et accroître les recettes fiscales par l'augmentation automatique des revenus. Finalement, avec un niveau élevé d'endettement, les dépenses publiques ont besoin d'être diminué tandis que les impôts doivent inévitablement augmenter au-delà de ce qui était avant la crise, si l'on souhaite rétablir l'équilibre budgétaire.

d'autres taxes à la consommation et environnementales) puis, par l'augmentation de l'impôt personnel sur la propriété et les hauts revenus (extension de la progressivité et taux marginal supérieur augmenté), la suppression de nombreuses niches, la baisse des taux et l'élargissement de la base imposable des entreprises et des mesures temporaires d'imposition des institutions financières et des bonus¹⁹⁷ (cf. tableau 35).

Le tableau 36 et les figures 73 à 77 révèlent la dynamique des principales catégories fiscales pendant la crise en Europe. En 2009, la crise économique fait chuter les recettes fiscales totales de 39,3 à 38,6 % du PIB de l'UE27. Il est difficile de montrer une modification dans la composition des recettes des États membres car l'hétérogénéité fiscale et les modalités des prélèvements sociaux diffèrent considérablement entre eux. Néanmoins, la composition par type de taxes montre une baisse sensible de la part des taxes directes (de 13,6 à 12,6 % du PIB) et indirectes (de 13,1 à 12,9 % du PIB) entre 2008 et 2009 au contraire de la part des cotisations sociales qui se stabilise voir augmente pour un groupe de pays (Lituanie, Espagne, Irlande, Portugal, Chypre). Seuls trois pays (Suède, Hongrie, République Tchèque) ont vu la part de l'imposition indirecte augmenter pendant la crise (European Commission, 2010).

Parmi les 140 mesures fiscales identifiées par Eurostat, les baisses d'impôt dépassent le nombre de hausse des taux ou des bases, tandis que les baisses occupent les 2/3 des réformes de l'IRP et de l'IS, les hausses concernent aux 2/3 les cotisations sociales, les taxes indirectes et les droits d'accises. En matière d'imposition directe, les baisses de taux d'IRP ciblent les bas revenus, alors que les réformes d'IS privilégient des réformes de réduction des bases fiscales (accélération des dépréciations, crédits d'impôt pour l'investissement, la recherche, et système de report/déport de pertes) (Bernardi, 2011). Une représentation par groupes de pays et par catégories fiscales offre un aperçu de l'effet de la crise sur l'évolution du poids des recettes fiscales en % du PIB entre 2007 et 2010 (cf. figure 78). La perte de recettes fiscales est très violente pour les NEM avec une baisse moyenne de 18,4 % en recettes fiscales directes. En particulier, les NEM sont touchés dès 2008 en matière de pertes de recettes d'IS (-38 %) mais celles-ci remontent en 2009 (+9,5 %), tandis que les autres groupes de pays européens subissent des pertes de 12 à 34 % en 2008 et 2009. Les recettes d'IRP ne diminuent, toutes catégories confondues, qu'en 2009 avec -3,4 % pour la zone euro et -22,4 % pour les NEM (cf. tableau 37).

¹⁹⁷ Selon Martinez-Vazquez et al. (2011), un *mix* fiscal de différents taxes et impôts permet une plus grande équité en évitant les problèmes d'évasion et de fraude fiscale d'un impôt particulier car chaque impôt à ses caractéristiques propres en matière d'évitement.

Tableau 36. Recettes fiscales dans l'UE: valeur courante en milliards d'euros et en % du PIB

UE27	2007		2008		2009		2010	
	Valeur	% du PIB	Valeur	% du PIB	Valeur	% du PIB	Valeur	% du PIB
Taxes directes	1696	13,7	1695	13,6	1484	12,6	1511	12,3
Taxes indirectes	1670	13,5	1631	13,1	1518	12,9	1619	13,2
Recettes fiscales totales (excluant les cotisations sociales)	3366	27,2	3326	26,6	3002	25,5	3130	25,6
Cotisations sociales	1544	12,5	1587	12,7	1541	13,1	1580	12,9
Recettes fiscales totales (incluant les cotisations sociales)	4910	39,6	4913	39,3	4553	38,6	4710	38,5
PIB Courant	12396		12494		11784		12248	
UE15								
UE15	2007		2008		2009		2010	
	Valeur	% du PIB	Valeur	% du PIB	Valeur	% du PIB	Valeur	% du PIB
Taxes directes	1620	14,1	1612	14	1420	13	1444	12,8
Taxes indirectes	1553	13,5	1500	13	1407	12,9	1496	13,2
Recettes fiscales totales (excluant les cotisations sociales)	3173	27,5	3112	27	2827	25,9	2940	26
Cotisations sociales	1439	12,5	1470	12,8	1437	13,2	1471	13
Recettes fiscales totales (incluant les cotisations sociales)	4812	40	4582	39,8	4264	39,1	4411	39
PIB Courant	11525		11505		10913		11307	
EA16								
EA16	2007		2008		2009		2010	
	Valeur	% du PIB	Valeur	% du PIB	Valeur	% du PIB	Valeur	% du PIB
Taxes directes	1145	12,7	1156	12,5	1054	11,8	1056	11,5
Taxes indirectes	1215	13,5	1199	13	1146	12,8	1191	13
Recettes fiscales totales (excluant les cotisations sociales)	2360	26,2	2355	25,5	2200	24,6	2247	24,5
Cotisations sociales	1260	13,9	1310	14,1	1300	14,5	1322	14,5
Recettes fiscales totales (incluant les cotisations sociales)	3620	40,1	3665	39,6	3500	39,1	3569	39
PIB Courant	9018		9247		8956		9158	
NMS								
NMS	2007		2008		2009		2010	
	Valeur	% du PIB	Valeur	% du PIB	Valeur	% du PIB	Valeur	% du PIB
Taxes directes	76	8,7	83	8,4	64	7,3	67	7,1
Taxes indirectes	117	13,4	131	13,2	111	12,9	123	13,1
Recettes fiscales totales (excluant les cotisations sociales)	193	22,2	214	21,6	175	20,2	190	20,2
Cotisations sociales	105	12,1	117	11,8	104	11,9	109	11,6
Recettes fiscales totales (incluant les cotisations sociales)	298	34,2	331	33,4	289	32,1	299	31,8
PIB Courant	871		989		871		941	

Source: Bernardi (2011). Les données font référence au gouvernement général. Les taxes directes incluent les taxes sur le capital. Le PIB est calculé en moyenne pondérée.

Figure 73. Recettes des taxes directes en % du PIB (2007-2010)

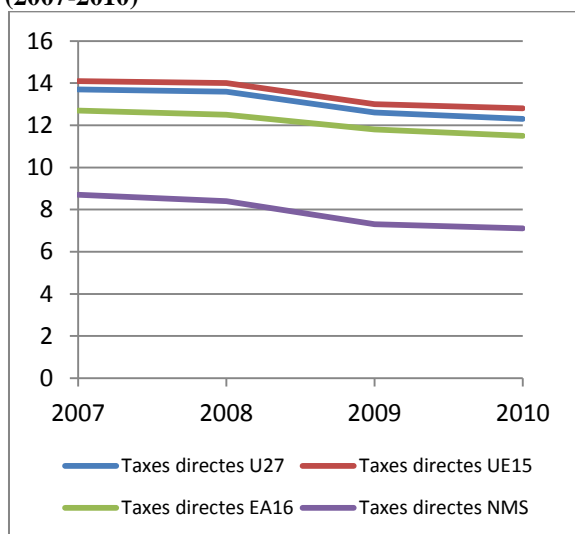


Figure 74. Recettes fiscales totales (excluant les cotisations sociales) en % du PIB (2007-2010)

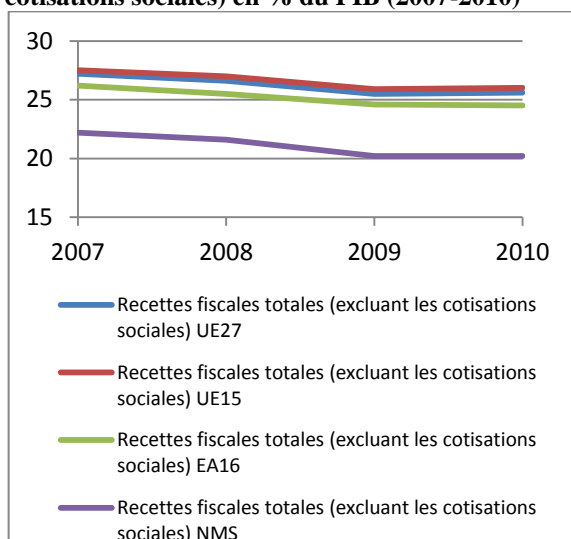


Figure 75. Recettes des taxes indirectes en % du PIB (2007-2010)

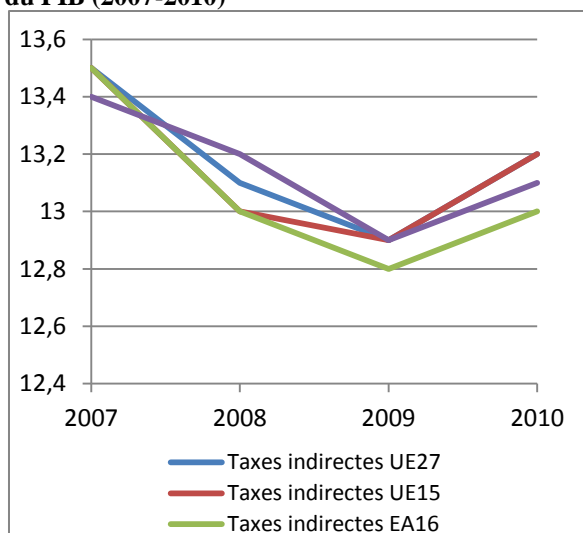


Figure 76. Recettes des cotisations sociales en % du PIB (2007-2010)

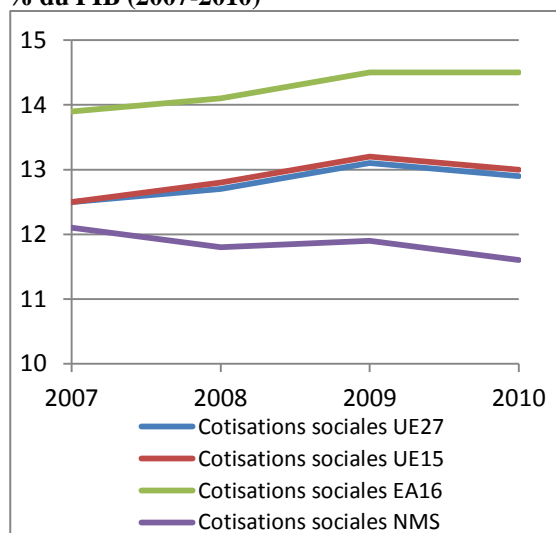
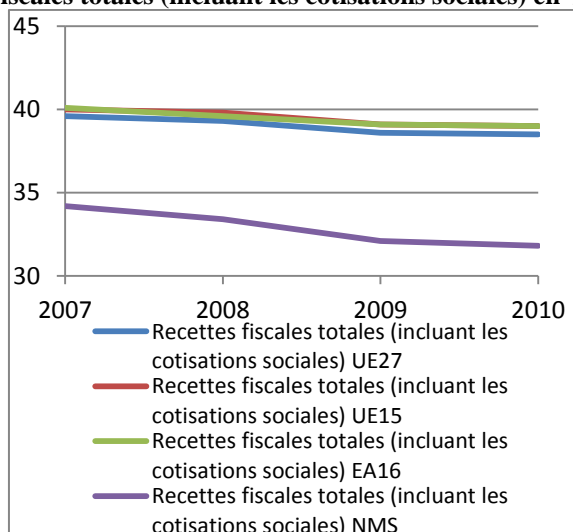
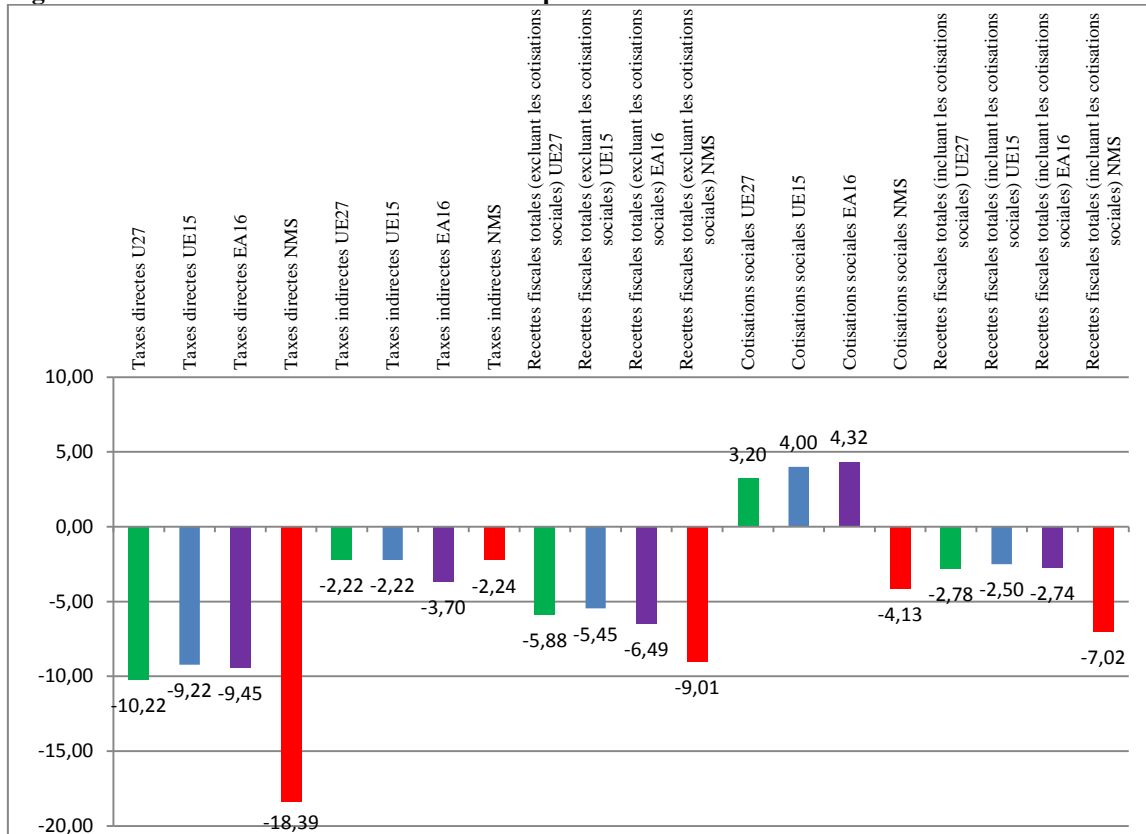


Figure 77. Recettes fiscales totales (incluant les cotisations sociales) en % du PIB (2007-2010)



Source : auteurs, données Bernardi (2011)

Figure 78. L'effet de la crise sur l'évolution du poids des recettes fiscales en % du PIB entre 2007-2010



Source : à partir des données de Bernardi (2011)

Tableau 37. Tendances de l'IRP et de l'IS dans l'UE: valeur courante en milliards d'euros, en % de variation annuelle et en % du PIB (2007-2009)

Impôt personnel sur le revenu	2007			2008			2009		
	Valeur	% de variation	% du PIB	Valeur	% de variation	% du PIB	Valeur	% de variation	% du PIB
UE27	1178	7,8	9,5	1193	1,3	9,5	1113	-6,7	9,4
EA16	802	7,6	8,9	839	4,7	9,1	810	-3,4	9
UE15	1135	7,2	9,8	1144	0,8	9,9	1075	-6	9,9
NMS	43	26,5	4,9	49	14	5	38	-22,4	4,4
Impôt sur les sociétés	2007			2008			2009		
	Valeur	% de variation	% du PIB	Valeur	% de variation	% du PIB	Valeur	% de variation	% du PIB
UE27	375	6,4	3	339	-10,6	2,7	228	-32,7	1,9
EA16	258	9,5	2,9	230	-12,2	2	151	-34,3	1,7
UE15	346	5	3	308	-12,3	2,7	205	-33,4	1,9
NMS	29	31,8	3,3	21	-38,1	2,1	23	9,5	2,6

Source: Bernardi (2011), à partir d'Eurostat, Avril 2011, Agrégats fiscaux des Comptes nationaux, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/dataset?p_product_code=GOV_A_TAX_AG La valeur 2009 pour l'Irlande est manquante.

La sous-estimation des effets systémiques au sein des structures fiscales nationales

L'étude de l'IS est insuffisante à caractériser l'évolution des systèmes fiscaux européens (convergence ou non) et le phénomène de concurrence fiscale (à la hausse ou à la baisse). Chaque type d'impôt a sa propre logique et des dynamiques singulières en fonction notamment des différences d'élasticité du facteur de production sur lequel il repose. Cela nous a conduits, dans la première partie, à étudier séparément chaque type d'impôt. Néanmoins, il ne faut pas sous-estimer les effets systémiques au sein des structures fiscales nationales, ce que nous verrons dans cette seconde partie. En effet, la concurrence entre systèmes fiscaux est spécifique car elle transforme un système. Autrement dit, la modification d'un impôt a des répercussions sur les autres taxes, les revenus tirés de cet impôt et les recettes globales.

D'un côté, une modification même marginale du système fiscal produit *in fine* un effet systémique renforcé par la double contrainte du PSC et de la concurrence par comparaison entre pays. Ainsi, à niveau de dépenses publiques et d'endettement public inchangés, la suppression de l'IS impliquerait d'augmenter les recettes fiscales obtenues d'un autre impôt du même montant. On trouve ainsi des propositions en faveur de l'adoption d'un nouveau *mix* fiscal, à niveau de dépenses publiques inchangé. En partant de l'hypothèse que l'imposition progressive des revenus et du patrimoine pèse lourdement sur le capital tandis que les taxes à la consommation et les cotisations sociales sont supportées par le travail. Alors, une orientation du *mix* fiscal vers ce dernier dans un contexte de globalisation économique rend possible le maintien d'un État-providence élargi (Kato, 2003). Néanmoins, outre le problème d'équité dans la répartition des charges fiscales, on peut objecter à cette proposition que le transfert de la fiscalité du capital au travail engendre (sous hypothèse que l'offre de travail est fixe) un niveau de taxation socialement inefficace. Il réduit l'offre de travail et donc diminue la demande de capital (le surplus de capital fait baisser le taux de rendement du capital). Cette proposition d'allègement de la taxation du capital par un transfert sur le travail nuit à long terme à l'accumulation du capital.

De l'autre, les interdépendances entre taxes donnent une plasticité propre à chaque système fiscal. Selon Sterdyniak et al. (1991, 84) « *la structure fiscale constitue, en effet, un tout dont les parties sont interdépendantes, puisque les défauts de certains impôts au regard de tel ou tel principes généraux (...) sont souvent compensés par l'existence d'un autre impôt qui y remédie en partie. Réduire fortement certains impôts, au nom de*

l'harmonisation, sans reconsidérer l'ensemble du système fiscal risque de déséquilibrer la structure des prélèvements en l'éloignant des objectifs visés ». Par exemple, la relation entre la taxation des hauts revenus des personnes et les revenus des sociétés relève, comme le suggère Laurent (2007), davantage des possibilités de transformations des revenus du travail en revenus du capital plutôt que de l'effet de la mobilité géographique des travailleurs qualifiés (dont la rémunération et la mobilité sont supposées plus grande que celles de la main d'œuvre peu qualifiée). Sur les figures 79 à 81, on note une certaine corrélation entre les taux marginaux d'IRP et les taux nominaux d'IS des pays de l'UE27. En outre, cette corrélation s'accroît entre 1995 et 2011. Outre les interdépendances fiscales entre juridictions, on peut souligner le poids des interdépendances financières et incitatives à l'intérieur même de chaque système fiscal. Ainsi, une partie de l'impôt sur les sociétés est reversé dans le cadre de l'IRP sous la forme de crédit d'impôt sur les revenus mobiliers. Or, l'uniformisation de l'IS et sa communautarisation au bénéfice de l'UE signifierait que plus un pays aura d'actionnaires plus il financera l'UE, puisque le crédit d'impôt serait à la charge des États dans le cadre de l'IRP, alors que l'IS bénéficiera à l'UE, créant une incitation aux États à décourager la détention d'actions par les résidents.

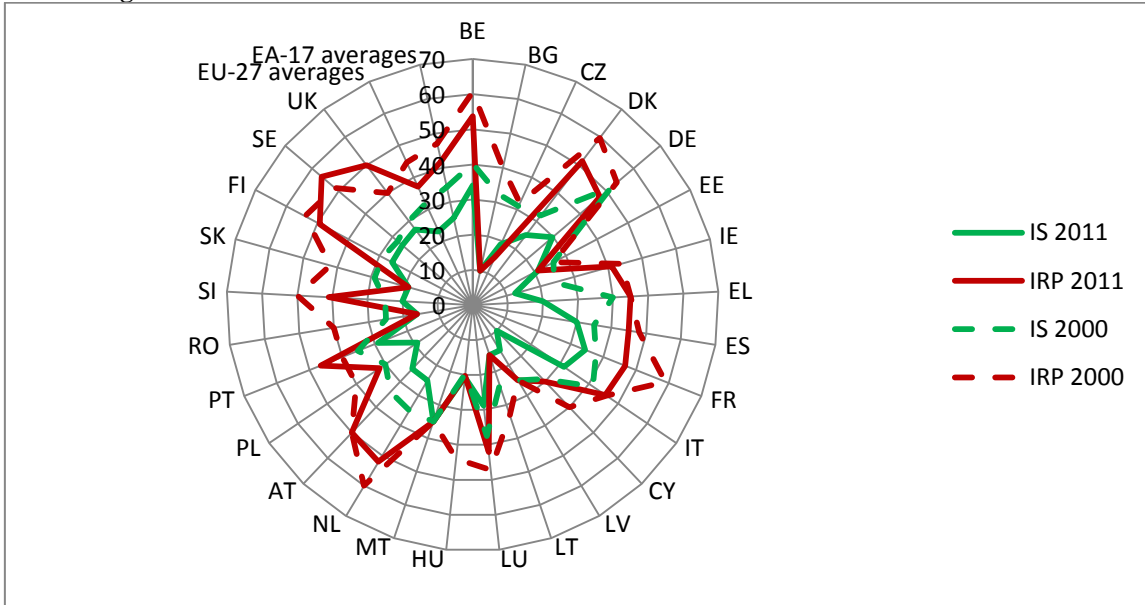
Par ailleurs, en ce qui concerne les revenus du capital, la théorie économique distingue deux types de revenus : l'un se fonde sur la récompense de la prise de risque et l'autre repose sur une rente de situation. Ainsi, Ganghof et Genschel (2007) rappellent la distinction économique entre les revenus du capital normaux et au-dessus de la normale. Les premiers sont les retours sur investissement (sans risque), par exemple du rendement attendu de l'achat d'une machine par une entreprise (au moins équivalent aux intérêts d'obligations souveraines). Les deuxièmes sont les retours réalisés sur l'innovation, le pouvoir de marché ou les compétences entrepreneuriales. Or, les IDE sont largement permis ou motivés par ces retours sur investissement au-dessus de la normale. Les mêmes IDE sont plus sensibles aux taux nominaux d'IS qu'aux taux effectifs. En effet, les rendements normaux des entreprises ne sont pas sensibles aux taux nominaux d'imposition si les entreprises ont à leur disposition des possibilités d'amortissement du capital, des crédits d'impôts et d'autres opportunités pour optimiser leur charge fiscale. En revanche, les profits anormaux sont plus sensibles aux taux nominaux car une plus grande part de profits sera soumise à ces taux. Ainsi, la baisse des taux nominaux d'IS et l'élargissement de l'assiette correspondent, dans la littérature, à une mise en conformité des systèmes fiscaux vers la neutralité fiscale vis-à-vis de l'épargne et de l'investissement depuis le

début des années 1980. Cependant, au lieu de les exonérer, taxer les surprofits plutôt que les profits normaux présente des avantages et peut accroître l'efficacité économique.

Dans ce sens, le modèle DIT (*Dual Income Tax*) combine une *flat tax* sur les revenus et des taxes progressives sur les dépenses. Généralement, les revenus du capital sont imposés à un taux proportionnel uniforme modéré compris entre 25 et 30 % tandis que les salaires sont taxés avec des taux gradués jusqu'à 60 % (taux marginal supérieur). Au-dessus d'un rendement normal du capital investi estimé par l'administration fiscale, tous les revenus « résiduels » sont taxés comme des salaires. Dans les pays nordiques, cette formule s'applique aux sociétés non incorporées et aux petites entreprises dont certains des propriétaires sont aussi les gérants/managers. En Norvège, ce régime fiscal se traduit par un taux d'imposition uniforme des revenus « normaux » du capital de 28 %, d'imposition progressive des revenus du travail jusqu'au taux marginal de 43,5 % et les surprofits sont imposés au niveau des actionnaires au taux de 48 % (Sorensen, 2005). En Italie, ce régime fiscal s'appliquait dès 1998 à toutes les entreprises (rendement normal à 19 %, le reste à 37 % ou au taux marginal d'IRP de 46 %) mais il fut supprimé en raison de son aspect négatif sur l'attractivité des IDE (surprofits).

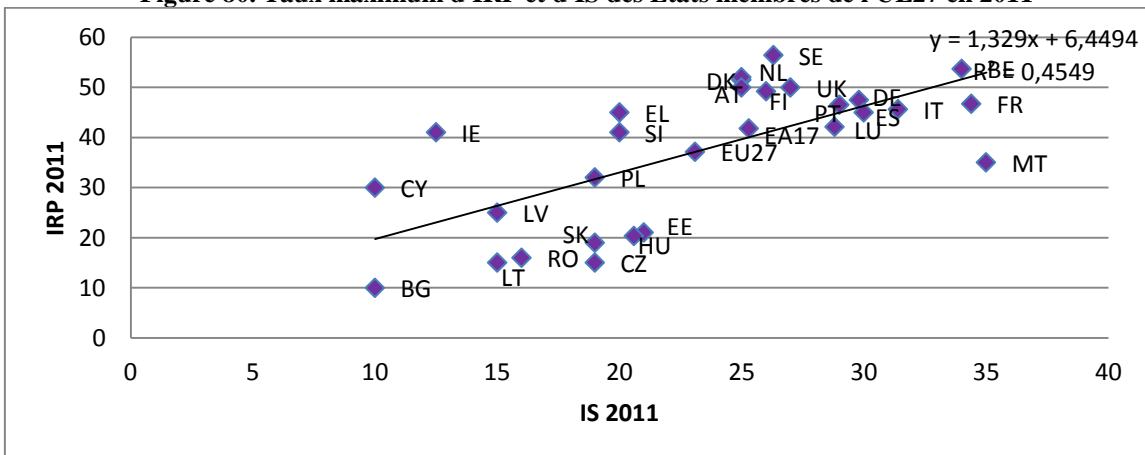
Dès lors, la concurrence fiscale tend à réduire l'efficacité du *design* fiscal en réduisant les taux nominaux en matière d'imposition des surprofits ainsi qu'en élargissant les bases en matière d'imposition des profits normaux, ce qui réduit les possibilités d'allègements fiscaux orientés vers l'amélioration des profits normaux (Ganghof et Genschel, 2007). Par conséquent, dans un premier temps, la course vers le bas des taux d'IS accroît l'écart entre le taux d'IS et le taux marginal d'IRP (*tax rate gap effect*) puis dans un deuxième temps, elle contraint les taux marginaux d'IRP (*pull down effect*).

Figure 79. Taux maximum d'IRP et d'IS des États membres de l'UE27 en 2000 et 2011



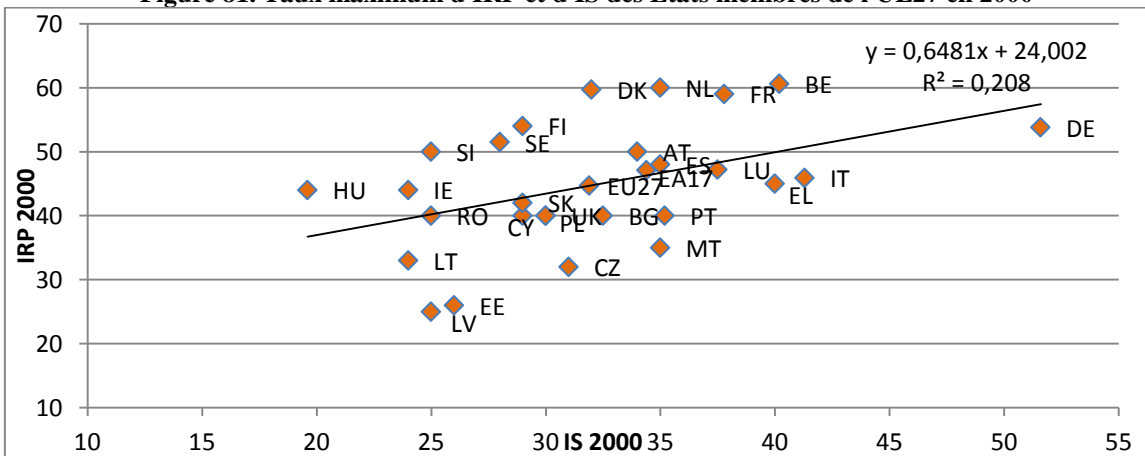
Source : Données Eurostat, 2011

Figure 80. Taux maximum d'IRP et d'IS des États membres de l'UE27 en 2011



Source : Données Eurostat, 2011

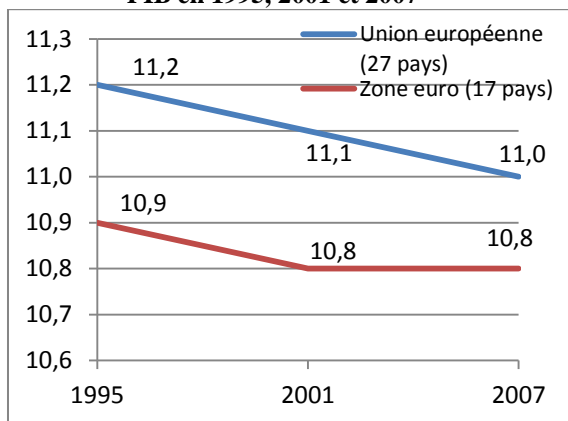
Figure 81. Taux maximum d'IRP et d'IS des États membres de l'UE27 en 2000



Source : Données Eurostat, 2011

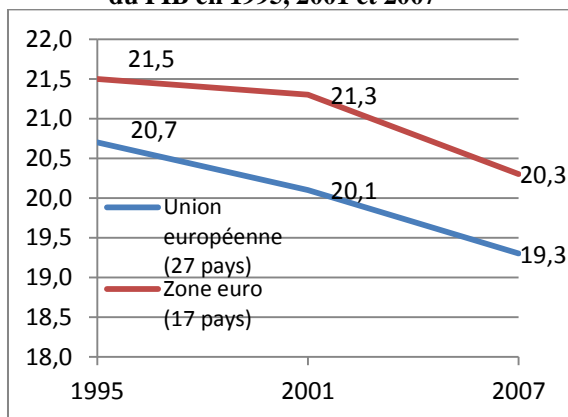
Dans un contexte de pénurie des recettes publiques rendues plus onéreuses par les primes de risques sur les obligations d'États, les recettes fiscales prennent une acuité particulière. Ainsi, tel un jeu de vase communicant, le même constat d'interdépendance peut être réalisé en matière de distribution fiscale selon la classification technique (taxes directes, indirectes et cotisations sociales). Un constat similaire peut être dressé en matière de distribution fiscale selon la fonction économique (taxes sur la consommation, le travail et le capital). Dans cette perspective, et en dépit des changements significatifs de la part de taxes à la consommation dans certains États membres, on remarque que la part des recettes fiscales issues des taxes à la consommation en % du PIB est particulièrement stable entre 1995 et 2007 entre 11,2 et 11 % en moyenne du PIB de l'UE27). En revanche, l'imposition du travail a baissé de 1,4 point de % en moyenne de l'UE27 sur la même période de 20,7 à 19,3 % du PIB. Tandis que, contrairement à une idée reçue, l'imposition du capital bondit de 7,5 % à 9,4 % du PIB en moyenne de l'UE27 (soit + 1,9 point de %), même si son poids est largement dépendant des cycles économiques (cf. figures 82 à 83).

Figure 82. Taxes sur la consommation en % du PIB en 1995, 2001 et 2007



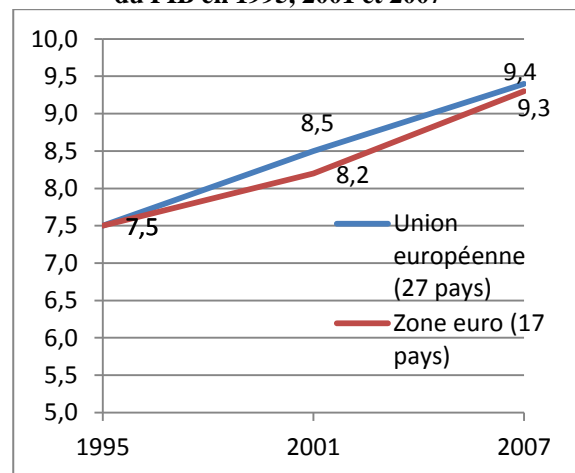
Source : Données Eurostat (2012)

Figure 83. Imposition du travail – total, en % du PIB en 1995, 2001 et 2007



Source : Données Eurostat (2012)

Figure 84. Imposition du capital - total, en % du PIB en 1995, 2001 et 2007



Source : Données Eurostat (2012)

Sous-section 3.1.2 Les turbulences fiscales en Europe : construction d'un indice de turbulence fiscale

Raisonnement en moyenne n'est toutefois pas satisfaisant. Certains travaux ont montré une certaine persistance de l'hétérogénéité fiscale européenne en termes de structures fiscales. Dans l'hypothèse d'un système fiscal fédéral européen, Monnier (2000) s'interroge sur l'effort budgétaire que doivent accomplir les administrations des 12 États membres pour converger vers les « structures fiscales moyennes » de l'UE12, obtenues en faisant la moyenne pondérée par le poids des recettes fiscales de chaque pays dans l'ensemble des recettes fiscales collectées au sein de l'UE. Il obtient ainsi deux indicateurs des différences structurelles : d'une part, des écarts nationaux à la moyenne pour une même année et d'autre part, des écarts nationaux de l'année n à la moyenne pour une année de référence (1988). L'auteur calcule ensuite des moyennes et des écarts-types d'écarts totaux et d'écarts par catégorie fiscale (revenu des ménages, des entreprises, prix des produits, coûts du travail). Les résultats montrent une relative stabilité des écarts totaux et par catégorie, notamment pour l'Allemagne et la Belgique qui sont très proches de la moyenne européenne. Parmi un deuxième groupe de pays dont les écarts totaux sont compris entre 20 et 30 % de la moyenne européenne, certains se rapprochent de la moyenne européenne (Espagne), pour d'autres les écarts sont stables (France, Luxembourg, Irlande), tandis que d'autres s'en éloignent (Italie, RU). Un troisième et dernier groupe se situe autour de 40 points (Danemark, Grèce, Portugal, Pays-Bas). L'auteur en conclut que les structures fiscales des douze États membres ont été peu affectées par l'harmonisation induite par la création du Marché Unique, sur la période 1988-1996. Il n'y a pas de tendance spontanée à l'harmonisation des fiscalités nationales, ce qui nous indique que seules des mesures contraignantes et une coordination volontaire des politiques fiscales sont à même d'œuvrer au rapprochement des fiscalités nationales vers la moyenne européenne, si tel est l'objectif souhaité.

Nous nous intéresserons aux modifications de structures fiscales entre 1995, 2001 et 2007. Néanmoins, notre méthode des indices de turbulences se différencie des travaux de Monnier (2000) dans la mesure où nous n'étudions pas la convergence des structures fiscales à la moyenne européenne (arbitraire), mais simplement les variations des écarts entre les structures fiscales. Sur la base des travaux d'Ashworth et Heyndels (2002), nous

mesurons le changement de structure fiscale pour 25 pays européens¹⁹⁸ d'une année à une autre (entre 1995-2001 par exemple, puis entre 2001 et 2007) en créant un « indice de turbulence fiscale ». Celui ci mesure pour la structure fiscale d'un pays i à l'année t la modification de sa structure avec l'année précédente ($t-1$). La structure fiscale reflète l'état de la distribution des recettes fiscales à travers les différentes sources d'imposition (36 variables fiscales) selon cinq types de classifications (soit 5 groupes de variables). Considérant n différentes taxes, la structure fiscale du pays i à l'année t (R^i_t) est donné par

$$R^i_t = (R^i_{1t}, R^i_{2t}, \dots, R^i_{nt})$$

$$1 \geq R^i_{j,t} \geq 0$$

$$\sum R^i_{j,t} = 1$$

Où $R^i_{j,t}$ est la part de taxe j dans le total des recettes fiscales i de l'année t . L'indice de turbulence fiscale est donc ΔR^i_t

$$\text{Tel que } \Delta R^i_t = \sum_{j=1}^n |R^i_{j,t} - R^i_{j,t-1}|$$

$$1 \geq \Delta R^i_t \geq 0$$

L'indice prend une valeur de 0 si la structure fiscale en $t-1$ et t est identique ; il prend sa valeur maximum de 1 si la structure fiscale a changé complètement (toutes les taxes augmentent (ou diminuent) entre $t-1$ et l'année t). Pour cela, nous avons récoltés les données annuelles pour 3 années (1995, 2001, 2007) de 33 variables fiscales (les R^i_t) pour les 25 pays (la Bulgarie et la Roumanie ne disposant pas de données complètes pour 1995). Les résultats sont donnés dans le tableau 38.

Tableau 38. Résultats statistiques des indices de turbulences fiscales par groupes de variables

Indices de turbulence 95-01									
1		2		3		4		5	
Min.	0,0437	Min.	0,0323	Min.	0,0100	Min.	0,0150	Min.	0,0001
1st Qu.	0,1009	1st Qu.	0,1027	1st Qu.	0,0430	1st Qu.	0,0470	1st Qu.	0,0298
Median	0,1266	Median	0,1163	Median	0,0660	Median	0,0800	Median	0,0594
Mean	0,1726	Mean	0,1329	Mean	0,0786	Mean	0,0811	Mean	0,0759
3rd Qu.	0,1860	3rd Qu.	0,1598	3rd Qu.	0,0990	3rd Qu.	0,1020	3rd Qu.	0,1212
Max.	0,8109	Max.	0,3160	Max.	0,2250	Max.	0,1590	Max.	0,2151
Indices de turbulences 01-07									
1		2		3		4		5	
Min.	0,0284	Min.	0,0451	Min.	0,0132	Min.	0,0202	Min.	0,0114
1st Qu.	0,0728	1st Qu.	0,0660	1st Qu.	0,0270	1st Qu.	0,0456	1st Qu.	0,0311
Median	0,1138	Median	0,0994	Median	0,0424	Median	0,0755	Median	0,0522
Mean	0,1175	Mean	0,1115	Mean	0,0581	Mean	0,0856	Mean	0,0847
3rd Qu.	0,1343	3rd Qu.	0,1332	3rd Qu.	0,0886	3rd Qu.	0,1191	3rd Qu.	0,0965
Max.	0,2763	Max.	0,2490	Max.	0,1412	Max.	0,2137	Max.	0,2821

Source : auteur

La réalisation du test t de Student permet de répondre à la question suivante : les moyennes des deux groupes de variables (correspondant aux deux sous-périodes) sont-elles

¹⁹⁸ Les données ne sont pas disponibles en totalité pour la Bulgarie et la Roumanie en 1995.

significativement différentes compte-tenu de la taille des groupes et de la dispersion observée dans chacun des deux groupes ?

La lecture des boîtes à moustaches (*boxplot* à la Tukey) suggère déjà une distribution normale des échantillons (médiane au centre) et l'égalité approximative des variances (écarts interquartiles à peu près semblable selon le principe d'homoscédasticité). Néanmoins, la proximité des médianes et le chevauchement des boîtes indiquent qu'il n'y a pas une différence significative entre les échantillons. Il convient donc de réaliser un Test *t* de Student pour deux échantillons appariés¹⁹⁹ (cf. tableau 39).

Tableau 39. Résultats des tests *t* de Student pour deux échantillons appariés

<i>t</i> de Student	1,793	1,3453	1,8224	-0,3503	0,9399
Degré de liberté	24	24	24	24	24
p-valeur	0,08559*	0,1911	0,08088*	0,7292	0,3566
Intervalle de confiance	-0,008321334 0,118473334	-0,0114332 0,0542412	-0,002721417 0,043793417	-0,03117704 0,02212904	-0,04723446 0,01767446
Moyenne des différences	0,055076	0,021404	0,020536	0,004524	-0,01478
Rejet ou non de H0	On peut rejeter H0	On ne peut pas rejeter H0	On peut rejeter H0	On ne peut pas rejeter H0	On ne peut pas rejeter H0

Note: **** = significatif au seuil de 0,01 ; ** = significatif au seuil de 0,05 ; * = significatif au seuil de 0,10.

On détecte bien une différence significative ($P = 0,1$) pour le premier et le troisième groupe dont le sens est *positif* (à savoir, les valeurs « 1995-01 » sont en moyenne significativement *supérieures* aux valeurs « 2001-07 »). On voit ici l'importance d'utiliser un test adapté à la situation traitée. Nous serions passés complètement à côté de l'effet en utilisant un test non apparié.

¹⁹⁹ Notre premier test sur données non appariées donne les résultats suivants. L'hypothèse de départ (hypothèse nulle H0) est celle de l'égalité entre les moyennes observées des deux groupes (par conséquent, H1 est l'hypothèse de différence). Autrement dit, on part de l'hypothèse que les moyennes des deux échantillons sont égales. En outre, concernant la taille des échantillons, le degré de liberté (df en anglais) qui correspond au nombre de valeurs effectivement déterminées aléatoirement dans le test statistique se note k où $k = n_a + n_b - 2$, soit (effectif du groupe a + effectif du groupe b - 2). La formule de calcul de *t* pour deux échantillons indépendants de variances égales revient à diviser la différence des moyennes des groupes par la variabilité des groupes. La valeur de *t* doit ensuite être confrontée empiriquement à la table de loi de Student afin de pouvoir rejeter ou accepter empiriquement l'hypothèse nulle d'égalité des moyennes. Pour le premier groupe de variables qui nous donne les meilleurs résultats, la valeur de *t* est égale à 1,6803. Le degré de liberté est de 30,863. La p-valeur est égale à 0,103. Il faut que la p-valeur soit inférieure à 0,05 (5%, ou à la limite à 10%) si l'on prend ce seuil de signification statistique. Or, $0,103 > 0,05$, on ne peut pas rejeter l'hypothèse H0 (hypothèse d'égalité des moyennes). On ne peut donc pas conclure que les échantillons d'indices de turbulences entre les deux sous-périodes sont significativement différents d'un point de vue statistique. Autrement dit, que leur différence est supérieure à la simple erreur d'échantillonnage que l'on pourrait observer dans la grande majorité (95 %) des cas. L'intervalle de confiance est -0.01178631 et 0.12193831. Les moyennes sont respectivement 0,172580 et 0,117504. On doit donc pour tous les groupes conserver l'hypothèse nulle d'égalité des moyennes. Dire que les moyennes des deux échantillons diffèrent pour le groupe 1 et 3 implique une probabilité de 10 % d'erreur (20% pour le groupe 2 ; 73 % pour le groupe 4 et 65 % pour le groupe 5).

Néanmoins, comme nos échantillons sont petits, et en particulier comme notre variable est anormalement distribuée (beaucoup de valeurs 0 ou de valeurs élevées), il est préférable de confirmer les résultats du test t de Student par un test non paramétrique tel le *test W de Wilcoxon* (ou le *test de Mann-Whitney-Wilcoxon*). Ce test raisonne non pas sur les valeurs mais sur leurs rangs relatifs. Nous pouvons donc les utiliser chaque fois que l'on peut hiérarchiser les individus. Ce test ne compare pas les moyennes mais les médianes. Lorsque nous sommes face à des échantillons appariés et des variables ne suivant pas la loi normale, alors la comparaison de deux moyennes se réalise à partir du test W de Wilcoxon pour séries appariées. Les tests W de Wilcoxon pour des échantillons appariés confirment nettement les résultats précédents en rejetant l'hypothèse nulle pour les groupes de variables 1 et 3 (cf. tableau 40).

Tableau 40. Résultats des tests W de Wilcoxon pour deux échantillons appariés

W de Wilcoxon	230	206	232	162	146
Degré de liberté					
p-valeur	0,07098*	0,2521	0,06263*	1	0,6721
Intervalle de confiance	-0.00315 0.07380	-0.0094 0.0461	-0.00125 0.04245	-0.0251 0.0248	-0.04375 0.02190
Médiane	0.0282	0.01815	0.016	-0.00025	-0.00725
Rejet ou non de H0	On peut rejeter H0	On ne peut pas rejeter H0	On peut rejeter H0	On ne peut pas rejeter H0	On ne peut pas rejeter H0

Note: **** = significatif au seuil de 0,01 ; ** = significatif au seuil de 0,05 ; * = significatif au seuil de 0,10.

Interprétation des *boxplot*

L'analyse du premier groupe de variable s'intéresse aux changements fiscaux dans l'utilisation des types de taxes et d'impôts (TVA, IS, IRP, etc.). Les valeurs extrêmes apparaissent sous la forme de ronds. Ici, nous avons à la cime du premier *boxplot* (ou boîte à moustache) la Slovénie (0,81) et la Lettonie (0,33) (cf. figure 85). Ces deux pays se distinguent des autres États membres par un fort indice de turbulence. Pour le deuxième *boxplot*, c'est Chypre qui en est la valeur extrême (0,27). Toutefois, la dispersion des indices de turbulence mesurée par les boîtes se réduit entre les deux périodes. Le haut de la boîte est le 1^{er} quartile tandis que le bas correspond au 3^e quartile. Les moustaches ne sont pas des valeurs réelles mais des indices de dispersion construits représentant 1,5 fois l'intervalle interquartile Q3-Q1. La moyenne des indices est assez stable sur les deux périodes.

Figure 85. *Boxplot* des distributions des indices de turbulences pour les pays de l'UE25 (Groupe 1)

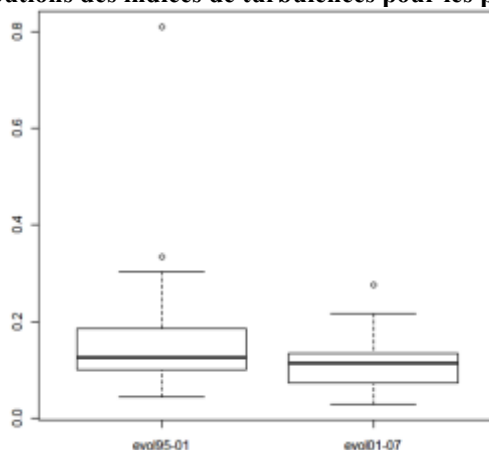
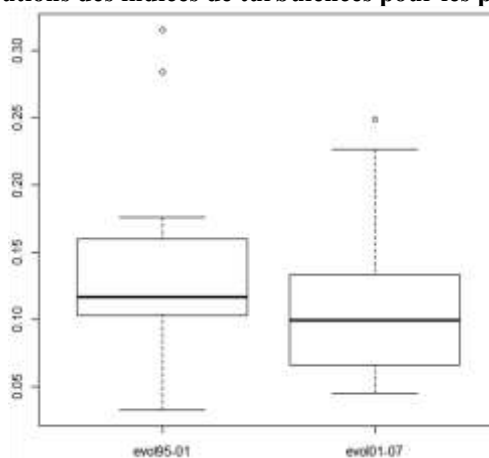
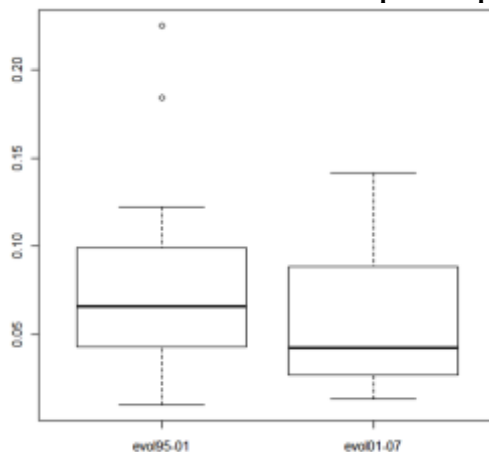


Figure 86. *Boxplot* des distributions des indices de turbulences pour les pays de l'UE25 (Groupe 2)



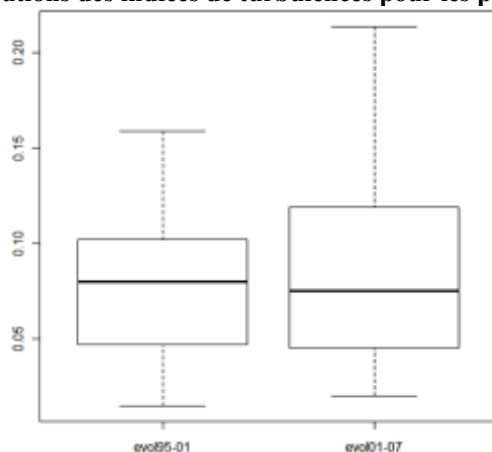
Concernant le deuxième groupe de variable qui s'intéresse à l'incidence des taxes au niveau désagrégé (taxe sur le travail payée par les employés, les employeurs, etc.), la distribution générale des indices apparaît relativement semblable à la précédente (cf. figure 86). Néanmoins, hormis les valeurs extrêmes des Pays-Bas (0,32) et de la Lettonie (0,28) sur la première période, la distribution (haut de la moustache) est plus étirée vers le haut sur la deuxième période et avec Malte (0,25) comme valeur extrême.

Figure 87. *Boxplot* des distributions des indices de turbulences pour les pays de l'UE25 (Groupe 3)



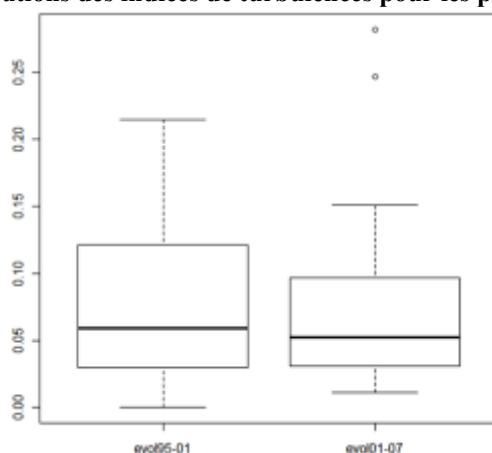
Le groupe 3 s'intéresse aux variations dans la structure des impôts selon leur classification administrative : direct, indirect, cotisations sociales. Ces *boxplot* nous montrent une moyenne très faible pour chacune des deux périodes, avec une distribution assez resserrée sous la valeur 0,15 (cf. figure 87). Seules deux valeurs extrêmes se situent pour la première période au-delà de ce seuil. Il s'agit de la Pologne (0,22) et de la France (0,18).

Figure 88. *Boxplot* des distributions des indices de turbulences pour les pays de l'UE25 (Groupe 4)



Le groupe 4 s'intéresse aux variations dans la structure des impôts selon leur incidence au niveau agrégé : travail, capital, consommation, environnement. Il n'y a pas de valeur extrême mais à la fois une grande homogénéité des structures fiscales étudiées selon cette classification et une bonne stabilité de la distributions des indices entre les deux périodes, même si on constate une augmentation de la dispersion entre 1995-01 et 2001-07 (cf. figure 88).

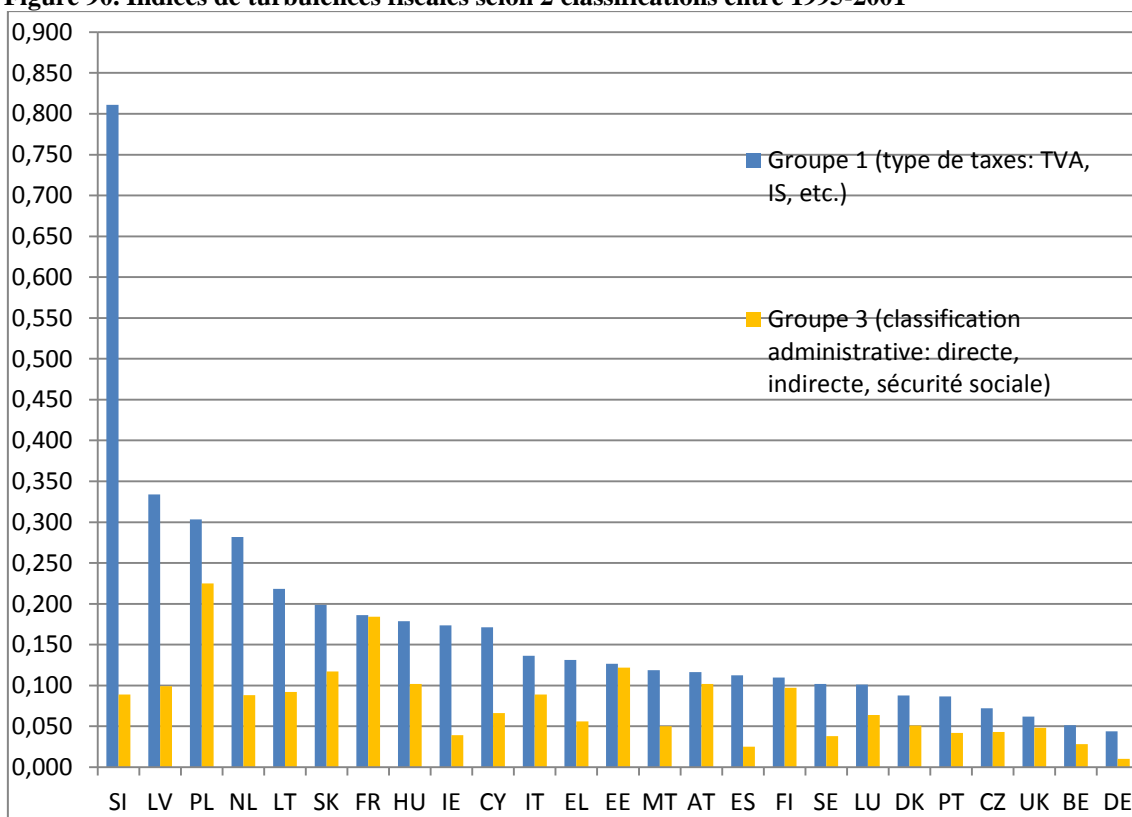
Figure 89. *Boxplot* des distributions des indices de turbulences pour les pays de l'UE25 (Groupe 5)



Le cinquième et dernier groupe s'intéresse aux variations dans la structure des impôts selon leur répartition entre les niveaux de gouvernements : local, régional, central, européen, organismes de sécurité sociale. La distribution des indices de turbulences se

réduit entre les deux périodes (cf. figure 89). Néanmoins, on remarque deux (trois) valeurs extrêmes : l'Espagne (0,28) et le Danemark et la Lettonie confondus (0,24).

Figure 90. Indices de turbulences fiscales selon 2 classifications entre 1995-2001



Source : auteur

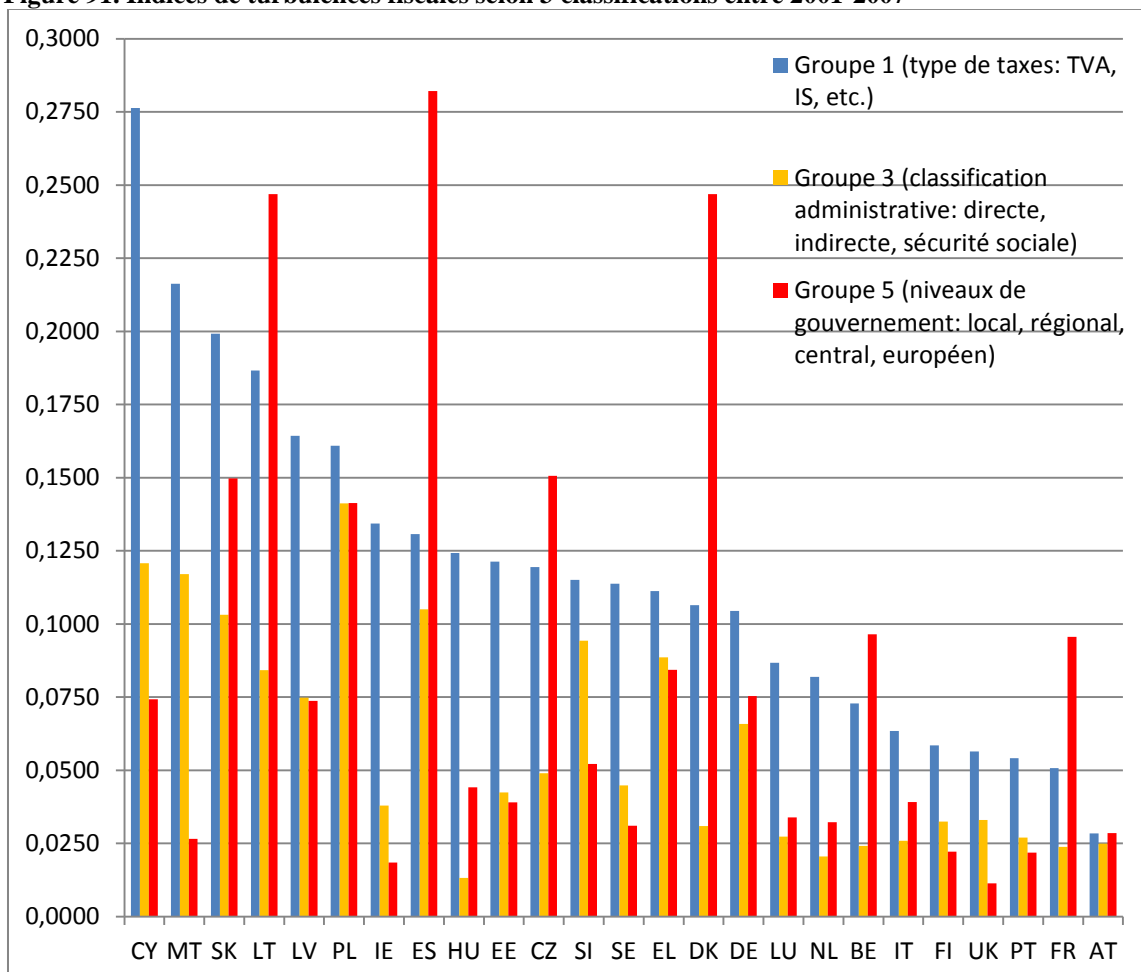
La figure 90 présente l'indice de turbulence fiscale par groupe de variables et par pays de la période 1995-2001. Ainsi, on remarque que la Slovénie a un indice de turbulence très élevé ($>0,8$) pour les variables du premier groupe. En effet, la Slovénie ne prélève pas de TVA en 1995 tandis que cet impôt représente 22,06 % du total des recettes fiscales en 2001. En contrepartie, les autres taxes indirectes sur les produits (y compris les droits de douanes) passent de 38,16 à 3,58 % des recettes totales entre 1995 et 2001. Pour ce même groupe de classification fiscale, on constate que la Lettonie a également un indice de turbulence fiscale important ($>0,325$). Cela s'explique principalement par trois changements dans la structure fiscale de ce pays. D'abord, la Lettonie réduit le poids de la TVA sur la période qui passe de 27,78 % des recettes totales en 1995 à 23,55 % en 2001. Puis, l'IRP augmente de 16 % à 19,28 % des recettes totales sur la période. Enfin, la Lettonie a généralisé les cotisations sociales employés qui grimpent de 0,95 à 8,25 % des recettes fiscales totales entre 1995 et 2001. Ces deux exemples servent à montrer l'ampleur des réformes de structures des systèmes fiscaux européens, lesquelles sont relativement indépendantes les unes des autres entre pays.

Notons que la France et la Pologne se singularisent par un indice de turbulences fiscales élevé sur la période 1995-2001 en matière de structure des recettes fiscales par niveau administratif. Ces deux pays procèdent toutefois à des réformes de sens opposées. Tandis que la France bascule une partie des cotisations sociales (43,6 % des recettes totales en 1995 contre 36,8 % en 2001) en impôts directs (19,7 % en 1995 à 28,9 % en 2001), la Pologne oriente son système fiscal majoritairement sur les cotisations sociales (30,5 % en 1995 contre 41,6 % en 2001) au détriment de l'imposition directe (31,6 % en 1995 contre 20,7 % en 2001).

L'analyse de cette période se poursuit avec la Pologne, mais cette fois en matière de structure fiscale par niveaux de gouvernements. En adéquation avec la remarque précédente, ce pays enregistre un indice de turbulence élevé pour le groupe de variables 5 puisqu'il transfère une partie des impôts centraux (57,36 % en 1995 et 50 % en 2001) au bénéfice des organismes de Sécurité sociale (30,5 % en 1995 et 41,5 % en 2001).

Enfin, nous pouvons conclure que l'Allemagne a une structure fiscale stable sur la période 1995-2001 quels que soient les groupes étudiés.

Figure 91. Indices de turbulences fiscales selon 3 classifications entre 2001-2007



A partir de la figure 91 qui met en avant les turbulences fiscales de la période 2001-07, nous constatons d'importants changements dans la structure fiscale de Chypre ($> 0,27$) et de Malte ($>0,20$) pour le premier groupe de variables. La structure fiscale de Chypre s'est modifiée en faveur de la TVA (19,98 % en 2001 contre 27,2 % en 2007) et des autres taxes sur la production (3,14 % en 2001 contre 7,07 % en 2007) au détriment de l'imposition des revenus des sociétés (20,02 % en 2001 contre 16,56 % en 2007) et des autres taxes sur les produits (8,61 % en 2001 contre 4,67 % en 2007).

La structure fiscale de Malte connaît une évolution radicalement différente puisque la part des cotisations sociales employeurs (10,27 % en 2001 et 7,63 % en 2007) et employés (10,25 % en 2001 et 7,61 % en 2007) diminuent au profit d'une contribution supplémentaire de l'imposition des revenus des sociétés (10,6 % en 2001 contre 19,42 % en 2007).

Contrairement à la période 1995-2001, il est frappant de voir que la période 2001-07 se traduit par une profonde perturbation des structures de recettes fiscales par niveaux de gouvernements. Nous nous intéresserons plus particulièrement à l'Espagne, à la Lituanie, au Danemark et dans une moindre mesure à la République Tchèque, à la Belgique et à la France. D'abord, l'Espagne ($> 0,27$) connaît une progression de la régionalisation de la fiscalité très forte (7,71 % en 2001 contre 21,64 % en 2007) au détriment du pouvoir central (48,3 % en 2001 contre 38,35 % en 2007). Ensuite la Lituanie connaît un mouvement inverse qui transfère une partie des ressources fiscales locales (20 % en 2001 à 10,14 % en 2007) au niveau central (42,6 % en 2001 à 53,06 % en 2007). Le Danemark procède pareillement puisque les recettes fiscales centrales augmentent (61,2 % en 2001 contre 73,46 % en 2007) tandis que les recettes fiscales locales diminuent (35,1 % en 2001 contre 24,33 % en 2007).

Nous pouvons également signaler le changement de structure fiscale tchèque qui bascule une partie des recettes fiscales centrales (77,1 % en 2001 à 69,57 % en 2007) vers les collectivités locales (11,2 à 14,1 %), les organismes de sécurité sociale (11,7 % à 15,39 %) et les institutions européennes (de 0 à 0,94%). Contrairement à l'Espagne, la part des recettes fiscales belges allouées aux régions est particulièrement stable (24 %). En revanche, le niveau central (34,8 en 2001 à 30,18 % en 2007) perd des points de recettes au profit des organismes de sécurité sociale (34,6 à 38,64 %).

Enfin, la France continue de répartir sur la période ses prélèvements sur les organismes de Sécurité sociale (48,5 en 2001 et 51,2 % en 2007) et les collectivités locales (9,4 % en

2001 et 11,38 % 2007). Ce pays est ainsi, de très loin, le seul dont plus de 50 % des recettes fiscales sont gérées par les organismes de Sécurité sociale. Les suivants sont la Slovaquie et la Belgique avec respectivement 39,26 et 38,64 % en 2007. Symétriquement, la France est ainsi et contrairement à une idée répandue un des pays où l'État prélève le moins de recettes fiscales en % du total des recettes (cf. figures 92 et 93).

Figure 92. Part des recettes fiscales reçues par le niveau central (État) en % du total des recettes fiscales en 2007

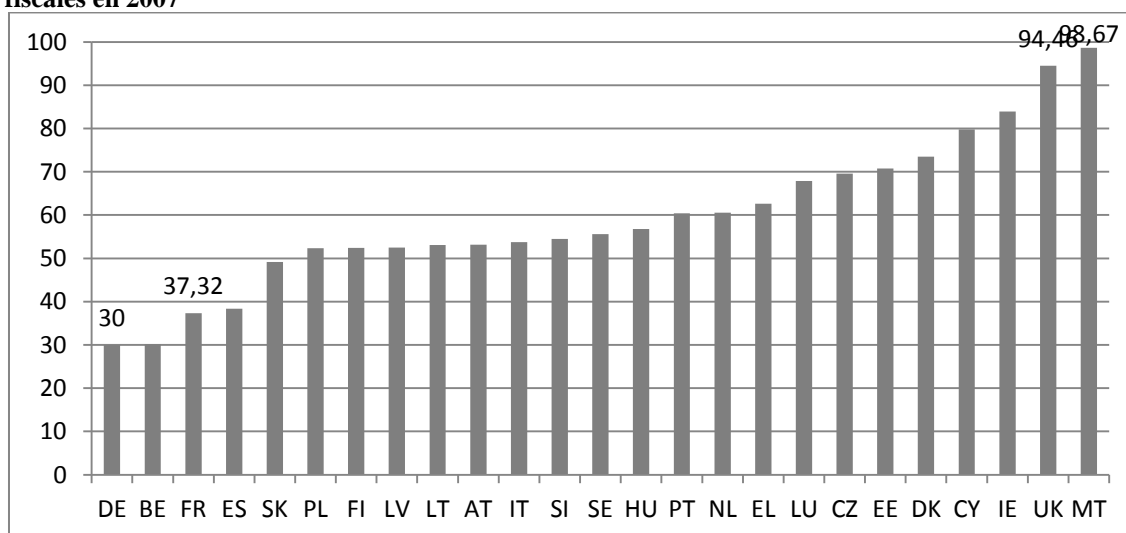
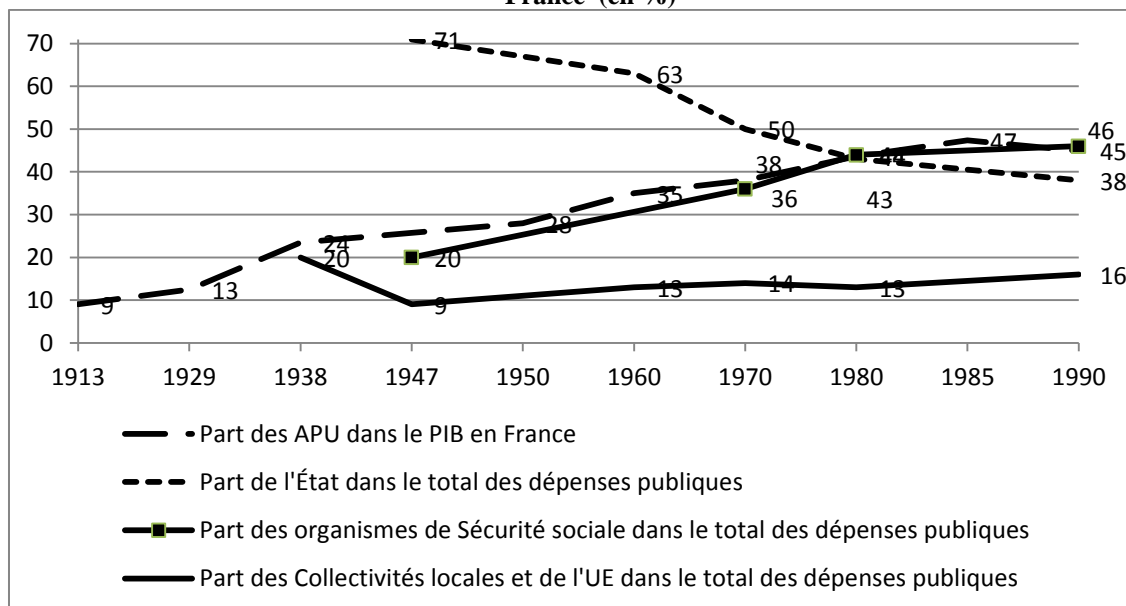


Figure 93. Évolution de l'agrégat et de la structure des dépenses des administrations publiques en France (en %)



Source : Calculs de Percebois (1991) à partir des diverses prises dans André C. et Delorme R. (1983), *L'État et l'économie*, Le Seuil, 1983, et Maddisson A., *L'économie mondiale au XXe siècle*, OCDE, 1989, cité dans Percebois (1991, 32).

Pour conclure, nous nous intéressons, en raison de son rôle et de son poids économiques, à l'Allemagne, dont les indices de turbulences fiscales sont relativement plus forts sur la période 2001-2007 que sur la période 1995-2001 (cf. tableau 41). Nous

constatons, à partir du groupe 4 sur données agrégées, que l'Allemagne opère un transfert de la fiscalité du travail (60,3 % en 2001 contre 54,62 % en 2007) vers le capital (13,6 % en 2001 contre 18,39 % en 2007). Plus précisément, les données désagrégées du groupe 2, nous montrent que la part des taxes sur le travail payées par l'employeur (18,46 contre 16,61 %) et l'employé (35,34 contre 31,62 %) diminuent au détriment des revenus du capital des sociétés (4,34 contre 7,65 %) et des revenus du capital des ménages (0,83 contre 1,6 %).

Ce mouvement des parts des revenus du capital des sociétés et des ménages reflète une certaine normalisation de ce pays pour lesquelles l'Allemagne était peu imposée. L'Allemagne passe ainsi de la 23^e à la 21^e place en matière de recettes prélevées sur les revenus du capital des entreprises entre 2001 et 2007 et de la 18^e à la 16^e place en matière de recettes prélevées sur les revenus du capital des ménages. Elle reste largement en dessous des moyennes de l'UE25 pour ces catégories fiscales (8,5 % en 2001 et 9,8 % en 2007 pour les sociétés et 1,7 % en 2001 et 2,2 % en 2007 pour les ménages).

Notons tout de suite que les 3 points supplémentaires de TVA introduits en 2007 n'ont pas encore produit leurs effets sur la part des recettes provenant de la consommation, ni les nombreuses réformes de baisse des taux d'imposition des sociétés entrées en vigueur en 2007 et 2009, dans les données que nous utilisons.

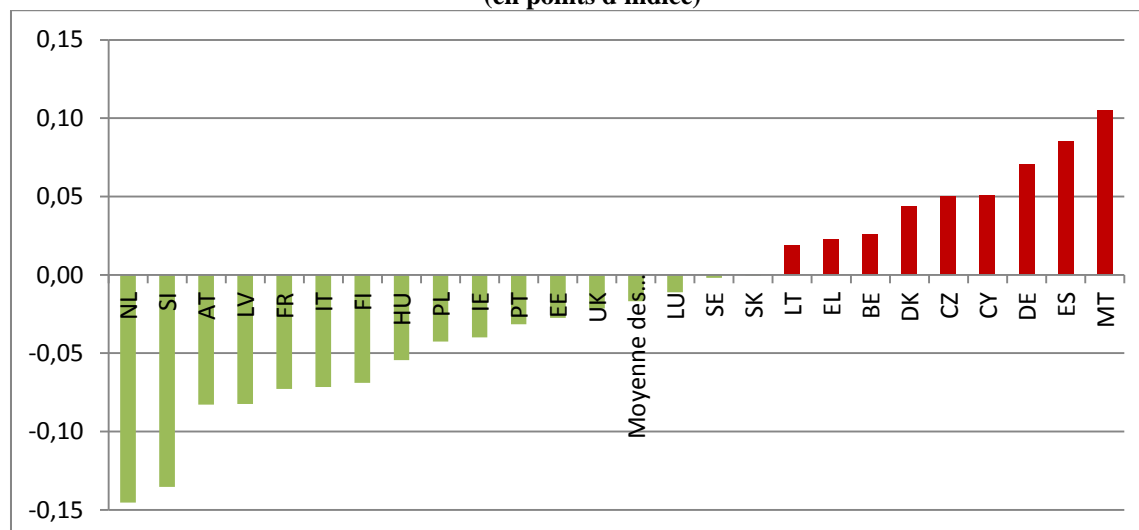
Tableau 41. Indices de turbulences allemands par groupes de variables pour les deux sous-périodes 1995-01 et 2001-07

	Groupe 1 (type de taxes: TVA, IS, etc.)	Groupe 2 (incidence désagrégée: taxe sur le travail des employés, des employeurs, taxe sur le capital des revenus des entreprises, des ménages, etc.)	Groupe 3 (classification administrative: directe, indirecte, sécurité sociale)	Groupe 4 (incidence agrégée: consommation, travail, capital, environnement)	Groupe 5 (niveaux de gouvernement: local, régional, central, européen)
95-01	0,044	0,032	0,010	0,015	0,030
01-07	0,105	0,120	0,066	0,119	0,075

Ensuite, nous avons calculé des indices moyens de turbulences fiscales par pays à partir d'une simple moyenne arithmétique des indices de turbulences des cinq groupes de variables pour une période donnée. Nous obtenons donc deux indices *moyens* de turbulences fiscales par pays pour chacune des périodes 1995-01 et 2001-07. Or, l'indice de turbulence *moyen* de Malte, l'Espagne, l'Allemagne et la Lituanie croit fortement entre 1995-01 et 2001-07. Nous reproduisons les valeurs obtenues pour l'Allemagne dans le tableau ci-dessus. A l'inverse, la Slovaquie, les Pays-Bas et l'Autriche voient leurs indices de turbulence *moyens* se réduire et ils profitent d'une plus grande stabilité de leurs structures fiscales qu'à la période précédente.

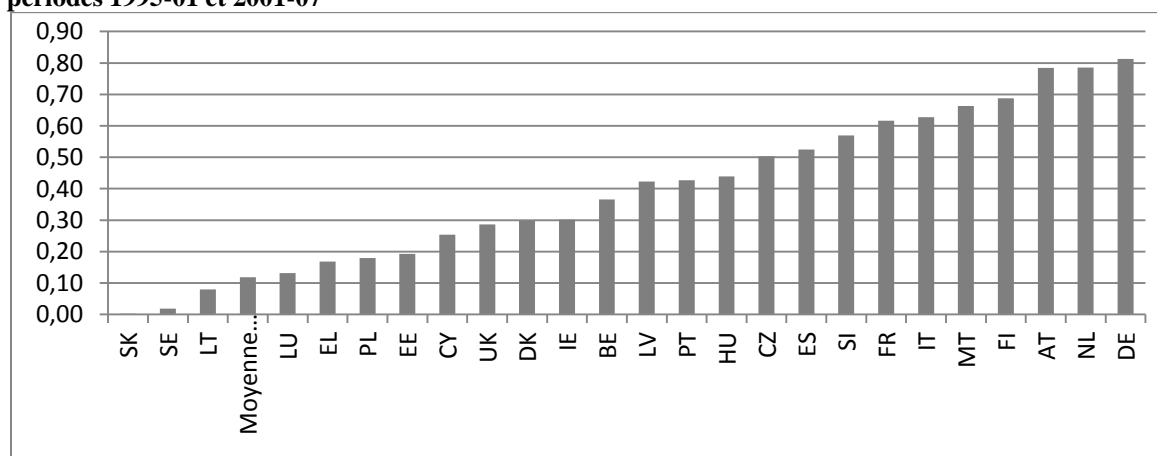
En procédant au calcul des différences d'indices (cf. figure 94), nous pouvons représenter les pays dont la stabilité s'est accrue entre les deux périodes (différentiels négatifs en vert) et les États qui sont entrés dans une période de fortes turbulences fiscales (différentiels positifs en rouge).

Figure 94. Différences des indices moyens de turbulences fiscales par pays entre les deux sous-périodes (en points d'indice)



Pour le graphique suivant, nous construisons un indice *général* de turbulence fiscale par pays (simple moyenne arithmétique des deux indices *moyens* par sous-période calculés précédemment). Avec cette mesure synthétique (une moyenne), nous la divisons par l'écart-type des indices *moyens* pour obtenir un coefficient de variation des turbulences fiscales par pays. Les bâtons représentent la valeur du coefficient de variation obtenue pour chaque pays.

Figure 95. Coefficient de variation des Indices Généraux de Turbulences fiscales sur les deux sous-périodes 1995-01 et 2001-07



Note : le coefficient de variation est égal à l'écart-type par la moyenne ($C_v = \frac{\sigma_x}{\bar{x}}$)

Source : auteur, données Eurostat 2011

Le diagramme nous apprend que l'Allemagne, les Pays-Bas et l'Autriche ont le coefficient de variation le plus élevé des pays de l'UE25. Autrement dit, l'indice *général*

des turbulences fiscales pour les deux sous-périodes 1995-01 et 2001-07 (moyennes par pays des indices de turbulences fiscales des 5 groupes ou classifications fiscales pour chaque sous période) a plus varié dans ces trois pays que dans les autres États membres (cf. figure 95). La structure des systèmes fiscaux de ces trois pays a plus varié en moyenne des deux sous-périodes que les structures des autres systèmes fiscaux européens.

Comme le soulignent les historiens de l'économie North, Wallis et Weingast, il est impossible « *d'isoler les forces causales dans cet océan de corrélation simultanée* » (North et al., 2010, 33). Autrement dit, l'analyse systémique considère le système comme un ensemble d'unités en interrelations qui structurent les composantes des finances publiques et de leur environnement socio-économique, juridique, etc. Par exemple, les finances publiques se partagent entre l'État, les collectivités territoriales, les organismes sociaux et l'UE. Un système se comprend à partir de son organisation dans ses aspects structurels et fonctionnels. Celui-ci est donc complexe et soumis à des effets de retours. Dès lors, pour faciliter sa lecture, la construction d'une taxonomie est un moyen de rendre compte des variétés de configurations d'un système et de certaines tendances sans pouvoir expliquer l'ensemble des phénomènes sociaux impliqués par l'impôt et la dépense publique. Notre choix pour ce travail consiste à révéler les variables clivant des systèmes fiscaux européens pour mieux concevoir les coordinations fiscales souhaitables entre pays.

Section 3.2 La méthodologie d'Analyse en Composante Principale sur 43 variables fiscales en 2007

Cette section établit une typologie des systèmes fiscaux selon la méthode des variétés de capitalisme (Albert, 1991 ; Amable, Barre et Boyer, 1997 ; Hall et Soskice, 2001 ; Cartapanis et al., 2006 ; Esping-Andersen, 2007), en prolongeant dans le domaine des finances publiques l'étude des complémentarités institutionnelles identifiées par Amable (2005) et élargie à de nouveaux États par Berrou et Carrincazeaux (2005) ainsi que Cartapanis et al. (2006). Deux questions structurent généralement ces travaux : quelles sont les causes des régimes de production et/ou des régimes d'État-providence ? Pourquoi trouve-t-on des formes différentes de régimes de production et/ou d'État-providence²⁰⁰ ? Quels sont les modèles économiquement les plus performants ? Ces modèles sont-ils solubles dans la mondialisation des économies ?

²⁰⁰ Une troisième question est également posée en termes de différentiel de performance et de transformation des régimes institutionnels, néanmoins nous ne traitons pas de ces aspects dans ce texte.

À partir d'une analyse centrée sur les régimes d'État-providence, Esping-Andersen (2007, 44) souligne le rôle de l'industrialisation, de la croissance économique et du pouvoir politique de la classe ouvrière dans leur construction²⁰¹. Si les dépenses publiques et notamment les prestations sociales bénéficient d'analyses approfondies, peu d'attention a été portée au rôle de la fiscalité. Nous souhaitons souligner par ce travail que l'hétérogénéité fiscale en Europe s'explique en partie par le contexte historiquement situé des politiques fiscales et que celles-ci relèvent de visées différentes.

À notre connaissance, seules six études comparatives sur les États membres de l'UE ont donné lieu à une classification en matière fiscale. D'abord, Steinmo (1993) cherche à expliquer les différences entre les systèmes fiscaux britannique, suédois et américain en termes de redistribution ou d'efficacité financière. Ainsi, le système américain apparaît plus complexe et moins efficace mais plus redistributif que le système suédois. La stabilité du modèle suédois contraste avec l'instabilité et l'incohérence du modèle britannique. Chaque modèle connaît des tendances communes à des époques différentes mais leurs trajectoires se différencient à cause de leurs institutions politiques distinctes : gouvernement de parti en Grande-Bretagne avec un pouvoir fort mais aussi de nombreux revirements suite aux alternances politiques ; corporatisme et continuité du parti social-démocrate en Suède favorisant la confiance dans une administration forte et des hauts niveaux d'imposition ; rôle du Congrès et des commissions budgétaires aux États-Unis complexifiant le système, favorisant les dépenses fiscales et générant de faibles recettes.

Ensuite, les premiers travaux sur une douzaine d'États membres de l'UE (Artus, 1997b ; Monnier, 2000 ; Vallée, 2000) proposent des modèles de fiscalité en fonction de deux critères principaux : le poids des charges sociales et le poids de la fiscalité directe dans le total des prélèvements obligatoires. Plus précisément, Monnier (2000) identifie des groupes de pays en fonction des écarts de structures fiscales nationales à la moyenne européenne pondérée en 1988, 1991, 1993, 1996 et entre ces trois dernières années et 1988. Les deux suivantes concernent la fiscalité locale des pays européens²⁰² (Le Cacheux, 2003 ; Blanc, 2002). Plus récemment, un quatrième travail est venu approfondir cette typologie des systèmes fiscaux locaux en mettant l'accent sur le degré de décentralisation

²⁰¹ Il se concentre notamment sur la nature de la mobilisation de classe, les structures de coalition de la classe politique et l'héritage historique de l'institutionnalisation du régime.

²⁰² Les variables utilisées par Le Cacheux sont la part des dépenses publiques locales dans le PIB et le degré d'autonomie fiscale des collectivités locales.

qui les caractérise (Cassette, 2007). Les variables utilisées sont toutefois peu nombreuses et se limitent à 25 États membres.

Enfin, Spadaro (2008) s'intéresse au degré de dissimilarité de la « démarchandisation » des systèmes redistributifs à partir de l'étude des impositions directes, des cotisations et des transferts sociaux de sept États européens, selon la méthode des variétés de capitalisme d'Esping-Andersen d'une part et d'autre part sous l'angle de la taxation optimale et des principes de justice rawlsiens. Même s'ils ne s'intéressent pas spécifiquement à l'UE, nous ne pouvons pas faire l'impasse sur les travaux fondamentaux de Kenny, Winer et Hettich en matière d'analyse comparée des systèmes fiscaux internationaux (Winer, Kenny et Hettich, 2011 ; Kenny et Winer, 2006 ; Winer et Hettich, 2008 ; Hettich et Winer, 1988).

Sur le plan des performances de croissance économique, Hall et Soskice (2001) mettent en avant les performances de créativité et de résilience du modèle libéral/anglo-saxon, plus apte à l'innovation radicale grâce à une plus grande flexibilité des marchés du travail et des produits, ainsi qu'à une plus forte libéralisation des marchés financiers et de l'éducation. Or, bien que le modèle scandinave/social-démocrate soit le plus égalitariste (démarchandisant) et obtienne des performances macroéconomiques convenables, la profession semble douter de la capacité d'adaptation de ce modèle aux contraintes exacerbées de la mondialisation. En revanche, les économistes attribuent au modèle libéral/anglo-saxon des vertus disproportionnées en termes de performances et de capacité à la prédation des autres modèles dans un monde concurrentiel. Il serait la forme dominante du capitalisme à venir. Là aussi, nous nuancerons cette prophétie en montrant qu'aucune convergence n'est constatable. Au contraire, des modèles fiscaux apparaissent tandis que le modèle libéral/anglo-saxon n'est pas renforcé par l'élargissement à de nouveaux États membres.

Notre étude est ambitieuse car elle porte sur 43 variables portant sur les 27 États membres de l'UE pour l'année 2007, 2001 et 1995. Elle constitue un premier pas vers l'étude systématique de l'hétérogénéité des systèmes fiscaux. Mais, nous admettons que notre démarche reste perfectible car elle fait fi des disparités d'assiettes et de dépenses fiscales qui posent des problèmes méthodologiques de mesure et d'analyse comparative (Volkerink et *al.*, 2002). Néanmoins, nos résultats présentent plusieurs aspects positifs. D'abord, ils permettent de construire une typologie des systèmes fiscaux plus apte à rendre compte de la diversité fiscale des États membres de l'UE. Ensuite, nous pouvons apprécier des rapprochements et des divergences entre systèmes fiscaux tout en évitant l'écueil des

comparaisons individuelles pays par pays et/ou la généralisation abusive des phénomènes d'harmonisation négociée ou non. Enfin, même si l'unanimité des États est requise en matière fiscale, cette typologie constitue un terrain propice à l'analyse des coopérations renforcées autorisées par le Traité de Lisbonne dans le domaine économique. À partir d'une mise en contexte des questions de concurrence fiscale dans l'Union, nous présenterons la méthode ACP et ses résultats pour une sélection de trois groupes de variables considérées. Puis, nous présenterons la typologie obtenue et nous envisagerons les prolongements de ce travail.

Le but de l'analyse en composantes principales (ACP) est d'identifier les groupes de pays possédant des caractéristiques proches et d'obtenir une représentation des dimensions principales contribuant aux différenciations des pays pour un groupe de variables donné. Le recours à cette méthode exploratoire (et non explicative) cherche à identifier pourquoi et comment les variables sont liées les unes aux autres et si des individus (États membres) peuvent être regroupés en raison de leur proximité. Elle permet donc de mettre en évidence des structures préexistantes dans les données.

Nous devons d'abord préciser pourquoi nous avons construit plusieurs groupes de variables fiscales. En effet, la diversité des impôts et de leurs mécanismes conduit les fiscalistes à les classer par grandes catégories. L'intérêt d'une classification est « *de restituer une approche d'ensemble et ordonnée des structures fiscales* » (Bouvier, 2008, 26). La constitution du premier groupe de variables fiscales répond, d'une part, à la classification « technique » de l'impôt et des modalités administratives de la taxation (également appelée « classification selon l'assiette »), c'est-à-dire qu'il regroupe les variables désagrégées d'imposition directe, indirecte et des cotisations sociales en fonction des facteurs et acteurs économiques. D'autre part, il procède à la classification « économique » de l'impôt en fonction de son impact économique immédiat sur les facteurs et les acteurs économiques (impositions pesant sur les ménages, les entreprises ou grevant les produits). On retrouve donc la part de la TVA ; la part des droits d'accises et d'autres taxes sur la consommation ; la part d'autres taxes sur les produits ; la part d'autres taxes sur la production ; la part d'impôt sur le revenu des personnes ; la part d'imposition du revenu des sociétés, la part d'autres taxes directes ; la part des cotisations sociales employeurs ; employés ; et auto-entrepreneurs, respectivement en % du total des recettes

fiscales de chaque État-membre²⁰³. La classification entre impôts directs et indirects qui repose sur l'usage du « rôle »²⁰⁴ n'a pas un caractère très rigoureux mais elle perdure en tant que classification empirique la plus utilisée. Il est reconnu que la multiplicité des impôts rend particulièrement difficile une classification absolument pertinente (Vallée, 2000 ; Bouvier, 2008 ; Baziadoly, 2010).

Afin de dépasser cette difficulté, nous procéderons à plusieurs ACP sur différents groupes de variables fiscales répondant à des classifications différentes (économique, technique, administrative) en fonction de données agrégées et désagrégées. Nous utiliserons également des données en % des recettes fiscales totales plutôt qu'en pourcentage du PIB afin d'éviter les erreurs d'analyse de politique économique. Si, par exemple, une politique de baisse effective de la taxation du travail se traduit par une augmentation importante de l'emploi, le fait que l'objectif ait été atteint peut être caché par une apparence opposée : en effet le résultat exprimé en pourcentage du PIB peut être une croissance des prélèvements sur le travail. En outre, ce sont bien les différences de structures (part relative dans le financement fiscal des pouvoirs publics) que les différences de niveaux qui nous intéressent ici.

L'étude porte sur les 27 individus, *i.e.* les États membres de l'UE en 2007. L'interprétation des résultats de l'ACP sera effectuée dans un premier temps uniquement pour 2007, 2001, et 1995 et pour 43 variables fiscales.

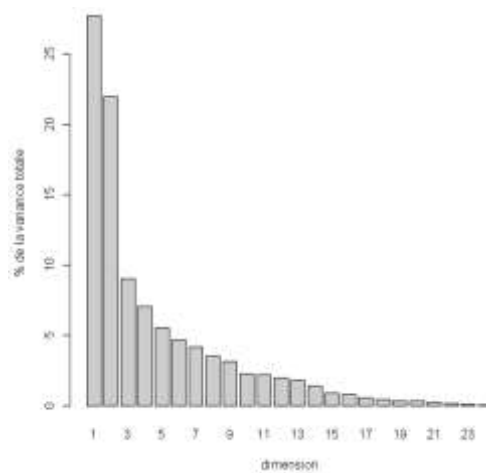
Il nous faut préalablement analyser la structure des données en tenant compte de leur caractère multidimensionnel, à partir de l'analyse en composantes principales. Le nombre de dimensions étudiées (3), nous est donné par la lecture graphique de l'éboulis des valeurs propres, et correspond à la cassure dans le profil des valeurs propres (cf. figure 96). Le principe de la méthode est ensuite d'obtenir une représentation approchée du nuage de points initial (des n individus dans un espace de dimensions p , p étant le nombre de variables) dans un sous-espace de dimension faible en conservant au mieux la forme. Ces nouvelles variables C_k sont appelées composantes principales; elles s'expriment comme combinaisons linéaires des anciennes variables x_1, \dots, x_p . Les nouveaux axes sont appelés axes factoriels. Le premier axe factoriel correspond à la variable composite qui différencie le mieux les individus (cf. figure 97). Afin d'interpréter la structure des individus dans un nouveau plan factoriel, il faut étudier la nature de la construction des axes afin d'établir un

²⁰³ Les données proviennent de la base de données Eurostat en 2010.

²⁰⁴ Il désigne la liste sur laquelle figurent les bases d'imposition ainsi que les montants dus par chaque contribuable.

lien entre anciennes et nouvelles variables. Ceci se fait à l'aide du cercle des corrélations. À chaque point-variable, on associe un point dont la coordonnée sur un axe factoriel est une mesure de la corrélation entre cette variable et le facteur. Le premier axe factoriel correspond à la variable composite qui différencie le mieux les individus. Pour interpréter un axe, on examine les proximités des flèches avec celui-ci. Plus l'angle entre l'axe et la flèche est proche de zéro, plus la corrélation de la variable à l'axe est forte. Si l'angle formé est de 90°, il n'y a pas de corrélation. Enfin, si l'angle est proche de 180°, il y a une forte corrélation inverse. Une variable ayant un coefficient de corrélation fort (positif ou négatif) servira d'abord par elle-même mais également par opposition à d'autres variables diamétralement opposées.

Figure 96. Éboulis des valeurs propres, 2007



Étude des variables composites

Figure 97. Représentation des variables dans le plan factoriel (1,2), 2007

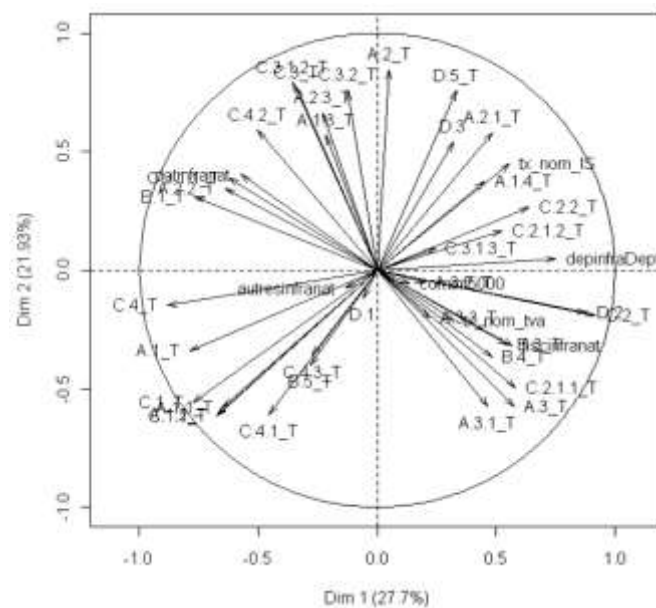
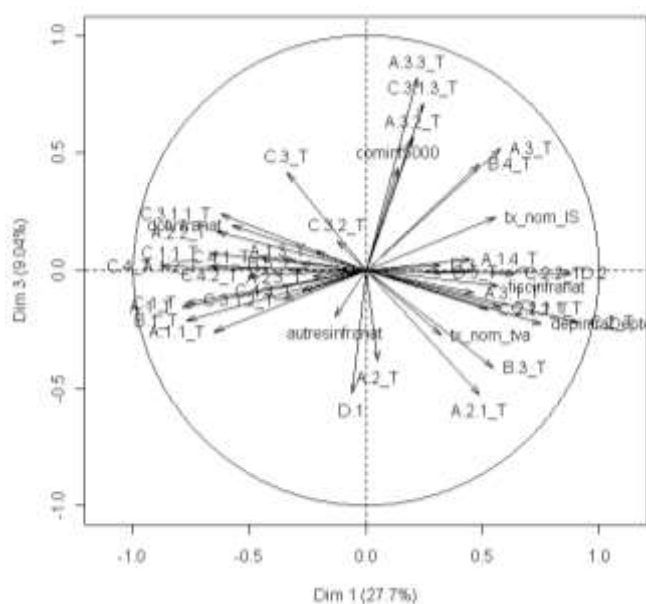


Figure 98. Représentation des variables dans le plan factoriel (1,3), 2007



	Coté négatif	Coté positif
	<i>Premier axe (28% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	C.4_T; A.1_T; C.1_T; B.1_T; A.1.2_T; C.1.1_T; A.1.1_T; A.2.2_T; C.3.1.1_T	C.2_T; D.2; depinfraDeptot; C.2.2_T
Thèmes des variables (si possible)		
	<i>Deuxième axe (22% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	C.1.1_T; A.1.2_T; C.4.1_T	A.2_T; C.3.1.2_T; C.3_T; C.3.2_T; D.5_T; A.2.3_T
Thèmes des variables (si possible)		
	<i>Troisième axe (9% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives		A.3.3_T; C.3.1.3_T
Thèmes des variables (si possible)		

Le premier axe explique 27,7 % de la variance initiale. Les variables les plus actives dans la construction des axes sont les taxes *BIT* ; *C4T* ; *A1T* ; *A11T* ; *A12T* ; *A22T* ; *C1T* ; *C11T* ; *C311T* du côté négatif de l'axe 1 et du côté positif *DepinfraDeptot* ; *C22T* ; *D2* ; *C2T*. Elles sont assez corrélées. L'axe 1 oppose du côté négatif de l'axe, les variables de taxes sur le capital (revenu des sociétés), des taxes directes (revenu des sociétés), des taxes à l'environnement, des taxes à la consommation (total, droits d'accises), des taxes indirectes (total, TVA, droits d'accises), des recettes fiscales du niveau central au côté positif de l'axe, de dépenses infranationales, de taxes sur le travail (total, des non employés), de taux implicites d'imposition sur le travail. Ces variables contribuent très fortement à l'axe 1. L'axe 2 explique 21,93 % de la variance initiale. Les variables actives sont *C41T* ; *A12T* ; *C11T* du côté négatif de l'axe 2 et du côté positif *A23T* ; *A2T* ; *C32T* ; *C3T* ; *C312T* ; *D5T*. Les variables de taxes environnementales sur l'énergie, les taxes indirectes (droits d'accises), de taxes à la consommation (alcools et tabac) contribuent négativement à l'axe 2. Du côté positif, les taxes directes (totales, autres taxes), les taxes

sur le capital (total, stock, revenus du capital des ménages), les taux implicites sur l'énergie contribuent positivement à la construction de l'axe 2. Elles sont également assez corrélées. L'axe 3 explique 9,04 % de la variance initiale (cf. figure 98). Les variables actives sont *A33T*, *C313T*. Les variables actives se trouvent toutes du côté positif de l'axe avec les cotisations sociales des indépendants et les taxes sur les revenus du capital des indépendants.

Étude des individus

Pour cette ACP, les Pays-Bas et le Danemark sont retirés de la sélection en raison d'une contribution trop importante ($> 25\%$). Nous introduisons tout de suite la méthode de Classification Ascendante Hiérarchique sur composantes principales afin de faciliter l'interprétation des résultats et d'identifier d'éventuels groupes d'individus ayant des comportements proches²⁰⁵. La CAH considère initialement toutes les observations comme étant des *clusters* ne contenant qu'une seule observation, et leur distance est alors le plus souvent définie comme étant leur distance euclidienne. La première étape consiste donc à réunir dans un *cluster* à deux observations les deux observations les plus proches. Puis la CAH continue, fusionnant à chaque étape les deux *clusters* les plus proches au sens de la distance choisie. Le processus s'arrête quand les deux *clusters* restant fusionnent dans l'unique *cluster* contenant toutes les observations. L'ordre dans lequel les agrégations successives ont été opérées est représenté graphiquement sur le dendrogramme. Il nous indique également la valeur de l'indice d'agrégation à chaque niveau d'agrégation. On choisira une coupure en k classes tel que le passage de k à $k+1$ classes ne diminue plus "significativement" l'inertie intra. En coupant l'arbre au niveau d'un saut important de cet indice, on peut espérer obtenir une partition de bonne qualité car les individus regroupés en-dessous de la coupure étaient proches, et ceux regroupés après la coupure sont éloignés.

²⁰⁵ Le but des méthodes de classification est de construire une partition d'un ensemble d'objets dont on connaît les distances deux à deux afin d'obtenir des classes d'individus les plus homogènes possible.

Figure 99. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,2), 2007

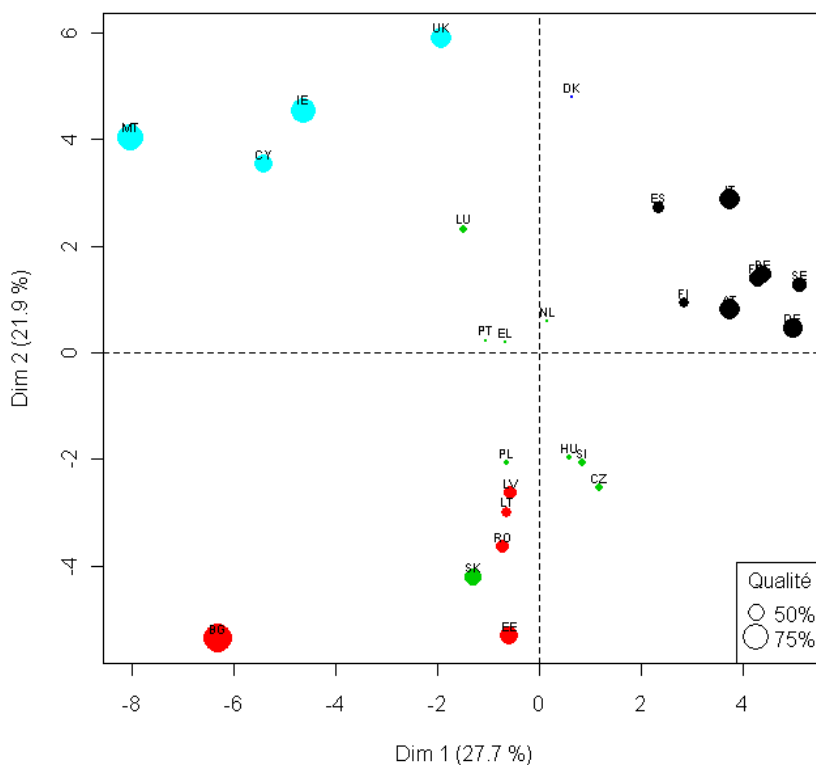
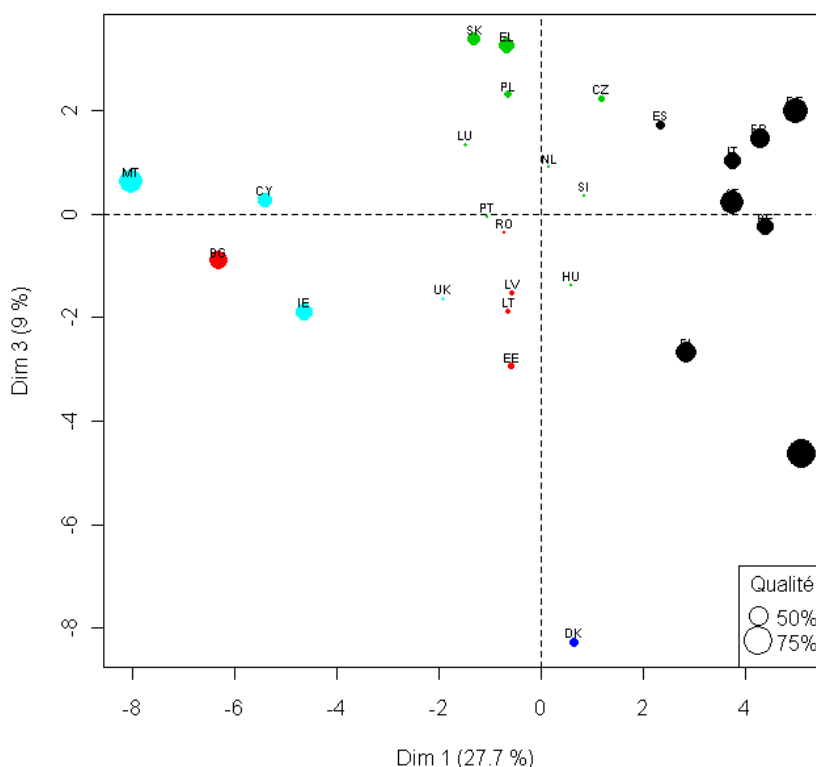


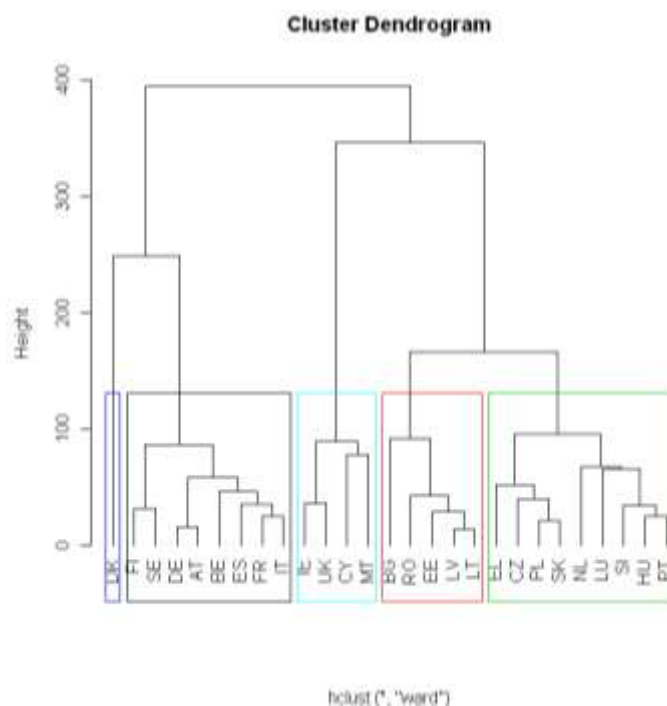
Figure 100. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,3), 2007



Nous nous intéressons aux individus sur le premier plan factoriel. L'axe 1 explique 27,7 % de la variance initiale (cf. figure 99). Les individus actifs sont l'Allemagne, l'Autriche, la Suède, la France, la Belgique, l'Italie, la Finlande et l'Espagne, côté positif,

en opposition à Malte, Chypre, l'Irlande, le RU d'une part et d'autre part la Bulgarie, côté négatif. L'axe 2 explique 21,9 % de la variance initiale. Les individus actifs sont le RU et l'Irlande, côté positif, et la Bulgarie, l'Estonie, la Slovaquie, la Roumanie, côté négatif. L'axe 3 explique 9 % de la variance initiale (cf. figure 100). Les individus actifs sont la Suède et la Finlande, coté négatif, et la Grèce, la Slovaquie et l'Allemagne, côté positif.

Pour faciliter la lecture et l'identification de groupe d'individus « proches », nous avons réalisé la CAH qui donne la couleur d'appartenance d'un individu à son groupe. On peut observer que les groupes d'individus comprenant l'Allemagne, l'Autriche, la Suède, la France, la Belgique et l'Italie, s'opposent au groupe d'individus comprenant Malte, Chypre, l'Irlande et la Bulgarie sur l'axe 1. Autrement dit, le groupe de pays continentaux (en noir) ont un usage plus fort de l'imposition du travail ainsi qu'un degré plus fort de décentralisation des dépenses publiques que le groupe de Malte et la Bulgarie. Et inversement, le groupe de Malte et la Bulgarie utilise davantage les impositions indirectes, les taxes environnementales et les taxes à la consommation (TVA et Droits d'accises), avec une répartition des taxes plus centralisées et une imposition du capital/directe (revenu des sociétés) relativement plus forte que les groupes des pays continentaux. Pour le deuxième axe (21,9 %), le groupe de l'Estonie, de la Bulgarie, la Roumanie d'une part et d'autre part, la Slovaquie s'oppose au groupe du RU et de l'Irlande. Le premier groupe (en rouge) fait un usage important des taxes indirectes (droits d'accises), des taxes à la consommation (alcools et tabacs) et des taxes environnementales sur l'énergie tandis que le deuxième groupe (en bleu) a davantage recours aux impositions directes (total et autres), aux taux implicites élevés sur l'énergie et aux taxes sur le capital (total, stock, revenus personnels). Pour le troisième axe (9%), on ne peut pas discuter des groupes soit à cause d'une qualité insuffisante soit à cause d'une trop grande proximité des individus au centre. En revanche, les pays continentaux utilisent plus fortement les taxes sur le capital des indépendants et les cotisations sociales sur les non employés que le Danemark qui n'en utilisent pas (ou presque).



L'étude des variables fiscales nous permet ainsi d'identifier 5 groupes d'individus : les pays de l'Est en transition, les pays continentaux-corporatistes, les pays continentaux « étatistes », un groupe insulaire et un individu atypique (Danemark) (cf. tableau 42). Nous reproduisons, en annexe (cf. figures 265 à 276), les ACP-CAH pour les années 2001 et 1995, ce qui nous permettra dans la prochaine section de mettre en dynamique les structures fiscales des États membres et d'identifier les facteurs d'émergence de groupe de pays et/ou de composition.

Tableau 42. Synthèse de la typologie fiscale générale

	Modèle continental étatiste (EL, CZ, PL, SK, NL, LU, SI, HU, PT)	Modèle en transition (BG, RO, EE, LV, LT)	Modèle insulaire (IE, UK, CY, MT)	Modèle continental corporatiste (FI, SE, DE, AT, BE, ES, FR, IT)	Individu atypique (DK)
Imposition directe	Usage modéré (imposition directe sur les revenus des entreprises aux Pays-Bas)	Usage faible	Fort recours à l'imposition directe (revenus personnels et du capital)	Fort recours à l'imposition directe des revenus personnels	Très forte (revenus personnels)
Imposition indirecte	Usage modéré	Recours important à l'imposition indirecte (TVA, droits d'accises)	Usage faible	Usage modéré	Forte
Cotisations sociales	Modèle social bismarckien (cotisations employés élevées aux Pays-Bas, Hongrie)	Cotisations employeurs élevées (Lettonie, Estonie)	Modèle social beveridgien (cotisations employés forte à Malte)	Modèle social bismarckien (cotisations employeurs élevées (France, Suède), cotisations employés élevées (Allemagne))	Quasi-inexistantes (notamment sur les non-employés)
Imposition du travail	Modérée	Modérée	Faible	Forte	Forte
Imposition du capital	Imposition forte des revenus du capital des indépendants (Imposition des revenus du capital négative aux Pays-Bas)	Très faible Taux nominaux d'IS très bas	Part des recettes fiscales d'IS relativement importantes (CY, MT) Imposition du stock de capital relativement forte (RU)	Usage modéré (forte sur le stock de capital en France) Taux nominaux d'IS élevés	Taux d'imposition implicite fort (faible imposition des revenus du capital des personnes et des indépendants)
Imposition de la consommation	Forte	Forte (sur les alcools et tabac)	Faible taux de TVA	Modérée	Très forte
Imposition environnementale	Faible	Forte sur l'énergie (malgré de faibles taux implicites)	Transport fortement taxé (taux implicite sur l'énergie élevé)	Faible	Pollution/Ressources fortement taxées
Décentralisation fiscale et des dépenses publiques	Décentralisation très faible des dépenses publiques Centralisation modérée des recettes fiscales	Décentralisation modérée des dépenses publiques (très faible pour la Bulgarie) Très forte centralisation des recettes fiscales (faible en Roumanie)	Décentralisation très faible des dépenses publiques (modérée au RU) Très forte centralisation des recettes fiscales	Forte décentralisation des dépenses publiques Faible centralisation des recettes fiscales	Décentralisation très forte des dépenses publiques Forte centralisation des recettes fiscales

Section 3.3 Les principaux résultats et discussion de la typologie générale

La production d'une ACP à partir des variables fiscales nous permet d'identifier cinq modèles fiscaux et, à partir des variables actives, des spécificités par groupe de pays. Notre analyse comparative des systèmes fiscaux atteint deux objectifs. Premièrement, les pays ont des particularités significatives dans chaque structure/classification fiscale. Cela confirme que les systèmes fiscaux nationaux ne sont pas des versions marginalement différentes d'un système fiscal générique. Deuxièmement, les interrelations entre les différentes structures fiscales décrivent la cohérence des différentes variétés de systèmes fiscaux.

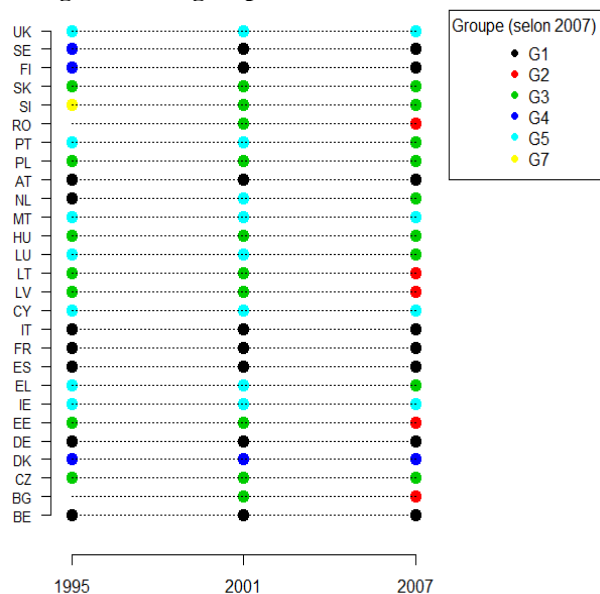
Par conséquent, nous avons montré qu'il y a une coexistence durable des systèmes fiscaux en Europe et que l'hétérogénéité des institutions et des structures fiscales est appropriée dans différentes circonstances. Contrairement au déterminisme économique véhiculé par la théorie de la concurrence fiscale, les réformes et l'orientation des structures fiscales de chaque pays doivent être évaluées relativement aux opportunités institutionnelles de ce pays, en fonction des interdépendances dans les structures fiscales et des préférences collectives. Pour finir, nous avons procédé à une Classification Ascendante Hiérarchique sur les 43 variables utilisées dans ce travail pour l'année 2007. Nous obtenons 5 modèles fiscaux distincts : un modèle continental corporatiste, un modèle continental étatique, un modèle insulaire, un modèle oriental en transition et le système danois atypique.

Néanmoins, cette photographie peut paraître figée. Elle ne prend pas en compte les changements intervenus dans la législation fiscale et la conduite des politiques fiscales. Afin d'intégrer une certaine dynamique, il faut reproduire la CAH sur les 43 variables pour l'année 2001 et 1995²⁰⁶. Pour cette dernière, ne figurent pas la Roumanie et la Bulgarie en raison des problèmes de disponibilités de données statistiques fiables pour ces deux pays. La figure 101 prend comme année de référence la couleur des groupes de l'année 2007. Elle montre l'évolution de l'appartenance des pays à des groupes distincts suivant les années et même la disparition et l'apparition de nouveaux groupes.

²⁰⁶ Nous choisissons 1995 car cette année borne notre étude en raison des difficultés pour obtenir la globalité des données dont nous avons besoin. L'année 2001 est choisie car elle correspond à l'introduction de l'euro fiduciaire et qu'elle partage notre période en deux. Elle a également le mérite d'être en haut de cycle, tout comme 2007.

Par exemple, la Slovénie constitue une spécificité en 1995 car elle n'a pas de recettes de TVA ni de recettes de droits d'accises. On ne retrouve cette spécificité chez aucun autre État membre et nulle autre période. En revanche, l'introduction de ces types de taxes lui fait rejoindre le modèle continental étatisiste dès 2001 et auquel elle appartient toujours en 2007.

Figure 101. Les changements de groupes des États membres entre 1995, 2001 et 2007



Note : 2007 sert d'année de référence pour la détermination des couleurs des 5 groupes. Le groupe 7 (en jaune) qui correspond à la Slovénie en 1995 est ajouté de manière ad hoc car le système fiscal slovène, bien que proche du groupe 3, est très spécifique en 1995 et ne s'approche d'aucun groupe défini en 2007.

De plus, nos 5 modèles ne confirment pas la dichotomie classique entre une fiscalité libérale, axée sur l'efficacité économique, et une fiscalité social-démocrate privilégiant la justice sociale. La première se caractérise par un prélèvement le plus faible et le plus neutre possibles, en particulier sur l'épargne et l'offre de travail. Par conséquent, les mécanismes de marché occupent une place plus grande (Universités privées, retraite financée par l'entreprise, retraite par capitalisation, etc.). La redistribution y est modérée même si l'intervention de l'État en matière de fourniture de biens publics et de taxation environnementales, de l'alcool et du tabac y est admise. La fiscalité social-démocrate est plus interventionniste puisqu'elle a clairement une visée égalitariste. Par conséquent, le haut niveau de dépenses publiques de prise en charge des individus (éducation, santé, retraite, etc.) repose sur un niveau élevé de prélèvements. Ceux-ci sont fortement redistributifs grâce à l'imposition très progressive de revenus. L'État intervient volontiers dans l'orientation des choix individuels grâce aux incitations fiscales en matière de composition maritale et familiale, de (re)prise d'emploi, d'épargne, de consommation, etc.

Or, selon notre typologie 2007 le modèle social-démocrate apparaît complément éclaté. Si le système danois est un cas type de ce modèle qui maintien sa spécificité, le système britannique (souvent classé dans le système libéral/anglo-saxon et qui figure dans notre modèle fiscal insulaire) partage certains traits en matière d'imposition directe élevée des revenus ainsi qu'une forte imposition du capital (immobilier notamment). En fait, la spécificité du Danemark apparaît comme un résidu en 2001 et 2007 d'un groupe scandinave réunissant en 1995, la Suède et la Finlande. Les données montrent que la Suède et la Finlande ont relativement plus réduit l'écart avec le groupe continental corporatiste que ne l'a fait le Danemark en termes de cotisations sociales, de taux nominaux d'IS, de taux implicite d'imposition du capital et de taxes sur les revenus du capital des sociétés et des ménages. Ces deux pays se sont progressivement rapprochés du groupe continental corporatiste. Tandis qu'il faut attendre 2007 pour qu'apparaisse le groupe oriental en transition, dont les membres appartenaient au groupe continental étatique. A noter quelques spécificités puisque la Grèce, le Luxembourg et le Portugal qui font initialement partis du groupe insulaire en 1995 et en 2001, s'intègrent au groupe continental étatique en 2007. Enfin, les Pays-Bas sont le seul pays à appartenir à 3 groupes différents sur les 3 années considérées, en passant du groupe continental corporatiste en 1995 au groupe insulaire en 2001 et au groupe corporatiste étatique en 2007.

Nous allons nous consacrer à présent à l'étude des *boxplots* des variables fiscales par groupe (après degré de sélection basé sur la p-valeur, $\alpha = 1\%$). Le *boxplot* suivant (cf. figure 102) nous montre la dispersion des ratios de TVA en % des recettes fiscales totales par groupe de pays en 2007. Le groupe 2 se caractérise par une moyenne bien plus élevée que les autres groupes avec une forte homogénéité intragroupe (très faible écart interquartile). C'est également le cas en matière de droits d'accises (cf. figure 103). Nous mettons en annexe les *boxplots* des variables les plus pertinentes pour la distinction des groupes de pays (cf. figures 250 à 275).

Figure 102. Taxes indirectes, TVA

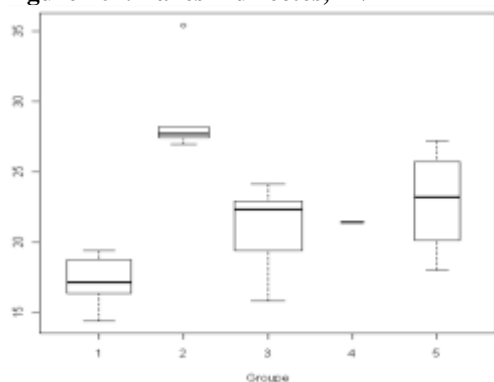
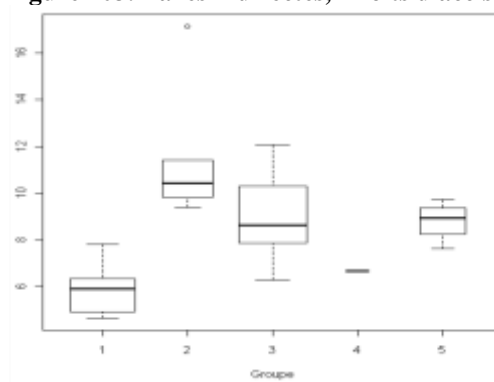


Figure 103. Taxes indirectes, Droits d'accises



Sous-section 3.3.1 Étude de la distanciation des groupes par variable active

L'étude de la distanciation des groupes par variable active vient traditionnellement à la suite d'une CAH. Nous avons une partition en k classes homogènes et nous voulons étudier une des spécificités d'un groupe en termes d'une des variables quantitatives dont nous disposons. Pour se faire, il faut calculer le centre de gravité (moyenne intra classe de chacune des variables) de chacune des classes et dresser le tableau des distances euclidiennes de chaque individu à chacune des classes. Puis, pour un groupe donné, nous pourrions mettre en relation les distances des individus au groupe avec les valeurs d'une des variables quantitatives (distance entre États et centres de gravité au seuil $R > 70\%$). Ceci permet de montrer par exemple que plus un individu est éloigné du groupe g plus la valeur de la variable j est importante (faible). Nous analyserons ce lien avec le coefficient de corrélation de Pearson.

Ainsi, la singularité et l'homogénéité du modèle continental développé sont bien représentées par la variable de taux d'imposition implicite du travail (cf. figures 104 et 105). Avec des taux d'imposition implicite proches ou supérieurs de 40 %, à l'exception notable de l'Espagne, le modèle continental développé taxe plus lourdement le travail que le groupe continental en développement, le groupe oriental en transition et le modèle libéral qui se situe dans une fourchette de taux entre 20 et 26 %.

Figure 104. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir du taux d'imposition implicite du travail

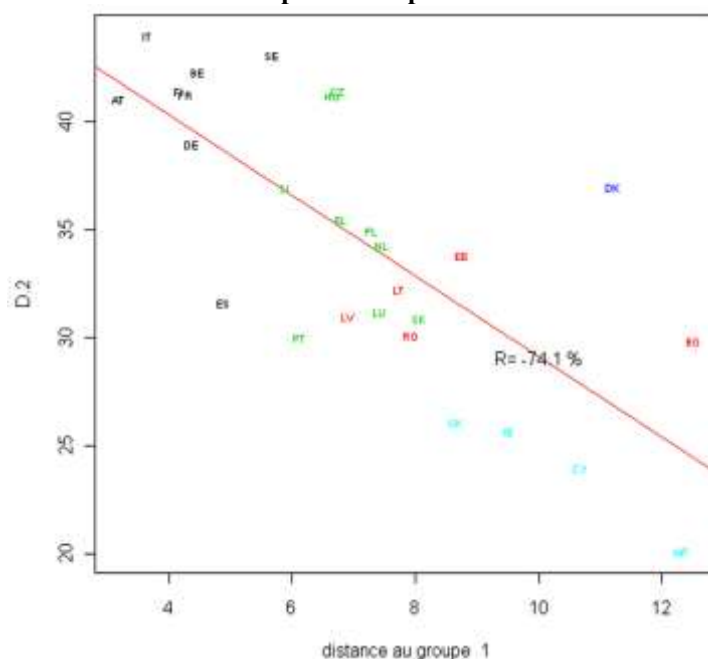
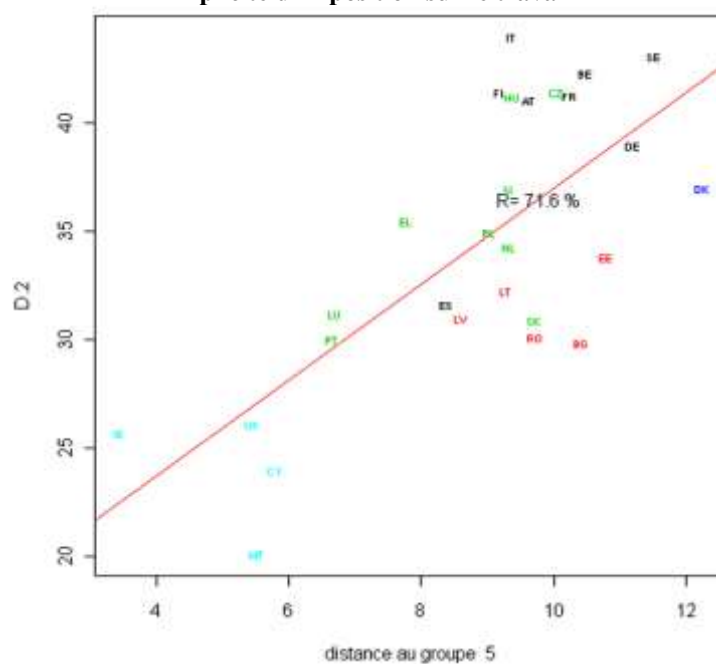
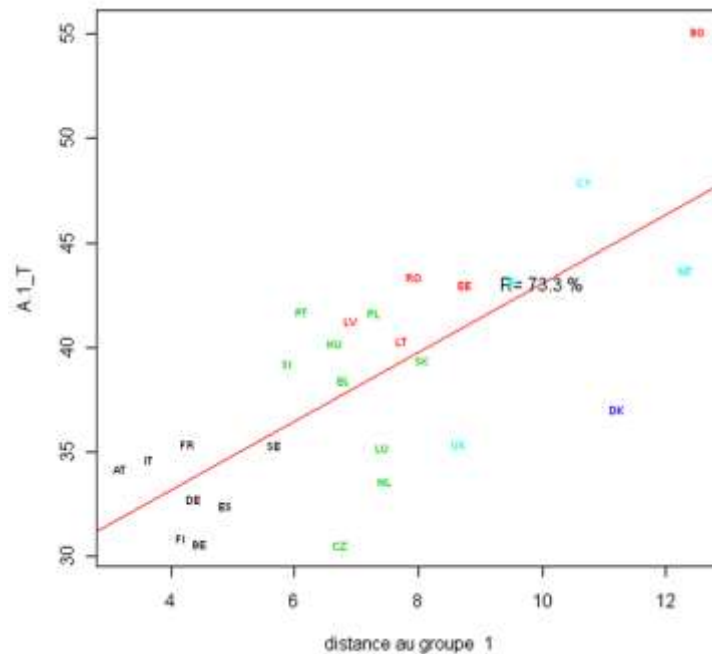


Figure 105. Discrimination du modèle libéral par rapport aux autres modèles à partir du taux implicite d'imposition sur le travail



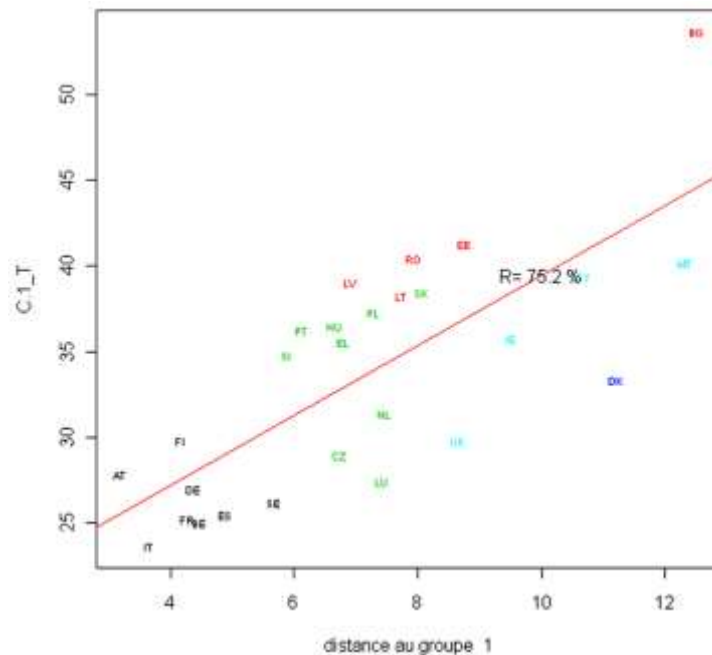
Par conséquent, l'avantage de cette méthode statistique et de cette représentation graphique est d'obtenir une hiérarchie ou un dégradé de l'originalité d'un modèle relativement aux autres. Autrement dit, en matière de taxes indirectes, le modèle continental en développement apparaît comme un modèle intermédiaire entre d'une part, le modèle continental développé qui prélève relativement peu de taxes indirectes et d'autre part, le modèle libéral, à l'exception notable du RU, qui prélève relativement beaucoup en matières de taxes indirectes (cf. figure 106).

Figure 106. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des taxes indirectes en % du total des recettes



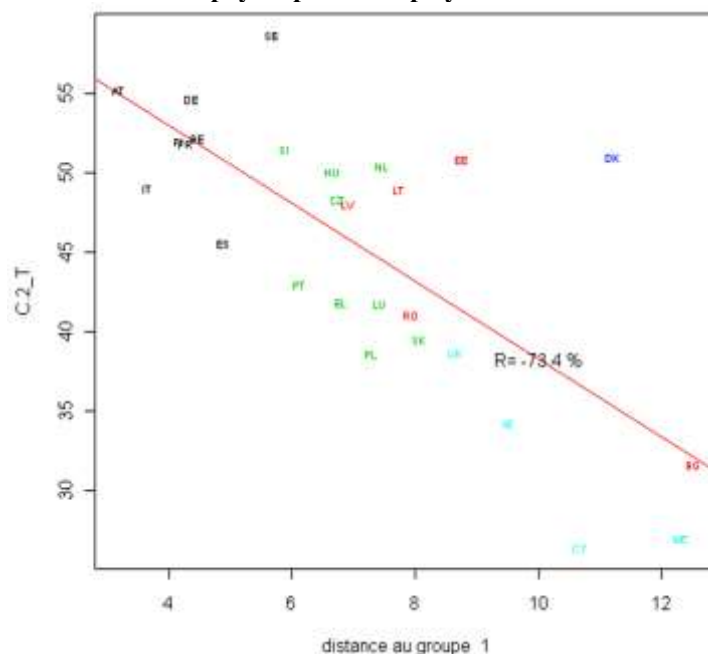
Ce constat s'applique également en matière de taxes à la consommation (cf. figure 107). Néanmoins, cette variable clive plus fortement le modèle continental développé, qui prélève une faible proportion de taxes à la consommation, par rapport au modèle oriental en transition, dont les taxes à la consommation représentent environ plus de 10 points de % en termes de recettes fiscales totales, voire + 25 points de % pour la Bulgarie. Pour ce pays, les taxes à la consommation représentent plus de 53 % des recettes fiscales totales.

Figure 107. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des taxes à la consommation en % du total des recettes



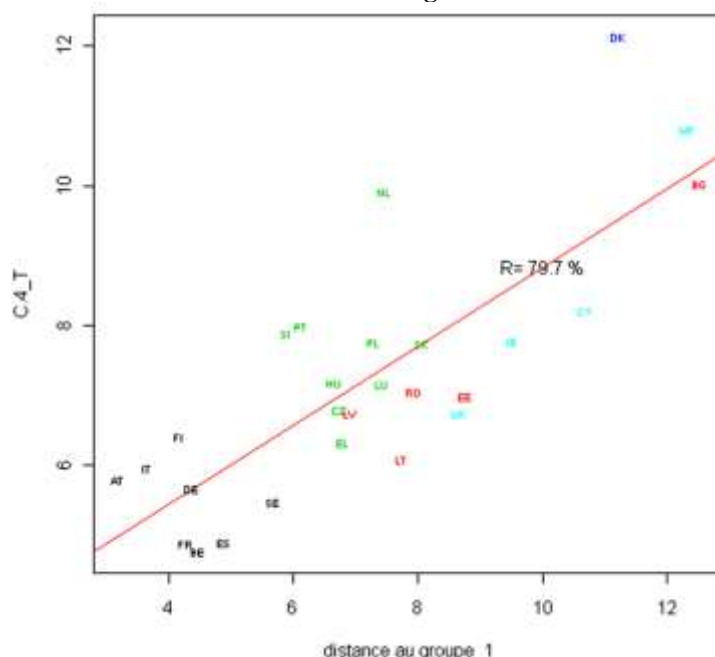
Le modèle continental développé se caractérise par une forte imposition du travail (payée par les employés) relativement aux autres modèles (cf. figure 108). La Suède, l’Autriche et l’Allemagne sont, dans ce groupe de pays, ceux qui taxent le plus le travail à la charge des employés. En revanche, l’Espagne et l’Italie sont en deçà avec des ratios compris entre 45 et 50 %, tandis que la Slovaquie qui appartient au groupe continental en développement est proche du groupe continental développé avec un ratio supérieur à 50 %. Si on peut difficilement distinguer le modèle oriental en transition du modèle continental en développement, on peut, en revanche, constater que le groupe libéral s’oppose très nettement au groupe continental développé par une faible taxation du travail à la charge des employés, de 26 % pour Chypre et Malte à 34 et 38 % pour l’Irlande et le RU.

Figure 108. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des taxes sur le travail payées par les employés en % du total des recettes



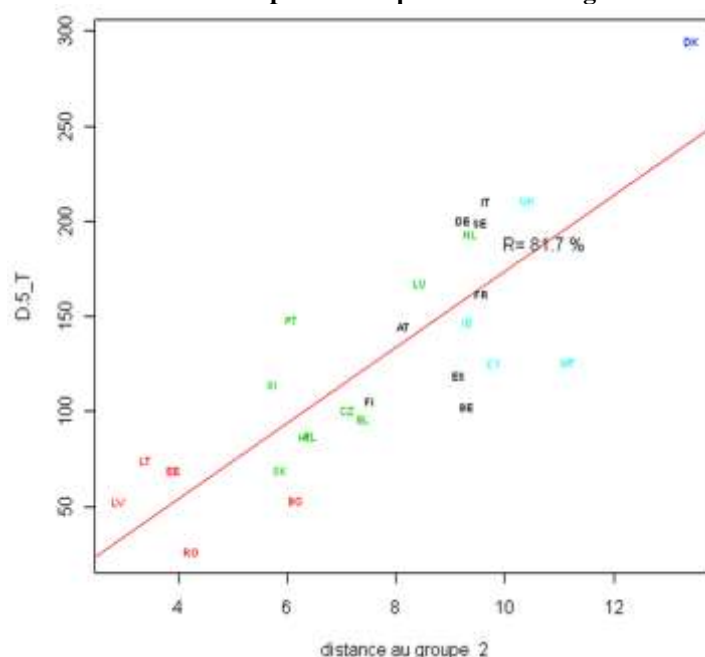
Les taxes environnementales sur l’énergie permettent d’opposer deux modèles (cf. figure 109). Le modèle continental développé taxe très peu l’énergie (moins de 6,4 % des PO), tandis que le modèle Danois est celui qui taxe le plus l’énergie (12,1 % des PO). Il est suivi de Malte (10,8 %) et de la Bulgarie (10 %), qui appartiennent respectivement aux modèles libéral et oriental en transition. On note également que les Pays-Bas et le Luxembourg qui appartiennent dans cette classification au modèle continental en développement taxent relativement fortement l’énergie avec 9,9 et 7,1 % des PO.

Figure 109. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des taxes environnementales sur l'énergie en % du total des recettes



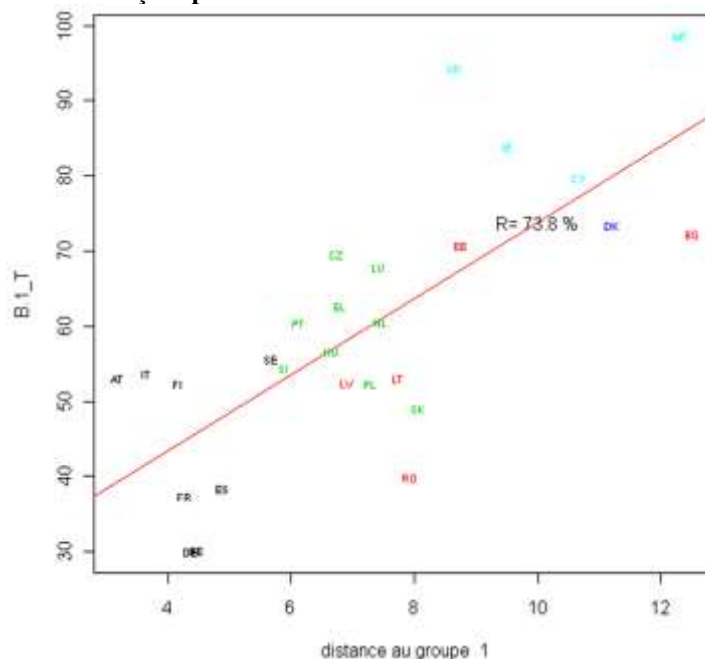
Les résultats précédents sont conformes aux taux implicites d'imposition sur l'énergie que l'on retrouve au Danemark (taux implicites élevés avec d'importantes recettes) (cf. figure 110). Le modèle danois s'oppose néanmoins au modèle oriental en transition dans ce domaine puisque ce dernier se caractérise par taux implicite d'imposition sur l'énergie relativement faible (mais des recettes moyennes). Cette position du modèle oriental en transition contraste également avec la position du modèle continental développé pour lequel les recettes sur cette catégorie d'impôt étaient les plus faibles par rapport aux autres groupes. Mais dont les taux implicites d'imposition vont du double (Belgique, Finlande), voire au quadruple (Italie, Allemagne, Suède) des taux implicites du groupe oriental en transition (Roumanie, Bulgarie, Lettonie).

Figure 110. Discrimination du modèle oriental en transition par rapport aux autres modèles à partir des taux d'imposition implicite sur l'énergie



Le modèle continental se caractérise aussi par une faible proportion de recettes fiscales allouées à l'État central (cf. figure 111). Cela va de 30 % pour l'Allemagne et la Belgique à 55,6 % pour la Suède. Cette répartition ne signifie pas pour autant que le niveau de décentralisation est fort mais que les organismes de sécurité sociale captent également une part importante des recettes fiscales totales. Le clivage est net par rapport aux modèles libéral et Danois qui allouent entre 73,5 et 98,7 % de leurs recettes fiscales à l'État central. Avec de tels niveaux, on peut ici parler à la fois d'extrême centralisation du pouvoir fiscal (moins vrai pour le Danemark) et de fiscalisation de la sécurité sociale. Le modèle continental en développement occupe une position intermédiaire relativement homogène entre ces deux extrêmes tandis que le modèle oriental en transition apparaît complètement éclaté. À ce titre, la Bulgarie (72,3 %) fait le grand écart avec la Roumanie (39,9 %). Il n'y a donc pas de préférence homogène en termes d'organisation administrative à l'intérieur de ce groupe de pays.

Figure 111. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des taxes reçues par le niveau central en % du total des recettes



La part de l'imposition directe dans le total des recettes est un révélateur important de l'hétérogénéité des membres de l'UE. Cette variable oppose fortement le modèle danois, champion incontesté de la fiscalité directe avec 62 % des PO, au modèle oriental en transition qui s'étend de la Bulgarie (20,9 %) à la Lituanie (31 %) (cf. figure 112). Il y a une très grande proximité entre ce groupe et le modèle continental en développement dans ce domaine qui inclut la Hongrie, la Pologne, la Slovaquie, la Slovénie, la République Tchèque, la Grèce, le Portugal et les Pays-Bas. Le Luxembourg fait également partie de ce groupe mais son appartenance au modèle n'est pas clairement vérifiée avec cette variable puisque son ratio d'imposition directe est de 37 %, ce qui le place davantage au sein du modèle continental développé. À noter qu'au sein de ce modèle, la France est en queue de peloton avec un ratio de 27,6 %. Elle fait moins bien que les Pays-Bas et le Luxembourg mais également que Lettonie et la Lituanie dont un faible ratio constitue pourtant une caractéristique forte de ces deux modèles. Enfin, le modèle libéral s'étend de 33,7 à 46,3 % avec Chypre et le RU. Le prélèvement direct est une particularité importante de ce modèle, le RU étant le deuxième pays européen le mieux placé dans ce domaine après le Danemark (cf. figure 113). Sachant que l'IRP occupe une place importante au sein de la fiscalité directe, les modèles danois et libéral (hormis pour Malte et Chypre) s'approchent ici de la conception social-démocrate de l'impôt (cf. figure 114). Des États de différents modèles s'intègrent ainsi à cette conception social-démocrate de l'IRP puisqu'on peut ajouter au

Danemark (modèle danois), le RU (modèle libéral), la Finlande et la Suède et dans une moindre mesure la Belgique et l'Italie (modèle continental développé).

Figure 112. Discrimination du modèle oriental en transition par rapport aux autres modèles à partir des taxes directes en % du total des recettes

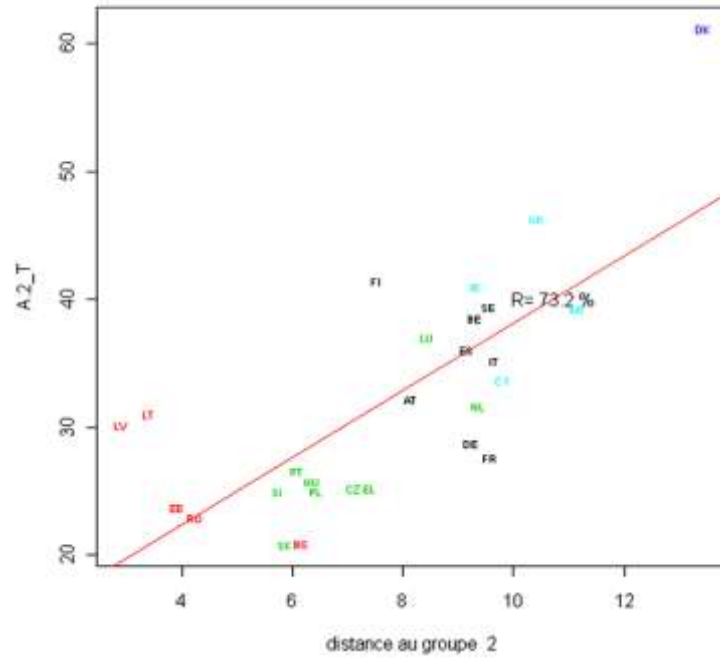


Figure 113. Discrimination du modèle Danois par rapport aux autres modèles à partir des taxes directes en % du total des recettes

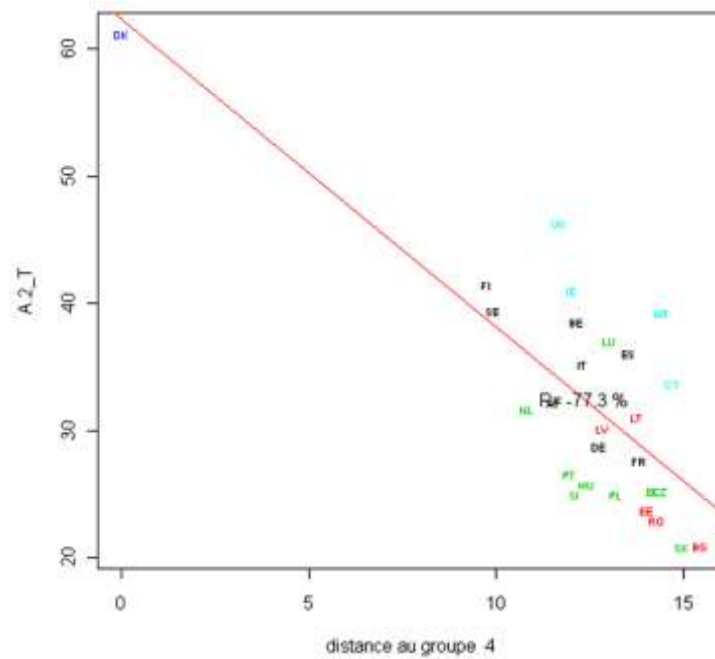
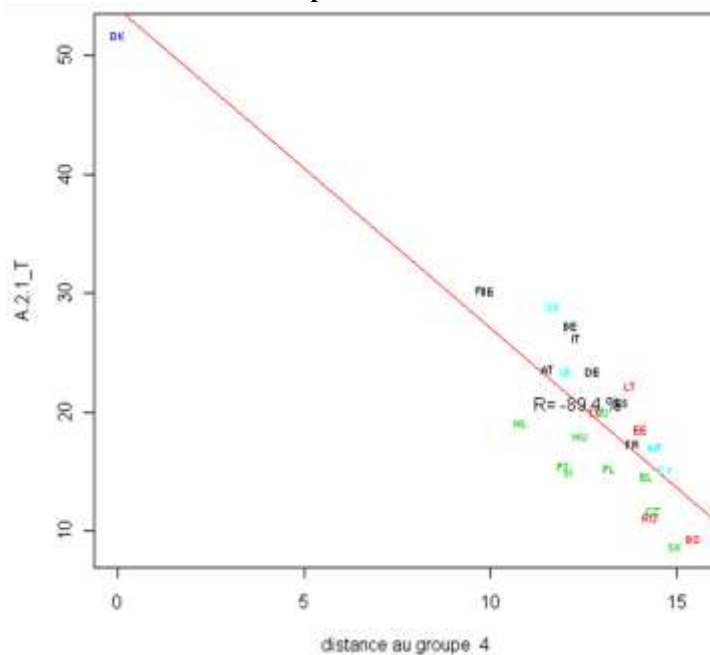
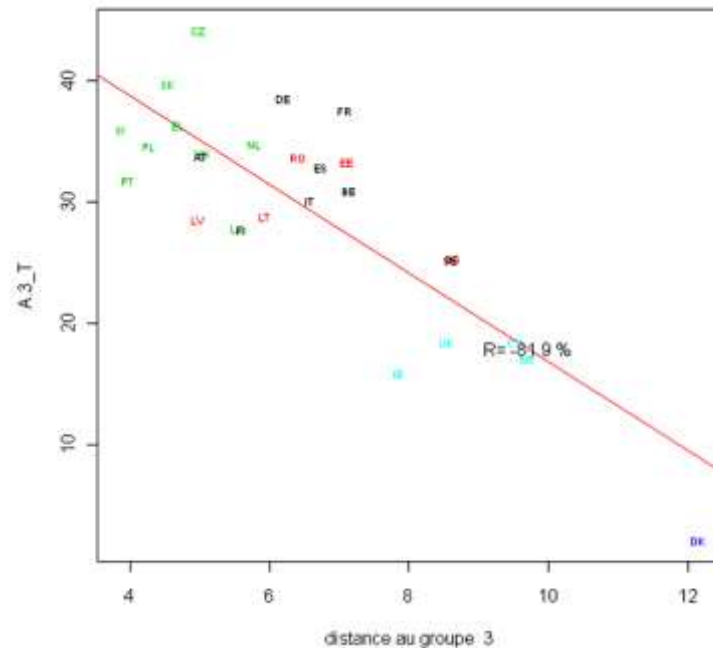


Figure 114. Discrimination du modèle Danois par rapport aux autres modèles à partir de l'imposition directe sur les revenus des personnes en % du total des recettes



Le modèle continental en développement tient en partie sa particularité de son usage élevé des cotisations sociales (employeurs et employés) avec un ratio supérieur à 30 % des recettes fiscales totales (hormis pour le Luxembourg à 27,8 %) (cf. figure 115). Le modèle continental développé et le modèle oriental en transition occupent une position intermédiaire mais relativement proche du modèle continental en développement. En revanche, le clivage est net entre ces trois modèles et les modèles libéral (de 15 à 18,4 %) et plus encore le modèle danois (ratio de 2 %). Le RU, l'Irlande, Malte, Chypre et le Danemark ont des régimes de protection sociale universelle, fortement fiscalisés d'une part, et d'autre part, avec d'importants régimes privés complémentaires. Ils échappent ainsi aux canaux de financement publics et donc aux statistiques utilisées en matière de prélèvement par la puissance publique.

Figure 115. Discrimination du modèle continental en développement par rapport aux autres modèles à partir des cotisations sociales en % du total des recettes



Il faut distinguer dans les cotisations sociales, celles qui relèvent du salaire brut à la charge de l'employeur et celle qui reposent sur le salaire net à la charge de l'employé. Or, si le Danemark n'utilise pas ou peu les cotisations sociales comme mode de prélèvement, celui-ci, par l'imposition directe, l'IRP notamment, taxe très lourdement le travail à la charge de l'employé (supérieur à 40,8 %) (cf. figure 116). Ensuite, on trouve des États comme la Slovénie (32,3), l'Allemagne (31,6), les Pays-Bas (31,6), le RU (28), l'Autriche (27,7) et la Lettonie (27,1) qui appartiennent tous à des modèles fiscaux différents. Il n'apparaît pas de hiérarchie entre les modèles pour cette variable qui oppose simplement le Danemark à l'ensemble des autres États-membres de l'UE.

Le modèle libéral est celui qui taxe le plus les revenus du capital des personnes (cf. figure, 117), Chypre en tête avec 8,1 % des PO, suivi par l'Irlande 6,4 %, le RU 5,4 % et Malte 4,3 %. A l'opposé, on trouve le modèle Danois qui prélève seulement 0,75 % des PO sous cette forme. Néanmoins, au sein des trois derniers modèles, on a des États membres comme la République Tchèque (0,26), la Slovaquie (0,3 %), la Bulgarie (0,33 %), la Lettonie (0,46 %), la Pologne (0,68 %), l'Estonie (0,78 %), la Slovénie (0,83 %) et la Belgique (1 %) qui taxent pas ou peu les revenus du capital des personnes. Les Pays-Bas apparaissent en négatif (-1,52 %) dans la mesure où les crédits d'impôts dépassent le montant des recettes prélevées sur les revenus du capital des personnes. Enfin, la France occupe une position médiane avec un ratio modéré de 2,3 %.

Figure 116. Discrimination du modèle Danois par rapport aux autres modèles à partir des taxes sur le travail des employés, payées par l'employé, en % du total des recettes

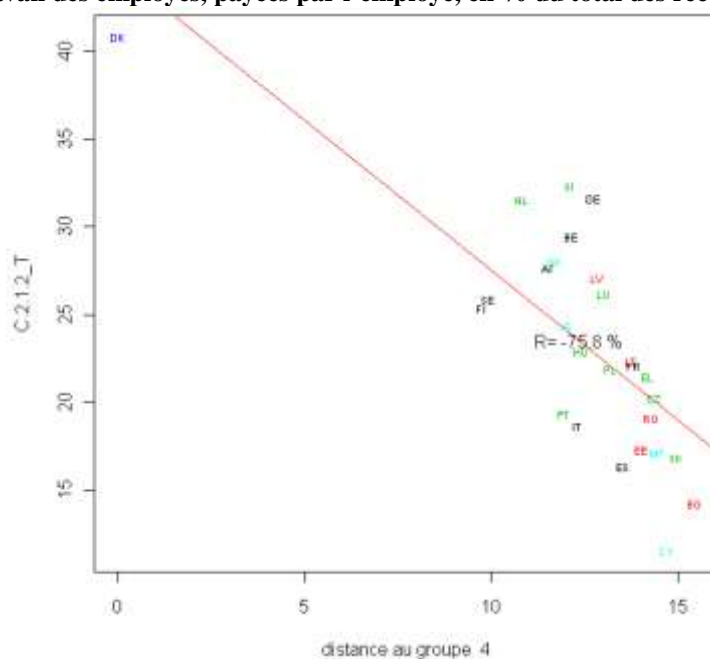
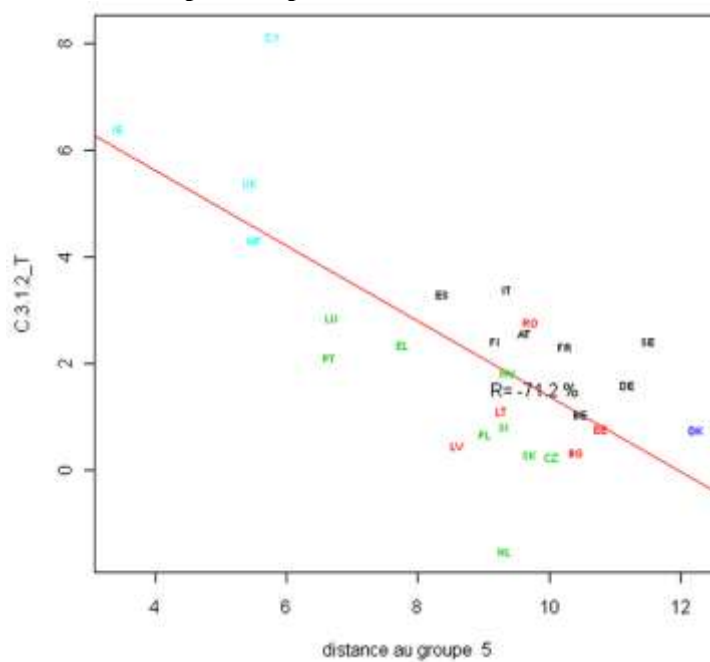


Figure 117. Discrimination du modèle libéral par rapport aux autres modèles à partir des taxes sur les revenus du capital des personnes en % du total des recettes



Conclusion du Chapitre 3

Les principaux résultats précédents sont synthétisés sous la forme d'un tableau récapitulatif (cf. tableau 43). L'atout majeur de cette typologie, réalisée à partir des données fiscales d'Eurostat, est son homogénéité en termes de variables analysées, tant du point de vue de la nature des données (fiscales) et de leurs qualités (données harmonisées par Eurostat). Néanmoins, ce qui constitue son atout soulève également un problème car cette typologie purement fiscale maintient le caractère hémiplogique de l'approche de la théorie standard élargie, vis-à-vis des contreparties à l'impôt et de l'environnement élargi, critiquée en première partie.

Tableau 43. Répartition par modèle fiscal des variables caractéristiques correspondantes, pour les pays de l'UE27 en 2007

Valeur de R > 70 %	Variables caractéristiques de chaque modèle	
	Positive*	Négative
Modèle continental développé (FI, SE, DE, AT, BE, ES, FR, IT)	Taxes environnementales sur l'énergie en % du total des recettes Taxes sur la consommation en % du total des recettes Taxes reçues par le niveau central en % du total des recettes Taxes indirectes en % du total des recettes	Taux d'imposition implicite du travail Taxes sur le travail payées par les employés en % du total des recettes
Modèle oriental en transition (BG, RO, EE, LV, LT)	Taux d'imposition implicite de l'énergie Taxes directes en % du total des recettes	
Modèle continental en développement (EL, CZ, PL, SK, NL, LU, SI, HU, PT)		Cotisations sociales en % du total des recettes
Modèle danois (DK)		Imposition des revenus des personnes en % du total des recettes Taxes directes en % du total Taxes sur le travail des employés, payées par les employés, en % du total des recettes
Modèle libéral (IE, UK, CY, MT)	Taux d'imposition implicite du travail	Taxes sur les revenus du capital des personnes en % du total des recettes

Note : pour chaque modèle, les variables les plus caractéristiques sont énoncées en premier, les moins caractéristiques en dernier. (*) Si on s'intéresse à la variable des taxes environnementales sur l'énergie en haut à gauche du tableau, il faut lire : la valeur de R étant positive, le modèle continental développé se singularise par une faible proportion de recettes prélevées sur les taxes sur l'énergie relativement aux autres modèles. En revanche, si on s'intéresse à la variable en bas à droite du tableau, alors il faut lire : la valeur de

R étant négative, le modèle libéral prélève relativement plus sur les revenus du capital des personnes que les autres modèles.

La TR et l'approche des Variétés de capitalismes s'efforcent d'identifier la pluralité des liens entre les types d'États providence et les modèles (productifs) de capitalisme. Ainsi, il est admis, par exemple, que les États providence ont un impact sur les relations industrielles et les négociations collectives à travers une diversité de mécanismes : fixation des salaires minimums, part des salaires socialisés et donc du coût du travail, etc. Ainsi, les arrangements entre l'État, les syndicats d'employeurs et d'employés, influencent les stratégies d'entrées et de sorties du marché du travail des individus (poursuite d'étude, âge de départ à la retraite, nombre d'emplois cumulés par salarié, loyauté envers l'employeur, syndicalisation étendue ou non, etc.). Les compromis institutionnalisés qui en ressortent, jouent un rôle sur le coût du travail et les niveaux de productivité. Par conséquent, ces compromis orientent les stratégies des firmes en termes d'investissement (intensité capitaliste), d'innovation (radicale ou incrémentale), de délocalisation, d'externalisation et de sous-traitance. En outre, le *mix* des financements des systèmes de retraite au niveau de l'État, des organismes de sécurité sociale et des entreprises influence les stratégies de mobilité des travailleurs (*turn over*), ainsi que le type de système financier et de *corporate governance* de l'économie considérée. Une forte socialisation des dépenses d'assurances et de protection des risques sociaux se traduit par une plus faible proportion d'épargne privée et, *in fine*, une certaine atrophie des marchés financiers en termes de financements domestiques.

Par conséquent, il convient de compléter notre typologie fiscale par une étude approfondie de variables complémentaires (économiques, budgétaires, politiques, géographiques, démographiques, culturelles, religieuses...). La nouvelle typologie qui en ressort s'écartera de la précédente mais elle mettra mieux en relation un système fiscal et son environnement. L'articulation entre l'un et l'autre permettra de proposer une intégration fiscale à géométrie variable au sein de l'UE d'une part et d'autre part, de caractériser la performance financière des systèmes fiscaux européens.

CHAPITRE 4. TYPOLOGIE ET PERFORMANCES DES SYSTEMES FISCAUX EUROPEENS

« On admet généralement qu'aucune construction politique ne peut être comprise si l'on fait abstraction de son infrastructure économique. Dans une large mesure, le lien de l'une à l'autre s'établit par l'impôt » (p.15).

Ardant G. (1971), *Histoire de l'impôt, De l'Antiquité au XVII^e siècle*, Livre I, Fayard, 634p.

« Une fois de plus, au travers de la fiscalité, les conditions dans lesquelles les hommes travaillent et produisent, et surtout les conditions dans lesquelles ils échangent leurs richesses, commandent l'évolution des États, leurs conflits extérieurs comme leur vie intérieure » (p.14).

Ardant G. (1972), *Histoire de l'impôt, Du XVIII^e au XXI^e siècle*, Livre II, Fayard, 870p.

Ce chapitre répond à une préoccupation des théories institutionnelles en partant du constat suivant : les acteurs économiques opèrent au sein de modèles de capitalisme et d'État providence donnés, au sein desquels ils sont confrontés à un ensemble d'institutions de coordination. Les acteurs peuvent adapter leurs stratégies pour profiter des opportunités offertes par ces institutions. *« Pour résumer, la stratégie découle de la structure. Pour cette raison, notre approche prédit des différences systématiques dans les stratégies des entreprises d'une nation à l'autre, des différences qui suivent en parallèle les structures institutionnelles dominantes de l'économie politique »* (Hall et Soskice, 2001, traduit dans, *L'année de la Régulation*, n°6, 2002, p.62). Nous postulons qu'on peut tout à fait remplacer le terme entreprise par celui d'État sans remettre en cause le constat opéré. Nous cherchons ainsi à souligner, dans ce chapitre, les correspondances entre un système fiscal et son modèle économique.

Cependant, aux entreprises et aux gouvernements, on doit reconnaître un certain degré d'autonomie stratégique. Ce qui nous amène à la proposition suivante : *« la structure (institutionnelle) conditionne la stratégie (des entreprises/des États), plutôt qu'elle ne la détermine totalement »* (Hall et Soskice, *op. cit.*). Ainsi, *« en règle générale, il devrait être plus facile dans les économies de marché libérales de mettre en œuvre des politiques d'incitation centrées sur le marché qui n'exigent pas des entreprises qu'elles forment des relations contractuelles avec d'autres acteurs, mais qui comptent sur les marchés pour coordonner leurs activités. Il s'agit des plans de développement régional basés sur des*

*incitations fiscales, les programmes de formation professionnelle concentrés sur l'éducation formelle dans des qualifications représentant une valeur sur le marché de la main d'œuvre, et les subventions d'État destinées à la recherche fondamentale. Étant donné l'imprécision des instruments à la disposition des États, et l'importance des marchés pour de telles économies, la dérégulation est souvent le moyen le plus efficace d'améliorer la coordination dans les économies libérales » (Hall et Soskice, 2001, *op. cit.*, p.98). Dès lors, la construction d'une typologie des modèles fiscaux et institutionnels en Europe nous permettra d'éprouver cette assertion qui suppose une correspondance entre le modèle des économies de marché libérales et la structure fiscale de l'État en question.*

Section 4.1 La méthodologie d'Analyse en Composante Principale sur 103 variables en 2007

Nous nous proposons de reconduire la méthode ACP-CAH utilisée précédemment afin d'obtenir une typologie socio-fiscale. Les résultats de l'ACP seront interprétés, dans un premier temps, uniquement à partir de 103 variables classées en une dizaine de groupes²⁰⁷ en 2007 et lorsque cela est nécessaire en 2001 et 1995. Les résultats de chacune des ACP-CAH seront confrontés avec ceux de diverses analyses institutionnelles comparatives de la fiscalité et du domaine en question : fiscalité et classification technique, fiscalité et classifications économiques, fiscalité et institutions, fiscalité et géographie, fiscalité et culture, fiscale et performances macroéconomiques, fiscalité et performances socio-économiques, fiscalité et dépenses publiques.

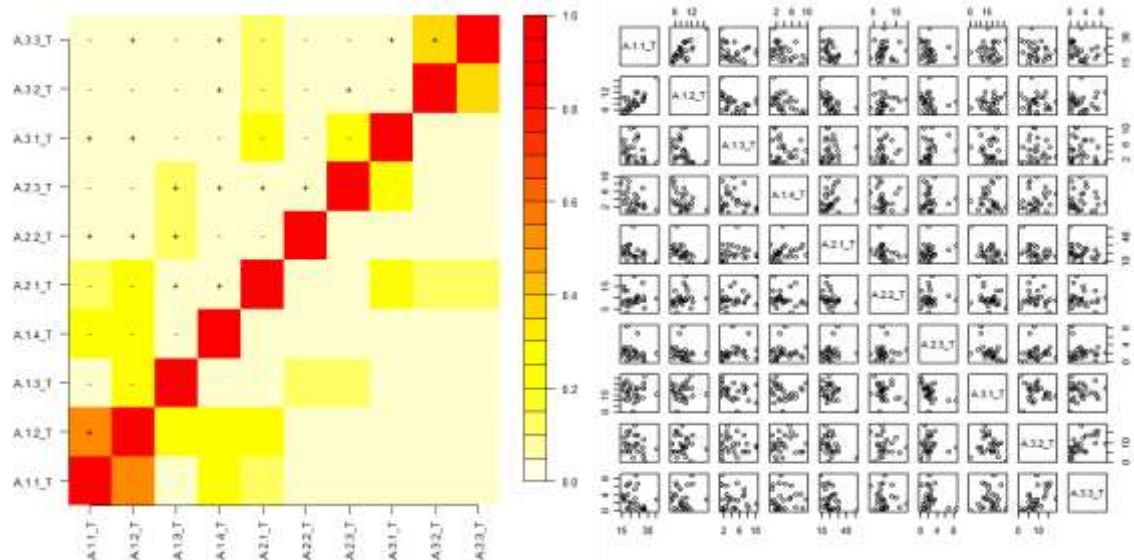
Sous-section 4.1.1 Une typologie fiscale selon la classification technique de l'impôt

L'étude d'une liaison entre deux variables quantitatives peut être empirique. On trace alors le nuage de point associé ou on calcule le coefficient de corrélation. Nous utiliserons ici le coefficient « le plus commun », celui de Pearson qui mesure exclusivement le caractère plus ou moins linéaire du nuage de points. Étant en présence de plusieurs variables quantitatives, nous avons décidé de représenter sous forme d'un graphique l'intensité (selon un dégradé de couleur) et le signe de la corrélation de chacune des paires de variables. L'étude conjointe de ces données repose sur une première condition qui est

²⁰⁷ Comprenant par exemple des variables économiques, budgétaires, démographiques et géographiques.

l'absence de corrélation trop forte ($> 85\%$) entre elles²⁰⁸. Le cas échéant, les variables identifiées seront retirées de l'analyse (40 sur les 143 variables initiales). La multicolinéarité entre les variables appelle une analyse en composante principale.

Étude des corrélations



L'analyse séparée exposée précédemment est une phase importante mais insuffisante. Il convient en effet d'analyser la structure des données en tenant compte de leur caractère multidimensionnel, à partir de l'analyse en composantes principales. Le principe de la méthode est d'obtenir une représentation approchée du nuage de points initial (des n individus dans un espace de dimensions p , p étant le nombre de variables) dans un sous-espace de dimension faible en conservant au mieux la forme. Ceci permet d'étudier les liaisons, de repérer également les groupes de variables fortement corrélées entre elles, et éventuellement de détecter des caractères complexes, des logiques ou des structures, sous-jacents à ces groupes. Au préalable, les données sont centrées et réduites, c'est-à-dire que chaque variable a une moyenne nulle et une variance égale à 1. La construction se présente sous cette forme : soit X un tableau à n lignes et p colonnes. La ligne i décrit la valeur prise par p variables quantitatives pour l'individu i . On note X_j le vecteur-colonne constitué de la variable j . La valeur x_{ij} désigne l'élément situé à l'intersection de la ligne i et de la colonne j , c'est-à-dire la valeur de la variable j pour l'individu i . Pour observer sous un angle plus favorable les données contenues dans le tableau X , on remplace les anciens axes (donc les anciennes variables X_j) par de nouveaux axes (donc par des variables nouvelles C_k). Ces

²⁰⁸ Des variables fortement corrélées ont des chances d'être résumées au sein d'un même axe dans l'ACP. Dès lors, le processus de factorisation nécessite que les variables initiales ne soient pas toutes indépendantes les unes des autres.

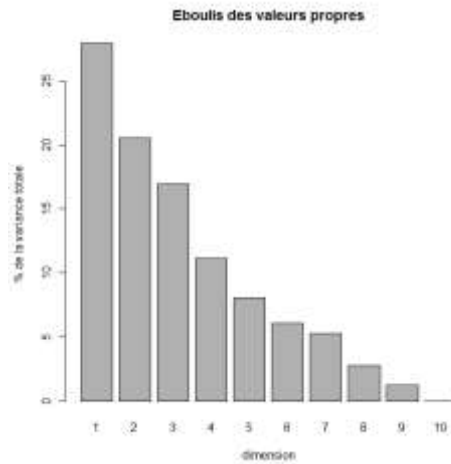
nouvelles variables C_k sont appelées composantes principales; elles s'expriment comme combinaisons linéaires des variables initiales x_1, \dots, x_p . Les nouveaux axes sont appelés axes factoriels. Le premier axe factoriel correspond à la variable composite (ou composante principale) qui différencie le mieux les individus.

Choix de la dimension

Toute simplification en facteurs C_k entraîne une perte d'information par rapport à la base de données des coordonnées des individus (x_{ij}). Le passage aux composantes principales produit une représentation nécessairement moins précise de l'état des observations, avec une variance restituée inférieure à 100 % de la variance initiale. La "qualité globale" des représentations est mesurée par la part d'inertie « expliquée » ou conservée par rapport au nuage initial. La part d'inertie expliquée par un axe factoriel permet d'évaluer en quelque sorte la quantité d'information recueillie par cet axe. L'inertie expliquée par un axe est égale à la valeur propre correspondante. Le nombre de dimensions (ou de composantes) est choisi à partir de l'histogramme des valeurs propres (éboulis) de sorte que la part d'inertie expliquée soit supérieure à une valeur seuil sélectionnée par deux critères.

Nous utiliserons les critères du « Coude » (ou de Cattell) et de Kaiser. Dans le premier cas, le principe consiste à rechercher un « coude » ou une cassure dans l'éboulis et, le cas échéant, à ne conserver que les valeurs propres jusqu'à ce coude. Ainsi, on ne sélectionne graphiquement que les facteurs supplémentaires dont la variance marginale restituée est importante (valeurs propres décroissantes) car l'augmentation du nombre de facteurs nuit ensuite à la simplicité de la solution factorielle. Dans le deuxième cas, le critère de Kaiser consiste à garder les composantes ayant une valeur propre supérieure à la moyenne des valeurs propres²⁰⁹. Dans notre cas (ACP normée) la moyenne des valeurs propres est de 1. La qualité de la représentation des données par un plan factoriel s'évalue en ajoutant les pourcentages d'inertie expliquée par les 2 axes. Enfin, nous considérons que le pourcentage total de la variance expliquée en sélectionnant le nombre de facteurs doit restituer un minimum de la variance initiale dont le seuil en sciences sociales est fixé par convention à 60 %.

²⁰⁹ La valeur propre d'un facteur est le rapport entre la variance qu'il restitue et la proportion de chaque variable $1/x$ à la variance totale.



Le nombre de dimensions à garder est de 3 en considérant le critère du coude et de 4 en prenant le critère de Kaiser. Mais pour des raisons pratiques liées à la difficulté d'interprétation des résultats, nous ne conserverons jamais plus de 3 dimensions maximum.

Étude des variables composites

L'examen des saturations (corrélations entre les variables initiales et les facteurs retenus) indiquent la contribution de chaque variable initiale dans chaque facteur. Le signe d'une saturation s'interprète comme le sens dans lequel la variable contribue au facteur. Nous réalisons le tableau des variables explicatives de la variance dans les plans factoriels (ou tableau d'analyse des saturations). Cela consiste à relever, dans chaque dimension retenue, les variables les plus corrélées au facteur²¹⁰.

²¹⁰ Pour alléger le format du manuscrit et faciliter la lecture, les tableaux de l'analyse des saturations seront donnés uniquement pour l'étude de ce groupe de variable. Ils sont à la disposition du lecteur par simple demande auprès de l'auteur.

Tableau 44. Tableaux d'analyse des saturations

Dimension 1					
	p-valeur du test de corrélation	empirique : corrélation >0,60	empirique : contribution supérieure à la moyenne	conclusion	corrélation
A,1,1_T	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	0,76
A,1,2_T	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	0,86
A,1,3_T	TRUE	FALSE	FALSE		
A,1,4_T	TRUE	FALSE	FALSE		
A,2,1_T	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	-0,72
A,2,2_T	FALSE	FALSE	FALSE		
A,2,3_T	TRUE	FALSE	FALSE		
A,3,1_T	TRUE	FALSE	FALSE		
A,3,2_T	FALSE	FALSE	FALSE		
A,3,3_T	FALSE	FALSE	FALSE		
Dimension 2					
	p-valeur du test de corrélation	empirique : corrélation >0,60	empirique : contribution supérieure à la moyenne	conclusion	corrélation
A,1,1_T	TRUE	FALSE	FALSE		
A,1,2_T	FALSE	FALSE	FALSE		
A,1,3_T	FALSE	FALSE	FALSE		
A,1,4_T	FALSE	FALSE	FALSE		
A,2,1_T	FALSE	FALSE	FALSE		
A,2,2_T	FALSE	FALSE	FALSE		
A,2,3_T	FALSE	FALSE	FALSE		
A,3,1_T	FALSE	FALSE	FALSE		
A,3,2_T	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	0,74
A,3,3_T	TRUE	TRUE	TRUE		0,79
Dimension 3					
	p-valeur du test de corrélation	empirique : corrélation >0,60	empirique : contribution supérieure à la moyenne	conclusion	corrélation
A,1,1_T	FALSE	FALSE	FALSE		
A,1,2_T	FALSE	FALSE	FALSE		
A,1,3_T	TRUE	FALSE	TRUE	TRUE	0,41
A,1,4_T	FALSE	FALSE	FALSE		
A,2,1_T	FALSE	FALSE	FALSE		
A,2,2_T	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	0,61
A,2,3_T	TRUE	FALSE	TRUE	TRUE	0,49
A,3,1_T	TRUE	FALSE	TRUE	TRUE	-0,57
A,3,2_T	TRUE	FALSE	TRUE	TRUE	0,48
A,3,3_T	FALSE	FALSE	FALSE		

Afin d'interpréter la structure des individus dans un nouveau plan factoriel, il convient d'étudier la nature de la construction des axes afin d'établir un lien entre anciennes et nouvelles variables. Ceci se fait à l'aide du cercle des corrélations. À chaque point-variable, on associe un point dont la coordonnée sur un axe factoriel est une mesure de la corrélation entre cette variable et le facteur. Le premier axe factoriel correspond à la variable composite qui différencie le mieux les individus. Pour interpréter un axe, on examine les proximités des flèches avec celui-ci. Plus l'angle entre l'axe et la flèche est proche de zéro, plus la corrélation de la variable à l'axe est forte. Si l'angle formé est de 90°, il n'y a pas de corrélation. Enfin, si l'angle est proche de 180°, il y a une forte corrélation inverse. Une variable ayant un coefficient de corrélation fort (positif ou négatif) servira d'abord par elle-même mais également par opposition à d'autres variables diamétralement opposées.

Il est possible de dresser la liste des variables les mieux corrélées (et donc interprétable) pour chaque axe à l'aide de critères numériques et empiriques :

- 1) Le premier test est un test de « corrélation » entre anciennes et nouvelles variables avec un risque d'erreur de 5% (le résultat peut être à relativiser au vu d'un faible effectif) ;
- 2) Le deuxième test appliqué aux variables consiste à sélectionner les « corrélations » supérieures au seuil de 0,60 ;
- 3) Le troisième test considère qu'une variable a une « contribution²¹¹ » significative si son poids dépasse le poids moyen $1/p$.

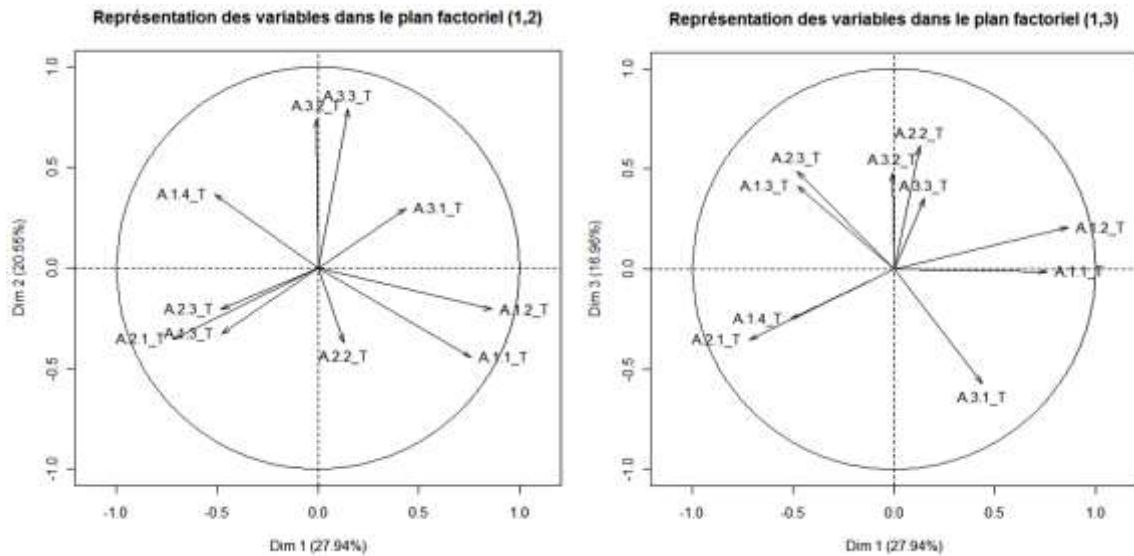
Les résultats sont synthétisés dans le tableau 45.

Tableau 45. Les variables associées aux trois premiers axes factoriels du Groupe 1

	Coté négatif	Coté positif
<i>Premier axe (28 % de la variance initiale expliquée)</i>		
Variables actives	A21T	A12T; A11T;
Thèmes des variables	Politique Redistributive	Politique égalitaire/incitative
<i>Deuxième axe (21 % de la variance initiale expliquée)</i>		
Variables actives		A33T; A32T
Thèmes des variables		Sécurité sociale bismarckienne
<i>Troisième axe (17 % de la variance initiale expliquée)</i>		
Variables actives	A31T	A22T; A23T; A32T; A13T
Thèmes des variables	Cotisations patronales	Autres taxes directes/indirectes, Cotisations sociales salariales, IS

Nous pouvons également commenter la qualité des représentations des variables dans le cercle des corrélations. Le point-variable (c'est-à-dire le bout de la flèche) est d'autant plus proche du bord du cercle que ce point-variable est bien représenté par le plan factoriel, autrement dit la variable est bien corrélée avec les deux facteurs constituant ce plan. Par conséquent, on dira que sa qualité est bonne. Ensuite, sur le cercle des corrélations, plus la corrélation entre la variable j et la dimension k est importante, plus la flèche de la variable i est proche de l'axe k .

²¹¹ La contribution correspond au pouvoir explicatif d'une variable/individu à la constitution d'un axe factoriel.



Le premier axe explique 28 % de la variance initiale²¹². Les variables actives sont *A21T* ; *A12T* et *A11T*. L'axe 1 oppose du côté négatif de l'axe, la variable d'imposition des revenus personnels (*A21T*) et du côté positif de l'axe, les variables d'imposition de TVA (*A12T*) et des droits d'accises et taxes sur la consommation (*A11T*). Il y a donc une forte corrélation négative entre la part d'imposition directe des revenus personnels en pourcentage des recettes fiscales totales (*A21T*) et les variables d'imposition indirecte de TVA (*A12T*) et de droits d'accises (*A11T*) en pourcentage des recettes fiscales totales. L'axe 2 explique 21 % de la variance initiale. Les variables actives sont *A33T* et *A32T*. Les variables de la part des cotisations sociales des auto-entrepreneurs en pourcentage des recettes fiscales totales (*A33T*) et de la part des cotisations sociales des employés en pourcentage des recettes fiscales totales (*A32T*) contribuent, positivement, très fortement à l'axe 2. Elles sont également assez corrélées. L'axe 3 explique 17 % de la variance initiale. Les variables actives sont *A31T* ; *A22T* ; *A23T* ; *A32T* et *A13T*. Du côté négatif de l'axe, la variable cotisation sociale des employeurs (*A31T*) s'oppose aux variables des taxes directes sur le revenu des entreprises (*A22T*), des taxes directes autres (*A23T*), des cotisations sociales des employés (*A32T*) et des taxes indirectes sur les produits et les droits de douanes (*A13T*), du côté positif de l'axe.

²¹² Pour interpréter un axe, on examine les proximités des flèches avec celui-ci. Plus l'angle entre l'axe et la flèche est proche de zéro, plus la corrélation de la variable à l'axe est forte. Si l'angle formé est de 90°, il n'y a pas de corrélation. Enfin, si l'angle est proche de 180°, il y a une forte corrélation inverse. Une variable ayant un coefficient de corrélation fort (positif ou négatif) servira d'abord par elle-même mais également par opposition à d'autres variables diamétralement opposées.

Étude des individus

Comme pour les variables composites, un individu peut être mal représenté dans le plan factoriel et doit donc être retiré des interprétations (« effet perspective »). On considère qu'un individu a une contribution significative si son poids dépasse le poids moyen $1/n$ ²¹³. La qualité de la représentation d'un point M par un plan factoriel constitué de 2 axes est mesurée par la somme des \cos^2 (ou contribution relative) avec 2 axes. Graphiquement, une très bonne qualité se lit par une proximité forte avec un axe ; une qualité correcte se lit par une position à mi-chemin de l'axe ; tandis qu'une qualité médiocre correspond à une proximité au centre du plan). Sur la représentation graphique utilisée, la qualité de la représentation des individus est proportionnelle à la taille des ronds. L'interprétation des individus sur un plan factoriel est « correcte » pour ceux qui ont une qualité supérieure à 50 % et « bonne » au-dessus de 75 %. De plus, pour une bonne robustesse de l'ACP (il ne faut pas qu'en retirant un individu l'ensemble des résultats change), il faut retirer les individus très influents (forte contribution). Sur la base de ces éléments, nous avons décidé de retirer les individus dont la contribution est supérieure au seuil (empirique) de 25 %.

Nous introduirons également à cette étape l'analyse typologique utilisant la méthode polythétique, hiérarchique et agglomérative ou plus simplement, la méthode de Classification Ascendante Hiérarchique sur composantes principales afin de faciliter l'interprétation des résultats et d'identifier d'éventuels groupes d'individus ayant des comportements proches. Le but des méthodes de classification est de construire une partition d'un ensemble d'objets dont on connaît les distances deux à deux afin d'obtenir des classes d'individus les plus homogènes possible. Nous récupérerons les coordonnées des individus dans le nouveau plan factoriel. Par exemple, si on ne garde que deux dimensions, nous prenons les 2 variables (abscisses et ordonnées dans le nuage des États). Le nouveau plan factoriel qu'on obtient grâce à l'ACP est un résumé de l'origine avec un meilleur pouvoir explicatif sur les premières composantes. Par contre pour le choix du nombre de dimensions à garder pour la classification, au-delà du critère de Kaiser, il convient de prendre en compte les composantes dont la variance cumulée expliquée atteint un minimum de 80%.

En préalable à toute analyse typologique, il est nécessaire de préparer les données, autrement dit les variables choisies doivent être au départ non corrélées. Ce travail de

²¹³ Une autre méthode fondée sur la loi normale revient à prendre les individus dont la contribution est supérieure à 3,84 fois son poids ($1/n$) mais cette alternative est discutable car dans notre cas n n'est pas assez grand.

vérification a été effectuée lors de chaque ACP. En outre, la répartition se fait à partir des n individus caractérisés par les p variables quantitatives que nous standardisons (on retranche la moyenne et on divise par l'écart-type) afin de retirer l'« effet unité » des variables (dont l'amplitude est différente et plus élevée que les autres).

Pour évaluer la dissimilarité entre les individus, nous utilisons la distance euclidienne (distance géométrique dans un espace multidimensionnel)²¹⁴. Il convient donc de trouver une bonne définition de ce que l'on entend par la "distance" entre deux groupes de points. Nous utilisons la méthode de Ward qui a pour but d'agréger les individus qui font le moins varier l'inertie intra-classe. L'indice de dissimilarité entre deux classes (ou niveau d'agrégation) est alors égal à la perte d'inertie intra classe résultant de leur regroupement. Contrairement aux procédures « Centre de gravité » (*Centroid*), « Plus proche voisin » (*Single linkage*), « voisin le plus éloigné » (*Complete linkage*) et « connexité moyenne » (*Average linkage*), la procédure *Ward* ne calcule pas de distances entre les groupes mais elle forme des groupes en maximisant l'homogénéité dans les groupes. Elle semble être la plus précise lorsqu'un indicateur de distance euclidienne est utilisé (cf. Hair, Anderson, Tatham et Black, 1998).

La CAH considère initialement toutes les observations comme étant des *clusters* ne contenant qu'une seule observation ; leur distance est alors le plus souvent définie comme étant leur distance euclidienne. La première étape consiste donc à réunir dans un cluster à deux observations les deux observations les plus proches. Puis la CAH continue, fusionnant à chaque étape les deux *clusters* les plus proches au sens de la distance choisie. Le processus s'arrête quand les deux *clusters* restant fusionnent dans l'unique *cluster* contenant toutes les observations.

L'ordre dans lequel les agrégations successives ont été opérées est représenté graphiquement sur le dendrogramme. Il indique également la valeur de l'indice d'agrégation à chaque niveau d'agrégation. On choisira une coupure en k classes tel que le passage de k à $k+1$ classes ne diminue plus "significativement" l'inertie intra. En coupant l'arbre au niveau d'un saut important de cet indice, on peut espérer obtenir une partition de bonne qualité car les individus regroupés en-dessous de la coupure étaient proches, et ceux regroupés après la coupure sont éloignés (indice de fusion).

²¹⁴ Distance euclidienne :
$$D_{ij} = \left(\sum_{k=1}^p (x_{ik} - x_{jk})^2 \right)^{1/2}$$
 avec D_{ij} : la distance entre les individus i et j ; p le nombre de variables et x_{ik} : la valeur de la variable k pour l'individu i .

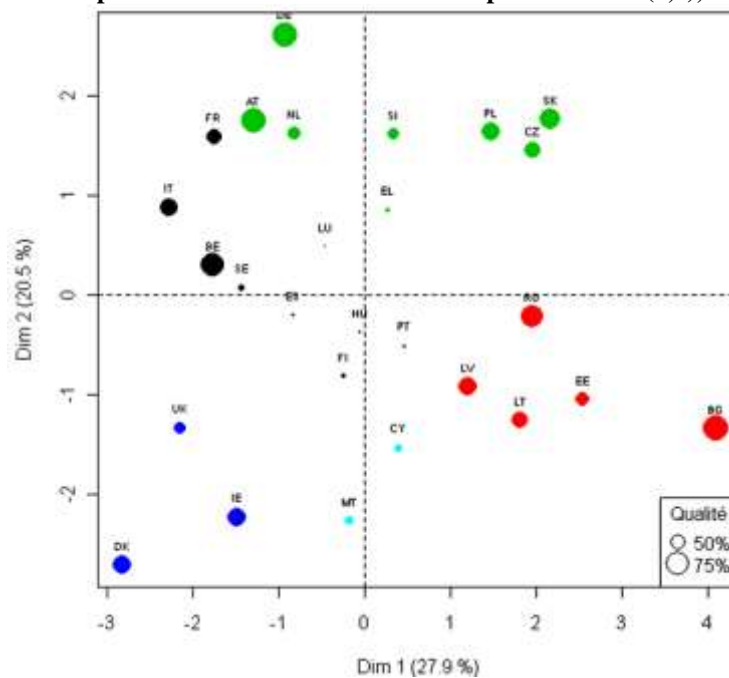
Tableau 46. Contribution des individus à la construction des axes factoriels

	Dim 1	Dim 2	Dim 3
BE	4,2	0,2	0,2
BG	22,1	3,2	0,8
CZ	5,1	3,8	0,1
DK	10,6	13,2	2,5
DE	1,2	12,4	0,5
EE	8,5	2,0	18,9
IE	2,9	8,9	4,9
EL	0,1	1,3	3,9
ES	0,9	0,1	0,0
FR	4,1	4,5	2,9
IT	6,9	1,4	3,3
CY	0,2	4,2	1,1
LV	1,9	1,5	1,8
LT	4,3	2,8	9,0
LU	0,3	0,4	4,0
HU	0,0	0,2	0,2
MT	0,0	9,2	19,8
NL	0,9	4,8	6,8
AT	2,2	5,6	0,4
PL	2,9	4,8	1,2
PT	0,3	0,5	0,1
RO	5,0	0,1	0,0
SI	0,1	4,7	0,8
SK	6,2	5,6	1,5
FI	0,1	1,2	1,7
SE	2,7	0,0	10,9
UK	6,2	3,2	2,6

Note : les chiffres en gras sont influents

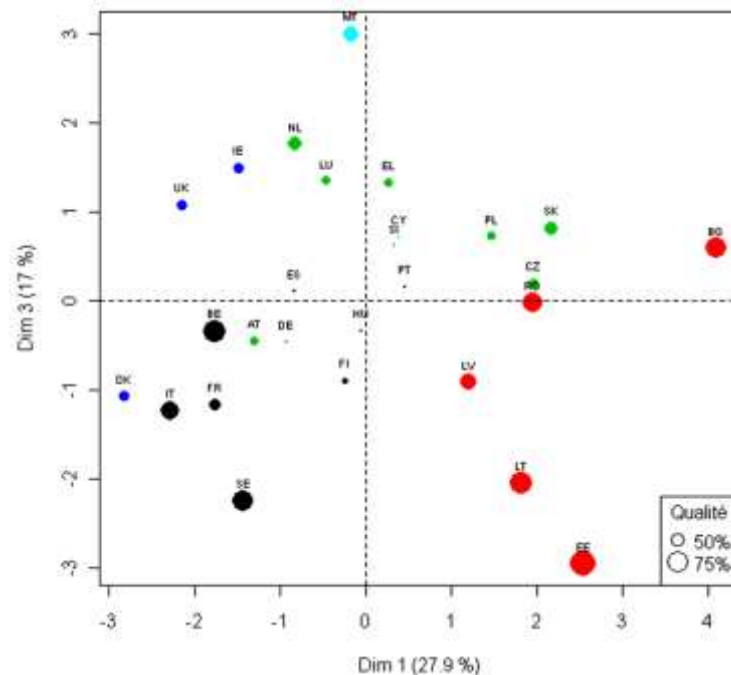
.A partir du tableau 46, nous distinguons la forte contribution de la Bulgarie et du Danemark à la construction de l'axe 1, tandis que le Danemark et l'Allemagne influencent la construction de l'axe 2 et enfin Malte, l'Estonie et la Suède concernant l'axe 3²¹⁵.

Figure 118. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,2), Groupe 1



²¹⁵ Là encore, pour alléger le format du manuscrit et faciliter la lecture, les tableaux des contributions des individus à la construction des axes factoriels sont donnés uniquement pour l'étude de ce groupe de variable

Figure 119. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,3), Groupe 1



Nous nous intéressons aux individus sur le premier plan factoriel. L'axe 1 explique 28 % de la variance initiale (cf. figure 118). Les individus actifs sont la Bulgarie, côté positif, en opposition au Danemark, côté négatif. Mais la Bulgarie est atypique, autrement dit sa contribution est à la limite du seuil de 25 % acceptable. L'axe 2 explique 21 % de la variance initiale. Les individus actifs sont l'Allemagne et l'Autriche, côté positif, et le Danemark, côté négatif. L'axe 3 explique 17 % de la variance initiale (cf. figure 119). Les individus actifs sont l'Estonie (États baltes), coté négatif, et Malte, côté positif.

Pour faciliter la lecture et l'identification de groupe d'individus « proches », nous avons réalisé la CAH qui donne la couleur d'appartenance d'un individu à son groupe (cf. figure 120). On peut observer que les groupes d'individus comprenant le Danemark et l'Irlande (et le RU) d'une part et la Belgique, l'Italie et la France d'autre part, s'opposent au groupe d'individus comprenant la Bulgarie, la Roumanie, la Lettonie, la Lituanie et l'Estonie sur l'axe 1. Autrement dit, les groupes du Danemark et de la Belgique ont un usage plus fort de l'imposition directe des revenus personnels que le groupe de la Bulgarie. Inversement, le groupe de la Bulgarie utilise davantage les impositions indirectes (TVA et Droits d'accises) que les groupes du Danemark et de la Belgique. Pour le deuxième axe (21 %), le groupe de l'Allemagne comprenant l'Autriche, la Slovaquie, la Pologne et la République Tchèque s'oppose au groupe du Danemark. Le groupe de l'Allemagne possède des cotisations sociales auto-entrepreneurs et employés plus élevées que l'ensemble des autres groupes d'individus.

Pour le troisième axe (17%), il est impossible d'analyser les groupes soit à cause d'une qualité insuffisante soit à cause d'une trop grande proximité des individus au centre. En revanche, l'Estonie, la Lettonie (et la Suède) utilisent fortement les cotisations sociales employeurs. *A contrario*, Malte (et les Pays-Bas) ont recours aux variables des taxes directes sur le revenu des entreprises (A22T), des taxes directes autres (A23T), des cotisations sociales des employés (A32T) et des taxes indirectes sur les produits incluant les droits de douanes (A13T), du côté positif de l'axe. L'étude des variables fiscales du premier groupe nous permet ainsi d'identifier 5 groupes d'individus : les pays de l'Est en transition, les pays centraux-continentaux-corporatistes, les pays continentaux étatistes (latins et nordiques), un groupe micro-insulaire et un dernier groupe anglo-saxon (+ Danemark).

Rappelons que l'argument en faveur des taxes indirectes selon lequel elles seraient « indolores » est doublement contestable. D'abord, la TVA sur les cigarettes, les alcools et la TIPP sur les produits pétroliers sont très bien perçus et très mal ressentis par les acheteurs de ces produits. Ensuite, l'affichage des prix des produits hors taxes, comme aux États-Unis et au Canada, rend beaucoup plus transparent et lisible le poids de cet impôt (Le Cacheux, 2008). Concernant les boissons alcoolisées, les écarts de taux semblent caractériser trois zones : le Nord de l'Europe (Danemark, Irlande, RU) appliquant des taux très élevés ; le Centre européen (Belgique, Pays-Bas, Allemagne, France, Autriche, PECO) appliquant des taux modérés ; et l'Europe du Sud (Espagne, Italie, Grèce, Portugal, Malte, Chypre et Luxembourg) appliquant des taux très faibles voire nuls. En matière de part de recettes fiscales, les droits d'accises sont particulièrement importants pour le groupe oriental et les PECO du groupe continental corporatistes (Pologne, Slovaquie, République Tchèque, Grèce, Luxembourg). Cette situation s'explique à la fois par une moindre utilisation des taxes directes et un plus faible niveau de prélèvements obligatoires ce qui gonfle le poids des recettes de droits d'accises dans le total des recettes. Le Luxembourg bénéficie d'une position moyenne mais privilégiée grâce à des taux relativement plus faibles que les taux pratiqués par ses proches voisins, mais des recettes relativement importantes notamment grâce au commerce transfrontalier.

La synthèse des résultats de cette première typologie est donnée dans le tableau 47.

Figure 120. Classification ascendante hiérarchique sur le premier groupe de variables en 2007

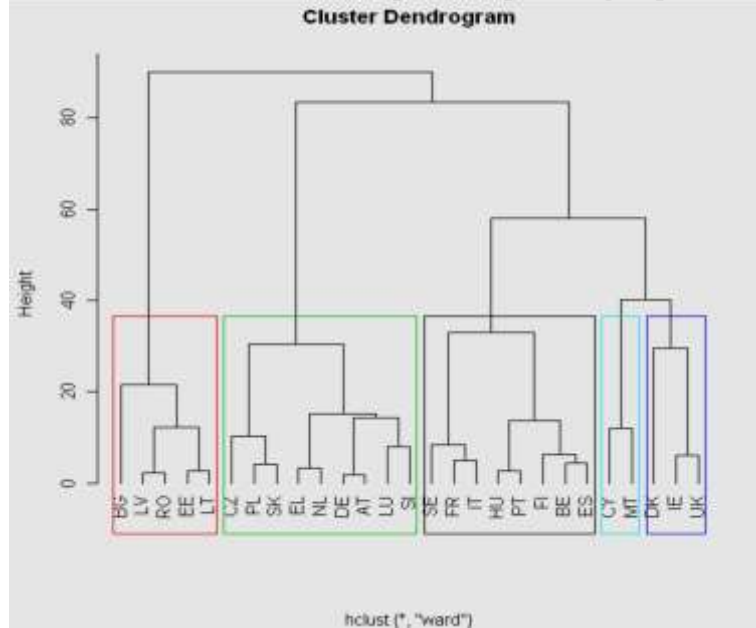


Tableau 47. Synthèse de la typologie fiscale selon la classification technique

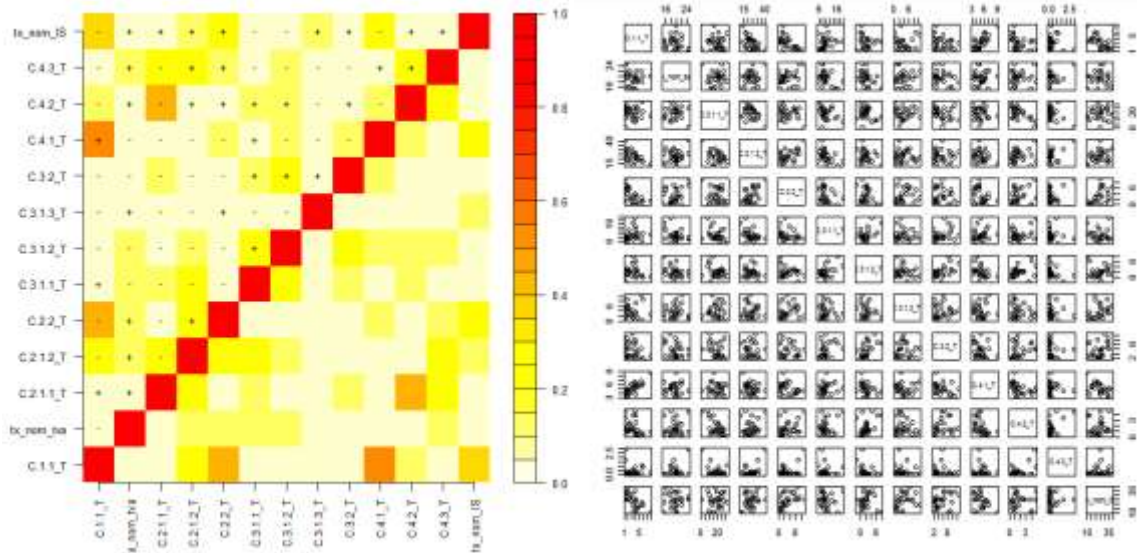
	Modèle continental étatiste (SE, FR, IT, HU, PT, FI, BE, ES)	Modèle continental corporatiste (CZ, PL, SK, EL, NL, DE, AT, LU, SI)	Modèle « anglo- saxon » (IE, UK, DK)	Modèle micro- insulaire (CY, MT)	Modèle oriental en transition (BG, LV, RO, EE, LT)
Imposition directe	Fort recours à l'imposition directe des revenus personnels	Usage modéré	Fort recours à l'imposition directe des revenus personnels	Usage modéré	Usage faible
Imposition indirecte	Usage modéré	Usage modéré	Usage faible (modéré en droits d'accises)	Usage modéré	Recours important à l'imposition indirecte par la TVA et les droits d'accises
Cotisations sociales	Modèle social Bismarckien	Modèle social Bismarckien	Modèle social Beveridgien	Modèle sociale Beveridgien	Modèle social Beveridgien
Impositions pesant sur les ménages	Cotisations employeurs élevées (France, Suède)	Cotisations salariales fortes (Pays-Bas, Allemagne)		Cotisations salariales fortes (Malte)	
Impositions à la charge des entreprises		Imposition directe sur les revenus des entreprises (Pays-Bas)		Imposition directe sur les revenus des entreprises (Malte)	Cotisations employeurs élevées (Lettonie, Estonie)
Impositions grevant les produits		Droits douanes importants (Pays-Bas)		Droits douanes importants (Malte)	

Sous-section 4.1.2 Une typologie fiscale selon la classification économique de l'impôt en variables désagrégées

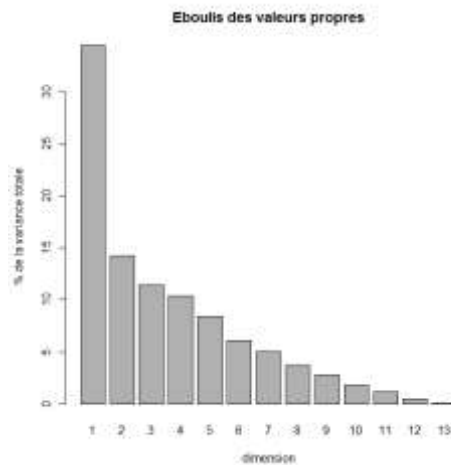
La constitution du deuxième groupe de variables fiscales répond à la classification « économique » de l'impôt en fonction des éléments économiquement taxés, c'est-à-dire

qu'elle regroupe les variables désagrégées d'imposition des revenus, d'imposition de la dépense, du capital et de la taxation de l'environnement, auxquelles on a ajouté les taux nominaux de la TVA et de l'IS.

Étude des corrélations



Choix de la dimension (retrait de DK, IE, CY, LU, MT, NL)

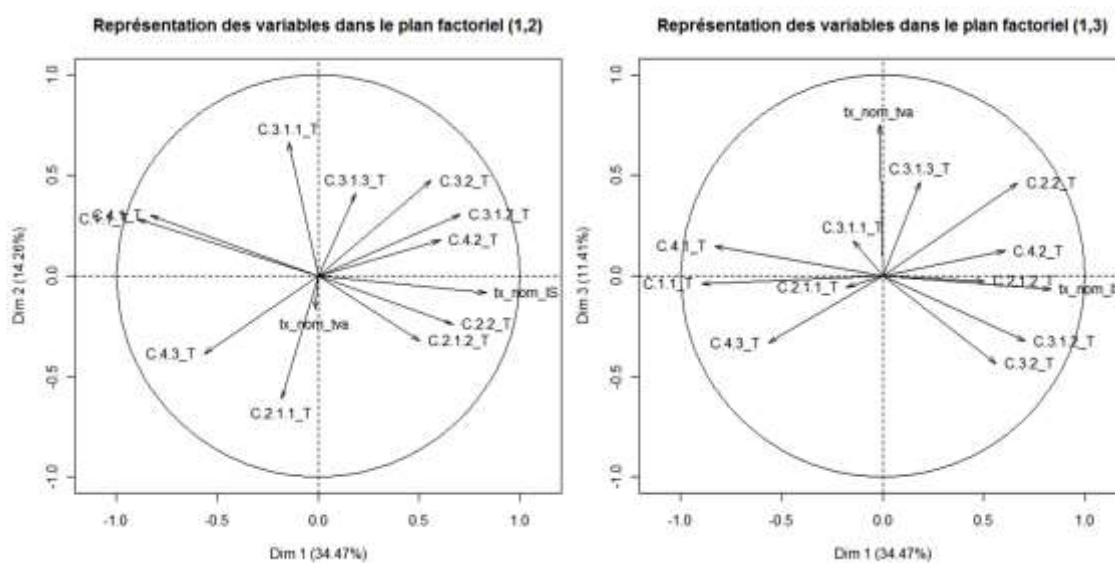


Le nombre de dimensions à garder est de 2 en considérant le critère du coude et de 5 en prenant le critère de Kaiser. Nous conserverons les 3 premières dimensions.

Étude des variables composites

Figure 121. Les variables associées aux trois premiers axes factoriels du Groupe 2

	Coté négatif	Coté positif
	<i>Premier axe (34% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	C.1.1_T; C.4.1_T	tx_nom_IS; C.3.1.2_T; C.2.2_T
Thèmes des variables	Droits d'accises et taxes environnementales	Faible attractivité du territoire
	<i>Deuxième axe (14% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	C.2.1.1_T	C.3.1.1_T; C.3.2_T; C.3.1.2_T
Thèmes des variables	Cotisations sociales salariales	Taxation du patrimoine et des revenus des sociétés
	<i>Troisième axe (11% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	C.3.2_T	tx_nom_tva; C.3.1.3_T; C.2.2_T
Thèmes des variables	Imposition du patrimoine des ménages	Taux de TVA et Imposition des revenus et du patrimoine des autoentrepreneurs



Afin d'éviter des redondances méthodologiques, nous passerons directement à l'étude des axes factoriels (cf. figure 121). Le premier axe explique 34 % de la variance initiale. Les variables actives sont *C11T*, *C41T*, *tx_nom_IS*, *C312T* et *C22T*. L'axe 1 oppose du côté négatif de l'axe, la variable des taxes sur la consommation d'alcool et de tabac et les taxes environnementales sur l'énergie, et du côté positif de l'axe, le taux nominal d'IS, l'imposition des revenus en capitaux des ménages et l'imposition sur le travail des employés (payée par les employés). Les variables d'imposition des alcools et des tabacs et les taxes sur l'énergie sont fortement corrélées. L'axe 2 explique 14 % de la variance initiale. Les variables actives sont, du côté négatif, l'imposition du travail des employés payée par les employeurs et du côté positif, l'imposition des revenus des sociétés, l'imposition du patrimoine et l'imposition des revenus des auto-entrepreneurs. L'axe 3 explique 11 % de la variance initiale. Les variables actives sont l'imposition des revenus

du capital des auto-entrepreneurs, l'imposition du travail des non-salariés et le taux de TVA du côté positif, et du côté négatif de l'axe, l'imposition du patrimoine.

Étude des individus

Sur l'axe 1, du côté négatif, le groupe des pays de l'est (Bulgarie, Estonie, Slovaquie et Lettonie) s'oppose au groupe continental de l'Allemagne (France, Suède, Finlande, Autriche Espagne et Italie) et au groupe insulaire (Chypre, Malte, RU et Irlande) du côté négatif (cf. figure 122). Les premiers se caractérisent par un recours important aux taxes sur les alcools, les tabacs et l'énergie alors que les seconds s'appuient particulièrement sur l'imposition des revenus des ménages, l'imposition du travail payée par les employés (cotisations sociales salariés) et des taux nominaux d'IS élevés. En France, le poids de l'IS, dont le taux nominal est de 33,33 %, est néanmoins faible, en raison des règles d'assiette, avec 2,4 % du PIB contre 3,3 % au RU, 3,4 % en Belgique, 3,6 % en Grèce, 3,7 % aux Pays-Bas, 3,8 % au Danemark et en Suède, 3,9 % en Espagne et 6 % au Luxembourg en 2005.

Sur l'axe 2, c'est le groupe du RU (+ la Bulgarie) qui explique l'axe, du côté positif. Ce groupe a davantage recours à l'imposition des revenus des sociétés et des auto-entrepreneurs ainsi qu'à l'imposition du patrimoine relativement aux cotisations sociales patronales largement utilisées par le groupe continental et une partie des pays de l'Est (États baltes et Hongrie). L'axe 3 ne permet pas de distinguer des groupes mais seulement d'opposer certaines entités comme le RU, l'Estonie et la France, négativement, à la Finlande, la Suède, la République Tchèque et la Pologne, positivement (cf. figure 123).

Figure 122. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,2), Groupe 2

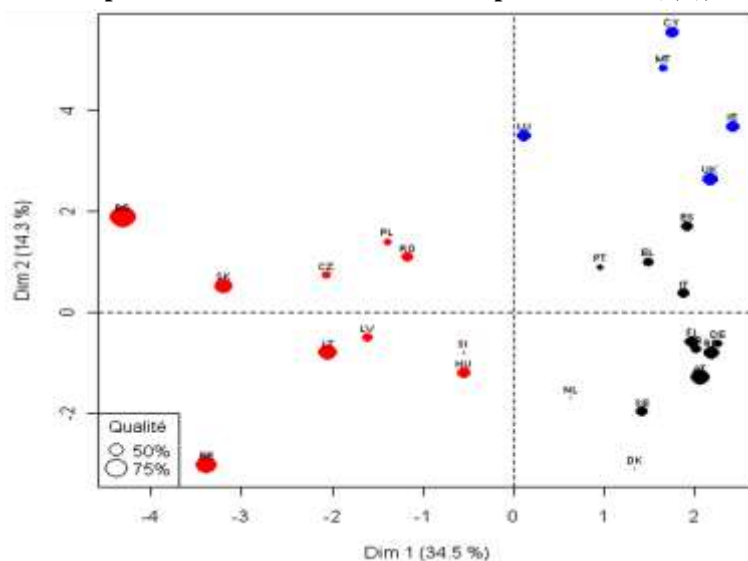
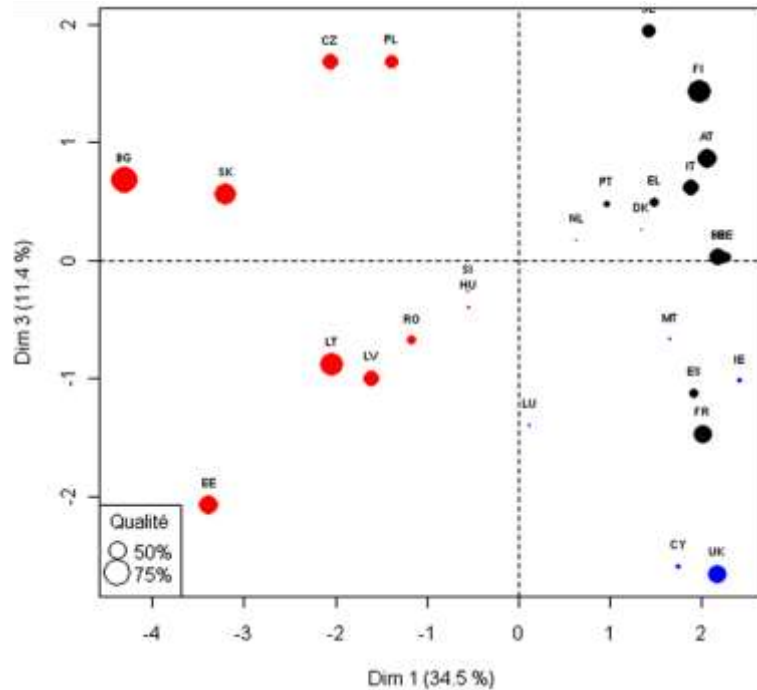


Figure 123. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,3), Groupe 2



L'étude de ce groupe de variables fiscales permet de classer les individus selon leur proximité en termes de structures des systèmes fiscaux en quatre groupes distincts. La césure est assez nette en ce qui concerne, d'un côté, les pays de l'est européen caractérisés par une part importante des taxations indirectes sur la consommation d'alcool, de tabac et l'énergie, et de l'autre, un groupe large de pays continentaux s'étalant de la Finlande au Portugal, qui ont la particularité de prélever une part importante des revenus du travail, des cotisations sociales salariales et de fixer de forts taux d'IS.

Le groupe du RU, du Luxembourg, de l'Irlande, de Chypre et de Malte possède plusieurs caractéristiques communes propres malgré la non-prise en compte de CY, MT, LU et IE dans la construction des plans factoriels. D'abord, l'axe 2 nous montre que le groupe impose fortement les revenus des sociétés avec des parts de recettes comprises entre 11,3 % et 19,5 % du total des recettes fiscales, à l'exception du RU (9,4 %) proche de la moyenne de l'UE27 à 9,8 %. Ensuite, l'axe 3 et le retour aux données nous montrent que ce groupe taxe fortement le patrimoine, RU en tête des 27. En outre, ils possèdent des taux nominaux de TVA parmi les plus faibles, compris dans la fourchette entre 15 et 20 %, tandis que les autres membres de l'UE possèdent des taux supérieurs à 19 % à l'exception de l'Espagne et de l'Allemagne à 16 % en 2007.

Enfin, on peut noter la particularité du groupe du Danemark et des Pays-Bas, dont la qualité de représentation dans les plans factoriels est nulle puisqu'ils sont retirés de la construction des axes. Néanmoins, leur contribution initiale à la construction des axes était

bien supérieure au seuil de 25 % en raison de singularité forte. Par exemple, le Danemark est un pays atypique du fait de l'extrême fiscalisation de sa protection sociale, les cotisations sociales patronales ne représentant qu'1,1 % des recettes fiscales totales, contre 16,6 % par exemple pour l'Allemagne. Tandis que les Pays-Bas sont atypiques dans la mesure où le rendement de l'imposition des revenus du capital des ménages est négatif (-1,5%). Autrement dit, depuis quelques années, les Pays-Bas accordent plus de crédits d'impôts sur les intérêts d'emprunt et les déductions des contributions au pilier 2 des retraites lors de l'imposition sur les revenus qu'ils ne collectent de recettes sur l'imposition des revenus du capital des ménages (Eurostat, 2010b, 233).

Le rôle prédominant du niveau de développement sur la fiscalité

Cette ACP nous permet d'identifier une typologie de quatre structures fiscales distinctes dans l'UE (continental, continental atypique, anglo-saxon et en transition). Incontestablement, les disparités fiscales sont à étudier en fonction du niveau de développement (Musgrave 1981, Ardant, 1971, 1972 ; Tanzi, 1995, 1997). D'abord, le niveau de développement économique joue sur l'efficacité des marchés et donc sur les besoins d'intervention publique. La capacité de prélèvement des États tend historiquement à croître grâce notamment à la multiplication des bases de taxation, la hausse du prélèvement par base fiscale, la réduction du coût de collecte des données fiscales et du recouvrement. Dans les pays en développement et dans l'histoire des pays industrialisés, les structures fiscales sont contraintes par les structures économiques et les limites administratives (l'inefficacité de l'administration fiscale, l'absence de cadastre, etc.) (Ward, 1982). Ainsi, « *l'impôt est très difficile à établir lorsque l'Administration ne peut fonder son action sur la surveillance de ces mouvements de marchandises, de ces paiements de rémunérations ou de dividendes, de ce flux et de ce reflux de produits et de monnaie qui constituent ce que l'on appelle l'économie d'échange* » (Ardant, 1971, 14). Les choix fiscaux s'accroissent avec le développement économique²¹⁶ (Zee, 1996 ; Attila et al., 2009). En effet, la progression du PIB accroît la taille de l'assiette fiscale et donc la capacité à payer des contribuables mais également leur disposition à payer.

²¹⁶ Zee (1996) constate que le taux moyen de prélèvement obligatoire de 56 pays en développement est de 16 % du PIB entre 1975 et 1989 tandis qu'il atteint au minimum le double pour 24 pays développés de l'OCDE. Par ailleurs, Attila et al. (2009) vérifient empiriquement que la capacité de prélèvement fiscal est corrélée positivement au niveau de développement et à l'ouverture commerciale. En revanche, la corruption est corrélée positivement avec une déformation de la structure des prélèvements au profit des droits de douanes et une détérioration du civisme fiscal.

Ensuite, le taux de croissance économique positif permet une redistribution des ressources. Le développement de la politique sociale est stimulé par l'industrialisation, l'urbanisation et les changements démographiques pour lesquels les actions de la famille, de la communauté ou du marché sont inaptes ou insuffisants. Pour les économies développées dont les besoins de base sont satisfaits, la demande de protection sociale est forte, c'est la Loi de Wagner²¹⁷. Ainsi, le niveau et la structure des systèmes fiscaux sont fortement liés aux niveaux des dépenses publiques. L'État-providence est relié au développement économique puisque celui-ci déplace la demande vers des services comme la santé et l'éducation²¹⁸. Cette politique fiscale résulte d'une demande accrue et diversifiée de biens publics qui a pour effet d'améliorer le civisme fiscal des populations. Dès lors, les facteurs politiques prennent le pas sur les contraintes économiques dans la formulation des dispositifs fiscaux. Le degré d'intervention publique est par conséquent influencé par les circonstances historiques et l'influence de la doctrine fiscale dominante (Euzéby et Marques, 2003 ; RFFP, 2003 ; Leroy, 2010)²¹⁹.

Par ailleurs, le degré d'ouverture de l'économie augmente la demande de protection contre les chocs asymétriques (Rodrik, 1998).

Si une faible pression fiscale globale ne traduit pas mécaniquement un plus faible développement, ce dernier, en revanche, ne permet pas une gamme étendue de techniques fiscales qui nécessitent la modernisation des structures économiques (passage d'une économie agricole à une économie industrielle et salariée notamment) (Leroy, 2005 ; Andreff, 2007 ; McGee, 2007). Selon une étude réalisée par Martinez-Vasquez et al. (2011) sur 116 pays entre 1972-2005, les pays en développement usent en effet plus rarement de la taxation directe relativement aux économies développées. Ainsi, en moyenne la part des impôts directs en % du total des recettes fiscales des pays en développement ne représente qu'un tiers de la part moyenne des impôts directs chez les pays développés. En particulier, les taxes à la consommation occupent une place croissante au sein des économies émergentes et en transition. Pour les pays développés, l'augmentation notable sur les 20 dernières années est celle des cotisations sociales. La part

²¹⁷ Pour Wagner, la tendance à croître de l'État résulte d'abord des tensions sociales induites par l'industrialisation et l'urbanisation (administration générale, police, infrastructures) puis, des nouvelles conditions de vie et du degré élevé de civilisation (éducation, action sociale, culture,...). Cf. Bird (1971).

²¹⁸ Certes, les NTIC permettent de réduire les monopoles naturels et de réduire les échelles d'intervention publique (*e-administration*) mais elles augmentent également certaines interventions (notamment dans le domaine médical et la santé : frais d'intervention chirurgicale, etc.).

²¹⁹ Cf. également les contributions du numéro 84 de la *Revue Française de Finances Publiques*, Décembre 2003, « Doctrines et idéologies fiscales », LGDJ, 277p.

des taxes sur la propriété et autres taxes (environnementales, etc.) est constante dans le temps. Les auteurs démontrent que les pays dont le TGPO en % du PIB est élevé tendent à utiliser relativement plus l'imposition directe. Ainsi, 10 points de pourcentage de hausse du TGPO en % du PIB conduit à une augmentation du ratio fiscal de l'imposition directe sur l'imposition indirecte compris entre 1,4 et 2,2 points de pourcentage.

Notons également la spécificité du profil de l'imposition indirecte dans les pays en transition car, contrairement aux conséquences régressives de la TVA sur les systèmes fiscaux ouest-européens par exemple (Ruiz et Trannoy, 2008), la taxation indirecte a un effet progressif, par exemple en Russie, puisqu'une partie de la consommation des ménages modestes ne relève pas de l'échange marchand mais de l'autoconsommation ou de l'économie informelle (Decoster, 2005). En outre, une trop forte progressivité passant par l'IRP pourrait théoriquement décourager les travailleurs non-qualifiés d'accroître leurs compétences (Caucutt, Imrohoroglu et Kumar, 2006), leur quantité d'heures travaillées et donc la croissance (Bovenberg et Van Ewijk, 1997). Néanmoins, l'IRP assure un meilleur partage des risques en période d'instabilité macroéconomique par son fonctionnement même en cas de perte de revenus et grâce aux transferts budgétaires qu'il permet (stabilisateur automatique). En outre, les ménages peuvent être encouragés à investir dans l'éducation, la formation et la création d'entreprises pour compenser les prélèvements subis (effet revenu).

Parmi nos résultats, la part importante de l'imposition sur la dépense, de l'imposition sur les produits ou encore de l'imposition indirecte dans les pays Est-européens est symptomatique d'un niveau de développement qui ne les autorise pas à pratiquer, d'une manière efficace, l'imposition des revenus du travail et du capital²²⁰. En effet, leur économie est structurellement orientée vers l'agriculture qui occupe une part importante de la population active en 2008 (> 5 % en Slovaquie, Lituanie, Lettonie, Bulgarie, > 10 % en Grèce, Pologne, Roumanie) et parfois du PIB (> 2% en Lituanie, Grèce, Pologne, Bulgarie, Roumanie). La taxation des revenus personnels du travail et les cotisations sociales sont associées aux sociétés industrielles modernes, c'est-à-dire au salariat. Le moindre recours à l'imposition des revenus personnels peut résulter, on l'a vu précédemment, d'une plus

²²⁰ Alors que Broyer et *al.* (2009) mettent en avant une convergence salariale annuelle de 2,5 % par an des PECO avec la zone euro pour un écart en 2008 de 65 %. Il faudrait toute choses égales par ailleurs, encore 25 ans pour voire se réaliser une égalisation des niveaux de salaires entre les deux parties du continent. En outre, l'intégration bancaire asymétrique de l'Europe de l'Est aux banques occidentales a nourri un endettement en devises et pour des prêts non performants depuis la crise financière internationale et ses conséquences en termes de contraction du commerce dans la région et d'importants déficits courants. Cf. Broyer et *al.* (2009).

grande tradition agricole dont les revenus sont plus difficiles à appréhender mais également d'un recours important aux cotisations sociales. Or, ces cotisations peuvent être assimilées dans certaines proportions à un impôt sur les revenus du travail à taux proportionnel, proche de la TVA qui frappe également à taux proportionnel la consommation du revenu (Percebois, 1991 ; Sterdyniak et *al.*, 1991).

Martinez-Vazquez et Bird (2011) montrent que plus la part du secteur agricole et la part de l'urbanisation sont fortes, moins l'indice d'efficacité de la TVA est important. Dans le cas de l'urbanisation, les auteurs avancent que la proximité des habitants facilite les échanges informels sans déclaration au fisc. En ce qui concerne l'agriculture, l'autoconsommation et l'échange informel des produits agricoles vendus à la ferme ou au marché rendent particulièrement délicats les contrôles des prix et des quantités vendues. Néanmoins, la mise en conformité fiscale semble s'accroître avec la durée de mise en place de la TVA. Ainsi, des pays développés ayant procédé à l'instauration de la TVA la même année, et donc partageant une même expérience de la TVA sur plusieurs années, ont un consentement fiscal qui s'accroît avec le temps. Il se traduit par une collecte fiscale de TVA plus efficace (1 point de consentement fiscal en plus conduit à 1,3 à 2,4 points de pourcentage de collecte fiscale en plus dans les pays développés). Certes, les PECO n'ont pas une structure fiscale orientée exclusivement vers les droits de douanes et les impôts sur les produits (agricoles, pétroliers, minerais, etc.) symptomatiques des pays en développement mais ils n'usent pas non plus pleinement des techniques fiscales modernes (impôts progressif sur le revenu des personnes, impôts sur les bénéfices des entreprises, etc.) propres aux économies industrielles libérales²²¹.

Les pays de l'Est ont des systèmes fiscaux en transition entre un système autoritaire avec une propriété privée quasi-inexistante (en 1995) et un système libéral où l'impôt est conjointement un moyen de prélever des contributions et l'instrument juridique de la garantie des droits de propriétés, selon la typologie de G. Ardant (1972). Plus de soixante ans d'expérience soviétique ont discrédité l'idée même de l'action publique au sein des populations (Kende, 1993). L'étatisation et le collectivisme n'impliquent pas de profit privé, donc ni de taxes ni de distorsions fiscales, d'où un difficile apprentissage de la culture fiscale. À l'avancement de la transition économique libérale succède désormais une

²²¹ Les PECO font un large usage de la TVA qui peut-être considérée comme un impôt de conception moderne propre aux économies de marché, fondé sur les échanges de biens et services, cependant, la mise en place d'une TVA reflète davantage le respect d'une conditionnalité d'adhésion à l'UE qu'un développement idiosyncrasique.

phase de transition instituée (Andreff, 2004a) pour laquelle on met l'accent sur les institutions formelles (règles, lois) et informelles (rapport au pouvoir, inertie élites, capital relationnel) (North, 2005). Néanmoins, trop peu d'attention est portée aux types de gouvernance et au degré de contrainte budgétaire (lâche/dure) qui s'inscrivent dans une pluralité de régimes institutionnels (Andreff, 2006). Or, du fait d'un civisme fiscal des populations insuffisant et d'une administration fiscale en formation, ces pays sont à faible « capital civique », ce qui limite l'étendue de leurs choix institutionnels (Shleifer et *al.*, 2003). Contrairement aux États de l'Ouest, la proportion limitée de propriétaires et la fragilité du droit de propriété engendrent, par exemple, une sous-utilisation de l'impôt sur la propriété foncière par les collectivités locales qui ont davantage recours à l'impôt sur le revenu, aux taxes indirectes et sur la consommation, en partage avec le gouvernement central (Dabla-Norris, 2006). Par conséquent, le marchandage constant avec une autorité centrale qui peut s'octroyer de droit et de fait une partie arbitraire des recettes partagées (et des transferts) nuit à l'effort fiscal des gouvernements infranationaux mais aussi à leur autonomie fiscale (cf. typologie n°5)²²².

La structure des systèmes d'imposition des États membres de l'Union européenne est le reflet de l'histoire économique et sociale du pays. Le système fiscal est ainsi une construction sociale de long terme qui renvoie aux préférences collectives de la société dans son ensemble et aux arbitrages permanents que les représentants du peuple effectuent. L'impact des différences de préférences collectives sur la structure des systèmes fiscaux semblent principalement influencées par l'interaction entre l'amplitude de la distribution des revenus avant impôt, l'influence politique de l'électeur médian et le goût pour les biens privés et publics, ce dernier modifiant l'élasticité des bases fiscales et l'arbitrage fiscalité des revenus/taxes à la consommation (Winer, Warskett et Hettich, 2009). Ainsi, par rapport aux Américains, les Européens privilégient les taxes à la consommation (au rendement financier relativement plus important que l'IRP) en raison d'une plus grande égalité dans la distribution des revenus (moyenne basse qui traduit une base fiscale relativement faible) et d'une préférence plus forte pour les biens publics (faible élasticité de la base fiscale de la consommation). Inversement, il est en effet préférable d'un point de vue éthique de mettre l'accent sur l'IRP lorsque les inégalités de revenus avant impôt sont fortes et d'un point de vue économique, lorsque les goûts pour le travail (par rapport au loisir) et pour les biens

²²² D'autant plus que ces derniers n'ont pas toujours accès aux marchés des capitaux, lesquels sont souvent sous-développés. L'emprunt des ressources se concrétisent dans ce cas par des prêts du gouvernement central.

privés (relativement aux biens publics) jouent en faveur d'une forte élasticité des bases fiscales du travail et de la consommation.

Finalement, les travaux précédents et cette dernière hypothèse mettent en exergue une ligne de fracture qui se dessine entre pays « émergents » et pays « postindustriels », c'est-à-dire entre pays aux niveaux de développements différents. Cassette et Exbrayat (2009) confirment par une étude économétrique sur la taxation des sociétés une différence de coefficient des interactions fiscales (sur le capital physique) entre les pays riches (UE15 moins Grèce et Portugal) et les pays pauvres de l'UE 27 (reste des États membres). Les pays riches sont moins sensibles aux changements de taux d'imposition des autres pays, alors que les pays pauvres sont plus réactifs, notamment avec les États géographiquement proches. Cassette et Paty (2009) montrent également l'existence d'interactions entre deux régions au sein de l'UE : l'UE15 et les nouveaux États membres. Plusieurs résultats méritent d'être souligner. D'abord, les interactions sont plus fortes au sein de l'UE15 qu'entre les pays des nouveaux États membres. Ensuite, les interactions fiscales n'ont pas les mêmes déterminants. Ainsi, tandis que le poids démographique est la variable prépondérante des nouveaux États membres, le degré d'attractivité s'ajoute à la démographie comme facteurs des choix fiscaux d'IS pour l'UE15.

Cette théorie de l'éventail des choix fiscaux en fonction du niveau de développement économique semble assez bien correspondre à la tendance des pays de l'UE27 mais elle n'explique pas pour autant les particularismes au sein des catégories de pays développés et de pays en développement. Elle échoue à expliquer pourquoi des pays riches, au taux d'ouverture identique, aux spécialisations industrielles proches, etc. ne partagent pas des structures fiscales identiques.

Le rôle du facteur « développement économique » sur les structures fiscales aboutit à des interactions ente le choix des possibles en matière économique et l'autonomie relative du politique. Dans les premières phases du développement, le déterminisme économique semble l'emporter sur l'autonomie politique. Puis, l'éventail des choix fiscaux répondant à des facteurs politiques s'accroît avec le niveau de développement du pays. Néanmoins, la globalisation semble de nouveau contraindre les marges de manœuvres des gouvernements. Ce processus dialectique entre hétéronomie et autonomie, entre économique et politique est séduisant mais il ne permet pas de mieux comprendre le particularisme des structures fiscales nationales.

La deuxième division résulte de l'arbitrage entre l'équité et l'attractivité dans l'orientation politique du système fiscal. En effet, les choix fiscaux des pays en transition tiennent, selon nous, à l'amélioration de l'attractivité de leurs territoires par des faibles taux d'IS, d'IRP et d'imposition du patrimoine. En outre, ces choix fiscaux tiennent aux tentatives d'asseoir le soutien politique des dirigeants en place grâce à des prélèvements indolores (TVA plutôt qu'imposition directe des revenus personnels, taxation indirecte plutôt qu'imposition directe du capital). Cette politique fiscale traduit donc la volonté politique d'un positionnement national en faveur des IDE, y compris au moyen d'une défiscalisation compétitive (taux nominaux d'IS notamment), et sans remise en cause des intérêts en place (inégalités de revenus et de patrimoines).

Dans ce contexte, l'engouement politique pour une fiscalité de taux d'imposition unique et proportionnel, communément appelée *flat-tax*, nous semble trop peu explicité. L'analyse de cette politique fiscale particulière devrait répondre à trois questions :

- sa mise en œuvre reflète-t-elle une politique fiscale de signal politique en faveur de la concurrence et de la compétitivité ?
- sa mise en place dans certains pays et les débats qu'elle engendre (perte de la fonction redistributive par la suppression de la progressivité), ne sont-ils pas un moyen (et non une fin en soi) de réforme de l'État pour des motifs aussi divers que l'amélioration de la simplicité (taux unique), de l'efficacité (augmentation des recettes fiscales par une réduction de la fraude fiscale, éviter le « *free riding* » en augmentant le consentement à l'impôt) et de la lisibilité (égalité de traitement) du système fiscal ? Keen, Kim et Varsano (2008) ont montré que les modalités de mise en œuvre de la *flat tax* répondaient à des logiques différentes selon pays, en fonction des compromis fiscaux sur le type d'impôt concerné, le niveau de son taux, les compensations obtenues sur les baisses ou les hausses d'autres types d'impôts.
- enfin, la *flat-tax* n'est-elle pas une composante fiscale, aux formes hétérogènes, propre aux économies en transition ? En effet, elle apparaît comme un outil capable d'accroître les recettes fiscales et d'augmenter le consentement à l'impôt de populations traumatisées par une puissance publique longtemps omnipotente et omniprésente, un État Léviathan. Dans une telle perspective, la *flat-tax* n'apparaît pas comme un modèle ou un idéal indépassable, mais comme un processus transitoire et transformationnel du système économique et des consciences

collectives vers un système fiscal plus élaboré, apte à répondre aux nouvelles demandes sociales d'économies en rattrapage. À l'avenir, les préférences collectives en matière fiscale seront probablement plus conformes à ce que l'on trouve en Europe du nord et en Europe de l'ouest, sans toutefois que l'on s'achemine vers l'adoption de tel ou tel modèle fiscal *in extenso*. Il est probable que ces pays approfondissent l'élaboration d'un modèle fiscal propre aux défis socio-économiques de ces pays.

Les résultats de la deuxième typologie sont synthétisés par la figure 124 et le tableau 48.

Figure 124. Classification ascendante hiérarchique sur le deuxième groupe de variables en 2007

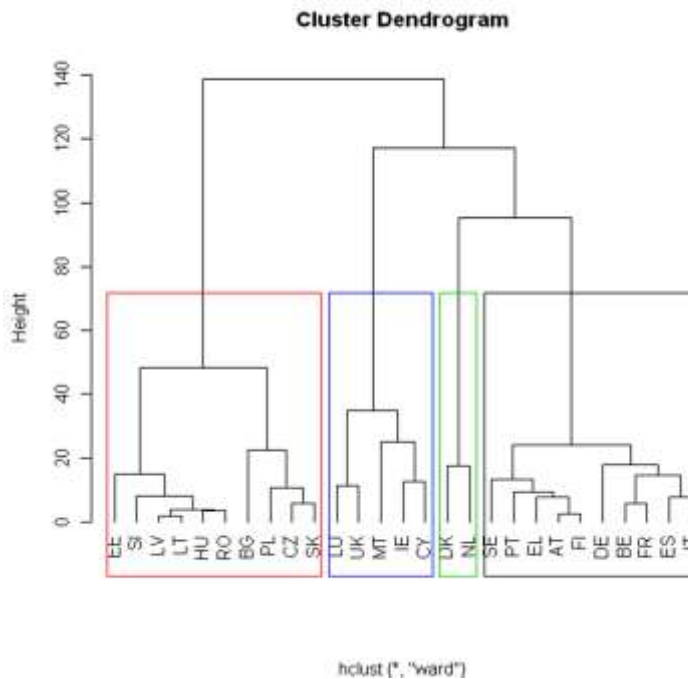


Tableau 48. Synthèse de la typologie fiscale selon la classification économique

	Modèle continental développé (SE, PT, EL, AT, FI, DE, BE, FR, ES, IT)	Modèle continental atypique (DK, NL)	Modèle « anglo-saxon » (LU, UK, MT, IE, CY)	Modèle oriental en transition (EE, SI, LV, LT, HU, RO, BG, PL, CZ, SK)
Imposition directe	Imposition forte des revenus et taux d'IS élevés		Fort taux d'IS et contribution importante de l'imposition des revenus	Faible imposition directe et taux d'IS bas
Imposition indirecte			Faible et taux de TVA bas	Forte imposition de la dépense
Cotisations sociales	Forte imposition du travail (cotisations salariales et patronales)	Quasi-inexistante (Danemark)		Recours aux cotisations sociales patronales (États baltes + Hongrie)
Imposition pesant sur les ménages	Forte sur les revenus (en raison de la CSG pour la France)	Imposition des revenus du capital négative (Pays-Bas)		Élevée
Imposition à la charge des entreprises			Imposition des revenus des entreprises élevée	
Taxation du patrimoine	Forte en France		Fiscalité du capital et du patrimoine importante, notamment au RU	Très Faible
Imposition grevant les produits				Forte sur les droits d'accises
Politique environnementale				Énergie fortement taxée

Sous-section 4.1.3 Une typologie fiscale selon la classification économique de l'impôt en variables agrégées et en taux implicites

La constitution du troisième groupe de variables fiscales répond à la classification économique de l'impôt selon les facteurs taxés en données agrégées, soit le capital, le travail, la consommation et l'énergie. En plus de ces ratios, on ajoute les taux implicites d'imposition pour chaque facteur et les recettes en pourcentage du total des recettes fiscales²²³. Enfin, nous ajoutons les données agrégées d'imposition directe, indirecte et de cotisations sociales conformément à la classification technique de l'impôt étudiée dans le premier groupe mais avec des données désagrégées. L'objectif est de croiser les résultats obtenus avec les différentes classifications afin d'obtenir une vue d'ensemble.

En outre, l'examen des structures des systèmes fiscaux sous cet angle économique est généralement celui utilisé pour souligner le rôle du facteur fiscal dans le développement du chômage en Europe. Daveri et Tabbellini (2000) lui imputent environ un tiers du

²²³ Dans ce cas, nous prenons en compte les recettes fiscales environnementales en pourcentage des recettes fiscales totales plutôt que les taxes sur l'énergie précédemment.

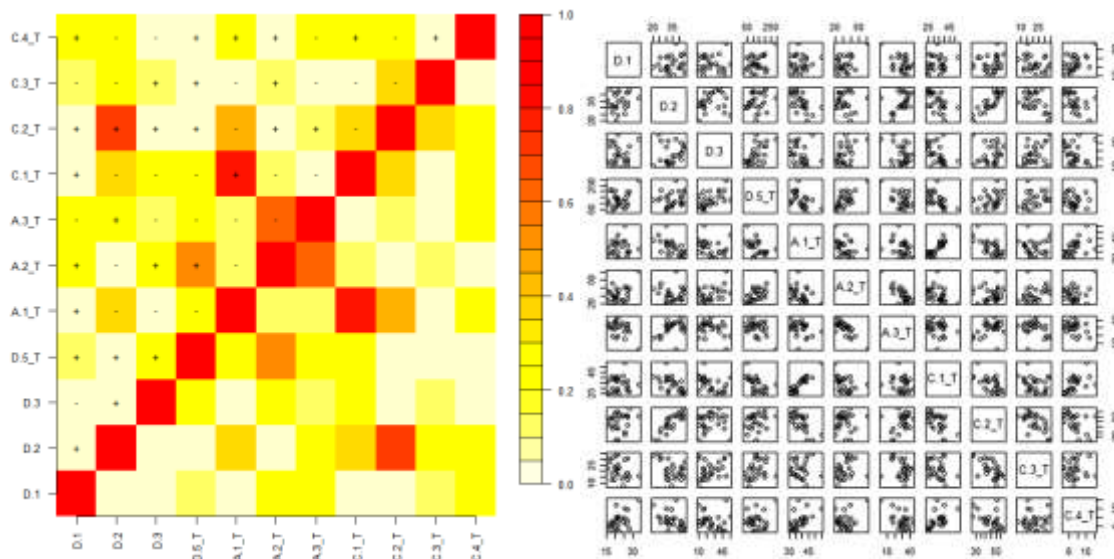
chômage²²⁴, particulièrement pour la France où le taux d'imposition du travail salarié est un des plus élevé d'Europe avec 23,3 % du PIB en 2005 contre 15 % en 1970. En étudiant également les différences culturelles de la négociation salariale, Daveri et Tabbellini distinguent trois groupes de pays industrialisés. Au sein du groupe continental, dans lesquels les syndicats jouent un rôle important, les négociations salariales se situent dans l'entreprise ou dans la branche d'activité, soit à un niveau décentralisé ou intermédiaire (Allemagne, Portugal, Espagne). Pour ce groupe, l'Italie et l'Autriche ont un système de négociations salariales collectives menées au niveau national tandis que la France et l'Irlande bénéficient d'accords collectifs dans les différents secteurs d'activité malgré un niveau de négociation salariale très décentralisé. Dans le groupe anglo-saxon, les marchés du travail sont concurrentiels et les négociations se font au niveau décentralisé (États-Unis, RU). Dans le groupe nordique, les pays scandinaves négocient l'emploi et les salaires à un niveau centralisé. Au sein de ce groupe, précisons que les Pays-Bas, le Danemark, la Finlande et la Belgique ont un système de négociations salariales collectives menées au niveau national. Si le rôle syndical fort au sein des pays continentaux conforte l'hypothèse de rigidités des prix favorisant le chômage formulée par ces auteurs, les performances du groupe nordique en termes d'emploi avec une couverture importante des négociations collectives ne permettent pas de valider leur modèle.

En matière de politique en faveur de l'emploi, la taxation de la consommation peut être préférée à la taxation du travail en période de chômage élevé. En effet, la première ne porte pas directement sur le coût du travail et elle est déductible à l'exportation. Le recours aux taxes sur les consommations nocives à la santé et à l'environnement est particulièrement souhaitable. Il peut compenser les pertes liées à l'application des taux réduits dans les services à haute intensité de main d'œuvre. Ainsi, l'imposition du travail joue un rôle (dés)incitatif important sur le comportement des employeurs qui, lorsque celui-ci est jugé trop lourd, sont incités à substituer plus qu'il n'est souhaitable du capital (progrès technique) à du travail (salariés). Ces investissements économes en emploi sont bénéfiques à long terme (hausse de la productivité) et dans un contexte de pénurie d'emplois, mais ils sont dommageables à court terme. En outre, ils créent un cercle vicieux en augmentant les coûts collectifs du chômage supportés par la collectivité, ce qui augmente indirectement le

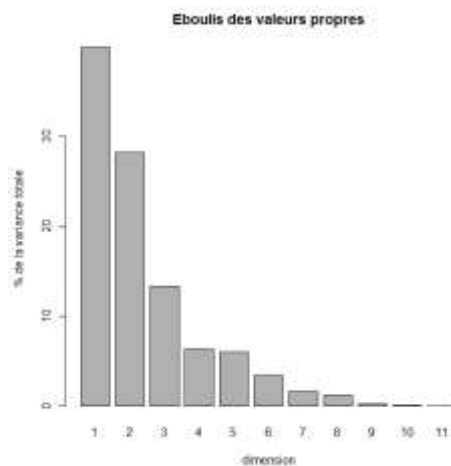
²²⁴ Cf. également Daveri et Maffezzoli (2000) et Daveri (2002).

coût du travail (hausse des cotisations face à l'augmentation des besoins de financement)²²⁵.

Étude des corrélations



Choix de la dimension

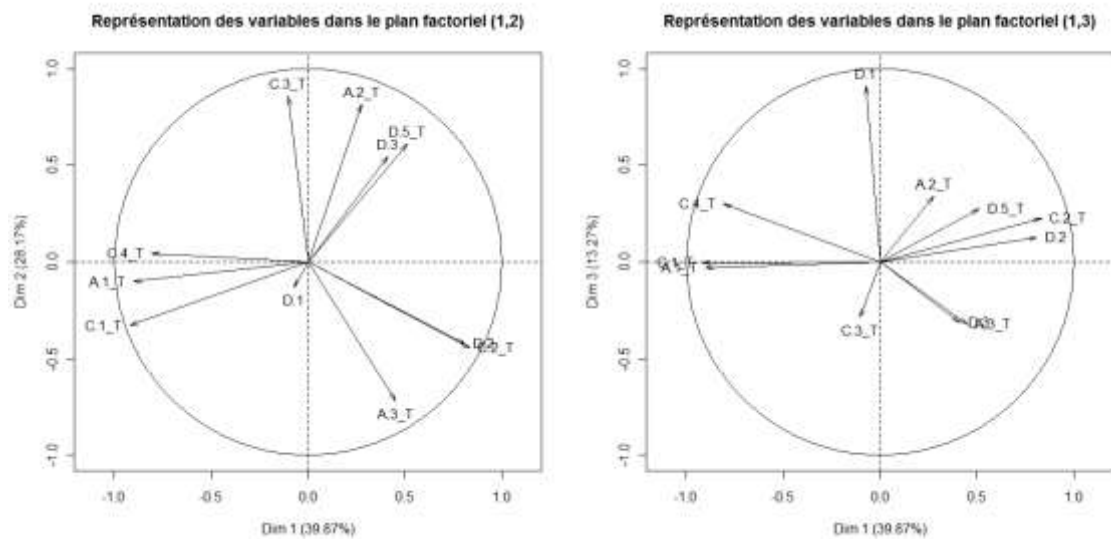


Le nombre de dimensions à garder est de 3 en considérant le critère du coude et de 3 en prenant le critère de Kaiser. Nous conserverons les 3 premières dimensions.

²²⁵ Cet élément n'est qu'un facteur parmi d'autres incitations à l'embauche (arbitrage avec un investissement en capital) et à l'emploi (arbitrage avec du temps de loisir).

Étude des variables composites

	Coté négatif	Coté positif
	<i>Premier axe (40% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	C.1_T; A.1_T; C.4_T	C.2_T; D.2
Thèmes des variables	Imposition indirecte, de la consommation, environnementale	Imposition du travail
	<i>Deuxième axe (28% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	A.3_T	C.3_T; A.2_T; D.5_T
Thèmes des variables	Cotisations sociales	Imposition directe, du capital, et de l'énergie
	<i>Troisième axe (13% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives		D.1
Thèmes des variables		Taux d'imposition implicite de la consommation



Le premier axe explique 39,87 % de la variance initiale. Les variables actives sont *CIT*, *AIT*, *CAT*, *C2T* et *D2T*. L'axe 1 oppose du côté négatif les variables d'imposition indirecte, de la consommation et environnementale en pourcentage du total des recettes fiscales et, du côté positif, les variables d'imposition implicite du travail et d'imposition du travail en pourcentage des recettes fiscales totales. L'axe 2 explique 28,17 % de la variance initiale. Les variables actives sont *A3T*, *C3T*, *A2T* et *D5T*. Les variables actives sont, du côté négatif, les cotisations sociales en pourcentage du total des recettes fiscales et, du côté positif, l'imposition directe et l'imposition du capital en pourcentage des recettes fiscales totales ainsi que le taux implicite d'imposition de l'énergie. L'axe 3 explique 13,27 % de la variance initiale. Les variables actives sont l'imposition implicite de la consommation, du côté positif de l'axe, et l'imposition du capital en pourcentage des recettes fiscales totales, du côté négatif de l'axe.

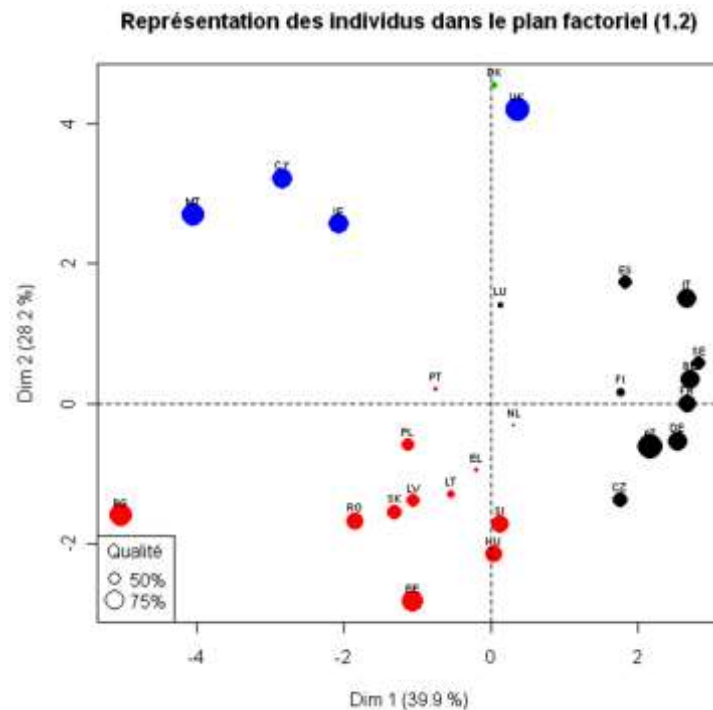
Étude des individus

Sur l'axe 1, du côté négatif, on trouve des pays comme la Bulgarie, la Roumanie, Malte, Chypre et l'Irlande qui utilisent principalement l'imposition indirecte, sur la consommation

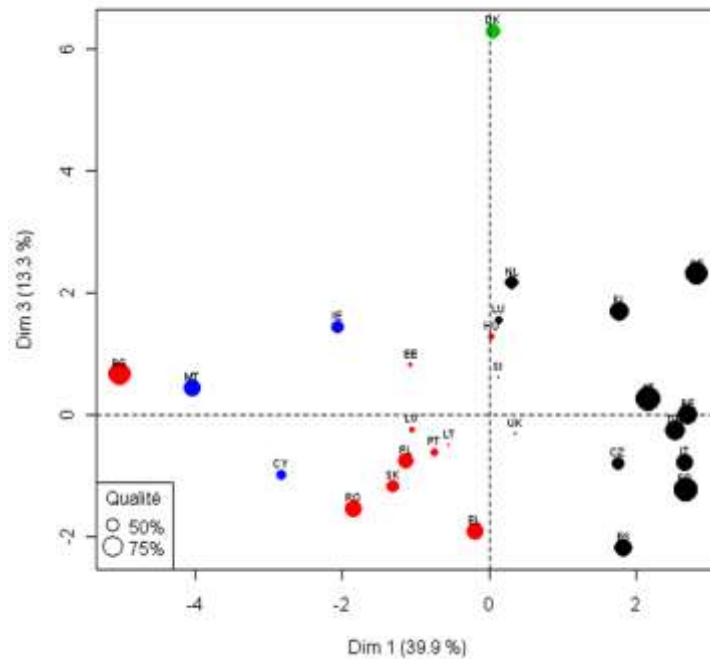
et l'environnement. Ils s'opposent à l'Italie, la Suède, la Belgique, la France, l'Allemagne et l'Autriche qui recourent relativement plus à l'imposition du travail.

L'axe 2 clive distinctement deux groupes de pays identifiables. Du côté négatif de l'axe, les PECO (+ la Suède), qui privilégient les cotisations sociales, font face au groupe du Royaume-Uni, de l'Irlande, de Chypre et Malte (+ le Danemark) du côté positif de l'axe. Ce dernier groupe utilise l'imposition directe, l'imposition du capital et des taux implicites d'imposition de l'énergie relativement élevés.

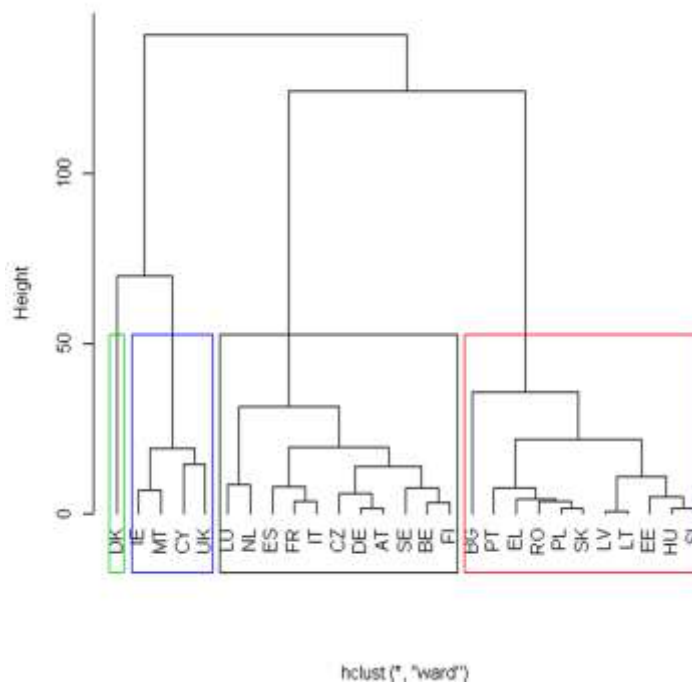
Sur l'axe 3, les États scandinaves (Danemark, Suède, Finlande) et les Pays-Bas du côté positif de l'axe, avec des taux implicites d'imposition de la consommation relativement élevés, s'oppose à l'Espagne, à la Grèce et à la Roumanie, du côté négatif de l'axe. Ces derniers ont une imposition du capital et des cotisations sociales qui apportent relativement plus de recettes.



Représentation des individus dans le plan factoriel (1.3)



Cluster Dendrogram



L'interconnexion entre la fiscalité et la structure des systèmes fiscaux d'une part, et, d'autre part, la réglementation des marchés du travail, des produits, de l'environnement, etc. n'est pas un champ de recherche très développé. On peut mettre en avant le travail très théorique de Hettich et Winer (2006) sur l'impact d'un choc économique et le rôle des groupes d'intérêt sur l'interaction entre taxation et réglementation. Il existe néanmoins une quantité importante de travaux traitant d'un côté de l'influence des charges fiscales sur

l'offre de travail et de l'autre, de l'influence des réglementations et des syndicats sur la demande de travail.

Au vu du tableau 49, il n'apparaît aucun lien entre le taux de syndicalisation et les taux de prélèvement sur le travail. En outre, il n'y a pas de corrélation significative (coefficient de 0,12) entre les taux implicites d'imposition du travail et les taux de couverture des négociations collectives. En revanche, on remarque une faible corrélation (coefficient de 0,52) entre les taux marginaux d'imposition du revenu et les taux de couverture des négociations collectives (cf. figure 125). Ce lien peut être interprété de la manière suivante : les prélèvements fiscaux et sociaux influencent différemment le taux de chômage selon les niveaux (décentralisé, intermédiaire, centralisé) et les modèles de négociations salariales (contrat optimal, droit à gérer)²²⁶. Le modèle du contrat optimal fonctionne dans un cadre centralisé et décentralisé des négociations tandis que le modèle du droit à gérer correspond davantage au système de négociations par branches ou secteurs d'activité.

Verne (2002) montre que le niveau de prélèvements socio-fiscaux n'est pas un facteur suffisant pour expliquer les niveaux de chômage, d'autant plus que les différentes cultures de négociations emploi-salaire semblent jouer un rôle important (cf. tableau 50). En particulier, les pays où les négociations s'établissent à un niveau centralisé ont des taux élevés de prélèvements sur le travail mais des taux de chômage relativement bas. Les syndicats d'employeurs et d'employés semblent intégrer les conséquences macroéconomiques de leurs actions. Dans le cadre du modèle du contrat optimal, les parties coopèrent et des compromis sont réalisés par chaque partie prenante à la négociation. L'augmentation de l'IRP ou des cotisations sociales entraînent une baisse des salaires réels qui sont compensés par des embauches supplémentaires. Le modèle du contrat optimal est également celui des pays anglo-saxons. Néanmoins, leur niveau de décentralisation des négociations et le degré de concurrence sur le marché du travail privent les syndicats d'un fort pouvoir de négociation sur les salaires nets, d'autant plus que les prélèvements fiscaux et sociaux sont faibles. Le dernier groupe de pays (continental) allie un niveau de négociation intermédiaire et de forts taux de prélèvements

²²⁶ Dans le cas du modèle du 'droit à gérer' l'augmentation de l'IRP/cotisations sociales engendre une hausse des salaires (maintien des salaires nets des *insiders*) qui détériore l'emploi (ralentissement de la demande de travail et substitution du capital au travail). Dans le cas du modèle du 'contrat optimal', une hausse de l'IRP/cotisations sociales abaisse les salaires nets compensés par des embauches supplémentaires. Or, selon les contextes institutionnels des pays considérés, les négociations salariales se déroulent dans un cadre plus ou moins centralisé.

sur le travail. Or, le comportement syndical analysé en tant que modèle de droit à gérer privilégie la répercussion du coût fiscal sur l'augmentation des salaires et contribue involontairement à la détérioration de l'emploi (l'Allemagne s'écarte de ce modèle ces dernières années).

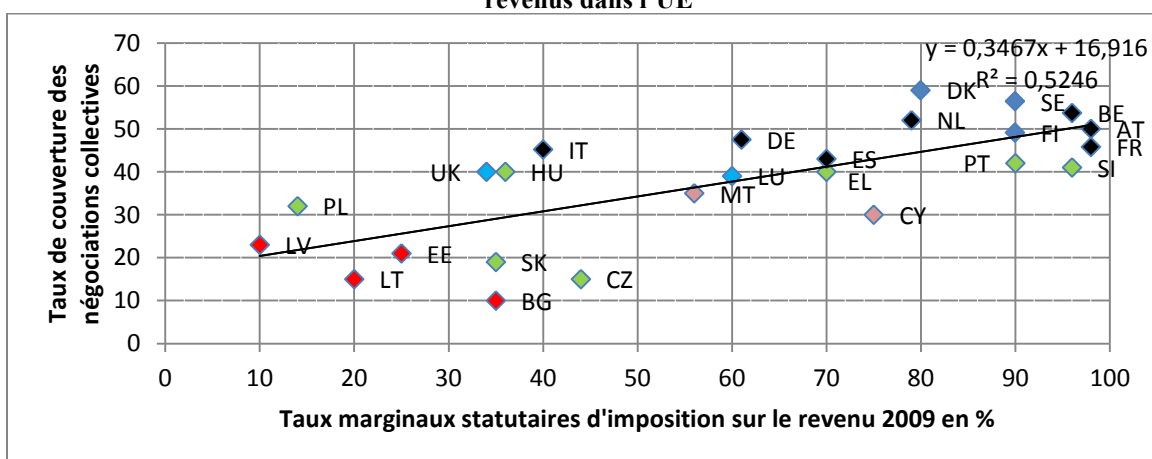
Tableau 49. Culture des négociations salariales, fiscalité sur le travail et chômage dans l'UE

	Proportion de travailleurs syndiqués	Taux de couverture des négociations collectives	Taux d'imposition des sociétés	Taux effectif d'imposition moyen des sociétés 2009 - Moyenne d'ensemble	Taux marginaux statutaires d'imposition sur le revenu 2009 en %	Taux de cotisation employeur au 1er janvier 2010 - Cleiss.fr*	Taux de cotisation salarié au 1er janvier 2010 - Cleiss.fr**	Taux implicite d'imposition sur le travail dans l'UE 2008 en %	Taux de chômage en moyenne annuelle en 2009	Taux d'activité des 15-64 ans en 2009
BE	54	96	34	24,7	53,7	24,87	13,07	42,6	7,9	66,9
BG	20	35	10	8,8	10	12,3	8,2	27,6	6,8	67,2
CZ	22	44	20	17,5	15	35,2	11	39,5	6,7	70,1
DK	68	80	25	22,5	59	0,01	0,1	36,4	6	80,7
DE	20	61	31	28	47,5	19,63	19,63	39,2	7,5	76,9
EE	11	25	21	16,5	21	34,4	35,8	33,7	13,8	74
IE	32	na	12,5	14,4	41	10,75	4	24,6	11,9	70,2
EL	22	70	25	21,8	40	26,1	14,55	37	9,5	67,8
ES	15	70	35,7	32,8	43	29,9	6,35	30,5	18	73
FR	8	98	34,4	34,6	45,8	35,3	20,8	41,4	9,5	70,6
IT	33	40	31,1	27,4	45,2	26,56	9,19	42,8	7,8	62,4
CY	62	75	10	10,6	30	6,8	6,8	24,5	5,3	74
LV	14	10	15	13,8	23	24,09	9	28,2	17,1	73,9
LT	16	20	20	16,8	15	30,97	9	33	13,7	69,8
LU	46	60	28,6	25	39	11,06	14,45	31,5	5,1	68,7
HU	17	36	21,4	19,5	40	27	17	42,4	10	61,6
MT	59	56	35	32,2	35	10	10	20,2	7	59,1
NL	21	79	25,5	23,7	52	10,37	38,4	35,4	3,7	79,7
AT	32	98	25	22,7	50	26,08	17,82	41,3	4,8	75,3
PL	15	14	19	17,5	32	20,41	22,71	32,8	8,2	64,7
PT	18	90	26,5	23,7	42	23,75	11	29,6	9,6	73,7
RO	30	na	16	14,8	16	29,2	16,5	29,5	6,9	63,1
SI	44	96	21	19,1	41	16	22	35,7	5,9	71,8
SK	24	35	19	16,8	19	35,2	13,4	33,5	12	68,4
FI	74	90	26	23,5	49,1	24,98	7,75	41,3	8,2	75
SE	71	90	26,3	23,2	56,4	25,39	7	42,1	8,3	78,9
UK	27	34	28	28,3	40	9,1	9,4	26,1	7,6	75,7

Note : * Total taux cotisation employeur (Bulgarie employeur prend à sa charge 60 % des cotisations et le salarié 40 % ; Taux de 2009 pour un emploi de 2e catégorie sur 3 en termes de risques) (Espagne 23,6 SS + 5,5 Chômage CDI +0,2 Fds garantie salariale + 0,6 Formation professionnelle) (France 12,8 SS + 0,3 Solidarité autonomie + 8,3 Assurance vieillesse + 5,4 Alloc familiales + 4 Chômage + 4,5 % Retraites complémentaires Non cadres Tranche A) (Estonie cotisation globale de 33 % du salaire brut + 1,4 % Assurance chômage financé par employeur et 2,8 salarié) (Finlande taux marginal 2 Maladie + 3,1 Pension nationale + 17,18 Pension professionnelle + Chômage 2,7) (Irlande Salaire Hebdomadaire inférieur à 356 euros le taux est de 8,5 %) (Lituanie 23,3 + 3 + 3,4 +1,1 + 0,18) (Pays Bas 5,85 + 0,47 + 4,05) (RU + 1 % au delà de 844 livres hebdomadaires pour les salariés privés; 12,8 % au delà de 844 livres pour les employeurs)

** Total taux cotisation salarié (Espagne 4,7 SS + 1,55 Chômage CDI + 0,1 Formation professionnelle) (France 0,75 SS + 6,65 Assurance Vieillesse + 7,5 CSG + 0,5 CRDS + 2,4 Chômage + 3 Retraites complémentaires Non cadres Tranche A) (Finlande 2,15 Maladie + 5,4 Pension prof + 0,2 Chômage) (Malte Revenus hebdomadaires supérieurs à 152,29 euros inférieurs à 329, 14euros) (Pays-Bas 17,9 + 1,1 + 12,15 +7,25). Sources: <http://fr.worker-participation.eu/> ; <http://www.cleiss.fr> ; Zew 2009 ; Eurostat 2011

Figure 125. Taux de couverture des négociations collectives et taux marginaux d'imposition des revenus dans l'UE



Note : (a) La Roumanie et l'Irlande ne figurent pas en l'absence de données sur le taux de couverture des négociations collectives. (b) Les couleurs des points correspondent à la constitution des groupes de la CAH réalisé sur l'ensemble des données pour l'année 2007. Source : auteur, données Eurostat et <http://fr.worker-participation.eu/>

Tableau 50. Culture des négociations salariales, fiscalité sur le travail et chômage : une synthèse

Pays	Culture des négociations salariales		Taux de fiscalité sur le travail	Niveau de chômage
	Degré de centralisation	Modèle de négociation		
Nordiques	Élevé	Contrat optimal	Élevé	Faible
Anglo-saxons	Faible	Contrat optimal	Faible	Faible
Europe Continentale	Moyen	Droit à gérer	Élevé	Élevé
Europe orientale	Faible	Contrat optimal	Faible/Moyen	Moyen/Élevé

Source : à partir de Verne (2002, 150)

Finalement, même si elle n'apparaît pas dans l'ACP réalisée, il nous semble pertinent d'ajouter une troisième division *ad hoc* concernant l'usage de l'imposition du travail à partir des travaux réalisés sur les différences culturelles de négociations salariales. Hormis la Slovénie qui est proche du groupe continental, les PECO partagent les caractéristiques du groupe anglo-saxon (faible taux de syndiqués, faible taux de couverture des négociations collectives, taux modérés de prélèvements sur le travail) avec un marché du travail concurrentiel et décentralisé d'une part, et d'autre part, un fonctionnement axé sur le modèle du contrat optimal où les embauches supplémentaires et la faiblesse des prélèvements compensent les baisses de salaires nets. Mais dans leurs structures fiscales, contrairement au groupe anglo-saxon, les PECO ont davantage recours aux cotisations sociales qu'à l'IRP.

Au final, l'impact des prélèvements obligatoires sur l'incitation au travail n'est pas très significatif au niveau macroéconomique. L'effet fiscal dépend de plusieurs facteurs : niveau de chômage, taux de syndiqués, taux de couverture des négociations collectives, régime fiscal applicable aux dépenses de garde des enfants, imposition conjointe ou séparée des revenus des époux, etc. dont il est très difficile de distinguer les effets. En outre, au niveau microéconomique, l'offre de travail n'est pas toujours élastique mais

rigide en fonction des statuts, des revenus que le travail procure ou simplement du désir personnel de ne pas modifier sa durée du travail. Cette offre de travail reflète également des considérations d'ordre non-économique tel que le goût de l'effort, l'ambiance et les relations au travail, le prestige, le statut social, le sens des responsabilités, la crainte de l'ennui, etc. (Euzéby, 1992, 95).

Nos résultats sont synthétisés dans le tableau 51.

Tableau 51. Synthèse de la typologie fiscale selon la classification économique en variables agrégées et en taux implicites

	Modèle continental développé (LU, NL, ES, FR, IT, CZ, DE, AT, SE, BE, FI)	Modèle oriental en transition (BG, PT, EL, RO, PL, SK, LV, LT, EE, HU, SI)	Modèle « anglo-saxon » (IE, MT, CY, UK)	Modèle danois (DK)
Imposition directe	Forte (LU, NL, ES, IT, AT, SE, BE, FI) Faible (FR, DE, CZ)	Très faible	Forte (UK, IE, MT) Faible (CY)	Très forte
Imposition indirecte	Faible	Très forte (BG) Forte (PT, EL, RO, PL, SK, LV, LT, EE, HU, SI)	Forte (IE, MT, CY) Moyenne (UK)	Forte
Cotisations sociales	Élevée (Suède)	Fortes	Fortes (MT, CY) Faibles (UK, IE)	Quasi-Inexistantes
Imposition implicite de la consommation	Élevée (Suède, Finlande, Pays-Bas, LU)	Faible	Forte (IE) Faible (UK, MT, CY)	Très forte
Imposition implicite du capital	Moyenne/Forte (sauf LU très faible)	Très faible (sauf PT)	Forte (CY, UK) Très faible (MT, IE)	Forte
Imposition implicite du travail	Forte (BE, CZ, FR, IT, AT, FI, SE)	Moyenne	Faible (UK, CY, MT, IE)	Moyenne
Imposition implicite de l'énergie	Très forte (DE, IT, NL, SE, LU, FR) Moyenne (BE, CZ,	Faible (BG, RO, SK, PL, HU, LV, LT, EL, EE) Moyenne (PT, SI)	Forte	Très forte

Sous-section 4.1.4 Une typologie des systèmes institutionnels et politiques

La prise en compte des régimes politiques reflète le fait que les réformes, les débats et les prises de décision ont lieu dans le cadre d'une institutionnalisation qui diffère qualitativement d'un pays à un autre. Or, « *les institutions délibératives peuvent accroître la capacité d'action stratégique des acteurs de l'économie politique confrontés à des défis nouveaux (...) qui permette aux acteurs de parvenir à un diagnostic commun de la situation et à une réponse concertée* » (Hall et Soskice, 2001, traduit dans, *L'année de la régulation*, n°6, 2002, p.59). La diversité du capitalisme moderne est associée à différents équilibres politiques et les particularités institutionnelles des systèmes politiques contribuent à la différenciation des types des modèles institutionnels et fiscaux. Les

institutions sont bien « *l'expression d'un équilibre politico-économique* » (Amable, 2005, 251).

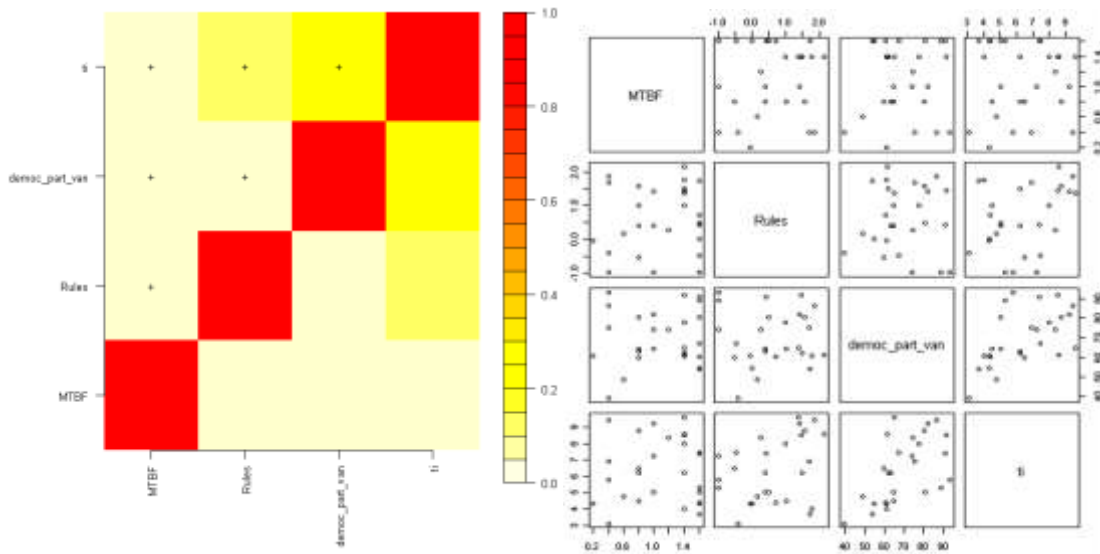
Le groupe de variables politiques, analysé dans cette sous-section essaie de prendre en compte des caractéristiques politico-administratives des systèmes nationaux. Il regroupe quatre variables quantitatives : un indice de corruption construit par *Transparency international*, le taux de participation électorale aux législatives en pourcentage de la population (*democ_part_van*) pour l'année la plus proche de l'année de référence (2007), un indice de standardisation des règles budgétaires (*Rules*) et un indice du cadre budgétaire à moyen terme (*MTBF*), tous les deux construits par la Commission européenne.

Cependant, l'ACP ne permet pas de prendre en compte telles quelles des données qualitatives. Par conséquent, nous ne traiterons pas des données *lpol_sys*, *ibic*, *req_reff*, *uem* et *nivinfranat* dans cette section (cf. tableau en annexe). *lpol_sys* est un indice des relations entre les pouvoirs exécutifs et législatifs selon Lijphart (1999). Un 0 correspond à un système parlementaire, le 1 à un régime présidentiel, un 2 à un régime semi-présidentiel dominé par le président, un 3 à un régime semi-présidentiel dominé par le Parlement et un 4 à un système hybride. L'indice *ibic* est un indice de bicaméralisme selon Lijphart où le 1 représente l'unicaméralisme, le 2 un bicaméralisme faible (chambre asymétrique et congruente), le 3 un bicaméralisme moyen à fort (chambre asymétrique et non-congruente ou symétrique et congruente) et le 4 à un bicaméralisme fort (symétrique et non congruent). L'indice *req-reff* construit par Hug et Tsebelis (2002) reflète l'existence (oui = 1 ; non = 0) d'un mécanisme où des amendements spécifiques à la Constitution ou à une loi, doivent être automatiquement soumis au peuple. Les amendements n'entreront en vigueur que si le peuple a accepté les propositions présentées. Ces trois indicateurs proviennent de la base de données *Comparative Political Data Set III, 1990-2008* réalisée par Armingeon et al. (2010). Enfin, la variable *uem* signale simplement l'appartenance à l'union monétaire européenne (2), au MCE2 (1) ou pas (0) tandis que la variable *nivinfranat* indique le nombre d'échelons infranationaux (local, régional, national, de 1 à 3).

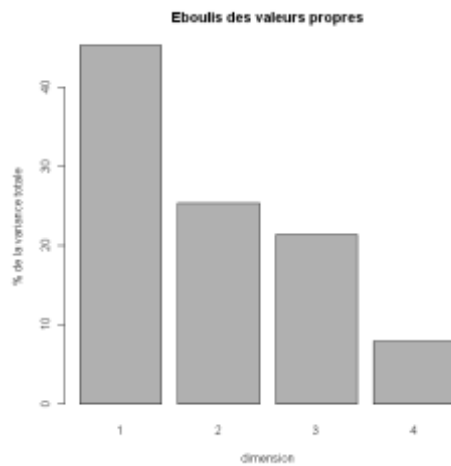
Elles seront toutefois ajoutées et prises en compte dans la CAH finale. La CAH ne pouvant se faire qu'à partir de variables quantitatives, nous devons, en présence de variables qualitatives, passer par une étape intermédiaire. Cette étape est l'Analyse Factorielle des Correspondances Multiples (AFCM). Cette méthode est l'équivalent de l'ACP pour des variables qualitatives. Elle permet donc d'étudier les liaisons qui existent

entre plusieurs variables qualitatives sur une même population. Une fois l'analyse réalisée, et comme pour l'ACP, nous obtiendrons les coordonnées des individus dans un nouvel espace (projeté de l'espace initial). Ce sont ces coordonnées, quantitatives, que nous utiliserons en tant que variables de classification afin de construire la CAH. Nous ne prendrons en compte que les q premières variables composites (composantes principales) dont la variance cumulée expliquée atteint un minimum de 80%.

Étude des corrélations



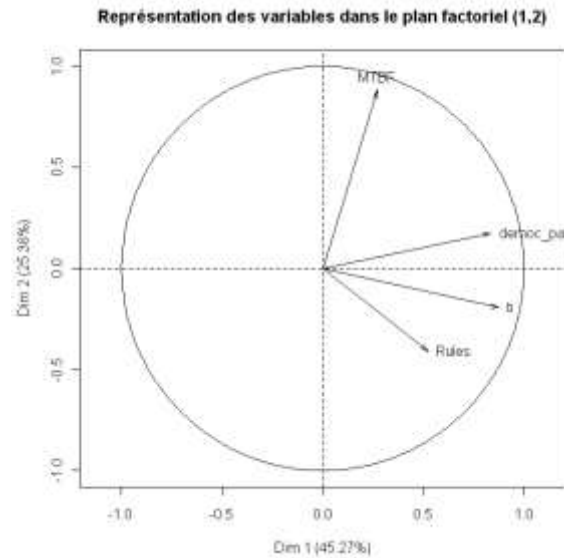
Choix de la dimension (retrait de MT)



Le nombre de dimensions à garder est de 3 en considérant le critère du coude et de 2 en prenant le critère de Kaiser. Nous conserverons les 2 premières dimensions.

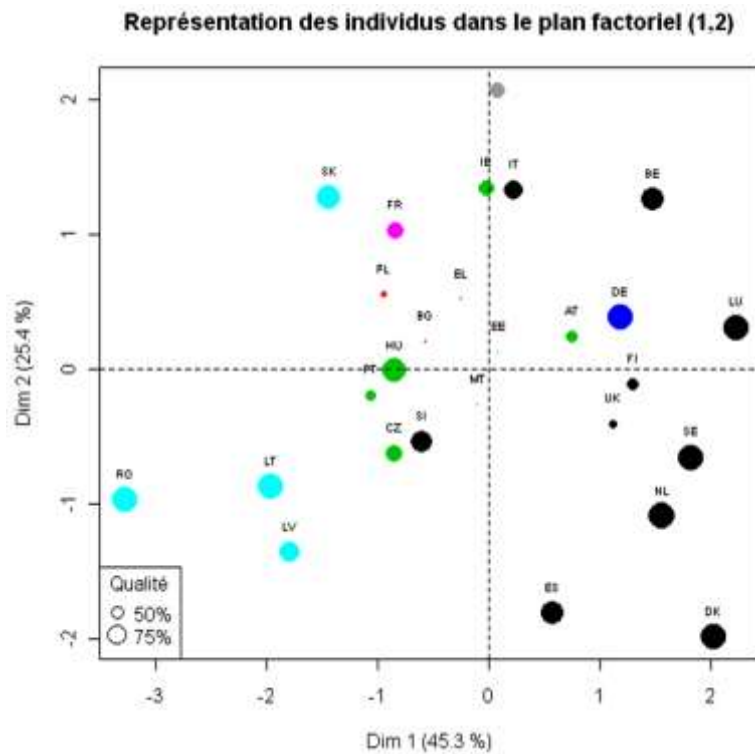
Étude des variables composites

	Côté négatif	Côté positif
	<i>Première axe (45,27 % de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives		ti; democ_part_van; Rules
Thèmes des variables (si possible)		
	<i>Deuxième axe (25,35 % de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	Rules	MTBF
Thèmes des variables (si possible)		



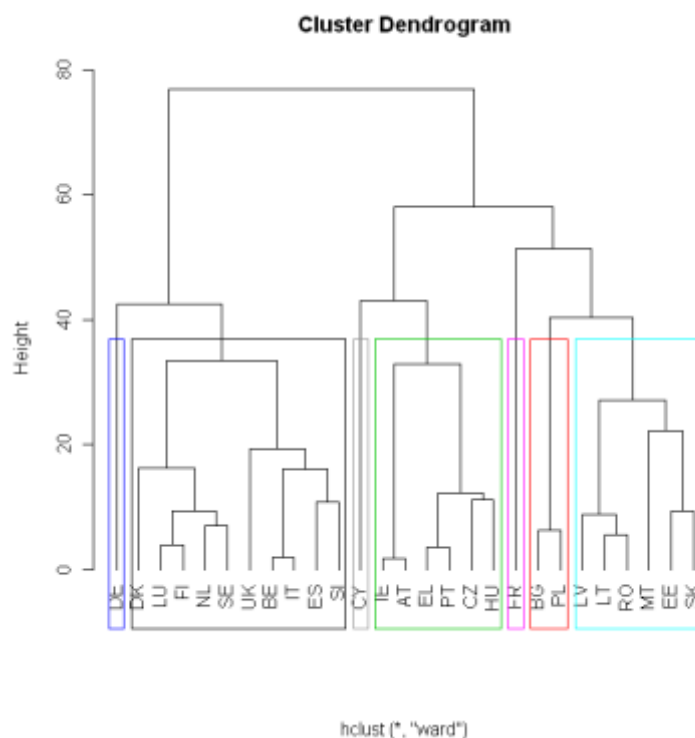
L'axe 1 explique 45,27 % de la variance initiale. Le fait que toutes les variables pointent dans la même direction dans le plan factoriel signale l'existence d'un « effet de taille » (cf. Escoffier et Pagès, 1998). Les différences entre les pays sont alors des différences de dimension dans leur degré de participation électorale aux législatives et de score à l'indice de corruption. L'axe 2 explique 25,38 % de la variance initiale. Les variables *MTBF* du côté positif et *Rules* du côté négatif sont a-corrélées.

Étude des individus



L'étude des individus projetés dans le plan factoriel est complexe. Ainsi, du côté négatif de la dimension 1, la Roumanie, la Lettonie, la Lituanie et la Slovaquie ont un mauvais score en termes de corruption et de participation électorale, contrairement au Luxembourg, au Danemark, à la Suède, aux Pays-Bas, à la Belgique et dans une moindre mesure à l'Allemagne, situés du côté positif de l'axe. Pour la dimension 2, Chypre, dont la qualité est cependant moyenne, est particulièrement bien placée pour l'indicateur *MTBF*. Puis, viennent ensuite la Belgique, la Slovaquie, l'Italie, l'Irlande et la France. A l'opposé, du côté négatif de l'axe, nous trouvons le Danemark, l'Espagne et les Pays-Bas, très bien représentés, et dont l'indice *Rules* est élevé.

La CAH nous donne 7 groupes de pays du fait que l'Allemagne, Chypre et la France constituent respectivement un groupe par pays. La Pologne et la Bulgarie forment également un petit groupe. Enfin, on distingue trois groupes moyens : nord-ouest européen (de l'Espagne aux pays scandinaves) ; oriental (de la Roumanie à l'Estonie) et enfin un dernier groupe composé de petits pays (Irlande, Autriche, Grèce, Portugal, République Tchèque, Hongrie).



Suivant le cadre conceptuel que nous adoptons, les règles du jeu institutionnel sont déterminées de manière endogène. La coalition d'acteurs aux intérêts communs se réalise par la perception de leur propre intérêt et leur adhésion à une représentation du monde relativement proche entre ses membres. L'expression politique de ce groupe d'intérêt s'exprime au sein des institutions politiques privilégiant un système de partis et/ou de lobbys, de scrutin majoritaire ou proportionnel, etc. L'impact des institutions politiques sur la politique étatique en général et sur la politique fiscale en particulier mérite donc d'être considéré.

En Europe, nous sommes en présence d'un jeu séquentiel. Le point de départ de la concurrence fiscale semble être la libéralisation des marchés des capitaux à partir de la fin des années 1980. Hiwatari (2001) avance qu'elle est la cause d'importantes réformes électorales dans plusieurs pays industrialisés (Japon, Nouvelle-Zélande, Italie, RU, France) à partir de 1990. Ces dernières apparaissent comme une stratégie des titulaires du pouvoir consistant à stigmatiser le fonctionnement des institutions (cartellisation du pouvoir au Japon, collusion en Italie, négligence de l'électorat en Nouvelle-Zélande) pour réduire leur vulnérabilité électorale dans un contexte où la mobilité des capitaux déstabilise le pouvoir politique. Ainsi, les réformes électorales qui consistent à instaurer un mode de scrutin proportionnel dans les démocraties majoritaires à parti unique ou une circonscription uninominale dans les démocraties consensuelles, permettent de conduire des réformes

néolibérales tout en réintroduisant une certaine sécurité électorale (cas de la France par exemple, après la mise en place d'une politique d'austérité en 1983 et une politique de désinflation compétitive en 1990). Comme le souligne Hays (2003), personne ne contraint les États à diminuer les taxes sur le capital, néanmoins ce sont les démocraties libérales à système de vote majoritaire qui sont les plus touchées par la concurrence internationale sur le capital. Les institutions politiques jouent donc un rôle sur la perméabilité des politiques nationales aux « contraintes de la mondialisation ».

Quelle est l'influence du système électoral sur la structure fiscale d'un pays ? Si l'on estime que l'autonomie du gouvernement est comprise en termes de part des votes nécessaire au blocage ou à l'adoption d'une loi, d'une réforme, cette autonomie est relativement faible lorsque le gouvernement se heurte à une faible majorité parlementaire et à de nombreux *veto players* (Aghion, Alesina et Trebbi, 2004). Le coût des réformes peut être important et nécessiter des mesures de compensation budgétaire des perdants. Avec peu ou pas de contrôle *ex post*, l'autonomie gouvernementale devrait être d'autant plus faible que le coût de la fiscalité est grand, autrement dit que l'efficacité des transferts budgétaires est moindre, afin de réduire le besoin de compensation *ex post*. Un dispositif institutionnel (la Constitution) peut encadrer cette autonomie en délimitant l'excès d'atteinte au droit de propriété au moyen de mesures redistributives et d'expropriation (forte aversion au risque). Cela revient à affaiblir l'autonomie des réformes législatives par la création de contre-pouvoirs au gouvernement et la nécessité d'obtenir une super-majorité pour modifier la Constitution (ou inversement une faible minorité de blocage). Pour conclure, le degré d'autonomie souhaitable (la polarisation du pouvoir) requiert un arbitrage entre une grande autonomie qui facilite les réformes et une faible autonomie qui limite l'expropriation, en fonction de l'aversion au risque des citoyens (à l'arbitraire) et de l'efficacité des compensations budgétaires.

Dans ce sens, Iversen et Soskice (2006) soulignent que le système électoral joue un rôle décisif dans la formation des coalitions et la composition partisane d'un gouvernement. Les institutions jouent un rôle de pouvoir administratif et de cohésion de l'État associés à plusieurs pouvoirs de veto sur l'évolution de l'État-providence. Comme le montre le maintien, voire la croissance, des inégalités socio-économiques au sein des pays développés, la demande d'État-providence semble davantage liée à la demande sociale d'assurance qu'à la demande sociale de redistribution. Ces résultats vont dans le même sens que les travaux de Tabellini (2000), Persson et Tabellini (2004), Persson et *al.* (2007)

qui démontrent que les démocraties à régime parlementaire qui voient accéder au pouvoir des coalitions gouvernementales, à cause de la fragmentation du système des partis qu'induit le mode de scrutin proportionnel, sont indirectement sujets à accroître les dépenses publiques plus fortement que les gouvernements à parti unique, au sein des modes de scrutin majoritaire, en raison des conflits internes à la coalition gouvernementale.

Par ailleurs, Aidt et Jensen (2009) montrent à partir d'une étude sur 10 pays ouest-européens entre 1860 et 1938 que l'adoption du suffrage universel est corrélée positivement aux dépenses publiques (+ 8 points) et aux impôts (+ 2 points), notamment en matière d'imposition directe (à la condition que le taux d'inscription à l'école des enfants de 5 à 14 ans soit élevé). En outre, la proportionnalité du scrutin favorise également les politiques fiscales redistributives. Iversen et Soskice (2006) montrent une corrélation entre les systèmes électoraux proportionnels et une utilisation relativement plus forte de l'IRP. Winer, Kenny et Hettich (2011) démontrent également que les systèmes électoraux majoritaires favorisent un usage relativement plus important des impôts régressifs tels que les cotisations sociales, les taxes sur les salaires, les taxes sur la consommation et les taxes sur la propriété. Tandis qu'on utilise davantage l'IRP, l'IS et les revenus non fiscaux au sein des systèmes électoraux proportionnels²²⁷.

À partir d'une étude sur les pays de l'OCDE, Cusack, Iversen et Soskice (2007) avancent qu'un système électoral à mode de scrutin proportionnel plutôt que majoritaire est privilégié par les partis de droite au pouvoir lorsqu'ils ne craignent pas trop la gauche et qu'ils croient en des opportunités de coopération interclasses. À l'inverse, lorsque l'organisation économique rend les syndicats et les partis de gauche menaçant vis-à-vis de ses intérêts centraux, alors le mode de scrutin majoritaire est préféré. Les auteurs montrent par ailleurs que la structure des partis politiques et des systèmes électoraux est endogène à la structure des intérêts économiques, autrement dit qu'ils sont reliés aux variétés de capitalisme.

Néanmoins, à partir de la construction d'un indice de turbulence fiscale (poids et structure) sur les pays de l'OCDE entre 1975 et 1995, Ashworth et Heyndels (2002) montrent que les années d'élection correspondent à des indices de turbulences particulièrement faibles. L'hypothèse est que les élus politiques se servent peu des taxes et des variations de structures fiscales à l'aube d'élection dans la mesure où les effets

²²⁷ Cf. également Aidt et Jensen (2009) qui montrent la même chose à partir d'une étude de 10 pays européens entre 1930-38.

allocatifs se réalisent les années suivant les élections d'une part, et d'autre part les effets redistributifs attendus peuvent être parfois impopulaires pour le bloc social dominant. En outre, il est important de noter qu'en matière politique, les cotisations sociales en France échappent au pouvoir du Parlement. Or, la croissance des cotisations sociales en % des recettes totales est la tendance lourde de ses dernières décennies.

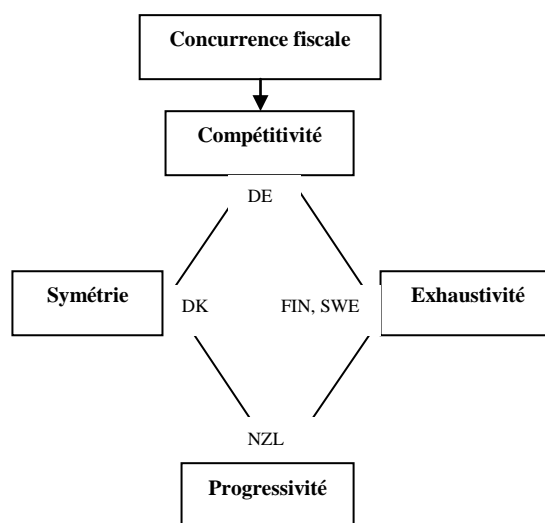
En outre, Hallerberg et Basinger (1999), Ganghof (1999, 2001) ont montré l'influence qu'exercent les *veto players* ou les blocages institutionnels dans la conduite des réformes fiscales. D'abord, ceux-ci ralentissent les réformes fiscales. Ainsi, Hallerberg et Basinger (1999) avancent que les pays ne disposant que d'un *veto player* ont davantage réduit les taux d'IS que ceux ayant plusieurs *veto players*, toute chose égale par ailleurs. Ensuite, plus un système politique est équilibré et possède des contre-pouvoirs, plus le taux de prélèvements obligatoires est faible et vice-versa. Ganghof (2001) ne confirme pas cette analyse puisque des pays à un ou quatre *veto players* se sont adonnés à des baisses de taux d'IS sur la période considérée (1985-2001), son échantillon (7 pays) est toutefois trop réduit. En outre, l'Allemagne a baissé tardivement ses taux d'IS, notamment en raison de *veto players* indépendants supplémentaires comme la Cour Fédérale qui s'oppose à une forte dissymétrie²²⁸ entre les taux d'IS et les taux d'IRP d'une part et d'autre part, les gouvernements locaux qui s'opposent à la suppression de la taxation locale des sociétés. De plus, les gouvernements de gauche et de centre-gauche, traditionnellement opposés à une diminution de la progressivité (équité verticale) et à l'« exhaustivité » (traitement joint du capital et du travail par opposition à un système dual d'imposition des revenus par cédule), ont mis plus de temps à trouver un compromis sur la baisse conjointe des taux d'IS et d'IRP. Quels que soient les pays considérés, le rôle de l'effet partisan est fort pour expliquer les variations des taux marginaux d'imposition des revenus. Ganghof (2001) rejoint en cela Hallerberg et Basinger (1999).

Les choix des décideurs réalisés dans le quadrilatère de l'imposition des revenus (cf. figure ci-dessous) ont été infléchis par le centre de gravité partisan des gouvernements et le pouvoir d'opposition des *veto players*. De manière générale, les partis de coalition de gauche et les *veto players* ont tendance à augmenter les taux maximums sur le revenu personnel, surtout lorsque ceux-ci s'appliquent uniquement aux salaires. Inversement, les partis de la coalition de droite et les *veto players* ont tendance à réduire les taux marginaux. Cependant, les effets de l'influence partisane et les *veto players* sont mutuellement

²²⁸ Taux d'imposition différents selon l'élasticité des bases imposables des revenus du capital.

dépendants et fortement liés aux caractéristiques des systèmes fiscaux (poids de l'IRP, système dual d'imposition des revenus) et de l'ouverture économique du pays.

Quadrille de la politique fiscale : but de politique fiscale nationale prioritairement sacrifié, 1987-2000



Note : la symétrie concerne l'application d'un même taux aux différentes sources d'imposition des revenus du capital (objectif d'allocation efficace) ; l'exhaustivité revient à joindre l'imposition des revenus du capital et du travail en appliquant des taux proches (à l'opposé du *dual income tax system* scandinave) ; la compétitivité revient à appliquer un faible taux d'imposition sur les facteurs mobiles (capital) ; la progressivité est sacrifiée lorsqu'on réduit les taux marginaux de toutes les bases fiscales (*flat tax* par exemple). Source : Ganghof (2001, 15).

À partir d'une étude des systèmes fiscaux de 100 pays, Kenny et Winer (2006) démontrent qu'un régime démocratique est plus souvent corrélé à une portion importante des recettes issues de l'imposition directe des revenus, probablement parce que ce prélèvement requiert un haut degré de respect volontaire des obligations fiscales. Winer, Kenny et Hettich (2011) nous livrent une étude intéressante de l'impact des régimes politiques sur la nature des systèmes fiscaux. Ainsi, par rapport à un régime non-démocratique, la démocratie favorise d'abord la concurrence politique par comparaison. Ensuite, une démocratie se caractérise par des institutions singulières (séparation des pouvoirs, systèmes électoraux, nombre de *veto players*, etc.). Les pays démocratiques ont plus de recettes fiscales issues de la taxation directe des revenus personnels que les pays moins démocratiques (indices de *Freedom House*), sans doute en raison d'un plus fort consentement fiscal face à un type d'impôt plus complexe et plus difficile à collecter que les taxes indirectes à la consommation (mais non en raison d'une préférence à la redistribution plus élevée que dans les pays non-démocratiques). En effet, une structure de taux d'imposition des revenus plus progressive ne semble pas corrélée au fait que les pays démocratiques aient un degré de redistribution plus élevé. Mulligan, Gil et Sala-i-Martin's (2004) démontrent que cette structure de taux est plus « plate » dans les pays

démocratiques que dans les pays non-démocratiques. Selon une étude réalisée par Martinez-Vasquez et *al.* (2011) sur 116 pays entre 1972-2005, les pays plus démocratiques ont des ratios d'imposition directe sur l'imposition indirecte plus élevés. Ces résultats confirment le rendement (recettes fiscales) plus efficace d'une structure fiscale progressive dans un pays démocratique relativement à celle d'un pays non démocratique. En dépit d'un profil de taux moins progressif dans les pays démocratiques, ceux-là obtiennent un rendement supérieur par rapport au pays moins démocratiques grâce, selon les auteurs, à un consentement fiscal plus élevé. Par ailleurs, Ardanaz et Scartascini (2011) montrent que l'inégalité des revenus et des patrimoines est corrélée positivement à la mauvaise distribution des sièges et des pouvoirs législatifs biaisée en faveur des élites dominantes disposant ainsi d'un pouvoir de blocage des politiques redistributives se traduisant par la faiblesse de l'imposition des revenus personnels dans le total des recettes fiscales. Par exemple, le principe « une circonscription égale une voix » au sein des chambres basses surpondère l'influence des circonscriptions aux préférences généralement conservatrices, malgré les asymétries de population, de revenus par habitant, de part de la valeur ajoutée dans le PIB. Enfin, Mueller et Stratmann (2003) soulignent que les pays avec un taux élevé de participation électorale ont une distribution des revenus plus égalitaire et un secteur public plus large.

Nous synthétisons nos résultats dans le tableau 52.

Tableau 52. Synthèse de la typologie des systèmes institutionnels et politiques

	Modèle continental (DK, LU, FI, NL, SE, UK, BE, IT, ES, SI)	Modèle oriental en transition (LV, LT, RO, MT, EE, SK)	Modèle « petits pays » (IE, AT, EL, PT, CZ, HU)	Modèle allemand	Modèle français	Modèle chypriote	Modèle Bulgarie-Pologne
MTBF	Fort (hormis Danemark, Espagne et Slovaquie)	Faible (hormis Estonie, Slovaquie)	Moyen	Fort	Fort	Fort	Fort
Rules	Fortes (hormis Italie et Slovaquie)	Négatives ou faibles	Négatives ou faibles	Moyennes	Faibles	Négatives	Fortes
Indice de corruption (0 très corrompu ; 10 « propre »)	Entre 5,4 à 9,6	Entre 3,1 et 5,8	Entre 4,5 et 8,3	8	4,4	5,3	4 à 3,7
Taux de participation électorale aux législatives	Fort > 61%	Faible entre 39 et 62 % (Malte à 93,3%)	Moyen entre 59 et 74%	77%	60%	89%	60 à 54 %
Indice des relations de pouvoirs entre exécutif et législatif	Parlementaire	Parlementaire ou Semi présidentiel dominé par le Parlement	Parlementaire ou Semi présidentiel dominé par le Parlement	Parlementaire	Semi présidentiel dominé par le Président	Présidentiel	Semi présidentiel dominé par le Parlement
Indice de bicaméralisme	Unicaméralisme (DK, LU, FI, NL, SE) et bicaméralisme fort (RU, BE, IT, ES, SI)	Unicaméralisme (sauf RO bicaméralisme moyen)	Unicaméralisme (PT, EL, HU) et bicaméralisme faible (IE, AT, CZ)	Bicaméralisme fort	Bicaméralisme moyen	Unicaméralisme	Unicaméralisme en Bulgarie & Bicaméralisme moyen en Pologne
Indice de référendum	Non (sauf DK et ES)	Oui	Non (sauf IE et AT)	Non	Non	Non	Non
Participation à l'UEM	UEM (sauf SE, DK, UK)	MCE2	UEM (sauf CZ et HU)	UEM	UEM	UEM	MCE2
Niveaux infranationaux	2/3	1/2	2	3	3	1	1 en Bulgarie & 3 en Pologne

Sous-section 4.1.5 Une typologie fiscale selon la classification administrative de l'impôt

En matière de structure institutionnelle, les travaux du fédéralisme budgétaire montrent que les taxes à la consommation et les taxes à la propriété sont préférées au niveau local en raison d'une faible mobilité des bases fiscales, contrairement à l'IRP et l'IS pour lesquels le niveau fédéral semble plus adéquat notamment afin de minimiser les externalités fiscales liées à la concurrence fiscale entre les circonscriptions (Oates, 1999). En matière d'externalités fiscales, la littérature montre que la concurrence fiscale horizontale entre États unitaires entraîne à l'équilibre (sous-optimal), un niveau d'imposition du capital et de

recettes fiscales trop bas par rapport à ce qu'aurait choisi un seul gouvernement (Delage, 1999). Partant de l'intuition que le fédéralisme accroît la concurrence entre entités fédérées par rapport aux niveaux infranationaux d'un État centralisé, Feld et Reulier (2005) ont effectivement montré que la concurrence fiscale était plus forte au sein des fédérations et la pression sur le taux d'IS plus forte du fait des interactions fiscales horizontales entre collectivités fédérées qui détiennent le pouvoir de lever l'impôt. En outre, le processus de décentralisation accroît les stratégies de concurrence par comparaison concernant les choix de fourniture des biens publics locaux²²⁹, d'infrastructure et de charge fiscale globale²³⁰.

Lorsque la concurrence fiscale se déroule au sein d'un État fédéral, entre le pouvoir central et les entités fédérées, le résultat est inversé : la concurrence fiscale et le partage de la même base fiscale engendrent à l'équilibre (sous-optimal), un niveau d'imposition du capital trop élevé avec sous-estimation du coût social marginal des fonds publics et par conséquent, une surprovision de biens publics (Madiès, 2001b ; Madiès, Paty et Rocaboy, 2005b ; Janeba et Wilson, 2005). Keen (1998) précise qu'il s'agit bien d'un taux trop élevé mais non des recettes qui sont relativement faibles par rapport à leur équivalent dans les pays unitaires, comme le montre la simple observation des États-Unis et de la Suisse. Ce constat de faiblesse des recettes est théoriquement consistant car un taux trop élevé place ces pays du « mauvais » côté (droit) de la courbe de Laffer. Flochel et Madiès (2002) montrent que ce résultat s'applique pour un nombre infini de juridictions « emboîtées » (et dans ce cas le taux global, fédéral et fédérés, tend lui aussi vers l'infini). L'équilibre entre les externalités horizontales et verticales est déterminé, d'un côté, par l'élasticité de la base fiscale de la fédération relativement au taux d'impôt consolidé de la fédération, et d'un autre côté, par l'élasticité de la base fiscale de l'entité fédérée relativement au taux d'imposition de l'entité fédérée. Keen et Kotsiogiannis (2002) montrent que les externalités verticales augmentent avec l'élasticité fiscale de la base fiscale fédérale et diminuent avec l'élasticité fiscale de la base fiscale fédérée. Par ailleurs, les externalités fiscales verticales sont d'autant plus importantes que la taille du gouvernement fédéral par rapport au total (fédéral et fédérés) est élevée. Le travail empirique de Brülhart et Jametti (2006) sur des données suisses prend en compte simultanément la concurrence fiscale

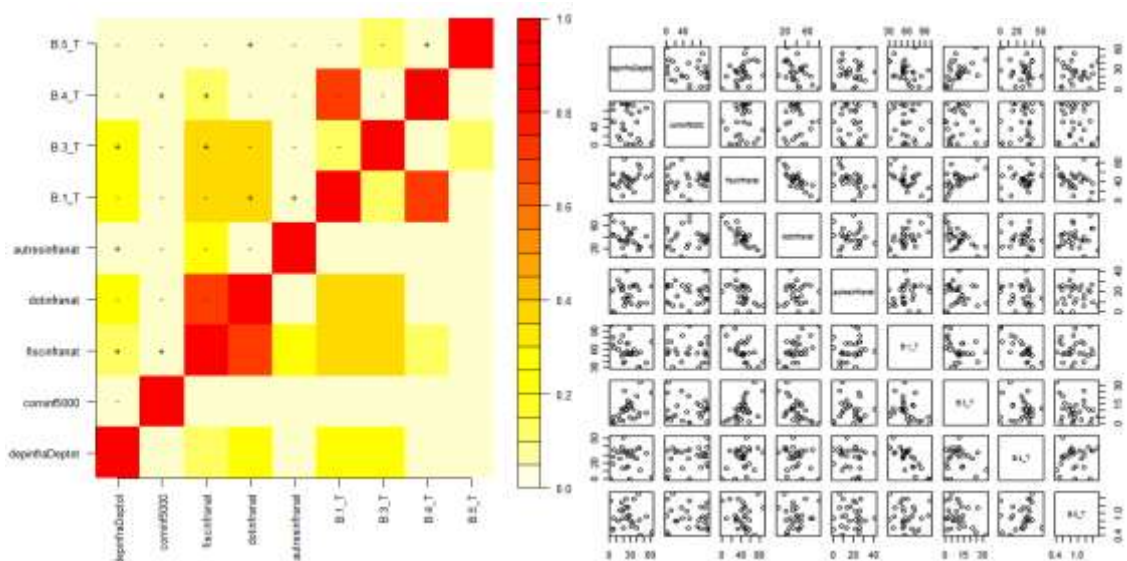
²²⁹ A partir d'un modèle d'économétrie spatiale, Fréret (2007) met en avant sur données françaises qu'une augmentation de 1% des dépenses d'aide sociale dans un département *i* augmente les mêmes dépenses de 0,3% dans un département *j*.

²³⁰ Dubois et Paty (2010) montrent sur données françaises (104 villes entre 1989 et 2001) que la concurrence par comparaison joue au niveau de l'impôt foncier entre les villes aux caractéristiques socio-démographiques proches (nombre d'habitants > 50000 et proximité). En outre, la concurrence par comparaison au niveau local joue davantage en période de stagnation de l'économie nationale qu'en période de croissance.

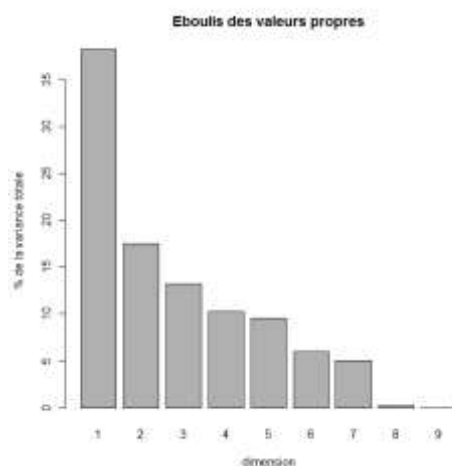
horizontale et verticale à l'intérieur d'un État (con)fédéral. Ils aboutissent au résultat que les externalités verticales dominent les externalités horizontales. Grazzini et Petretto (2007) étudient le cas d'une concurrence fiscale entre un État unitaire et un État fédéral, ce dernier étant considéré comme un *leader* à la Stackelberg, avec à l'intérieur de celui-ci concurrence entre le pouvoir central et les entités fédérées. Autrement dit, l'État fédéral fait face à la concurrence horizontale de l'État unitaire et à la concurrence verticale des entités fédérées. Les résultats (contre-intuitifs) montrent une sur-taxation dans le pays unitaire et une sous-taxation dans le pays fédéral que le gouvernement soit Léviathan ou bienveillant. De plus, cette littérature intègre récemment les externalités budgétaires verticales aux externalités fiscales verticales dans les systèmes fédéraux (Martinez-Lopez, 2005).

Le groupe de variables que nous analysons dans cette sous-section, présente l'intérêt d'intégrer des données sur la répartition des dépenses et des recettes publiques entre les différents niveaux de pouvoirs. Dans l'esprit du principe de subsidiarité, la diversité des degrés de décentralisation ne saurait être un obstacle à leur coopération. Cependant, il est pertinent d'observer les disparités par groupes de structures homogènes, ainsi que l'évolution différenciée du rôle des collectivités territoriales dans les États membres. L'action des collectivités territoriales peut concerner l'Union par trois canaux différents : au titre des fonds structurels qui se réalisent pour une grande part en cofinancement avec les différents niveaux de pouvoirs publics ; au titre de la consolidation des budgets publics nationaux, solidaires des finances publiques locales et acteurs primordiaux des dotations budgétaires et des transferts interrégionaux ; au titre des régimes spéciaux de la fiscalité des entreprises, souvent de portée régionale, qui peut conduire à des phénomènes de concurrence dommageable ; enfin aux titres de la théorie de l'impôt optimal et du fédéralisme fiscal qui confèrent au niveau local différents atouts en termes de transparence, de contrôle des dirigeants publics et de respect des préférences des électeurs en termes de provision des biens publics locaux.

Étude des corrélations



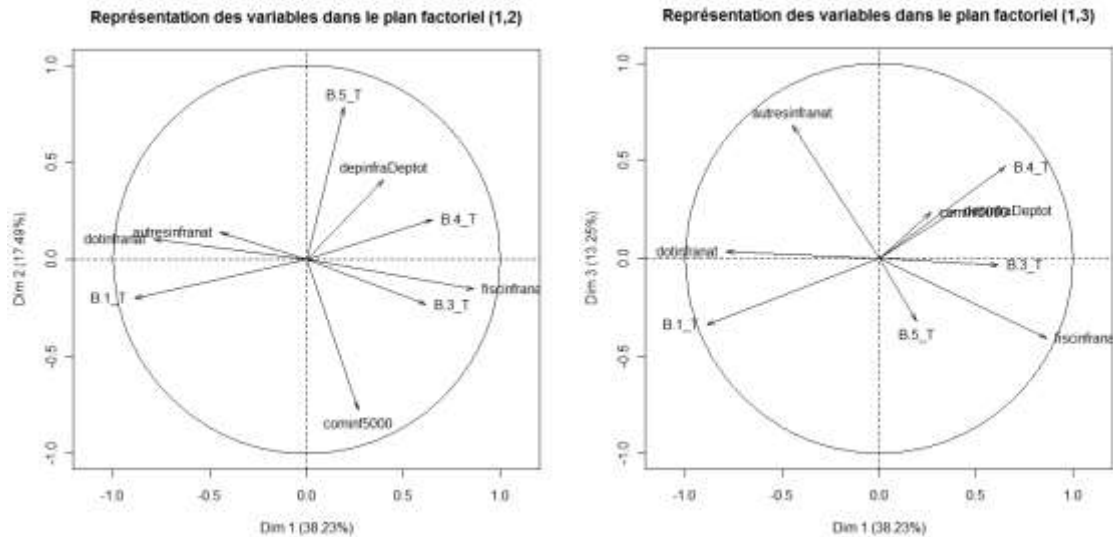
Choix de la dimension (retrait de DK, EL, MT, SE)



Le nombre de dimensions à garder est de 3 en considérant le critère du coude et de 3 en prenant le critère de Kaiser. Nous conserverons les 3 premières dimensions.

Étude des variables composites

	Coté négatif	Coté positif
	<i>Premier axe (38% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	B.1_T; dotinfranat	fiscinfranat; B.4_T; B.3_T
Thèmes des variables	Etat centralisé et forte dépendance au budget central	Etat décentralisé et autonomie fiscale, Financement Sécurité Sociale
	<i>Deuxième axe (17% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	cominf5000	B.5_T
Thèmes des variables	Dispersion locale	Financement européen
	<i>Troisième axe (13% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives		autresinfranat; B.4_T
Thèmes des variables		Financement Sécurité Sociale et Recettes des collectivités infranationales autres



L'axe 1 explique 38,23 % de la variance. Les variables actives sont *fiscinfranat* (recettes collectées par le niveau infranational), *B4T* (recettes reçues par les organismes de Sécurité sociale), *B3T* (recettes reçues par les collectivités locales) du côté positif de l'axe et *BIT* (recettes reçues par le niveau central), *dotinfranat* (dotations reçues par le niveau infranational) du côté négatif de l'axe. L'axe 2 explique 17,49 % de la variance. Les variables actives sont du côté positif *B5T* (recettes reçues par le niveau européen) et du côté négatif *Cominf5000* (% de communes inférieur à 5000 habitants). L'axe 3 explique 13,25 % de la variance. Les variables actives sont *autresinfranat* (autres recettes des collectivités locales) et *B4T* (recettes reçues par les organismes de Sécurité sociale) du côté positif de l'axe.

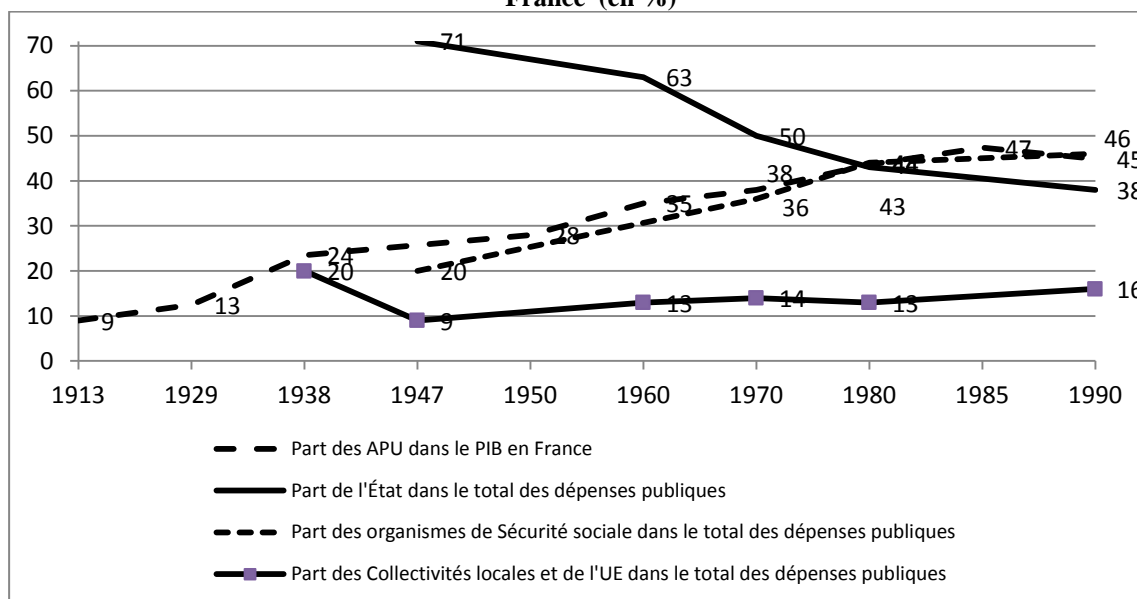
Étude des individus

La projection des individus sur le premier plan factoriel montre que Malte, l'Irlande, le Royaume-Uni, le Luxembourg et les Pays-Bas sont des États très centralisés, dont les dotations centrales aux collectivités locales sont importantes (côté de gauche de l'axe). À l'opposé, on trouve des États plus décentralisés dont la part de recettes issues de la fiscalité est importante comme la Roumanie (88 %), la Belgique (77 %), l'Allemagne (57 %), la France (53 %) et la Suède (69 %) (celle-ci est très mal représentée car elle n'alloue que 11,44 % des recettes aux organismes de sécurité sociale). En Belgique 5,25 % des recettes sont distribuées aux collectivités locales (auxquelles on doit ajouter 24,4 % aux régions/territoires). En Allemagne, 8,04 % des recettes sont distribuées aux collectivités locales (auxquelles on doit ajouter 22,63 % aux Länder). La France se caractérise, du côté positif de l'axe, par une contribution exceptionnelle aux organismes de sécurité sociale :

51,2 % des recettes contre 38 % en Belgique, en Allemagne et 33 % en Roumanie. En France, le niveau local ne reçoit que 11,38% du total des recettes. La Roumanie et la Suède allouent 25,78 % et 32,56 % de leurs recettes fiscales totales aux collectivités territoriales.

On peut néanmoins noter, en ce qui concerne la France, que la part de l'État central dans le total des recettes diminue sur longue période (cf. figure 126).

Figure 126. Évolution de l'agrégat et de la structure des dépenses des administrations publiques en France (en %)



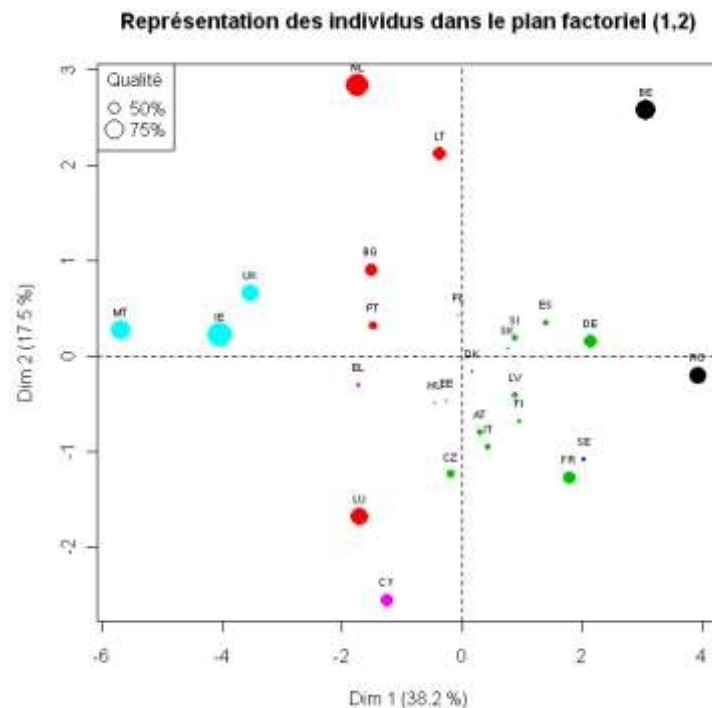
Source : Calculs de Percebois (1991) à partir des diverses prises dans Delorme R. et André C. (1983), *L'État et l'économie*, Le Seuil, 529p., et Maddisson A., *L'économie mondiale au XXe siècle*, OCDE, 1989, cité dans Percebois (1991, 32).

À l'opposé de ces pays, on trouve Malte, le Royaume-Uni (et le Danemark malgré une très mauvaise qualité de représentation en raison du niveau élevé de recettes allouées au niveau local, 24,33 %) dont les niveaux de recettes des organismes de sécurité sociale sont nuls (respectivement 0 %, 0 % et 2,03%). Ensuite, les niveaux décentralisés reçoivent très peu ou pas de recettes à Malte (0%), Chypre (1,28), en Grèce (0,73), en Irlande (2,19), en Bulgarie (2,73), aux Pays-Bas (3,36), RU (4,63). On retrouve symétriquement des niveaux de centralisation très forts à Malte (98,67), au Royaume-Uni (94,46), en Irlande (83,9), à Chypre (79,77), en Bulgarie (72,26) et au Danemark (73,46), en Grèce (62,61) et au Pays-Bas (60,52). En outre, à Malte, en Grèce, en Irlande, aux Pays-Bas, en Lituanie et au Royaume-Uni, les collectivités locales tirent une grande partie de leurs recettes de dotations de l'État central (respectivement 80 ; 68 ; 65 ; 56 ; 55 et 49 %).

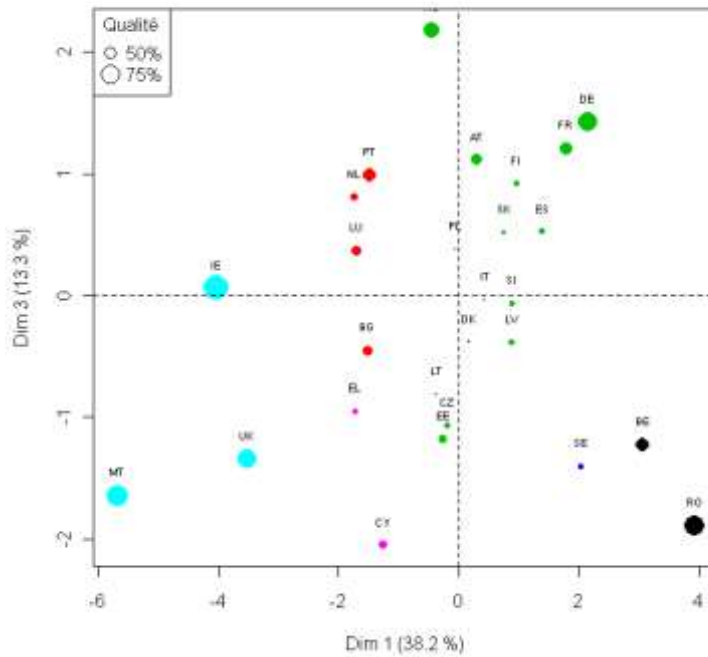
Le deuxième axe distingue, en haut du plan factoriel, les États qui consacrent une part relativement importante de leurs recettes fiscales au niveau européen (> 1,3%), tels que les Pays-Bas, la Belgique, la Lituanie auxquels on peut ajouter la Bulgarie (1,08%). En outre,

ces pays partagent comme caractéristique d’avoir une faible proportion de communes inférieur à 5000 habitants. En revanche, Chypre, le Luxembourg, la France et la République Tchèque ont une forte proportion de communes de moins de 5000 habitants (entre 81 et 96 %). Ils ont en outre la particularité de consacrer moins de 0,6 % des recettes fiscales totales au niveau européen (0,94% pour la République Tchèque, ce qui explique sa mauvaise qualité de représentation).

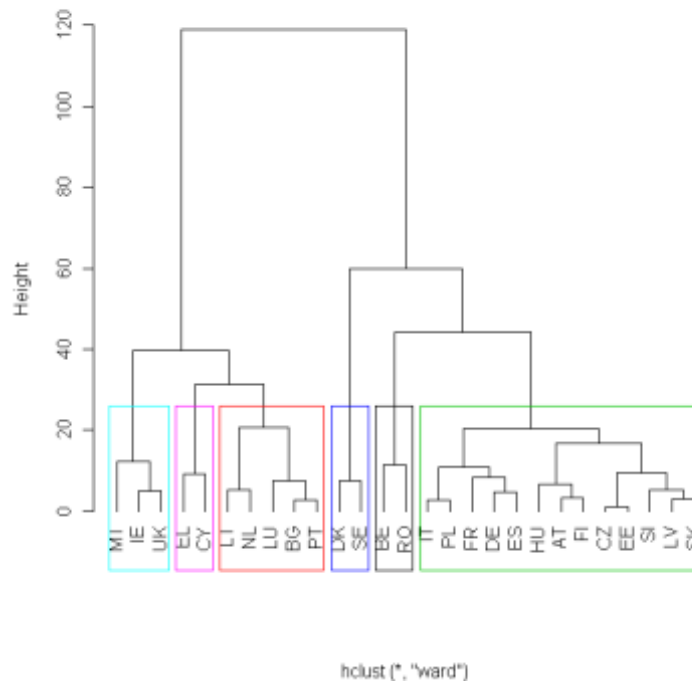
Le troisième axe oppose en haut du plan factoriel des pays dont les recettes des collectivités locales proviennent d’autres sources que de la fiscalité propre ou des dotations de l’État d’une part et d’autre part, dont les recettes des organismes de sécurité sociale sont relativement importantes par rapport aux niveaux central, local et européen. En matière d’origine des fonds des collectivités, on y trouve la Hongrie (41 % d’autres recettes), l’Allemagne (22), la France (13) et le Portugal (31), tandis que ces États consacrent entre 31 et 51 % aux organismes de sécurité sociale. À l’inverse, le Royaume-Uni, Malte, Chypre, la Roumanie consacrent entre 0 et 33% des recettes aux organismes de sécurité sociale (38,64 % en Belgique).



Représentation des individus dans le plan factoriel (1,3)



Cluster Dendrogram



Selon Kenny et Winer (2006), en matière de structure institutionnelle, les gouvernements centraux des régimes fédéraux sont plus enclins à recourir aux impositions les plus élastiques, ou qui peuvent se contrôler plus facilement au niveau central (droits de douanes, cotisations sociales, seigneurage). Il apparaît également plus adéquat de taxer au

niveau central les sociétés qui peuvent opérer dans plusieurs régions et commercer avec l'étranger. Les États fédéraux obtiennent davantage de recettes fiscales des sociétés que les régimes unitaires. Les taxes à la propriété sont davantage le fait des gouvernements locaux, parce qu'elles requièrent des connaissances sur le marché de la terre et de l'immobilier, dont la base est moins mobile et qui sont peu utilisées par les gouvernements centraux des États fédéraux.

Notre analyse de la décentralisation fiscale confirme certains résultats de Casette, 2007, Le Cacheux 2003, Le Blanc, 2002. Néanmoins, l'ACP de Casette (2007) distingue selon le degré de décentralisation et selon la structure institutionnelle. Les écarts entre les typologies s'expliquent parce que l'auteur analyse les types d'impôts utilisés par niveaux de gouvernement, les marges de manœuvre dans la fixation des taux et des assiettes, l'aspect budgétaire des compétences locales, régionales, etc. en plus des variables de part de recettes fiscales par niveaux de gouvernements (cf. tableau 53 et 54).

Nos résultats sont synthétisés dans le tableau 55.

Tableau 53. Répartition par groupes et variables caractéristiques sur l'UE25

Groupes	Variables caractéristiques
Groupe 1 : pays fortement décentralisés (pays scandinaves)	Forte autonomie fiscale locale
	Forte décentralisation des dépenses
	Impôt local sur le revenu : 1 ^{ère} ressource locale, partage de cette base par tous les échelons
	Taux national d'impôt sur le revenu élevé
Groupe 2 : pays décentralisés (pays fédéraux et à structure régionalisée)	Autonomie fiscale et décentralisation des dépenses plus faibles que dans le groupe 1
	Faible déséquilibre fiscal vertical
	Quand il existe, l'impôt local sur le revenu ne représente pas la 1 ^{ère} ressource locale
Groupe 3 : pays à tendance décentralisatrice	Faible autonomie fiscale locale
	Faible poids de l'impôt sur le revenu tant à l'échelon local que national
	1 ^{er} sous-groupe (Royaume-Uni...) : forte décentralisation des dépenses, déséquilibres vertical important
	2 ^e sous-groupe (Grèce, Luxembourg...) : faible décentralisation des dépenses, peu d'échelons locaux, faible déséquilibre vertical

Source : Casette (2007, 168)

Tableau 54. Systèmes fiscaux dans les États membres de l'UE

Groupes	Groupe 1 : pays fortement décentralisés			Groupe 2 : pays décentralisés			Groupe 3 : pays à tendance centralisatrice		
Exemples	Danemark, Finlande, Suède			France, Espagne, Italie, Allemagne, Autriche			Nouveaux entrants, Grèce, Royaume-Uni, Portugal, Luxembourg		
État central	TVA	IS	IR	TVA	IS	IR	TVA	IS	IR
Régions			IR		TP	IR*			
Collectivités locales		TF	IR		TP, TF	IR*		TF**	

* Uniquement en Espagne et Italie ; ** Marge de manœuvre très faible dans les pays les plus centralisés ; TP : Taxe sur l'activité économique ; TF : Taxe Foncière
Source : Cassette (2007, 173)

Tableau 55. Synthèse de la typologie fiscale selon la classification administrative

	Modèle insulaire (MT, IE, UK)	Modèle (EL, CY)	Modèle (LT, NL, LU, BG, PT)	Modèle (DK, SE)	Modèle (BE, RO)	Modèle continental (IT, PL, FR, DE, ES, HU, AT, FI, CZ, EE, SI, LV, SK)
État centralisé et forte dépendance au budget central	Très Fort	Fort	Fort	Faible	Faible	Moyen Faible
État décentralisé et autonomie fiscale	Très Faible	Faible	Faible	Fort	Fort	Moyen Fort
Financement Sécurité sociale	Inexistant (sauf Irlande)	Faible (Chypre) Fort (Grèce)	Fort	Très faible	Fort (Belgique)	Fort (France, Allemagne, Slovaquie, Pologne)
Autres Recettes des collectivités infranationales	Moyen	Nulles	Fortes	Faibles (SE) Fort (DK)	Faibles	Fortes (HU, AT, DE, FR)
Dispersion locale	Moyen (MT, IE) Nulle (UK)	CY fort	LU fort ; NL Faible	Très faible	Faible	Moyen
Financement européen	Moyen	Faible	NL, LT, BG fort ; LU faible	Faible	BE fort	Moyen

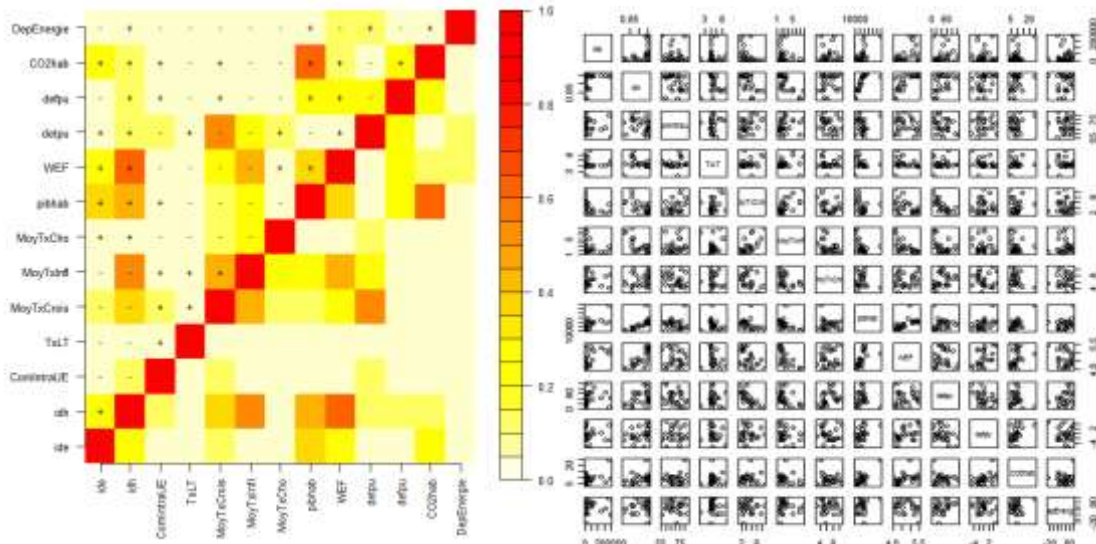
Sous-section 4.16 Une typologie selon les performances macroéconomiques des États membres

Selon Kenny et Winer (2006), la part des recettes provenant du commerce international (taxes sur les importations et les exportations) est positivement corrélée à la part du commerce (exportations + importations) au PIB. En outre, la taille de la base fiscale sur les revenus et les salaires est corrélée positivement au PIB par travailleur. Il y a une corrélation inverse entre l'inflation et la base fiscale sur les revenus.

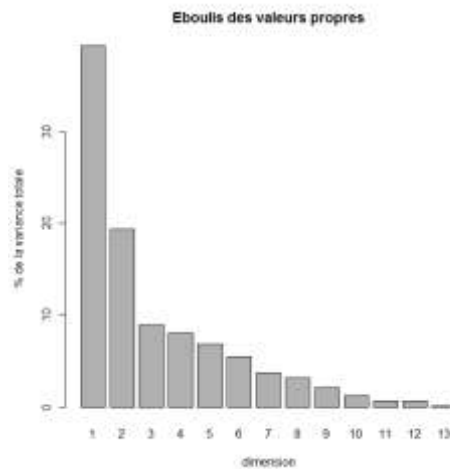
Par conséquent, ce groupe de variable cherche à identifier les États membres les plus performants en termes de richesse par habitant, d'Indice de développement humain, de chômage, de taux de croissance, d'inflation, de taux d'intérêt, d'émission de CO2 par

habitant, d'indice de compétitivité (du *World Economic Forum*) relativement à son niveau d'intégration commerciale (intracommunautaire), financière (IDE), sa dépendance financière (déficit, dette) et énergétique.

Études des corrélations



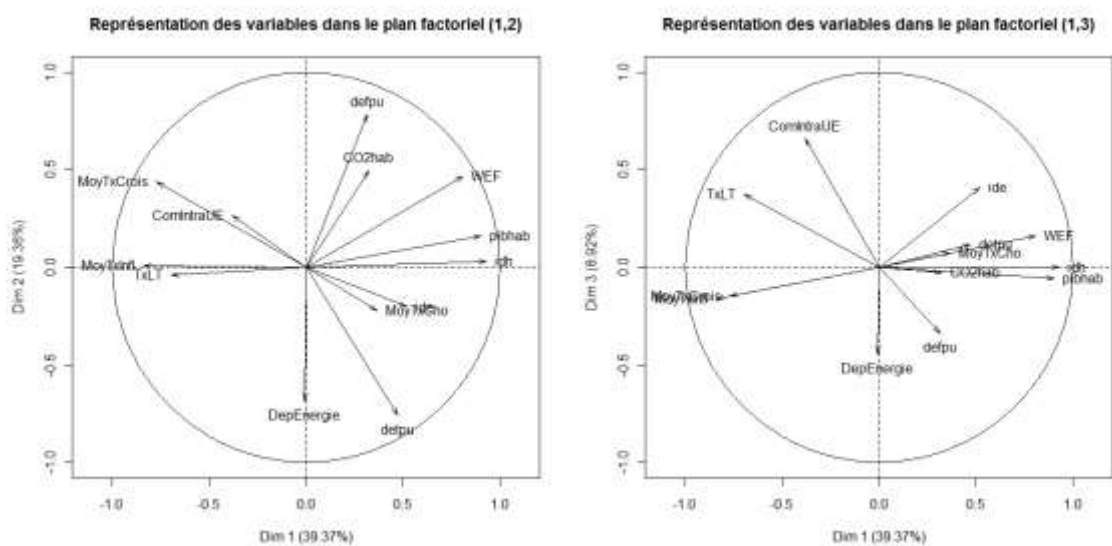
Choix de la dimension (retrait de LU, RO, UK)



Le nombre de dimensions à garder est de 2 en considérant le critère du coude et de 4 en prenant le critère de Kaiser. Nous conserverons les 3 premières dimensions.

Étude des variables composites

	Coté négatif	Coté positif
	<i>Premier axe (39% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	MoyTxInfl; MoyTxCrois; TxLT	idh; pibhab; WEF
Thèmes des variables (si possible)		
	<i>Deuxième axe (19% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	detpu; DepEnergie	defpu
Thèmes des variables (si possible)		
	<i>Troisième axe (9% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	DepEnergie	ComIntraUE; ide
Thèmes des variables (si possible)		

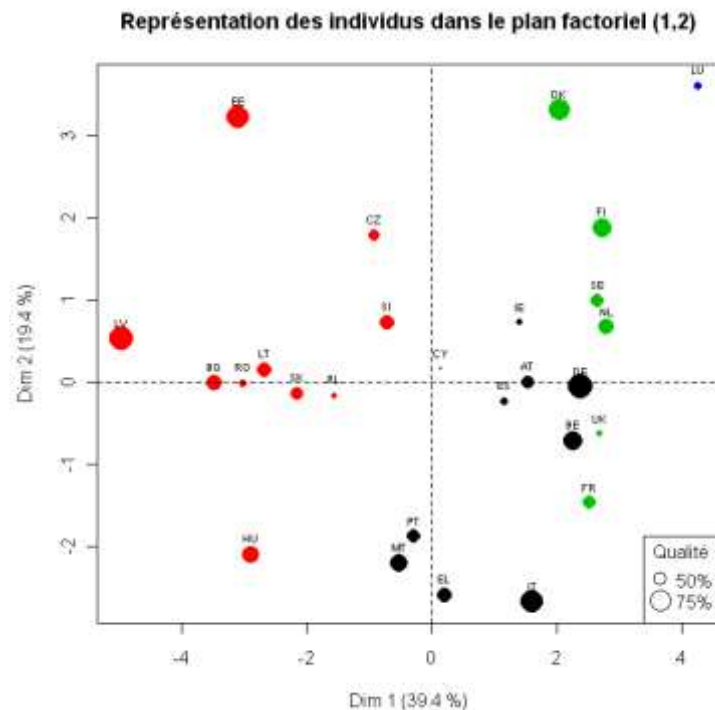


L'ACP (sans le Luxembourg, la Roumanie et le RU dont les contributions aux axes sont supérieures à 25 %) nous donne 3 axes à interpréter. Le premier axe explique 39,37 % de la variance. Il oppose, du côté négatif de l'axe, les variables actives *MoyTxinfl* (moyenne du taux d'inflation des trois dernières années), *MoyTxCrois* (moyenne du taux de croissance économique des trois dernières années), *TxLT* (le taux d'intérêt des obligations d'État à 10 ans) d'une part et d'autre part, du côté positif de l'axe, les variables actives IDH, Pib/hab. et l'indice de compétitivité (*WEF*). Le deuxième axe explique 19,36 % de la variance. L'axe 2 oppose, du côté positif, le déficit public et, du côté négatif, les variables de dette publique (*detpu*) et de dépendance énergétique (*DepEnergie*). Le troisième axe explique 8,92 % de la variance. L'axe 3 oppose, du côté positif, la part du commerce intracommunautaire (*ComintraUE*) et le solde des flux d'IDE (en millions d'euros) et du côté négatif, la variable de dépendance énergétique.

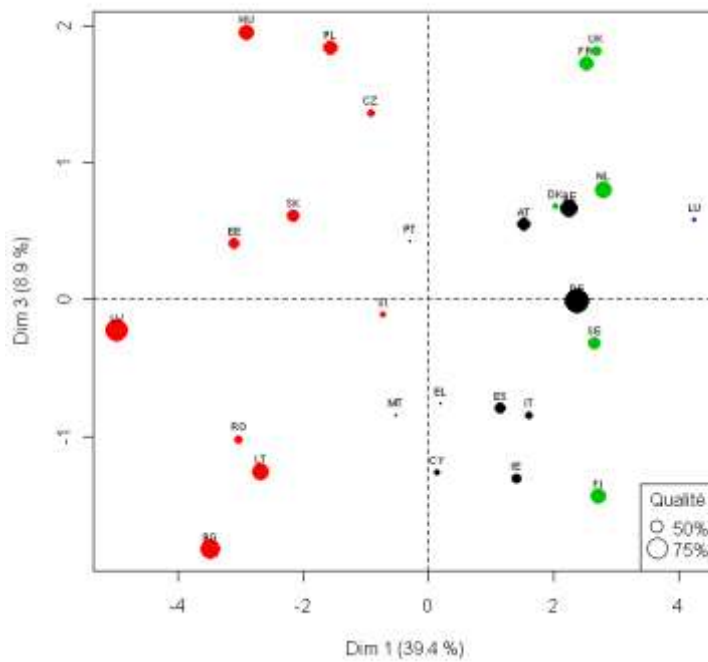
L'ACP-CAH délivre une typologie de 3 groupes, auxquels s'ajoute le cas atypique du Luxembourg. Le modèle social-démocrate (malgré la présence du RU) et le Luxembourg obtiennent des performances économiques très bonnes, une bonne intégration commerciale

et financière et une faible dépendance extérieure (hormis la France en matière d'endettement public et le Luxembourg en termes de dépendance énergétique). Le modèle oriental en transition se traduit par un faible niveau de développement et de richesse par habitant, des risques économiques plus forts (taux inflation, taux d'intérêt, faible attractivité financière) mais un processus de rattrapage dynamique (forte croissance économique, forte intégration commerciale). Les marges de manœuvres en termes de politiques économiques sont importantes puisque la situation budgétaire et d'endettement public apparait, à l'époque, relativement « saine » (hormis l'exception notable de la Hongrie). Finalement, le modèle continental (où figure l'Allemagne) se situe entre ces deux extrêmes avec des performances économiques et une dépendance extérieure moyenne. Le groupe est néanmoins tiré vers le bas par les mauvais scores de la Grèce, de l'Italie, de Malte et des pays latins en général.

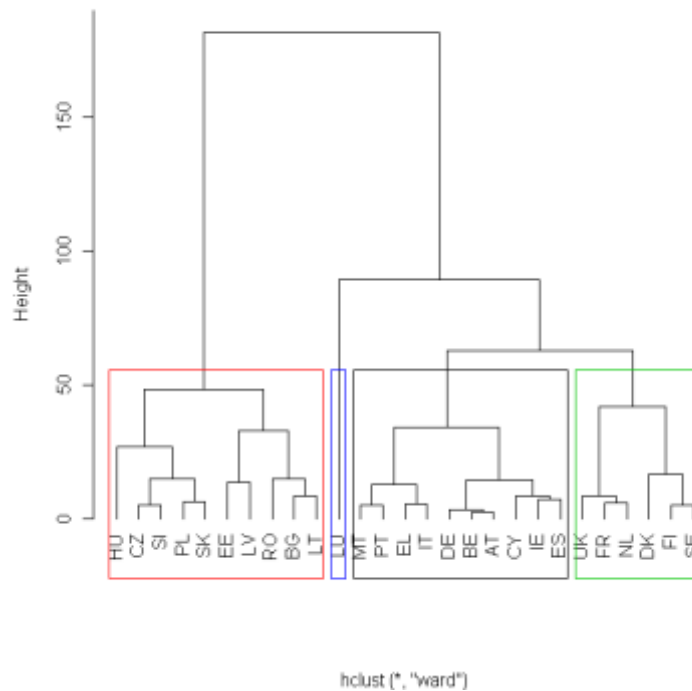
Étude des individus



Représentation des individus dans le plan factoriel (1,3)



Cluster Dendrogram



Si on fait un parallèle avec les typologies précédentes, le lien négatif couramment admis entre fiscalité, performances économiques et intégration commerciale et financière n'est pas vérifié. Les États socio-démocrates à fiscalité élevée, directe et progressive, ont également les meilleurs scores de performances. En fait, même si des travaux récents de la théorie de la croissance endogène montrent une corrélation négative entre la taxation

directe et la croissance économique, la compétitivité et les IDE entrants ainsi qu'un rapport de fiscalité directe/indirecte élevé présentent des atouts indéniables en termes de stabilisation macroéconomique (stabilisateurs automatiques) et de capacités à conduire des politiques redistributives. L'intuition en matière d'inégalités économiques est qu'une structure fiscale avec un rapport fiscalité directe/indirecte élevé est corrélée négativement à une large distribution des revenus après prélèvements obligatoires (soit une baisse du coefficient de Gini). Martinez-Vazquez et *al.* (2011) confirment cette relation pour les systèmes fiscaux de grande taille (TGPO > 29 % du PIB) tandis que le signe est positif pour les petits systèmes fiscaux. Ainsi, il n'est pas étonnant de voir les pays émergents ou en développement accorder une priorité à l'attrait d'IDE et à la croissance économique, à travers un ratio fiscalité directe/indirecte, faible plutôt qu'au potentiel de stabilisation macroéconomique et aux politiques redistributives. Toutefois, les choix des pays en développement en matière de structure fiscale sont largement dépendants du potentiel économique du pays et des capacités de l'administration fiscale. Selon Martinez-Vazquez et *al.* (2011), une hausse de 10 points de pourcentage du ratio de fiscalité directe/indirecte se traduit, en moyenne, par une réduction de la croissance économique et des IDE entrants de respectivement 0,39 % et de 0,57 % ; mais dans le même temps, cela réduit la volatilité économique de 0,15 % et les inégalités de revenus d'environ 1 %. Ce dernier effet n'est significatif que pour des pays développés avec un système fiscal représentant en moyenne plus de 29 % du PIB. Selon Kenny et Winer (2006), en matière de stabilisation macroéconomique, une part relativement importante des recettes fiscales sur le commerce accroît la volatilité économique des recettes fiscales totales. Les taxes directes jouent un rôle bien connu de stabilisateurs automatiques, notamment l'IRP progressif et l'IS. A l'inverse, la TVA et les droits d'accises ont peu de caractéristiques intrinsèques à la stabilisation macroéconomique. Martinez-Vazquez et *al.* (2011) trouvent que la fiscalité directe joue un rôle stabilisateur 6,5 fois plus grande que la fiscalité indirecte.

Si le niveau de pression fiscale est nécessairement en rapport avec celui du revenu par habitant, les écarts de pression fiscale qui s'observent entre pays de richesse comparable tiennent largement à la différence des conceptions nationales du rôle de la puissance publique comme nous le verrons dans la section suivante.

Nos résultats sont synthétisés dans le tableau 56.

Tableau 56. Synthèse de la typologie selon les performances macroéconomiques des États membres

	Modèle oriental en transition (HU, CZ, SI, PL, SK, EE, LV, LT, BG, RO)	Modèle continental (MT, PT, EL, IT, DE, BE, AT, CY, IE, ES)	Modèle social-démocrate (UK, FR, NL, DK, FI, SE)	Modèle atypique (LU)
Développement (IDH, PIB/hab., WEF)	Faible	Moyen/Élevé	Élevé	Très élevé
Performance économique (Inflation, Croissance, Taux d'intérêt LT)	Taux de croissance, Taux d'inflation et d'intérêt supérieurs à la moyenne	Bonne (faible inflation, croissance moyenne (sauf MT, EL élevée), taux d'intérêt faible (sauf MT, EL, PT, IT taux intérêt haut)	Bonne (faible inflation, croissance moyenne, taux intérêt faible)	Très bonne (forte croissance, faible inflation, taux intérêt faible)
Capacité/besoin de financement	Déficitaire (HU, PL, CZ, SK, LV, LT, RO) Excédentaire (BG, SI, EE)	Déficitaire (MT, PT, EL, IT, BE, AT) Excédentaire (IE, DE, ES, CY)	Excédentaire (DK, FI, SE, NL) Déficitaire (UK, FR)	Excédentaire
Dépendances extérieures (niveau d'endettement & dépendance énergétique)	Dette publique moyenne (forte HU, nulle EE), Dépendance énergétique faible/moyenne	Endettement public fort (très fort PT, MT, EL, IT), Dépendance énergétique forte (très forte BE, MT, IE, PT, CY, ES)	Faible endettement (sauf FR), Faible dépendance énergétique < 50 % (Indépendance énergétique DK)	Endettement très faible Dépendance énergétique quasi-totale
Ouverture commerciale (intraUE) et financière (solde flux IDE)	Faible attractivité financière (sauf HU) et forte intégration commerciale (sauf BG)	Attractivité financière moyenne et forte intégration commerciale (sauf IT, EL)	Bonne intégration commerciale européenne (sauf UK) et très bonne attractivité des IDE	Très forte

Sous-section 4.1.7 Une typologie culturelle et religieuse des États membres

La constitution du septième groupe de variables répond à la nécessité de prendre en compte les influences culturelles et religieuses sur les structures des systèmes fiscaux nationaux. En effet, « *comment croire en l'unité de l'Europe, si les individus qui la composent forment des cliques distinctes de par leur vision du monde, toujours susceptibles d'entrer en conflit, parce qu'elles ne partagent pas les mêmes croyances, et n'accordent pas la même valeur aux choses et aux idées?* » (Chauvel, 1995, 167). Sans prétendre répondre de manière générale à cette question, nous souhaitons montrer que la culture peut être un facteur de différenciation fiscale. Pour cela, il est nécessaire d'identifier au préalable des « modèles culturels » distincts. Pour l'Unesco, la culture est « *considérée comme l'ensemble des traits distinctifs, spirituels et matériels, intellectuels et affectifs, qui caractérisent une société ou un groupe social. Elle englobe, outre les arts et les lettres, les modes de vie, les droits fondamentaux de l'être humain, les systèmes de*

valeurs, les traditions et les croyances »²³¹. Or, les institutions de l'économie sont inextricablement liées à son histoire, notamment parce que « *les expériences historiques répétées font émerger un ensemble d'attentes communes permettant à chacun des acteurs de coordonner efficacement son action avec celle des autres* » (Hall et Soskice, 2001, traduit dans, L'Année de la Régulation, 2002, p.60).

À partir d'une étude sur les taxes municipales et cantonales en Suisse, Eugster et Parchet (2011) montrent, par exemple, que les préférences collectives en termes de fourniture de biens publics sont plus fortes pour les francophones que pour les germanophones d'une part, et d'autre part, que le consentement à un niveau élevé de taxes est plus grand pour les premiers que pour les derniers. Néanmoins, la prise en compte du facteur géographique révèle que la proximité entre les villes francophones et germanophones annule l'effet linguistique au bénéfice d'une explication en termes de concurrence fiscale. Au final, les coûts de la fraude varient bien selon la moralité de l'individu (coûts psychologiques d'anxiété, de culpabilité, perte de considération de soi-même, effet de réputation), de ses préférences et de son degré d'altruisme (perte de bien-être pour la société, inéquité entre contribuables). Ces externalités non-pécuniaires augmentent avec une perception faible du niveau d'évasion fiscale, la probabilité de détection, le niveau de cohésion sociale perçu et le poids culturel sur l'éthique de la réussite individuelle.

Il s'agit à présent d'étudier, dans le cadre européen, les correspondances entre les clivages culturels et les clivages fiscaux précédents²³². Malgré les limites des travaux

²³¹ Déclaration de Mexico sur les politiques culturelles. Conférence mondiale sur les politiques culturelles, Mexico City, 26 juillet - 6 août 1982.

²³² À l'image des travaux réalisés par Van Nispen (2007) sur le rôle des variables culturelles sur la conduite des politiques budgétaires pour les États membres de la zone euro L'auteur cherche à savoir si conformément à la théorie sociologique des dépenses publiques de Wildavsky, développée dans son œuvre séminale *The Politics of the Budgetary Process* en 1986, les politiques budgétaires sont influencées par des variables culturelles (le degré de prescription qui contraint les comportements individuels et le degré d'individualisme). L'hypothèse de Wildavsky est que le gouvernement de chaque culture politique (en tant que variable indépendante) poursuivra sa propre stratégie budgétaire (variable dépendante), étant façonnée par le degré de contrôle sur ses recettes et ses dépenses. Ainsi la taille de l'État aujourd'hui apparaît comme une fonction de la culture politique d'hier. La culture de marché privilégie l'autorégulation et la concurrence sociale au besoin d'autorité. Elle se traduit par une limite des dépenses et des recettes, un déficit limité et des inégalités socio-économiques prononcées. La culture de la hiérarchie institutionnalisée légitime un ordre social inégalitaire et aux statuts différenciés. Elle stimule les recettes et les dépenses, un faible déficit et une faible redistribution. La culture égalitaire (*sectarians*) pense la communauté comme une association volontaire dont il faut réduire les inégalités entre ses membres. Elle accroît les dépenses pour d'importants transferts redistributifs mais restreint les prélèvements, ce qui conduit à un fort déficit. Enfin, la culture fataliste n'adopte aucune stratégie budgétaire, légitimée par l'existence de contraintes fortes, entraînant tour à tour la condamnation de l'irresponsabilité individuelle et des distorsions au marché, de la croissance des inégalités et du pouvoir économique, et des déviants de l'ordre social.

« culturels »²³³, les variables culturelles utilisées dans notre étude proviennent de la base de données du sociologue et anthropologue Geert Hofstède. Elles sont construites à partir d'enquêtes, d'interviews, de questionnaires, d'analyse de discours et d'observation directe sur des sociétés transnationales. Ces indices culturels sont au nombre de six. La « distance hiérarchique » correspond au degré de dépendance sentimentale plus ou moins marquée envers les individus qui détiennent le pouvoir, qui se mesure à la perception que le subordonné a du pouvoir de son chef. Le « contrôle de l'incertitude ou aversion au risque » est une dimension culturelle qui mesure le degré de tolérance d'une culture face à l'inquiétude provoquée par les changements futurs (pragmatique, appréciant l'originalité et la marginalité opposée aux procéduriers, suspicieux face à l'original et au marginal). L'individualisme (calcul personnel) est en opposition à la mentalité communautaire (principes moraux), tandis que la masculinité (rapport conflictuel) l'est par rapport aux valeurs féminines (recherche d'harmonie).

Nous incluons également des variables religieuses (part de catholiques, protestants, musulmans) issues de la base de données de Djankov, La Porta, Lopez-de-Silanes et Shleifer²³⁴. En effet, en matière fiscale, Bin (2007) souligne l'influence de la pensée religieuse chrétienne sur les systèmes fiscaux d'Europe occidentale. La pensée religieuse fait partie des forces créatrices du droit influente sur les sources officielles du droit, soit directement en tant que source reconnue du droit (islam), soit indirectement en tant que composante culturelle d'une société dans laquelle puisent les créateurs de droit : le législateur, les juges ou les auteurs de doctrine.

Or, la nature économique du droit fiscal pose « *la question de l'influence fiscale possible de la religion sur lui par le biais de ses racines juridiques et économiques* » (Bin, 2007, 20). La pensée religieuse vise à définir des fins tandis que les systèmes fiscaux sont des outils. On s'attend donc à ce que le premier influence le second. Il y a deux approches non exclusives par lesquelles l'influence religieuse peut se faire sentir sur le droit fiscal. La première consiste directement à définir une approche particulière de l'impôt par la pensée

²³³ On peut apporter de nombreuses critiques aux théories budgétaires et fiscales culturelles en raison de l'absence de prise en compte des effets de la position des pays dans le cycle électoral sur l'orientation fiscale mais également par les conditions politiques à l'entrée en union monétaire, par la situation économique hétérogène des États, par le choix restreint des variables culturelles, par l'absence de prise en compte des changements qualitatifs des dépenses et des recettes qui peuvent davantage traduire un aspect culturel que ne le fait une valeur absolue à la hausse ou à la baisse. En outre, les variables culturelles construites par Hofstède sont considérées par lui comme invariantes, autrement dit, elles ne sont pas adaptées à l'étude du changement institutionnel, et donc à l'analyse dynamique des processus budgétaires. <http://www.geert-hofstede.com/>

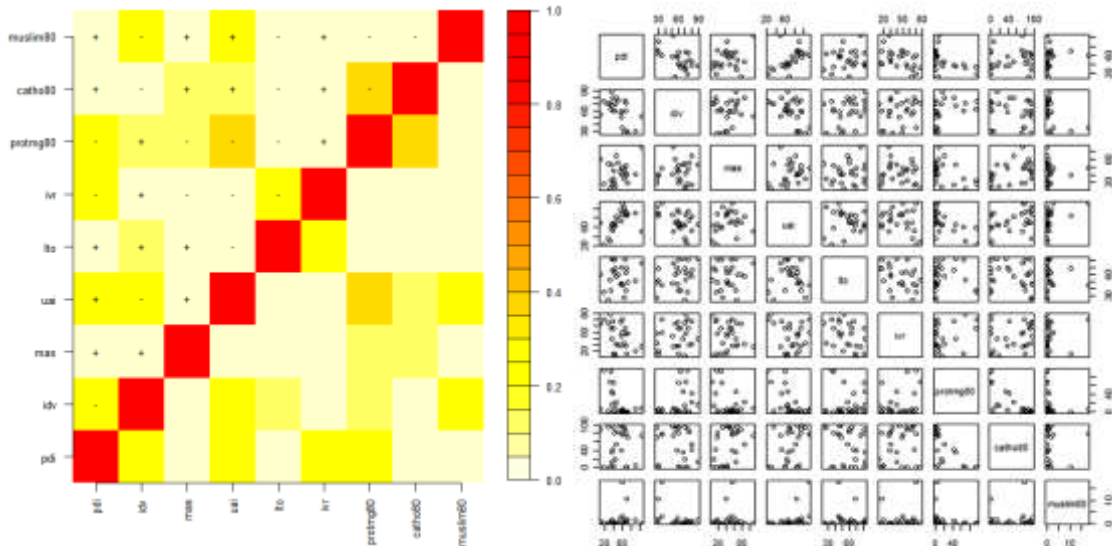
²³⁴ Disponibles en ligne, <http://www.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/paper>

religieuse qui se retrouve dans la transcription juridique. La deuxième revient indirectement à étudier l'influence de la culture religieuse sur les conditions économiques particulières qui elles-mêmes ont pu engendrer un système fiscal singulier adapté. Le caractère éminemment politique de l'impôt implique que les pensées religieuses ont développé des doctrines fiscales suivant une conception politique (et non théologique) des incidences matérielles et sociales de l'impôt.

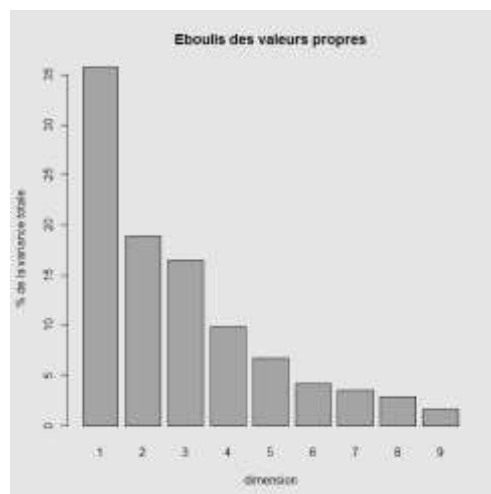
La distinction des pensées fiscales développées par les religions est délicate. Bin souligne plusieurs éléments caractérisant la pensée catholique : d'abord, la mauvaise image des collecteurs d'impôt (publicains) lors de la genèse de la chrétienté, puis l'acceptation lente et difficile du détachement de l'autorité spirituelle (Église) et temporelle (princes, pouvoir politique), ensuite l'attachement aux privilèges des clercs sur les impôts religieux. L'auteur décèle également un soutien à la fraude fiscale de l'impôt non-religieux puis une évolution vers la condamnation de la fraude quelle qu'elle soit. En ce qui concerne la pensée protestante sur l'impôt, l'auteur met en avant la soumission protestante au pouvoir temporel des princes (*cujus regio, ejus religio*). Celui-ci va dans le sens d'un devoir et d'un civisme fiscal protestant affirmé suivant les écrits de Paul. En outre, il s'appuie sur la conception protestante du pauvre pour distinguer leur approche fiscale de celle des catholiques. Il s'agit donc de rationaliser la charité devant les risques moraux de paresse et de dissipation face à l'indemnisation des « mauvais » pauvres et devant l'impératif d'efficacité économique du rôle des riches et du capital dans le processus d'accumulation. Ainsi, « *chez les Protestants, on reconnaît la seule compétence fiscale à l'État mais on cherche à en orienter l'usage. Au contraire chez les Catholiques, le caractère privé de la charité justifie que l'État ne prélève pas sur les sujets ou sur l'Église, institution charitable, des fonds à redistribuer ensuite. Il y a là la contestation de la compétence fiscale de l'État* » (Bin, 2007, 232-233). Conformément à sa thèse, l'auteur y voit une affirmation du civisme fiscal protestant, orienté vers la rationalité et l'efficacité des systèmes fiscaux et des politiques économiques. Contrairement aux critiques des auteurs classiques (Smith, Ricardo, etc.) qui se positionnent contre l'interventionnisme public, le protestantisme se contente de mettre l'accent sur l'efficacité de cet interventionnisme. Par conséquent, l'auteur trace un parallèle avec la doctrine fiscale dans la période contemporaine : « *L'objectif de lutte contre les « taxes d'effet équivalent à des mesures discriminatoires » dans la politique fiscale de l'UE semblerait plutôt être un apport de l'influence* » (Bin, 2007, 241) du civisme protestant (devoir fiscal et *fair play* des règles

fiscales). Néanmoins, l'éthique chrétienne est en perte d'influence dans les sociétés occidentales depuis plus d'un siècle, ce qui constitue une limite contemporaine importante à cette idée d'influence du civisme fiscal sur l'UE.

Étude des corrélations



Choix de la dimension

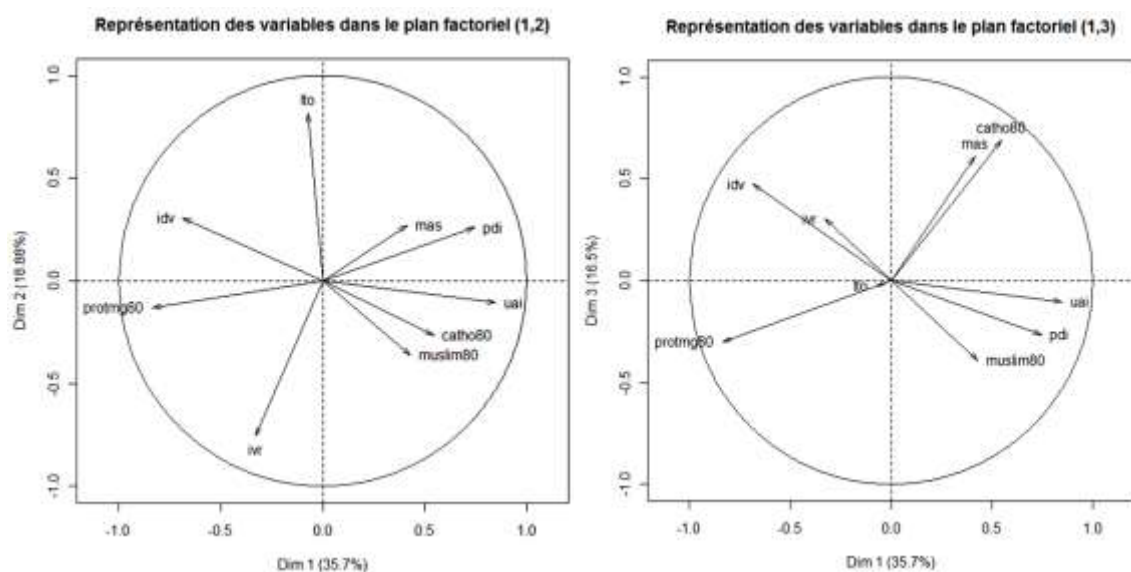


Le nombre de dimensions à garder est de 3 en considérant le critère du coude et de 3 en prenant le critère de Kaiser. Nous conserverons les 3 premières dimensions.

Étude des variables composites

Figure 127. Les variables associées aux trois premiers axes factoriels du Groupe 7

	Coté négatif	Coté positif
	<i>Premier axe (36% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	protmg80; idv	uai; pdi
Thèmes des variables	Protestantisme et individualisme	Aversion pour l'incertitude et Distance hiérarchique
	<i>Deuxième axe (19% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	ivr	lto
Thèmes des variables	Indulgence	Orientation à long terme
	<i>Troisième axe (17% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	muslim80	catho80; mas; idv
Thèmes des variables	Présence musulmane	Catholicisme, Masculinité et Individualisme



Dans notre projection factorielle, l'axe 1 explique 36 % de la variance initiale. Les variables actives sont *protmg80* ; *idv* ; *uai* et *pdi*. L'axe oppose du côté négatif, la variable de la part de protestants dans le pays et l'indice mesurant l'individualisme et du côté positif, les indices d'aversion à l'incertitude (*uai*) et l'indice de distance hiérarchique (*pdi*). On remarque une a-corrélation entre d'une part, un nombre élevé de protestants et un fort degré d'individualisme et d'autre part, l'aversion à l'incertitude et une distance hiérarchique élevées. On constate en revanche, une corrélation négative entre la variable protestante d'une part et la distance hiérarchique élevée d'autre part. L'axe 2 explique 19 % de la variance initiale. Les variables actives sont *ivr* et *ito*, qui sont corrélées négativement. La variable d'« Indulgence » des sociétés, qui contribue fortement et négativement à l'axe 2, s'oppose à la variable d'orientation à long terme (*LTO*), qui contribue fortement et positivement à l'axe 2. Donc, plus une société est tournée vers l'avenir, l'attente de récompense future, l'épargne et la persévérance, moins cette même

société semble indulgente avec les individus en tolérant des comportements déviants. L'axe 3 explique 17 % de la variance initiale. Les variables actives sont *muslim80* ; *catho80*, *mas* et *idv*. Le côté négatif de l'axe est expliqué par la variable de religion musulmane. Le côté positif de l'axe est expliqué par la religion catholique, l'indice de masculinité et d'individualisme. Les variables de masculinité et de religion catholique sont corrélés positivement. Ainsi, une grande proportion de catholique dans la société semble associée à une distinction forte des positions et des rôles des hommes et femmes dans la société. Des sociétés catholiques et « masculines » auront une faible proportion de musulmans et *vice-versa*.

Étude des individus

Le groupe de pays protestants du Danemark (Suède, Finlande, Pays-Bas), côté négatif, s'oppose nettement au groupe de pays catholiques de la Pologne (Portugal, Espagne, Malte, Slovaquie, Slovénie et Grèce), côté positif, pour l'axe 1. Autrement dit, les pays scandinaves à majorité protestante et individualistes se distinguent fortement des pays méditerranéens dont l'aversion pour l'incertitude et la distance hiérarchique est importante. Cela se traduit par une préférence pour un modèle d'organisation fondé sur le marché et une structuration tacite entre égaux au sein des organisations scandinaves, tandis que les pays méditerranéens préfèrent une organisation procédurale et explicite qui souligne clairement les répartitions de compétences et de pouvoirs (organisation pyramidale). Dans ce sens, l'État a un rôle important à jouer comme régulateur du marché. L'interprétation de l'axe 2 est difficile mais il semble que le groupe de pays scandinaves (Danemark, Suède, Finlande, Pays-Bas) et un groupe méditerranéen (Portugal, Grèce, Espagne, Chypre, Malte, Slovénie), qui apparaissent comme des sociétés « indulgentes » d'une part et à exécution « flexible » et simultanée des tâches dans un horizon de court terme d'autre part (côté négatif de l'axe 2), s'opposent au groupe continental et d'Europe du Nord (République Tchèque, Slovaquie, RU, Belgique, Allemagne, RU et États baltes) pour lequel la société privilégie une orientation à long terme et séquentielle par la persévérance, l'épargne et l'espoir d'une récompense future. Concernant l'axe 3, nous distinguons un groupe constitué de la Bulgarie et de la Roumanie pour lequel la part des musulmans est relativement forte et qui s'oppose au groupe de pays du Luxembourg, Malte, Autriche et Irlande, sociétés catholiques, individualistes et masculines.

Figure 128. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,2), Groupe 3

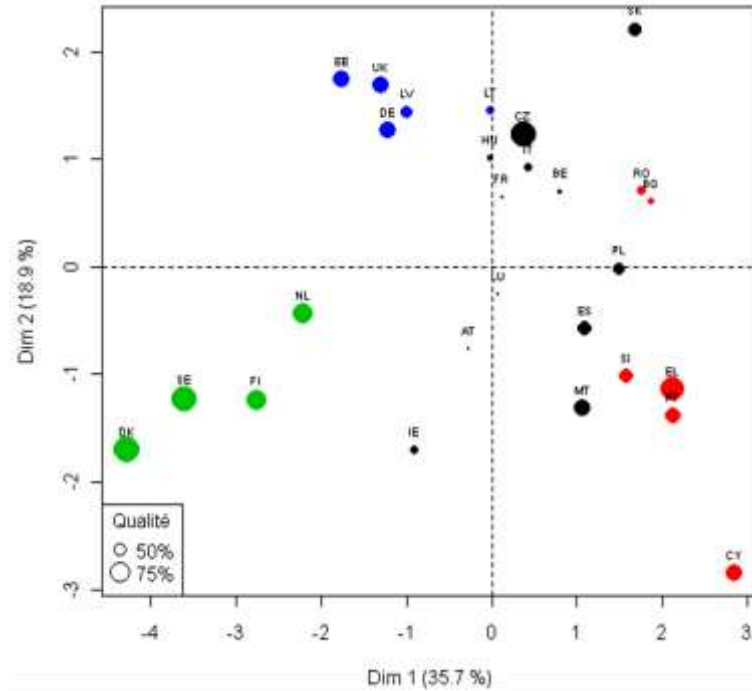
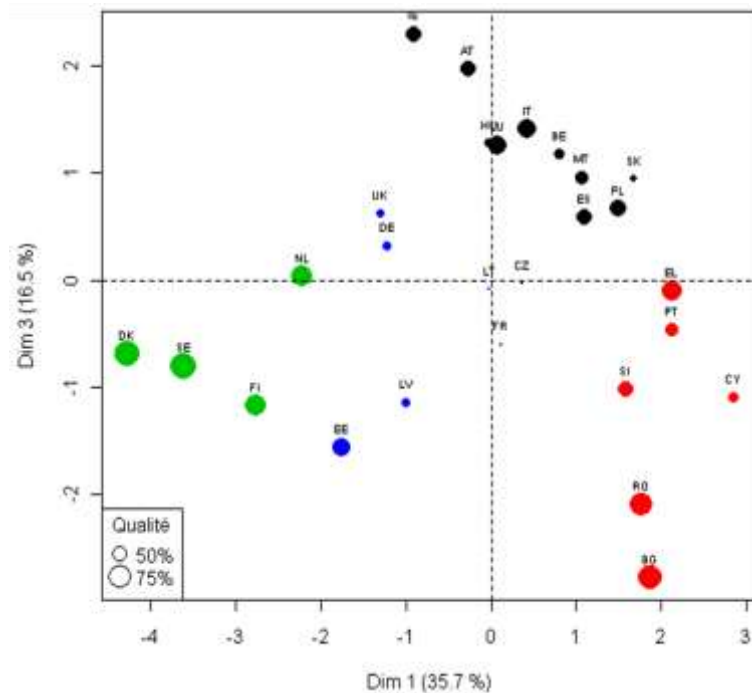


Figure 129. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,3), Groupe 3



Suite à la classification ascendante hiérarchique, on distingue la formation de 4 groupes de pays : 1) un groupe « scandinave-protestant-féminin » de valeurs nordiques que sont la confiance civique dans les institutions, une moindre tolérance pour les incivilités égoïstes que pour les manquements aux grands principes moraux prônés par l'Église et la recherche du consensus. Puis, de manière plus discutable on identifie 2) un deuxième groupe

« catholique-individualiste-masculin » avec l'Irlande, l'Autriche, le Luxembourg et l'Italie. Ce groupe catholique intègre des éléments de valeurs latines: dévaluation et moindre confiance dans les institutions, faible confiance dans les concitoyens, statut de la femme plus traditionnel et une conflictualité forte. Malgré un ancrage dans la grande tradition catholique romaine, l'Irlande n'est pas, pour autant, un pays du sud latin et ne possède rien de ce tempérament anti-institutionnel, défiant et incivique propre à la latinité. 3) Un troisième groupe se dessine, proche du deuxième en ce qui concerne l'axe 1 de défiance envers la sphère civique (aversion pour l'incertitude et forte distance hiérarchique), mais avec une proportion de musulmans relativement élevée (Bulgarie et Roumanie, Portugal, Grèce)²³⁵. Enfin, 4) le quatrième et dernier groupe comprend l'Allemagne, le RU et les États baltes. Il n'a pas de traits forts, si ce n'est le nombre de protestants, une certaine orientation vers le long terme et un poids considérable des normes et des conventions sociales qui traduisent un certain planisme économique et un fort sens civique (par opposition à l'indulgence/laxisme civique des groupes de pays méditerranéens et à l'indulgence morale et religieuse, des pays scandinaves).

Dans la lignée de la thèse wébérienne des affinités du calvinisme (sacerdoce universel, prédestination) avec le mode de production capitaliste, liées aux facteurs psychologiques de rationalité économique (utilitarisme), il s'agit pour nous de recueillir des « indices convergents » plutôt que d'établir le sens de corrélations (in)certaines. Grâce au développement de sa grille d'analyse culturelle des systèmes fiscaux européens occidentaux, Bin (2007) obtient deux systèmes fiscaux « types » : d'une part, un système fiscal protestant, adapté à une économie capitaliste libérale et ouverte, favorisant l'imposition du revenu et du capital en réduisant corrélativement la part des impôts sur la consommation et d'autre part, un système fiscal de type catholique, marqué par une aversion à l'égard de l'imposition du revenu et du capital et par une préférence pour l'imposition de la dépense, correspondant plutôt à une économie agricole et manufacturière, peu orientée vers les échanges extérieurs.

Notre travail, en élargissant le cadre spatial aux 27 États membres de l'UE et en intégrant les indices culturels de Hofstède aux variables religieuses, identifie quatre systèmes culturels distincts dont les deux lignes de fractures principales sont la part de protestant/catholique et l'individualisme-féminin/collectivisme-masculin. La culture ou les structures mentales, « *jugements, conceptions, croyances (...) auxquels adhèrent à un*

²³⁵ Au sein de ce groupe, Chypre apparaît comme un individu atypique.

moment donné, de manière plus ou moins dominante et consciente, les individus d'une société » (Granier et Robert, 2002, 5) génèrent des structures réagissant positivement ou non sur l'économique : code de conduite vis-à-vis des prélèvements, (dés)incitations fiscales, degré de progressivité du système, degré d'assistance de l'État providence... Dans ce sens, les individus plongés dans un processus permanent d'apprentissage culturel et porteurs d'une « rationalité culturellement limitée », font souvent face inconsciemment à des opportunités de choix et à des règles comportementales limitées²³⁶. De manière réflexive, l'agencement interne à chaque société des rapports salariaux conflictuels ou consensuels, des comportements d'épargne et de prévoyance, de civisme fiscal et de structures familiales, influe sur le fonctionnement et le *design* institutionnel d'un pays.

On remarque ainsi une imposition forte de la dépense et une imposition faible des revenus et du patrimoine dans les pays de tradition catholique. La pensée catholique a une conception des dépenses de consommation associées au rang social de l'individu. Ainsi, l'impôt sur la dépense assure une certaine stabilité de la structure et de la hiérarchie sociale. La préférence catholique se porte par conséquent pour l'imposition réelle et à défaut, sur la prise en compte du cadre familial dans l'imposition des revenus des personnes. Dans les faits, les indices historiques sont la lenteur avec laquelle fut créé l'IRP, les attaques récurrentes contre la progressivité de celui-ci et le soi-disant caractère inquisitoire de l'ISF. Enfin, on peut noter la faiblesse structurelle des recettes issues de ces impôts dans les systèmes fiscaux latins.

A contrario, l'imposition de la dépense est faible tandis que l'imposition des revenus et du capital est élevée dans les pays protestants. Cette « préférence protestante » trouverait son origine dans l'ascétisme dans la consommation, le nivellement des positions sociales et le besoin d'équité fiscale entre les individus. Plus véritablement, cette « *moins forte résistance* » (Bin, 2007, 356) à l'impôt sur les revenus et à la progressivité s'explique du fait d'une plus grande légitimité de l'interventionnisme fiscal (compétence du prince et non de l'Église) et au moindre encadrement social des individus (prêtres, principes moraux...). L'innovation dans les techniques fiscales est favorisée par le souci de rationaliser une pratique fiscale au service de l'efficacité économique (imposition personnelle des revenus dans une société industrielle à fort salariat, exonérations professionnelles, prélèvement à la source, lutte antifraude, etc.). Cette rationalité instrumentale de la pensée fiscale

²³⁶ Néanmoins, en tant que sujet agissant, beaucoup de nos comportements ne sont pas conditionnés mais procèdent à des arbitrages intentionnels mêlant des normes (exogènes), des valeurs (intériorisées) et des intérêts propres (conçus personnellement).

protestante se distingue de la rationalité axiologique de la pensée fiscale catholique conforme aux valeurs de l'Église²³⁷.

Les atteintes à la progressivité de l'IRP en France sont souvent justifiées soit par la nécessité de s'aligner sur les pratiques libérales anglo-saxonnes soit par les pressions concurrentielles qu'exerce la globalisation financière. Pourtant, l'argument premier utilisé est fallacieux car il passe sous silence les différences initiales des structures de taxation. En effet, les pays anglo-saxons (États-Unis, Australie, Royaume-Uni) qui s'adonnent à des baisses de taux depuis les années 1980 ont une imposition des revenus structurellement élevée au contraire de la France dont l'imposition des revenus est structurellement faible. Le mouvement est compréhensible car dans ces pays, c'est bien cet impôt qui est visiblement et psychologiquement le plus lourd. Ce qui n'est pas le cas en France ou dans les pays de tradition catholique pour lesquels le poids de l'IRP reste modeste. En outre, la proportionnalité de la CSG en France, si elle fait également contribuer le capital, réduit la progressivité de l'impôt sur le revenu des personnes physiques. En tant qu'impôt progressif, la part de l'IRP décline de 10,2 % des recettes fiscales en 1980 à 6,5 % en 2006²³⁸. Ce recul s'accompagne d'une diminution du nombre de tranches de douze en 1993 à quatre en 2008. Son taux d'imposition marginal de la tranche la plus élevée passe de 65 % en 1986 à 40 % en 2006. À ces caractéristiques intrinsèques de l'IRP s'ajoute le passage d'une fiscalité progressive des plus-values mobilières (1983), immobilières (2003) et des dividendes (2008) à une imposition proportionnelle, à la suppression de l'impôt de

²³⁷ Il convient cependant de relativiser le caractère catholique de la TVA en tant qu'impôt sur la dépense puisque sa création est récente et prend forme dans des pays sécularisés. Surtout, la TVA remplit d'abord par sa forte rentabilité une fonction financière. En outre, l'étude statistique sur longue période révèle certes une augmentation de la part des impôts sur la dépense jusque dans les années 1970, mais on constate depuis un rééquilibrage avec l'imposition des revenus. Au sein des pays industrialisés, même s'il est tardif, l'exemple français de la CSG reflète bien cette « normalisation » fiscale conformément au découpage par tiers : cotisations sociales, impôts sur les revenus, impôts sur la dépense. En effet, si l'imposition directe apparaît comparativement basse en France et les cotisations sociales relativement fortes, l'introduction de la CSG en 1991 et sa reconnaissance comme impôt par le Conseil Constitutionnel français modifie la perception de la structure du système fiscal français en équilibrant les deux catégories d'imposition précédentes au bénéfice de l'imposition directe.

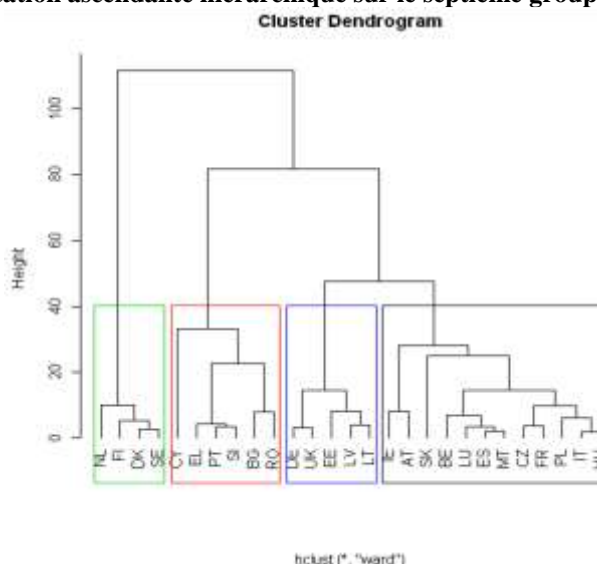
²³⁸ La faiblesse de l'IRP en France s'explique par la diminution du nombre de foyers imposables dont la proportion est passée de 63 % en 1981 à 53,5 % en 2007. Cette tendance baissière est liée en partie au système de décote qui consiste à réduire l'impôt lorsque son montant est inférieur à un certain seuil (Landais, 2007) et aux nombreuses niches fiscales (486 en 2008) par lesquelles tout ou partie des ressources perçues échappent à l'impôt : exonérations, abattements catégoriels, déductions du revenu imposable, crédits d'impôt²³⁸, etc. pour un montant estimé d'environ 73 milliards d'euros en 2008 soit 27 % des recettes fiscales (Migaud et al., 2008). Le rythme de création des dépenses fiscales s'accélère depuis 2003 avec une moyenne annuelle de 14 nouvelles mesures contre moins de 5 par an entre 1980 et 2002. L'augmentation de plus de 7,1 % des dépenses fiscales entre 2007 et 2008 correspond à plus de quatre fois la croissance des dépenses budgétaires.

bourse en 2007 et de l'ISF (2011)²³⁹, sans omettre le « bouclier fiscal » instauré en 2006 dont le plafond est passé de 60 % à 50 % entre 2006 et 2007.

En termes de politique économique, la généralisation de l'impôt sur la dépense en Europe n'invalide pas les influences culturelles, mais le déterminant religieux doit être largement relativisé par la logique comptable. Il semble évident que les considérations financières sont déterminantes pour expliquer le poids de ces taxes dans les pays dont les recettes de l'IRP sont structurellement faibles et *vice-versa* (Keen et Lockwood, 2006). En particulier, les États d'Europe centrale et orientale en transition ont dû rapidement faire face à l'économie informelle d'une part, et d'autre part, à l'impératif social d'un chômage croissant et à la modernisation des infrastructures publiques dans les années 1990. La mise en place et l'utilisation massive de la TVA s'explique par la nécessité financière d'alimenter le budget public de ces jeunes États mais aussi par la volonté politique des gouvernements d'intégrer l'acquis communautaire, de se plier aux critères budgétaires de Maastricht pour leur adhésion à l'UE en 2004 et 2007 et dans le même temps, d'instrumentaliser la contrainte de Bruxelles pour procéder à des réformes intérieures conformes à leur idéologie ou aux intérêts corporatistes qui les soutiennent (Appel, 2006, 2011).

Nos résultats sont synthétisés par la figure 130 et le tableau 57.

Figure 130. Classification ascendante hiérarchique sur le septième groupe de variables en 2007



²³⁹ Rappelons que cette suppression réalisée au nom de la préservation de l'*esprit d'entreprise* concerne des contribuables dont 67,9 % des assujettis ont plus de 60 ans et 38,7 % plus de 70 ans (CPO, 2011, 300). En outre, parmi les 12 plus grosses fortunes de France, l'âge moyen est de 74 ans, dont 92% sont des hommes et dont l'origine provient d'un héritage de tout ou partie dans 67 % des cas. Cf. SOCIETE GENERALE (2011), « Les moteurs de la richesse mondiale, Cartographie des grandes fortunes dans le monde », *Forbes Insights*, 30p.

Tableau 57. Synthèse de la typologie selon la culture et la religion des États membres

	Modèle nordique, protestant, individualiste, féminin (NL, FI, DK, SE)	Modèle latin catholique, individualiste, masculin (CY, EL, PT, SI, BG, RO)	Modèle oriental, masculin, tourné vers le court terme (IE, AT, SK, BE, LU, ES, MT, CZ, FR, PL, IT, HU)	Modèle protestant, strict, tourné vers le long terme (DE, UK, EE, LV, LT)
Présence protestante	Prépondérante, Utilitarisme et principe fiscal de capacité contributive			Prépondérante, Utilitarisme
Présence catholique		Prépondérante, principe fiscal d'équivalence	Principe fiscal d'équivalence	
Présence islamique			Relativement forte	
Individualisme	Démocratie (pouvoir des individus) Réussite économique individuelle Efficacité et équité fiscales	Personnalisme, Sensibilité égoïste à la fraude, la corruption		
Masculine	Valorisation du rôle social des femmes et recherche du consensus	Valeurs du rôle social des hommes et rapport conflictuel	Rapport conflictuel	
Indulgence	Indulgence morale et religieuse	Indulgence face à l'incivisme		Condamnation de l'incivisme
Distance au pouvoir	Libéralisme, Civisme social fort	Autoritarisme, forte hiérarchie sociale, défiance institutionnelle	Autoritarisme, forte hiérarchie sociale, défiance institutionnelle	Libéralisme, Civisme social fort
Aversion à l'incertitude	Faible, organisation tacite Recherche d'idées nouvelles, innovations	Forte organisation formelle Peur du changement	Forte organisation formelle	Faible, organisation tacite, Innovations
Orientation à long terme		Actions économiques simultanées		Planification économique séquentielle

Conformément à la typologie des États providence de Esping-Andersen et à notre typologie fiscale, nous pouvons établir des recoupements entre les régimes fiscaux libéral-conservateurs (UK), chrétien-démocrates ou corporatistes (Allemagne, France), socio-démocrates (Suède, Danemark, Finlande) et oriental en transition (Bulgarie, Roumanie). Uwe Wagschal (2001, 137) souligne que les régimes fiscaux libéral-conservateurs et socio-démocrates sont plus présents dans les pays à dominante protestante, tandis que les régimes fiscaux démocrates-chrétiens/corporatistes le sont dans les pays à majorité catholique. Les régimes fiscaux sont manifestement influencés par la religion sur deux principes notamment : la capacité contributive, qui domine dans les pays protestants, et le principe d'équivalence qui prévaut dans les pays catholiques. Les régimes fiscaux se différencient alors en fonction de deux critères : le niveau de taxation et les principes de taxation (cf. tableau 58).

Tableau 58. Structure des régimes fiscaux

Principes de taxation	Capacité contributive	Taux de taxation	
		Élevé	Bas
		Régime fiscal social-démocrate	Régime fiscal libéral-conservateur
Principe d'équivalence	Régime fiscal démocrate-chrétien	Régime fiscal oriental en transition	

Source : modifié à partir de Wagschal (2001)

Le régime libéral-conservateur est caractérisé par une grande proportion de taxes directes (personnes, sociétés, patrimoine). Les cotisations sociales et les taux d'imposition sur la consommation sont relativement bas. En contraste, le régime démocrate-chrétien fait appel à une multitude de taxes et impôts dont les impôts directs ne sont pas la composante principale. En revanche, les cotisations sociales occupent une part importante des prélèvements obligatoires. De fait, le facteur travail est abondamment taxé. Le régime social-démocrate repose sur des taux d'imposition direct et des revenus élevés, tandis que les taxes sur la consommation sont au-dessous de la moyenne des autres pays. Les cotisations sociales sont relativement faibles. Le régime fiscal oriental en transition a un recours important aux taxes sur la consommation. L'imposition directe et des revenus n'est pas une composante importante des prélèvements obligatoires. En revanche, les cotisations sociales sont relativement fortes.

Sous-section 4.1.8 Une typologie selon la géographie et la démographie des États membres

Quel est le rôle joué par l'environnement élargi, en particulier par la géographie et la démographie, sur les structures économiques et fiscales adoptées par un pays ou une région du monde ? Selon Diamond (2000, 122), la disponibilité de nombreuses espèces sauvages disponibles d'une part, et l'axe géographique est/ouest du continent eurasiatique qui a permis la propagation des espèces d'autre part, ont facilité la domestication de nombreuses espèces végétales et animales. Cette disponibilité en ressources a rendu plus aisée la sélection d'espèces aptes aux travaux humains (domestication plus aisée du cheval que du zèbre par exemple). La culture et l'élevage ont permis de constituer des stocks favorables à la sédentarisation (artisanat) et à la constitution de sociétés grandes, denses et stratifiées. L'élevage a entraîné la propagation de maladies épidémiques qui, bien que meurtrières à court terme, ont renforcé les défenses immunitaires des membres de ces sociétés relativement à d'autres régions du monde. La complexité d'organisation des sociétés a accéléré l'essor de l'écriture (besoin comptable et propagande royale) et de formes

évoluées d'organisations politique et administrative. La taille et la densité des sociétés (plus grandes disponibilités des inventeurs, davantage de rivalités) et l'écriture ont facilité les interactions humaines, l'invention et la transmission des savoirs/techniques nécessaires au développement technologique (processus cumulatif, autocatalytique). A son tour, la technologie (navires de haute mer, fusils, architecture, etc.) a renforcé la capacité d'organisation de sociétés grandes, denses et stratifiées.

À ces causes ultimes ou lointaines de l'essor de l'Europe relativement à la Chine ou au Croissant fertile, les historiens ajoutent les causes immédiates que sont la formation d'une classe de marchands (Smith, 1991a,b ; Braudel, 1979), le capitalisme (Marx, 2006; Weber, 1964), la protection des inventions par des brevets, l'absence de despotisme absolu et d'une fiscalité écrasante (Ardant, 1971-71 ; De Soto, 2005 ; North et *al.*, 2010) et la tradition gréco-judéo-chrétienne de recherche empirique et critique (Kant, 1944 ; Popper, 2007).

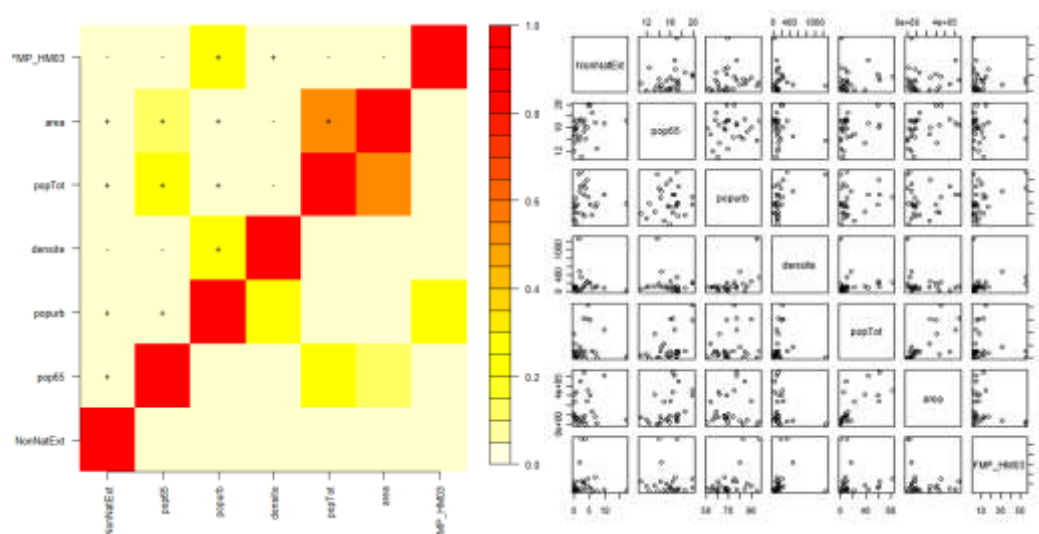
Dans cette perspective, la prise en compte de l'urbanisation, la proportion de personnes âgées et la densité de population constituent des traits singuliers de la modernité industrielle (Esping-Andersen, 2007). En France, par exemple, les différences de taxes locales sont généralement liées aux différences d'urbanisation et de la proportion d'implantation d'entreprises. La taxe d'habitation est ainsi plus faible dans les communes rurales et augmente proportionnellement avec la taille de l'agglomération, hormis pour les capitales ou les grandes métropoles. Les différences de taux s'expliquent par la superposition des collectivités locales impliquées : régions, départements, intercommunalités et communes en France votent leurs taux. Les pouvoirs publics ont depuis 1981 pris à leur charge une partie croissante des exonérations (bénéficiaires du RMI, seuil d'imposition sur le revenu), d'abattements (foyers modestes) et de dégrèvements (plus de 60 ans). En 2003, plus de la moitié des contribuables ne supportent pas une taxe d'habitation à taux plein tandis que 20 % en sont totalement exonérés. Le processus est identique pour la taxe professionnelle avec les plafonnements par rapport à la valeur ajoutée (1985), le retrait de l'assiette de la masse salariale (1999), des exonérations (zones franches, créations d'entreprises, etc.). La taxe professionnelle a été finalement supprimée en 2010.

En outre, la taille de la population des pays semble avoir un impact sur les systèmes fiscaux. Les petits pays (population) ont des bases fiscales relativement mobiles et ils ont tendance à moins utiliser l'impôt sur le revenu des personnes et des sociétés (Hines et

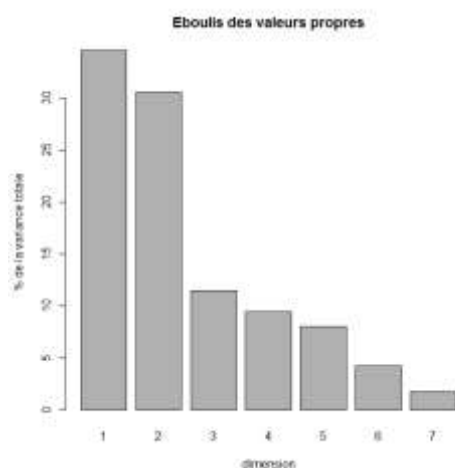
Summers, 2009). En moyenne, une population moins nombreuse de 10 % se traduit par un ratio fiscal de recettes d'IRP et d'IS dans le total des recettes fiscales de 1 % en moins. Au contraire, les petits pays ont plus recours aux taxes sur la dépense, aux taxes sur les biens et services et aux tarifs douaniers (Hines et Summers, 2009 ; Furceri and Karras, 2011 ; Martinez-Vazquez et al., 2011). En outre, à partir de tests économétriques significatifs et robustes, Martinez-Vazquez et al. (2011) montrent que les taxes sur les biens et services sont relativement plus fortes dans les pays les plus urbanisés, l'urbanisation jouant ainsi un impact négatif sur le rapport fiscalité directe/indirecte. Selon Kenny et Winer (2006), la part de population active féminine est positivement corrélée à la part des recettes fiscales sur les biens et services et sur le revenu individuel. Les variables d'urbanisation et de densité sont positivement corrélées aux impôts sur la propriété. En outre, l'urbanisation a un impact positif sur les taxes sur les biens et services. Enfin, les variables d'urbanisation et de densité sont négativement corrélées aux taxes sur le commerce.

Finalement, les travaux précédents mettent en exergue une ligne de fracture selon la taille et la démographie d'un pays. Une distinction s'opère entre grands et petits pays quant à la liberté de fixer les taux d'imposition, en termes de coûts (pertes de recettes fiscales) et de résultats (compensés par quelques implantations d'entreprises). En matière démographique, les pays avec une forte proportion de personnes âgées de plus de 65 ans ont des charges nécessairement plus lourdes. Si le vieillissement démographique est une tendance commune à l'ensemble des États membres, l'intensité et la temporalité du phénomène est plus réduite en Irlande et en France relativement à l'Allemagne, aux Pays-Bas, à l'Italie et à certains PECO.

Étude des corrélations



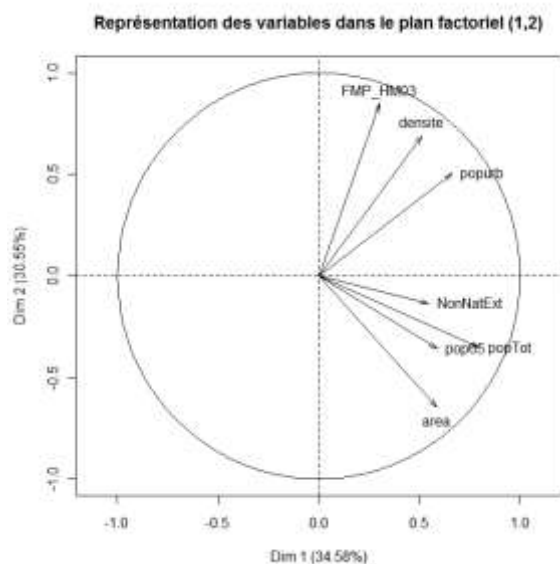
Choix de la dimension (retrait de EE, MT)



Le nombre de dimensions à garder est de 2 en considérant le critère du coude et de 2 en prenant le critère de Kaiser. Nous conservons les 2 premières dimensions.

Étude des variables composites

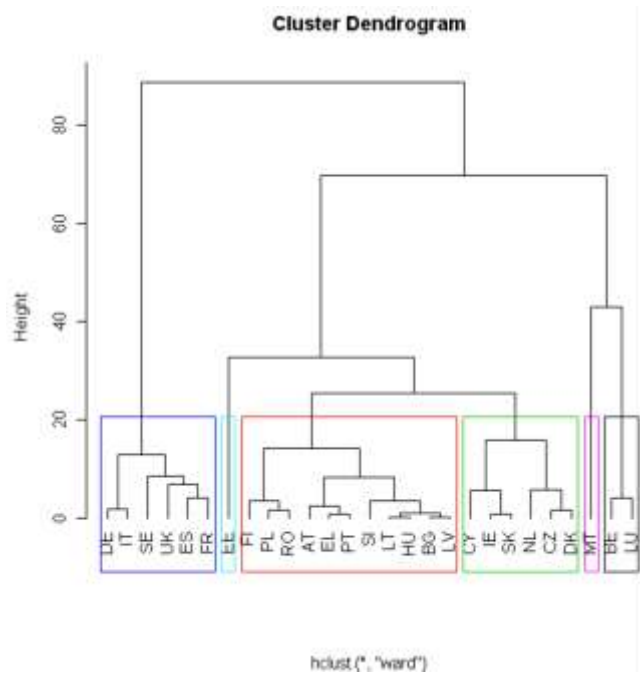
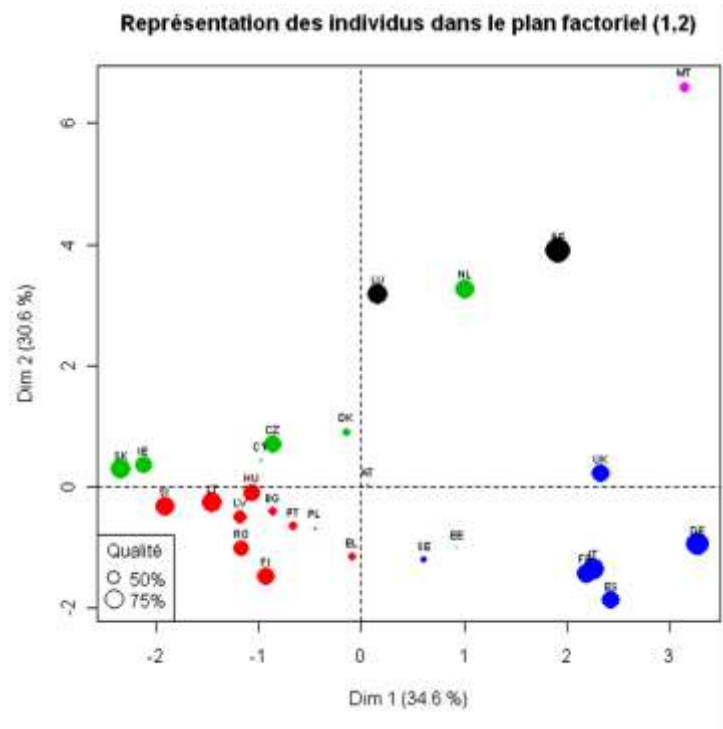
	Coté négatif	Coté positif
	<i>Premier axe (35% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives		popTot; popurb; pop65; area; NonNatExt; densite
Thèmes des variables (si possible)		
	<i>Deuxième axe (31% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	area	FMP_HM03; densite; popurb
Thèmes des variables (si possible)		



L'axe 1 explique 34,58 % de la variance. Les variables actives sont la population totale, la population urbaine, les plus de 65 ans, la superficie, la part de non nationaux extérieurs à

l'UE et la densité. Il y a un effet taille car toutes les variables sont du côté positif, les individus seront donc caractérisés par des différences de degré plutôt que de nature. L'axe 2 explique 30,55 % de la variance. Les variables actives sont la superficie du côté négatif et, du côté positif, le potentiel de marché (*FMPHM03*) estimé par Head et Mayer au CEPII, la densité et la population urbaine.

Étude des individus



Nos résultats sont synthétisés dans le tableau 59.

Tableau 59. . Synthèse de la typologie selon la géographie et la démographie des États membres

	Modèle des grands et vieux pays multiculturels (DE, IT, SE, FR, UK, ES)	Modèle atypique (EE)	Modèle non urbain (FI, PL, RO, AT, EL, PT, LT, HU, SI, BG, LV)	Modèle de petits pays (CY, IE, SK, NL, CZ, DK)	Modèle atypique (MT)	Modèle dense du Benelux (BE, LU)
Taille de pays (population)	Grande	Petite	Moyenne	Petite	Petite	Petite
Urbanisation	Faible (IT) Moyenne (DE, ES, FR) Forte (UK, SE)	Faible	Faible	Faible (CY, IE, SK), Forte (DK, CZ, NL)	Très forte	Très forte
Viellissement démographique	Fort (DE, IT)	Fort	Faible (Fort EL)	Faible	Faible	Fort BE ; Faible LU
Multiculturalisme	Fort (Faible FR, SE)	Très fort avec les extracommunautaires	Faible (Fort AT, EL)	Faible (Fort CY)	Faible	Moyen (très fort avec les intra-communautaires LU)
Superficie	Grande	Très petite	Moyenne	Petite	Très petite	Petite
Potentiel de marché/densité	Fort	Faible	Faible	Moyen (Fort NL)	(Forte densité)	Fort

Sous-section 4.1.9 Une typologie selon les performances socio-économiques des États membres

L'approche en termes de variétés de capitalisme ouvre de nouvelles perspectives dans le domaine de la politique sociale. En effet, on devrait constater une correspondance entre les divers types de capitalismes et les divers types d'État providence. Esping-Andersen (2007) a montré qu'en général, les économies de marché libérales étaient associées à des États providence libéraux, où, par exemple, les prestations sociales sont peu élevées et sous condition de ressources. Au sein des économies de marché coordonnées, on trouve davantage de régimes de retraite et de prestations chômage généreux, pour lesquels les taux de remplacement sont relativement élevés et très corrélés aux salaires. Cette forme d'assurance sociale a un coût financier important mais elle présente l'avantage de modérer les effets socio-économiques des chocs économiques et d'inciter à l'investissement et à la formation de qualifications spécifiques.

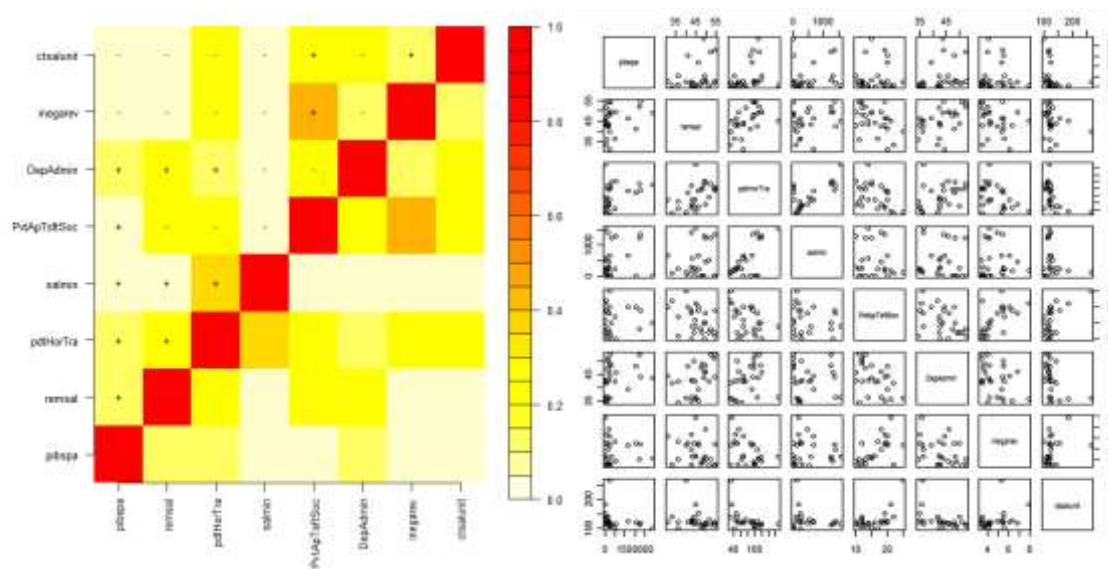
Wren (2001) avance que les pays doivent faire face à trois objectifs en matière de réglementation salariale (égalité de revenu), de création emploi et de dépenses sociales sous contrainte d'équilibre budgétaire. Or, seuls deux objectifs peuvent être atteints simultanément. L'auteur montre que le modèle social-démocrate a choisi la création d'emploi et l'égalité de revenu. Le modèle démocrate-chrétien privilégie l'égalité de

revenus et la contrainte budgétaire, tandis que le modèle libéral opte pour l'équilibre budgétaire et la croissance des emplois au détriment de l'égalité salariale.

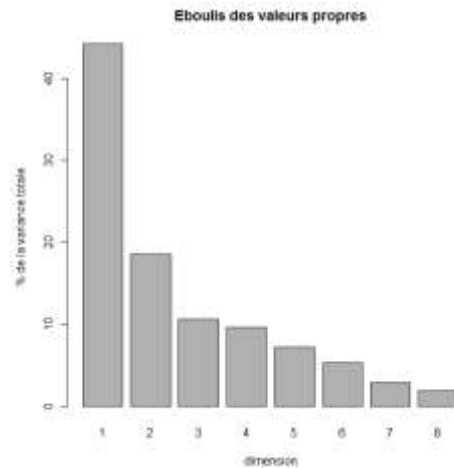
Or, ces dernières années, les économies de marché coordonnées, de type démocrate-chrétien, souffrent d'importants problèmes de financements des systèmes assurantiels en raison des bouleversements démographiques, du niveau élevé du chômage structurel et de la mauvaise conjoncture économique (hors Allemagne post-2008). Les économies de type social-démocrate se heurtent à la contrainte européenne d'équilibre des comptes publics et des niveaux élevés de prélèvements obligatoires déjà atteints. Par conséquent, la voie libérale est présentée comme la seule alternative disponible.

Dans cette section, nous étudierons les variables de coût salarial unitaire, de rémunération salariés, de productivité horaire travaillée, de salaire minimum, d'inégalité de revenus, de dépenses des administrations publiques, de pauvreté après transferts sociaux et de PIB en millions de spa. L'objectif est bien d'obtenir une typologie des pays européens en fonction de deux dimensions : l'efficacité productive (coût et productivité) et l'interventionnisme égalitariste (en matière salariale et de transferts redistributifs).

Étude des corrélations



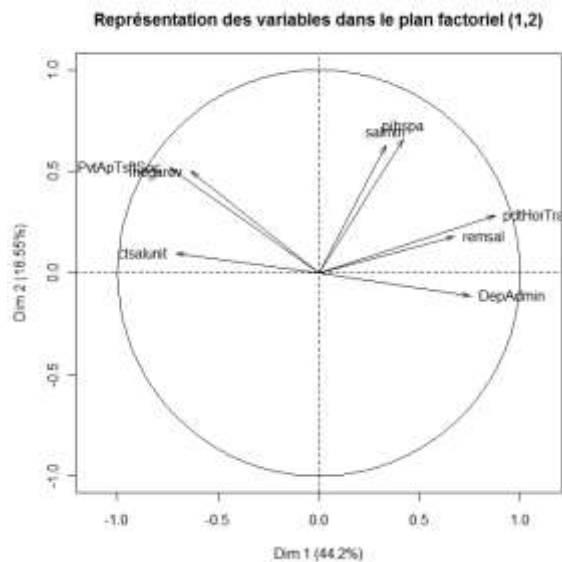
Choix de la dimension (retrait de LU)



Le nombre de dimensions à garder est de 2 en considérant le critère du coude et de 2 en prenant le critère de Kaiser. Nous conserverons les 2 premières dimensions.

Étude des variables composites

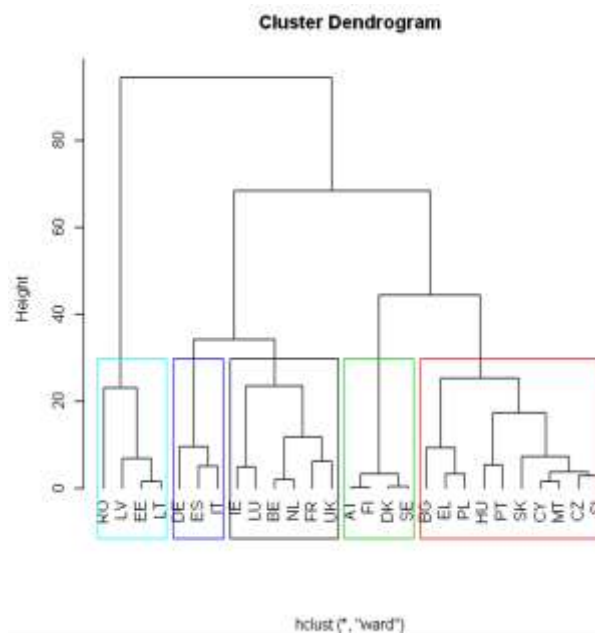
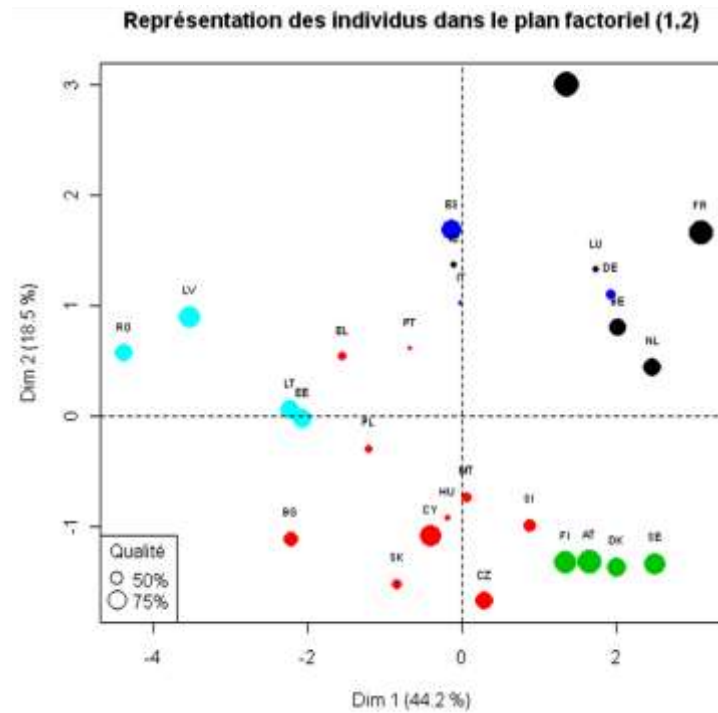
	Coté négatif	Coté positif
	<i>Premier axe (44% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	PvtApTsftSoc; ctsallunit; inegarev	pdtHorTra; DepAdmin; remsal
Thèmes des variables (si possible)		
	<i>Deuxième axe (19% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives		pibspa; salmin; PvtApTsftSoc; inegarev
Thèmes des variables (si possible)		



L'axe 1 explique 44,2 % de la variance. Les variables actives du premier axe sont le taux de pauvreté après transfert sociaux (*PvtApTsftSoc*), le coût salarial unitaire (*ctsallunit*) et les inégalités de revenus (*inegarev*) du côté négatif. De côté positif, les variables actives

sont les dépenses des administrations publiques (*depadmin*), la productivité horaire travaillée (*Pdthotra*) et la rémunération salariée en % du PIB (*remsal*). L'axe 2 explique 18,55 % de la variance. Les variables actives sont le PIB en millions de standard de pouvoir d'achat (*spa*) (*pibspa*), le salaire minimum (*salmin*), le taux de pauvreté après transfert sociaux (*PvtApTsftSoc*) et la rémunération des salariés (*remsal*) du côté positif de l'axe.

Étude des individus



L'impact de la progressivité des systèmes fiscaux

Comme on l'a vu en première partie, hormis dans les modèles néoclassiques de premier rang, les prélèvements obligatoires ne sont pas néfastes à la croissance économique. Ainsi, un niveau élevé de protection sociale financé par l'impôt ou des cotisations sociales ne remet pas systématiquement en cause l'efficacité des systèmes économiques scandinaves, français, etc. Au contraire, dans un monde institutionnel composé de multiples distorsions (monde de second rang), un faible niveau de TGPO et/ou de prélèvement direct ne donne aucune assurance d'une meilleure performance macroéconomique, d'une moindre inégalité de revenus et de plus faibles taux de pauvreté. Bien au contraire, Le Clézio (2005) met en avant la forte corrélation entre l'augmentation du TGPO et la diminution du taux de pauvreté²⁴⁰. En outre, Sen (1999) et Fitoussi (2000), De Grauwe (2002, 2003) soulignent la complémentarité pour la croissance économique entre les biens publics et les biens privés d'une part, et d'autre part, entre l'intervention étatique et l'efficacité des marchés. La protection sociale et les biens sociaux (éducation, santé, etc.) participent au bien être social et à l'efficacité économique.

On retrouve ces résultats lorsqu'on compare notre typologie du 9^e groupe aux typologies fiscales précédentes. Ainsi, le modèle scandinave et le modèle continental interventionniste et productif ont de meilleures performances socio-économiques que les modèles continental inégalitaire, oriental en rattrapage et interventionniste en rattrapage. Les transferts redistributifs, l'imposition des revenus et les cotisations sociales jouent un rôle significatif en matière de réduction des inégalités de revenu marchand.

Selon l'OCDE, en moyenne des pays membres, le coefficient de Gini qui mesure l'inégalité des revenus primaires marchands est réduit d'un quart après la redistribution secondaire des revenus. En 2006-09, l'effet est particulièrement fort dans les pays nordiques, la Belgique et l'Allemagne. Durant les années 1990 et 2000, l'OCDE (2011, 23) note cependant que l'imposition des revenus et les transferts redistributifs sont devenus moins efficaces en termes de réduction des hauts niveaux d'inégalités de revenus marchands dans la moitié des économies membres de l'OCDE. Parmi ces pays, on trouve notamment la Suède, la Finlande, l'Allemagne et le Luxembourg. Partant d'un niveau élevé d'égalisation des revenus après impôt, ces pays ont également connu de fortes hausses du nombre de chômeurs à partir des années 1990 et ils ont introduits de nouveaux

²⁴⁰ Le taux de pauvreté est relatif car il est défini par le fait de vivre avec moins de 50% du revenu médian. Il va de soi que le niveau de PO n'est pas le seul facteur qui joue sur la pauvreté.

critères d'éligibilité dans le ciblage des prestations sociales. Ces critères « activant », et l'orientation moins progressive des dépenses publiques et du système fiscal, ont accru les inégalités après impôt. En outre, l'importance croissante des recettes de cotisations sociales au sein des PO n'a pas de fort impact sur le profil des inégalités de revenus dans la mesure où l'imposition est proportionnelle, voire régressive là où l'on a introduit des plafonds de contributions.

À partir d'une étude sur 13 pays de l'OCDE sur la période 1980-2000, Mahler et Jesuit (2006, 490) évaluent la contribution des impôts à la redistribution en France à 12 % contre 88 % pour les transferts sociaux. Avec ce ratio, la France se situe en dernière position pour l'impact de son système fiscal sur la redistribution. Dans ce sens, on peut s'interroger sur les caractéristiques des barèmes d'imposition. En effet, le choix d'un barème exprimé en taux marginal par rapport à un barème exprimé en taux moyen par tranche de revenus rend plus difficile aux contribuables de connaître exactement leur charge fiscale et celle des autres catégories de revenus. Cette absence de transparence se combine avec une moindre marge de manœuvre pour les gouvernements qui souhaitent alléger la taxation des faibles revenus, dans la mesure où la réduction du taux marginal des premières tranches d'imposition profite également aux hauts revenus (en réduisant leur taux moyen et à taux marginal supérieur constant). Ce n'est donc pas un hasard si l'usage en France du barème à taux moyen s'est réalisé exclusivement en 1917-1918 (en période de guerre) et en 1936-1941 (avec les gouvernements de Front Populaire). Le recours à un barème en taux marginal permet aux adversaires de la progressivité d'entretenir la complexité de cet impôt et la confusion des contribuables qui surévaluent les taux d'imposition effectivement appliqués à leurs revenus et les charges fiscales qui pèsent réellement sur chaque catégorie de revenus (Piketty, 2001, 397).

D'autres travaux visant à mesurer les différences de progressivité des systèmes fiscaux entre les pays de l'OCDE montrent que les États-Unis et l'Australie profitent d'une progressivité plus grande que dans les pays européens corporatistes et socio-démocrates pour lesquels le profil fiscal est davantage régressif. Le Royaume-Uni se distingue aussi de ses partenaires anglo-saxons avec un profil régressif (Prasad et Deng, 2009). Une interprétation possible de cette corrélation inversée entre progressivité et régime d'État-providence tient selon les auteurs à l'impératif financier que nécessite la taille de l'État-providence européen. D'un côté, celui-ci recourt à un financement indirect étendu et régressif côté recettes, eu égard aux masses financières qu'il doit collecter tout en

préservant le consentement fiscal. De l'autre, il inclut la progressivité à l'aide de ses transferts sociaux sous conditions de ressources et des caractéristiques familiales (Bourguignon, 1998 ; Jesuit et Mahler, 2004). En revanche, les États-Unis privilégient une fiscalité progressive plus visible et sans doute plus contraignante pour la croissance de la taille de l'État-providence.

À partir du constat que les pays qui ont une structure fiscale relativement régressive sont aussi ceux qui ont un État-providence étendu, Beramendi et Rueda (2007) montrent, parmi 16 pays de l'OCDE étudiés sur la période 1965-1995, que ces pays à profil fiscal régressif sont également des pays corporatistes et aux gouvernements majoritairement sociaux-démocrates. Contrairement à Kato (2003), Beramendi et Rueda (2007) lient le choix fiscal (régressif) des gouvernements sociaux-démocrates à l'organisation des institutions économiques : la négociation syndicale sur la paix sociale, l'évolution des salaires, les qualifications des travailleurs, la participation du capital en échange de l'assurance d'une sécurisation des profits, d'une redistribution fiscale modérée et de l'absence de nationalisation, etc. Cette explication de la persistance de l'État-providence, malgré la modification du rapport de force en faveur du capital sous les contraintes de la globalisation et de la désindustrialisation, permet de comprendre la conversion récente des gouvernements de gauche à l'orthodoxie budgétaire. En effet, Cusak (1999) montre que si les gouvernements de gauche utilisent relativement plus le déficit budgétaire contracyclique dans une perspective keynésienne de court terme jusqu'en 1991, ceux-ci semblent désormais autant, si ce n'est plus sensibles à l'équilibre du budget de l'État que les gouvernements de droite (cf. également Siné, 2006). À long terme, un déficit budgétaire chronique n'est pas une stratégie financière soutenable, notamment dans la période de taux d'intérêt réel élevé des années 1990 en Europe, ni une taxation élevée du capital dans un contexte d'extraversion économique rompant le compromis corporatiste fordiste des trente glorieuses. La dernière alternative consistant à taxer fortement de manière progressive les revenus du capital semblent peu crédible et souhaitable dans les économies coordonnées corporatistes dont le coin socio-fiscal sur le travail est déjà très élevé, le chômage massif et la population vieillissante (avec des revenus du travail moindre à la retraite) (Beramendi et Rueda, 2007). Ainsi, pour un couple marié avec deux enfants, sans variation de revenu, le coin socio-fiscal²⁴¹ est en moyenne de l'OCDE de 26 % du coût du travail en 2009, contre 43,7 % en Hongrie, 41,7 % en France et en Grèce, par

²⁴¹ Le coin socio-fiscal correspond à l'impôt sur le revenu, plus les cotisations sociales employeurs et employées, moins les transferts en monnaie.

exemple, qui sont les trois pays en tête du classement OCDE (cf. tableau 60). Avec cette approche, le déplacement du centre de gravité de la fiscalité des pays corporatistes socio-démocrates²⁴² vers la taxation régressive serait donc un choix par défaut, une politique fiscale contrainte.

Tableau 60. Coïn socio-fiscal en % du coût du travail pour un couple marié avec deux enfants en 2009

Hungary	43,68	Portugal	26,26
Greece	41,74	OECD	25,99
France	41,72	Japan	23,67
Belgium	38,82	Slovak Republic	22,68
Sweden	37,53	Czech Republic	20,53
Finland	37,03	Canada	18,27
Austria	36,59	Korea	17,22
Turkey	36,18	Switzerland	17,20
Italy	35,69	Mexico	15,26
Germany	33,71	Australia	14,10
Spain	32,28	United States	13,71
Norway	30,63	Ireland	11,73
Netherlands	29,69	Luxembourg	11,18
Denmark	28,76	Iceland	8,60
Poland	28,40	New Zealand	0,58
United Kingdom	26,37		

Source : OCDE

Ganghof (2006) nuance l'argument précédent à partir du phénomène de variabilité des structures fiscales, dans la mesure où il existe de nombreuses possibilités de modérer les prélèvements à l'intérieur des systèmes fiscaux. Ainsi, affaiblir les taux d'imposition du capital constitue un moyen parmi d'autres d'en modérer la charge. Il est possible de différencier l'imposition des revenus au détriment des salaires au sein même du système d'imposition des revenus. Par exemple, les structures fiscales du Danemark entre 1995-2002 sont en moyenne d'une charge fiscale sur l'IS et l'IRP de 28,9 % du PIB tandis qu'en France celle-là même est de 9,8 % du PIB. Or, si on compare les charges fiscales sur le travail et le capital, on remarque que cette différence s'atténue et s'inverse entre les deux pays puisqu'elles s'élèvent à 35,5% en France (taux d'imposition moyen sur les revenus et le stock de capital) contre 30,5% au Danemark. En effet, les taux marginaux d'imposition des revenus de capitaux sont de 30 % ou moins, tandis que le taux d'imposition moyen du travail salarié est de 41 %, avec des taux marginaux de plus de 60 % au Danemark. Cette forte progressivité de l'imposition des revenus du travail n'a pas d'équivalent en France qui a davantage recours aux taux proportionnels des cotisations sociales et aux multiples impositions progressives du capital (ISF, successions, TF, etc.).

²⁴² Même sous contraintes de financement, les pays socio-démocrates non corporatistes (scandinaves) ou libéraux (anglo-saxons) semblent plus enclins à conduire des politiques partisans/idéologiques qui sont donc plus conformes à l'intuition que la gauche utilise davantage la taxation progressive des revenus au détriment de la taxation indirecte régressive (ex. Danemark) et que la droite coupe dans les dépenses publiques progressives en l'absence de contraintes institutionnelles (accords corporatistes) (ex. États-Unis).

La problématique du coût du travail

C'est dans ce contexte qu'en France, le concept de TVA « sociale » vise à remplacer tout ou partie des cotisations sociales des employeurs par une hausse de la TVA dont le taux normal est actuellement de 19,6 % pour la majorité des ventes de biens et services²⁴³. Économiquement, il y a une certaine équivalence entre les cotisations sociales salariées et l'IRP prélevé à la source. En revanche, les cotisations sociales employeurs alourdissent le coût du travail (une hausse a le même effet qu'une hausse des salaires) et nuisent à l'investissement et à la compétitivité des entreprises. Or, le vieillissement de la population et l'augmentation des dépenses de santé vont se traduire par un besoin de financement grandissant. Malgré le recul de l'âge légal de la retraite dans de nombreux pays européens et la baisse (ou le gel) des prestations, les gouvernements auront sans doute besoin de recourir, soit à l'introduction d'une dose de capitalisation en complément des systèmes par répartition, soit par une augmentation des prélèvements. Si cette dernière s'effectue à travers les cotisations sociales employées ou l'IRP, il n'y aura pas d'effet macroéconomique à long terme (Sterdyniak et *al.*, 1991, 65). Cependant, les dépenses en matière de retraite relevant en général de l'assurance plutôt que de la solidarité, il est peu probable que l'on s'oriente vers cette solution. En revanche, l'augmentation des cotisations sociales employeurs devrait se traduire, à court terme, par une augmentation du chômage et une diminution, à moyen terme, du taux de croissance des salaires bruts.

Théoriquement, on constate également que l'impact économique des cotisations sociales employeurs est proche de l'impact de la TVA. À comportement de marge inchangé, une baisse des cotisations sociales employeurs se traduit par une baisse du coût du travail et donc une baisse des prix de vente. En revanche, les prix des biens nationaux restent stable en raison de la hausse de la TVA (compensation entre cotisations sociales employeurs et TVA), tandis que le prix de vente des biens et services importés augmente. Cela se traduit par une baisse du pouvoir d'achat des ménages sur les biens importés (si leur salaire n'est pas indexé sur les prix à la consommation). Si la France souffre de fortes cotisations sociales employeurs et d'un taux normal de TVA important, le Danemark et l'Irlande ont des taux de TVA très élevés tandis que les cotisations sont faibles ou quasi-nulles. À l'inverse, l'Allemagne, dont les cotisations sociales employeurs sont élevées, a un taux de TVA relativement faible (16 % jusqu'en 2007).

²⁴³ Rappelons que la logique économique de la TVA repose sur une chaîne de facturations et de déductions de la taxe, qui permet aux entreprises de ne tenir compte que des prix hors taxes, les consommateurs finaux étant seuls concernés par les prix TTC.

Outre l'argument financier, les partisans de la TVA « sociale » avancent que, dans le système communautaire actuel, seules les importations sont soumises à la TVA nationale, contrairement aux exportations qui sont hors taxes. Ainsi, les produits nationaux exportés bénéficient d'un avantage prix issu d'une part, des allègements de cotisations sociales ce qui diminue les coûts de production, d'autre part, du différentiel éventuel de taux de TVA entre le pays d'origine et le pays de destination (cette distorsion des prix relevant de l'insuffisante harmonisation de la fiscalité indirecte au sein du marché unique). Sur le marché domestique, nos biens et services sont rendus plus compétitifs grâce à l'allègement de cotisations sociales employeurs (réduction de coûts), tandis que les importations sont également soumises à la TVA sociale et participent au financement de notre protection sociale. La TVA sociale entend donc jouer un rôle sur le coût du travail par une politique de l'offre dont on attend les effets positifs en termes de compétitivité, de croissance et d'emploi.

Le postulat à l'origine de cette réflexion est que le coût du travail en France est trop élevé, notamment sur les bas salaires et nuit à la compétitivité des entreprises installées sur le territoire. Cette charge sur le travail est défavorable à l'emploi et requiert un allègement des cotisations sociales employeurs afin d'améliorer l'embauche de travailleurs peu qualifiés. Cette politique économique est menée par les gouvernements successifs de gauche comme de droite depuis 1993.

Cette baisse du coût du travail pour les peu qualifiés tend à se rapprocher de l'hypothèse néoclassique (marginaliste) de la rémunération des facteurs de production à leur productivité marginale. Or, l'hypothèse de concurrence pure et parfaite des marchés n'est pas satisfaite tout comme le plein emploi sur le marché du travail, ce qui vient remettre en cause l'assertion précédente. La fixation des salaires repose d'avantage sur des conventions collectives négociées par branche d'activité (Allemagne), au niveau de l'entreprise (Royaume-Uni) ou de manière tripartite avec l'arbitrage étatique (France) et doit intégrer le hors salaire (heures supplémentaires, prime, stock-options, etc.) qui rend improbable l'hypothèse marginaliste. La question de la répartition des gains de productivité : prix, salaires, revenus du capital, est complexe. Ensuite, on peut regretter que le coût du travail en France soit jugé excessif et considéré comme un handicap à la compétitivité des entreprises, alors que ce n'est pas empiriquement vérifié par les comparaisons internationales.

Tableau 61. Coût horaire du travail ouvrier en 1994 et 2004. Base 100 = États-Unis

	1994	2004
United States	100	100
Canada	97	94
Australia	84	101
Japan	125	96
Austria	126	124
Belgium	131	131
Denmark	126	148
Finland	114	134
France	102	104
Germany	151	142
Ireland	75	96
Italy	92	90
Netherlands	124	134
Norway	127	151
Spain	68	75
Sweden	111	124
Switzerland	147	132
United Kingdom	77	106

Source : Bureau of Labor Statistics, Novembre 2006

À la lecture du tableau 61, on constate qu'entre 1994 et 2004 le coût du travail ouvrier en France est resté globalement au même niveau que celui des États-Unis. En une décennie, la politique menée en Allemagne a induit une légère décreue du coût relatif d'un ouvrier allemand ; mais ce coût demeure 40 % au dessus de l'ouvrier français. En fait, au sein des grands pays d'Europe continentale, seuls l'Espagne et l'Italie offrent un coût du travail plus faible. Quant au Danemark, les salaires sont considérablement plus élevés qu'en France, ce qui limite fortement l'impact d'un fort taux de TVA sur le pouvoir d'achat (Mills, 2006). Finalement, l'évolution du coût unitaire du travail, en particulier dans le secteur manufacturier ne semble pas un problème pour la France. Cela d'autant plus que le taux de change effectif réel (compétitivité prix)²⁴⁴ en France a peu varié depuis vingt ans et ne pose pas de problème de compétitivité (Aghion et *al.*, 2007).

La comparaison avec nos principaux partenaires montre en effet que si les coûts salariaux sont plus faibles que dans plusieurs pays, dont l'Allemagne, leur structure présente de profondes différences, à savoir, des salaires nets plus faibles, des charges plus élevées. Malgré tout, sans que le coût salarial ne pénalise les entreprises françaises dans la compétition internationale, le poids des charges rapporté aux salaires bruts peut constituer,

²⁴⁴ Les trajectoires des profils de compétitivité prix des États membres (taux de change effectif réel) antérieures à l'introduction de l'euro ont obéi à des idiosyncrasies nationales (utilisation du taux de change, notamment les dévaluations de 1993-1995). Or, l'unification monétaire et la convergence des taux d'inflation n'autorisent plus ces manipulations de taux de change, hormis par la modération salariale (cf. Fayolle et Mathieu, 1998). Aujourd'hui, les indices harmonisés de compétitivité (IHC) donnent une mesure de la compétitivité-prix des pays de la zone euro. Cet indicateur est l'équivalent du taux de change effectif réel (TCER) mais il est appliqué aux États membres de l'union monétaire vis-à-vis des autres États membres de la zone euro. Les IHC sont calculés à partir des moyennes pondérées des taux de change bilatéraux de chaque pays de la zone euro vis-à-vis des monnaies de leurs partenaires commerciaux et sont déflatés par des indices de coûts ou de prix appropriés. Ces indicateurs de compétitivité sont influencés par la fiscalité indirecte, par les subventions et par les coûts de production. Cf. Banque de France (2007).

au moins psychologiquement, un frein à l'embauche (Gauron, 1998, 94). Il convient donc de s'interroger sur l'impact des solutions préconisées.

Or, force est de constater que les cotisations sociales et les taux nominaux d'imposition constituent en quelque sorte une *vitrine* et un *signal* pour les investisseurs étrangers qu'il ne faut pas négliger (notamment concernant les taux qui déterminent les comportements d'optimisation fiscale en matière de localisation des bases imposables) (Aghion et al., 2007, 85).

L'effet d'annonce que créerait l'introduction d'une TVA sociale sur les coûts salariaux est toutefois limité. D'abord, les allègements de charges sur les bas salaires est une mesure mise en œuvre depuis 15 ans qui n'a pas radicalement transformé l'économie et l'emploi en France (cf. tableau 62). Ainsi, on comptabilisait 46 mesures d'exonérations de cotisations de sécurité sociale et de réductions d'assiette des cotisations et contributions de sécurité sociale en vigueur au 1^{er} septembre 2005, dont 38 applicables aux salariés et assimilés (Cour des Comptes, 2006, 26). Cette inflation de mesures est renforcée par une inflation de créations nouvelles²⁴⁵ qui viennent déstructurer l'assiette des cotisations sociales et posent le problème de l'équité du financement de la sécurité sociale. Cette multiplication peut être assimilée aux « niches fiscales » en matière de fiscalité directe décrit par le Conseil des Impôts (2003). Au regard de l'évolution du taux de chômage en France, les résultats en termes d'emploi sont nécessairement modérés, en particulier lorsqu'on ignore l'importance des effets d'aubaine dont les entreprises ont profités. En revanche, il y a probablement plusieurs effets pervers (dévalorisation des qualifications et des diplômes, trappe à bas salaires...) et un coût prohibitif en termes de pertes de recettes pour le financement de la Sécurité sociale.

Tableau 62. Taux de chômage en France (en % du PIB)

Années	1967	1970	1981	1990	2000	2012
Taux de chômage	2,5	2,5	7,5	8,8	9,4	10

Source : INSEE

Ensuite, les réductions de cotisations sociales employeurs, alors même qu'elles ne s'appliquent pas uniformément à tous les secteurs et à tous les emplois, manquent doublement leurs cibles, c'est-à-dire les travailleurs non qualifiés et soumis à la concurrence internationale. Les effets sur les salaires peuvent être multiples et contradictoires. Comme le note Euzéby (2007), on peut s'attendre à un *effet d'augmentation des salaires* sous la pression des revendications syndicales, en particulier

²⁴⁵ 36 nouvelles mesures depuis le 1^{er} janvier 2005 selon la Cour des comptes (2006), *op. cit.*

si les salariés subissent une fiscalisation croissante de leurs dépenses sociales (soins, santé, retraites, etc.). Cet effet sera renforcé à plus long terme par un *effet Phillips* dans la mesure où les allègements de cotisations ont un effet baissier sur le taux de chômage, ce qui favorise des revendications salariales au risque d'annuler les effets d'allègements de cotisations²⁴⁶. Cependant, *a contrario*, on peut craindre un *effet de trappe à bas salaires* si les réductions de cotisations employeurs ciblées sur les bas salaires freinent l'augmentation de ceux-ci. Enfin, et c'est le plus probable, l'*effet demande* met en valeur les contreparties des mesures de réductions des cotisations sociales employeurs en terme d'augmentation d'autres taxes ou impôts supportés par les ménages et/ou de baisse de certaines prestations sociales, ce qui concourt à affaiblir le pouvoir d'achat et *in fine* la consommation et l'activité économique. Une baisse des cotisations sociales équivaut à une baisse du salaire (dans sa part « socialisée »), ce qui joue contre la croissance et l'emploi. Même si la baisse des cotisations était répercutée dans les baisses de prix compensant l'augmentation générale des prix dû à la TVA sociale, « *cette constance des prix à la consommation dissimulerait en fait une réduction des salaires, une dévalorisation du travail* » (Euzéby, 2007, 4). En effet, on peut craindre un ralentissement de la productivité par travailleur²⁴⁷ (théorie du salaire d'efficience) et donc un handicap de compétitivité. Le postulat néoclassique considère qu'un travailleur peu qualifié dont la productivité est inférieure à sa rémunération (SMIC ou insuffisante flexibilité des salaires) constitue un handicap à l'embauche. Mais cette conception du salaire et de la productivité néglige l'aspect endogène de la productivité, c'est-à-dire l'effet du salaire sur la productivité du travailleur. En réalité, la productivité individuelle est sociale et historique (Sterdyniak, 2007, 5). Cette productivité collective (moyenne) est le résultat de l'efficacité d'ensemble de la production un pays, liée à la qualité de l'administration, des infrastructures, de la gestion des entreprises, etc.²⁴⁸. Pour Jeanfils, Delhez, Van Meensel, Burggraeve et *al.* (2006, 15), une politique salariale doit « *s'inscrire dans un cadre plus large de politiques favorisant l'emploi grâce à la croissance économique* » or « *les pays scandinaves (dont le*

²⁴⁶ Effet déjà mis en avant par Malinvaud (1998, 35)

²⁴⁷ La productivité globale des facteurs européenne est également en retrait : ce décrochage s'est opéré dans les années 1990 et les disparités sont aujourd'hui flagrantes : 1,39 aux États-Unis et 0,72 dans l'Union européenne.

De même, la productivité du travail connaît une dynamique préoccupante : après correction des mesures de la productivité du travail, il semble que celle-ci soit en France de 5 % inférieure au niveau américain (Pisani-Ferry, 2005) in Blanchard, Pisani-Ferry, Wyplosz (2005)

²⁴⁸ On peut ainsi trouver des îlots à productivité élevée dans certains pays en développement (*maquiladoras*, zones franches, etc.) mais l'environnement et les conditions de production (infrastructures, qualifications, réglementation...) sont artificiellement créés pour répondre aux besoins des entreprises multinationales. En outre, les salaires distribués dans ces zones sont généralement plus élevés que dans le reste du pays.

Danemark) réussissent à avoir de très bonnes performances en taux d'emploi, malgré des coûts salariaux et une pression fiscale et parafiscale relativement élevés sur le facteur travail ». Il n'y a donc pas antinomie entre fiscalité, croissance et emploi.

Nos résultats sont synthétisés dans le tableau 63.

Tableau 63. Synthèse de la typologie selon les performances socio-économiques des États membres

	Modèle oriental en rattrapage (RO, EE, LT, LV)	Modèle continental inégalitaire (DE, ES, IT)	Modèle continental interventionniste et productif (FR, LU, BE, NL, UK, IE)	Modèle scandinave égalitariste et productif (DK, SE, FI + AT)	Modèle interventionniste en rattrapage (BG, EL, PL, HU, PT, SK, CY, MT, CZ, SI)
Niveau d'intervention (pauvreté après transfert sociaux & dépenses des administrations publiques en % du PIB)	Pauvreté entre 19-25 % & Dépenses APU entre 34-36 %	Pauvreté entre 15-20 % & Dépenses APU entre 39-48 %	Pauvreté entre 10-19 % & Dépenses APU entre 36 % (IE, LU) et 52,3 (FR), 48,4 (BE) en passant par 44/45 % (UK, NL)	Pauvreté entre 11-13 % & Dépenses APU entre 47,3-52,5 %	Pauvreté entre 10-22 % & Dépenses APU entre 34-49 %
Inégalité de revenus et Salaire minimum	Salaire minimum entre 114-258 euros Inégalités de revenus très fortes	Pas de salaire minimum (sauf ES) Inégalités de revenus fortes (sauf DE)	Salaire minimum élevé (> 1200 euros) Inégalités de revenus faibles	Pas de salaire minimum Inégalités de revenus très faibles	Salaire minimum < ou égal à 668 euros (pas de salaire minimum CY) Inégalités de revenus fortes (sauf faibles BG, SI)
Coût salarial unitaire par rapport à 2000 & Productivité horaire travaillée	Coût salarial en hausse entre 27-165 % & Productivité < 50 % de la moyenne UE15	Coût salarial unitaire en hausse de 22-24,5 % & Productivité au-dessous de la moyenne UE15 (sauf DE productivité à la moyenne et coût unitaire au niveau de 2000)	Coût salarial en hausse de 12-25 % & Productivité > à la moyenne UE15 (sauf UK)	Coût salarial en hausse de 6,7-21,4 % & Productivité dans la moyenne UE15	Coût salarial en hausse de 18-84 % (sauf PL stable) & Productivité entre 30-75 % de la moyenne UE15
Niveau de rémunération des salariés (% du PIB)	Entre 40-46,2	Entre 41-49	Entre 42,5 et 54,5	> 50 % (DK, SE) < 50 % (AT, FI)	Entre 31-51,3

Sous-section 4.1.10 Une typologie selon les dépenses publiques des États membres

Les biens publics productifs, en tant que revers de l'impôt, améliorent la productivité marginale des facteurs de production. Or, l'omission des contreparties à l'impôt dans l'examen des structures fiscales, est partielle. Le financement d'assurances privées pour la maladie ou la retraite ôte des ratios fiscaux plusieurs points de pourcentage du PIB, ce qui biaise les comparaisons. En effet, l'ajout de la part des dépenses privées qui y sont consacrées dans ces pays dépasse parfois de loin le coût de gestion publique des systèmes

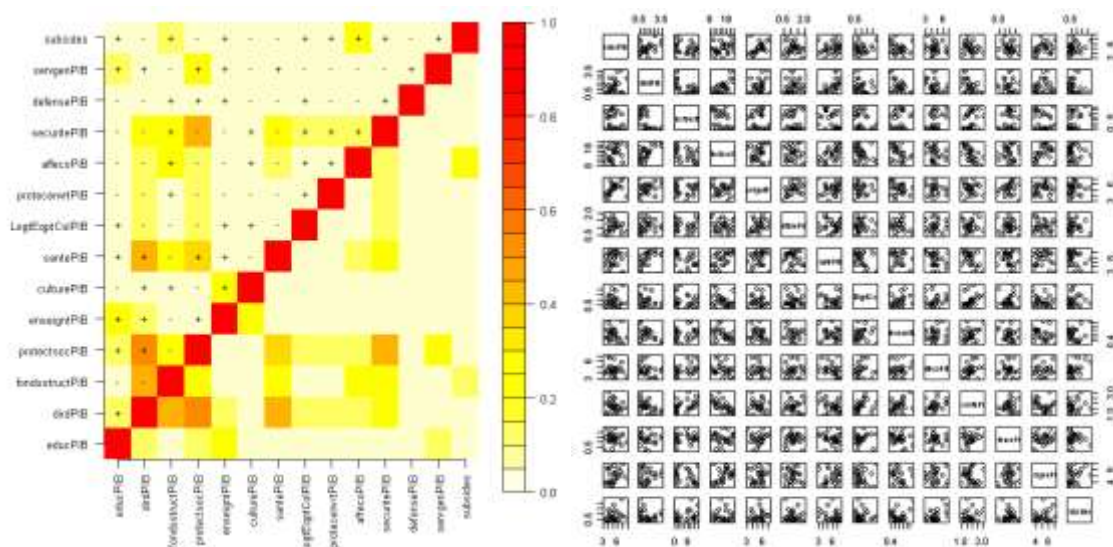
de soins ou de retraite par répartition dans les pays socialisant une partie de ces risques. En Allemagne par exemple, 35 % de la population active est couverte par un régime de retraite d'entreprise privée qui n'est pas comptabilisé dans les prélèvements obligatoires. Il en est de même pour la fourniture de biens publics comme les systèmes éducatifs, la R&D ou les infrastructures publiques qui sont financés par une part de prélèvements fiscaux supplémentaires et dans les systèmes marchands par des péages et des droits d'accès payants.

De nombreuses études (OCDE, BM, UE) ont montré qu'il n'y avait pas de corrélation entre la nature du financement, le contrôle et l'efficacité des contreparties, ni entre la croissance économique et le niveau de prélèvements obligatoires (Slemrod et Bakija, 2008²⁴⁹ ; Headey et *al*, 1999). Des pays à taxation relativement élevée réalisent de biens meilleures performances économiques (emploi, chômage) que des pays à taxation plus basse et vice-versa.

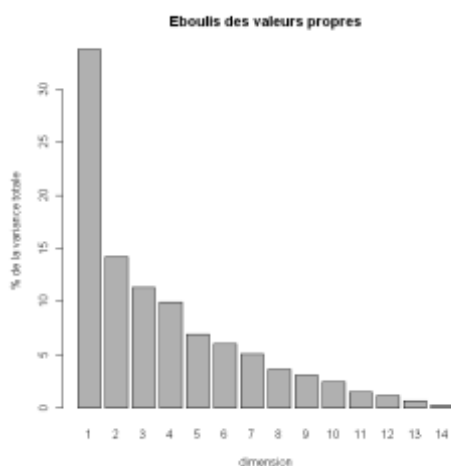
Insister sur les contreparties de l'impôt est nécessaire dans un contexte de dévalorisation de l'action publique et dans une atmosphère de dévaluation fiscale. Néanmoins, le parallèle entre les PO et les dépenses publiques est approximatif car ces dernières représentent une plus grosse proportion du PIB. Il faut en effet ajouter aux PO, les recettes et les participations de l'État ainsi que le déficit public pour obtenir le poids des dépenses publiques. Ces dernières se répartissent en plusieurs postes : éducation, justice, défense, protection sociale, etc. La typologie de ce groupe de variable repose sur la composition des budgets nationaux. On obtient des profils de *clusters* en fonction de la proportion de dépenses consacrées à la protection sociale, aux dépenses de sécurité, à la proportion des fonds structurels en % du PIB.

²⁴⁹ Ces deux auteurs montrent au contraire que la croissance des 50 dernières années aux États-Unis a été plus forte lorsque le TGPO était le plus élevé...

Étude des corrélations



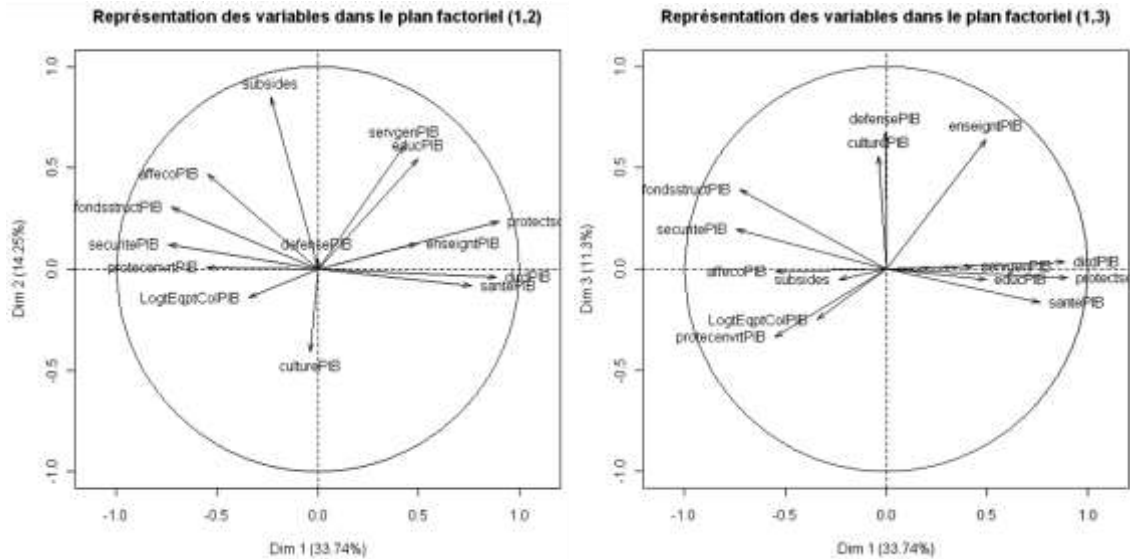
Choix de la dimension (retrait de EL, CY)



Le nombre de dimensions à garder est de 4 en considérant le critère du coude et de 4 en prenant le critère de Kaiser. Nous conserverons les 3 premières dimensions.

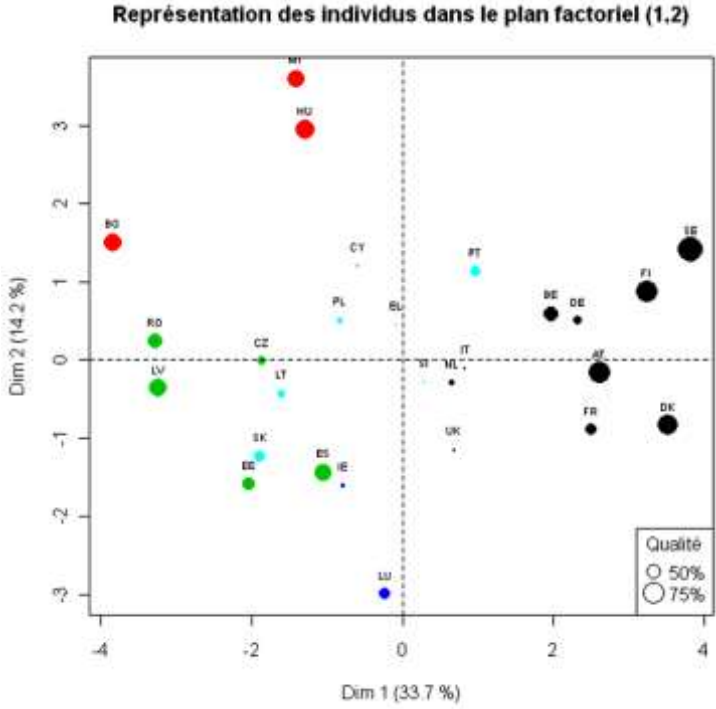
Étude des variables composites

	Coté négatif	Coté positif
	<i>Premier axe (33,74 % de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	securitePIB; fondsstructPIB	protectsocPIB; dirdPIB; santePIB
Thèmes des variables (si possible)		
	<i>Deuxième axe (14,25 % de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives		subsides; servgenPIB; educPIB; affecoPIB
Thèmes des variables (si possible)		
	<i>Troisième axe (11,3 % de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives		defensePIB; enseigntPIB; culturePIB
Thèmes des variables (si possible)		

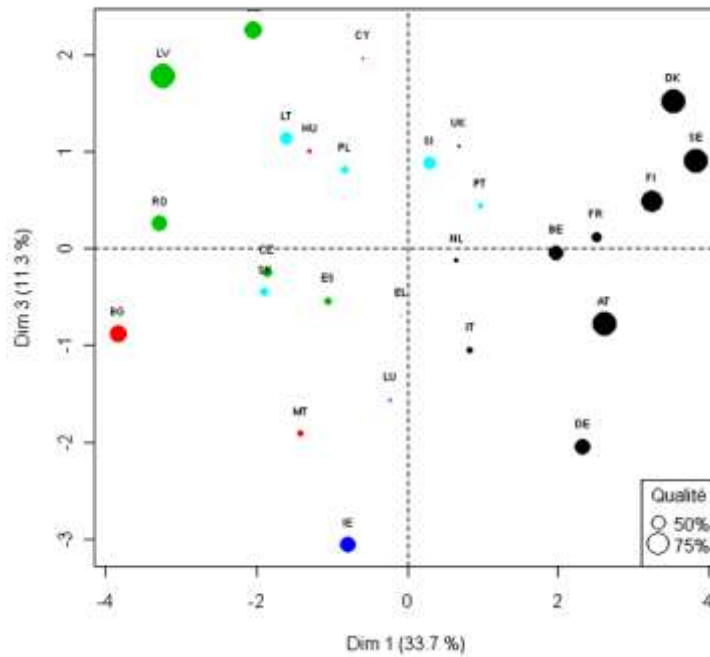


L'axe 1 explique 33,74 % de la variance initiale. Les variables actives sont, du côté négatif, la part des dépenses publiques de Sécurité et la part des fonds structurels en % du PIB. Du côté positif de l'axe, on observe les parts de protection sociale, de santé et de dépenses intérieures de recherche et développement (Dird). L'axe 2 explique 14,25 % de la variance initiale. Les variables actives sont les parts consacrées aux services généraux, aux affaires économiques, à l'éducation et aux subventions. L'axe 3 explique 11,3 % de la variance initiale. Les variables actives sont les parts liées à la défense, à l'enseignement et à la culture.

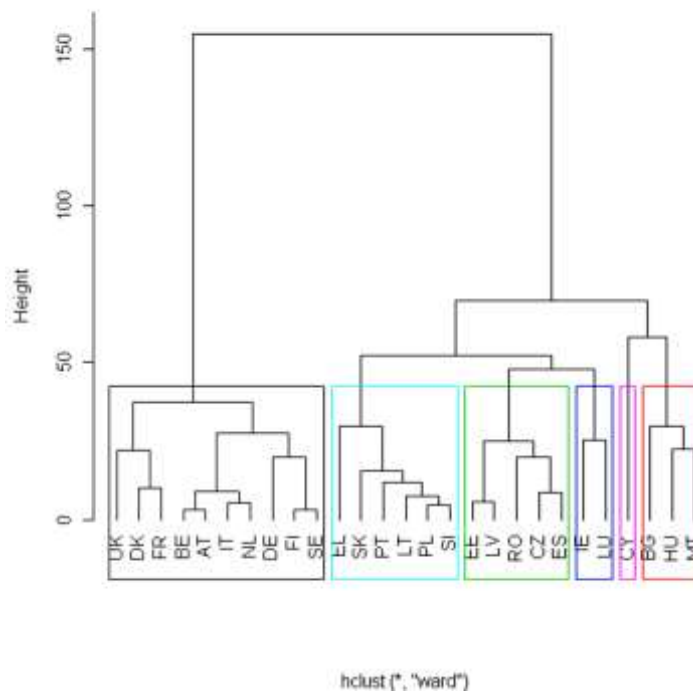
Étude des individus



Représentation des individus dans le plan factoriel (1,3)



Cluster Dendrogram



Selon notre typologie, il ressort que le groupe continental protecteur est celui qui consacre la plus grande proportion de son PIB à la socialisation des dépenses de protection sociale, de santé, d'éducation, d'enseignement et de DIRD.

Les modèles libéraux de notre typologie sont à l'opposé du groupe continental protecteur en se distinguant par une plus forte proportion de dépenses consacrée aux dépenses de sécurité et de défense en % du PIB. Le modèle libéral sécuritaire regroupant l'Estonie, la Lettonie, la Roumanie, la République Tchèque et l'Espagne est également fortement dépendant des fonds structurels qui représentent entre 7 et 13 % de leur PIB (sauf l'Espagne avec 2,7 %).

Notre typologie fait également apparaître deux groupes de pays receveurs de fonds structurels représentant entre 7 et 14,3 % du PIB. Ces pays d'Europe centrale et méditerranéens occupent également une position intermédiaire en matière de dépenses de protection sociale et de santé.

Finalement, Chypre constitue un pays atypique avec la plus faible proportion de dépenses publiques de santé, de protection sociale, de DIRD en % du PIB contre la plus forte proportion de dépenses publiques en services généraux, en éducation et en enseignement en % du PIB.

L'interprétation de notre typologie est difficile. Néanmoins, elle peut s'enrichir des résultats mis en avant par Esping-Andersen (2007) et le CPO (2008).

Le CPO (2008) réunit l'ensemble de ces fonctions budgétaires en trois cercles de dépenses par ordre de priorité : a) existentielles (justice, défense, sécurité, affaires étrangères, organisation territoriales fonctions économiques et financières fondamentales : fiscalité, service de la dette, statistique) ; b) de développement (infrastructures, éducation, emploi, recherche, environnement...) et c) de santé et de protection sociale (maladie, retraite, famille, chômage, solidarité, etc.).

Les dépenses *existentielles* (8 % du PIB en France en 2005) sont toutes assurées par des services publics. Elles sont des choix de nécessité liés à des contextes historiques, géographiques et à l'efficience des organisations en place. Ces dépenses sont très structurantes et leurs réorientations ne se distinguent qu'à long terme. C'est pour ces raisons que l'on peut, à défaut de les comptabiliser dans une quatrième catégorie, inclure les intérêts de la dette dans ce type de dépenses (+2,7 % du PIB en France en 2005).

Les dépenses *de développement* (13,1 % du PIB en France en 2005) sont parfois publiques ou privées, à financements mixtes dans des proportions différentes selon les pays (exemple, l'enseignement supérieur). Ces dépenses relèvent en effet de choix libres, propre à chaque société, sur les modalités d'organisation et de financement plutôt que sur les niveaux de dépenses totaux. Ces dépenses que l'on appelle également des dépenses

d'investissements et certaines dépenses de fonctionnement (achats) génèrent de l'activité (marché publics, aides, consommation des administrations publiques) et des revenus au secteur privé, ces derniers alimentant à nouveau les prélèvements obligatoires. En outre, l'investissement en infrastructures ou dans l'enseignement profite à l'environnement des entreprises et aux facteurs de production sous la forme d'un surplus de productivité et d'attractivité territoriale.

Les dépenses *de santé et de protection sociale* (30 % du PIB en France en 2005) visent à effectuer des transferts plutôt qu'à fournir des biens et des services comme les deux types de dépenses précédents. Les préférences collectives (sociales) jouent ici le plus grand rôle dans la détermination des niveaux de prélèvements/transferts et dans les modalités d'intervention (quels risques ?, quelle équité ?, quelle prévoyance ?). C'est ici que l'on retrouve le découpage propre à chaque société en termes d'assurance ou d'assistance, de public ou de privé, de financements obligatoires ou facultatifs... parmi un éventail de choix de société²⁵⁰.

La politique sociale est traditionnellement analysée comme une force émancipatrice des individus grâce à l'éducation, aux soins de santé et aux ressources sociales et culturelles qu'elle confère aux individus. Elle est également une condition nécessaire au bon fonctionnement de l'économie face aux contradictions que crée l'accumulation du capital (O'Connor, 1973) (approche structuraliste) ou à la nécessaire réintégration de l'économie dans la société par les politiques sociales (Polanyi, 1983) (approche institutionnelle). L'orientation du changement institutionnel est dans le premier cas issu de la capture structurelle de l'État par les intérêts capitalistes et des conflits de classe avec les travailleurs tandis que dans le deuxième cas, c'est le jeu des coalitions de classe au sein des systèmes politiques qui mène le changement institutionnel (Esping-Andersen, 2007).

Nous avons plus de chance de mettre en évidence un argument de convergence si nous étudions les dépenses publiques et privées. Inversement, en nous interrogeant sur les différences structurelles des dépenses publiques, nous avons plus de chance de découvrir une influence d'ordre politique.

Selon Esping-Andersen (2007, 37), « *Les États-providence scandinaves tendent à être les plus démarchandisants alors que les États anglo-saxons le sont le moins* ». Dans l'État-providence libéral, le marché est émancipateur et « *l'État encourage le marché,*

²⁵⁰ Pour une étude historique approfondie des différences institutionnelles et de politiques budgétaires en Europe. Cf. Hallerberg (2004).

passivement, en ne garantissant que le minimum, ou activement en subventionnant les projets privés de prévoyance. Il en résulte que ce type de régime minimise les effets de démarchandisation, contient effectivement le royaume des droits sociaux et érige un ordre de stratification dont les éléments sont une égalité relative (de pauvreté) parmi les bénéficiaires de l'État-providence, une protection sociale différenciée parmi les majorités et un dualisme politique de classe entre les deux catégories » (Esping-Andersen, 2007, 41).

Le modèle corporatiste et conservateur ne remet pas en cause la nécessité des droits sociaux mais ceux-ci ne doivent pas uniformiser les statuts (faible impact redistributif). Les différences de classes et de statuts sont pérennes (démarchandisation vis-à-vis du marché mais dépendance à la famille, à la moralité et à l'autorité). L'État peut se substituer au marché notamment pour l'assurance sociale et le régime de retraite. Les régimes corporatistes sont étroitement liés aux valeurs religieuses et familiales qui participent à la structuration sociale. L'assurance sociale exclut les femmes mariées sans emploi tandis que les allocations maternité favorisent les naissances et privilégient les familles.

Le modèle social-démocrate combine une volonté forte de démarchandisation (émancipation du marché) et le principe d'universalisme des droits sociaux (émancipation de la famille traditionnelle). « *Le modèle est une fusion particulière du libéralisme et de socialisme. Il en résulte un État-providence qui octroie des subsides directement aux enfants et qui prend la responsabilité directe de la prise en charge des enfants, des personnes âgées et des personnes sans ressources. Par conséquent il est soumis à une lourde charge de service social, non seulement pour répondre aux besoins de la famille mais également pour permettre aux femmes de choisir le travail plutôt que le foyer » (Esping-Andersen, 2007, 43).*

Nos résultats sont synthétisés dans le tableau 64.

Tableau 64. Synthèse de la typologie selon les dépenses publiques des États-membres

	Modèle ouest européen protecteur (UK, DK, FR, BE, AT, IT, NL, DE, FI, SE)	Modèle protecteur & dépendant (EL, SK, PT, PL, SI, LT)	Modèle libéral sécuritaire & dépendant (EE, LV, RO, CZ, ES)	Modèle libéral (IE, LU)	Modèle chypriote	Modèle dépendant (BG, HU, MT)
Dépenses de sécurité & fonds structurels	Faibles entre 1-1,8 % (sauf UK 2,5%) & Fonds structurels < 1% (sauf IT 1,67 %)	Moyennes entre 1,2-2 % & Gros receveurs de fonds structurels européens de 7-13 %	Fortes entre 1,9-2,7 % & Gros receveurs de fonds structurels européens de 7-13 % (sauf ES à 2,68)	Faibles 0,9-1,6 % & Fonds structurels faibles entre 0,2-0,5 %	Fortes 2,1 % & Fonds structurels de 3,17 %	Fortes entre 1,5-3,1 % & Gros receveurs de fonds structurels de 8,4-14,3 %
Dépenses structurelles de protection sociale, santé & Dird	Protection sociale entre 15,4-22%, Santé 6-7,8 %, Dird 1,7-3,6 % (sauf IT 1,1 %)	Protection sociale entre 10-18 %, Santé entre 4,5-6,8 %, Dird entre 0,5-1,5 %	Protection sociale entre 9,4-13%, Santé entre 3,7-5,7 % (sauf CZ 7,1%), Dird entre 0,5-1,5%	Protection sociale entre 11,5-15,3 %, Santé entre 4,4-6,9 %, Dird entre 1,3-1,6 %	Protection sociale 9,8% ; Santé 2,9% ; Dird 0,45 %	Protection sociale entre 13-17,3 %, Santé entre 3,1-5,8 %, Dird entre 0,48-0,97 %
Dépenses de services généraux, affaires économiques, éducation & subventions	Services généraux entre 4,5-8,8 %, Affaires économiques entre 2,9-5 %, Éducation entre 4,3-6,7 % (sauf DE 7,8 %), Subsidés entre 0,3-1,15 %	Services généraux entre 3,7-8,6 %, Affaires économiques entre 3,8-4,7 %, Éducation entre 3,6-5,9 %, Subsidés entre 0,4-1,3 %	Services généraux entre 3,1-4,5 %, Affaires économiques entre 4,6-6,9 %, Éducation entre 4,2-5 %, Subsidés entre 0,24-1,18 %	Services généraux entre 2,8-3,8 %, Affaires économiques entre 4-4,1 %, Éducation entre 3,15-4,9 %, Subsidés 0,2-0,6 %	Services généraux 10,1 %, Affaires économiques 4,2 %, Éducation 6,9 %, Subsidés 0,7 %	Services généraux entre 6,3-9,4 %, Affaires économiques entre 5-6,5 %, Éducation 4,1-6,7 %, Subsidés entre 1,38-2,36 %
Dépenses de défense, enseignement & culture	Défense entre 0,9-2,4%, Enseignement entre 4,6-6,8 % (sauf DE 3,8 %), Culture entre 0,7-1,6 %	Défense entre 1,1-2,3 %, Enseignement entre 3-5,9 %, Culture entre 0,4-1,2 %	Défense entre 1-1,8 %, Enseignement entre 4,1-6 %, Culture entre 1-2 %	Défense entre 0,2-0,4 %, Enseignement entre 4,2-4,9 %, Culture entre 0,7-1,8 %	Défense 1,8 %, Enseignement 7,3 %, Culture 1,3 %	Défense entre 0,7-1,6%, Enseignement entre 3,9-5,4 %, Culture 0,6-1,5 %

Section 4.2 Cartographie des six modèles institutionnels et fiscaux européens, discussion et prolongements

Nos résultats présentent plusieurs aspects positifs. D'abord, ils permettent de construire une typologie des systèmes fiscaux plus apte à rendre compte de l'hétérogénéité fiscale des 27 États membres de l'UE. Ensuite, nous pouvons apprécier les rapprochements entre systèmes fiscaux tout en évitant l'écueil des comparaisons individuelles pays par pays et/ou la généralisation abusive des phénomènes d'harmonisation négociée ou non. De plus, même si l'unanimité des États est requise en matière fiscale, cette typologie constitue un

terrain propice à l'analyse de l'intégration fiscale européenne à géométrie variable selon l'approche des clubs de convergence. Finalement, contrairement à la notion de convergence vers un système fiscal unique à partir de la concurrence fiscale et d'importation des meilleures pratiques, ce chapitre montre comment des pressions communes peuvent se traduire par un ensemble d'arrangements institutionnels hétérogènes, conduisant à différents sortes de problèmes (économie de petite taille dépendante, position périphérique en Europe, coût du travail élevé, moindre consentement fiscal, culture inégalitaire, etc.) qui appellent par conséquent des solutions distinctes. Notre travail montre qu'il n'existe pas un système fiscal optimal ou unique mais différents modèles fiscaux en accord avec leurs logiques de taxation, d'organisation, de stratification et de redistribution sociale (*embeddedness*), influencés par leur trajectoire historique propre (*path dependence*). Ce qui constitue en soi un désaveu cinglant aux prétentions totalisantes de la théorie économique dominante.

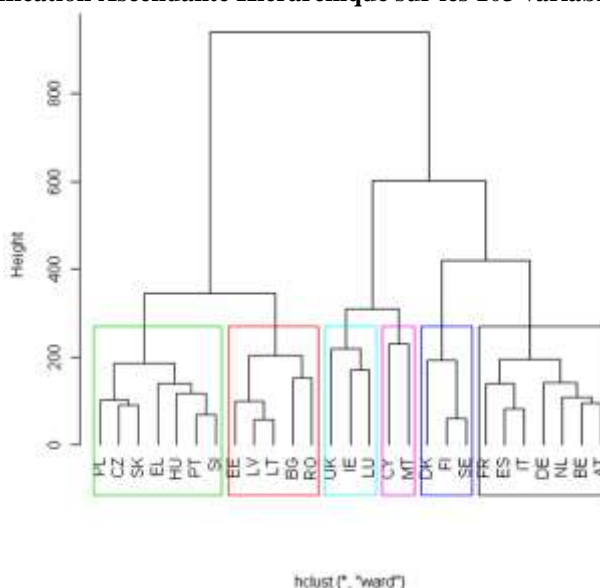
La production d'une ACP pour chacun des groupes de variables fiscales et institutionnelles nous permet d'identifier, à partir des variables actives, des spécificités par groupe de pays. Notre analyse comparative des systèmes institutionnels et fiscaux atteint là encore deux objectifs. Premièrement, les pays ont des particularités significatives dans chaque structure/classification fiscale. Cela confirme que les systèmes fiscaux nationaux ne sont pas des versions marginalement différentes d'un système fiscal générique. Deuxièmement, les interrelations entre les différentes structures fiscales et leur environnement élargi décrivent la cohérence des différentes variétés de modèles institutionnels et fiscaux (complémentarités institutionnelles).

Nous avons montré, par conséquent, qu'il y a une coexistence durable des systèmes fiscaux en Europe et que l'hétérogénéité des institutions et des structures fiscales est appropriée dans différentes circonstances. Contrairement au déterminisme économique véhiculé par la théorie de la concurrence fiscale, les réformes et l'orientation des structures fiscales de chaque pays doivent être évaluées relativement aux opportunités institutionnelles de ce pays, en fonction des complémentarités avec son niveau de développement et sa culture par exemple. Nous avons vérifié l'hypothèse de cette recherche qu'il existe des « complémentarités institutionnelles » en termes de prélèvements et certains aspects économiques, sociaux, institutionnels, géographique et culturels entre les groupes de variables étudiés pour chaque groupe de pays. Pour finir, nous avons procédé à une Classification Ascendante Hiérarchique sur les 103 variables utilisées pour

l'année 2007. Nous obtenons 6 modèles institutionnels et fiscaux distincts : un modèle continental développé, un modèle scandinave, un modèle micro-insulaire, un modèle libéral, un modèle continental en développement et un modèle oriental en transition²⁵¹.

Les disparités géographiques de taux à l'intérieur de l'UE sont la contrepartie naturelle de la diversité des choix de niveaux de consommations collectives (dépenses publiques et de profil redistributifs des structures fiscales), de différences de performances dans la gestion administrative (accrues par l'incivisme fiscal) mais aussi de profondes inégalités dans les capacités contributives. Ces dernières reposent sur des handicaps géographiques (centre/périphérie), des performances macroéconomiques médiocres (croissance atone, chômage, endettement), un retard de développement (PECO), une structure démographique vieillie (population de plus de 65 ans qui diminue le potentiel de la base fiscale du travail), des systèmes institutionnels (fédéralisme, scrutin proportionnel) et des régimes politiques (démocratie, suffrage universel, taux de participation). L'ensemble structure un système de prélèvements obligatoires dont la configuration est propre à un pays. Les interdépendances à l'intérieur des structures fiscales entre différents types d'imposition, et entre ces structures fiscales et l'environnement élargi, crée des trajectoires nationales d'évolution et une carte ou un menu des alternatives dont dispose un pays. Nous avons néanmoins identifié des configurations institutionnelles et fiscales pour des familles de pays, ce qui nous permet d'obtenir une typologie de six modèles fiscaux et institutionnels en Europe (cf. figure 131).

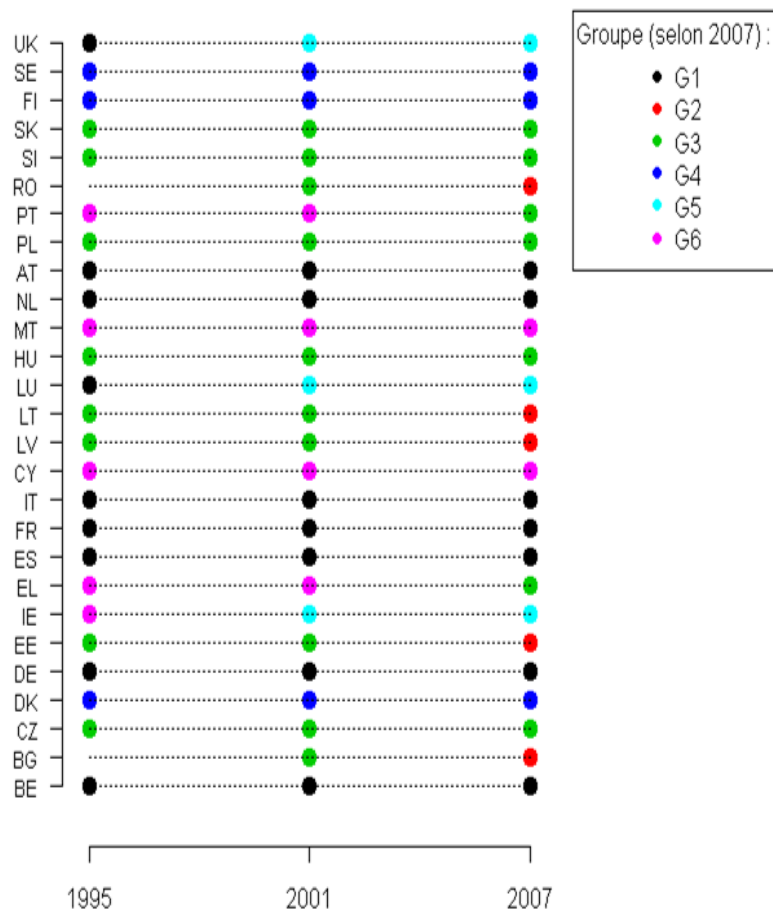
Figure 131. Classification Ascendante Hiérarchique sur les 103 variables en 2007



²⁵¹ L'appellation des groupes est contestable dans la mesure où la proximité géographique et l'orientation politique libérale ou social-démocrate seules sont utilisées pour leur appellation et simplifient de ce fait les particularités économiques, institutionnelles et culturelles.

Néanmoins, cette photographie peut paraître figée. Elle ne prend pas en compte les changements intervenus dans la législation fiscale, la conduite des politiques budgétaires, économiques, etc. Afin d'intégrer une certaine dynamique nous nous proposons de reproduire la CAH sur les 103 variables pour l'année 2001 et 1995. Pour cette dernière, ne figurent pas la Roumanie et la Bulgarie en raison des problèmes de disponibilités de données statistiques fiables pour ces deux pays. La figure 132 prend comme année de référence la couleur des groupes de l'année 2007. Elle montre l'évolution de l'appartenance des pays à des groupes distincts suivant les années et même l'apparition de nouveaux groupes. Ainsi, le groupe libéral prend forme dès 2001, tandis qu'il faut attendre 2007 pour qu'apparaisse le groupe oriental en transition.

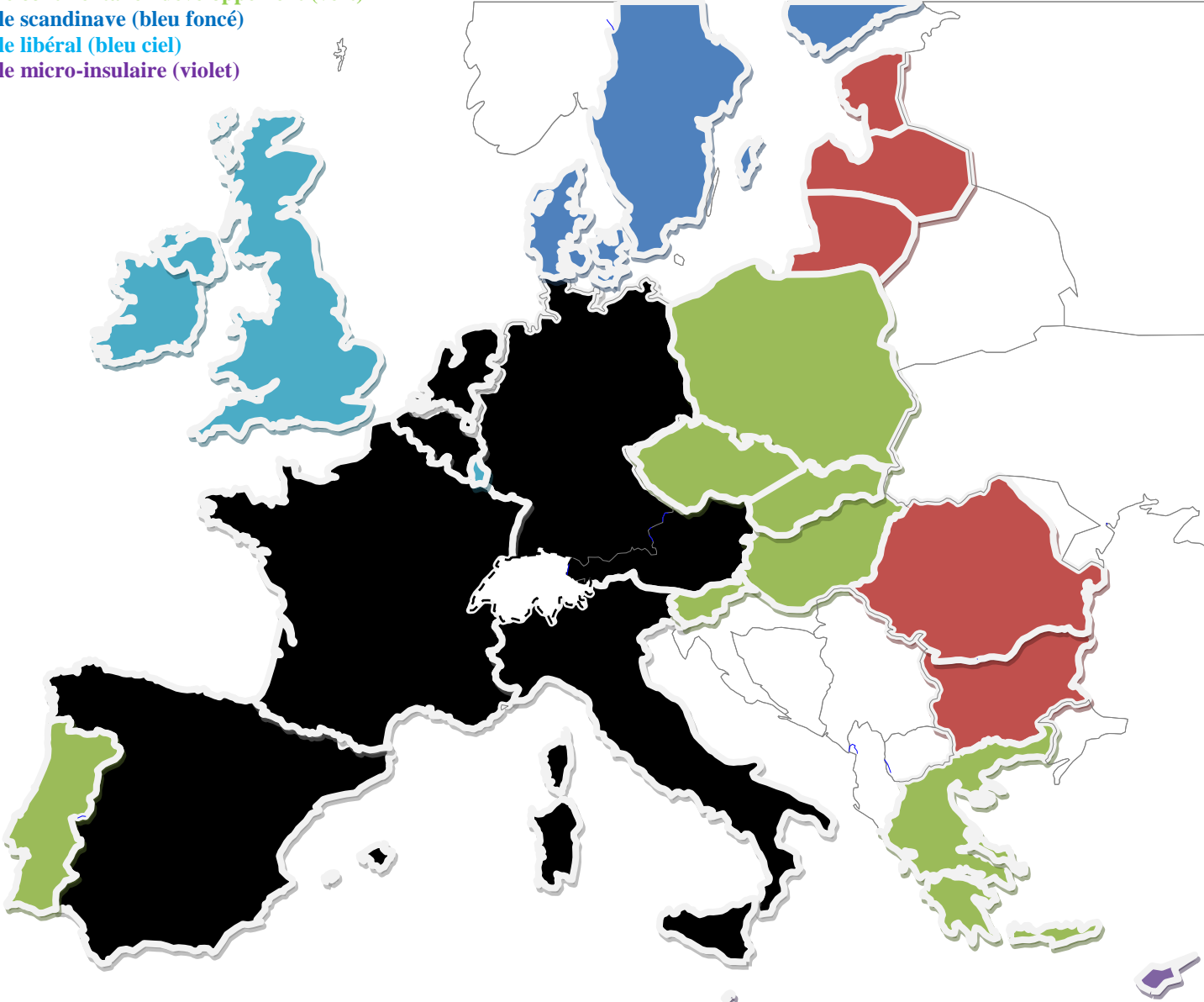
Figure 132. Appartenance des États membres et changements de groupes entre 1995, 2001 et 2007



Note : 2007 sert d'année de référence pour la détermination des couleurs des 6 groupes.

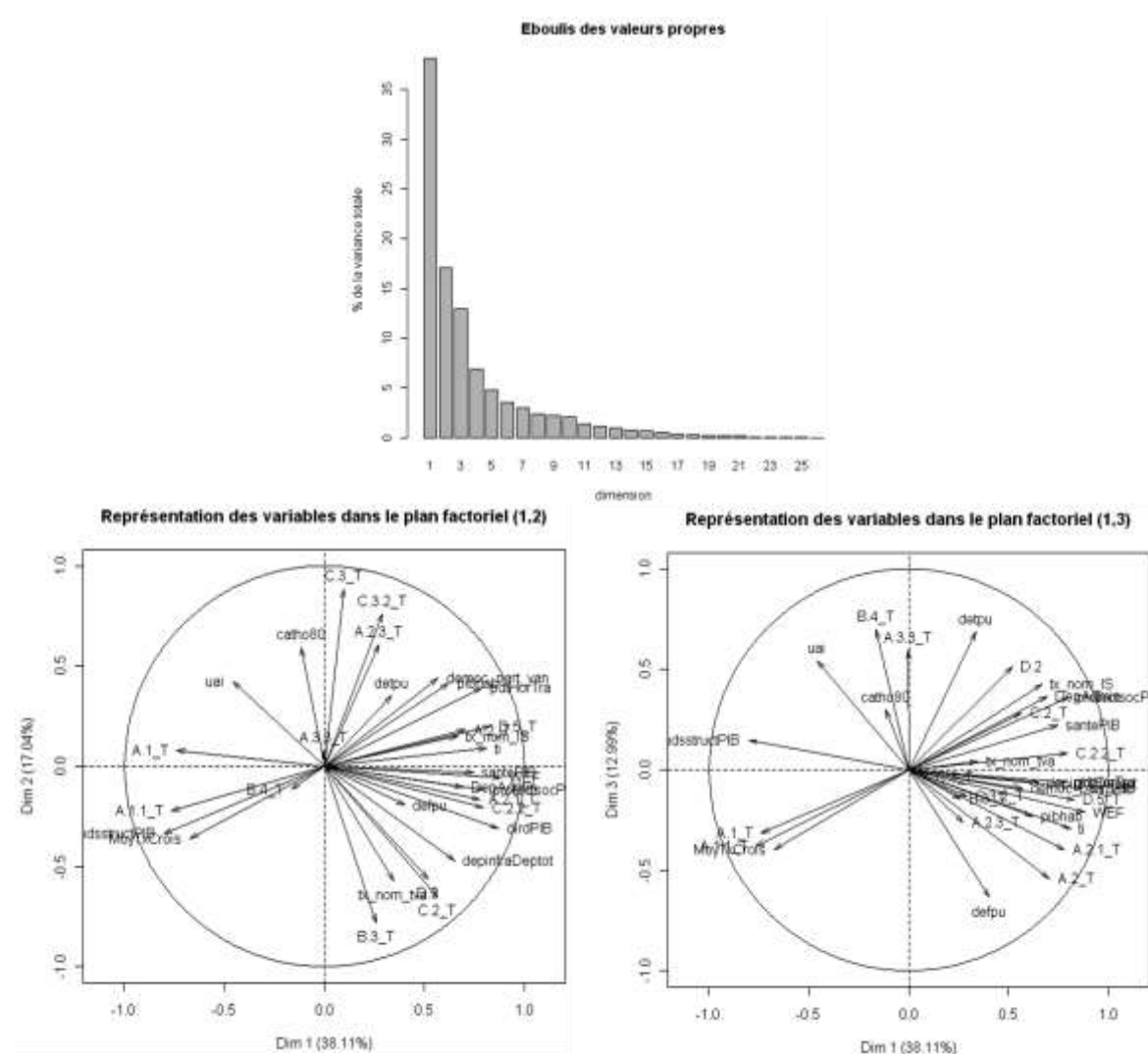
Cartographie des modèles institutionnels et fiscaux européens en 2007

- Groupe 1 : Modèle continental développé (noir)
- Groupe 2 : Modèle oriental/en transition (rouge)
- Groupe 3 : Modèle continental en développement (vert)
- Groupe 4 : Modèle scandinave (bleu foncé)
- Groupe 5 : Modèle libéral (bleu ciel)
- Groupe 6 : Modèle micro-insulaire (violet)

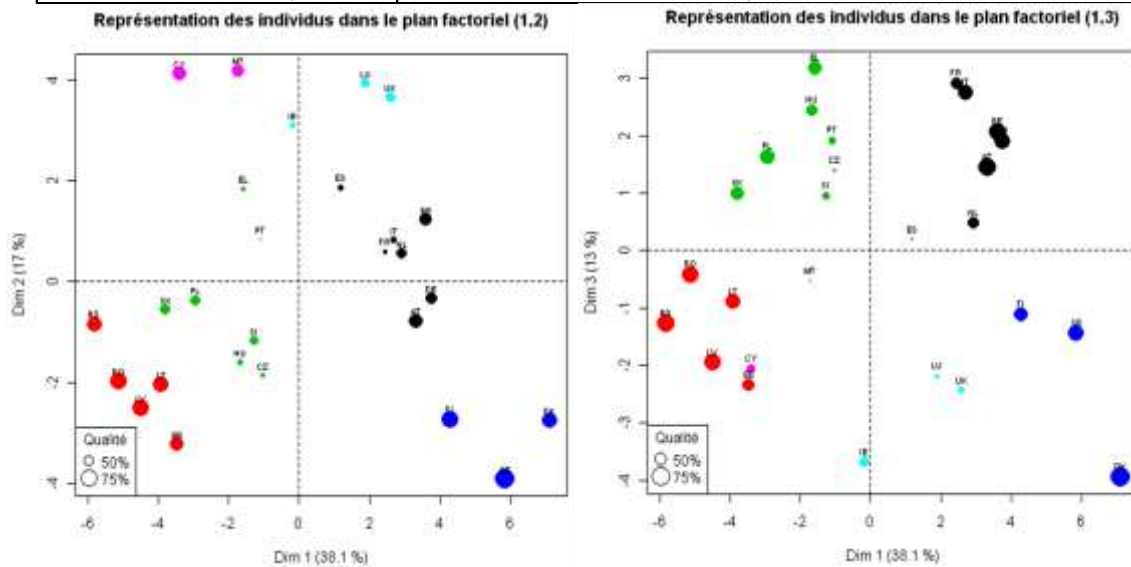


Section 4.3 Retour sur l'hétérogénéité des six modèles institutionnels et fiscaux européens à partir des 32 variables actives pour 2007

Cette section part des 32 variables actives, autrement dit, des 32 variables qui sont apparues les plus clivantes dans les 10 typologies précédentes en 2007. Cette sélection des « meilleures » variables vise à reproduire une ACP-CAH avec un nombre limité de variables, ce qui facilitera l'interprétation des axes factoriels et limitera le « bruit » lié à un trop grand nombre de données. Les résultats ne sont pas différents de ce qui précède et nous mettrons simplement ici les figures des plans factoriels et des représentations des individus.



	Coté négatif	Coté positif
	<i>Premier axe (38% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	fondsstructPIB; A.1.1_T; A.1_T; MoyTxCrois	WEF; dirdPIB; D.5_T; ti; protectsocPIB; C.2.2_T; pdtHorTra; A.2.1_T; santePIB; A.2_T; DepAdmin; tx_nom_IS; depinfraDeptot; pibhab
Thèmes des variables (si possible)		
	<i>Deuxième axe (17% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	B.3_T; C.2_T	C.3_T; C.3.2_T; A.2.3_T
Thèmes des variables (si possible)		
	<i>Troisième axe 13(% de la variance initiale expliquée)</i>	
Variables actives	defpu	B.4_T; detpu
Thèmes des variables (si possible)		



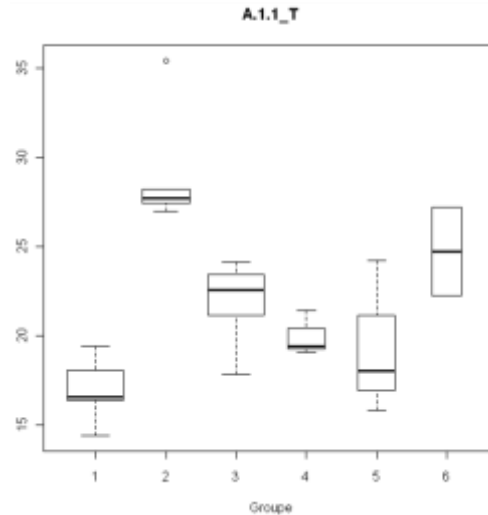
Ce qui nous intéresse est l'analyse des variables clivant le plus les six modèles institutionnels et fiscaux à travers leur représentation, d'abord, sous forme de *boxplot*, puis sous forme de distanciation entre les modèles.

Sous-section 4.3.1 *Boxplot* des variables clivant le plus les six modèles institutionnels et fiscaux

La sélection des données utilisées pour la construction des *boxplot* ci-après repose sur la forte significativité des variables à la caractérisation des modèles fiscaux, basée sur la p-valeur ($\alpha = 1\%$). Par exemple, on remarque sur le *boxplot* de la figure 133 en matière de recettes de TVA, que le groupe 2, modèle oriental en transition, prélève plus de recettes pour ce type d'impôt que les autres modèles. Ce groupe de pays est également très homogène au vue du faible écart interquartile et de la faible amplitude des « moustaches » de la boîte (hormis le point extrême à 35 % qui représente la Bulgarie). Par ordre, décroissant, on trouve le modèle micro-insulaire, puis le modèle continental en développement, avec davantage de dispersion à l'intérieur des groupes. Le quatrième groupe, scandinave, est homogène autour de la médiane de 20 % de recettes issues de la

TVA. Ensuite, le groupe 5, libéral, est très dispersé mais avec une médiane inférieure. Finalement, le groupe 1, continental, apparaît comme un groupe relativement homogène pour ce critère et dont les recettes de TVA représentent la plus faible proportion de PO par rapport aux 5 précédents groupes²⁵².

Figure 133. Part des recettes fiscales de TVA dans le total des recettes fiscales



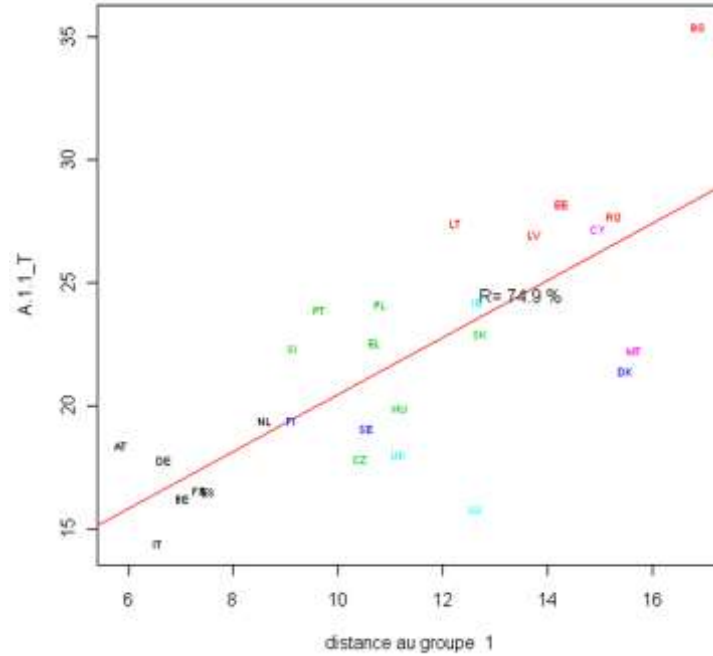
Sous-section 4.3.2 Étude des distances euclidiennes pour les critères les plus discriminants aux modèles institutionnels et fiscaux identifiés

À présent, nous allons sélectionner les variables les plus significatives parmi les 98 variables quantitatives utilisées pour l'année 2007, à l'image de notre analyse précédente à partir des *boxplot*. Mais, l'intérêt de l'analyse repose moins cette fois sur la dispersion des individus ou sur l'homogénéité des groupes de pays, que sur l'ordonnement des groupes entre eux, relativement à une variable déterminante. En outre, cette approche permet d'identifier le sens de corrélation entre une variable et la constitution des groupes. Ainsi, par exemple, la variable des taxes indirectes de TVA nous permet de distinguer un modèle continental développé qui utilise peu la TVA (inférieur à 19,4 %) tandis qu'à l'opposé le modèle oriental en transition se caractérise par un fort recours à la TVA de la Lettonie (26,9 %) à la Bulgarie (35,4 %) (cf. figure 134). Les modèles micro-insulaire et continental en développement occupent une position intermédiaire. Le modèle scandinave (Danemark, Finlande, Suède) fait un usage modéré de la TVA aux alentours de 20 %. En revanche, le modèle libéral est très dispersé avec le Luxembourg à 15,8 %, le RU à 18 % et l'Irlande à 24,2 %. Cette variable joue positivement, autrement dit, plus on s'éloigne du

²⁵² Comme pour le Chapitre 3, nous mettons en annexe l'ensemble des autres *boxplots*.

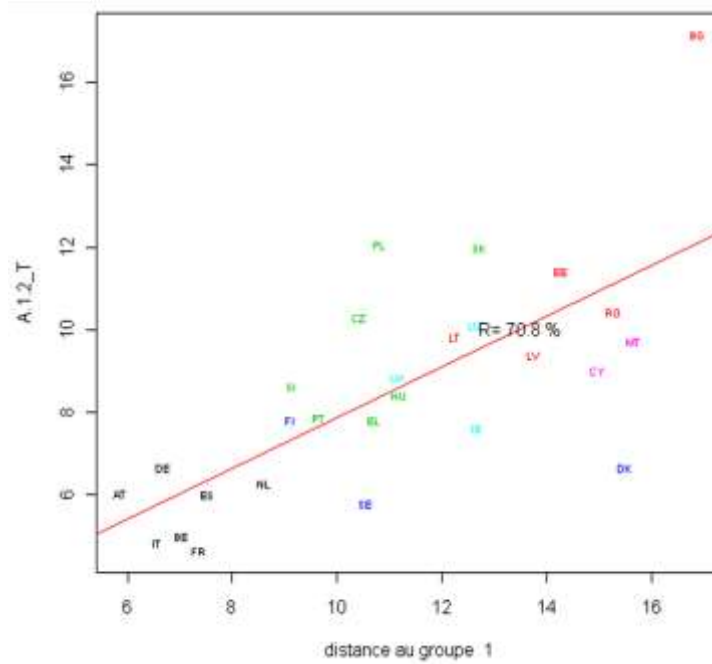
modèle continental, plus la probabilité est grande que la part de recettes des TVA en % des PO soit importante, disons supérieure à 20 %.

Figure 134. Discrimination du modèle continental par rapport aux autres modèles à partir de la part des taxes indirectes de TVA dans le total des recettes fiscales



La hiérarchie précédente est plus ou moins respectée en matière de droits d'accises et d'autres taxes à la consommation (cf. figure 135 et 136). Le modèle continental est toujours celui qui prélève le moins dans ce domaine avec 4,6 % en France et 6,7 % en Allemagne. Il est suivi du modèle scandinave entre 5,8 (Suède) et 7,8 % (Finlande). On trouve ensuite le modèle continental en développement et le modèle libéral avec une dispersion importante des ratios entre 7,6 % en Irlande et 12 % en Pologne. Vient ensuite le micro-insulaire et le modèle oriental en transition avec des ratios élevés compris entre 9 % (Chypre) et 17,2 % (Bulgarie).

Figure 135. Discrimination du modèle continental par rapport aux autres modèles à partir de la part des taxes indirectes de droit d'accises et d'autres taxes à la consommation en % du total des recettes fiscales



L'analyse en termes de consommation confirme les résultats précédents (cf. figure 136). Nous ne nous attarderons pas sur cette variable qui agrège les deux précédentes. Nous relèverons toutefois qu'en matière de consommation, de TVA, de droits d'accises et d'autres taxes à la consommation, les Pays-Bas, qui sont classés au sein du groupe continental développé, sont très proches du groupe scandinave. Il sera intéressant de relever les variables qui ont fait la différence en matière de classification pour ce pays qui se situe à mi-chemin entre deux modèles.

Figure 136. Discrimination du modèle continental par rapport aux autres modèles à partir des taxes à la consommation en % du total des recettes

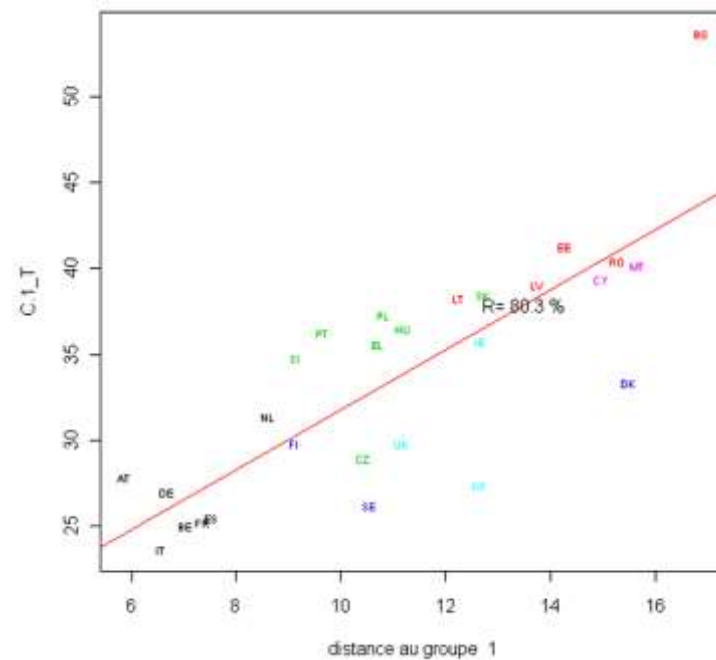
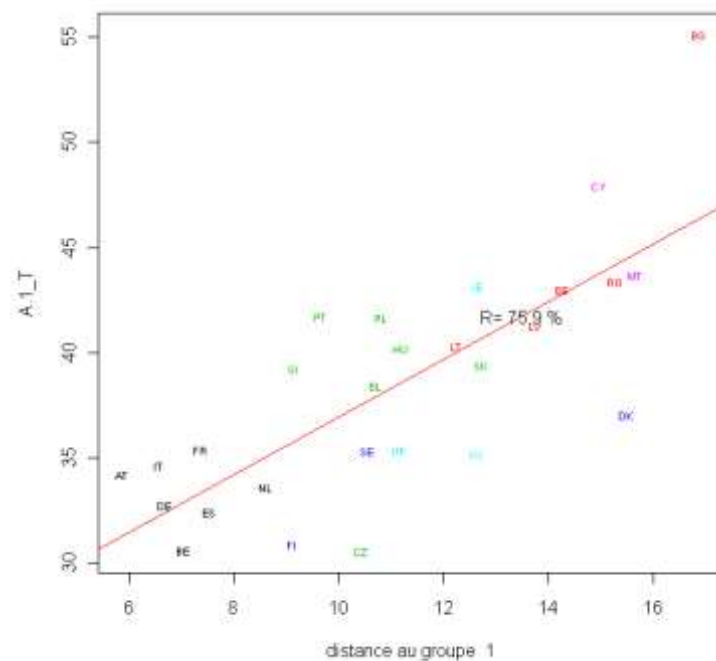


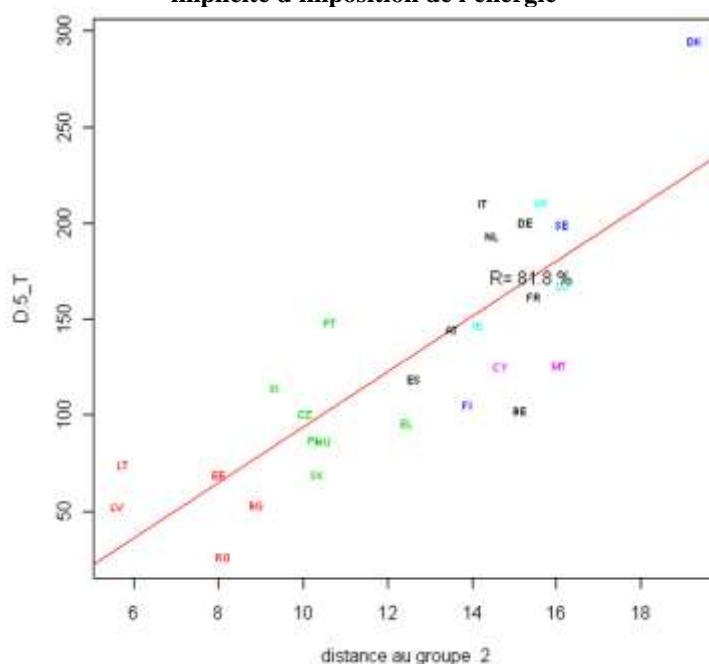
Figure 137. Discrimination du modèle continental par rapport aux autres modèles à partir des taxes indirectes en % du total des recettes fiscales



On retrouve logiquement cet ordonnancement entre les modèles en matière de ratios de taxes indirectes en % des recettes fiscales totales (cf. figure 137). La Bulgarie est la championne européenne en matière de taxes indirectes avec un ratio de 55 % des PO. On note que même s'ils ne font pas partie du modèle continental développé, la République Tchèque (modèle continental en développement) et la Finlande (modèle scandinave) font partie des États membres avec le plus faible ratio de taxes indirectes, respectivement 30,5 et 30,8 %.

Les taux implicites d'imposition de l'énergie (cf. figure 138) ont déjà été analysés dans le chapitre 3. Il n'y a pas de changements dans la hiérarchie des groupes malgré certaines réorganisations dans les appartenances des États membres. Ainsi, le modèle danois se transforme en modèle scandinave avec l'ajout de la Finlande et la Suède qui quittent le modèle continental développé. Par conséquent, si le Danemark conserve le *leadership* européen en matière de taux implicite d'imposition de l'énergie, son groupe d'appartenance est très hétérogène du point de vue de cette variable avec des taux qui vont du simple au triple. Les autres changements sont mineurs puisque Chypre et Malte, auparavant au sein du modèle libéral, deviennent un groupe micro-insulaire autonome. Le groupe continental en développement perd deux membres, le Luxembourg et les Pays-Bas, dont on a vu préalablement qu'ils suscitaient des questions en termes d'appartenance au modèle continental en développement. Avec cette nouvelle typologie, le Luxembourg rejoint le modèle libéral tandis que les Pays-Bas rejoignent le modèle continental développé, ce qui est cohérent déjà au regard de la variable présentement étudié, le taux implicite d'imposition de l'énergie.

Figure 138. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir du taux implicite d'imposition de l'énergie



La nouvelle classification permet d'accroître la cohérence (par rapport aux schémas de pensée classique) puisque les modèles scandinave et libéral sont clairement ceux qui utilisent le plus les taxes directes. (cf. figure 139 et 140) Viennent ensuite, les modèles micro-insulaire et continental développé tandis que les modèles continental en développement et oriental en transition sont loin derrière.

Figure 139. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir des taxes directes en % du total des recettes fiscales

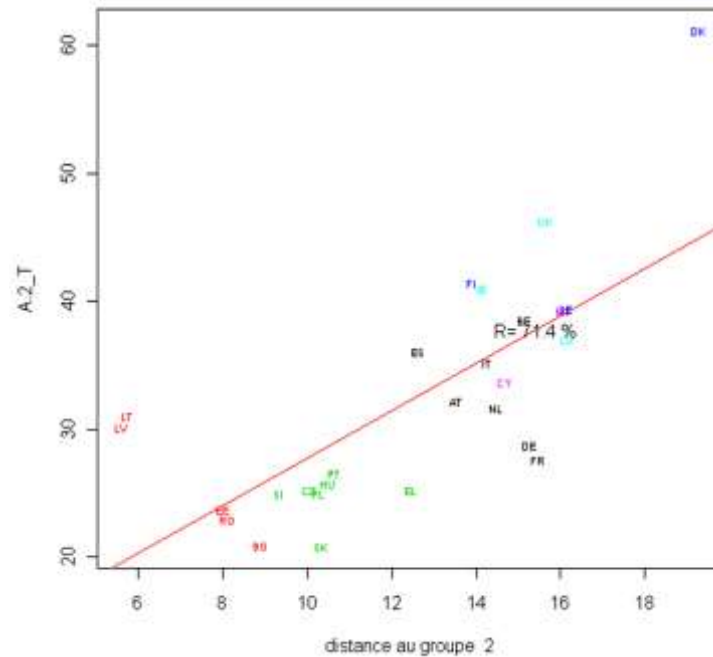
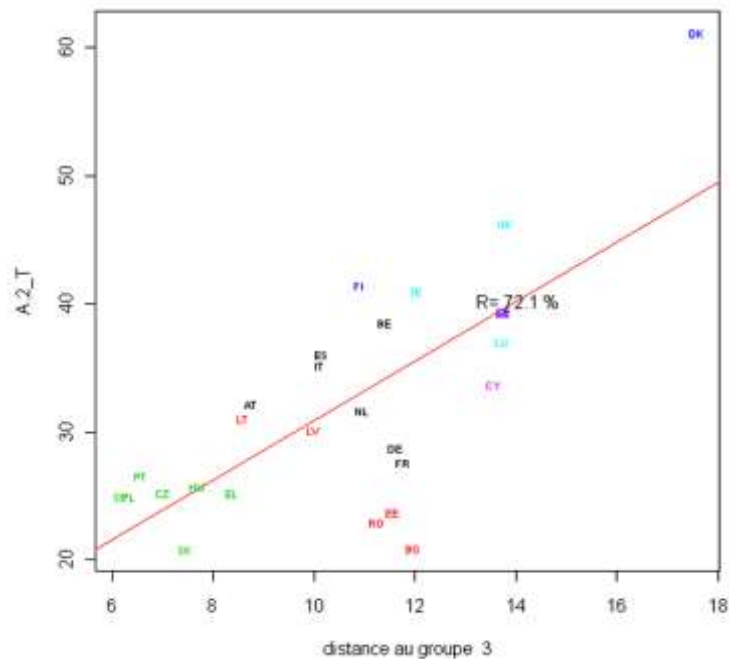


Figure 140. Discrimination du modèle continental en développement par rapport aux autres modèles à partir des taxes directes en % du total des recettes fiscales

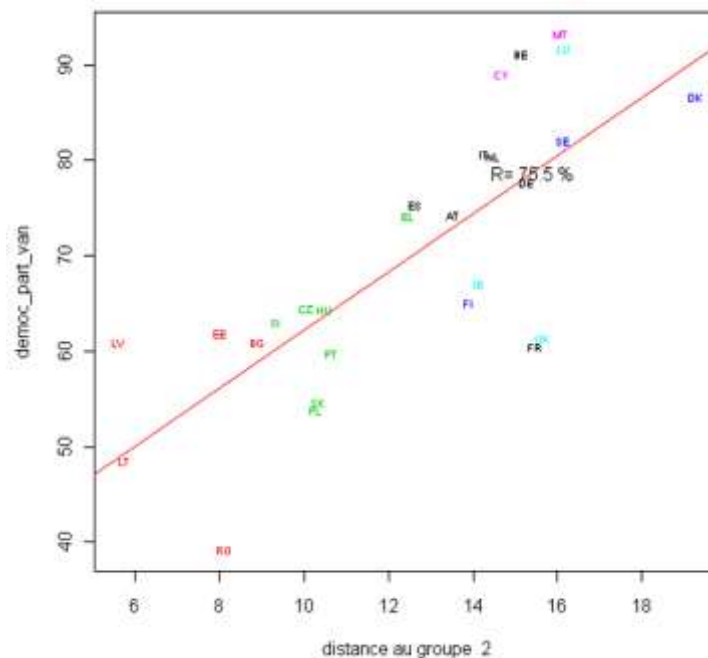


La variable suivante exprime le taux de participation aux élections législatives (cf. figure 141). L'ensemble des États membres de l'UE étant des régimes parlementaires à des degrés divers, nous considérons cette variable comme une approximation de la conscience ou de la vitalité démocratique d'un pays, dont on sait qu'il n'est pas sans influence sur la structuration des fiscalités nationales. On remarque que les taux de participation sont très faibles au sein du modèle oriental en transition et dans le modèle continental en développement. La Grèce qui appartient à ce dernier modèle fait figure d'exception avec

un taux de 74 % contre une fourchette de 39,2 à 64,5 % pour les autres membres des deux modèles précités. Dans une position intermédiaire mais avec une forte hétérogénéité, les modèles libéral et continent développé voient leurs taux de participation s'étaler de 60 % en France à 91,7 % au Luxembourg. En revanche, à l'extrémité du spectre, les modèles scandinave et micro-insulaire sont compris entre respectivement 65-86,6 % et 89-93,3 %.

Enfin, si on considère l'âge de la démocratie parlementaire comme étant le facteur²⁵³ qui explique le mieux la classification des États membres pour cette variable, alors on constate qu'il y a deux exceptions majeures : le RU et la France dont les taux sont médiocres alors qu'ils s'agit des plus vieilles démocraties parlementaires d'Europe.

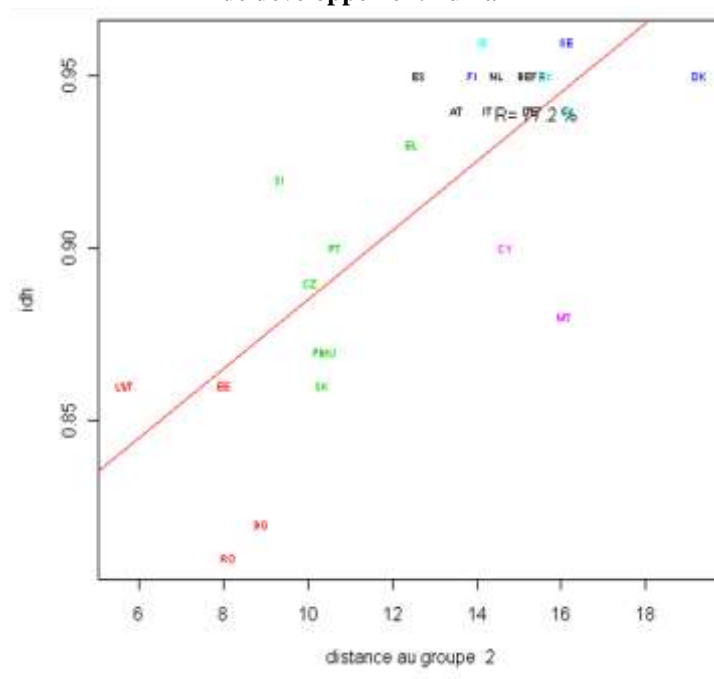
Figure 141. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir du taux de participation aux élections législatives



L'IDH est un indicateur construit afin d'évaluer le niveau de développement économique et social d'un pays. Notre typologie révèle une hiérarchie évidente entre les modèles en retard de développement comme le modèle oriental, puis le modèle continental en développement et le modèle micro-insulaire d'une part et d'autre part, les modèles matures tels que le modèle scandinave, le modèle libéral et le modèle continental développé (cf. figure 142).

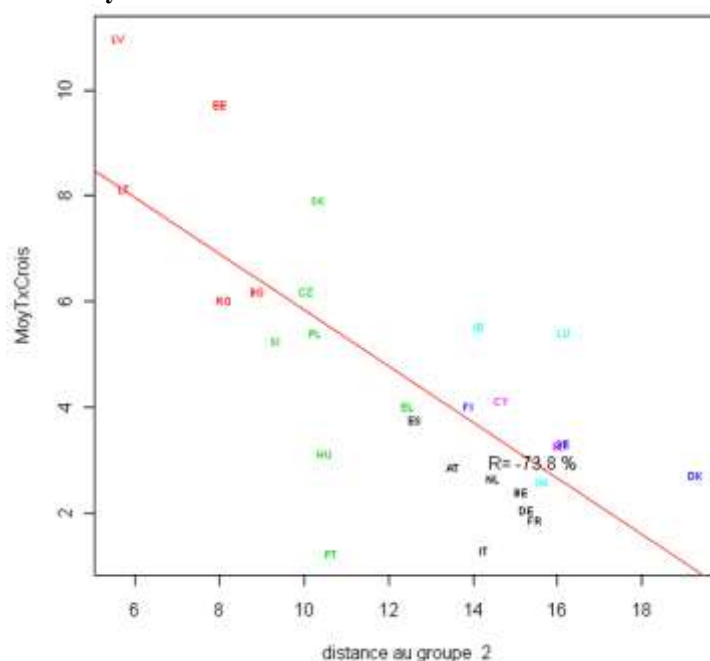
²⁵³ Compris au sens non pas d'usure mais de stimulation du débat public et des automatismes civiques.

Figure 142. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir de l'indice de développement humain



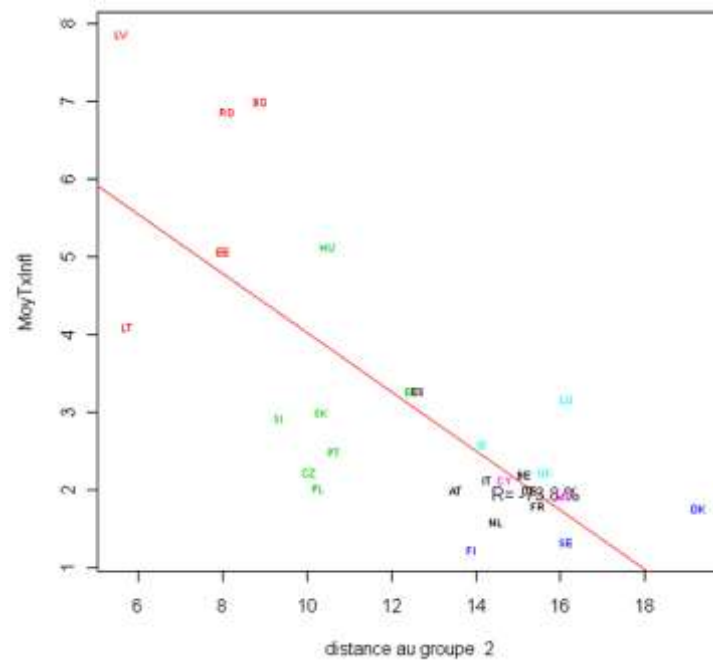
En termes de performances macroéconomiques de croissance, la hiérarchie est complètement inversée par rapport à l'IDH. Le modèle oriental en transition connaît les plus forts taux de croissance, entre 6 et 11 % du PIB, grâce à un processus de rattrapage économique considérable sur la période de (pré)adhésion à l'UE (cf. figure 143). La disparité est plus grande au sein du modèle continental en développement puisqu'avec des taux de croissance élevés compris entre 8 et 4 % en Slovaquie, en République Tchèque, en Pologne, en Slovénie et en Grèce, ce modèle inclut également la Hongrie au taux modéré de 3,1 % et au plus mauvais taux de croissance de l'UE avec 1,2 % au Portugal. Finalement, si l'ensemble des modèles qui restent obtiennent des performances très moyennes, on notera que les modèles micro-insulaire et scandinave font relativement mieux que le modèle continental développé. Le modèle libéral est difficile à classer dans la mesure où la position médiocre du RU contraste avec les taux de croissance jaloués de l'Irlande (5,5 %) et du Luxembourg (5,4 %).

Figure 143. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir de la moyenne trisannuelle des taux de croissance du PIB



Logiquement, le modèle oriental en transition est également celui qui connaît les plus forts taux d'inflation (effet Bela-Balassa) avec compris entre 4 et 8 %, tandis que le modèle continental en développement se situe entre 2 et 5 % (cf. figure 144). Si l'ensemble des autres États membres de l'UE ont un taux d'inflation inférieur ou proche de 2 % comme le souhaite la BCE, il est intéressant de relever que l'Irlande et le Luxembourg dont les performances en termes de croissance étaient supérieures à leurs partenaires ouest-européens, ont également des taux d'inflation très légèrement supérieurs avec respectivement 2,6 et 3,1 %.

Figure 144. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir de la moyenne trisannuelle des taux d'inflation



En fonction de l'indice de compétitivité globale construit par le *World Economic Forum*, on constate que le modèle scandinave est très nettement le modèle le plus compétitif (cf. figure 145 et 146). Il est suivi par le modèle continental développé (hormis l'Espagne et l'Italie), puis par le modèle libéral. Enfin, si le modèle oriental en transition (en particulier la Bulgarie) apparaît comme le modèle le moins compétitif selon cette variable, les modèles continental en développement (notamment la Grèce) et micro-insulaire occupent une position moyenne voire peu compétitive.

Figure 145. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir de l'indice de compétitivité globale du WEF

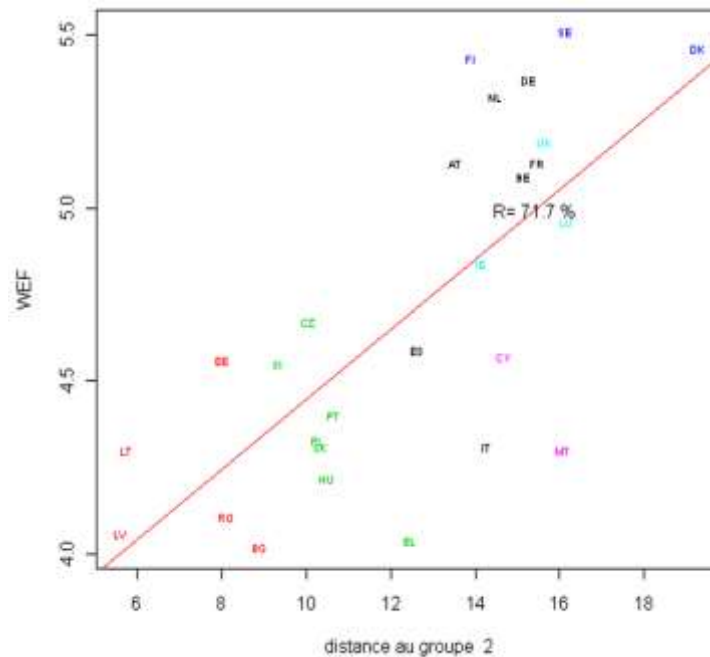
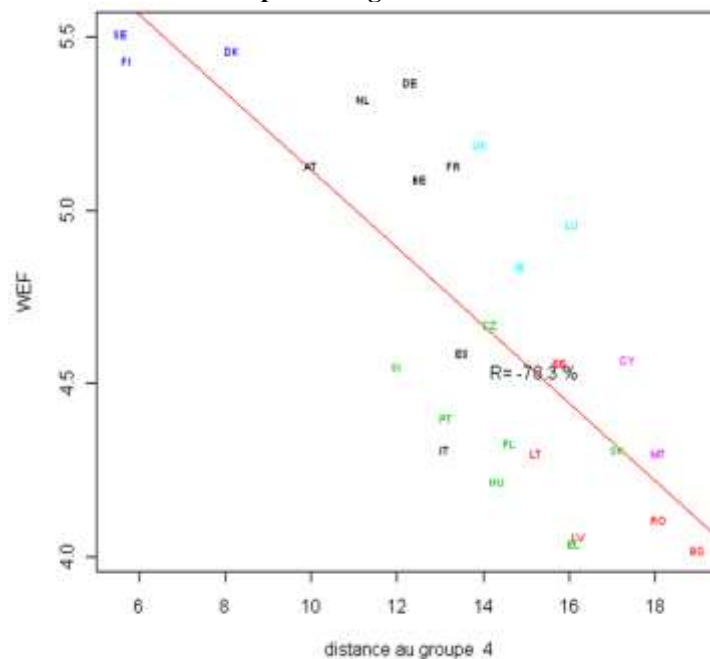


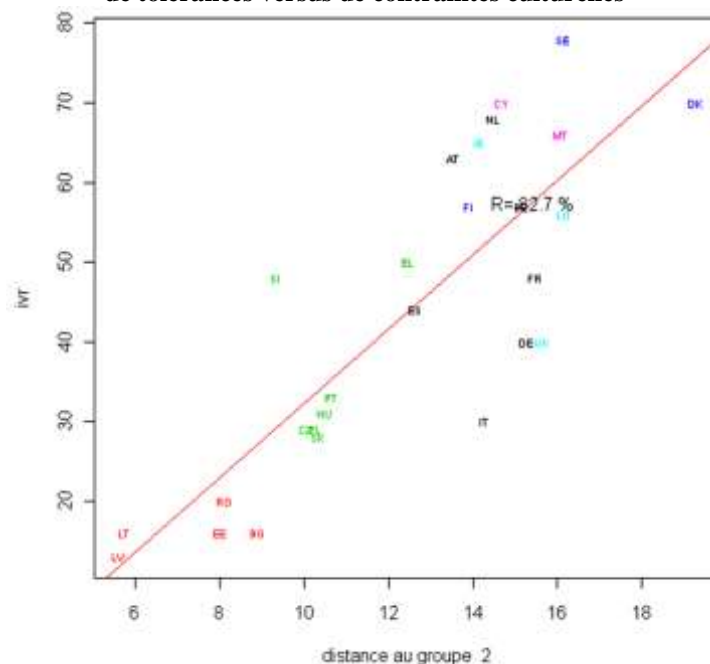
Figure 146. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir de l'indice de compétitivité globale du WEF



L'indice de tolérance est particulièrement difficile à interpréter puisque les modèles scandinave, micro-insulaire et libéral obtiennent les meilleurs scores en termes de tolérances culturelles (religieuses, morales, sexuelles...), tandis que les modèles oriental en transition et continental en développement apparaissent comme les plus culturellement contraints par des normes sociales (religion, famille, traditions) (cf. figure 147). Néanmoins, comme nous savons par ailleurs que l'incivisme (fiscal notamment) est plus fortement condamné dans les pays scandinaves et libéral quand dans les pays oriental en

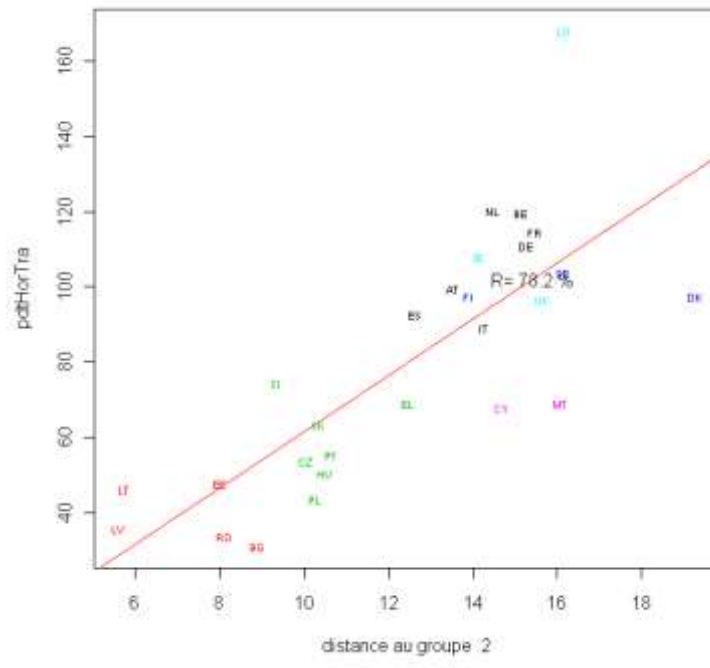
transition, continental développé et en développement, il est difficile d'aller plus loin dans ce domaine.

Figure 147. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir de l'indice de tolérances versus de contraintes culturelles



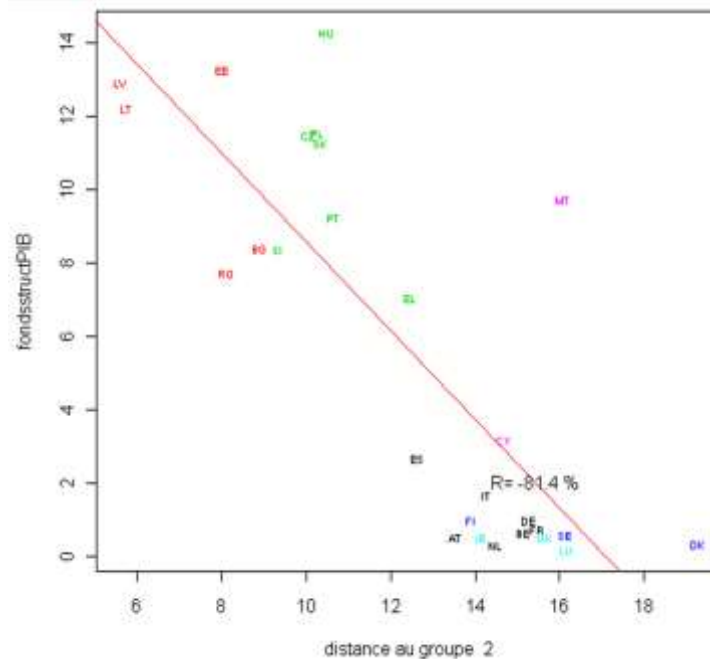
Par rapport à l'indice base 100 de la productivité horaire travaillée de l'UE15, le modèle oriental en transition est le moins productif avec indice autour de 40, suivi du modèle continental en développement avec un indice autour de 60 (cf. figure 148). On trouve ensuite le modèle micro-insulaire compris en 60 et 70 tandis que le modèle continental développé se partage entre des pays moins productif (inférieur ou égal à 100) comme l'Italie, l'Espagne et l'Autriche, tandis que les Pays-Bas, la Belgique, la France et l'Allemagne sont plus productif que la moyenne de l'UE15 avec des indices compris entre 111 et 120. Le modèle scandinave se positionne à la moyenne avec des indices avoisinant les 100. Finalement, le modèle libéral est hétéroclite avec le RU au-dessous de la moyenne de l'UE15 à 96, l'Irlande au-dessus avec 107 et le Luxembourg grim pant à 168.

Figure 148. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir de la productivité horaire du travail



Les modèles oriental en transition et continental en développement sont, sans surprise, les plus importants bénéficiaires des fonds structurels européens en % de leur PIB, devant le groupe micro-insulaire et loin devant les modèles continental développé, libéral et scandinave (cf. figure 149).

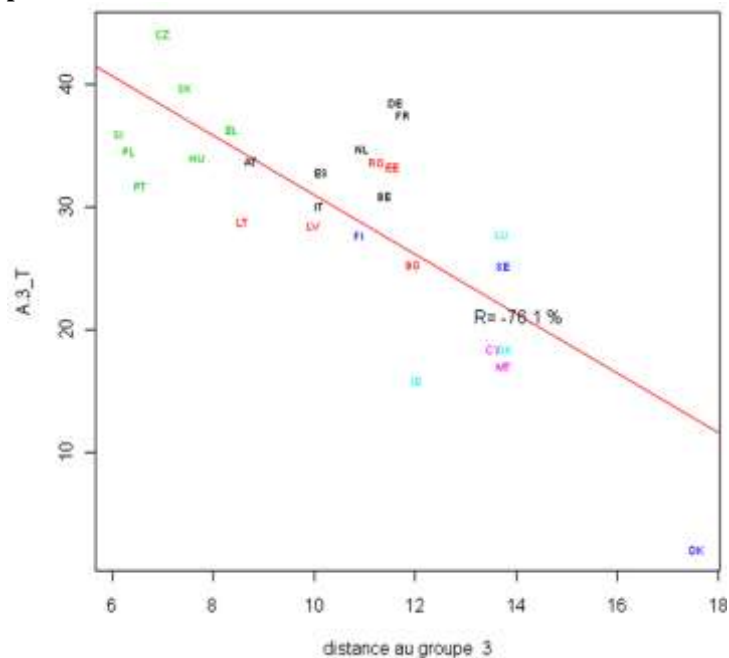
Figure 149. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir de la part des fonds structurels reçus en % du PIB



Les modèles continental en développement et continental développé ont la particularité de prélever de lourdes cotisations sociales (compris entre 30 et 44,2 %), relativement aux

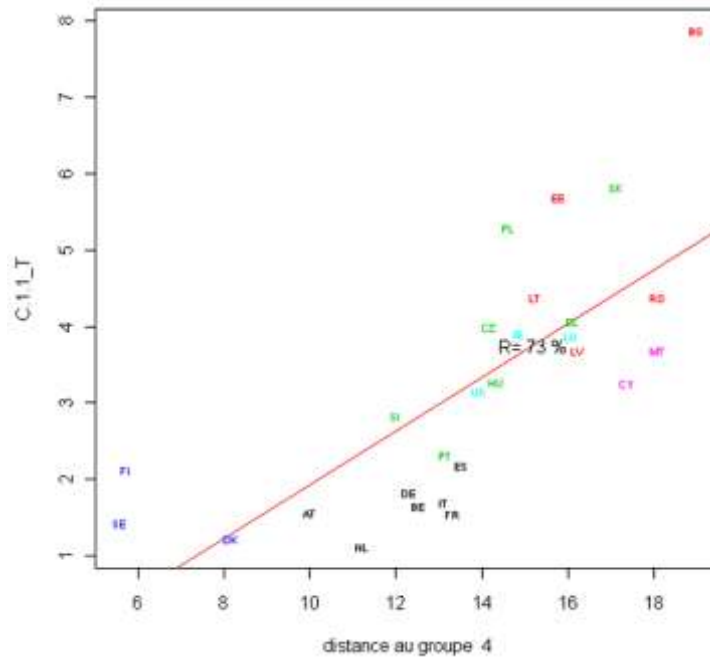
modèles scandinaves, libéral et micro-insulaire (tous compris entre 27,7 et 15,8 %, hors Danemark à 2 %). Enfin, le groupe oriental en transition est un groupe intermédiaire compris entre 25,3 et 36,6 % (cf. figure 150).

Figure 150. Discrimination du modèle continental en développement par rapport aux autres modèles à partir des cotisations sociales en % du total des recettes fiscales



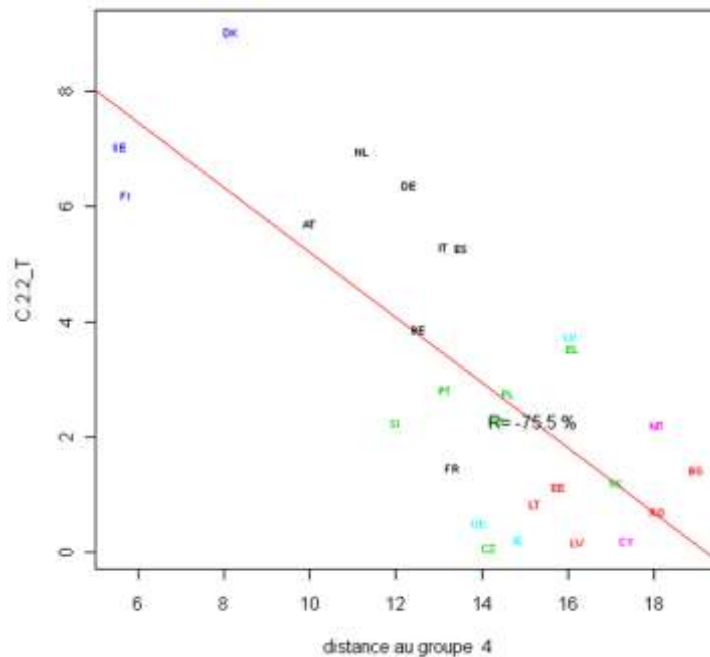
La part des recettes prélevées sur les alcools et les tabacs est très faible au sein du modèle scandinave avec à un maximum de 2,1 % des PO en Finlande et au sein du modèle continental développé avec un maximum de 2,2 % (cf. figure 151). Néanmoins, cette faiblesse relative par rapport aux autres pays ne traduit pas forcément de plus faibles taux d'imposition dans ces pays. Elle peut être le reflet d'une moindre consommation de ces produits. Une autre explication, qui nous semble plus déterminante consiste à rappeler que même si les montants en jeu sont les mêmes entre les différents modèles, le modèle scandinave prélevant relativement plus de recettes fiscales au total grâce aux taxes directes notamment, la part des taxes à la consommation sur les tabacs et les alcools est nécessairement plus réduite. Ainsi, des pays à faible niveau de fiscalité globale tels que les membres du modèle oriental en transition, sont ceux qui obtiennent les ratios les plus élevés compris entre 3,7 et 7,9 % des PO. Les modèles continental en développement, micro-insulaire et libéral se situent globalement dans une position intermédiaire autour de 3-4 %.

Figure 151. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des taxes à la consommation sur les tabacs et les alcools en % du total des recettes fiscales



Les travailleurs indépendants apparaissent relativement bien taxés au sein du modèle scandinave, entre 6,2 et 9 % des PO, ainsi qu’au sein du modèle continental développé, entre 3,9 et 7 % des PO, à l’exception notable de la France (1,46 %) (cf. figure 152). Aucune hiérarchie et aucune homogénéité ne se dégage de l’étude des autres modèles qui se situent tous à un très faible niveau compris entre 0 et 3,8 %.

Figure 152. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des taxes sur le travail des non-employés en % du total des recettes fiscales



Lorsqu'on s'intéresse aux taxes sur le travail en général, l'image des systèmes fiscaux est légèrement différente. Si on retrouve le modèle scandinave (notamment la Suède) en tête de l'UE, on voit que le modèle continental développé (avec l'Autriche et l'Allemagne notamment) n'a rien à lui envier avec des ratios proche de 55 % des PO (cf. figure 153 et 154). Dans ce groupe de pays, seule l'Espagne fait figure de pays libéral puisque son ratio avoisine les 45 % seulement. Par ailleurs, le modèle libéral obtient des ratios compris entre 34 et 41,8 %. Seul le groupe micro-insulaire fait mieux en la matière avec des ratios de 26-27 %. Dans une position intermédiaire le modèle continental en développement et le modèle oriental en transition sont éparpillés avec des pays taxant fortement le travail (Slovénie et Estonie à respectivement 51,5 et 50,8) et d'autres peu (Pologne et Bulgarie à respectivement 38,6 et 31,6).

Figure 153. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des taxes sur le travail en % du total des recettes fiscales

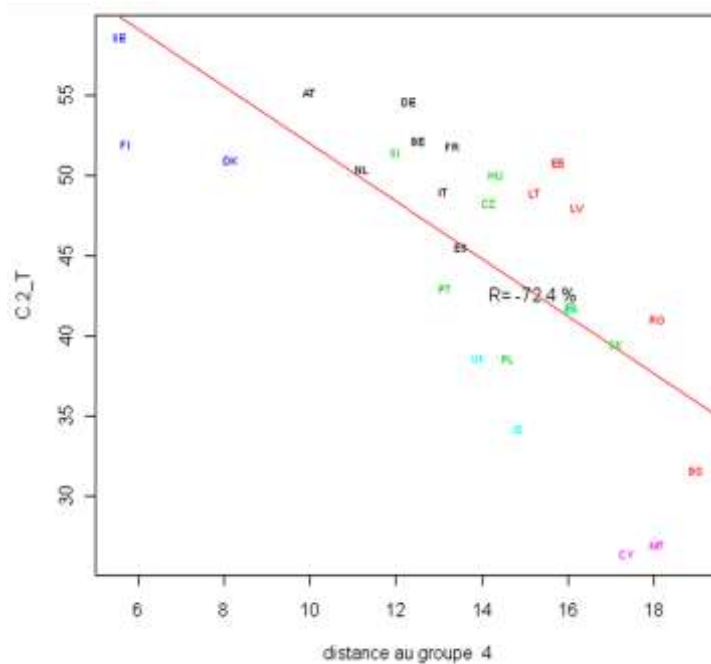
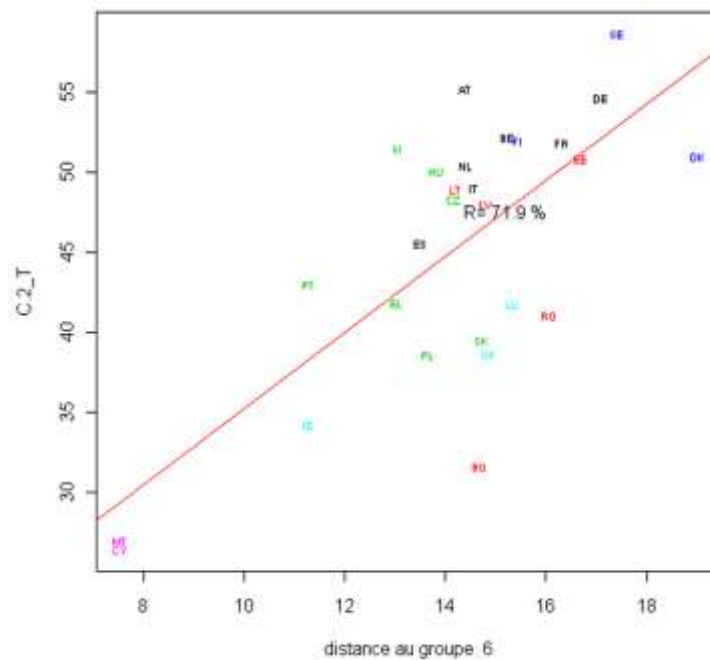


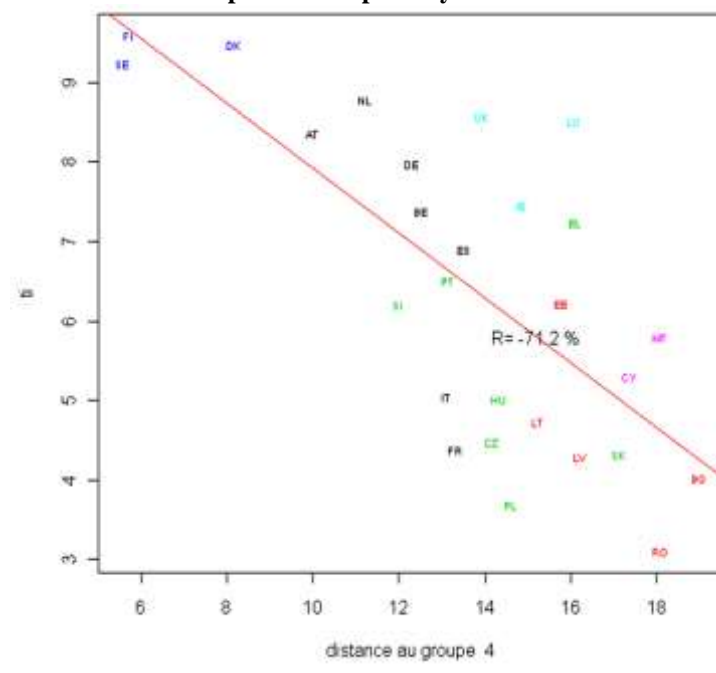
Figure 154. Discrimination du modèle micro-insulaire par rapport aux autres modèles à partir des taxes sur le travail en % du total des recettes fiscales



Selon l'indice de corruption²⁵⁴ construit par *Transparency International*, le modèle scandinave est le moins corrompu (ou le plus transparent avec 9 sur 10) relativement aux modèle libéral et continental développé (7-9 sur 10) (cf. figure 155). Néanmoins, pour ce dernier, l'Italie et la France sont très mal notées (entre 4 et 5 sur 10). Viennent ensuite les modèles continental en développement, micro-insulaire et oriental en transition (entre 3 et 7 sur 10). Il est frappant de voir que la Grèce fait beaucoup mieux que la France et l'Italie avec une note supérieure à 7. Nous devons considérer ces indices synthétiques avec précautions puisqu'ils reposent sur une méthodologie complexe d'agrégation et de pondérations de sous-indicateurs qui est discutable. Comme pour les indices culturels, la réduction quantitative d'un phénomène qualitatif est particulièrement périlleuse et nous incite à la prudence dans la manipulation de telles données.

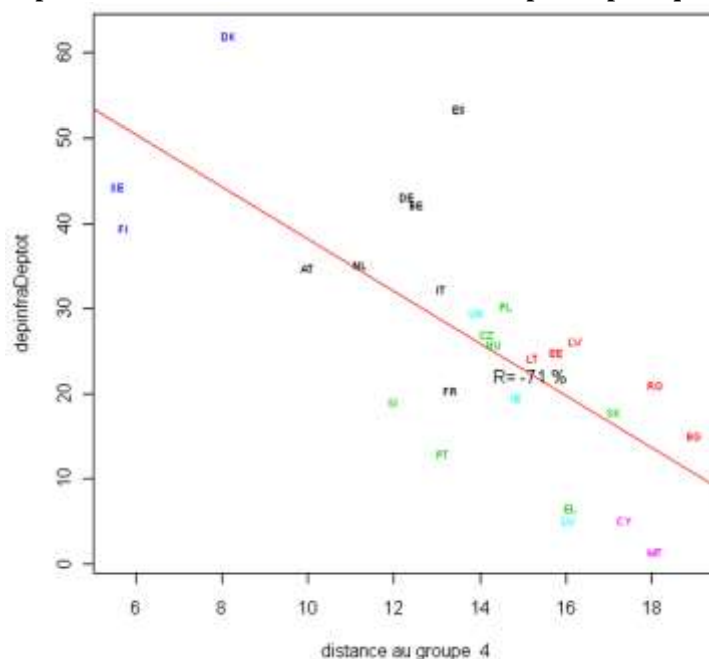
²⁵⁴ Qui est davantage un indice de transparence.

Figure 155. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir de l'indice de corruption Transparency International



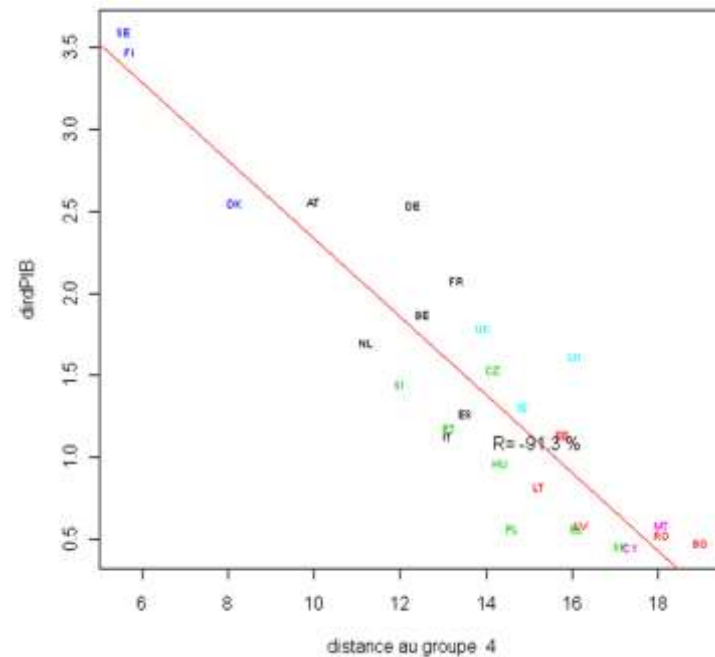
Les modèles scandinaves et continental développé sont ceux dont la part des dépenses infranationales en % du total des dépenses publiques est la plus forte compris entre 32,3 et 62,1 % (cf. figure 156). La France constitue l'exception du modèle continental développé puisque le ratio ne dépasse pas 20,4 %. C'est d'ailleurs à ce niveau intermédiaire de décentralisation des dépenses publiques que l'on retrouve les modèles libéraux, continental en développement et oriental en transition (entre 10 et 30 %). La Grèce et le Luxembourg font exception avec des ratios inférieurs à 6,6 et 5,1 %. Le modèle micro-insulaire centralisé ferme la marche avec des ratios extrêmement faibles de 5,1 à 1,4 %.

Figure 156. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des dépenses infranationales en % du total des dépenses publiques



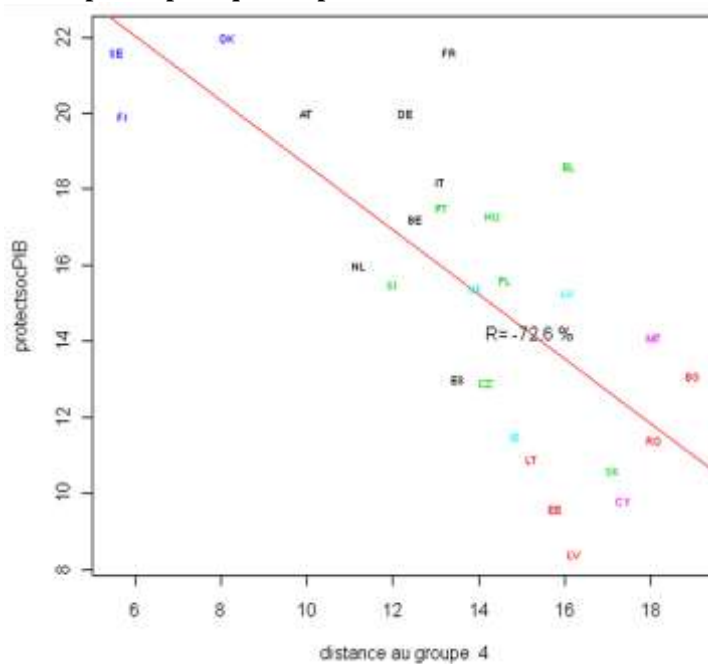
Le modèle scandinave a la particularité d'être un investisseur important dans la R&D en % du PIB (autour de 3,5 % pour la Suède et la Finlande et 2,5 % pour le Danemark) (cf. figure 157). Le modèle continental développé fait moins bien avec des ratios compris entre 1,1 % en Italie et 2,5 % en Autriche et en Allemagne. Puis, vient le modèle libéral qui consacre entre 1,1 et 1,8 % de son PIB à la R&D. Au-delà de la République Tchèque (1,5 %), de la Slovénie (1,4 %) et du Portugal (1,2 %) du côté du modèle continental en développement, et de l'Estonie (1,1 %) du côté du modèle oriental en transition, l'ensemble des autres membres de ces modèles ainsi que le modèle micro-insulaire consacrent moins de 1 % de leur PIB aux dépenses de R&D.

Figure 157. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des dépenses intérieures de R&D en % du PIB



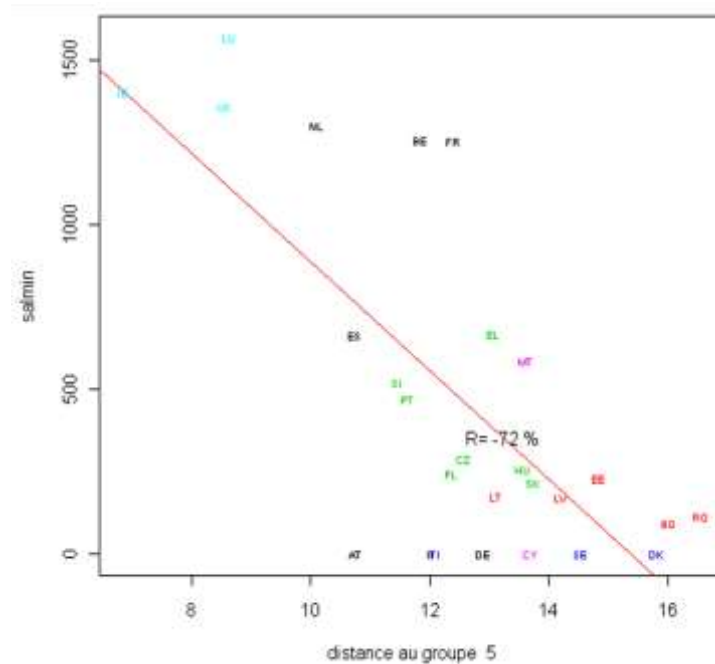
Le modèle scandinave est également celui qui consacre la plus grande part de son PIB à des dépenses publiques de protection sociale (entre 20 et 22 %) (cf. figure 158). Si la France, l’Autriche et l’Allemagne se situent également dans cette fourchette, le modèle continental développé est beaucoup plus dispersé avec les Pays-Bas à 16 % et l’Espagne à 13 % par exemple. À l’autre bout du spectre, on trouve les modèles oriental en transition et micro-insulaire qui consacrent entre 8 et 14 % de leur PIB en dépenses publiques de protection sociale. La position intermédiaire est occupée par les modèles libéral et continental en développement compris entre 10,6 et 18,6 % du PIB.

Figure 158. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des dépenses publiques de protection sociale en % du PIB



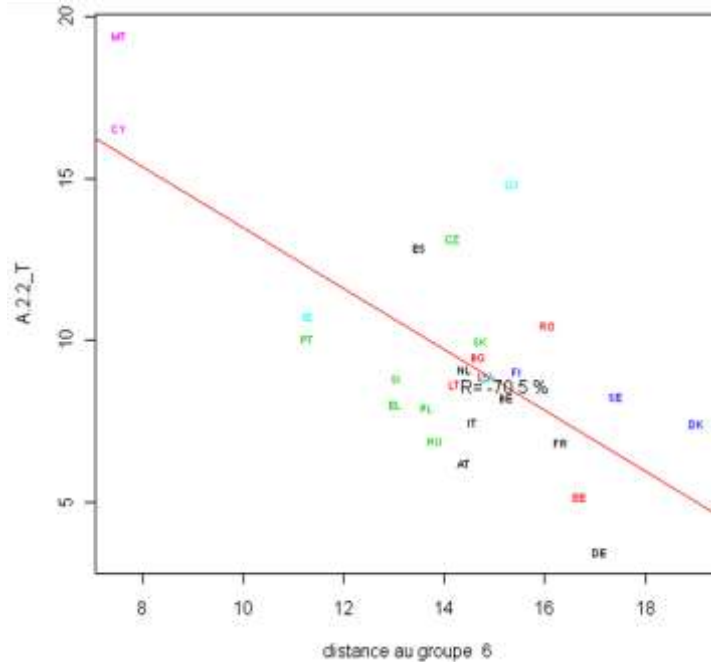
En termes de salaire minimum, l'analyse ne s'intéresse qu'au salaire minimum négocié sur une base nationale ce qui exclu pour de nombreux pays les salaires minimums négociés par branche d'activité. Néanmoins, ce mode centralisé d'intervention des pouvoirs publics est présent dans une majorité d'États membres, ce qui nous laisse une marge d'appréciation. Paradoxalement, c'est le modèle libéral qui possède les niveaux les plus élevés de salaire minimum, aux alentours de 1500 euros mensuels, à l'opposé du modèle scandinave qui n'a pas de salaire minimum national (cf. figure 159). On peut également opposer le modèle libéral au modèle oriental en transition dont les salaires minimums avoisinent au maximum 230 euros mensuels (Estonie). Le modèle continental en développement occupe une position intermédiaire avec des salaires minimums compris entre 217 (Slovaquie) et 668 euros (Grèce). On remarquera enfin que le modèle continental développé se partage entre des pays sans salaire minimum national (Allemagne, Autriche, Italie) et des pays à forts salaires minimums (Pays-Bas, Belgique, France), entre 1254 et 1300 euros mensuels, mais inférieurs à ceux du modèle libéral.

Figure 159. Discrimination du modèle libéral par rapport aux autres modèles à partir des salaires minimums



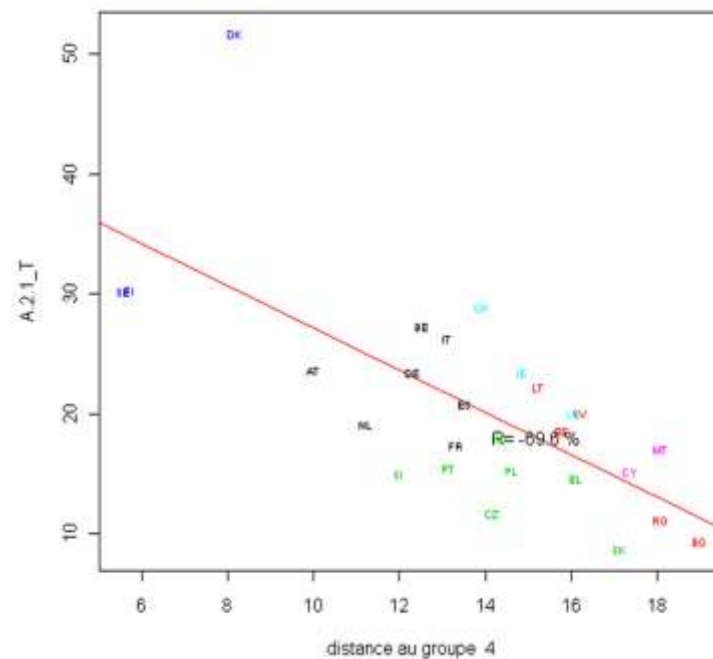
Le modèle micro-insulaire se singularise par un part considérable de recettes provenant de l'imposition des revenus des sociétés (16,6 et 19,4 % des PO) (cf. figure 160). Ces deux paradis fiscaux sont rejoints par le Luxembourg (14,8 %) et l'Irlande (10,7 %), deux paradis fiscaux du modèle libéral également. Seuls quatre États-membres font aussi bien, il s'agit de la République Tchèque à 13,1 % et du Portugal à 10 % (modèle continental en développement), de l'Espagne avec 12,9 % (modèle continental développé) et de la Roumanie avec 10,5 % (modèle oriental en transition). L'ensemble des autres États membres est compris entre 5 et 10 % sans qu'une cohérence entre les modèles puisse être révélée. Remarquons seulement que l'Allemagne constitue une exception avec ses 3,46 % d'IS dans le total des PO, en raison des techniques d'incorporation en revenus du travail comme nous l'avons souligné dans le chapitre 2.

Figure 160. Discrimination du modèle micro-insulaire par rapport aux autres modèles à partir des taxes directes sur le revenu des sociétés en % du total des recettes fiscales



Les variables suivantes sont ajoutées à l'analyse malgré une moins bonne corrélation ($R < 70\%$) car elles nous semblent pertinentes pour notre sujet. Le modèle scandinave se caractérise par une forte proportion de recettes fiscales issues de l'IRP (entre 30 et 51,8 %) (cf. figure 161). Les modèles continental développé et libéral sont relativement homogènes et ils sont compris dans une fourchette d'environ 20 à 30 %. Remarquons que la France est le pays le plus mal classé avec seulement 17,3 %. On trouve ensuite les modèles continental en développement et micro-insulaire compris entre 11,7 et 18 % (à l'exception de la Slovaquie à 8,7 %). Enfin, le modèle oriental en transition se partage entre d'un côté la Bulgarie (9,4 %) et la Roumanie (11,2 %) et de l'autre les États baltes (18,5-22,2 %).

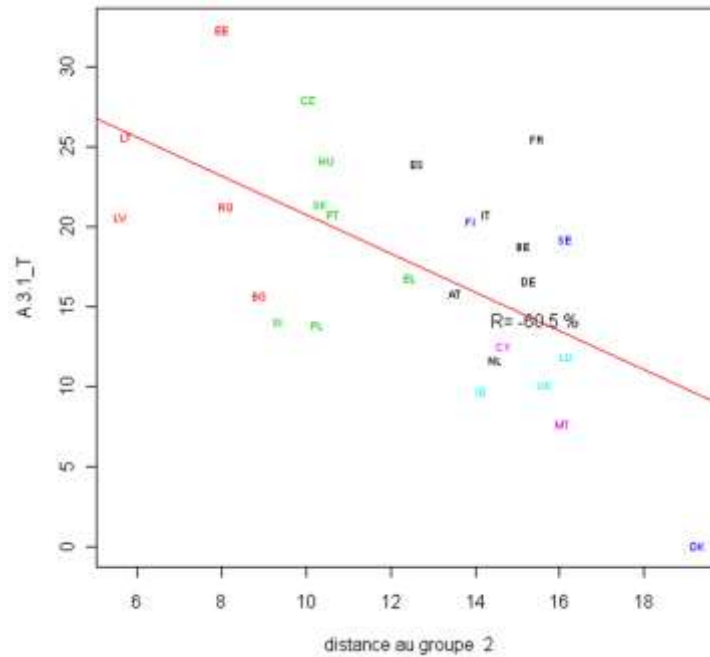
Figure 161. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir de l'IRP en % du total des recettes fiscales



Cette variable est intéressante car elle oppose fortement les modèles oriental en transition et continental en développement à fortes cotisations sociales employeurs (de 13,9 à 32,4 %) d'une part, et d'autre part, les modèles libéral, micro-insulaire avec de faibles cotisations sociales employeurs (inférieurs à 12,5 %), auxquels se joint le Danemark dont le taux est nul (cf. figure 162). Les modèles continental développé et scandinave occupent une position intermédiaire. Néanmoins, la France avec ses 25,5 % se situe à la 4^e position des pays qui taxent le plus les cotisations sociales employeurs dans l'UE27²⁵⁵.

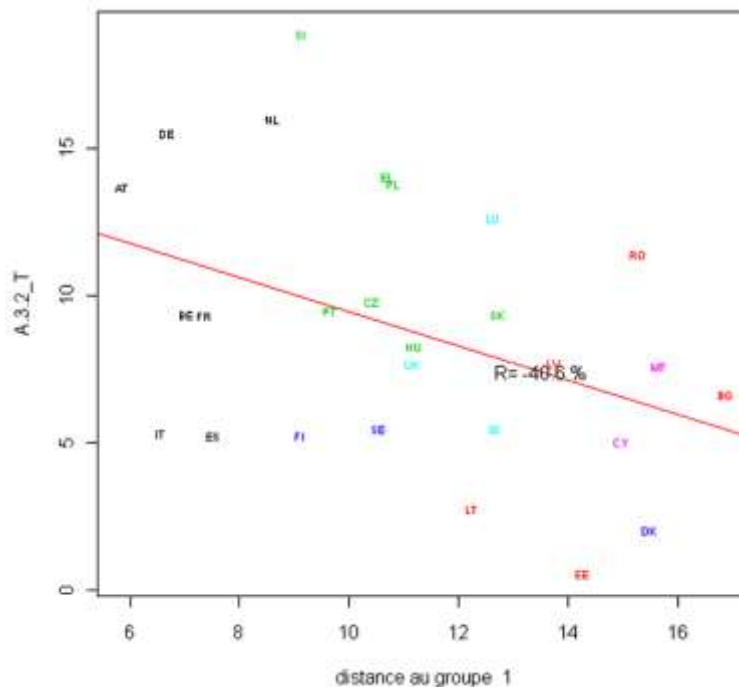
²⁵⁵ Or, cet impôt, qui frappe le capital et qui en France est 3,7 fois plus lourd que l'IS, est plus difficilement évitable par les sociétés. En effet, les intérêts d'emprunts ne sont pas déductibles de sa base imposable et il est prélevé à la source. Son allègement uniforme permettrait d'abaisser le coût du travail et donc d'améliorer la compétitivité des entreprises en contrepartie d'un élargissement de la base de l'IS par suppression des niches (à l'exclusion du crédit d'impôt recherche) et à taux légal constant, ce dernier étant favorable à l'emploi en privilégiant l'investissement par endettement, ainsi qu'en élargissant la base de l'IRP en intégrant diverses sources de revenus du capital. Cette proposition poserait néanmoins un problème de gestion puisque cela signifie une fiscalisation *de facto* d'une grande partie des ressources de la Sécurité sociale, soumis à ce titre aux arbitrages parlementaires annuels.

Figure 162. Discrimination du modèle oriental en transition par rapport aux autres modèles à partir des cotisations sociales employeurs en % du total des recettes fiscales



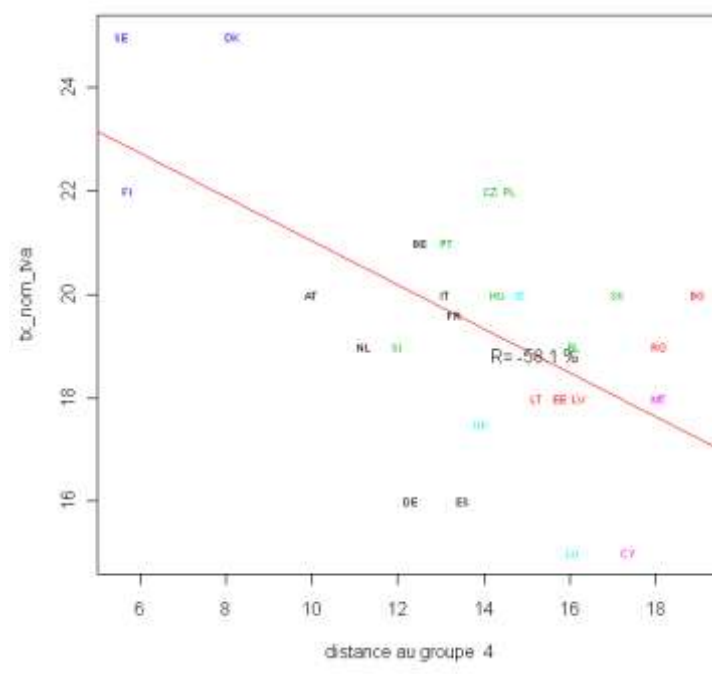
Malgré une qualité de corrélation médiocre, on remarque que les cotisations sociales des employés sont plus faibles dans les modèles scandinaves et micro-insulaires (inférieurs à 7,6 %) relativement aux modèles continental développé (avec une nuance sur l’Italie et l’Espagne) et en développement (compris entre 8,3 et 18,9 %) (cf. figure 163). En revanche, nous ne pouvons analyser de manière pertinente les modèles libéral et oriental en transition en raison d’une grande dispersion des membres.

Figure 163. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des cotisations sociales des employés en % du total des recettes fiscales



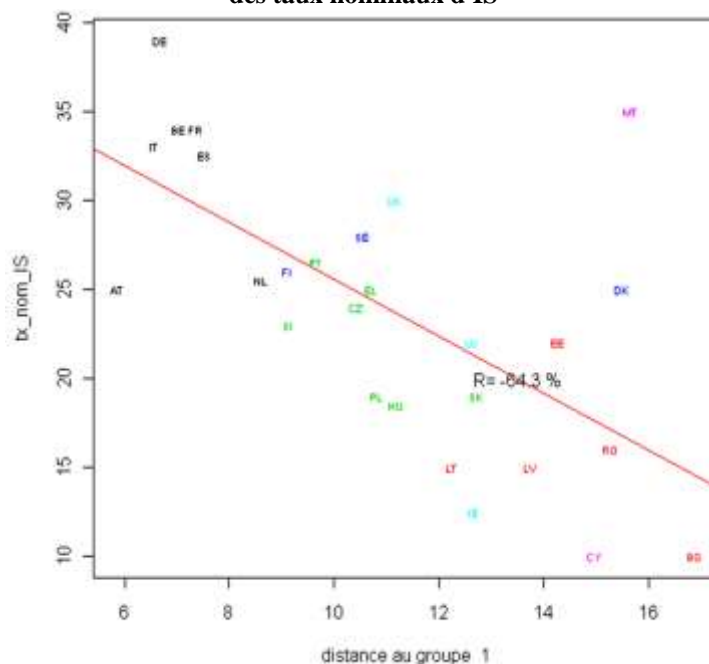
Avec une corrélation correcte, nous soulignons que le modèle scandinave a la particularité d'avoir des taux nominaux de TVA élevés (22-25 %), relativement au modèle oriental en transition (18-20 %) et au modèle micro-insulaire (15-18 %) (cf. figure 164). Remarquons également qu'avec des taux de cotisations sociales employeurs et de TVA à 16 % en 2007, l'Allemagne dispose d'importantes marges de manœuvre relativement à la France pour laquelle les taux sont aux niveaux élevés de 25 % et de 19,6 %. Ce qui nous permet de mieux comprendre comment l'Allemagne a pu opérer un allègement des cotisations sociales employeurs en contrepartie d'une augmentation de 3 points de TVA, désormais au taux de 19 %.

Figure 164. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des taux nominaux de TVA



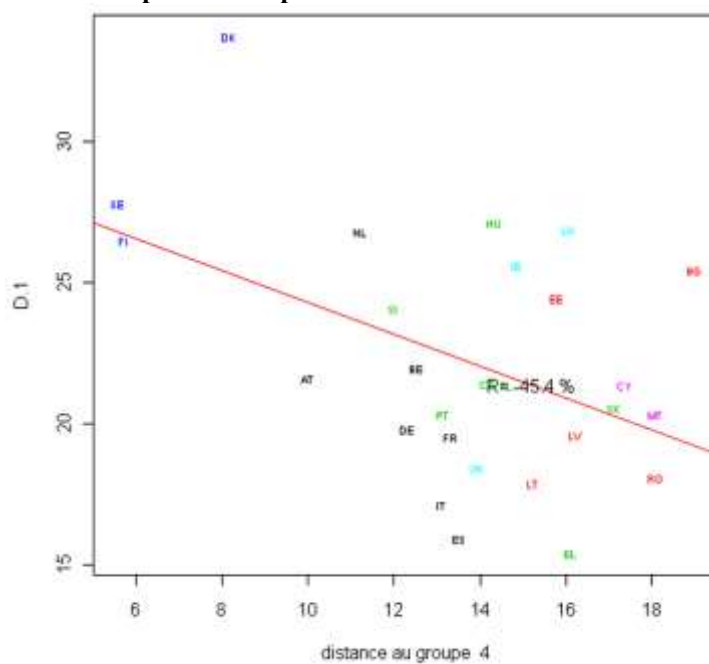
Avec une qualité de corrélation correcte, nous pouvons opposer le modèle continental développé en termes de taux nominaux d'IS élevés (25-39 %) relativement au modèle oriental en transition (10-22 %) (cf. figure 165). Les groupes scandinave et continental en développement occupent une place intermédiaire avec des taux nominaux compris entre 18,5 (Hongrie) et 28 % (Suède). En raison d'une importante dispersion au sein des modèles micro-insulaire et libéral, nous ne pouvons les hiérarchiser relativement aux autres modèles.

Figure 165. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des taux nominaux d'IS



En dépit d'une qualité de corrélation médiocre, nous pouvons relever que le modèle scandinave se singularise par des taux implicites d'imposition sur la consommation plus élevé (supérieurs à 26,46 %) que dans les autres modèles (entre 15,4 et 27,1 %) (cf. figure 166).

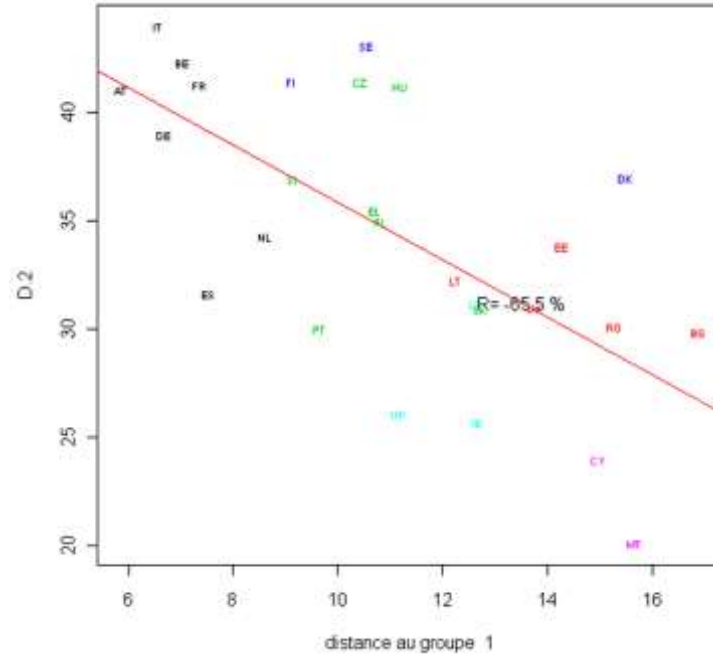
Figure 166. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des taux implicites d'imposition sur la consommation



Le modèles continental développé et scandinave se caractérisent par des taux implicites d'imposition du travail plus relativement plus élevés entre 31,6 et 44 % que ceux des

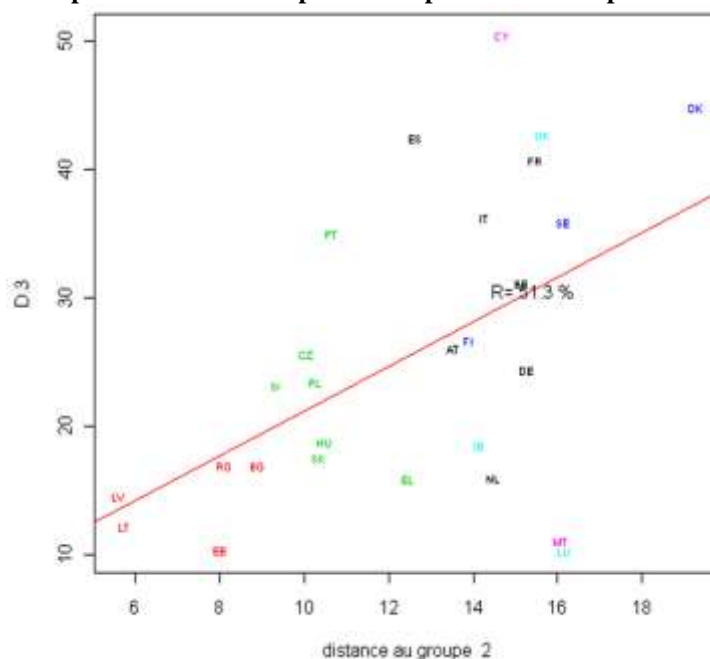
modèles libéral, oriental en transition, et micro-insulaire, l'ensemble étant compris entre 22 et 33,8 % (cf. figure 167).

Figure 167. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des taux d'imposition implicite du travail



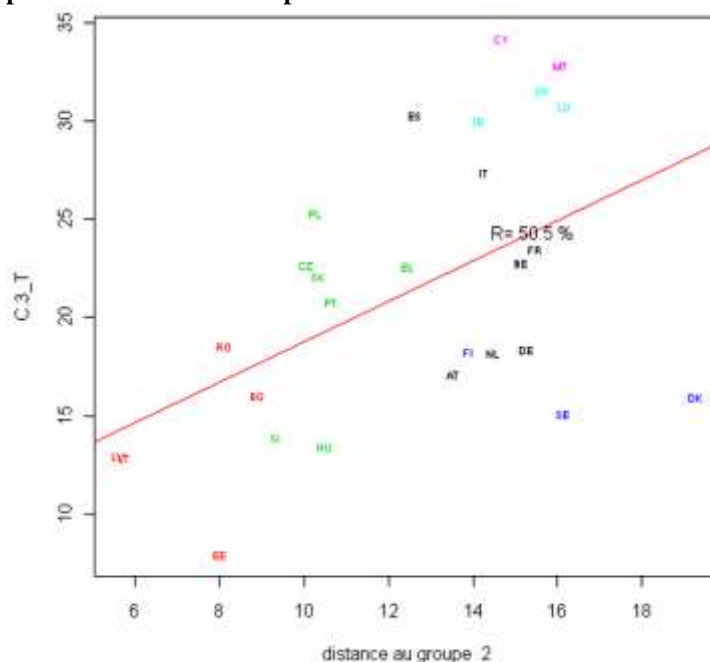
La variable de taux implicite d'imposition du capital clive nettement le modèle oriental en transition avec des taux faibles (maximum de 16,9 %) et les modèles scandinaves et continental développé compris entre 24,4 et 44,9 % (à l'exception des Pays-Bas à 16,9 %) (cf. figure 168). Le modèle continental en développement occupe une position intermédiaire (faible en Grèce mais fort au Portugal) tandis que les modèles libéral et micro-insulaire sont des modèles dichotomiques avec Chypre et le RU avec des taux supérieurs à 40 % et l'Irlande, Malte et le Luxembourg à avec taux inférieur à 20 %.

Figure 168. Discrimination du modèle continental en développement par rapport aux autres modèles à partir des taux d'imposition implicites sur le capital



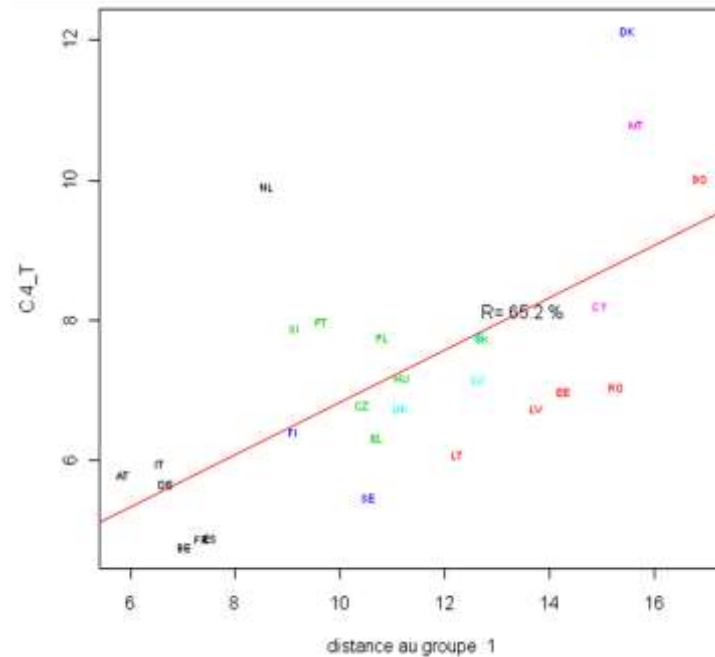
Malgré ces différences de taux implicites, la part relativement forte (30-34,2 %) de recettes fiscales prélevées sur le capital caractérise très bien les modèles micro-insulaire et libéral relativement aux modèles oriental en transition (7,9-18,5 %) et continental en développement (13,4-25,5 %) (cf. figure 169). Les groupes scandinaves et continental développé occupent une position intermédiaire entre les deux extrémités du spectre.

Figure 169. Discrimination du modèle continental en développement par rapport aux autres modèles à partir des taxes sur le capital en % du total des recettes fiscales



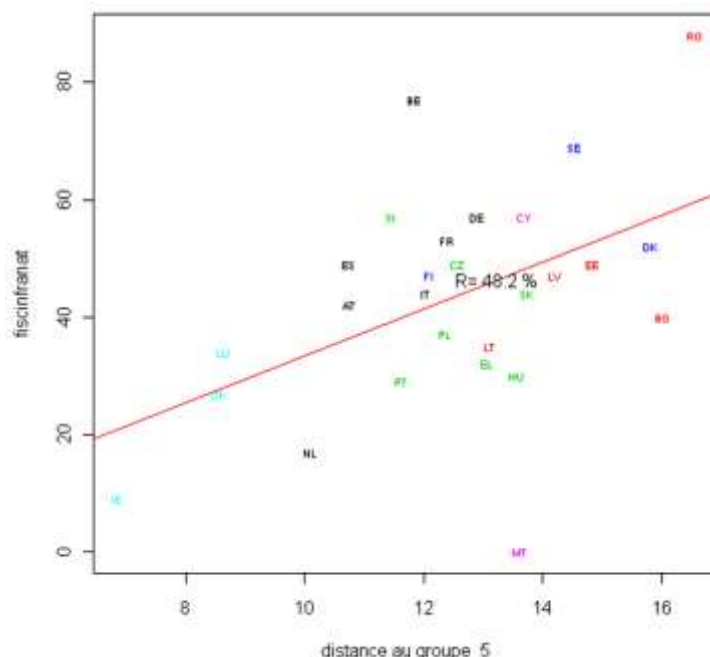
En matière de taxes environnementales, le modèle continental est particulier car celles-ci représentent moins de 6 % des PO (sauf Pays-Bas avec 9,9 %) (cf. figure 170). Ensuite, on trouve les modèles continental en développement, libéral et oriental en transition dont les ratios se situent entre 6 et 10 % des PO. Les modèles scandinave et micro-insulaire sont dichotomiques puisque le Danemark et Malte prélèvent plus de 10 % dans ce domaine contre moins de 8 % pour les autres.

Figure 170. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des taxes environnementales en % du total des recettes fiscales



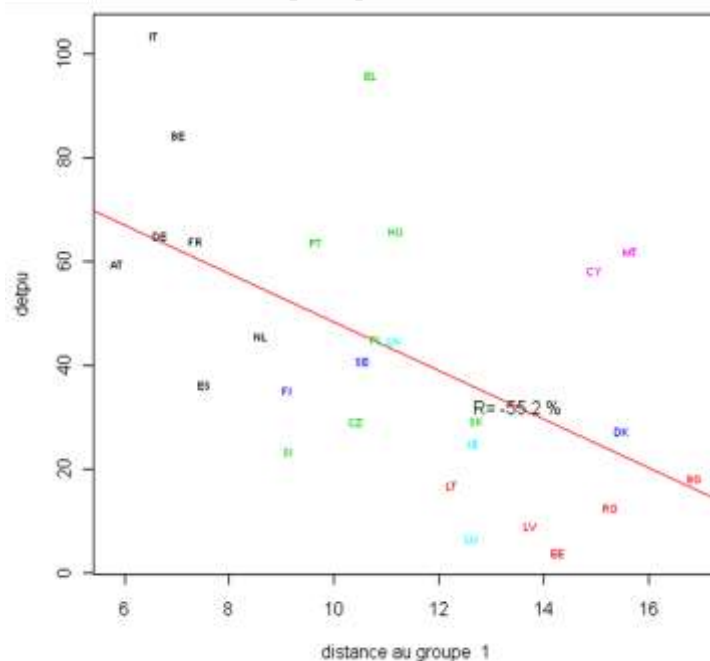
Malgré une qualité de corrélation médiocre, on remarque que le modèle libéral se caractérise par une faible part de recettes infranationales propres en % du total des recettes du niveau infranational (inférieure à 34 %) relativement aux modèles scandinaves et oriental en transition (supérieure à 35 % et jusqu'à 88 % en Roumanie) (cf. figure 171).

Figure 171. Discrimination du modèle libéral par rapport aux autres modèles à partir de la fiscalité infranationale en % du total des recettes du niveau infranational



La dette publique en % du PIB clive le modèle continental développé (supérieure à 36,2 %) avec les modèles scandinaves, libéral (inférieure à 44,7 %) et oriental en transition (inférieure à 18,2 %). Les groupes micro-insulaires et continental en développement occupent une place intermédiaire (23,4-95,7 %) (cf. figure 172).

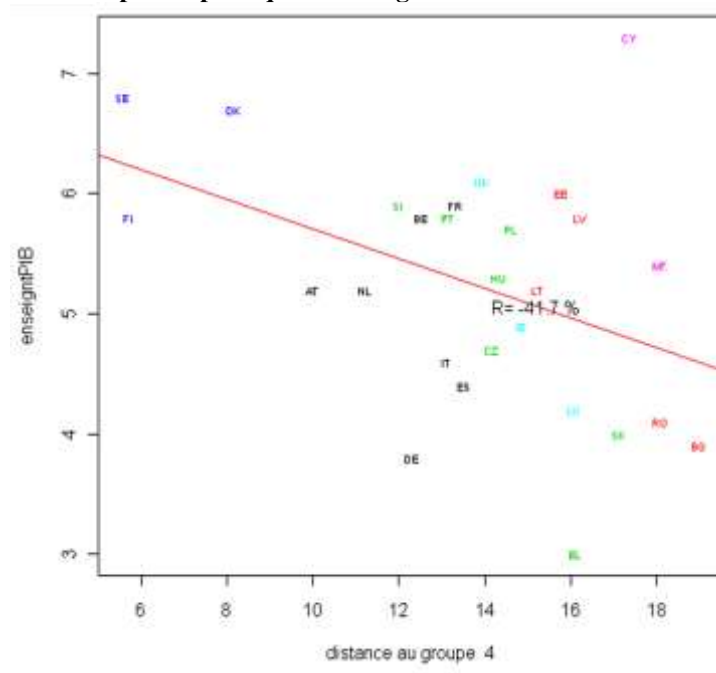
Figure 172. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des dettes publiques en % du PIB



Le modèle scandinave a la particularité d'allouer une part importante de son PIB aux dépenses publiques d'enseignement (5,8-6,8 %). Pour le modèle continental développé,

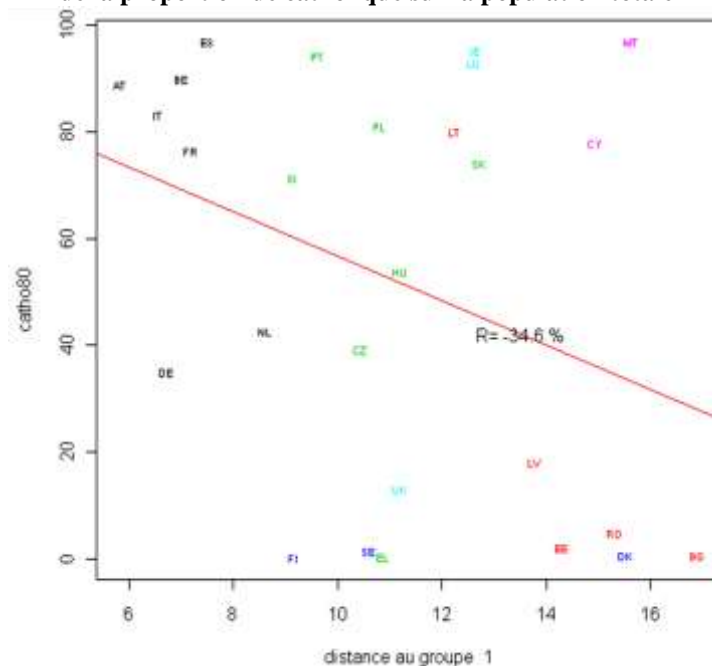
seules la France et la Belgique rivalisent, l'Allemagne consacrant moins de 4 % aux dépenses publiques d'enseignement. Pour le modèle libéral, seul le RU fait jeu égal avec le modèle scandinave, l'Irlande et le Luxembourg se situant entre 4-5 %. La situation est identique pour les modèles microinsulaire, continental en développement et oriental en transition où seul Chypre (7,3 %), la Slovénie et l'Estonie approchent des 6 % (cf. figure 173).

Figure 173. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des dépenses publiques d'enseignement en % du PIB



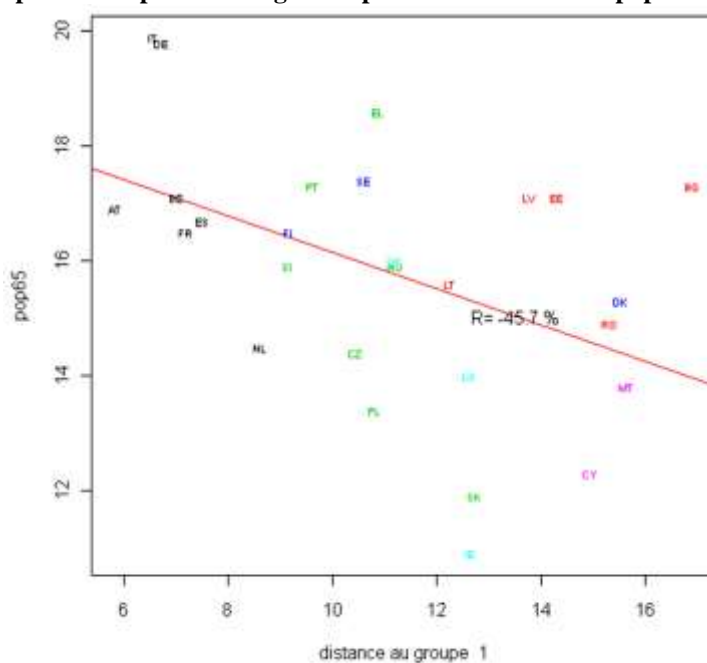
En raison d'une très faible corrélation, nous ne pouvons rien dire de la variable exprimant la proportion de catholique, si ce n'est qu'elle semble contribuer à définir le particularisme du groupe continental développé, en dépit d'une minorité de catholique en Allemagne et aux Pays-Bas (cf. figure 174).

Figure 174. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir de la proportion de catholique sur la population totale



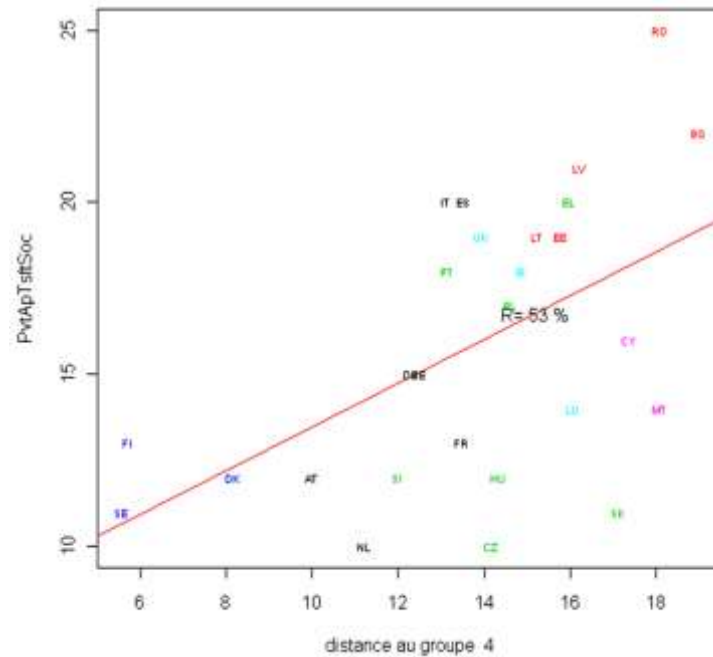
Là encore, la variable démographique de proportion de personnes âgées de plus de 65 ans contribue à caractériser le groupe continental développé, notamment grâce à l'Allemagne et à l'Italie où la proportion atteint 20 %. Seuls les modèles micro-insulaire et libéral semblent se différencier nettement du modèle continental développé avec un ratio inférieur à 16 % (cf. figure 175).

Figure 175. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir de la proportion de personnes âgées de plus de 65 ans dans la population totale



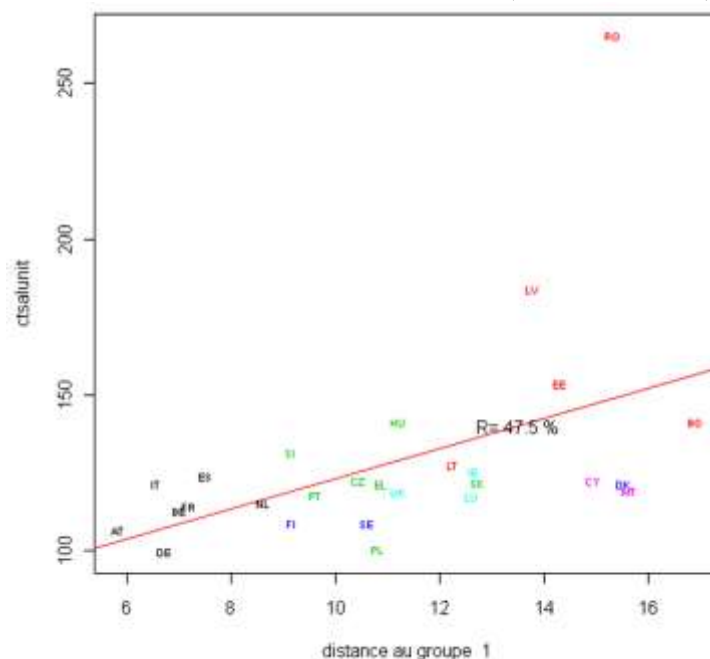
Un résultat attendu est confirmé par le prochain graphique, puisque le modèle scandinave se caractérise par de faibles taux de pauvreté après transferts sociaux (11-13 %). À l'autre bout du spectre, on trouve les modèles libéral et oriental en transition dont les taux de pauvreté après transferts sociaux sont supérieurs à 18 % et s'élevant jusqu'à 25 % (à l'exception du Luxembourg dont le taux est de 14 %). Les autres modèles occupent une place intermédiaire avec de fortes disparités entre les membres (cf. figure 176).

Figure 176. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir du taux de pauvreté après transferts sociaux



Pour la variable de coût salarial unitaire, il faut préciser qu'il s'agit d'évaluer uniquement des différences d'évolutions et non des différences de niveaux. Dès lors, le groupe continental se caractérise par une stagnation du coût salarial unitaire sur la période 2000-07, voire une légère décroissance en Allemagne. Cette caractéristique est moins vérifiée pour les modèles continental en développement et libéral. Mais, elle s'oppose nettement à la forte croissance du coût salarial unitaire des pays membres du modèle oriental en transition. On constate notamment que ce coût a explosé de 165 % sur la période en Roumanie (cf. figure 177).

Figure 177. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir de l'évolution des coûts salariaux unitaires (base 100 en 2000)



Le modèle continental a également la particularité d'allouer de faibles aides d'États en % du PIB aux alentours de 0,5 %. À l'opposé, les modèles scandinave, micro-insulaire et oriental en transition distribuent entre 0,6 et 2,3 % de leur PIB en subventions (cf. figures 178 et 179). Cette caractéristique, on l'a retrouvée, comme attendu, pour le modèle libéral qui alloue seulement entre 0,2 et 0,57 % du PIB en subventions.

Figure 178. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des aides d'État distribuées en % du PIB

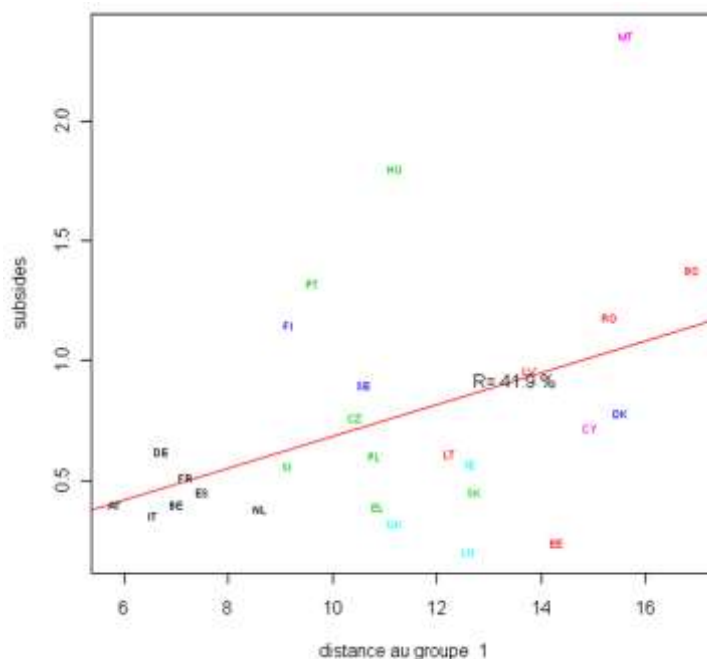
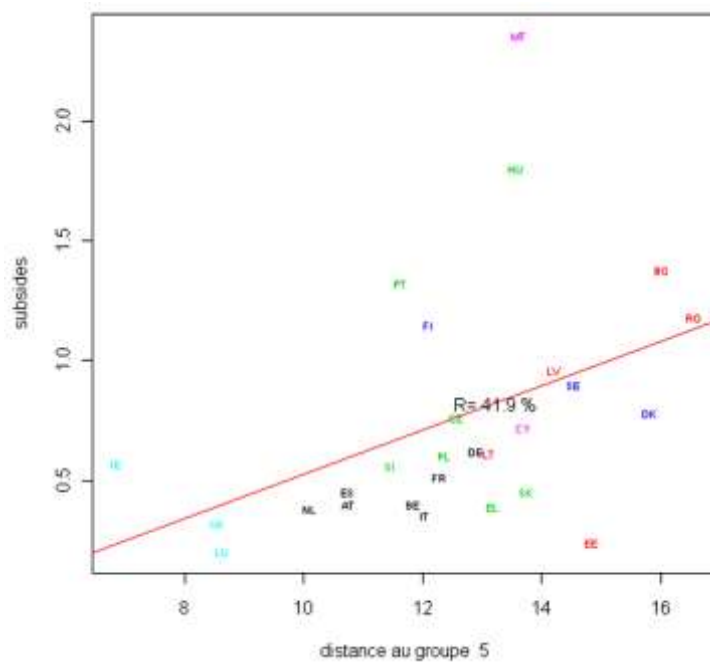


Figure 179. Discrimination du modèle libéral par rapport aux autres modèles à partir des aides d'États distribuées en % du PIB



Le tableau 65 synthétise l'ensemble des résultats précédents.

Tableau 65. Répartition par modèles institutionnels et fiscaux des variables caractéristiques correspondantes, pour les pays de l'UE27 en 2007

	Variables caractéristiques de chaque modèle	
	Valeur de R	
Modèle continental développé (FR, ES, IT, DE, NL, BE, AT)	> 70 %	Taxes à la consommation en % du total des recettes Taxes indirectes en % du total des recettes Taxes indirectes de TVA en % du total des recettes Taxes indirectes de Droits d'accises et d'autres taxes à la consommation en % du total des recettes
	> 35 %	Taxes environnementales en % du total des recettes Coûts salariaux unitaires Aides d'États en % du PIB
Modèle oriental en transition (EE, LV, LT, BG, RO)	> 70 %	Indice de tolérances et de contraintes culturelles Taux d'imposition implicite sur l'énergie Productivité horaire du travail Indice de Développement Humain Taux de participation aux élections législatives Taxes directes en % du total des recettes Indice de Compétitivité globale WEF
	> 35 %	Taux d'imposition implicite du capital Taxes sur le capital en % du total
Modèle continental en développement	> 70 %	Taxes directes en % du total des recettes

(PL, CZ, SK, EL, HU, PT, SI)	> 35 %		
Modèle scandinave (DK, FI, SE)	> 70 %	Taxes à consommation sur les tabacs et les alcools en % du total des recettes	DIRD en % du PIB Indice de compétitivité globale WEF Dépenses publiques de protection sociale en % du PIB Taxes sur le travail des non-employés en % du total Taxes sur le travail en % du total Indice de corruption de Transparency International Dépenses infranationales en % des dépenses publiques totales
	> 35 %	Taux de pauvreté après transferts sociaux	Imposition directe sur les revenus des personnes en % du total des recettes Taux nominaux de TVA Taux d'imposition implicite sur la consommation Dépenses publiques d'enseignement en % du PIB
Modèle libéral (UK, IE, LU)	> 70 %		Salaire minimum
	> 35 %	Fiscalité infranationale en % des recettes totales du niveau infranational Aides d'État en % du PIB	
Modèle micro- insulaire (CY, MT)	> 70 %	Taxes sur le travail en % du total	Taxes directes sur les revenus des sociétés en % du total
	> 35 %		

Note : pour chaque modèle, les variables les plus caractéristiques sont énoncées en premier, les moins caractéristiques en dernier.

* Si on s'intéresse à la variable des taxes à la consommation en haut à gauche du tableau, il faut lire : la valeur de R étant positive, le modèle continental développé se singularise par une faible proportion de recettes prélevées sur les taxes à la consommation relativement aux autres modèles. En revanche, si on s'intéresse à la variable en bas à droite du tableau, alors il faut lire : la valeur de R étant négative, le modèle micro-insulaire prélève relativement plus sur les revenus des sociétés que les autres modèles.

Sous-Section 4.3.3 Limites et prolongements de notre démarche méthodologique

Le recours à des classifications et à des indicateurs fiscaux existants peut être critiqué en raison des conventions toujours discutables de définitions, de mesures et des approximations induites. Cet ensemble de définitions comporte des dimensions normatives qu'il convient de garder à l'esprit. Malgré nos efforts d'objectivité dans la démarche scientifique utilisée, les données et les concepts fiscaux sont des construits qui n'ont rien de naturels, d'évidents et d'explicites. La répartition entre prélèvements fiscaux (impôt) et sociaux (cotisations sociales) est critiquable dans la mesure où la frontière entre les deux prélèvements est de plus en plus floue comme c'est le cas en France avec la CSG. En outre, l'enjeu du financement de la protection sociale n'est pas seulement entre l'impôt et les charges sociales mais de plus en plus entre la sphère publique nationale et les mécanismes de marchés transnationaux (retraite par répartition/capitalisation par l'intermédiaire de fonds de pension privés ; assurances santé, etc.), exacerbée par le Marché unique et l'union monétaire européenne.

Ensuite, des objections peuvent être soulevées tant sur la méthode de construction des indices et la méthode ACP utilisée que sur la nature de l'interprétation des axes. En effet, l'ACP nous a permis de mesurer une projection, or *« on aurait pu trouver une autre modélisation, une autre réalité, si l'on avait cherché dans un autre domaine de formalisation. De la manière dont nous formalisons découle l'existence des faits constatés »* (Frézal, 2011, 74). Nos résultats sont encore une fois des construits, « fabriqués » à partir d'une méthode d'exploration statistique. De plus, la multiplicité des paramètres et la complexité des dimensions à analyser rend discutable notre construction des dimensions et des domaines institutionnels considérés (Jackson et Deeg, 2006). Par exemple, fallait-il retenir d'autres variables de performances socio-économiques que celles considérées ? Combien de variables doit-on conserver pour chaque domaine institutionnel ? Un domaine institutionnel en particulier est-il dominant par rapport aux autres ? Autrement dit, les facteurs culturels, par exemple, sont-ils plus influents sur les structures fiscales que les facteurs démographiques ou économiques ?

C'est d'autant plus le cas, que nous avons choisis les axes de projection impliquant une réduction d'information, à partir d'une convention statistique, qui n'est pas intrinsèquement objective. En effet, choisir une convention, c'est déterminer ce que l'on

abandonne et ce que l'on conserve. Nos chiffres sont donc des condensés d'information, institutionnalisés et assumés, selon nos objectifs. L'ACP et la CAH sont, dès lors, un mode de représentation de la réalité (un angle d'approche) que nous avons choisi en raison du caractère exploratoire de cette méthode, mais conscient de la subjectivité des conventions statistiques utilisées.

Comme le souligne Monnier (2000), les structures fiscales ne fournissent pas une indication de la charge fiscale effectivement supportée par les agents économiques. D'abord, parce que les prélèvements affectent directement et indirectement le système des prix. L'incidence fiscale ne correspond pas aux structures fiscales telles qu'elles sont construites. En revanche, la structure fiscale « *traduit au mieux l'impulsion initiale choisie par les pouvoirs publics dans le cadre de leur politique fiscale* » (Monnier, 2000, 50). Ensuite, la structure fiscale fournit une image statique de l'organisation des prélèvements dont s'écarte l'étude en dynamique de la répartition de la charge fiscale effective (incidence finale) à travers le jeu des effets de revenu et de substitution. Néanmoins, cette critique est également valable en matière d'analyse du TGPO sans prise en compte de l'*output gap*, du déficit public et des charges de la dette publique que requiert pourtant une approche inter-temporelle. De plus, le niveau d'agrégation des structures fiscales limite l'étude des comportements individuels face à l'impôt. Les structures délivrent davantage une information sur la répartition des recettes entre différents prélèvements qu'une véritable mesure de la pression fiscale. Cette dernière n'est d'ailleurs pas identifiable immédiatement, même lorsqu'on étudie un impôt particulier. Ainsi, par exemple, le niveau de salaire net joue un rôle de compensation avec le poids des charges sociales employeurs et employés dans l'étude du coût du travail qui est la seule variable pertinente pour l'employeur (couplée au niveau de productivité horaire par tête).

Par ailleurs, le découpage territorial national n'est pas le seul possible ni le plus pertinent tant les différences culturelles infranationales sont importantes en Europe (Chauvel, 1995). Les indicateurs culturels utilisés sont réduits et laissent de côté de nombreux aspects comme par exemple, les variétés de structures familiales en Europe traitées par Todd (1997). Nos résultats doivent être utilisés uniquement comme valeur de référence pour l'identification d'idéaux-types sans qu'une généralisation ne soit possible, ni souhaitable. Quant à l'interprétation des affinités culturelles et religieuses avec certaines techniques fiscales, il s'agit ici de montrer plus une corrélation qu'une relation causale, la

culture religieuse contribuant à influencer l'adoption de mesures fiscales sans possibilité de quantifier ce phénomène (Bin, 2007, 386).

Les prolongements de ce travail sont nombreux et consistent à créer des indicateurs permettant de prendre en compte les différences d'assiettes, de modalités d'imposition des revenus (tranches, barèmes, etc.) et de progressivité des systèmes fiscaux (Prasad et Deng, 2009). Ils passent également par l'ajout de variables désagrégées (données sur les systèmes de retraites, la sécurité sociale, etc.). Le travail d'Allan et Scruggs (2004) sur les taux de remplacement net des programmes d'assurances maladie constitue un exemple intéressant de mesures de la générosité de la protection sociale d'un pays. Castles (2009) poursuit également ce travail en matière d'indicateurs de dépenses publiques sociales avec un découpage entre dépenses liées à l'âge, transferts liés à l'(in)activité et à l'âge, dépenses de santé et, autres transferts sociaux (que la santé).

L'approche des Variétés de capitalisme de Hall et Soskice, identifiant deux modèles (coordonné et libéral), préfère la parcimonie à l'excès de précision. Ces auteurs, et les travaux qui s'en inspirent, ont parfois la tentation de ranger à tout prix un pays dans l'une ou l'autre des deux catégories (supermodularité), ce qui peut nuire à la caractérisation de ses particularités, voire à l'identification d'un modèle hybride ou d'un troisième modèle distinct (Boyer, 2005). La TR subit le reproche inverse dans la mesure où la recherche de la précision et de la pertinence conduit à considérer les économies nationales comme des arrangements institutionnels spécifiques. Ainsi, seuls la France et les États-Unis partagent exactement les traits du mode de production fordiste de l'après-guerre identifiés par la TR.

Le problème de congruence entre les typologies des régimes de production et des régimes d'État-providence (Schröder, 2008) s'applique à toute nouvelle typologie. Par conséquent, il conviendra d'approfondir l'étude des correspondances entre notre recherche et les travaux existants. Quelles sont les variables qui covarient au sein des régimes de production, des régimes d'État-providence et nos modèles fiscaux ? Est-ce l'action d'une tierce variable qui n'est pas encore prise en compte ? Nous pouvons d'ores et déjà représenter graphiquement cette congruence par juxtaposition de nos résultats aux typologies antérieures dans la figure 180 et le tableau 66.

Finalement, les configurations institutionnelles sont-elles toutes également viables ? Il est très difficile de faire des inférences au sujet des complémentarités entre certaines configurations et leur performance macroéconomique en raison du poids des circonstances externes qui peuvent prévaloir et compenser les incohérences institutionnelles sous-

jacentes. Néanmoins, il y a un intérêt réel à construire des modèles macroéconomiques qui essaient de prendre en compte explicitement les correspondances entre un ensemble de formes institutionnelles et les ajustements économiques (Boyer, 2005).

Ensuite, tout modèle se heurte aux évolutions de la structure sous-jacente. Le temps rend les structures et les complémentarités institutionnelles rapidement obsolètes. Le caractère situé des structures est néanmoins conforme à notre démarche méthodologique interprétative. En outre, elle a le mérite d'enrichir les grilles de lecture à notre disposition pour comprendre le passé proche. La comparaison statique des systèmes fiscaux étudie le cœur des bases communes des systèmes fiscaux modernes créés par les institutions fiscales, tandis que la comparaison dynamique des systèmes fiscaux analyse le processus de changement interdépendant des options spécifiques de ces systèmes fiscaux. “(...) *the evolutionary dimension here is particularly important and dynamic analysis is concerned with current domestic tax reforms driven by circulation of tax models through tax transplants*” (Garbarino, 2009, 705-706). Dans ce sens, des études de cas spécifiques sont sans doute nécessaires.

De plus, il est impossible de procéder à une expérimentation (problème de réfutation mais pas de légitimation). L'impossibilité d'expérimentation et de prévision de notre démarche n'est pas opposable aux démarches totalement déductives des modèles formalisés de concurrence fiscale, qui ont l'avantage, manquent souvent de fiabilité d'une part, et d'autre part prolongent en tendances des inerties antérieures repérés (modèles autorégressifs) sans la moindre capacité d'analyser et de comprendre le changement institutionnel et social.

L'une des difficultés principales de notre analyse typologique et de notre approche théorique en termes d'encastrement (*embeddedness*) et de dépendance au sentier (*path dependency*) tient dans une forme de nouveau déterminisme. D'abord, le chercheur souhaite faire correspondre chaque pays dans une boîte théorique, il est impossible de souligner les possibles contradictions et les oppositions présentes chez les États membres d'un modèle. Ainsi par exemple, est-il si difficile de caractériser les Pays-Bas qui sont à mi-chemin entre les modèles continental-corporatiste et socio-démocrate et le RU qui est à mi-chemin entre les modèles libéral et socio-démocrate. Les cas mixtes de ce type sont foisonnants et masqués par les analyses binaires. En revanche, plus le nombre de catégories est important plus on évite ce problème. Mais dans ce cas, on se heurte à des problèmes de significativité statistique vu le nombre plus réduit d'individus par catégorie. Nous avons évité ce double problème en établissant une typologie à 6 groupes au lieu de 2,

à partir d'un nombre conséquent de variables et en respectant un haut degré de significativité statistique.

Ensuite, « *l'analyse consiste (...) à montrer précisément comment tous les aspects de la société contribuent à élaborer logiquement la Gestalt de l'ensemble* » (Crouch, 2004, 65). Il est vrai que dans ce cas précis le chercheur est tenté de commettre une erreur fonctionnaliste en considérant que « *tous les aspects d'une société font partie de la logique d'ensemble* », passant à côté de la diversité interne des systèmes et les facteurs potentiels de changement institutionnel. Nous ne pouvons éviter entièrement cette objection vis-à-vis de notre mise en évidence d'affinités institutionnelles, même si nous nous appuyons sur les confirmations d'un grand nombre d'études empiriques. Nous sommes conscients de l'erreur théorique qui consisterait à supposer la totalité logique des sociétés d'une part, et d'autre part de l'erreur méthodologique qui nous priverait d'appréhender les incohérences institutionnelles et les phénomènes historiques contingents (confrontation des formes institutionnelles à des conditions de limitation/ouverture de l'environnement). Néanmoins, ce danger nous semble moins important que celui d'une historiographie empirique et a-théorique où l'on ne peut rien prédire et où l'on peut difficilement expliquer les phénomènes observés *post hoc*.

Tout en reconnaissant le poids « déterministe » des facteurs géographiques, démographiques et l'héritage institutionnel d'un pays qui nous permettent d'identifier un menu de possibilités en nombre fini, nous admettons que l'émergence institutionnelle (innovation et les mutations), stimulée en période de crises économique et politique, relève de pratiques (secondaires) et d'évènements contingents difficilement observables (désordres institutionnels).

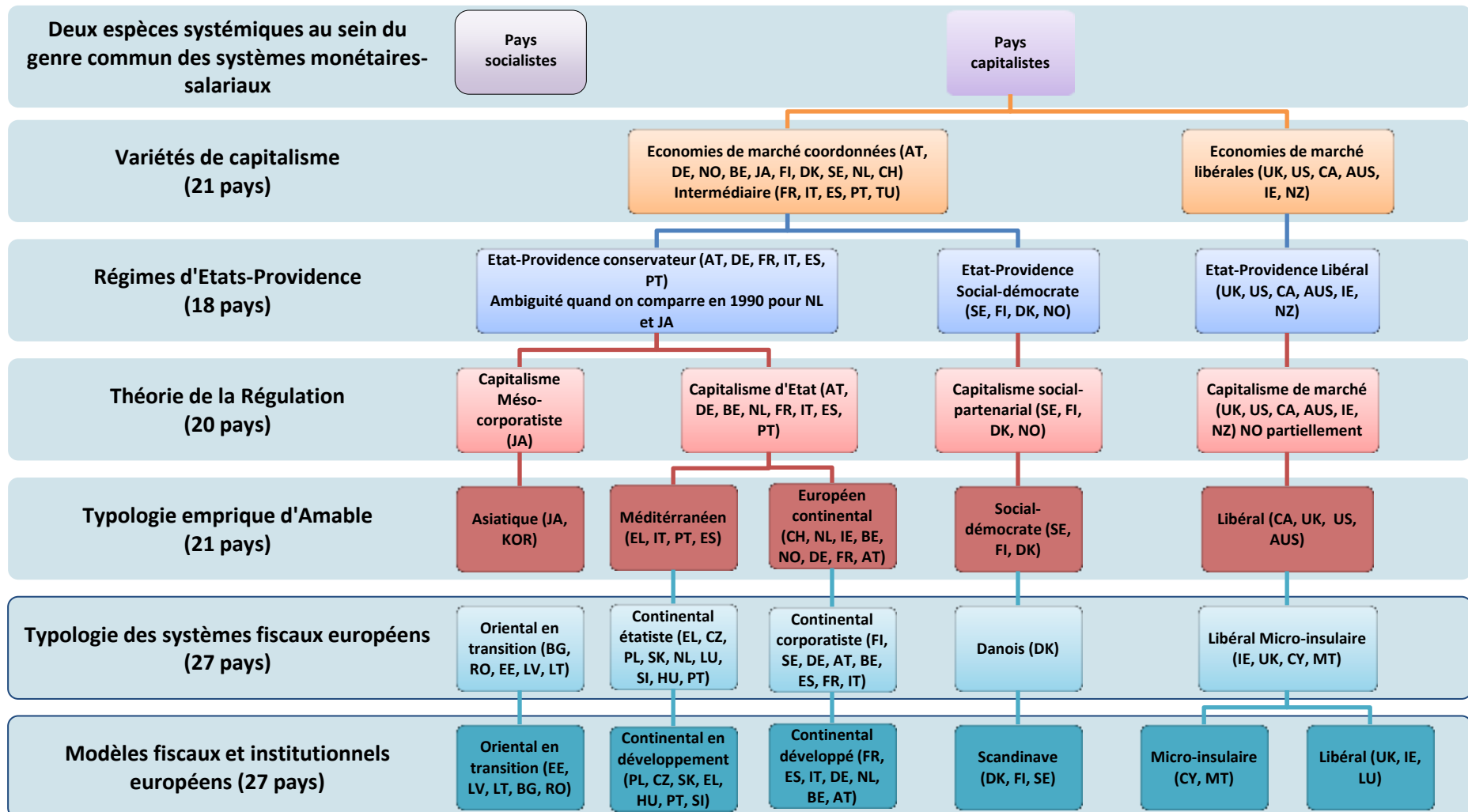
Finalement, notons que les résultats de notre recherche et ses résultats managériaux peuvent interagir avec l'observé, *via* les décisions de politiques fiscales que les travaux scientifiques peuvent influencer à la marge notamment grâce aux travaux de l'OCDE (comité des affaires fiscales, groupe de travail spécialisé, *benchmark* des bonnes pratiques, *working papers*, rapports pays²⁵⁶ (Haas, 1992 ; Swank, 2006, 859 ; Mahon et McBride,

²⁵⁶ La représentation du sujet sur des phénomènes complexes est sensible à la manière de sélectionner les objets d'étude (pouvoir d'exclusion ou d'ordonnement) et à la manière dont le problème est posé, autrement dit, à la manière de concevoir le jeu de relations socio-économiques et les priorités à traiter (chômage, immigration, etc.). Par conséquent, l'énoncé n'est pas neutre et peut modifier les comportements. Les communautés épistémiques (experts des ministères, des organisations internationales, etc.), quand elles ne délivrent pas une politique clé en main (PAS du FMI, par exemple), participent à *minima* à la construction des représentations sociales des phénomènes complexes dans un contexte de fortes incertitudes (focalisation sur l'indicateur de PIB, problème posé en termes de gouvernance dans les pays du Sud, problème posé en

2009, 93). L'absence d'expérimentation n'exclut pas au contraire une portée, une action transformatrice capable d'ajouter ou d'améliorer marginalement la cohérence des comportements individuels et collectifs. En effet, la concurrence entre les grilles d'analyses concurrentes révèle une pluralité de dynamiques socio-économiques. Par conséquent, « *on voit que les méthodes post factum, et à nouveau, elles seules, permettent pleinement à l'homme, non pas seulement d'être situé, mais bien de se situer lui-même dans l'Histoire par le choix qu'il peut faire de la dynamique qu'il juge la plus importante* » (Mouchot, 2003, 371). Il s'avère capital d'intégrer l'aspect évolutif des structures et de rendre opérante la typologie en l'inscrivant au sein de l'historicité de l'intégration européenne.

termes de compétitivité dans les pays du Nord...) puis à l'institutionnalisation des pratiques économiques (consensus de Washington, par exemple) (Haas, 1992). L'incertitude et l'argument de complexité de l'économie globalisée (nombre d'acteurs, étendue des interactions et des externalités) entretiennent une dépendance du gouvernement à ces communautés à travers une demande quotidienne d'informations et d'analyses spécifiques. L'offre d'expertise n'est pas limitée aux réseaux d'experts internationaux (GIEC) ou nationaux (CAE) mais s'étend à des communautés non-épistémiques tels que les syndicats, les ONG, les groupes d'intérêts professionnels et les associations de consommateurs. Néanmoins, les communautés épistémiques sont les seules dont les membres partagent un savoir de base commun, des intérêts communs, des croyances causales (analytiques) et des croyances fondées sur des principes (normatifs) communes. Par ailleurs, l'internationalisation de l'anglais joue un rôle fondamental dans le partage des connaissances et l'élaboration d'une pensée commune (d'un vocable et d'une représentation sociale partagés). Le *mainstream* conduit les choix fiscaux vers une même direction. Cette explication est plausible puisque les dirigeants politiques assistent aux mêmes réunions internationales, y échangent leurs vues sur les politiques à tenir ou/et sont fortement influencés par les recommandations d'institutions (FMI/UE/OCDE/G7/Davos...) ou d'experts reconnus. Les dirigeants nationaux sont sensibles, particulièrement dans le cadre européen avec le PSC et la MOC, aux évaluations périodiques par les pairs, la Commission européenne, le FMI ou l'OCDE. Comme l'a montré Calvert (1985), les décideurs fondent généralement leurs décisions politiques sur les avis d'experts qui ont les mêmes préconisations ou sensibilités idéologiques (biais d'expertise). Le biais peut être informationnel en raison d'incertitude sur la causalité et l'effet d'une action en raison d'information imparfaite (quels résultats d'une baisse d'imposition ?) ou bien le biais peut être idéologique si les références aux travaux d'expert se justifient pour des raisons d'homogénéité des préférences individuelles (penchant favorable à la réduction des charges fiscales). Lordon (2010, 103) souligne également le poids du capital symbolique d'« experts socialement imitables » dont le discours expriment des rapports sociaux et déterminent des effets d'imitation. Cf. également Lordon (1997 ; 1999).

Figure 180. Les typologies et leur congruence



Notre : le genre des systèmes monétaires-salariaux combine le paiement monétaire du travailleur et sa subordination au propriétaire des moyens de production ou à son représentant gestionnaire. Source : auteur à partir de Schröder (2008), Amable (2005), Esping-Andersen (2007), Boyer (2004), Hall et Soskice (2001), Chavance (1999)

Tableau 66. Caractéristiques institutionnelles et fiscales des différentes formes de capitalisme

Les formes de capitalismes	Marché des produits	Marché du travail	Systèmes financiers	Protection sociale	Éducation	Systèmes fiscaux
Modèle européen continental	Réglementation des activités entrepreneuriales	Politique de l'emploi très active	Intermédiation bancaire	Système public de protection sociale relativement développé, notamment dans le domaine de la santé	Système éducation public légèrement orienté vers le secondaire et aux « performances » moyennes	Très redistributif (Sécurité sociale) Forte imposition directe des revenus personnels Cotisations sociales très élevées Travail fortement taxé Taux d'IS élevé mais imposition du capital modéré Système fiscal peu centralisé (Sécurité sociale) Forte décentralisation des dépenses publiques
Modèle méditerranéen	Concurrence extrêmement réglementée notamment au niveau de l'activité entrepreneuriale	Marché du travail protégé par une législation très stricte	Marchés financiers peu développés	Protection sociale limitée	Système éducatif orienté vers le secondaire et peu performant	Assez redistributif (Sécurité sociale) Faible imposition directe Cotisations sociales élevées Imposition du travail modéré Forte imposition des revenus du capital des indépendants Forte imposition de la consommation Système fiscal modérément centralisé (Sécurité sociale) Centralisation très forte des dépenses publiques
Modèle social-démocrate	Marché des produits assez déréglementés avec notamment de faibles charges administratives pour les entreprises	Intervention publique et présence syndical forte	Intermédiation bancaire	Système public de protection sociale très développé	Système éducation public « performant »	Extrêmement redistributif (Impôt) Très forte imposition directe (IRP), du travail. Imposition modérée du capital. Système fiscal centralisé Forte décentralisation des dépenses publiques
Modèle libéral de marché	Concurrence libre et non réglementée	Marché du travail extrêmement flexible	Système financier de marché	Protection sociale très peu développée	Système éducatif tertiaire privé	Moyennement redistributif (Impôt) Forte imposition directe (IRP et revenus du capital) Taxes environnementales élevées Faible imposition du travail et de la consommation Système fiscal extrêmement centralisé Faible décentralisation des dépenses publiques
Modèle d'Europe centrale et de l'est	Intervention publique forte et protection vis-à-vis de la concurrence extérieure	Marché du travail assez flexible	Système financier atypique et marchés financiers très peu développés	Protection sociale faible	Système éducatif peu « développé »	Très peu redistributif (Sécurité sociale) Système fiscal basé sur l'imposition indirecte et la consommation Imposition du travail modéré Taux d'IS très faible Imposition du capital faible Système fiscal fortement centralisé Dépenses publiques très peu décentralisées
Modèle asiatique	Existence de charges administratives limitant l'activité entrepreneuriale	Réglementation existante mais libertés syndicales limitées	Économie d'endettement	Protection sociale peu développée	Système éducatif tertiaire privé	Nd.

Source : auteur à partir de Berrou et Carrincazeaux (2005)

Section 4.5 Leçons en termes de réforme de la gouvernance économique européenne

Les pays choisissent des taux et des structures fiscales différents parce qu'ils ont différentes technologies de production. Les préférences des résidents varient et leur composition en facteurs de production (stock et distribution) est dissemblable. L'hétérogénéité des pays européens en termes de niveaux de développements, de taille (population), de distance au centre du marché européen, de qualité de biens publics, légitiment des différences d'imposition, sans poser d'importants problèmes de localisation et de distorsions fiscales.

Nous montrons, par notre travail, qu'il y a coexistence durable de l'hétérogénéité fiscale de l'Union, en raison de ces « *structures d'encadrement* » (Granier et Robert, 2002, 4) que sont le degré d'ouverture économique, les institutions, les cultures, les contraintes démographiques et les obstacles géographiques distincts. En matière institutionnelle, culturelle et démographique, il y a bien sûr des actions et des rétroactions entre ces structures d'encadrement et les politiques fiscales qui contribuent à leur façonnement. Pour ne prendre que quelques exemples, il est probable que le quotient familial joue un rôle sur la composition maritale et familiale en France, tandis que le vieillissement démographique a des conséquences sur l'évolution des comptes sociaux et donc sur l'introduction de la CSG dans le paysage fiscal français. On peut également souligner que l'adhésion à l'UE implique l'instauration d'une TVA dans les pays de l'est candidat à l'intégration. Les cultures nationales de production et de consommation de bières ou de vins ont eu des répercussions sur les taxes sur les alcools pour chacune de ces catégories selon les pays.

En matière d'impôt sur les sociétés, la petite taille démographique des pays et leur densité se traduisent par une plus faible élasticité de leurs revenus fiscaux aux écarts de taux avec les pays voisins, tandis que les petits pays sont les gagnants nets d'un jeu de concurrence fiscale par une baisse de taux car ils reçoivent davantage de base fiscale étrangère qu'ils ne perdent en recettes fiscales locales sur les résidents, ce qui n'est pas le cas d'un grand pays. Les choix collectifs en matière d'imposition du capital et de taux nominaux des sociétés ne semblent pas constituer un handicap systématique en termes d'attractivité du territoire et de compétitivité des entreprises, notamment quand ils se combinent à des choix collectifs orientés vers les dépenses publiques d'enseignement, de

R&D et de protection sociale qui joue un rôle positif sur la productivité du capital privé. Ainsi, le modèle scandinave et la France occupent les premiers rangs en termes d'attractivité des flux entrants d'IDE ainsi qu'en classement d'indice de compétitivité globale (WEF). Les déterminations et les indéterminations se mêlent pour façonner les systèmes fiscaux. Mais l'hétérogénéité fiscale en Europe ne veut pas dire une pluralité morcelée sans cohérence. Nous avons montré qu'il y a du sens à considérer les systèmes fiscaux en fonction de leur proximité fiscale et en termes de structures d'encadrement. Nous obtenons une cartographie des systèmes fiscaux selon leurs modèles d'appartenance. Ainsi, il est possible d'effectuer des regroupements des systèmes fiscaux selon la distance de différenciation des pays entre eux et chacun des groupes de pays.

Selon l'étude de Casella et Feinstein (1994), pour des niveaux de développements économiques élevés et comparables (exemple France/Allemagne) les coûts de transactions entre les deux clubs nationaux de biens publics seront relativement plus faibles que le gain associé à la prise en compte de l'hétérogénéité des préférences dans la production des biens publics. Autrement dit, plus le développement économique est fort entre les deux pays, plus l'acceptation de coûts de transaction supplémentaires sera élevée afin de conserver des biens publics clubs les plus proches des préférences nationales. Il y aurait donc une corrélation négative entre l'intégration économique et l'intégration politique²⁵⁷. Hall et Soskice (2001) formulent différemment l'enjeu de l'harmonisation européenne des réglementations, en mettant l'accent sur les différences institutionnelles. Mais, ils aboutissent à un résultat également sous-optimal dans la mesure où l'homogénéité réglementaire pourrait compromettre les institutions et les stratégies d'entreprises dont dépendent leurs avantages comparatifs.

Nous formulons ici deux limites aux raisonnements précédents. D'abord, un système fédéral entre ces clubs nationaux pourrait constituer une alternative viable à la sécession des membres d'une union monétaire en apportant des biens publics fédéraux et une redistribution pour tous les membres ainsi que la fourniture de biens publics clubs à l'échelle des entités fédérées en respectant l'hétérogénéité des préférences entre régions. En effet, trop de modèles théoriques considèrent l'arbitrage entre des préférences hétérogènes et la fourniture de biens publics à partir d'un seul type de bien public. Or, ce modèle pur

²⁵⁷ Cependant, les résultats de cette étude sont étroitement liés à la valeur du paramètre exogène de développement économique. Une critique possible concerne la relation mécanique entre niveau de développement et la demande de biens publics, donc la fragmentation politique des juridictions. Cf. Cheikbossian (2001).

n'existe pas car dans les faits l'État fournit des biens publics nationaux et délègue la fourniture des biens publics régionaux et locaux aux entités fédérales/infranationales. Il y a donc déjà coexistence entre biens publics purs et biens publics de clubs. Ensuite, le poids accordé aux dépendances au sentier institutionnel par Hall et Soskice sous-estime l'impact des nouvelles institutions de délibération au niveau européen et leur transformation au niveau national. La convergence institutionnelle ne se réduit pas à l'uniformisation.

On peut aisément envisager que le financement soit uniforme selon les régions, mais que les dépenses publiques et les biens publics diffèrent selon la meilleure adéquation possible aux préférences de l'électeur médian de chaque région et donc de la structure de la distribution des revenus selon les régions. Bolton et Roland (1997) montrent que cette situation est préférable à celle d'une fourniture de biens publics en fonction des préférences de l'électeur médian agrégé (européen). Mais cette autonomie accrue conduit, dans une fédération où la mobilité du capital est libre, à une concurrence fiscale entre régions exacerbée par l'hétérogénéité des préférences en matière de redistribution, si et seulement si, la composante principale du financement des biens clubs est régionale. Dans ce cas, si la région souhaite conserver un niveau de redistribution qui répond à ses préférences - c'est-à-dire qu'elle refuse l'intégration complète et la redistribution qui découle des préférences de l'électeur médian de la fédération entière - l'arbitrage entre l'autonomie ou l'indépendance de la région à forte demande redistributrice est fonction du coût d'efficience entre la concurrence fiscale et celui de la sécession. Les trois stratégies comportent des coûts : unification (préférences de l'électeur médian fédéral); autonomie (concurrence fiscale) ; indépendance (coûts de sécession). Le choix va dépendre en partie de la dotation relative des facteurs de production de la région. Si le capital est important relativement au travail alors les coûts de la concurrence fiscale seront élevés. Si la mobilité du travail est parfaite malgré l'hétérogénéité des dotations et des préférences alors la mobilité annule le coût politique de la sécession et le choix de l'unification est privilégiée (Bolton et Roland, 1996).

Dans les faits, nous avons démontré l'absence de convergence absolue des taux nominaux ou d'une diminution des recettes fiscales de cet impôt au sein des pays de l'UE en même temps qu'une convergence relative au niveau européen (rapprochement par la baisse des taux mais variations d'ordres de grandeur différents). Nous compléterons cette analyse par l'ajout des préférences en termes de dépenses publiques, taille de pays, d'inégalités socio-économiques, de culture et de religion, etc. à travers une analyse de

variétés de capitalisme définissant des *clusters* de pays aux préférences proches et en fonction de leur dissimilarité entre les groupes de pays. Ces effets de structures pris en compte impliquent, selon nous, une fiscalité à géométrie variable à l'échelle européenne à partir de la formation de *clusters* fiscaux ou de clubs de convergence. La notion de club de convergence (emprunté à la théorie de la croissance) signifie qu'il peut y avoir convergence entre pays d'un même groupe ou « club » (modèle fiscal commun à ce club) et absence de convergence entre pays appartenant à différents clubs (les modèles seraient différents d'un club à un autre). Les pays qui partagent les mêmes caractéristiques structurelles peuvent converger dans le long terme seulement si leurs « conditions initiales » sont proches. Les conditions initiales concernent les structures fiscales, budgétaires, économiques, politiques, géographiques, culturelles, etc. (dépendance au chemin). Néanmoins, cette notion ne signifie pas que tous les pays qui ont les mêmes conditions initiales (exogènes) peuvent avoir le même système fiscal car le système fiscal d'un pays dépend avant tout de l'influence des conflits sociaux, des doctrines administratives et des processus politiques parlementaires (endogènes).

Dans le sens de la réflexion récente sur l'harmonisation fiscale franco-allemande (Cour des Comptes, 2011), nous proposons l'organisation graduelle d'une fiscalité européenne à géométrie variable. L'étude des variables fiscales nous permet ainsi d'identifier 5 groupes d'États membres : les pays orientaux en transition, les pays continentaux-développé, les pays continentaux en développement, un groupe micro-insulaire et un modèle scandinave. Les clubs de convergence que nous appelons pourraient prendre la forme de ces 5 groupes de pays. Cela permettrait aux États disposés à passer à la majorité qualifiée dans ce domaine, de formaliser les échanges multilatéraux d'informations fiscales déjà mis en œuvre dans un cadre intergouvernemental, de définir et de mettre en œuvre en commun les mesures législatives nécessaires pour aboutir à une harmonisation complète des assiettes et de décider à la majorité qualifiée de fourchettes²⁵⁸ de taux d'imposition minimal et maximal entre lesquelles les États participants pourraient librement situer le niveau de leur imposition en fonction de leurs appétences culturelles et des caractéristiques de leur milieu (économique, géographique, etc.). Bien entendu, ce type de coopération renforcée resterait ouvert à tous les États membres qui voudraient s'y joindre.

Des pistes non explorées d'intégration différenciée sont à l'étude et mériteraient d'être approfondies pour certaines matières, notamment la taxation des sociétés (Begg, 2008 ;

²⁵⁸ Sur ce point cf. Sterdyniak (2005).

Bordignon et Brusco, 2006 ; Deblock, 2006 ; Pisani-Ferry et Cœuré, 2004). En effet, il n'est pas souhaitable d'harmoniser les impôts portant sur les revenus des ménages tels que l'IRP, les cotisations sociales salariés, l'impôt sur les successions dont les externalités internationales sont faibles en raison de la quasi-immobilité des bases et des fortes divergences en termes de préférences collectives nationales sur des impôts touchant aux conceptions de l'équité (degré et nature intergénérationnelle) et aux conceptions de la solidarité (répartition assurantielle/universelle).

Néanmoins, cette forme de coopération, qui a été formellement inscrite dans les traités d'Amsterdam, de Nice puis de Lisbonne, doit permettre de concilier la diversité des préférences et la préservation de la cohérence des institutions et des politiques de l'Union. La Commission (2003, 2011) encourage le recours à la procédure de « coopération renforcée ». Cette procédure permet à la Commission de proposer qu'un groupe d'au moins neuf États membres puisse coopérer sur un sujet donné, après aval donné par le Conseil à la majorité qualifiée. La coordination serait difficile dans la mesure où les intérêts de pays européens diffèrent, de façon structurelle, selon leur taille, leur appartenance ou non à l'UEM et leur localisation (Bénassy-Quéré et Fontagné, 2001). L'absence de coopération renforcée ou de clubs de convergence, fondés sur les facteurs socio-économiques, culturels et religieux de structuration longue des systèmes fiscaux, implique des coûts de négociation élevés pour les États membres et les institutions européennes. Dans la littérature sur la taille optimale des pays et sur la formation de clubs de pays, la concurrence fiscale, les externalités de biens publics et le *free-riding* rendent toute union non-optimale (Park et Philippopoulos, 2003). Mais, les politiques économiques qui tendent à renforcer les économies d'échelle, à réduire les effets de congestion dans les localisations de facteurs et la consommation de biens publics et à accroître la coopération entre États peuvent jouer un rôle positif sur leur formation.

A ce titre, l'ACCIS présente plusieurs inconvénients tactiques. D'abord, l'ACCIS est un sujet complexe qui emportera peu l'adhésion des peuples. Ensuite, les gains attendus seront diffus et à long terme, tandis que la remise en cause des avantages acquis et les coûts de transformation seront ciblés et à court terme. Dès lors, les oppositions seront fortes tandis que les soutiens des acteurs qui profitent de la réforme seront difficiles à mobiliser. La Commission (2011) compte néanmoins sur la déductibilité des coûts liés à la R&D dans le cadre de l'ACCIS et de la simplicité du « guichet unique » pour ses relations avec l'administration fiscale de l'État de résidence du siège social. A ces attraits de la nouvelle

base, s'ajoutent les avantages de la consolidation immédiate des pertes et profits, de l'exonération des dividendes, des produits de cession de parts et des revenus de source étrangère dans le calcul des assiettes imposables dans l'UE²⁵⁹. L'ACCIS permettrait en moyenne de réduire les coûts fiscaux et de mise en conformité lors de l'établissement d'une nouvelle filiale dans un État membre différent de 62 % pour une grande entreprise et de 67 % pour une entreprise moyenne.

Ensuite, en termes d'économie politique internationale, à court terme la répartition des pertes et des gains à la réforme est source de clivage entre États membres. Tandis qu'à long terme, il existe un risque non nul de stratégies non coopératives par la manipulation des informations délivrées par les administrations fiscales nationales lors de l'échange de renseignements nécessaire au calcul de la formule de répartition des recettes fiscales de l'ACCIS. La formule de répartition choisie²⁶⁰ porte sur une quote-part d'une même pondération de trois facteurs (main d'œuvre, immobilisations et chiffre d'affaires) qui limite les manipulations stratégiques²⁶¹.

$$\begin{aligned}
 & \text{Quote – part du pays A =} \\
 & \left(\frac{1}{3} \frac{\text{Chiffre Affaires A}}{\text{Chiffre Affaires Gpe}} + \frac{1}{3} \left(\frac{1}{2} \frac{\text{Masse Salariale A}}{\text{Masse Salariale Gpe}} + \frac{1}{2} \frac{\text{Effectifs A}}{\text{Effectifs Gpe}} \right) + \frac{1}{3} \frac{\text{Immo A}}{\text{Immo Gpe}} \right) \\
 & \quad \times \text{Assiette imposable consolidée} \\
 & \quad \text{Puis,} \\
 & \text{Montant de l'imposition =} \\
 & \text{Quote – part du pays A} \times \text{Taux d'imposition du pays A en \%}
 \end{aligned}$$

Le facteur main d'œuvre se répartit pour moitié entre la masse salariale et les effectifs. Les immobilisations incorporelles et les actifs financiers ne sont pas concernés en raison des risques de fraudes et de la difficulté à estimer leur valeur. L'intégration du chiffre d'affaires garantit la prise en compte de l'État de destination. L'ensemble de ses éléments

²⁵⁹ Dans sa communication de 2003, la Commission considère que l'application des normes comptables IFRS pourrait ouvrir la voie à une base d'imposition commune. Bien que seuls les comptes consolidés de quelque 7 000 sociétés soient directement concernés, l'influence des IFRS est bien plus vaste. Toutes les filiales de ces 7 000 sociétés devront également se conformer aux règles comptables IFRS. Néanmoins, dans la proposition de directive de 2011, l'ACCIS n'est pas réalisée sur la base des normes comptables IFRS mais sur les normes comptables nationales. Oestreicher et Spengel (2007) montrent que les règles IFRS peuvent servir de base à l'harmonisation européenne sur certains points (la comptabilisation des actifs et des passifs, la détermination des valeurs de coûts, d'amortissement et le traitement des contrats à titre onéreux). Mais la Commission n'a pas retenue les normes IFRS dans la mesure où elles ont un impact mineur sur les taux effectifs d'imposition des sociétés en Europe.

²⁶⁰ Les facteurs retenus et la pondération des facteurs au sein de la formule retenue l'a été à partir de critères d'équité (égale capacité à gagner un revenu), d'efficacité (neutralité des choix d'investissements en capital/travail et des localisations d'investissements), de simplicité et de faible coût de mise en œuvre. Cf. Agundez-Garcia (2006).

²⁶¹ Les localisations stratégiques seront limitées par l'égal poids relatif des critères utilisés dans la formule de répartition. Cela supprime les manipulations d'imposition des facteurs. En effet, la pondération différenciée des critères en fonction de l'État de résidence de la société mère engendrent aux États-Unis des localisations stratégiques dommageables. Cf. Weiner (2002).

devrait accroître l'assiette fiscale par rapport à la moyenne des assiettes nationales dans des proportions différentes suivant les États et d'environ +14 % pour la France (cf. Counis et Robequain, 2011). Cela devrait se traduire par une réduction des taux statutaires en compensation, toutes choses égales par ailleurs²⁶².

En effet, la concurrence sur les taux légaux d'imposition pourra continuer de jouer mais selon des modalités différentes qu'auparavant (Pethig et Wagener, 2007) et avec une efficacité d'autant plus grande que l'application transparente du taux portera sur une assiette commune consolidée rendant les différences de taux effectifs plus importants (Bettendorf et *al.*, 2009b). Autrement dit, les relocalisations des facteurs mobiles en fonction des taux des pays faiblement taxés seront subies par les autres État-membres impliqués dans le calcul de l'assiette (effet de détournement) (Gérard, 2003). Bénassy-Quéré et Lahreche-Revil (1999) avancent qu'une harmonisation fiscale entre pays de l'UE15 ne modifierait pas la quantité totale d'IDE reçue par cette zone. Seule la répartition entre pays serait affectée. Par exemple, une harmonisation de l'IS au niveau de la moyenne européenne réduirait l'IDE reçu par l'Espagne et l'Allemagne, qui avaient à cette époque les taux apparents d'imposition les plus bas, au profit des Pays-Bas et du Royaume-Uni où ces taux étaient plus élevés.

Gérard (2006) démontre que seule une harmonisation des taux effectifs d'imposition, autrement dit des bases et des taux nominaux, élimine le risque, pour les États membres participants à l'harmonisation, de prix de transferts et de relocalisation des profits au sein des filiales du groupe d'une part et la concurrence fiscale étatique sur les taux pour la localisation des facteurs de production compris dans la formule des critères de répartition des recettes fiscales issues de la base commune consolidée d'autre part. Par ailleurs, Haufler et Wooton (2003) rappellent qu'une harmonisation fiscale régionale se réalise à la hausse ou à la baisse. Alors que la plupart des travaux s'intéresse au premier cas, les auteurs montrent qu'une coordination fiscale à la baisse dans un modèle à trois pays, dont un pays tiers à l'union monétaire formée par les deux autres, attire les IDE du pays tiers

²⁶² Toutefois, Gérard et Weiner (2006) montrent d'une part l'effet positif de la compensation internationale des pertes (avec l'hypothèse d'une non-répartition proportionnelle des revenus imposables consolidés), sur la valeur attendue et la distribution internationale de l'investissement des entreprises multinationales puisque les pertes n'ont plus alors d'effet sur la rentabilité marginale de l'investissement dans chaque juridiction, n'affectant que la valeur moyenne de cette rentabilité. Ils avancent d'autre part qu'elle joue un effet positif sur la concurrence fiscale entre juridictions en autorisant un taux de taxation relativement élevé (résultat en partie lié à l'hypothèse faite sur la hauteur des pertes (faibles) et cela d'autant plus que la répartition proportionnelle des revenus imposables peut améliorer le sort d'un gouvernement averse au risque).

vers l'union monétaire harmonisée. La région harmonisée aurait donc une incitation à choisir un taux faible.

L'effet global attendu de l'ACCIS est ambiguë car l'investissement étranger augmente avec la réallocation du capital dans les juridictions faiblement taxées tandis que le taux moyen d'imposition augmente lorsqu'une juridiction accroît son taux d'imposition dans la mesure où celui-ci porte à la fois sur les profits domestiques et étrangers. En revanche, les pertes de recettes d'une concurrence fiscale sur le taux d'IS dépendent de l'élasticité fiscale des parts de facteurs au sein de la formule. Elles seront dans un premier temps propres au gouvernement qui s'y livre puisque le taux ne s'applique qu'à la quote-part qui lui revient, éventuellement compensées dans un deuxième temps par la réallocation des investissements étrangers dans sa juridiction (perte d'investissements et donc de recettes fiscales dans la juridiction étrangère)²⁶³. Les effets par pays seront donc contrastés (Copenhagen Economics, 2004) car la charge fiscale va croître dans certains pays et décroître dans d'autres. Selon l'analyse économique standard, une charge fiscale nationale plus lourde conduit à des recettes plus importantes mais à une baisse du PIB en raison des distorsions économiques plus fortes. Réciproquement, une charge fiscale globale réduite se traduit par des recettes fiscales moindres mais par un PIB plus élevé grâce aux gains d'efficacité économique²⁶⁴. En outre, l'élimination des prix de transferts modifie la répartition des recettes fiscales au détriment des pays actuellement à faibles taux nominaux et au bénéfice des pays à taux élevés (sans perte ou gain net pour l'ensemble). Finalement, selon plusieurs études, l'ACCIS aura un impact modéré sur le bien-être européen (+0,5%

²⁶³ En matière d'impôt sur le capital, le Parlement européen (2002) et Sterdyniak (2005) redoutent une accentuation de la course au-moins-disant et propose la fixation d'un taux plancher d'imposition au niveau de l'UE. Concernant les droits d'accises sur le diesel dans 17 pays européens entre 1978 et 2001, Evers et *al.* (2004) ont montré à partir d'une estimation des fonctions de réactions fiscales entre États, l'existence d'interactions fiscales stratégiques entre pays. Or, le coefficient de variation s'est réduit sur la période. Ils montrent que l'instauration d'un taux plancher en 1987 a accru la moyenne des taux sans que les interactions fiscales stratégiques ne disparaissent. Néanmoins, ce dernier résultat n'est pas statistiquement significatif ce qui ne permet pas d'infirmer l'hypothèse que le taux plancher a réduit la concurrence fiscale sur les taxes diesel en Europe. Zissimos et Wooters (2006) arrivent à des résultats ambiguës de l'impact d'un taux plancher d'imposition des sociétés sur la fourniture des biens publics dans un modèle de concurrence fiscale avec différenciation des biens publics en fonction que le taux minimal est anticipé ou non. A l'opposé, Kiss (2011) souligne qu'un modèle à jeux répétés en matière d'interactions stratégiques sur le capital crée un contrat implicite entre les deux pays symétriques (équilibre coopératif). Or, un taux plancher supprime la possibilité de discipliner un État déviant et aboutit à une course-au-taux plancher des deux pays avec un niveau de bien-être sous-optimal. Enfin, Peralta et Van Ypersele (2006) testent la supériorité d'une fourchette de taux sur le taux plancher en matière de coordination fiscale, ainsi que la supériorité d'un saut discrétionnaire en matière de réforme fiscale sur une succession de changements marginaux. En outre, une fourchette de taux présente l'avantage de respecter les principes d'anonymat (application uniforme quelque soit l'État membre) et de subsidiarité (chaque pays conserve le droit de fixer son taux à l'intérieure de la marge de fluctuation) tels que les critères de Maastricht en finances publiques.

²⁶⁴ Pour connaître l'effet sur le bien-être, il conviendrait d'évaluer la variation de l'écart entre les préférences nationales (biens publics) et l'output obtenu par une diminution de la charge fiscale (PIB).

et +0,1% de PIB) principalement grâce à la diminution de la charge fiscale liée à la consolidation des pertes (Bettendorf, 2009a,b).

Néanmoins, toute politique fiscale est conduite à partir d'une rationalité limitée dans un environnement incertain. Il est évident que *“ex ante, it is impossible to know with any certainty how large the tax diversion effect of a common withholding tax will be, and if it will dominate tax creation, or be in turn dominated by it”* (Dehejia et Genschel, 1998, 32). Elle se heurte donc à l'impossibilité computationnelle des économistes et des dirigeants politiques à entrevoir les entrelacs d'interdépendances économiques, les comportements des contribuables et les processus de rétroaction (Garbarino, 2011). Consciente de l'incertitude qui pèse sur l'incidence de l'ACCIS pour les États membres, la Commission (2011) prévoit le réexamen de son impact cinq ans après l'entrée en vigueur de la directive et la possibilité d'une clause de sauvegarde avec une méthode de remplacement. Il est d'ailleurs prévisible que l'ACCIS engendre une variété d'externalités sur les autres impôts (sur le travail, les revenus de l'épargne, les PME, etc.) en fonction des liens institutionnels propres à chaque type de système fiscal et des mécanismes fiscaux ou budgétaires utilisés pour équilibrer le budget de l'État (Brøchner et al., 2007). Par ailleurs, l'absence de consolidation « mondiale » des bénéficiaires laisse entier le problème de la fixation des prix de transfert avec les pays tiers. Le problème d'optimisation fiscale internationale se pose vis-à-vis des pays extérieurs à l'UE. Cela nécessite une nouvelle négociation sur la gestion européenne des prix de transferts.

Le tableau 67 synthétise les défis et les attraits induits par l'ACCIS.

Tableau 67. L'ACCIS, des atouts et des inquiétudes

Avantages	Lacunes et inquiétudes
Règles uniques	Limitation de la souveraineté
Réduit les coûts	Perte de compétitivité vis-à-vis des pays tiers?
Suppression de la justification intragroupe de « prix de transfert »	Guichet unique suppose des gouvernements « bienveillants »
Imposition sur les bénéfices nets	Impact social et sociétal?
Transparence	Évaluation de l'impact de la réforme
Élimine les entraves fiscales aux activités transfrontalières	Quelle évolution pour les taux nominaux?
Élimine les distorsions de concurrence	Concurrence par les taux serait plus transparente
Premier jalon pour une harmonisation des taux ?	Coopération renforcée réduirait la portée de l'ACCIS

Source : A partir de Chatelais (2012)

Il est évident que si tous les membres d'un groupe donné coopèrent le bénéfice de la coopération sera plus grand que si la moitié uniquement des membres le fait quelque soit la taille relative de la coopération renforcée vis-à-vis de l'ensemble du groupe. Mais le gain de la CR s'accroît lorsque la mobilité du capital entre la CR et le RDM est imparfaite

tandis que les gains les plus importants sont pour les pays de la CR qui ont les plus hauts taux (Sorensen, 2001). La Commission évalue les gains de PIB de l'ordre de 0,5 % dans le cas d'une coopération renforcée dans l'UE-15 (Aujean et *al.*, 2005). Selon Bettendorf et *al.* (2009b), les pertes résultant d'une coopération renforcée composée de l'UE15 seraient limitées à l'Allemagne et à l'Irlande, mais les gains seraient aussi plus faibles que dans le cas d'une harmonisation entre tous les membres. Un autre travail collectif montre également l'intérêt d'une coopération renforcée en matière d'ACCIS entre des pays dont la taille du secteur international est proche (part de la somme des stocks d'IDE entrants et sortants en % du PIB) (Bettendorf et *al.*, 2009,a).

En partant de l'hypothèse d'État Léviathan dans un modèle à trois pays, une étude montre qu'une coopération renforcée (CR) est bénéfique à tous les États et qu'elle est supérieure à l'harmonisation totale ou à la concurrence fiscale en présence de faibles coûts de mobilité du capital (Conconi et *al.*, 2008). Grâce à l'accroissement de la taille du marché intérieur, les États coopérant peuvent accroître leur taux pour stabiliser leurs recettes, tandis que l'État tiers relativement petit par rapport à la CR profite d'une plus grande élasticité du capital au taux d'IS en maintenant son taux au dessus du taux de la CR. En outre, la concurrence de l'État tiers permet de discipliner les États de la CR grâce à la sensibilité des flux de capitaux au différentiel de taux entre la CR et l'État tiers. Ce travail est intéressant car il rend la coopération désirable contrairement à la littérature traditionnelle qui considère que le *free-riding* avec mobilité des capitaux rend la coopération insoutenable. Or, dans ce cas, c'est bien la non-participation de tous les États à la CR et la mobilité du capital qui rendent la CR soutenable et désirable. Néanmoins, l'hypothèse discutée qui permet l'obtention de ce résultat est *a priori* positif du caractère disciplinant de la concurrence fiscale par au moins un État tiers sur les gouvernements.

Bien entendu, une telle coopération renforcée resterait ouverte à tous les États membres qui voudraient s'y joindre. Bordignon et Brusco (2006) ont toutefois démontré qu'il était préférable d'intégrer la coopération renforcée dès l'origine. En effet, les États fondateurs disposent d'un pouvoir de négociation lors de la phase de création qui échappe aux États suiveurs. En raison des difficultés à négocier les conditions d'adhésion, ces derniers devront se plier aux règles et aux mécanismes de la coopération renforcée qu'ils souhaitent rejoindre en subissant des coûts importants qu'ils auraient pu limiter s'ils avaient pris part à l'élaboration initiale. Mais, la coopération n'est pas une fin en soi. Il est donc

indispensable que les partenaires européens aient un dessein ou des objectifs communs. Par la suite, c'est à la coopération de devenir un processus d'incitation compatible qui rendra les réalisations conformes aux intentions. Au final, nos propositions en matière fiscale sont de nature à revivifier le projet politique que constitue, depuis l'origine, l'Union économique et monétaire.

Les résultats précédents nous incitent à réexaminer l'évolution des taux d'IS par *clusters* ou clubs de convergence. L'intuition est qu'il pourrait y avoir convergence entre pays d'un même groupe et absence de convergence entre pays appartenant à différents clubs. Autrement dit, d'un côté, on pourrait trouver un modèle fiscal et institutionnel commun aux pays appartenant à ce club et de l'autre, les modèles seraient différents d'un club à l'autre. Dans cette perspective, nous définissons la notion de club de convergence de la façon suivante : les pays qui partagent les mêmes caractéristiques structurelles peuvent, parmi en ensemble de trajectoires possibles, converger dans le long terme si leurs caractéristiques institutionnelles et fiscales sont proches. Alors qu'on peut imaginer, à partir des approches microéconomiques de la concurrence fiscale, un équilibre de long terme identique pour tous les pays du monde à condition qu'ils aient les mêmes caractéristiques économiques (ouverture économique, marché des capitaux développé, mobilité potentielle des facteurs de production, proximité des pays), avec les clubs de convergence on aura, même si cette condition est remplie, des configurations fiscales multiples liées aux différences dans les structures institutionnelles et fiscales.

Le club de convergence continental développé

Une simple lecture de la figure 181 du 1^{er} cluster, nous révèle la nette convergence des taux nominaux d'IS au début de l'UEM, ces derniers étant compris entre 35 et 40 % contre 35 et 56,8 % en 1995. Si la hiérarchie des États a évolué sur la période 2001-04, la fourchette des taux est restée la même. En revanche, après l'élargissement à l'Est, il y a une divergence des taux qui évoluent entre 39 et 25 %, emmenés dans la course vers le bas par l'Autriche, les Pays-Bas puis l'Allemagne. Il est difficile de ne pas y voir une anticipation de la perte de compétitivité-coût des entreprises de ces pays face à l'élargissement oriental européen. Il ne s'agirait donc pas d'un alignement, mais d'un coût de pouce donné aux entrepreneurs locaux et d'un signal de positionnement donné aux investisseurs internationaux.

Figure 181. Taux nominaux d'IS dans le 1er cluster (1995-2010)

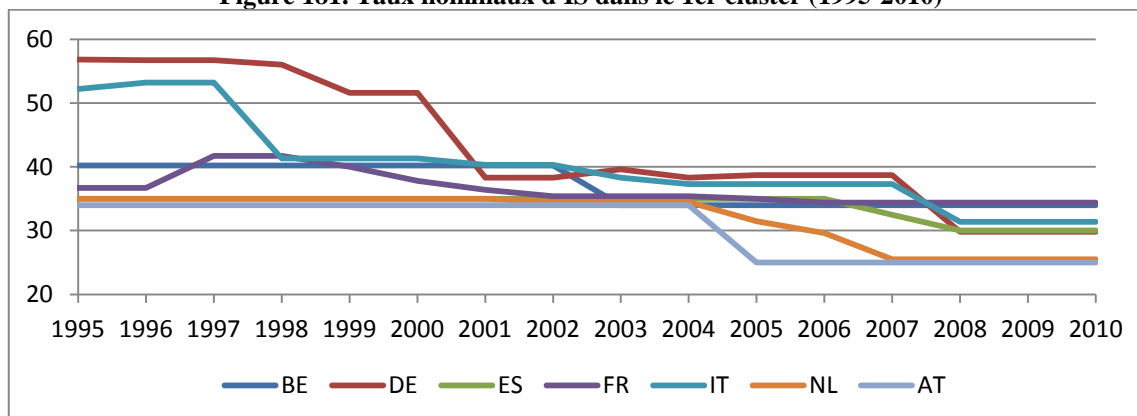
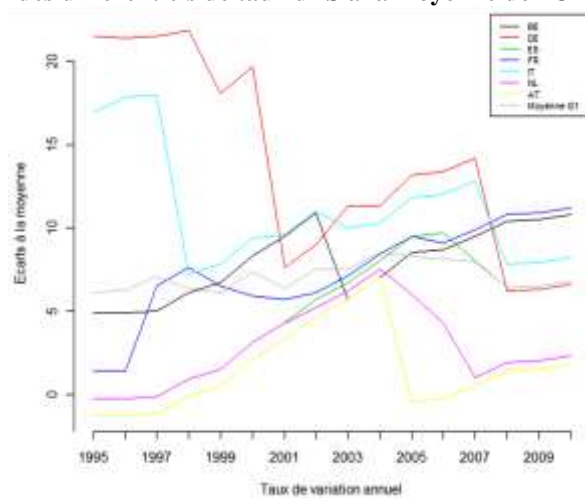


Figure 182. Évolution des différentiels de taux d'IS à la moyenne de l'UE27 pour les États de G1



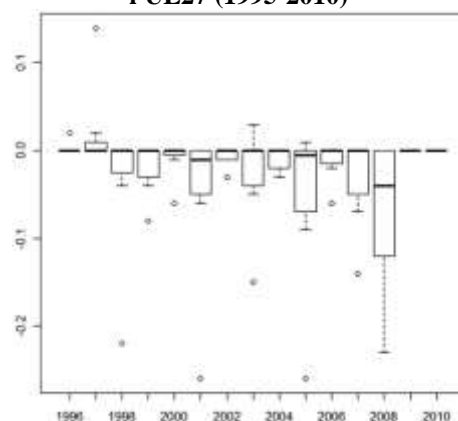
La figure 182 souligne que l'Italie puis la France augmentent leur écart à la moyenne de l'UE 27 respectivement entre 1995-96 et 1996-97. Sur la période, aucun État du groupe continental ne réduit son différentiel de taux par rapport à la moyenne de l'UE 27. L'Allemagne et l'Italie réduisent leur écart à la moyenne de l'UE 27 entre 1997-98, puis l'Allemagne et la France entre 1998-99, la France seule entre 1999-00, la France et l'Allemagne de nouveau ainsi que l'Italie entre 2000-01, puis la France et les Pays-Bas entre 2001-02. Aucun pays du 1^{er} groupe n'accroît l'écart à la moyenne de l'UE27 sur la période 1997-02. Avec l'entrée en UEM, les difficultés financières et/ou les hésitations politiques semblent s'accroître pour l'Allemagne qui est le seul pays à accroître son écart à la moyenne de l'UE 27 entre 2002-03 puis entre 2004-05. Pour ce pays, l'écart se réduit entre 2003-04 (y compris pour l'Italie qui réduit l'écart également entre 2002-03) et 2007-08 (y compris pour l'Espagne et l'Italie). Si la Belgique diminue son écart à la moyenne entre 2002-03, les Pays-Bas ne sont pas en reste pendant trois années consécutives entre 2004-07. L'Autriche enfin, réduit son écart entre 2004-05.

En considérant les écarts de taux de la moyenne du groupe continental développé à la moyenne de l'UE27, on constate que ceux-ci s'atténuent sur la période 1995-2010, avec des baisses sensibles en 1998, 2001, 2005 et 2008 (cf. tableau 68 et figure 183).

Tableau 68. Taux de variation annuelle du taux d'IS statuaire par pays du groupe continental.

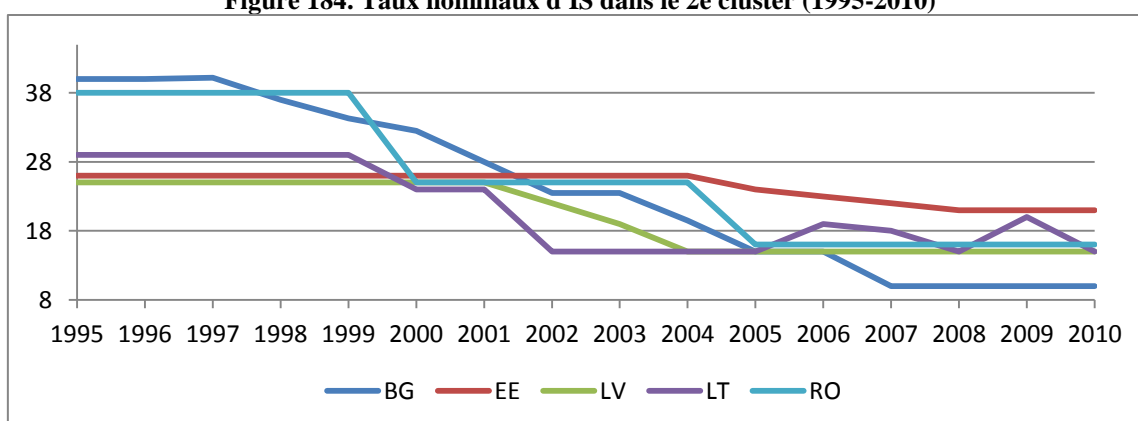
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
BE	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	-15%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
DE	0%	0%	-1%	-8%	0%	-26%	0%	3%	-3%	1%	0%	0%	-23%	0%	0%
ES	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	-7%	-8%	0%	0%
FR	0%	14%	0%	-4%	-6%	-4%	-3%	0%	0%	-1%	-2%	0%	0%	0%	0%
IT	2%	0%	-22%	0%	0%	-2%	0%	-5%	-3%	0%	0%	0%	-16%	0%	0%
NL	0%	0%	0%	0%	0%	0%	-1%	0%	0%	-9%	-6%	-14%	0%	0%	0%
AT	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	-26%	0%	0%	0%	0%	0%
MoyenneG1	0%	2%	-4%	-2%	-1%	-6%	-1%	-3%	-1%	-5%	-1%	-3%	-8%	0%	0%

Figure 183. Boxplot des écarts à la moyenne annuelle des membres du groupe G1 à la moyenne de l'UE27 (1995-2010)



Le club de convergence oriental en transition

Figure 184. Taux nominaux d'IS dans le 2e cluster (1995-2010)



La tendance est à la baisse des taux d'IS pour chaque membre du groupe G2 (cf. figure 184). En prenant, la moyenne des taux de l'UE27 comme référence, on remarque que le groupe G2 a conservé, voire accru, son avantage en termes de différentiel de taux d'IS (moyenne G2 par rapport à la moyenne UE27) (cf. figures 185, 186 et tableau 69). Deux

profils se détachent au sein de ce groupe, la Bulgarie et l'Estonie. En effet, la Bulgarie baisse son taux d'IS de 40 à 10 % soit -75 % entre 1995-2010. Par rapport à la moyenne de l'UE27, la Bulgarie se situait environ 5 points au-dessus en 1995. L'écart va progressivement se réduire pour être quasiment nul entre 1999 et 2000, puis va se creuser à l'avantage cette fois de la Bulgarie. En 2007, une baisse d'un tiers de son taux d'IS l'amène à 10 % et accroît l'écart en faveur de la Bulgarie de 14,5 points de % par rapport à l'UE27 dont le taux moyen est de 24,5 %.

Le profil de l'Estonie est à l'opposé puisqu'avec un taux d'IS de 26 % en 1995, elle bénéficie d'un écart en sa faveur à la moyenne de l'UE 27 de 9,3 points de %. En maintenant son taux d'IS à 26 % jusqu'en 2004. Elle voit l'écart à la moyenne de l'UE27 se réduire à 1 point seulement en 2007 puisque la moyenne de l'UE 27 est de 27 % cette année là. Dès lors, l'Estonie réduit son taux d'IS chaque année jusqu'en 2010, simplement pour stabiliser l'écart à la moyenne de l'UE27 très légèrement en sa faveur (2,6 points en 2010).

Figure 185. Évolution des différentiels de taux d'IS à la moyenne de l'UE27 pour les États de G2

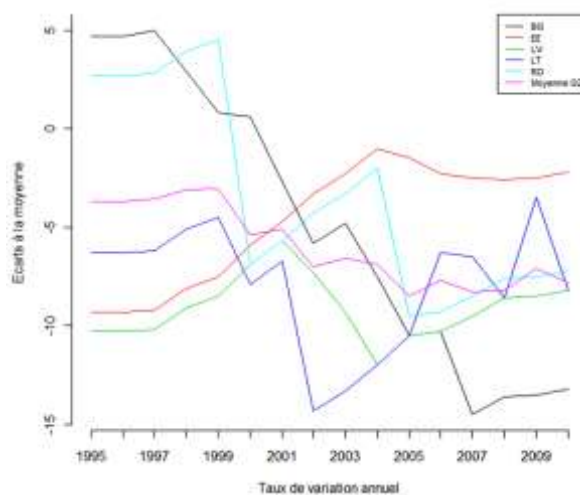


Figure 186. *Boxplot* des écarts à la moyenne annuelle des membres du groupe G2 à la moyenne de l'UE27 (1995-2010)

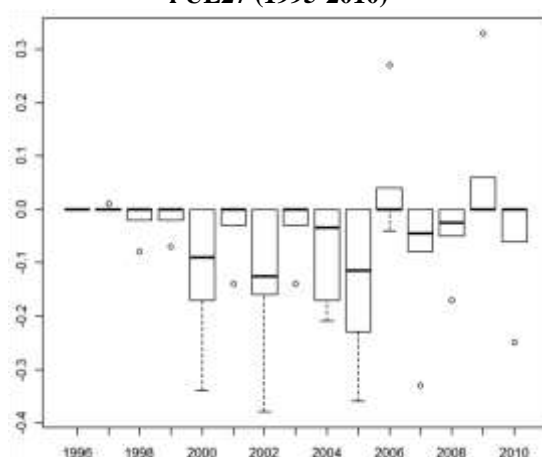
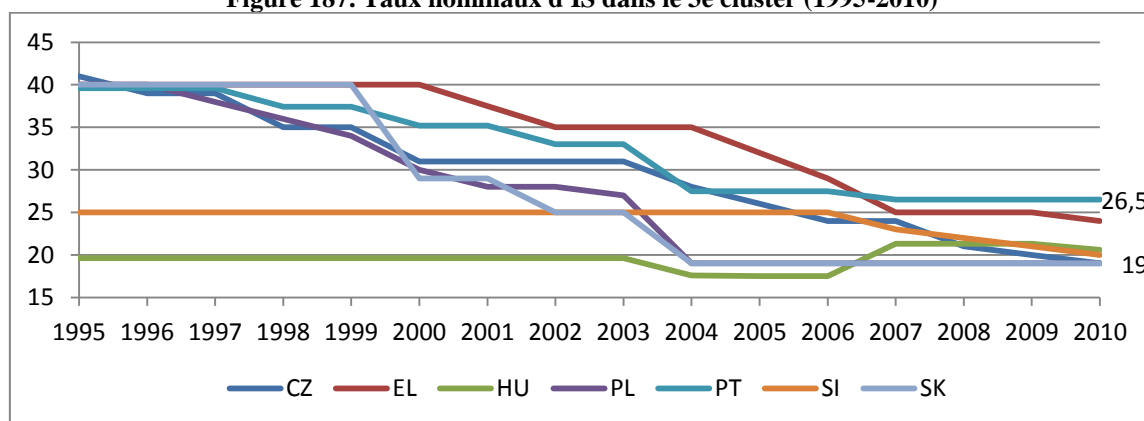


Tableau 69. Taux de variation annuelle du taux d'IS statuaire par pays du groupe en transition

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
BG	0%	1%	-8%	-7%	-5%	-14%	-16%	0%	-17%	-23%	0%	-33%	0%	0%	0%
EE	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	-8%	-4%	-4%	-5%	0%	0%
LV	0%	0%	0%	0%	0%	0%	-12%	-14%	-21%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
LT	0%	0%	0%	0%	-17%	0%	-38%	0%	0%	0%	27%	-5%	-17%	33%	-25%
RO	0%	0%	0%	0%	-34%	0%	0%	0%	0%	-36%	0%	0%	0%	0%	0%
MoyenneG2	0%	0%	-2%	-2%	-13%	-3%	-13%	-3%	-7%	-15%	4%	-8%	-5%	6%	-6%

Le club de convergence continental en développement

Figure 187. Taux nominaux d'IS dans le 3e cluster (1995-2010)



Le club de convergence continental en développement se caractérise par une forte convergence des taux nominaux dont l'écart de plus de 20 points en 1995 se réduit à 7,5 points de pourcentage en 2010. Cette convergence début en 2000 et elle stabilise en 2007. Si la Hongrie possède le taux le plus faible du *cluster* entre 1995 et 2006, elle cède la place de *leader* à la Slovaquie, rejoint également par le Portugal en 2010 (cf. figure 197).

Les écarts à la moyenne européenne, qui atteignent en 1995 jusqu'à moins 10 et 15 points de pourcentage pour la Slovaquie et la Hongrie, se réduisent fortement jusqu'à 2006

en Slovénie et 2009 en Hongrie où ils stagnent à moins de 2-3 %. La situation est symétrique pour la Grèce dont l'écart avec la moyenne européenne est fortement positif de plus de 5 points de pourcentage entre 1995 et 2005, mais dont l'écart à la moyenne est désormais nul en 2010 (cf. figure 188).

Enfin, on remarque à partir du *boxplot* à la Tukey que les écarts de taux annuels entre les membres du *clusters* et la moyenne annuelle de l'UE 27 se sont creusés en 2000 et 2004. Après -9 % en 2000, le *cluster* creuse en moyenne son écart à la moyenne de l'UE de 13 % en négatif en 2004 (cf. figure 189 et tableau 70).

Figure 188. Évolution des différentiels de taux d'IS à la moyenne de l'UE27 pour les États de G3

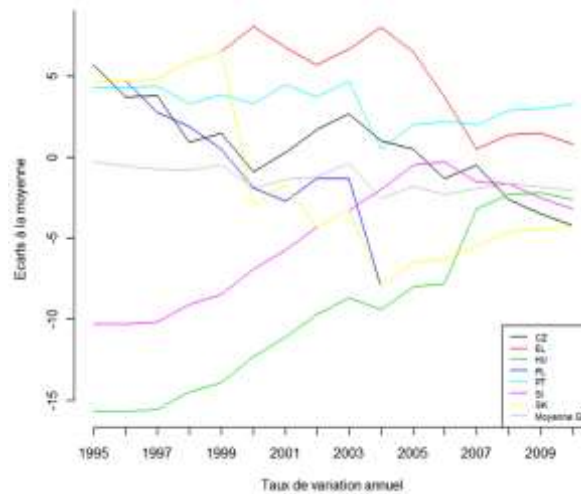


Figure 189. Boxplot des écarts des moyennes annuelles des membres du groupe G3 à la moyenne de l'UE27 (1995-2010)

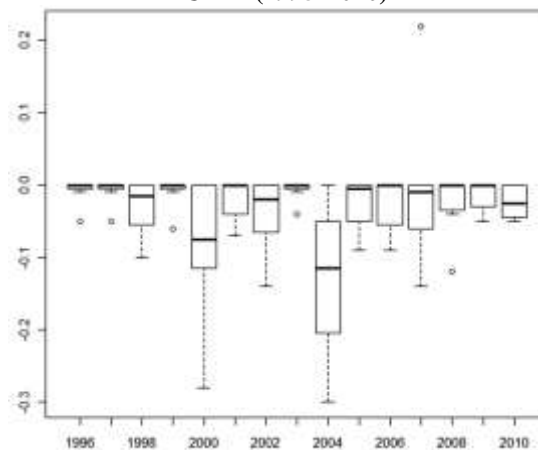
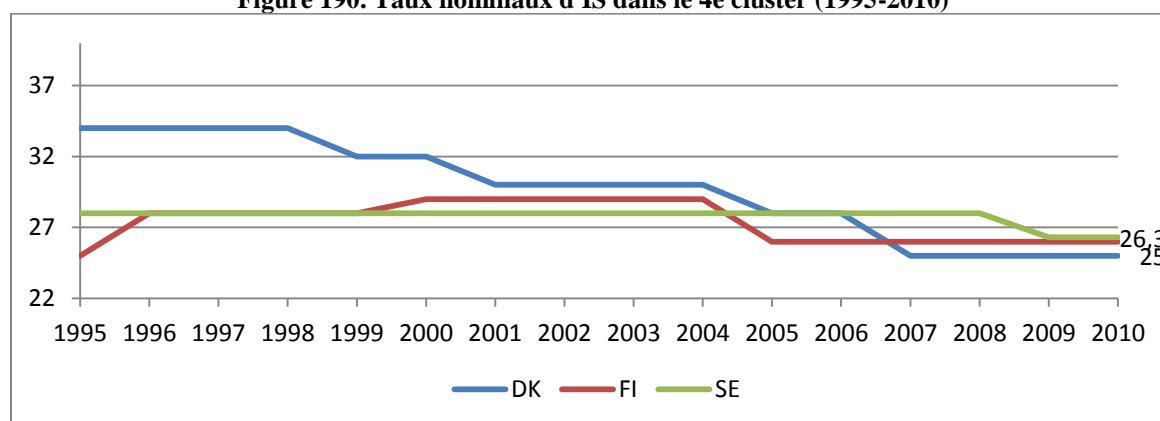


Tableau 70. Taux de variation annuelle du taux d'IS statuaire par pays du groupe continental en développement

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
CZ	-5%	0%	-10%	0%	-11%	0%	0%	0%	-10%	-7%	-8%	0%	-12%	-5%	-5%
EL	0%	0%	0%	0%	0%	-6%	-7%	0%	0%	-9%	-9%	-14%	0%	0%	-4%
HU	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	-10%	-1%	0%	22%	0%	0%	-3%
PL	0%	-5%	-5%	-6%	-12%	-7%	0%	-4%	-30%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
PT	0%	0%	-6%	0%	-6%	0%	-6%	0%	-17%	0%	0%	-4%	0%	0%	0%
SI	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	-8%	-4%	-5%	-5%
SK	0%	0%	0%	0%	-28%	0%	-14%	0%	-24%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Moyenne G3	-1%	-1%	-3%	-1%	-9%	-2%	-4%	-1%	-13%	-3%	-3%	-2%	-3%	-1%	-2%

Le club de convergence scandinave

Figure 190. Taux nominaux d'IS dans le 4e cluster (1995-2010)



Le club de convergence scandinave est extrêmes simple à analyser. Les taux convergent sur la période 1995-2010 en passant d'une fourchette de 9 points à un écart de 1,3 point de pourcentage (cf. figure 190). Hormis pour la Finlande qui augmente son taux de +12 % en 1996 et +4 % en 2000, ainsi que pour le Danemark qui abaisse son taux de 9 points de pourcentage sur la période 1995-2010, les évolutions de taux sont extrêmement stables (cf. tableau 71). La moyenne du *cluster* scandinave oscille entre 30 et 25,8 % sur les quinze années. Par conséquent, cette stabilité dans un monde européen en changement constant modifie l'écart des taux des membres du groupe à la moyenne de l'UE (cf. figure 191). Le *cluster* scandinave passe ainsi du statut de *leader* en matière de concurrence fiscale en 1995 à celui d'*outsider* sur la période 2004-2010. En effet, hormis pour le Danemark dont le taux est assez élevé, un État comme la Finlande bénéficie d'un écart de 10 points de pourcentage avec la moyenne européenne de 1995. Cet écart au bénéfice des pays scandinaves va fondre jusqu'au début des années 2000 et progresser à leur détriment pour se stabiliser entre 2004-2010 dans une fourchette de 0 à 5 points de pourcentage au dessus de la moyenne de l'UE, malgré une baisse de 10 et 11 % des taux de la Finlande en 2005 et du Danemark en 2007 (cf. figure 192).

Figure 191. Évolution des différentiels de taux d'IS à la moyenne de l'UE27 pour les États de G4

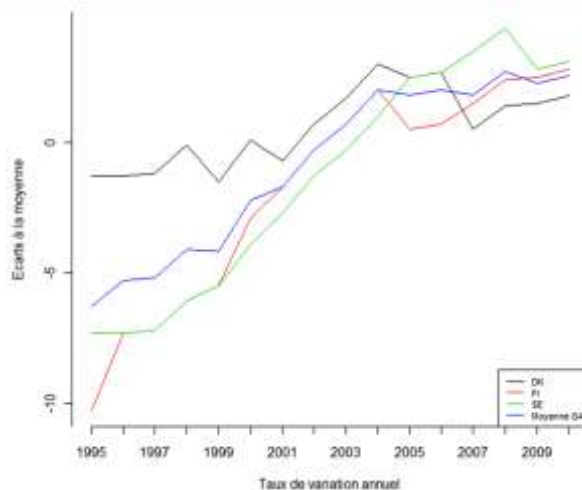


Figure 192. Boxplot des écarts à la moyenne annuelle des membres du groupe G4 à la moyenne de l'UE27 (1995-2010)

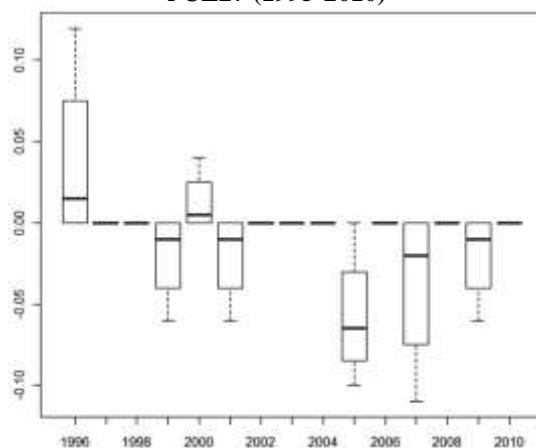
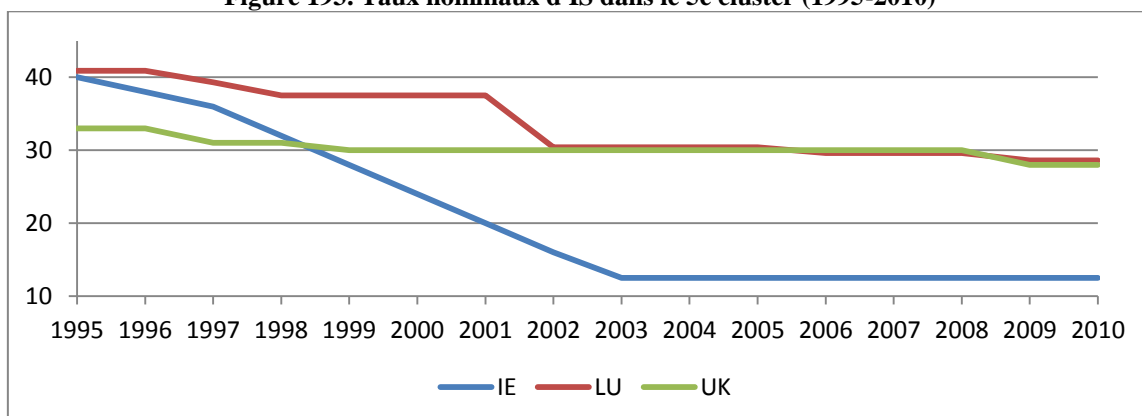


Tableau 71. Taux de variation annuelle du taux d'IS statuaire par pays du groupe scandinave

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
DK	0%	0%	0%	-6%	0%	-6%	0%	0%	0%	-7%	0%	-11%	0%	0%	0%
FI	12%	0%	0%	0%	4%	0%	0%	0%	0%	-10%	0%	0%	0%	0%	0%
SE	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	-6%	0%
Moyenne G4	3%	0%	0%	-2%	1%	-2%	0%	0%	0%	-6%	0%	-4%	0%	-2%	0%

Le club de convergence libéral

Figure 193. Taux nominaux d'IS dans le 5e cluster (1995-2010)



L'analyse du *cluster* libéral est intéressante car elle montre qu'il n'y a pas de convergence entre les taux d'IS de ce groupe de pays sur la période. Seule l'Irlande joue la carte de la concurrence fiscale en matière de localisation des investissements internationaux avec une baisse de son taux de 1995 à 2003 (cf. tableau 72), où il se stabilise à 12,5 %, donnant un avantage de -15 points à l'Irlande sur la moyenne de l'UE (cf. figure 193). Cet avantage se réduit progressivement depuis pour atteindre -10 points en 2010 (cf. figures 194 et 195). À l'opposé le Luxembourg et le RU dont les taux ont convergé entre eux, sont stables et au-dessus de la moyenne de l'UE dans un écart de 0 à +5 points de pourcentage entre 2002 et 2010. Le RU et le Luxembourg ne cherchent pas à attirer des IDE par la concurrence fiscale sur les taux nominaux d'IS. Mais il ne faut pas se méprendre sur les stratégies de ces deux acteurs qui, malgré un taux relativement élevé par rapport à la moyenne de l'UE, jouent sur les mécanismes d'évasion fiscale internationale à partir de régimes fiscaux attractifs ainsi que sur le secret bancaire, pour se rendre attractifs en matière de délocalisation des bases imposables.

Figure 194. Évolution des différentiels de taux d'IS à la moyenne de l'UE27 pour les États de G5

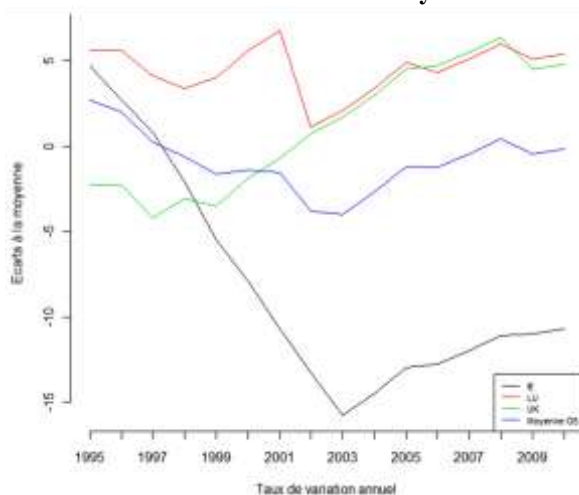


Figure 195. *Boxplot* des écarts à la moyenne annuelle des membres du groupe G5 à la moyenne de l'UE27 (1995-2010)

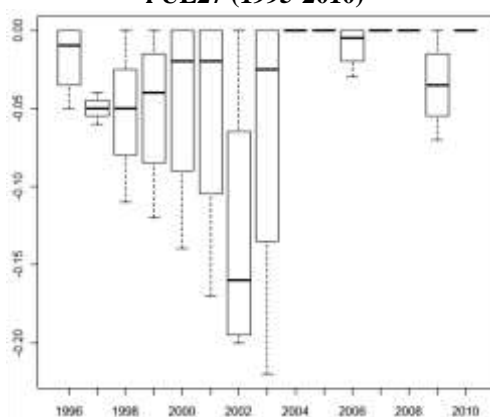
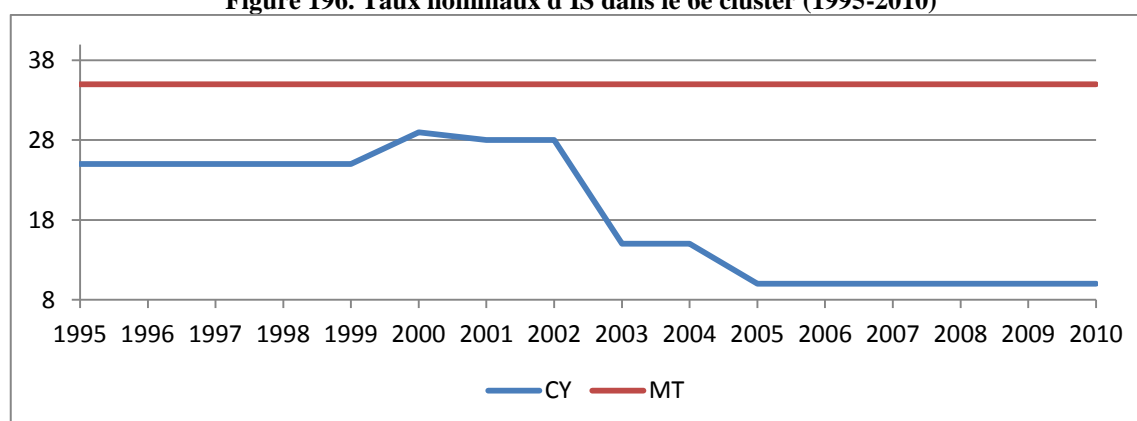


Tableau 72. Taux de variation annuelle du taux d'IS statuaire par pays du groupe anglo-saxon

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
IE	-5%	-5%	-11%	-12%	-14%	-17%	-20%	-22%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
LU	0%	-4%	-5%	0%	0%	0%	-19%	0%	0%	0%	-3%	0%	0%	-3%	0%
UK	0%	-6%	0%	-3%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	-7%	0%
Moyenne G5	-2%	-5%	-5%	-5%	-4%	-4%	-13%	-5%	0%	0%	-1%	0%	0%	-4%	0%

Le club de convergence micro-insulaire

Figure 196. Taux nominaux d'IS dans le 6e cluster (1995-2010)



Le club de convergence micro-insulaire est paradoxal car il réunit certes deux paradis fiscaux réputés mais dont les stratégies fiscales diffèrent fortement. D'abord, Chypre joue la carte de la concurrence fiscale dès 2003 par un alignement de son taux d'IS (diminution de 43 %) sur le taux de la Bulgarie (10 %) et légèrement en-dessous de l'Irlande (cf. figure 196). L'écart de taux avec l'UE qui lui était favorable de 10 points de % en 1995 n'a cessé de s'atténuer au fil de la diminution de la moyenne européenne pour atteindre moins de 2 points en 2002 (cf. figures 197 et 198). Depuis cette date, Chypre s'efforce de maintenir un écart de 12 à 15 points entre son taux légal et la moyenne de l'UE. En revanche, Malte est un modèle de stabilité. Le pays n'a pas fait varier son taux de 35 % depuis 1995 (cf. tableau 73). De fait, si ce taux correspondait à la moyenne de l'UE en 1995, il est

aujourd'hui très supérieur à celle-ci. L'écart s'est donc progressivement accru pour atteindre les +12 points de pourcentage au détriment de Malte. Tandis que Chypre joue sur les deux tableaux, le choix de l'attractivité n'a pas été fait par ce pays en termes de taux légal mais davantage en termes de secret bancaire et de mécanismes d'évasion fiscale internationale.

Figure 197. Évolution des différentiels de taux d'IS à la moyenne de l'UE27 pour les États de G6

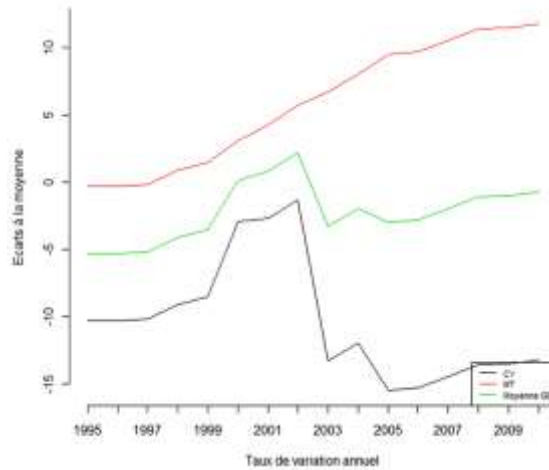


Figure 198. Boxplot des écarts à la moyenne annuelle des membres du groupe G6 à la moyenne de l'UE27 (1995-2010)

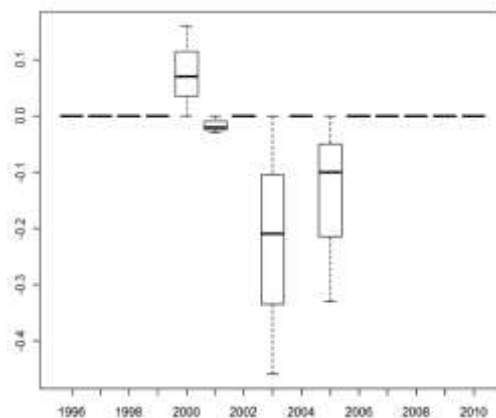


Tableau 73. Taux de variation annuelle du taux d'IS statutaire par pays du groupe insulaire

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
CY	0%	0%	0%	0%	16%	-3%	0%	-46%	0%	-33%	0%	0%	0%	0%	0%
MT	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Moyenne G6	0%	0%	0%	0%	7%	-2%	0%	-21%	0%	-10%	0%	0%	0%	0%	0%

Étude des six clubs de convergence

L'étude simultanée des moyennes respectives des six *clusters* est riche d'enseignements. D'abord, on remarque que le groupe continental a conservé sa première position en termes d'imposition des sociétés, malgré une diminution de la moyenne des taux nominaux de 11 points entre 1995 et 2010 (cf. figure 199). Néanmoins, le groupe

scandinave a réduit son écart avec le groupe continental, alors qu'il pratiquait l'imposition la plus faible des six groupes en 1995. Cette tendance et cette caractéristique de stabilité sont conformes à notre hypothèse institutionnelle d'une plus forte résistance du régime fiscal-financier scandinave malgré le processus d'intégration économique régional.

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, le modèle libéral n'est pas à la pointe de la concurrence fiscale en matière de taux nominaux. C'est d'autant plus vrai si l'on retire l'Irlande du groupe. La moyenne de ce groupe est beaucoup plus stable depuis 2002 que la moyenne du groupe continental développé, l'écart entre les deux moyennes s'étend réduit d'un point de pourcentage entre 2002-2010. Cela s'explique certainement par le niveau plus élevé des taux du groupe continental relativement au groupe libéral, mais cette hypothèse ne tient pas si on retire l'Irlande de ce groupe. Par conséquent, si on tient compte de l'anomalie irlandaise, les groupes continental développé et libéral sont relativement proches. C'est également le cas au fil du temps du groupe scandinave.

Nous pouvons établir une distinction entre les trois groupes précédents et les trois suivants. En effet, selon nous, les niveaux de développement et les trajectoires socio-historiques vont orienter les modèles oriental en transition, continental en développement et micro-insulaire vers d'importantes réformes et des positionnements spécifiques en termes de politiques fiscales (à l'exception de Malte). Le groupe insulaire, malgré un parcours chaotique, a réduit en moyenne son taux d'imposition des sociétés. Il semble s'aligner sur le modèle libéral à partir de 2000 qui a diminué en moyenne de 14 points son taux statutaire d'IS entre 1995 et 2010. Néanmoins, nous avons vu que ses membres qui sont deux paradis fiscaux au sein de l'UE ont choisi deux orientations spécifiques en matière de taux légal d'IS.

Ensuite, si les groupes continental en développement et oriental en transition sont proches entre 1995 et 2000, à partir de cette date, on distingue une dynamique propre à chacun. Le groupe en transition décroche brutalement pour stabiliser son taux moyen entre 15 et 17 % après 2004 (cf. figure 200). Le profil du groupe continental en développement est plus progressif mais continuellement baissier, passant d'une moyenne de 35 à 21 %.

Au final, le classement des *clusters* correspond assez bien à l'hypothèse d'une taxation en adéquation avec le niveau de développement, l'éloignement géographique au centre européen, la qualité des contreparties fiscales et les trajectoires socio-économiques. Les choix fiscaux semblent aussi influencés par le cadre institutionnel européen. Cela montre la

volonté politique de convergence ou d'alignement dans les phases préalables à l'UEM pour l'UE15 et à l'adhésion à l'Union européenne pour les PECO (cf. figure 200 et tableau 74).

Figure 199. Taux nominaux moyen d'IS pour les six clusters (1995-2010)

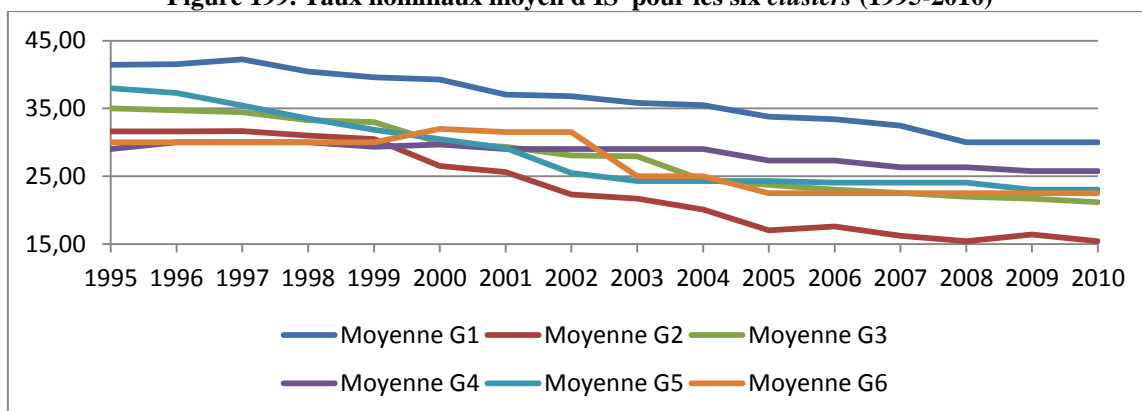


Figure 200. Évolution des différentiels de taux d'IS à la moyenne de l'UE27 pour les six clusters

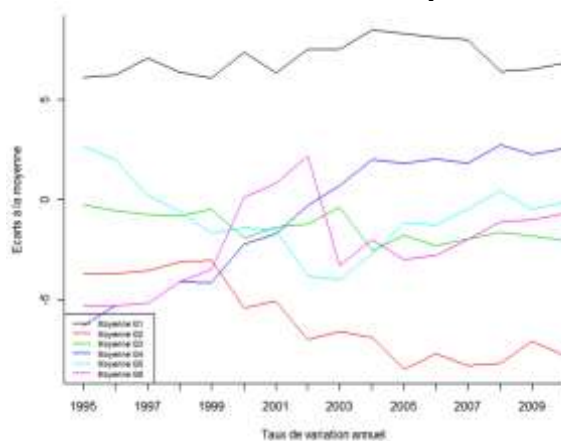


Figure 201. Boxplot des écarts à la moyenne annuelle des 6 clusters à la moyenne de l'UE27 (1995-2010)

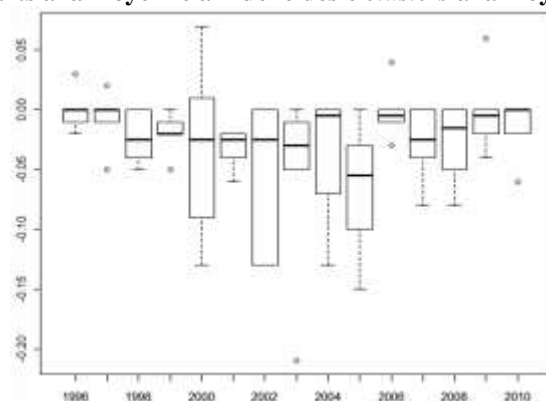


Tableau 74. Taux moyen de variation annuelle du taux d'IS statutaire par cluster

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Moyenne G1	0%	2%	-4%	-2%	-1%	-6%	-1%	-3%	-1%	-5%	-1%	-3%	-8%	0%	0%
Moyenne G2	0%	0%	-2%	-2%	-13%	-3%	-13%	-3%	-7%	-15%	4%	-8%	-5%	6%	-6%
Moyenne G3	-1%	-1%	-3%	-1%	-9%	-2%	-4%	-1%	-13%	-3%	-3%	-2%	-3%	-1%	-2%
Moyenne G4	3%	0%	0%	-2%	1%	-2%	0%	0%	0%	-6%	0%	-4%	0%	-2%	0%
Moyenne G5	-2%	-5%	-5%	-5%	-4%	-4%	-13%	-5%	0%	0%	-1%	0%	0%	-4%	0%
Moyenne G6	0%	0%	0%	0%	7%	-2%	0%	-21%	0%	-10%	0%	0%	0%	0%	0%

Empiriquement, la diversité des conditions initiales qui peuvent être retenues pour définir un club de convergence conduit à une grande diversité de clubs. Ceci à l'intérêt d'ouvrir de nombreuses pistes de recherche, mais cela présente l'inconvénient de limiter la portée des conclusions que l'on peut tirer. Ainsi, deux pays peuvent se situer dans un même club défini par une condition initiale (taux légal d'IS par exemple), et dans des clubs différents si une autre condition initiale est retenue (traitement fiscal des dividendes, des intérêts d'emprunts, de l'IRP, etc.). D'où l'importance, selon nous, d'envisager conjointement le plus grand nombre de variables afin de ne pas « détricoter » les complémentarités institutionnelles propres à chaque *modèle institutionnel et fiscal*. Par ailleurs, nos travaux n'ont pas réussi à mettre en évidence un seuil quantitatif ou une variable cruciale, par exemple le niveau d'inégalités, qui permettrait de passer d'un sentier de long terme à un autre (les changements de groupes entre 1995-2007). Par conséquent, il n'est pas possible de préciser le caractère transitoire ou permanent de l'appartenance à un club. Or, c'est là une question déterminante pour la politique économique.

Si la volonté politique venait à manquer, il existerait de nombreuses autres réponses politiques coopératives possibles. Les plus souvent citées reviennent à transférer la compétence à une organisation supranationale ou à fermer les frontières pour contrôler les transactions économiques. Au-delà des difficultés politiques de mise en œuvre, ces deux propositions vont à l'encontre des préférences étatiques qui sont de conserver les avantages d'une économie ouverte d'une part, et de préserver son pouvoir de lever l'impôt au niveau national d'autre part. En outre, on voit mal comment des États accepteraient plus volontiers de céder leur souveraineté au niveau mondial ou des membres de l'OCDE alors qu'ils refusent déjà au niveau de l'UE27. Face à ce dilemme, Genschel et Schwarz (2011) envisagent deux types de réponses unilatérales ou collectives qui passent soit par le renforcement du principe de résidence/destination, soit par la réduction des arbitrages internationaux entre juridictions avec une taxation selon le principe de l'origine/source.

Premièrement, les gouvernements peuvent étendre le principe de résidence/destination en réduisant les allègements fiscaux aux acheteurs transfrontaliers, en généralisant le crédit d'impôt sur la règle de l'exemption des cas de double imposition ou en refusant le report des revenus gagnés par les CFC (*controlled foreign companies*). En outre, les gouvernements peuvent renforcer le principe de résidence en intensifiant les contrôles aux frontières, en augmentant les obligations légales de déclaration des investisseurs et en augmentant le nombre et en améliorant la forme des audits. Les gouvernements peuvent

signer davantage de conventions fiscales et renforcer leur contenu. Cela implique une certaine forme d'action collective qui améliorera grandement l'ensemble des actions prises unilatéralement. L'échange multilatéral de renseignements financiers permet des gains mutuels aux États participants à ces accords de coopération.

Deuxièmement, les gouvernements peuvent étendre le principe de la source/d'origine et réduire la concurrence et les arbitrages internationaux selon deux options. D'abord, les gouvernements doivent réduire les différentiels de taux (concurrence). Puis, ils doivent restreindre la mobilité des bases (arbitrage). La première option requiert une action collective des États pour trouver un accord sur le taux minimum par exemple, tandis que la seconde peut être unilatérale en imposant un seuil à la déductibilité des intérêts d'emprunts entre filiales et en fixant des règles et des contrôles strictes sur la détermination des prix de transfert par exemple.

À partir des résultats nuancés et des tendances contradictoires que nous avons soulignées plus haut, il n'apparaît pas dans notre démonstration de déterminisme économique vers l'uniformisation des systèmes fiscaux (cf. Lammert, 2004). L'ensemble des États est à la fois contraint et acteur du phénomène de mondialisation et du processus d'intégration européenne. Au niveau national, l'État reste un acteur de premier plan de l'activité économique par son rôle réglementaire, d'employeur²⁶⁵, de prélèvement et de redistribution socio-fiscale (Heckly, 2006 ; Davezies, 2008). Au niveau communautaire, le débat sur le transfert souhaitable et optimal des compétences en matière fiscale et sociale reste ouvert. D'une part les règles juridiques et institutionnelles européennes n'autorisent pas actuellement la Commission et le Conseil à agir sur l'ensemble des questions fiscales, et d'autre part les préférences collectives et le *corpus* théorique à utiliser sont fortement divergents entre États membres. Enfin, si l'exercice prévisionnel est hasardeux, il est presque certain que l'impôt, en particulier celui des sociétés, continuera de jouer son rôle de variable de positionnement pour les États et que les gouvernements subiront *ad*

²⁶⁵ Tirailé entre la demande soutenue de biens publics et l'exigence d'une rationalisation des choix budgétaires et d'une maîtrise de la dette financière de l'État, celui-ci se voit régulièrement discuté sur son ampleur et ses interventions dans l'économie. Malgré les discours récurrents sur la réduction du poids de l'État, et plus particulièrement de ses effectifs, il n'y a pas d'exemple de pays ayant procédé à un ajustement baissier généralisé et permanent (sur la période 1980-2006). En fait, les réductions d'effectifs sont parfois suivies d'augmentation voire d'une entière compensation des pertes antérieures. Ces réajustements sont étroitement liés aux modalités et aux périodes sur lesquelles ils s'opèrent. La diversité reste importante en ce qui concerne le taux d'administration (nombre d'agents du secteur public pour 1000 habitants) des pays développés en 2006. Enfin, le rapport est de 1 à 4, 41 % au Japon contre 154 % au Danemark et 93 % en France, proche du Royaume Uni et en deçà du Canada. Il n'y a véritablement pas d'évolutions communes franches et simples à observer et encore moins de « modèle » à imiter. Cf. Guilloux et Benard (2008).

infinitum des pressions de la part des entreprises et des *lobbys* concernés par l'impôt et les dépenses publiques.

Au sein du processus d'intégration européen, la puissance publique est moins appelée à se retirer qu'à adopter des structures à géométrie variable. Le fédéralisme intelligent permet de se prémunir autant contre le danger de la centralisation et l'homogénéisation que contre le risque inverse d'éclatement. Mais la répartition des compétences entre les niveaux de gouvernement est délicate à définir. L'organisation doit être suffisamment souple pour s'adapter et reposer sur un « pacte fédéral » fort pour être pérenne. Théret (2001, 129) souligne ainsi la dimension « élastique » de toute fédération, cette qualité étant le gage de sa permanence. Ce mode de gouvernance apparaît « potentiellement instable » mais peut favoriser un certain « dynamisme créatif ». Sa viabilité se fonde toutefois sur un ensemble d'attributs propres tels que le pouvoir de lever l'impôt, d'emprunter, de dépenser, de créer de la monnaie et du droit. En démocratie, l'exercice de ces compétences suppose également que son pouvoir soit légitime et représentatif.

Section 4.6 Performances financières des systèmes fiscaux européens : étude du cas grec

Avec la crise de financement grecque, il est nécessaire de s'interroger sur la capacité fiscale des États, et donc d'analyser le consentement social (*tax compliance*)²⁶⁶ et l'*enforcement* fiscal. Une réflexion sur la problématique grecque permettra de le situer au sein de la typologie de l'État fiscal développée par Leroy (2010, 116) qui croise le niveau de taxation et le niveau d'intervention publique (tableau 75).

Tableau 75. Niveaux d'intervention et de taxation

Niveau d'intervention / Niveau de taxation	Faible	Élevé
Faible	État libéral	Crise de l'État fiscal ²⁶⁷
Élevé	État gaspilleur	État interventionniste

Source : Leroy (2010, 116)

La performance fiscale n'est pas *déterminée* uniquement par les structures socio-économiques exogènes (niveau de développement, composition sectorielle, taux

²⁶⁶ La notion anglo-saxonne de *tax compliance* caractérise « quand une société ou un individu cherche à se conformer à la législation fiscale dans tous les pays dans lesquels ils opèrent, divulguent complètement toutes les informations pertinentes aux déclarations et aux contrôles fiscaux, et cherchent à payer le montant approprié d'impôt exigé par la loi au bon moment et au bon endroit, où « approprié » signifie que la substance économique de leurs opérations est conforme à la forme sous laquelle ils sont déclarés ». cf. Palan et al. (2010, 9), traduction de l'auteur.

²⁶⁷ Selon Leroy (2010, 121), « la crise sert d'argument cognitif pour justifier des changements dans la politique fiscale ou budgétaire. La crise est un processus et non pas une donnée déterminée. »

d'ouverture) ; elle dépend aussi, dans un rapport de coévolution, des effets endogènes de la politique fiscale sur ces structures (développement des marchés financiers, protection des droits de propriété et de l'exécution des contrats, inégalités des revenus) (Besley et Persson, 2009). Dans ce cadre, nous nous interrogerons dans cette partie sur l'état de la gouvernance fiscale grecque.

L'efficacité des prélèvements obligatoires est corrélée à l'état de la gouvernance publique²⁶⁸. Le consentement fiscal est donc indispensable à un prélèvement socialement soutenable. Mais le consensus fiscal donne au système fiscal son orientation idéologique qui s'avère économiquement soutenable selon le contexte économique (poids de l'économie informelle, concurrence internationale, crise conjoncturelle...). Il faut donc s'interroger « *sur la légitimité des normes (fiscales) de l'État selon qu'il régule ou non la mondialisation, et, doit-on ajouter, selon aussi le sens social des normes posées par le droit fiscal* » (Leroy, 2011, 47). D'abord, nous évaluerons la qualité d'ensemble de la gouvernance fiscale grecque puis de la TVA, de l'IS et des cotisations sociales en particulier. Puis, dans une perspective institutionnaliste, nous interrogeons la défaillance des normes sociales grecques, de ses institutions politiques et le rôle de l'inéquité fiscale et des idéologies dans la sous-performance du système fiscal grec.

Sous-section 4.6.1 Les facteurs internes structurels du cas Grec : le poids de l'économie informelle, de la corruption et de l'évasion fiscale

Pour les économistes de l'offre, le rythme d'accumulation du capital conditionne le niveau de revenu futur. Dans cette perspective, on peut se demander si l'État grec est un gouvernement Léviathan avec des taux marginaux élevés, un taux global de prélèvement obligatoire lourd et/ou une législation fiscale contraignante ?

²⁶⁸ Les indicateurs de gouvernance sont problématiques dans les modalités arbitraires de leur construction d'une part et d'autre part, dans les inférences causales que le chercheur soulève. D'abord, les indicateurs de gouvernance sont des agrégats de valeurs dont l'intégration et la pondération au sein de la formule sont toujours discutables. Les indicateurs synthétiques qui en résultent le sont sur une base annuelle, cette invariance est artificielle. Ensuite, ces indicateurs ne permettent pas de prévoir mais ils sont modifiés *ex post*, ce qui crée potentiellement un biais pro-cyclique de sur-réaction. Enfin, ils sont difficiles à manier en raison d'une possible endogénéité des variables expliquées/dépendantes avec les variables dites indépendantes. Une bonne gouvernance explique-t-elle une forte croissance économique ou une croissance élevée permet-elle d'instaurer des institutions robustes ? Il est primordial de rappeler que la morale fiscale, la fraude, la corruption et la bonne gouvernance sont des concepts normatifs et multidimensionnels. Aucune étude ne peut se suffire à elle-même et l'approche méthodologique à privilégier est de croiser les résultats des différentes sciences sociales : sociologie, psychologie cognitive, économie, anthropologie, histoire... Cf. Williams and Siddique (2008).

Une comparaison rapide des taux de prélèvements obligatoires entre les pays de l'UE suffit à l'infirmier. L'État grec prélève 32,9 % du PIB contre 39,7 % pour l'UE27 et 40,4 % pour la zone euro 17 en 2009. Par ailleurs, une étude de la BCE souligne qu'il reste des marges de manœuvre notamment sur l'imposition du travail (Trabandt et Uhlig, 2010). Ainsi, selon cette hypothèse, le gouvernement grec pourrait accroître de 7 % ses recettes sur l'imposition du travail et de 2 % ses recettes sur l'imposition du capital en augmentant les impôts sans dépasser le seuil théorique maximal d'imposition qui ferait décroître les recettes recouvrées. Tandis que le taux nominal d'IS grec est de 20 % en 2010, le seuil de Laffer pour cet impôt est estimé à 26 % par Brill et Hasset (2007) et 33 % par Clausing (2007). Dans ce sens, la Grèce pourrait remonter son taux d'IS pour maximiser ses recettes d'imposition des sociétés.

Dès lors, la législation fiscale grecque nuit-elle à l'investissement et au travail ? À partir de l'indice synthétique de « liberté fiscale »²⁶⁹ construit par *Heritage Foundation*, on constate que ce n'est pas le cas sur la période 1995-2009. La Grèce est particulièrement bien classée, juste derrière les États-Unis, devant le RU, l'Allemagne, la France et loin devant la Suède. Néanmoins, cet indicateur frustre ne prend pas en compte la lourdeur des réglementations du travail, des modalités administratives d'accès au système bancaire et aux services de l'État. En outre, la gouvernance de l'État grec est sans aucun doute déficiente. La Commission a montré l'ampleur du maquillage des comptes publics (Commission européenne, 2010). La gouvernance grecque évaluée sur la période 1996-2010 à partir des indicateurs construits par Kaufmann et *al.* (2009) : *Voice & Accountability, Political Stability No Violence, Government Effectiveness, Regulatory Quality, Rule of Law, Control of Corruption*, indique clairement sa mauvaise performance et sa détérioration depuis 2002 pour chacun des indicateurs, contrairement à ceux de l'Allemagne et de la France considérés ici comme « référents »²⁷⁰. Or, le manque de transparence budgétaire et politique (Alt et Lassen, 2006) et les entraves à la liberté de la presse (Freille et *al.*, 2007b) sont associés à de plus grands niveaux de déficit et de dette et à une forte corruption. À partir d'une étude économétrique sur les pays industrialisés

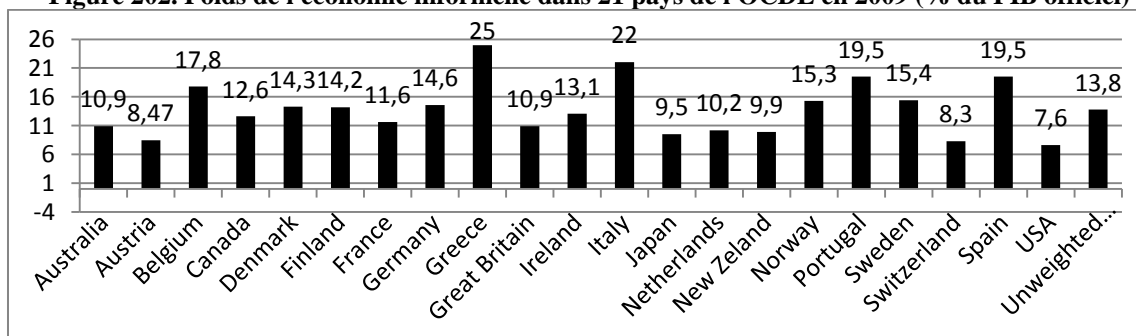
²⁶⁹ L'indice de « liberté fiscale » est une mesure du poids fiscal du gouvernement. Il comprend à la fois la charge fiscale en termes de taux d'imposition sur le revenu (particuliers et entreprises séparément) et le montant global des recettes fiscales comme une portion du produit intérieur brut (PIB).

²⁷⁰ La méthodologie utilisée pour construire ces indicateurs est contestable au regard de la collecte des données, des sources utilisées, des pondérations des critères et des regroupements effectués. Néanmoins, ils peuvent être pris en compte comme facteur d'échelle au sein d'une analyse comparative, géographique et temporelle.

incluant la Grèce, classée 82^e en termes de corruption, Kaufmann (2010) montre qu'il existe une forte relation entre la corruption et les déficits publics.

La Grèce connaît un défaut d'efficacité de son système fiscal (modalités d'imposition et administration fiscale) imputable à la fraude et à la conception des exonérations fiscales (Chua, 2008) réclamées par des groupes d'intérêt, ainsi qu'au poids de l'économie informelle, estimée à un quart du PIB (Schneider, 2009 ; cf. figure 202), voire un tiers du PIB (Danopoulos et Znidaric, 2007). Comme le souligne Katsios (2006), la Grèce a d'importants traits communs avec les économies en transition (réglementation lourde, vaste économie souterraine). On peut également citer le travail de Flevotomou et Matsaganis (2007) qui prennent en compte le rôle des structures économiques grecques sur la fraude fiscale. En effet, les travailleurs indépendants qui représentent 30 % de la population grecque, peuvent éviter l'impôt plus facilement que les salariés et les retraités puisque les revenus fiscaux des premiers sont déclaratifs tandis que les seconds sont recouverts entre les entreprises, les banques et l'administration fiscale²⁷¹. Les auteurs estiment à 10% la sous-déclaration des revenus pour fraude, soit un manque à gagner de 26 % des recettes fiscales et un effet anti-redistributif qui décrédibilise le système, nuit à l'équité et au consentement fiscal²⁷². En outre, même le système d'imposition moderne se heurte aux possibilités d'évitement offertes par les NTIC et l'ouverture économique qui sapent les fondements de l'architecture des prélèvements obligatoires (Tanzi, 2000).

Figure 202. Poids de l'économie informelle dans 21 pays de l'OCDE en 2009 (% du PIB officiel)



Source : Schneider, 2009

²⁷¹ Dans sa fresque historique, Ardant (1971-72) montre que la nature des impôts joue un rôle notoire dans l'efficacité des prélèvements fiscaux. Ainsi, les impôts personnels ou en nature étaient très impopulaires, difficiles à prélever et d'un rendement limité en raison des mauvais recensements et des approximations sur le volume des récoltes connues. Face à ces complexités, l'imposition des échanges et des circulations de biens, de personnes et de capitaux s'avèrent plus adaptées.

²⁷² A titre de comparaison, le CPO (2007) estime la fraude à l'ensemble des prélèvements obligatoires entre 28 et 40 milliards d'euros, soit 15 à 20 % des recettes fiscales en France. Or, en 2005, 97,8 % des contribuables ont régulièrement accompli leurs obligations fiscales déclaratives à l'IRP contre 89,2 % en ce qui concerne la TVA qui relève des entreprises et des entrepreneurs individuels. La forme de l'activité offre des opportunités de fraudes différentes que l'on soit salarié ou indépendant, entrepreneurs individuels ou sociétés, etc.

Ces quelques données fournissent une idée des contraintes structurelles locales qui pèsent sur la collecte fiscale, ainsi qu'un aperçu de l'état de la gouvernance. Le gouvernement grec n'apparaît pas comme un Léviathan au sens où la pression fiscale globale est faible, sa législation fiscale accommodante (hors taxation du travail), mais poreuse et inéquitable, la corruption y est forte ainsi que l'évasion et la fraude fiscales. La complémentarité entre corruption et économie informelle dans ce pays le place dans le groupe des pays en transition. Ainsi, les dirigeants en place ces dix dernières années ont orienté la législation fiscale en faveur de nombreux groupes d'intérêts en grignotant les assiettes, ce qui s'est traduit par des pertes de rentrées fiscales, une complexification du code et des incitations croissantes à l'évasion et à la fraude résultant d'une dégradation du consentement à l'impôt. En effet, le volet des prélèvements obligatoires se détériore progressivement entre 2002 et 2007 avec une baisse de 3 points en pourcentage du PIB. Cette analyse « *contextualise ainsi la déviance fiscale comme macro-phénomène « collectif » relié à la globalisation néo-libérale et aux biais de la régulation publique* » (Leroy, 2011, 35).

Sous-section 4.6.2 Essai de construction d'indicateurs de performances fiscales : une contribution à la compréhension de la « boîte noire » fiscale

Peut-on, à partir des données fiscales disponibles, identifier des facteurs d'inefficacité du système fiscal grec au regard des performances européennes ? Il y a effectivement de bonnes raisons d'étudier la performance comparée des systèmes fiscaux. Cela tient d'abord à la définition de la performance que nous utilisons. Un système fiscal performant est un système d'imposition défini par la mesure dans laquelle il atteint les objectifs qu'il est censé remplir. Nous retenons une conception financière de la performance car la première fonction d'un système fiscal est de collecter des recettes pour financer des biens publics²⁷³ d'une part, et d'autre part, dans le contexte présent de surendettement public européen, la question est bien celle du rendement du prélèvement²⁷⁴. Pour évaluer plus précisément l'efficacité de la collecte de l'impôt, nous utiliserons deux méthodes complémentaires que

²⁷³ En France, le principe de nécessité de l'impôt se fonde sur les articles 13 et 14 de la Déclaration des droits. L'article 13 précise en effet que « pour l'entretien de la force publique et pour les dépenses d'administration, une contribution commune est indispensable ». L'article 14 évoque quant à lui « la nécessité de la contribution publique ». Ce caractère indispensable et nécessaire de l'impôt fonde implicitement selon le juge constitutionnel la légitimité du contrôle fiscal et de la répression de la fraude. Par conséquent, ni la fraude ni le refus de l'impôt ne sauraient se justifier au nom de la liberté individuelle (Bouvier, 2008, 54).

²⁷⁴ Néanmoins, le critère qualitatif de performance sociale, autrement dit de réduction des inégalités dans la répartition des revenus primaires joue un rôle décisif dans la conduite et les objectifs de politique fiscale.

nous empruntons à Schaffer et Turley (2001), l'une prenant en compte l'assiette fiscale, l'autre créant un indicateur de produit normalisé de l'impôt. Afin d'éviter l'influence de la crise dans nos données, nous réaliserons ces calculs pour les 27 États membres de l'UE avec les données Eurostat de 2008 concernant les taux nominaux et les données d'assiettes et de recettes fiscales. Difficiles à interpréter, les résultats ne mettent pas en avant de spécificité grecque, ce qui confirme notre première partie concernant le rôle de la concurrence fiscale dans l'UE. Néanmoins, la fiscalité grecque apparaît particulièrement peu efficace, ce qui corrobore l'évaluation d'une gouvernance publique passablement dégradée comme nous l'avons vu précédemment.

D'abord, soit t le taux d'imposition défini par la loi, Y l'assiette fiscale brute et T les paiements effectifs de l'impôt, le taux apparent est : $e=T/Y$. Par approximation, l'assiette fiscale est le PIB pour la TVA, les revenus du capital pour l'impôt sur les bénéfices et les rémunérations des salariés pour les cotisations sociales²⁷⁵. Un premier indicateur d'efficacité est : e/t ou T/tY (ratio apparent/légal). Cet indicateur mesure l'ampleur de l'écart entre le taux statutaire d'impôt et le taux d'imposition moyen réalisé (cf. tableaux 76 et 77). Plus il s'éloigne de 1, moins le système de collecte des impôts est efficace (cf. figures 203 et 204). Les différences peuvent être dues à des allègements, à des crédits d'impôt et à l'évasion fiscale. Nous calculerons l'efficacité de l'IS, de la TVA et des cotisations sociales employés et employeurs.

Tableau 76. Construction des indicateurs d'efficacité fiscale

Taux (t) : Taux d'IS ; Taux TVA ; Taux cotisations sociales Assiettes (Y) : EBE ; PIB ; Rémunérations des salariés Recettes (T) : Recettes IS ; TVA ; Cotisations sociales	$e= T/Y$ (recettes/assiette) => $e/t =$ taux effectif/taux légal ou T (recettes)/ tY (taux légal x assiette)
--	---

²⁷⁵ Évidemment, il n'est pas tenu compte des secteurs et des produits exemptés de TVA, ni les possibilités d'amortissement du capital et de déductions des intérêts d'emprunts dans le calcul de la base. Cela peut donc considérablement modifier les niveaux atteints par les pays. Néanmoins, ces imperfections sont valables pour tous les pays ce qui n'est donc pas trop gênant puisque nous nous intéressons ici aux différences entre pays plutôt qu'aux niveaux en tant que tels.

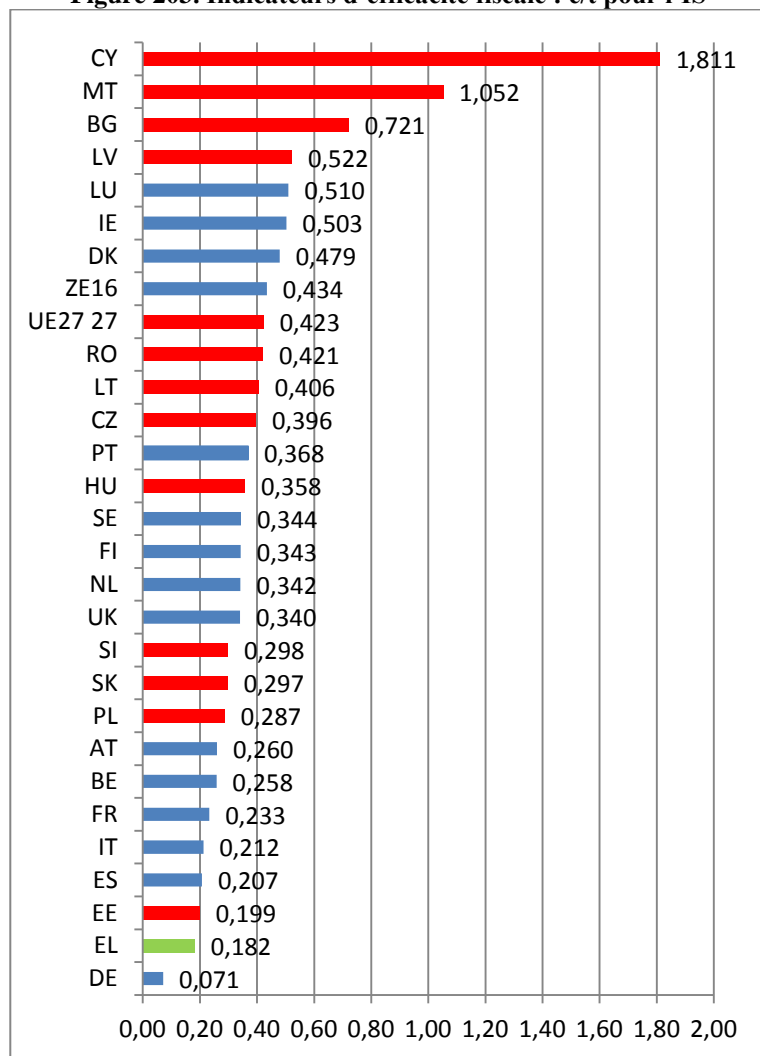
Tableau 77. Taux statutaires et effectifs pour l'IS, la TVA et les cotisations sociales

	Taux statutaires IS (moyenne avec tx locaux inclus) (IFS)	e= T/Y (recettes/assiette)	Taux nominaux TVA	e= T/Y (recettes/assiette)	Taux de cotisation employeur au 1er janvier 2010 (Cleiss.fr) *	e= T/Y (recettes/assiette)	Taux de cotisation salarié au 1er janvier 2010 (Cleiss.fr) **	e= T/Y (recettes/assiette)
BE	34,0	8,79	21,0	6,99	24,87	16,36	13,07	8,24
BG	10,0	7,21	20	11,49	12,3	13,82	8,2	7,30
CZ	24,0	9,51	22,0	7,06	35,2	23,27	11	8,15
DK	25,0	11,97	25,0	10,10	0,01	0,08	0,1	1,69
DE	39,0	2,79	16,0	7,05	19,63	13,26	19,63	12,41
EE	22,0	4,38	18,0	8,01	34,4	22,28	35,8	0,38
IE	12,5	6,29	20	7,14	10,75	7,46	4	4,20
EL	25,0	4,55	19	7,11	26,1	16,48	14,55	13,64
ES	32,5	6,72	16,0	5,26	29,9	18,28	6,35	4,04
FR	34,0	7,92	19,6	7,02	35,3	21,30	20,8	7,75
IT	33,0	6,99	20,0	5,92	26,56	21,90	9,19	5,71
CY	10,0	18,11	15,0	11,38	6,8	12,04	6,8	4,82
LV	15,0	7,83	18,0	6,68	24,09	11,78	9	4,40
LT	15,0	6,09	18,0	8,05	30,97	18,15	9	1,95
LU	22,0	11,22	15,0	5,99	11,06	9,76	14,45	10,50
HU	18,5	6,63	20	7,79	27	21,01	17	7,09
MT	35,0	36,82	18	18,81	10	14,72	10	14,70
NL	25,5	8,72	19,0	7,25	10,37	9,82	38,4	13,79
AT	25,0	6,49	20,0	7,75	26,08	13,73	17,82	12,13
PL	19,0	5,46	22	8,03	20,41	12,80	22,71	12,39
PT	26,5	9,74	21,0	8,39	23,75	15,09	11	6,91
RO	16,0	6,73	19	7,90	29,2	15,37	16,5	8,07
SI	23,0	6,85	19,0	8,43	16	10,78	22	14,52
SK	19,0	5,64	20,0	6,87	35,2	18,57	13,4	8,13
FI	26,0	8,93	22,0	8,38	24,98	18,35	7,75	4,62
SE	28,0	9,62	25,0	9,26	25,39	15,77	7	0,09
UK	30,0	10,21	17,5	6,36	9,1	8,43	9,4	5,98

* Total taux cotisation employeur (Bulgarie employeur prend à sa charge 60 % des cotisations et le salarié 40 %; Taux de 2009 pour un emploi de 2e catégorie sur 3 en termes de risques) (Espagne 23,6 SS + 5,5 Chômage CDI +0,2 Fds garantie salariale + 0,6 Formation professionnelle) (France 12,8 SS + 0,3 Solidarité autonomie + 8,3 Assurance vieillesse + 5,4 Alloc familiales + 4 Chômage + 4,5 % Retraites complémentaires Non cadres Tranche A) (Estonie cotisation globale de 33 % du salaire brut + 1,4 % Assurance chômage financée par employeur et 2,8 salarié) (Finlande taux marginal 2 Maladie + 3,1 Pension nationale + 17,18 Pension professionnelle + Chômage 2,7) (Irlande Salaire Hebdomadaire inférieur à 356 euros le taux est de 8,5 %) (Lituanie 23,3 + 3 + 3,4 +1,1 + 0,18) (Pays Bas 5,85 + 0,47 + 4,05) (RU + 1 % au delà de 844 livres hebdomadaires pour les salariés privés; 12,8 % au delà de 844 livres pour les employeurs).

** Total taux cotisation salarié (Espagne 4,7 SS + 1,55 Chômage CDI + 0,1 Formation professionnelle) (France 0,75 SS + 6,65 Assurance Vieillesse + 7,5 CSG + 0,5 CRDS + 2,4 Chômage + 3 Retraites complémentaires Non cadres Tranche A) (Finlande 2,15 Maladie + 5,4 Pension prof + 0,2 Chômage) (Malte Revenus hebdomadaires supérieurs à 152,29 euros inférieurs à 329, 14euros) (Pays-Bas 17,9 + 1,1 + 12,15 +7,25)

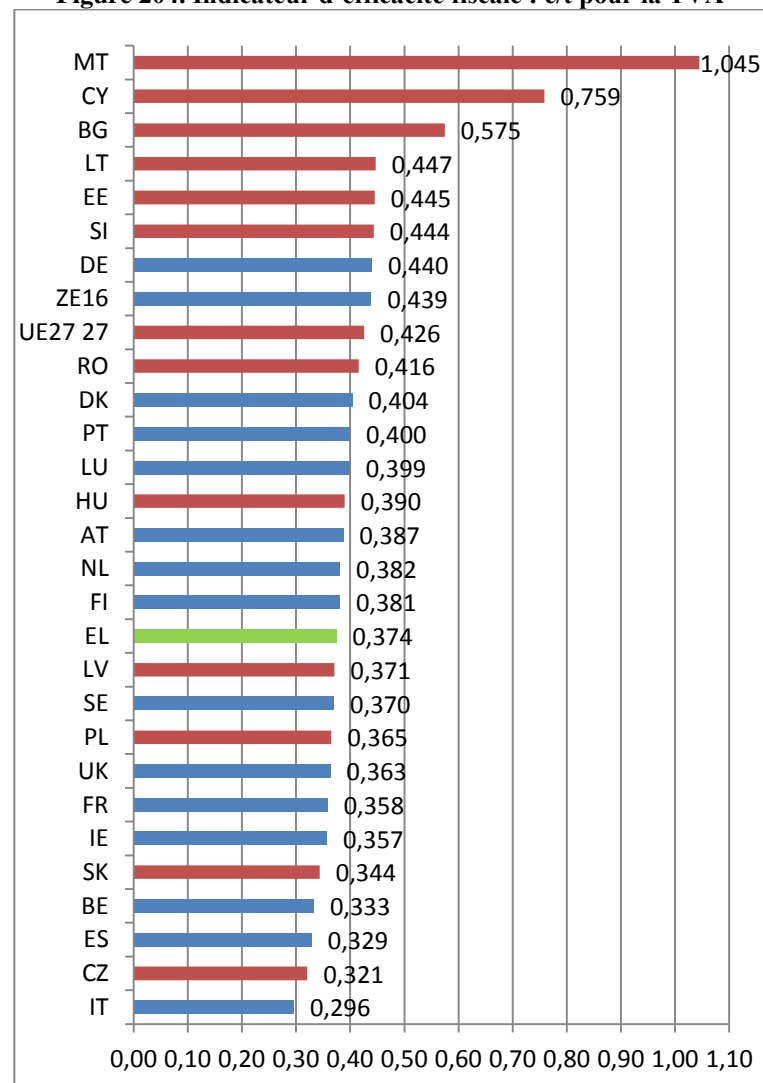
Figure 203. Indicateurs d'efficacité fiscale : e/t pour l'IS



Note de lecture : plus l'indice est proche de 1, plus l'efficacité est grande.

Source : Données Eurostat (2010), calculs de l'auteur

Figure 204. Indicateur d'efficacité fiscale : e/t pour la TVA



Note de lecture et source : idem figure 7.

Figure 205. Indice d'efficacité des systèmes fiscaux: l'imposition des sociétés

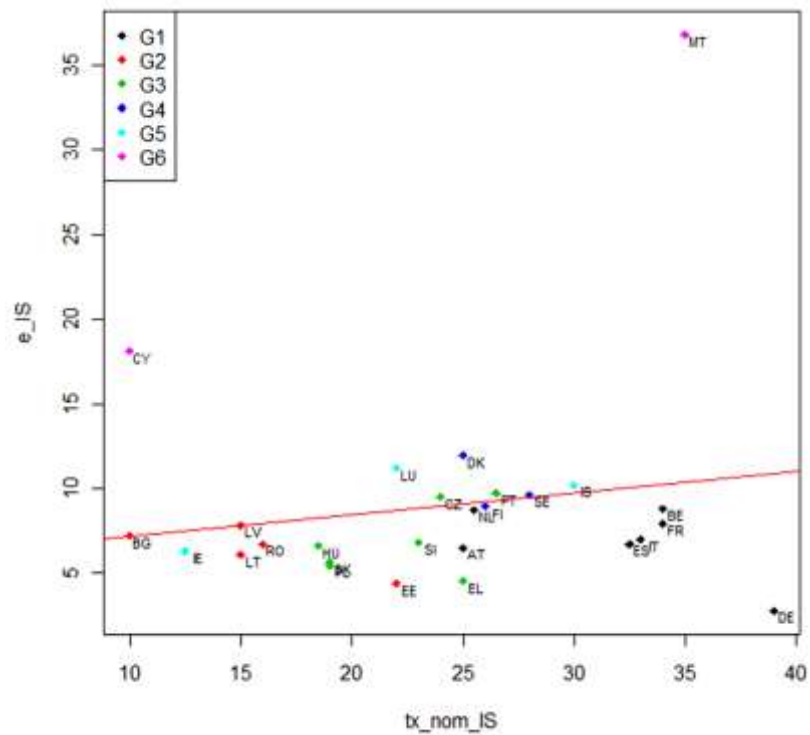


Figure 206. Indice d'efficacité des systèmes fiscaux: la TVA

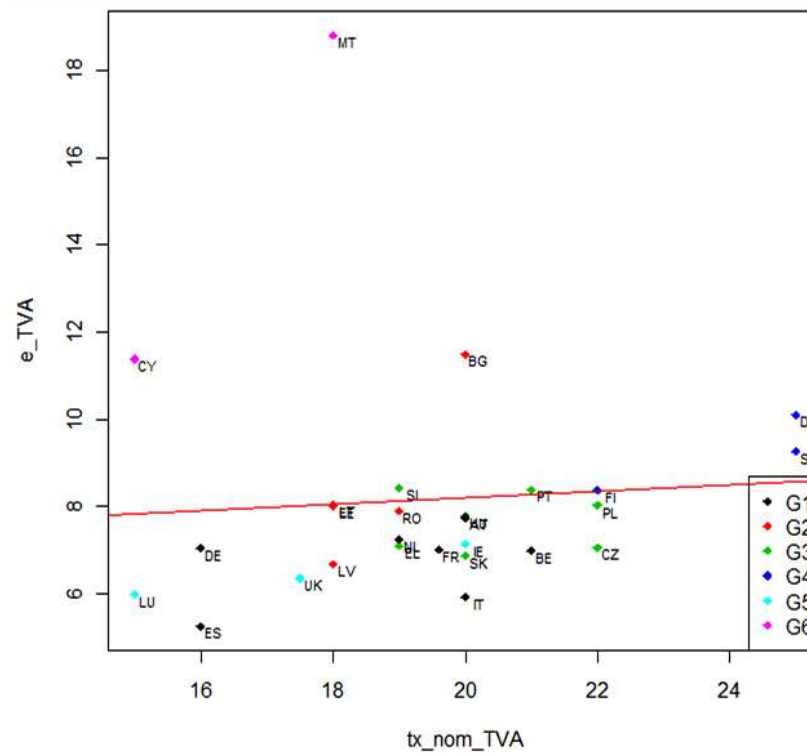


Figure 207. Efficacité des systèmes fiscaux, Cotisations employeurs (Zoom)

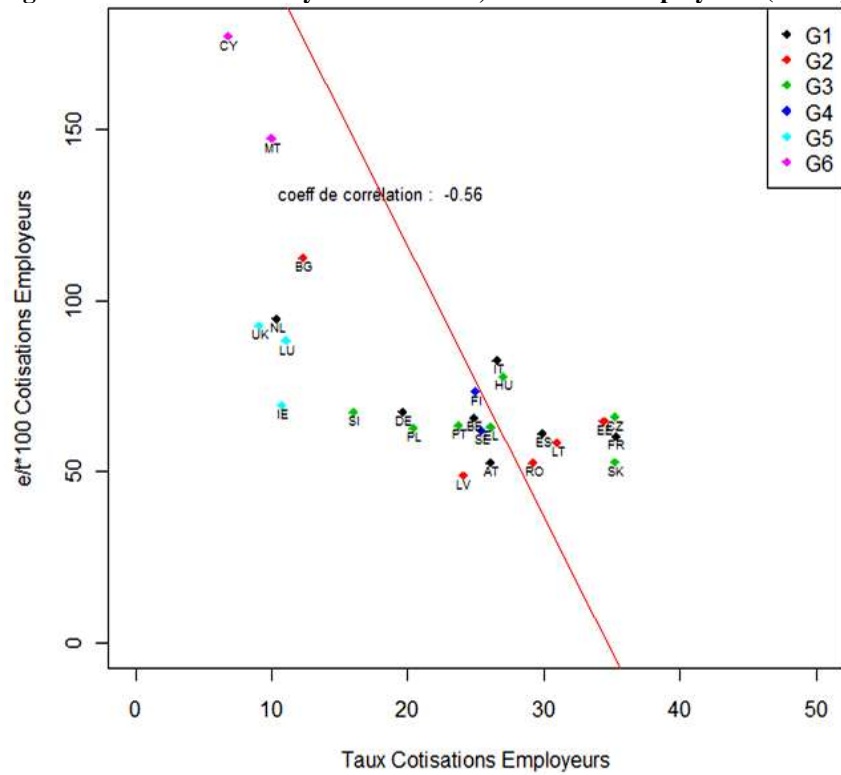


Figure 208. Efficacité des systèmes fiscaux, Cotisations des employés

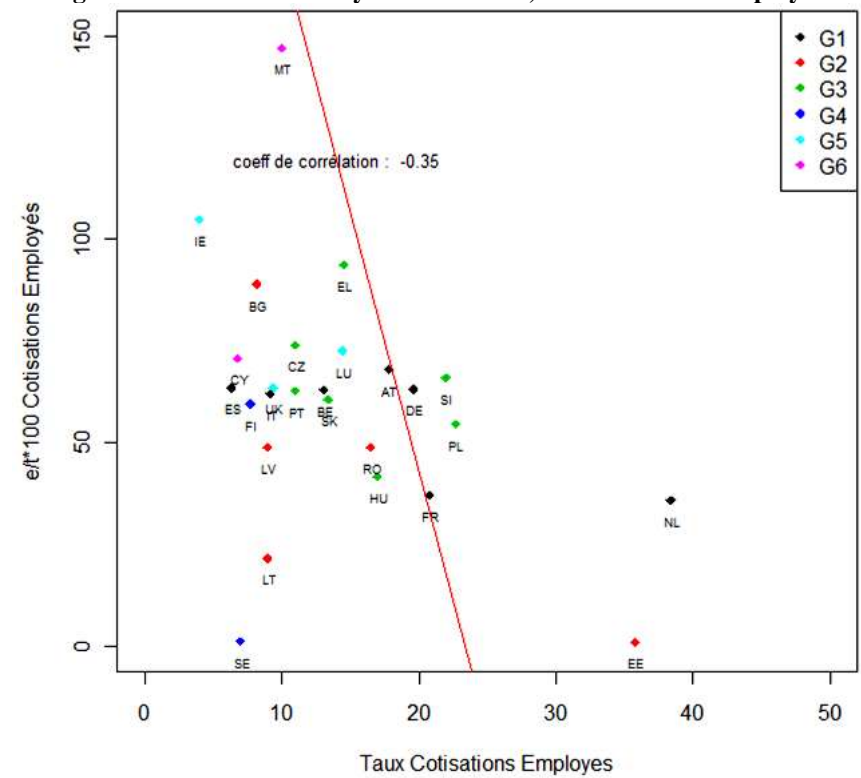
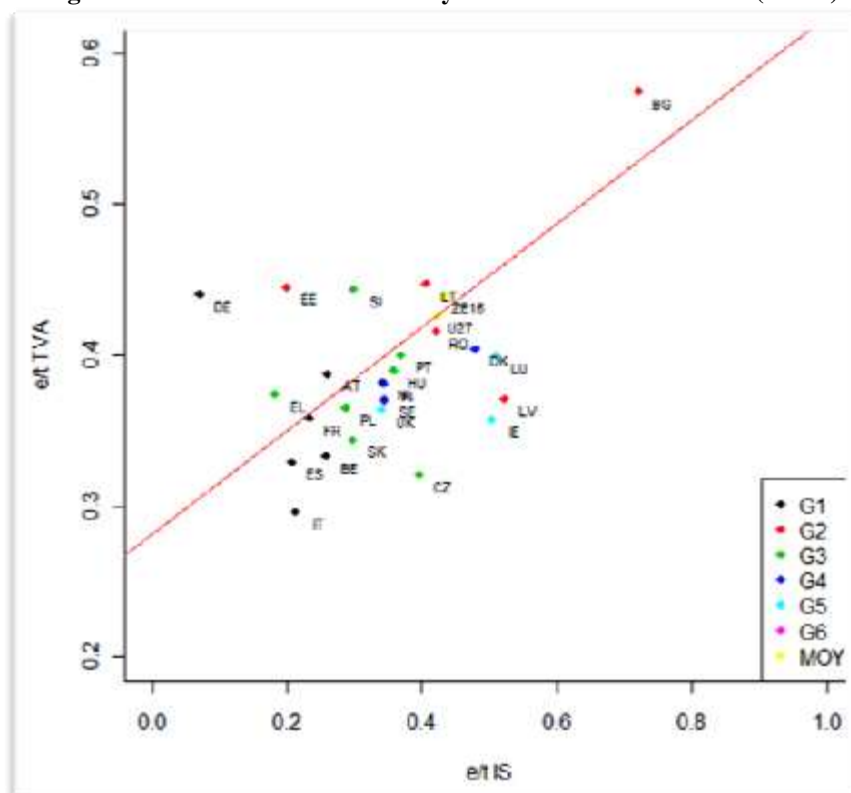


Figure 209. Indice d'efficacité des systèmes fiscaux: IS et TVA (Zoom)



Source : auteur

La figure 205 montre qu'il n'y a pas de corrélation entre les taux nominaux d'IS et l'indice d'efficacité de cet impôt pour les pays de l'UE en 2007. La Grèce a par exemple un taux nominal d'IS dans la médiane des taux d'IS européens mais l'indicateur d'efficacité de l'IS grec est très médiocre avec 0,182, juste devant l'Allemagne (0,071). L'indicateur pour la zone euro est de 0,434.

La figure 206 montre qu'il n'y a pas de corrélation entre les taux nominaux de TVA et l'indice d'efficacité de cet impôt pour les pays de l'UE en 2007. La Grèce a par exemple un taux nominal de TVA proche de la moyenne des taux de TVA européens mais l'indicateur d'efficacité de la TVA en Grèce est en dessous de la moyenne avec 0,374, contre 0,439 pour la zone euro. L'Espagne ferme la marche de l'UE avec un indicateur de 0,296. Parmi nos résultats, la part importante de l'imposition sur la consommation dans les pays Est-européens est symptomatique d'un niveau de développement qui ne les autorise pas à pratiquer d'une manière efficace l'imposition des revenus du travail et du capital. En effet, leur économie est structurellement orientée vers l'agriculture qui occupe une part importante de la population active en 2008 (> 5 % en Slovaquie, Lituanie, Lettonie, Bulgarie, > 10 % en Grèce, Pologne, Roumanie) et parfois du PIB (> 2% en Lituanie, Grèce, Pologne, Bulgarie, Roumanie). La taxation des revenus personnels du travail et les cotisations sociales sont associées aux sociétés industrielles modernes, c'est-à-dire au

salariat. Néanmoins, la question de la structure fiscale ne nous renseigne pas sur l'efficacité de la TVA dans ces sociétés. En effet, Martinez-Vazquez et Bird (2011) montrent que plus la part du secteur agricole et la part de l'urbanisation sont fortes moins l'indice d'efficacité de la TVA est important. Dans le cas de l'urbanisation, les auteurs avancent que la proximité des habitants facilite les échanges informels sans déclaration au fisc. En ce qui concerne l'agriculture, l'autoconsommation et l'échange informel des produits agricoles de nombreuses petites ou moyennes exploitations vendus à la ferme ou au marché rendent particulièrement délicats les contrôles des prix et des quantités vendues. Néanmoins, la mise en conformité fiscale semble s'accroître avec la durée de mise en place de la TVA. Ainsi, des pays développés ayant procédé à l'instauration de la TVA la même année et donc partageant une même expérience de la TVA sur plusieurs années ont un consentement fiscal qui s'accroît avec le temps et qui se traduit par une collecte fiscale de TVA plus efficace (1 point de consentement fiscal en plus conduit à 1,3 à 2,4 points de pourcentage de collecte fiscale en plus dans les pays développés relativement aux pays en développement). Hormis pour la Grèce, la lecture graphique de nos résultats ne permet pas de généraliser cette analyse à notre panel de pays européens eu égard à la grande diversité de l'indice d'efficacité au sein même des pays les plus agricoles de l'UE.

La figure 207 établit une corrélation négative (-0,56) entre les taux légaux de cotisations employeurs et l'indicateur d'efficacité de cette cotisation pour les pays de l'UE en 2007. La Grèce a par exemple un taux de cotisations (26,1%) dans la moyenne supérieure des taux de cotisations européens (21,68%) et l'indicateur d'efficacité des cotisations employeurs en Grèce est de 0,63 dans la moyenne inférieure de la zone euro. La Lituanie ferme la marche de l'UE avec un indicateur de 0,49.

La figure 208 établit une faible corrélation négative (-0,35) entre les taux légaux de cotisations employés et l'indicateur d'efficacité de cette cotisation pour les pays de l'UE en 2007. La Grèce a par exemple un taux de cotisations (14,55%) dans la moyenne supérieure des taux de cotisations européens (13,89%) et l'indicateur d'efficacité des cotisations employeurs en Grèce est de 0,94 dans la moyenne supérieure de la zone euro. L'Estonie ferme la marche de l'UE avec un indicateur de 0,01. On peut néanmoins s'interroger sur la politique fiscale menée par les autorités grecques. La Commission européenne relève en effet que Malte et la Grèce sont les deux seuls États à avoir augmenté les charges d'imposition sur les travailleurs à bas salaires (67 % du salaire moyen) sur la période 2000-

09 (*European Commission*, 2010). Or, la Grèce souffre d'un coin socio-fiscal pénalisant cette population et les entreprises ayant recours au travail non-qualifié²⁷⁶.

La figure 209 montre qu'il y a une corrélation positive (0,76) entre les indicateurs d'efficacité des taux de TVA et l'indice d'efficacité de l'IS pour les pays de l'UE en 2007. Leur prise en compte simultanée peut permettre une approximation de l'efficacité globale du système fiscal (hors prélèvement sociaux). La Grèce apparaît dans la partie basse et à gauche du graphique, au côté d'un groupe de pays continental (France, Allemagne, Espagne, Italie, Belgique) alors que, paradoxalement, Malte, Chypre et la Bulgarie sont positionnés en haut à droite du graphique où sont représentés les systèmes au rendement financier les plus efficaces (≥ 1)²⁷⁷.

La moyenne (non pondérée) des ratios e/t pour la zone euro à 16 sont respectivement pour l'IS, la TVA, les cotisations sociales employeurs et employés de 0,43 ; 0,44 ; 0,8 et 0,71. Or, les résultats montrent que la plupart des pays se situent au-dessous de ces moyennes, notamment la Grèce en ce qui concerne l'IS (0,18), la TVA (0,37) et les cotisations sociales employeurs (0,63). En outre, l'écart-type à la moyenne est particulièrement important au sein de la zone euro (0,43 ; 0,44) par rapport à l'écart-type à la moyenne des 11 États européens non membres de la zone euro (0,14 ; 0,07) respectivement pour l'IS et la TVA. La situation s'inverse lorsqu'on s'intéresse aux cotisations sociales. En effet, l'efficacité moyenne des cotisations sociales employeurs et employés des 11 États non membres de la zone euro est respectivement de 1,35 et 1,94 contre 0,8 et 0,71 en moyenne pour les États membres de la zone euro, ce qui pourrait traduire une politique de l'emploi plus active, notamment en termes d'allègements de cotisations sociales sur les bas salaires ou certains secteurs en difficultés. Néanmoins, l'écart-type est beaucoup plus élevé pour l'UE11 (2,16 et 4,97) que pour la zone euro (0,34 ; 0,26), ce qui nous laisse penser que l'efficacité des politiques socio-fiscales sont plus homogènes dans l'UE16 que dans l'UE11.

Un second indicateur, dit de produit normalisé de l'impôt (IPN), évite de recourir à l'assiette fiscale (plus ou moins fiable statistiquement dans les économies en transition). Il

²⁷⁶ Pour un couple marié avec 2 enfants sans variation de revenu, le coin socio-fiscal est en moyenne de l'OCDE de 26 % du coût du travail en 2009, contre 43,7 % en Hongrie, 41,7 % en France et en Grèce par exemple qui sont les trois pays en tête du classement OCDE. Le coin socio-fiscal correspond à l'impôt sur le revenu, plus les cotisations sociales employeurs et employées, moins les transferts en monnaie.

²⁷⁷ Le paradoxe n'est qu'apparent dans la mesure où une partie du surplus d'efficacité des systèmes fiscaux maltais et chypriote résulte des délocalisations de bases imposables européennes, russes et d'Asie mineure attirées par une politique fiscale agressive (carrousels de TVA, prix de transferts, régimes fiscaux spécifiques, secret bancaire, etc.) qui placent ces deux pays aux 6^e et 10^e rangs de la liste mondiale des paradis fiscaux établie par Palan et al. (2010, 41).

rapporte au PIB les paiements fiscaux ajustés selon les différences entre pays pour les taux d'impôt définis par la loi : $IPN (T/PIB) \cdot b/t$, où t est le taux d'impôt défini par la loi et b est le taux de référence (ici celui de la zone euro en 2007). Il indique ce que serait le produit de l'impôt en % du PIB si le taux d'impôt légal était le même pour tous les pays considérés²⁷⁸ (cf. tableaux 78 et 79). Par convention, nous raisonnerons avec des bases fiscales brutes de taxes pour tous les types d'impôt considérés. En 2007, les indicateurs IPN, en prenant comme référence la zone euro à 16, mettent en évidence une collecte de l'impôt peu efficace et la faiblesse de l'administration fiscale, plus encore dans les PECO que dans les pays de l'UE15 en matière d'IS et de cotisations sociales employeurs et employées mais non en termes de TVA²⁷⁹. Certes, l'ensemble des indicateurs construits ici sont très insuffisants car ils ne montrent pas l'ordre de grandeur de la fraude fiscale ni ce qui relève de l'optimisation fiscale légitime ni ce qui a trait à l'efficacité de recouvrement des autorités fiscales (cf. Hanlon, Mills and Slemrod, 2007). Mais ils donnent une approximation des différences d'efficacité relative de certains impôts pour les pays de l'UE.

Tableau 78. Construction des Indices de Produit Normalisé

b/t = taux référence annuel (zone euro)/taux nominal Année : 2007 pour les taux, 2008 pour l'assiette et les recettes	$IPN = (T/PIB) \times b/t$ Où $T/PIB = \text{recettes}/PIB$
--	--

²⁷⁸ En France, une méthode proche est utilisée pour calculer le potentiel fiscal des communes. Il correspond au produit théorique que recevrait une commune si elle appliquait les taux d'imposition moyens nationaux de chacune des quatre taxes (la taxe d'habitation, la taxe foncière sur les propriétés bâties, la taxe foncière sur les propriétés non bâties et la taxe professionnelle) à ses propres bases. Cette richesse fiscale est calculée en prenant en compte l'hétérogénéité des taux selon la taille des communes - les taux moyens servant de référence étant déclinés pour chaque strate de population des communes. Elle permet les comparaisons entre collectivités, au-delà de leur politique fiscale. Le potentiel fiscal diffère ainsi du produit des taxes effectivement levées sur la commune, dès lors que les taux d'imposition locaux diffèrent de la moyenne des taux observés France entière dans des communes de taille comparable. En rapportant le montant des impôts effectivement perçus au potentiel fiscal, on obtient un coefficient de mobilisation. Un ratio supérieur à 1 indique une pression fiscale relativement élevée plus élevée que sur l'ensemble du territoire national. Cf. Degorre et Humbert (2007).

²⁷⁹ Torgler (2011) montre à partir des données d'enquêtes *European Values Study* réalisées en 1999 et en 2008 que le consentement fiscal s'est érodé dans 7 des 10 nouveaux États membres de l'UE. En revanche, la Bulgarie, la Hongrie, la Slovaquie connaissent une amélioration du consentement fiscal entre les deux dates. Ces résultats collectifs (PECO) et individuels (spécificités des 3) dans le domaine qualitatif sont modérément cohérent avec nos résultats quantitatifs. Mais la prudence invite à approfondir ce lien supposé dans de prochains travaux.

Tableau 79. Différentiels en points de pourcentage entre les IPN européens estimés et les ratios de recettes fiscales en % du PIB constatés en 2008

	Différentiel IS	Différentiel TVA	Différentiel Cotisations salariés	Différentiel Cotisations employeurs
BE	-0,80	-0,73	-3,82	2,86
BG	5,67	-0,10	-0,21	6,03
CZ	0,72	-1,03	-5,59	2,56
DK	0,32	-2,53	137,25	92,58
DE	-0,35	1,19	-2,08	0,86
EE	0,34	0,38	-11,32	6,81
IE	3,16	-0,59	3,28	4,53
EL	0,10	-0,17	-0,53	0,45
ES	-0,55	0,92	-4,49	4,28
FR	-0,59	-0,29	-8,22	2,57
IT	-0,52	-0,42	-5,51	4,79
CY	11,67	2,95	-0,79	14,31
LV	2,39	0,29	-2,40	2,98
LT	2,10	0,38	-6,62	4,59
LU	1,06	1,58	0,32	3,61
HU	1,14	-0,40	-6,92	4,41
MT	5,21	11,73	6,55	10,96
NL	0,12	-0,08	-2,25	3,26
AT	0,14	-0,47	-1,94	-0,41
PL	1,06	-1,15	-1,84	0,32
PT	-0,05	-0,87	-0,34	3,16
RO	1,95	-0,09	-3,28	1,19
SI	0,39	-0,14	-0,66	-0,15
SK	1,24	-0,44	-3,59	1,06
FI	0,06	-1,24	-4,82	5,45
SE	-0,19	-2,32	-8,10	6,96
UK	-0,43	0,47	0,90	7,75
Moyenne UE27	1,30	0,25	2,33	7,32
Moyenne UE11	1,11	-0,64	7,87	11,58
Moyenne ZE16	1,28	0,76	-2,01	3,77
Écart-Type UE27	2,35	1,46	23,01	14,96
Écart-Type UE11	0,43	-0,24	38,23	24,34
Écart-Type ZE16	2,96	2,24	-0,78	1,41

Source : auteur

L'IPN montre qu'il existe des marges de manœuvre dans une réforme de l'IS puisque les recettes de cet impôt s'élèvent à 2,49 % du PIB en 2008, tandis qu'en appliquant le taux de référence de la zone euro, les recettes fiscales grecques se monteraient à 2,59 % du PIB. Néanmoins, l'application des taux de référence de la zone euro en matière de TVA et de cotisations sociales engendrent des recettes plus faibles que les recettes effectives qu'obtient la Grèce (cf. tableau 79). Les écarts doivent s'interpréter de manière relative en référence à la norme de la zone euro. Au niveau de l'UE27, l'application du taux de référence de la zone euro permet logiquement d'augmenter les recettes fiscales pour chaque type d'impôt dans l'UE27 au regard de la diversité actuelle des taux (4,61 au lieu de 3,3 % du PIB UE27 pour l'IS ; 8 % au lieu de 7,75 % du PIB UE 27 pour la TVA ; 8,83 au lieu de 6,5% du PIB UE27 pour les cotisations employeurs ; 10,54 au lieu de 3,2 % du PIB UE27 pour les cotisations employés). Comme nous ne connaissons pas la qualité des

données publiques, nous ne pouvons pas tirer de conclusions définitives sur la performance de la taxation des sociétés, de la TVA et des cotisations sociales en Grèce. Il serait également souhaitable de compléter ce travail sur des données désagrégées par une estimation globale de l'effort fiscal net, entendu comme la différence de l'effort fiscal relevant de la politique économique déterminant un montant de ressources publiques effectives et le potentiel fiscal relevant des ressources publiques déterminée par des facteurs structurels²⁸⁰. Ainsi, un effort fiscal net négatif (par rapport à la norme du panel de pays) signale un potentiel de ressources sous-exploité (politique économique défavorable à la mobilisation fiscale et au recouvrement) et inversement, un effort fiscal positif indique une politique économique de mobilisation fiscale génératrice de distorsions économiques et aux effets sociaux indésirables (Brun et al. 2006). Il faudrait en outre évaluer la qualité des contreparties aux prélèvements obligatoires. Malgré tous les travaux techniques réalisables, « *la réforme fiscale n'est pas une potion magique qui est capable de modifier l'équilibre du pouvoir politique à la dérobée* » (Kaldor, 1963, 418). Néanmoins, nous pouvons déjà avancer que les solutions à moyen terme au règlement des déficits grecs récurrents résident dans des réformes structurelles importantes, y compris du cadre législatif des finances publiques et de l'économie souterraine²⁸¹. Il ne faut pas minorer cette spécificité grecque par rapport aux économies européennes. Le « problème grec » couve depuis une dizaine d'années (Massourakis, 2010). Il est primordial que les autorités grecques œuvrent à la modernisation économique du pays et à l'affermissement de sa démocratie.

Nous pouvons affirmer que la Grèce traverse une crise de l'État fiscal au sens de la typologie de Leroy (2010) qui réclame d'actionner sagement le système de *l'assentiment* autant que celui de la *contrainte* (Ardant, 1971, 445). En effet, le système fiscal grec est aujourd'hui un système financièrement et socialement inefficace, révélateur d'un mal-être social. Néanmoins, cette sous-performance s'analyse comme le fruit d'une double dynamique : d'une part, le problème d'action collective à l'échelle européenne et

²⁸⁰ A partir des méthodes d'économétrie de panel, la méthode pour calculer l'effort fiscal consiste à estimer une équation explicative du taux de prélèvement en fonction des variables de taux d'importation sur le PIB, le PIB/habitant retardé, la part des exportations minières et pétrolières dans les exportations totales, la valeur ajoutée agricole/PIB. Le résidu de l'équation permet de mesurer l'effort fiscal.

²⁸¹ Sans cela, des États comme l'Allemagne ont envisagé de refuser l'octroi de leur aide financière, stratégie dite de « l'ambiguïté constructive », afin de se préserver d'un comportement opportuniste de la part des autorités grecques. Toutefois, ce problème d'aléa moral en faveur des grecs et le risque de comportement stratégique qu'il induit, doit-il justifier la politique du pire ? L'hésitation allemande a contribué à renforcer la fébrilité des marchés, à l'effondrement du titre grecque en mars-avril 2010 et à la contagion à d'autres pays européens (Arghyrou et Tsoukalas, 2010).

l'influence idéologique de la théorie standard élargie ont influencé, voire contraint, les gouvernements à restructurer leur système fiscal en faveur du capital, des facteurs de production mobiles et de la consommation et au détriment des travailleurs et des bas revenus. Nous avons noté la douce négligence de l'UE et de ses États membres vis-à-vis du développement de la concurrence fiscale, du laxisme budgétaire et de la mauvaise gouvernance publique, dont la crise financière et la crise obligataire ont exacerbé les effets. D'autre part, ces facteurs externes jouent un effet d'entraînement sur les défaillances domestiques de l'économie grecque et catalyse la fuite devant l'impôt par le recours au travail au noir, à l'évasion, aux politiques fiscales avantageuses (baisse de taux, multiplication des dépenses fiscales) satisfaisant certains intérêts catégoriels, etc. Le contexte récessif et la prolifération de la législation fiscale alourdissant les prélèvements entraînent l'essor du refus pur et simple de l'impôt. Cette remise en cause du consentement social à l'impôt exacerbe la question de la soutenabilité fiscale de l'État grec mais aussi de l'ordre social et institutionnel d'un membre de la zone euro.

Le travail législatif qui vise à augmenter les taux et à créer de nouvelles taxes trouve aujourd'hui ses limites. Nous ignorons beaucoup du lien entre nos indicateurs et l'efficacité du rendement fiscal. Nombre de facteurs qui affectent la performance des systèmes fiscaux sont manquants et mal connus. Nous pouvons néanmoins souligner quelques dimensions de la performance fiscale qui nous semblent sous-estimées. La « boîte noire » du consentement fiscal²⁸² est influencée par les normes sociales, les institutions politiques, le sentiment d'injustice et l'idéologie partisane.

Le rôle des normes sociales déviantes

Harsanyi (1969) postule que la reconnaissance joue un rôle, au même titre que les gains économiques, pour déterminer le comportement des agents économiques. En effet, l'une des explications de la conformité au groupe est que les groupes établissent des normes sociales et sanctionnent les écarts à ces normes (Milgrom et *al.*, 1990). La stabilité institutionnelle repose donc sur les mécanismes de contrôle social qui permettent

²⁸² A partir de la littérature, un consentement fiscal exemplaire serait obtenu à partir de l'individu fictif suivant : une femme, âgée entre 50 et 64 ans, mariée, salariée, à temps-plein, membre de la classe moyenne supérieure, chrétienne (plutôt qu'athée), protestante (plutôt que catholique), de centre gauche/droite (plutôt que de droite ou extrémiste), nationaliste/fier de son pays, pays développé à niveau élevé de PIB/habitant, au secteur agricole réduit en % de la population active, dans un régime démocratique du nord de l'Europe (en opposition aux pays latins), dans un système institutionnel fédéral/décentralisé, au système électoral direct/référendaire, au système juridique anglo-saxon (contrairement au droit romain). Cf. Bird, Martinez-Vazquez et Torgler (2008).

l'historicisation et l'objectivation des institutions. Les sanctions s'inscrivent dans un processus de socialisation qui permet la soumission aux institutions dès lors objectivées.

Or, la fonction-objectif des contribuables au sein des modèles néoclassiques (Sandmo, 2005) dépend de la probabilité de détection de la fraude, du taux de pénalité subie mais aussi d'autres facteurs non-économiques tels que l'idée que les individus se font de l'utilisation de l'argent public par les autorités, leur estimation de la probabilité d'un contrôle fiscal de leur revenu (aversion au risque). Selon Torgler (2008), l'aversion au risque des contribuables de nombreux pays est faible au regard des pénalités financières subies en cas de fraude fiscale avérée. Dès lors, la morale et les normes sociales participent au civisme fiscal davantage que la peur d'être pris en flagrant délit. La morale fiscale est influencée par l'histoire politique et institutionnelle (Neurrisse, 1996), la religion²⁸³, la culture (Torgler et Schneider, 2007b) voire le nationalisme des peuples (Konrad, 2008). On note donc des différences culturelles dans les comportements de fraude fiscale, en particulier une immoralité fiscale plus grande dans les pays de tradition juridique romaine comparée aux pays nordiques (Alm et Torgler, 2006).

Le rôle des institutions politiques défaillantes

Besley et Persson (2009) ne voient dans le renforcement des capacités fiscales des États qu'un corollaire de l'amélioration des capacités juridiques de l'État pour préserver la propriété privée et l'exécution des transactions marchandes. La crise révèle l'insécurité des transactions marchandes et financières en raison d'un État et d'un cadre juridique défaillant. Or, de construction récente et postérieure au phénomène fiscal, les principes de légalité et de nécessité de l'impôt ne traduisent qu'un aspect de la légitimité du pouvoir fiscal, c'est-à-dire une légitimité politique et juridique formelle : le consentement *de* l'impôt. Cela ne nous dit rien sur l'acceptation du principe même de prélèvement, sur ce consentement *à* l'impôt, cette « servitude volontaire » du contribuable. Ainsi, à la dimension marchande et mécaniste de l'accumulation du capital, nous pouvons ajouter une dimension éthique et conflictuelle de la représentation sociale des institutions en place. En effet, si l'individu perçoit négativement les institutions politico-juridiques (préférences distinctes en termes de biens publics ou de redistribution sociale, corruption, gaspillages) il peut chercher à réduire sa participation au financement public (évitement de l'impôt, basculement dans l'économie informelle, révoltes). Au contraire, un individu satisfait du

²⁸³ Par exemple, les pays de tradition catholique ont un consentement fiscal moindre, du moins une résistance à l'impôt plus forte, que les pays de tradition protestante. Cf. Bin (2007) ; Lavenia (2006).

fonctionnement institutionnel et de la qualité des biens publics offerts sera moins réticent à accroître sa participation financière à l'État (Bird et al., 2006 ; Torgler et Schneider, 2007a). L'entrepreneur qui a un besoin intrinsèque des services publics sera plus « tolérant » face aux augmentations du taux nominal. Inversement, un individu qui pense qu'il n'en a pas/peu besoin sera plus tenté par l'évasion et la fraude fiscale même si les taux d'imposition sont négligeables et les coûts de l'évitement sont élevés (Hibbs et Piculescu, 2010). Les citoyens accumulent un capital social, de confiance dans les institutions dont l'érosion atteint leur degré de coopération fiscale (Frey et Torgler, 2007). Ce dernier n'est pas déterminé par l'arsenal juridique répressif de l'État et de la régulation de la sphère marchande mais il intègre un point de vue éthique des contribuables sur la conduite des affaires par les élus. Dès lors, les crises institutionnelles et politiques affectent négativement le consentement fiscal des citoyens à cause de la perception commune d'illégalité (travail au noir, fraude, corruption) et d'immoralité (évasion, inéquité). À partir d'une étude des systèmes fiscaux de 100 pays, Kenny et Winer (2006) démontrent qu'un régime démocratique est plus souvent corrélé à une portion importante des recettes issue de l'imposition directe des revenus, probablement parce que ce prélèvement requiert un haut degré de respect volontaire des obligations fiscales. Finalement, « *la légitimité du pouvoir fiscal dépend de la légitimité politique et juridique du pouvoir qui l'exerce mais elle dépend tout autant de la légitimité même de l'impôt, objet du pouvoir qui le prélève* » (Bouvier, 2008, 140).

Le sentiment d'injustice (inéquité fiscale)

Selon Schumpeter (1972, 251), « *l'État n'est jamais une fin en soi : c'est une machine destinée à réaliser des fins sociales ; il lui appartient, au titre de représentant des objectifs de la communauté, de s'opposer à la réalisation divergente des fins particulières. C'est à partir de cette fonction seulement qu'il acquiert une existence sociale autonome* ». Or, le sentiment d'inéquité entre contribuables qui s'estiment injustement surtaxés, par rapport à d'autres contribuables aux revenus et/ou aux patrimoines visiblement identiques, joue un rôle considérable dans la perception individuelle du « bon/mauvais » fonctionnement des prélèvements obligatoires. Aussi, la multiplication par le législateur des dépenses fiscales au bénéfice d'intérêts catégoriels nuit à l'idée qu'à capacité équivalente correspond une contribution équivalente (Rosanvallon, 1992). Nasadyuk et McGee (2007) montrent, à partir de questionnaires sur des étudiants en Ukraine, que l'évasion fiscale apparaît légitime quand premièrement le système fiscal est inéquitable, deuxièmement le système

politique est corrompu, et troisièmement les droits humains sont bafoués. Sur les 18 arguments avancés, l'intérêt personnel arrive en dernière justification. La contribution au financement des biens publics est donc un « acte social » qui ne se réalise pas isolé du comportement des autres contribuables. Plus le civisme fiscal des contribuables est fort, plus ils seront enclin à contribuer au système fiscal (comportement pro-social). Ainsi, le consentement à payer et à payer plus, est conditionné par la perception d'honnêteté des autres contribuables (coopération conditionnelle) (Frey and Torgler, 2007). La question de la responsabilité (individuelle/collective) face aux inégalités socio-économiques peut se comprendre comme un problème d'éthique individuelle, d'un devoir solidaire envers les autres membres de la collectivité. Or, ce lien social est remis en cause par les stratégies individuelles d'évitement de l'impôt et par les politiques publiques de réduction des charges fiscales. Selon Monnier (2006, 109), « *l'autonomie des individus est donc ainsi compromise, non pas par un excès de contrainte publique, mais par l'affaiblissement du pacte éthique liant individus et société dans une même construction institutionnelle* ».

Le rôle de l'idéologie de la concurrence fiscale

La croyance dominante dans l'efficacité de l'intervention publique pour pallier les défaillances de marchés amènent à un sous-investissement des individus dans les mécanismes de marché assurantiels (retraite par capitalisation, mutuelle complémentaire, placements financiers, flexibilité des contrats du travail, etc.), ce qui pourrait traduire le cas français. Au contraire, la croyance dominante dans l'efficacité du marché vis-à-vis de l'inefficacité de l'État conduit les individus à réduire leur participation aux financements publics (sous-investissement public) soit par des demandes de réduction des taux d'imposition dans les pays à fort civisme fiscal en faisant prévaloir les risques de concurrence fiscale qui jouent ici un rôle de « signal » (cas de l'Allemagne), soit par le recours à l'évasion (optimisation) voire la fraude fiscales dans les pays où l'incivisme fiscal est important (cas de l'Italie), ou encore une combinaison des deux (cas de la Grèce et des PECO).

Contrairement à la théorie du déterminisme économique lié à la globalisation, le retrait de l'État providence et l'austérité budgétaire apparaissent bien comme des politiques aux motivations idéologiques. La crise financière de l'État apparaît comme le résultat d'une *politique* financière, dite « des caisses vides », produit des rapports de force sociopolitiques à l'avantage des partisans de la réforme néolibérale de l'État social (Guex, 2003). Fondé sur l'impératif de la contrainte des marchés, la restructuration des systèmes fiscaux au

détriment des bases immobilières corrobore la proposition suivante : « *les procédés indolores de taxation, tels la hausse de la TVA et la retenue à la source des cotisations sociales ou de l'impôt sur le revenu, et les avantages fiscaux catégoriels servis par les élites politiques, renforcent cette forme « d'aliénation » citoyenne en occultant les arbitraires de classes de la politique fiscale.* » (Leroy, 2011, 35). Pourtant, les choix fiscaux sont indissociables de l'idéologie que l'on formule à l'encontre de l'intervention publique, de la conception de justice fiscale (commutative, distributive, redistributive), des définitions que l'on adopte de la « capacité à payer » et de l'importance qu'on accorde à la doctrine de neutralité fiscale (Eisenstein, 2010 ; Bouvier, 2008). Le TGPO ne mesure par l'efficacité des administrations publiques mais il reflète le degré de socialisation des dépenses et du partage des revenus. C'est un choix politique qui répond à la question suivante : quelle part de la production doit-être distribuée socialement ? Son niveau et sa structure dépendent en partie des choix de société (aversion aux risques, à l'inégalité), en partie des déterminants démographiques (moins de 25 ans, plus de 65 ans), économiques (chômage, niveau de développement des marchés), et en partie des circonstances historiques (guerre, catastrophe industrielle, épidémie, etc.).

Conclusion du Chapitre 4

Alors que la concurrence fiscale européenne pose la question de la convergence des systèmes fiscaux vers un modèle unique selon un processus de sélection darwiniste, ce chapitre 4 a montré la pérennité, voire l'émergence, de l'hétérogénéité fiscale en Europe sur la période 1995-2007. En empruntant la démarche institutionnaliste de la Théorie de la Régulation et des Variétés de Capitalisme, nous avons exploré les données fiscales des États membres à la recherche de types généraux fondés sur la diversité des expériences nationales qui permettent la comparaison institutionnelle et systémique dans une perspective évolutionnaire. La typologie, issue des différentes Analyses en Composantes Principales et de la Classification Ascendante Hiérarchique, distingue six modèles institutionnels et fiscaux européens : continental en développement, continental développé, libéral, scandinave, micro-insulaire et oriental en transition. Nous avons souligné des correspondances entre nos modèles fiscaux et les modèles de capitalisme identifiés dans la littérature. De plus, notre analyse fait ressortir des complémentarités institutionnelles mettant en accord, par exemple, les structures fiscales du modèle oriental en transition et un moindre niveau de développement et un moindre endettement, des régimes politiques

en transition, un éloignement géographique au centre de l'Europe et des préférences collectives relativement plus inégalitaires que d'autres modèles. Ces caractéristiques institutionnelles et fiscales nous ont amené à étudier une gouvernance fiscale à géométrie variable en matière de taxation des sociétés, par la constitution de clubs de convergence à l'échelle des modèles identifiés dans ce travail.

En revanche, l'analyse comparative des performances de l'IS, de la TVA et des cotisations sociales dans l'Union européenne, met en évidence une absence de corrélation entre les modèles fiscaux et la performance de ces impôts. En effet, bien que celle-ci soit intégrée dans le courant dominant de la fiscalité optimale sous l'angle de la performance économique, comme un critère de minimisation des distorsions des choix dont dépendent la compétitivité et la croissance, la performance est, selon nous, plurielle. La performance fiscale conçue sous l'angle financier (rentabilité) a pour objectif d'apporter des recettes à la puissance publique en fonction de l'état de développement économique du pays. La performance fiscale organisationnelle recherche l'efficacité en adéquation avec les moyens déployés (collecte, contrôle). La performance fiscale juridique éclaire l'angle de la solvabilité de l'État. Enfin, la performance sociale d'un système fiscal peut être vue sous l'angle de l'équité verticale (redistribution) et de stabilisation de l'ordre social. Un « bon système fiscal » est ainsi difficile à définir car il combine des préférences d'équité et d'efficacité, souvent conflictuelles entre elles. Les composantes sociale et juridique de la performance fiscale confèrent une forte territorialité à la notion de performance fiscale. Selon nous, les problèmes normatifs que pose l'usage du vocable de performance déplacent la question de l'enjeu technique de la soutenabilité des finances publiques vers celui du seuil de soutenabilité du consentement social. Autrement dit, du point à partir duquel les citoyens s'opposeront au remboursement des dettes publiques par l'impôt, transférant en effet des ressources privatisées par des coupes dans les dépenses publiques vers le paiement par l'impôt des charges d'intérêts aux propriétaires d'obligations (Monnier et Tinel, 2006).

CONCLUSION GENERALE

Le système fiscal fut « *une des techniques qui permirent de donner un sens à l'idée de solidarité, c'est-à-dire à l'idée de nation* » (p.242)

Ardant G. (1972), *Histoire de l'impôt*, Livre II, Fayard, 870p.

Il est généralement admis que l'État dispose du monopole de la violence légitime et donc du pouvoir de lever l'impôt, ce qui suppose sa permanence. Mais, suivant les travaux historiques de G. Ardant (1971-72), nous ne pouvons pas exclure le risque de défaut de paiement d'un État si ce dernier perd le consentement fiscal de ses citoyens. Les mutations actuelles de l'organisation géographique des activités économiques conduisent certains à s'interroger sur l'éventualité d'une régionalisation infranationale de l'impôt au plus proche du citoyen et/ou, au contraire, d'un basculement probable vers une fiscalité régionale supranationale (ACCIS, écotaxe, taxe sur les transactions financières). Se questionner en ce sens est décisif car, quelles que soient les pistes envisagées, l'absence de projet fiscal explicite tant au niveau national qu'europpéen pourrait renforcer la défiance envers le lien social et, *a minima*, la bienveillance des élites envers une philosophie du moindre impôt et à taux proportionnel comme le révèle le débat sur la TVA sociale à l'Ouest et sur la *flat tax* à l'Est de l'Europe (cf. Hall et Rabushka, 2009).

Cependant, à l'encontre de l'idéal de l'uniformisation de l'IS en Europe, on peut objecter que les problèmes liés aux différences de taux d'imposition ne concernent que les activités transnationales. Or, en uniformisant, les gouvernements perdraient un pouvoir de contrôle important vis-à-vis de toutes les entreprises purement nationales. En outre, l'uniformisation supprimerait des distorsions économiques, mais dans le même temps, cette harmonisation européenne aurait des conséquences excédant ce qui est nécessaire, en modifiant la législation fiscale pour les entreprises et les activités de services domestiques, qui n'étaient *a priori* pas concernées par les problèmes de localisations transnationales (Sterdyniak et *al.*, 1991, 218).

Dans ce contexte, cette étude montre que les approches classiques qui analysent la concurrence fiscale sont limitées, sur les plans théorique comme empirique, dans leur confrontation aux faits stylisés. En effet, en se focalisant sur l'équilibre du jeu de coordination, nombre de travaux se heurtent à une absence de véritable théorisation de

l'émergence et du changement institutionnel dans sa complexité et sa multidimensionnalité. Dans ce sens, l'impôt et les structures fiscales méritent, selon nous, d'être considérés dans leur environnement élargi. Notre analyse des systèmes fiscaux, et en particulier de l'IS, sur la période 1995-2007 tente de prendre en compte des ressorts dynamiques de l'économie telle qu'insérée dans l'espace social (Granovetter 1985 ; Polanyi, 1983) et démontre l'émergence de six modèles institutionnels et fiscaux distincts : les modèles continental développé, scandinave, libéral, continental en développement et oriental en transition. Ces modèles ne sont pas associés à des différences de performances fiscales financières mais bien à des complémentarités fiscales en matière de contrepartie en biens publics et de dépenses publiques, de niveaux de développement, de caractéristiques géographiques et démographiques, de particularités culturelles et religieuses, de performances macroéconomiques et socio-économiques. Cependant, ces apports ne constituent pas des résultats définitifs et demandent à être questionnés, remis en cause et prolongés par de futures recherches.

Contributions de notre recherche

Au cours de ce travail, nous avons analysé les interactions fiscales horizontales entre les États membres et les stratégies d'acteurs publics et privés, en matière de taxation des sociétés notamment, en suivant une démarche que nous proposons de récapituler ici.

Dans notre recherche, l'étude des systèmes fiscaux, résultats de politiques économiques et sociales passées, et l'analyse des politiques fiscales ont été menées à l'appui d'une démarche scientifique visant à mettre en évidence des tendances fiscales au sein d'une pluralité de contextes sociopolitiques. Notre approche vise non seulement à identifier d'importantes tendances à la similarité et à la différence de part et d'autre des frontières nationales, mais aussi à éclairer les processus responsables du changement dans les systèmes fiscaux de chaque État membre. Par conséquent, notre travail n'a pas pour perspective de formuler des lois, mais des faits et des moyens (positivité), des finalités (normativité des critères moraux) et des techniques de gouvernementalité (art de gouverner, d'arbitrer les jeux de pouvoirs). Le risque de ce genre d'approche est de considérer les entités collectives, les « forces du capital » et plus généralement, les institutions, comme des sujets et de les absolutiser. Afin d'éviter ce risque et de restreindre ces catégories à leur fonction heuristique, il nous a semblé nécessaire de développer une pluralité d'approches interprétatives concurrentes.

Ainsi, nous nous sommes d'abord efforcés de confronter les théories de la concurrence fiscale existantes à partir d'un repérage théorique et empirique concernant les stratégies des États et des FMN en Europe.

Cette confrontation des théories entre elles et avec les faits stylisés, nous a conduit à mettre l'accent sur les facteurs déterminants de taille des pays, de cadre institutionnel européen (PSC), de niveaux de développement, de positionnement géographique et de marché potentiel, des contreparties à l'impôt en termes de fourniture de biens publics, du poids des institutions et des régimes politiques et finalement de l'idéologie partisane des gouvernements.

En effet, sans minimiser le poids des variables d'ouverture économique et d'interdépendances financières en matière de marché des capitaux, il nous semble que les complémentarités entre le capital physique et financier, entre le capital financier et humain, entre la main d'œuvre et son territoire de résidence, etc. sont sous-estimées à ce jour. Il n'en est pas de même concernant les potentialités en termes de mobilité des facteurs de production. Or, si mobilité il y a, une importance excessive est donnée au critère fiscal comme facteur de délocalisation. Ce constat est identique en matière de concurrence politique par comparaison dans la mesure où elle sous-estime, cette fois-ci, l'asymétrie d'information et les capacités computationnelles des acteurs à mettre en concurrence des politiques fiscales situées et datées.

Nos interrogations sur les changements de politiques fiscales et sur les stratégies spatiales des facteurs de production nous ont amenés à privilégier les analyses faisant état d'une coexistence durable de structures, de différentes logiques fiscales et de différentes logiques financières et productives. En effet, nous avons montré que les choix fiscaux ne semblaient pas relever d'un simple alignement sur le moins-disant mais qu'ils pouvaient traduire différents positionnement fiscaux en termes de réforme et d'attractivité par une baisse des taux nominaux, un élargissement des bases, un arbitrage des acteurs entre l'IRP et l'IS, un effet de cycle, la mise en place d'une *flat-tax* globale, etc. Ces nouvelles pratiques ne sont pas nécessairement à relier à l'émergence d'un nouveau modèle : parmi elles, certaines participent d'un renouvellement du système fiscal dans son ensemble (PECO), alors que d'autres rompent avec ce schéma en s'orientant vers la complexification d'un impôt visible et politiquement sensible avec des taux progressifs, de multiples exonérations/déductions (intérêts d'emprunt, intérêts notionnels en Belgique) et des crédits d'impôt (CIR en France), etc.

Si on constate bien une dévaluation fiscale de l'IS, non pas en termes de recettes collectées mais en termes d'affichage législatif, ce mouvement n'implique nullement une rationalisation de cet impôt en Europe. Cette créativité nous incite à analyser les structures fiscales et leurs dynamiques sur la période 1995-2007 afin de caractériser les logiques mises en œuvre à travers différentes configurations fiscales et institutionnelles.

La diversité des logiques fiscales des gouvernements et des logiques spatiales des facteurs de production ne sont pas le signe d'un dysfonctionnement dans la coordination économique des acteurs, dès lors que cette dernière procéderait d'un modèle optimal, mais elle est l'expression de l'hétérogénéité des axes des réformes fiscales possibles, des comportements possibles, dans la manière de composer avec l'environnement élargi, autrement dit l'environnement productif, social et politique.

Ainsi, nous avons construit une grille de lecture articulant des analyses en termes de concurrence fiscale (ZMW), en termes de « formes institutionnelles » (TR) et en termes de « variétés de capitalisme » (VC). Les variétés de capitalisme renvoient aux cadres conventionnels dans lesquels sont mises en œuvre les différentes logiques fiscales et spatiales. Les fondements conceptuels de notre grille de lecture du changement fiscal ont répondu à un double objectif :

- Donner un ancrage théorique à la pluralité des choix fiscaux européens ;
- Préciser la nature de l'articulation entre les orientations de politiques fiscales et les comportements des acteurs privés. En effet, la grille de lecture ne permet pas en soi de faire apparaître des correspondances entre telle structure fiscale et telle variable géographique, culturelle, de dépenses publiques, etc. Elle ne permet pas non plus de rendre compte des déterminations.

Nous avons montré que la compréhension globale, dans leur diversité et leur complexité, des systèmes fiscaux européens et de leur ancrage socio-historique impliquait le recours à différentes problématiques. Nous avons regroupé ces dernières en deux approches, alternatives de par leurs méthodes, mais qui ont pu s'avérer complémentaires dans l'analyse de notre objet :

- l'approche individualiste, microéconomique (ZMW) est centrée sur la caractérisation d'un équilibre économique et la compréhension *ex post* des logiques qui sous-tendent l'orientation des politiques fiscales et le fonctionnement de leur coordination, plus que sur l'analyse de l'émergence institutionnelle et de la construction des modes de coordination fiscale (coopération renforcée, clubs de

convergence). Dans cette approche, le mode de coordination entre les politiques fiscales, comme le modèle de localisation spatiale des acteurs, est l'expression d'un choix optimal, au sens où leur objet est d'améliorer l'efficacité productive. Les choix fiscaux des gouvernements et les choix de localisation des facteurs peuvent se ramener à un choix en termes de structures de coûts car les facteurs de production sont considérés comme des facteurs de type générique ou préexistant, les biens publics nationaux sont également génériques et préexistants, tandis que le vote des électeurs est désidéologisé et monocausal ;

- l'approche institutionnaliste, macroéconomique, est celle du changement et du hors l'équilibre. Ainsi, l'analyse porte sur l'émergence et la construction du changement institutionnel où les processus de coordination sont inédits. L'émergence des processus de coordination part de la présomption de complémentarité entre les institutions. Dès lors, la proximité géographique n'est qu'une dimension secondaire au regard de la proximité institutionnelle qui favorise les interactions, l'apprentissage et finalement la résilience d'un système fiscal.

L'approche microéconomique a ouvert la voie à une analyse dynamique de la coordination fiscale. Elle nous a permis de progresser dans la compréhension de l'articulation ou les déterminations entre les taux et les bases fiscales, les taux et la localisation des facteurs de production. Il était nécessaire de passer par cette étape : la grille de lecture établie a permis de faire apparaître les correspondances entre la taille des pays et leurs dotations en facteurs d'un côté et les niveaux et la sensibilité des taux d'imposition de l'autre, correspondances fondées sur l'égalisation des taux de rendement social et des taux de rendement privé du capital dans un contexte de mobilité parfaite du capital, au regard de l'objectif recherché. L'analyse conceptuelle a permis de montrer qu'il n'existe pas de lien univoque entre une logique productive et spatiale et une forme institutionnelle et fiscale particulière. Partant, un faible taux d'imposition du capital n'est pas déterminé, entendu dans sa forme forte, par la mobilité des facteurs de production et le degré d'intégration économique régionale. Plusieurs combinaisons sont possibles en matière de distribution de la charge fiscale et de localisation des facteurs de productions. Ceci ne signifie pas qu'il n'existe pas de lien entre mobilité du capital et la fiscalité bien au contraire. Les interactions doivent être repérées dans leur contexte institutionnel et productif mais non comme une relation mécanique et uniforme.

La deuxième étape de notre travail a consisté à tester notre grille de lecture sur les États membres de l'UE entre 1995 et 2007. Notre grille d'analyse nous a donné les clés d'une relecture possible de l'intégration fiscale régionale européenne se distinguant par son degré d'interdépendance élevé entre systèmes nationaux ainsi que par la diversité quantitative et qualitative de ses institutions fiscales. Le cas européen a pu appuyer notre grille d'analyse en ce sens qu'on a pu repérer plusieurs formes institutionnelles et plusieurs logiques coexistantes. Notre grille de lecture permet de caractériser six modèles institutionnels et fiscaux coexistants, mettant en correspondance une structure fiscale et des déterminations géographiques, culturelles, démographiques et des indéterminations en matière institutionnels et politiques, socio-économiques, macroéconomiques. Par ailleurs, les tendances sur la période 1995-2007 semblent bien confirmer un mouvement d'émergence d'un polymorphisme fiscal européen avec l'apparition d'un nouveau modèle oriental en transition.

L'analyse des systèmes fiscaux européens a aussi permis d'illustrer les fondements conceptuels de notre grille de lecture et de vérifier à cette occasion que la diversité des théories mobilisées rencontrait bien l'hétérogénéité des modèles fiscaux en vigueur.

Cependant, notre typologie ne doit pas être comprise de manière statique. En effet, dans la réalité, les systèmes fiscaux européens peuvent combiner plusieurs schémas, même si l'un d'entre eux peut généralement être identifié comme dominant. Par ailleurs, nous avons montré que, même si la coexistence de différents modèles fiscaux avait vocation à perdurer (la performance financière ou économique n'est pas fonction de la nature du modèle ; la diversité des logiques sociales et des formes institutionnelles associées appelle des modèles fiscaux différenciés), des modèles fiscaux ont tendance à émerger et à se recomposer, compte-tenu de l'importance croissante du critère fiscal pour des États insérés dans un processus d'intégration économique régional avancé.

Enseignements en termes de politiques économiques

L'émergence du polymorphisme fiscal européen conforte l'idée d'une résurgence de sentiers nationaux de croissance en raison des besoins de rattrapage de certains pays, des rythmes distincts de croissance démographique et des écarts de stratégies macroéconomiques entre les gouvernements nationaux (Le Cacheux, 2004). Or, si l'hétérogénéité fiscale persistante apparaît entièrement légitime pour pallier les deux premiers phénomènes, le creusement des disparités entre les structures fiscales nationales lié à un problème d'action collective et de stratégies politiques non-coopératives s'avère

nettement moins satisfaisant. Il est même problématique pour l'avenir de l'intégration européenne. Pour cette raison, une harmonisation négociée à grande échelle en matière de taxation des sociétés, de fiscalité des placements d'épargne et de taxation environnementale nous paraît souhaitable. *A minima*, une coordination des politiques fiscales et budgétaires nous semble pertinente à l'échelle des modèles fiscaux identifiés dans ce travail.

Les politiques fiscales doivent être négociées et élaborées en commun, de manière à ce que chacun prenne en compte les déterminants qui s'imposent à chaque pays et les interactions de ses choix fiscaux sur les structures fiscales et le bien-être de ses partenaires. Cette coordination positive et différenciée est plus adaptée à l'hétérogénéité de l'UE27. Ainsi, face à la lutte contre le chômage espagnol alors que l'Autriche est au plein emploi (4 % en 2012), les États-membres pourraient souhaiter en commun que le gouvernement espagnol réduise ses taux de cotisations employeurs, tout en augmentant si nécessaire l'IRP pour éviter de creuser le déficit extérieur par une hausse de la consommation de biens importés. Néanmoins, dans un contexte de sous-emploi généralisé, des mesures aussi spécifiques et limitées n'auraient que peu d'impact, contrairement à une politique de relance concertée entre tous les États membres (de faible intensité au Sud et de forte intensité au Nord).

Quels sont les scénarios fiscaux probables en Europe ? Il n'y aura pas nécessairement de réforme d'ampleur, si on en croit les réalistes et les pessimistes, au regard des trajectoires historiques des États continentaux et des coûts d'émergence de nouvelles institutions (*start-up costs*). Les systèmes juridiques, fiscaux et le poids financier de l'action publique relèvent en effet d'un processus incrémental, additionnant strate après strate les volontés gouvernementales successives, sans réforme d'ensemble, donnant aux finances publiques leur inertie, renforcée par la programmation budgétaire pluriannuelle (North, 2005 ; Streeck, 2009). Ce scénario au fil de l'eau avec ou sans implosion de la zone euro, nuance l'idée d'un point de non-retour, autrement dit d'une grande réforme fiscale « fonctionnaliste » et rationalisant les grands principes mis en œuvre (Pierson, 2000). Il accrédite plutôt la thèse de la perpétuation d'un état de « crise fiscale permanente » auquel sera apporté des ajustements mineurs et court-termistes. Dans ce sens, la décentralisation fiscale et budgétaire apporterait davantage de responsabilisation en favorisant la

concurrence par comparaison²⁸⁴ d'une part, et d'autre part, l'effort fiscal serait réorienté principalement vers les taxes à la consommation (Dafflon et Madiès, 2009). Une plus grande autonomie locale semble améliorer le consentement fiscal et réduire la taille de l'économie souterraine (Torgler et *al.*, 2009). Le rééquilibrage des finances publiques passe également par un rééquilibrage économique de l'UE à travers l'amélioration de la compétitivité-coût des pays du Sud, mais celui-ci sera long et coûteux socialement (Artus, 2011).

De l'avis des pragmatiques et des fédéralistes, il y aura sans doute des changements majeurs au sein des systèmes fiscaux, tant les crises économiques et institutionnelles semblent inextricablement liées à l'absence d'un véritable contre-pouvoir aux marchés financiers et aux grands acteurs des relations internationales d'une part, et, d'autre part, à l'échec des dynamiques intra-européennes non-coopératives stato-centrées. En matière de coordination positive et différenciée, la baisse de la consommation au Sud devra s'accompagner d'une relance de la consommation au Nord. En outre, le fédéralisme fiscal et budgétaire est aussi un moyen d'expérimenter en matière de *design* institutionnel (Oates, 2008, 1999), d'effectuer sous conditionnalité politique (Torgler, 2011) des transferts interrégionaux à des fins de redistribution des revenus et de stabilisation (Boadway, 2001). À ce propos, il est indispensable de rappeler que la centralisation d'une fraction du pouvoir de lever l'impôt (impôt européen) va historiquement de pair avec le pouvoir de lever l'emprunt (*eurobond*) dans les fédérations existantes (Bordo, Jonung and Markiewicz, 2011). L'UEM franchira-t-elle le pas ? Le principal obstacle à l'harmonisation fiscale est politique, « *la solution de ce dossier ira de pair avec les progrès de l'Europe dans le domaine de son unification politique* » (Boyer, 1999).

Nous nous permettons ici de proposer de nouvelles perspectives de recherche.

1° Concernant le cas de l'intégration fiscale européenne

Une des difficultés dans la quantification du phénomène de concurrence fiscale et de complémentarités institutionnelles tient au fait que les systèmes fiscaux européens sont en mouvement au sein d'économies nationales, elles-mêmes en processus d'intégration régionale. L'analyse de formes institutionnelles en crise, telles que le sont les finances publiques nationales, est de toute évidence plus complexe et plus hasardeuse que l'analyse

²⁸⁴ Néanmoins, les gains attendus de la concurrence politique en termes de réduction des stratégies de recherche de rente de la part des groupes d'intérêts permis par la décentralisation doivent compenser les pertes potentielles de l'accroissement des distorsions fiscales et de la concurrence fiscale infranationale qui résultent de ce même processus de décentralisation. Cf. Sato (2003).

de formes stabilisées en période de croissance soutenue. Nous avons envisagé des scénarios en termes de clubs de convergence dans un contexte où la crise s'exprime par la transformation des formes institutionnelles et par la recherche d'une certaine cohérence entre ces dernières au niveau national et par une certaine cohérence entre ces formes institutionnelles au niveau européen. Par définition, cette forme d'extrapolation qu'est le scénario de club de convergence reste spéculative. Ceci tient pour partie à notre choix d'une lecture de l'intégration fiscale européenne sur les outils des théories de la régulation et des variétés de capitalisme dont la vocation, concernant le changement institutionnel, est de comprendre plus que de prédire. Le changement de mode de régulation ne relève pas de lois générales ou de conditions d'optimalité mais il est largement porté par le politique. Or, la négociation des compromis institutionnalisés dans un cadre de gouvernance multiniveaux fait face à des problèmes de cohérence (Callaghan, 2008). Ceux-ci se retrouvent dans la méthode morcelée et gradualiste de négociation européenne, ainsi que dans la difficulté pour le bloc social dominant de faire correspondre les opportunités d'alignement européen avec les sous-sphères des régimes de production nationaux. Il n'en résulte ni une convergence ni une coexistence stationnaire, mais de nouveaux modèles hybrides combinant des éléments d'alignement au niveau européen et d'idiosyncrasie nationale²⁸⁵.

Il serait pertinent d'analyser le phénomène de concurrence fiscale internationale, notamment au sein d'autres expériences d'intégration régionale, afin de mieux saisir les particularités du phénomène européen.

Des recherches futures s'imposent également en matière de définition d'un mécanisme de péréquation fiscale pour la zone euro, à l'échelle de l'UE ou encore au niveau des clubs de convergence que nous avons définis. L'étude devra aussi porter sur les conséquences macroéconomiques de la mise en œuvre d'un tel mécanisme.

Enfin, sur la base des travaux de la Commission européenne sur l'ACCIS, il convient de prolonger le travail et d'étudier sous quelle forme (IS, écotaxe, etc.) et avec quelles répercussions financières sur les États membres, il est possible de définir un véritable impôt européen.

²⁸⁵ L'introduction de la TVA en Slovaquie et dans les PECO en général relève bien d'une forme d'europanisation et d'alignement sur une pratique commune de prélèvement. Néanmoins, la définition de l'assiette et des taux répondent à des préoccupations politiques nationales.

2° Concernant la grille de lecture en termes de coexistence des modèles fiscaux

Il nous semble que la grille de lecture proposée dans ce travail pourrait être enrichie par une analyse dynamique plus élaborée. L'analyse des processus de passage d'un modèle fiscal à l'autre nous paraît essentielle et pourrait faire l'objet de développements futurs. En outre, on pourrait également se demander s'il est possible de progresser dans la caractérisation d'un régime fiscal mondial en testant l'hypothèse de modèle dominant et des articulations entre une coexistence de modèles fiscaux hétérogènes.

3° Concernant l'analyse conceptuelle

Une des limites que rencontre notre analyse est le caractère éclectique des champs investis (Économie de la fiscalité, Finances publiques, Microéconomie, Théorie des jeux, Économie de l'intégration européenne, Nouvelle économie géographique...) et des théories mobilisées (Théorie de la fiscalité optimale, Théorie des finances publiques, *Public Choice*, Nouvelle économie politique, Théorie de la Régulation, Institutionnalistes...). Le caractère multidimensionnel du phénomène étudié et l'hétérogénéité des modèles en présence rendent difficile une analyse « unifiée ». Le croisement de différents angles d'approche permet de saisir notre objet dans ses différents aspects. Cependant, l'association de théories de diverses provenances à la fois en termes de champs et de concepts, peut être discutable. En outre, la réflexion, dans chacune des approches auxquelles nous nous sommes référées, peut apparaître comme plus ou moins approfondie. Néanmoins, nous avons préféré ce risque associé à l'éclectisme plutôt qu'une approche restrictive, partielle et bornée.

Par ailleurs, l'analyse pourrait être prolongée par une progression dans la définition de certains concepts. En particulier, nous avons fait référence, concernant la question des liens et des déterminations ou indéterminations entre des éléments d'environnement et des structures fiscales, à la notion de complémentarités institutionnelles. Celle-ci mériterait d'être précisée notamment en matière de rôle contraignant ou volontaire (la distance géographique offre un prétexte à la baisse des taux ou bien, la baisse des taux est-elle contrainte par le surcoût de transport ?), en matière de processus endogène ou exogène (le quotient familial favorise la stabilité en termes de natalité française ou bien, le bon niveau des naissances dans un contexte de crise économique est-il une incitation politique à conserver le système du quotient familial dont la suppression pourrait être politiquement coûteuse ?), etc.

Ces différents points constituent autant de pistes possibles, tant sur le plan empirique que théorique, pouvant contribuer à prolonger nos résultats en matière de compréhension de l'origine, de l'émergence, et de l'affirmation de cette dynamique d'émergence de l'hétérogénéité fiscale européenne au sein du processus d'intégration économique régionale européenne.

Avant de conclure, il nous semble pertinent de nous demander si l'harmonisation fiscale européenne est en retard par rapport aux États-Unis d'Amérique²⁸⁶. S'il existe de grandes différences dans l'attribution et l'exercice des compétences fiscales entre les États membres de l'UE et les États fédérés américains, on peut néanmoins montrer que la dispersion des taux d'imposition légaux au niveau des États en Europe est plus faible que dans le cas des États américains. En matière de structure fiscale des États fédérés, les disparités entre États sont plus importantes que dans l'UE puisque, si en moyenne les taxes sur les ventes et l'IRP comptent chacune pour 37 % des recettes fiscales prélevées, certains États n'ont pas d'imposition des revenus personnels (Floride, Nevada, Dakota du Sud, Alaska, État de Washington, Texas, Wyoming), tandis que d'autres n'ont pas de taxes sur les ventes (Oregon, Alaska, Delaware, Montana, New Hampshire) (Heckly et Oberkampff, 1994). En ce qui concerne l'IS, plusieurs États exonèrent les entreprises d'imposition (notamment le Delaware), tandis que les 46 États restants appliquent des taux très différents (coefficient de variation des États-Unis supérieur au coefficient de variation de l'UE27) (cf. tableaux 80 et 81). Les bases d'imposition de l'IS, qui divergeaient fortement avant la réforme de 1986, se sont rapprochées mais des différences subsistent en matière de formule de répartition du revenu imposable en fonction des pondérations de 0 à 100 %, appliquées par chaque État aux trois critères (chiffre d'affaires, salaires versés, immobilisations). L'écart des différentiels de taux entre les États membres de l'UE et des États-Unis est encore plus flagrant en matière de taxes sur les ventes ou de TVA et d'IRP. Ceux-ci sont finalement bien plus distorsifs lorsqu'on prend en compte la capacité des États fédérés américains à fixer librement l'assiette des taxes sur les ventes et l'IRP contrairement à l'harmonisation relative des assiettes de TVA au sein de l'UE27 (mais non en matière d'IRP où la souveraineté nationale en Europe persiste).

Ainsi, l'hétérogénéité fiscale en Europe est réelle mais elle ne doit pas être surestimée au regard des finances publiques nord-américaines, notamment au regard de la zone euro et en retirant le biais qu'introduit le Luxembourg dans les comparaisons internationales (cf.

²⁸⁶ L'uniformisation fiscale est une passion française comme le sont aussi les jardins à la française. C'est une passion esthétique, technique mais inadaptée aux caractéristiques hétérogènes des sociétés européennes.

tableau 82). En outre, les institutions européennes (Conseil, Commission européenne, CJUE) disposent globalement d'un pouvoir réglementaire sur les États membres en constante augmentation et plus important que celui du gouvernement fédéral américain sur les États fédérés. Ainsi, selon le calcul de Genschel et Jachtenfuchs (2011), les actes réglementaires adoptés en matière fiscale (décisions, directives, réglementations) sont au nombre de 2 entre 1958-1967, de 20 entre 1968-1977, de 41 entre 1978-1987, de 120 entre 1988-1998 et de 199 entre 1998-2007, y compris dans le domaine politiquement sensible de l'IRP sur la dernière période (11 actes). La jurisprudence fiscale communautaire s'est étoffée de 4 arrêts entre 1958-67, de 39 entre 1968-1977, de 88 entre 1978-1987, de 209 entre 1988-1997 et de 417 entre 1998-2007 (dont 101 en matière de fiscalité directe IS et IRP soit 25 % du total). Contrairement à la Cour constitutionnelle américaine, qui intervient peu dans les relations fiscales entre les États fédérés mais davantage entre l'État fédéral et les contribuables, l'UE et plus particulièrement la CJUE contraignent la fiscalité des États membres non par une régulation verticale en l'absence de délégation de pouvoir communautaire, mais par une réglementation horizontale des pouvoirs fiscaux des États membres.

L'Union européenne constitue un espace économique et institutionnel relativement intégré, ce qu'une analyse euro-centrée fait souvent perdre de vue. Bien sûr, cette assertion ne doit pas masquer la différence de poids du gouvernement fédéral aux États-Unis par rapport à la faiblesse du budget européen et à sa faible autonomie en matière de ressources propres (Le Cacheux, 2007), ni les différences en termes de *policy-making* (congrès aux États-Unis *versus* unanimité intergouvernementale dans l'UE) ainsi qu'en termes de canaux de financement de la protection sociale (publique et nationale en Europe). Par ailleurs, l'organisation institutionnelle américaine ne constitue pas *a priori* un modèle à importer ou à imiter. Mais, au regard de notre analyse en termes d'hétérogénéité fiscale et de pouvoir réglementaire central, l'UE en tant que construction *sui generis* doit composer sans complexe avec ses dynamiques nationales et supranationale sans nécessairement calquer son architecture fiscale en construction sur le modèle d'un État membre ou d'un pays tiers fédéral comme les États-Unis. En considérant la moyenne de taux d'IS de l'UE (23,1%), l'Europe ne souffre pas d'un handicap en termes de taux d'IS vis-à-vis des États-Unis (15-35%). À ce titre, ces derniers font face à des problèmes identiques en matière de taxation des FMN. Pourtant, les débats fiscaux en cours sur la compétitivité, la simplicité et l'équité au niveau du gouvernement fédéral mettent l'accent sur les bases (notamment les systèmes de crédit et de réglementation des prix de transfert,

les différences de règles d'affectation du revenu selon les États, etc.) et non sur le niveau élevé des taux qui devrait rester globalement inchangé (Weiner, 2006). Il n'y a donc ici ni déterminisme ni uniformité.

Tableau 80. Union Européenne vs. États-Unis : quelle intégration fiscale?

	State Corporate Income Tax Rates 2011 (déductibles des taux nominaux fédéraux qui vont de 15 à 35%)	State Sales Tax Rates 2011	State Individual Income Taxes 2011		Taux statutaires d'IS 2011	Taux de TVA standard 2011	Taux d'IRP 2011
Moyenne des 50 États américains + District de Columbia	6,57	5,11	5,54	Moyenne UE27	23,10	20,70	37,10
Écart-type aux États-Unis	2,85	2,00	2,95	Écart-type UE27	7,28	2,63	14,35
Coefficient de variation aux États-Unis	0,43	0,39	0,53	Coefficient de variation UE27	0,32	0,13	0,39
Min USA	0,00	0,00	0,00	Min UE27	10,00	15,00	10,00
Max USA	12,00	8,25	11,00	Max UE27	34,40	25,00	56,40
				Moyenne EA17	25,30	19,68	41,80
				Coefficient de variation EA17	0,29	0,12	0,24

Source: calculs de l'auteur, à partir des données disponibles sur http://www.taxadmin.org/fta/rate/tax_stru.html et Eurostat, 2011

Tableau 81. Union européenne vs. États-Unis, les niveaux de gouvernements en 2009

États-Unis, 2009				UE 27, 2009			
	En millions de dollars	Recettes en % du total des recettes	Recettes % du PIB		En millions d'euros	Recettes en % du total des recettes	Recettes % du PIB
				Communautaire	30 930	0,3	0,3
Fédéral	1 189 137	35,35	8,5	National	2 206 494	58	20,6
Fédéré	688 915	20,48	4,9	Régional*	332 770	20,1	7,7
Local	579 639	17,23	4,1	Local	482 487	10,7	4,1
Sécurité sociale	906 540	26,95	6,5	Sécurité sociale	1 495 161	30,3	10,7
Total	3 364 231	100	24	Total	4 531 544	100	35,85

Note : * Ne concerne que 4 États membres (Allemagne, Autriche, Belgique et Espagne) Source : Auteur, à partir de Eurostat (2011) ; OECD (2010), "Recettes fiscales: Tableaux comparatifs", Statistiques fiscales de l'OCDE (*database*).

Tableau 82. PIB régional par habitant en 2005 aux États-Unis et en Europe : quelle péréquation fiscale ?

PIB régional/hab./2005	États-Unis (1)	Allemagne (1)	Italie (1)	France (1)	UE16 (2)	UE16 (hors Lux.) (2)	UE27 (2)
Moyenne non pondérée du PIB régional par habitant	37465	24554	24418	23731	25200	22847	22500
Min.	24255	15664	13787	17894	7100	7100	3000
Max.	125721	46309	39856	72782	65200	39300	65200
Rapport Max/Min	5,18	2,96	2,89	4,07	9,18	5,54	21,73

Notes : (1) données 2005 en \$ USD constants de 2000 (PPA), régions de niveau TL3, 2005, données OCDE, 2009 ; (2) données 2005 en euros par habitant en prix courants ; Sources : Calculs de l'auteur à partir des données Eurostat, 2011 et OCDE, 2009

La question fiscale n'est pas anodine, Ardant (1971, 205) nous rappelle qu' « à l'origine de l'indépendance du Portugal et de la tentative de la Catalogne, à l'origine de la

Révolution anglaise de 1648, et des mouvements qui agitèrent la France à la même époque, nous trouvons l'impôt. Nous le trouvons aussi à la naissance des institutions qui sont encore les nôtres, les institutions représentatives : le souci de prélever l'impôt est à la base du parlementarisme anglais, comme des États généraux ». La construction européenne, notamment l'intégration fiscale européenne, pourra-t-elle se passer d'un « moment constitutionnel » cher à Jean-Louis Quermonne (2008) ? Un bref détour par le processus de « nationalisation » des États-Unis d'Amérique (notamment après 1865), nous rappelle que ces derniers ont patienté 13 ans, en partant de la Déclaration d'Indépendance (1776), pour se doter d'une Constitution (1789) et plus d'un siècle avant de créer un impôt fédéral sur le revenu personnel et le revenu des sociétés (1913) ainsi que sur les droits de successions (1919). En effet, si 1789 symbolise la constitution du premier régime fédéral au monde, il faut attendre 1913 et le XVI^e amendement pour que la Cour Constitutionnelle modifie son interprétation extrêmement limitative du XIV^e amendement de 1868 instituant la nationalité américaine (Vergniolle De Chantal, 2005) et que puisse être imposés les revenus des personnes et des sociétés à l'échelon fédéral. En matière de dépenses fédérales dans un État, il faut attendre l'arrêt de la Cour suprême Massachusetts contre Mellon (1923) pour qu'une interprétation extensive de la Constitution américaine reconnaisse à la fédération les pleins pouvoirs de dépenser afin d'assurer le bien-être général de la nation (Heckly et Oberkamp, 1994, 28). Ce faisant, ni les États ni les contribuables n'ont le droit de contester devant la juridiction constitutionnelle les dépenses fédérales (montant et affectation). Les auteurs remarquent que « *c'est le fait de disposer d'impôts très productifs, comme l'impôt sur le revenu, qui a permis le renforcement des pouvoirs fédéraux* » (Heckly et Oberkamp, 1994, 171).

À titre de comparaison, la réflexion en cours sur l'harmonisation fiscale européenne traite d'une part de la fiscalité optimale au sein d'un État, et d'autre part de l'élimination des distorsions entre pays et le respect des libertés fondamentales de l'Union (Fourçans, 1993). Mais la mise en place de l'ACCIS, voire d'un impôt européen ajoute une dimension supplémentaire puisqu'il ne s'agit plus seulement d'optimiser les interactions entre États-nations indépendants mais d'unifier une fine partie de leurs systèmes fiscaux. Dès lors est-il envisageable d'outrepasser le sacro-saint principe « *no taxation without representation* » ?

Les questions européennes de techniques financières (fédéralisme budgétaire) et de techniques juridiques (fonctionnement institutionnel et démocratique) éludent le débat sur

les finalités de l'UE. Or, la réflexion sur les finalités ne s'est pas présentée pour les États-Unis puisque celles-ci (indépendance vis-à-vis de la couronne britannique, constitution démocratique et libérale d'une fédération d'États) sont clairement énoncées dès l'origine de l'indépendance dans la Constitution de 1789. Le débat nord-américain se poursuit depuis cette date sur les coûts et les avantages d'une centralisation accrue et des droits des États. Or, de ce côté de l'Atlantique et depuis Maastricht, l'Europe et ses citoyens s'approprient les termes de ce clivage sans pour autant avoir tranché le débat sur les finalités²⁸⁷.

L'histoire n'est ni reproductible ni transposable. Or, « *dans un monde ouvert et démocratique, la fiscalité nécessite une certaine adhésion, un certain « consentement à payer », qui fait qu'elle est perçue comme légitime et « juste » par ceux qui la supportent, même si elle est redistributive. La diversité des solutions adoptées par les différents pays et, dans la répartition des compétences fiscales et de protection sociale, par les fédérations existantes montre que le domaine des possibles est assez étendu, dès lors que les choix sont considérés comme légitimes* » (Le Cacheux, 2004, 52). Vergniolle de Chantal (2005, 122) nous rappelle judicieusement que chaque « *fédération est une expérience politico-institutionnelle unique* » et donc la construction de la pratique fédérale est, pour reprendre les termes de Carl Friedrich (1968)²⁸⁸, « *un processus dynamique dans la recherche d'équilibres variables* ». Même si nous préférons parler de configurations ou de formes institutionnelles plutôt que d'équilibres, gageons que la configuration qui s'annonce sera économiquement plus stable, socialement plus responsable et coopérative que celle que nous quittons.

Pour conclure, l'analyse de l'intégration régionale européenne, et en particulier de son volet fiscal, est un chantier immense qui se construit sur de très nombreuses interdépendances qui en font un objet d'analyse véritablement complexe, au sens de Morin (1994). Mais plus encore, c'est un projet d'économie politique en perpétuelle construction

²⁸⁷ La comparaison historique avec les États-Unis est utile car elle nous ramène au temps long d'évolution des sociétés. Cependant, celle-ci est anachronique si elle se borne à une simple juxtaposition des processus d'intégration d'un bout à l'autre de l'atlantique. En effet, les deux processus ne se réalisent pas au même moment et au même niveau des interventionismes publics. À la veille de la crise de 1929, alors que le processus d'intégration était achevé, le budget fédéral et les dépenses publiques américaines (principalement militaires) ne dépassaient pas les 5 % du PIB, tandis que la dette représentait environ 20 % du PIB. En 2011, c'est une Europe vieillissante, lourdement endettée (82,5 % du PIB), dont les recettes et les dépenses publiques dépassent réciproquement les 44 et les 50 % du PIB, qui cherche à renforcer les mécanismes de solidarité financière entre ses membres. Par conséquent, dans un tel contexte, l'analyse des stratégies fiscales non coopératives montre que le *statu quo* est coûteux. Le fédéralisme fiscal à géométrie variable à partir de la constitution de clubs de convergence, constitue une voie médiane à explorer.

²⁸⁸ Cité dans Vergniolle De Chantal (2005).

dont aucun acquis n'est irréversible et dont la pertinence ne demande qu'à être améliorée. Comme le rappellent Hall et Soskice (2001, traduit dans l'Année de la Régulation, n°6, p.109), « *il n'est guère surprenant que l'augmentation du flux des échanges n'ait pas gommé les différences institutionnelles entre les nations. Après tout, les échanges mondiaux n'ont cessé de se développer depuis cinquante ans sans imposer une quelconque convergence. L'avantage comparatif institutionnel signifie qu'il arrive fréquemment que les nations prospèrent, non pas en devenant plus similaires, mais en valorisant leurs différences institutionnelles de manière constructive* ». L'Union européenne est certes bien plus qu'une zone de libre échange, elle est un élan vers l'intégration politique cosmopolite (Beck et Grande, 2007). Dans ce sens, l'harmonisation fiscale européenne est une composante primordiale dans le processus de rapprochement politique et démocratique des peuples européens. En tant que construction symbolique de la démocratie et du vivre-ensemble grâce à ses aspects redistributifs d'une part, et, d'autre part en tant qu'instrument structurant les relations État-économie, l'impôt et les structures fiscales constituent un champ de recherche à renouveler dans la perspective de l'intégration régionale. Dans ce sens, et contrairement à une idée reçue, l'harmonisation fiscale est un outil et non une fin.

RÉFÉRENCES

BIBLIOGRAPHIQUES

- ADAM A., KAMMAS P. and LAGOU A. (2011), “The effect of globalization on capital taxation: What have we learn after 20 years of empirical studies?”, *MPRA Working Paper*, September, 28p.
- AFONSO A., SCHUKNECHT L. and TANZI V. (2003), “Public Sector Efficiency: An International Comparison”, *European Central Bank Working paper series*, n°242, July, 37p.
- AGHION P. et al. (2006), « Politique économique et croissance en Europe », *Rapport du Conseil d'Analyse Économique*, n°59, La Documentation Française, 307p.
- AGHION P. et al. (2007), « Mondialisation : les atouts de la France », *Rapport du Conseil d'Analyse Économique*, n°71, La Documentation Française, 94p.
- AGHION P., ALESINA A. and TREBBI F. (2004), “Endogenous Political Institutions”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol.119, n°2, pp.565-611
- AGLIETTA M. (1997), *Régulation et crises du capitalisme*, Odile Jacob, 486p.
- AGLIETTA M. et BERREBI L. (2007), *Désordres dans le capitalisme mondial*, Odile Jacob, 438p.
- AGLIETTA M. et ORLEAN A. (2002), *La Monnaie entre violence et confiance*, Odile Jacob, 365p.
- AGUNDEZ-GARCIA A. (2006), “The Delineation and Apportionment of An EU Consolidated Tax Base for Multi-jurisdictional Corporate Income Taxation: A Review of Issues and Options”, *Working paper n°9*, Taxation Papers, October, 97p.
- AHLO K. E.O. (2006), “Structural reforms in the EU and the political myopia in economic policies”, *ETLA Discussion papers*, n°1050, 30p.
- AHRENS J., HOEN H. W. and OHR R. (2005), “Deepening Integration in an Enlarged EU: A Club-theoretical Perspective”, *European Integration*, Vol. 27, n°4, December, pp.417-439
- AIDT T.S. and JENSEN P.S. (2009), “Tax Structure, Size of Government, and the Extension of the Voting Franchise in Western Europe, 1860-1938”, *International Tax and Public Finance*, Vol.16, pp.362-394
- AKERLOF G. A. (1976), “The Economics of Caste and of the Rat Race and Other Woeful Tales”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 90(4), November, pp.599-617
- AKERLOF G. A. et SHILLER R. J. (2009), *Les esprits animaux, Comment les forces psychologiques mènent la finance et l'économie*, Pearson, 293p.
- ALBERT M. (1991), *Capitalisme contre capitalisme*, Seuil, Points, 315p.
- ALBI E. (2011), “The Challenges of Corporate Income Taxes in a Globalised World”, in *The Elgar Guide to Tax Systems*, E. Albi and J. Martinez-Vazquez (eds.), Edward Elgar Publishing Limited, pp.130-182
- ALCOUFFE A. et BASLE M. (2009), « Adolph Wagner : d'un engagement militant nationaliste à la coévolution « privé-public » », in *La pensée économique allemande*, A. Alcouffe et C. Diebolt (éd.), Economica, pp.289-308 ;
- ALESINA A. (1992), “Political Models of Macroeconomic Policy and Fiscal Reform”, *World Bank Working Papers*, n°970, September, 41p.
- ALESINA A. and DRAZEN A. (1991), “Why are Stabilizations Delayed?”, *American Economic Review*, 81, pp.1170-1188
- ALESINA A. and GATTI R. (1995), “How independent should the central bank be ? Independent Central Banks: Low Inflation at No Cost?”, *American Economic Review*, vol.85, n°2, pp.196-200

- ALESINA A. and PEROTTI R. (1997), "The Welfare State and Competitiveness", *The American Economic Review*, Vol.87, n°5, December, pp.921-939
- ALESINA A. and PEROTTI R. (1998), "Economic Risk and Political Risk in Fiscal Unions", *The Economic Journal*, 108, July, pp.989-1008
- ALESINA A. and SPOLAORE E. (1997), "On the Number and Size of Nations", *Quarterly Journal of Economics*, 113(4), November, pp.1027-1056
- ALESINA A. and SUMMERS L.H. (1993), "Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol.25, n°2, pp.151-162
- ALESINA A. and WACZIARG R. (1997), "Openness, Country Size, and the Government", *Journal of Public Economics*, Vol. 69(3), September, pp.305-321
- ALESINA A. et GLAESER E. L. (2006), *Combattre les inégalités et la pauvreté, les États-Unis face à l'Europe*, Flammarion, 373p.
- ALESINA A., ANGELONI I. and SCHUKNECHT L. (2005), "What does the European Union do?", *Public Choice*, vol.123, pp.275-319
- ALESINA A., ARDAGNA S., PEROTTI R. and SCHIANTARELLI F. (2002), "Fiscal Policy, Profits, and Investment", *American Economic Review*, 92(3), pp.571-589
- ALESINA A., PEROTTI R. and TAVARES J. (1998), "The Political Economy of Fiscal Adjustments", *Brookings Papers on Economic Activity*, pp.197-266
- ALESINA A., SPOLAORE E. and WACZIARG R. (2000), "Economic Integration and Political Disintegration", *American Economic Review*, Vol.90, n°5, pp.1276-1296
- ALLAIS M. (1988), *L'impôt sur le capital & La Réforme monétaire*, Hermann Éditions, 367p.
- ALLAN J. and SCRUGGS L. (2004), "Political Partisanship and welfare State Reform in Advanced Industrial Societies", *American Journal of Political Science*, 48(3), pp.496-512
- ALLEMAND F., WOHLGEMUTH M. et BRANDI C. (2007), « Faire l'Union à 27 : tenter de nouvelles méthodes ? », *Document de travail*, Fondation pour l'innovation politique, Septembre, 22p.
- ALLEN C. S. (2005), "'Ordo-Liberalism" Trumps Keynesianism: Economic Policy in the Federal Republic of Germany and the EU", Chapter 9, in Bernard Moss, ed., *Monetary Union in Crisis: The European Union as a Neo-Liberal Construction*, London Palgrave, pp.199-221
- ALM J. (1996), "What Is An 'Optimal' Tax System?", *National Tax Journal*, vol.49, n°1, March, pp.117-133
- ALM J. and TORGLER B. (2006), "Culture Differences and Tax Morale in the United States and Europe", *Journal of Economic Psychology*, 27, pp.224-246
- ALM J., McCLELLAND G.H. and SCHULZE W.D. (1999), "Changing the Social Norm of Tax Compliance by Voting", *International Review of Social Sciences*, 52(2), pp.141-171
- ALOUINI O. (2010), « Taille des pays, performance et économie politique de la zone euro », *Revue de l'OFCE*, 2010/1, n°112, pp.191-212
- ALT J. and LASSEN D. (2006), "Fiscal Transparency, Political Parties and Debt in OECD Countries", *European Economic Review*, vol.50, n°6, August, pp.1403-1439
- ALTSHULER R. and GOODSPEED T. J. (2004), "Follow the Leader? Evidence on European and U.S. Tax Competition", *Departmental Working Paper*, n°200226, Rutgers University ,33p.
- ALTSHULER R. and GRUBERT H. (2003), "Repatriation Taxes, Repatriation Strategies and Multinational Financial Policy", *Journal of Public Economics*, 87(1), pp.73-107
- ALTSHULER R. and GRUBERT H. (2006), "The Three Parties in the Race to the Bottom: Host Governments, Home Governments and Multinational Corporations," *Tax Notes*, 110(8), 27 February, pp.979-992
- ALVAREDO F. and PIKETTY T. (2009), "The Dynamics of Income Concentration over the Twentieth Century, The Case of Advanced Economies", in *Markets, the State and the Dynamics of Inequality*, Luis Felipe Lopez-Calva and Nora Lustig (eds.), Washington, D.C., Brookings Institution Press

- AMABLE B. (2000), "Institutional complementarity and diversity of social systems of innovation and production", *Review of International Political Economy*, 7(4), pp.645-687
- AMABLE B. (2005), *Les cinq capitalismes, Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*, Seuil, 373p.
- AMABLE B. (2006), « Innovation et compétitivité en Europe », *Reflets et Perspectives de la vie économique*, XLV, 2006/1, pp.15-30
- AMABLE B. (2007), « La fin du modèle européen ? », *Revue d'Économie Politique*, 2007/4, vol.117, pp.551-575
- AMABLE B. (2008), "Structural reforms in Europe and the (in)coherence of institutions", *Documents de Travail du Centre d'Économie de la Sorbonne*, n°2008-63, 28p.
- AMABLE B. (2011), "Morals and politics in the ideology of neo-liberalism", *Socio-Economic Review*, 9, pp.3-30
- AMABLE B. et PALOMBARINI S. (2005), *L'économie politique n'est pas une science morale*, Raisons d'agir, 285p.
- AMABLE B., BARRE R. et BOYER R. (1997), *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Economica, Paris, 401p.
- AMABLE B., GATTI D. and SCHUMACHER J. (2006), "Welfare-state retrenchment: The Partisan Effect Revisited", *Oxford Review of Economic Policy*, vol.22, n°3, pp.426-444
- AMABLE B., GUILLAUD E. et PALOMBARINI S. (2012), « L'économie Politique du Néolibéralisme, Le cas de la France et de l'Italie », *Cahiers du CEPREMAP*, n°26, Éditions rue d'Ulm, 164p.
- ANDERSEN T. M. and SORENSEN A. (2012), "Globalization, tax distortions and public sector retrenchment", *The Scandinavian Journal of Economics*, forthcoming
- ANDERSON K.M. (2001), "The Politics of Retrenchment in a Social Democratic Welfare State, Reform of Swedish Pensions and Unemployment Insurance", *Comparative Political Studies*, 34(9), pp.1063-1091
- ANDERSSON F. and FORSLID R. (2003), "Tax competition and economic geography", *Journal of Public Economic Theory*, vol.5(2), pp.279-304
- ANDRE C. (2002), « État providence et compromis institutionnalisés. Des origines à la crise contemporaine », R. Boyer et Y. Saillard, *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Nouvelle édition complétée, La Découverte, pp.144-152
- ANDREFF W. (2004a), "Would a second transition stage prolong the initial period of post-socialist economic transformation into market capitalism?", *European Journal of Comparative Economics*, vol.1, n°1, pp.7-31
- ANDREFF W. (2004b), *Les multinationales globales*, Repères, La découverte, 122p.
- ANDREFF W. (2006), « L'analyse des institutions dans la nouvelle économie comparative », in Andreff W. (dir.), *La transition vers le marché et la démocratie, Europe de l'Est, Europe centrale et Afrique du Sud*, La Découverte, pp.23-48
- ANDREFF W. (2007), *Économie de la transition, La transformation des économies planifiées en économies de marché*, Bréal, 494p.
- ANDRIES N. and BILLON S. (2009), "The Effects of Tax Competition on Monetary Policy Transmission in the Euro Area", *Working Paper*, May 10, 17p.
- ANGELOPOULOS K., ECONOMIDES G. and KAMMAS P. (2009), "Do political incentives matter for tax policies? Ideology, opportunism and the tax structure", *Discussion Papers*, n°12, Business School Economics, University of Glasgow, February, 32p.
- ANSON J. (2006), "Intra-Industry Competition for Political Influence: An Empirical Investigation of U.S. Steel Industry Firms' Lobbying", 30p.
- AOKI M. (2006), *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*, Albin Michel, 604p.
- APPEL H. (2006), "International Imperatives and Tax Reform: Lessons from Postcommunist Europe", *Comparative Politics*, vol.39, n°1, October, pp.43-62

- APPEL H. (2011), *Tax Politics in Eastern Europe, Globalization, Regional Integration, and the Democratic Compromise*, The University of Michigan Press, 189p.
- ARDANAZ M. and SCARTASCINI C. (2011), “Why Don’t We Tax the Rich? Inequality, Legislative Malapportionment, and Personal Income Taxation around the World”, *Inter-American Development Bank Working Paper Series*, n°282, November, 43p.
- ARDANT G. (1971), *Histoire de l’impôt, De l’Antiquité au XVIIIe siècle*, Livre I, Fayard, 634p.
- ARDANT G. (1972), *Histoire de l’impôt, Du XVIIIe au XXIe siècle*, Livre II, Fayard, 870p.
- ARDY B. and EL-AGRAA A. (2007), “Tax harmonization”, Chapter 15, in El-Agraa Ali, *The European Union Economics and Policies*, Eighth Edition, Cambridge, pp.281-297
- ARMINGEON K. and al. (2010), *Comparative Political Data Set III 1990-2008*, Institut für Politikwissenschaft, disponible en ligne sur : http://www.ipw.unibe.ch/content/team/klaus_armingeon/comparative_political_data_sets/index_ger.html
- ARNONE M., LAURENS B. J., SEGALOTTO J-F. and SOMMER M. (2007), “Central Bank Autonomy: Lessons from Global Trends”, *IMF Working Paper*, WP/07/88, 55p.
- ARTIS M. (2006), “What do we now know about currency unions?”, *Bank of England Quarterly Bulletin*, Summer, pp.243-255
- ARTIS M. et ZHANG W. (1999), “Further Evidence on the International Business Cycle and the ERM: is there a European Business Cycle?”, *Oxford Economic Papers*, Vol.51, pp.120-131
- ARTIS M.J. and HOFFMANN M. (2011), “The Home Bias, Capital Income Flows and Improved Long-Term Consumption Risk Sharing between Industrialized Countries”, *International Finance*, Vol.14, n°3, Winter, pp.481-505
- ARTUS P. (1997a), « La concurrence sociale va-t-elle remplacer la concurrence par les taux de change ? », *Annales d’économie et de Statistique*, n°48, pp.83-100
- ARTUS P. (1997b), « Prélèvements obligatoires, quels effets sur l’économie ? Quelles pistes de réforme ? », *Droit social*, n°3, mars, pp.219-228
- ARTUS P. (2010), « Rappel : les caractéristiques des consolidations budgétaires réussies », *Flash-Économie Natixis*, n°259, 21 mai, 9p.
- ARTUS P. (2011), « Le “debt overhang” des pays du Sud de la zone euro », *Flash Natixis*, n°791, 24 Octobre, 9p.
- ARTUS P. et COHEN D. (1998), « Partage de la valeur ajoutée », *Rapport du Conseil d’Analyse Économique*, n°2, La Documentation française, 80p.
- ASCHAUER D. (1989), “Is Public Expenditure Productive?”, *Journal of Monetary Economics*, 23, pp.177-200
- ASCHAUER D. (1990), “Why is infrastructure important?”, in *Is There a Shortfall in Public Investment?*, Munnell, Ed., Federal Reserve Bank of Boston, pp.21-68
- ASCHAUER D. (1993), “Public Capital and Economic Growth”, *Public Policy Brief*, n°4, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, pp.9-30
- ASHWORTH J. and HEYNDELS B. (2001), “Political Fragmentation and the Evolution of National Tax Structures in the OECD”, *International Tax and Public Finance*, Vol.8, n°4, pp.377-393
- ASHWORTH J. and HEYNDELS B. (2002), “Tax structure turbulence in OECD countries”, *Public Choice*, 111, pp.347-376
- ATTILA G., CHAMBAS G. et COMBES J-L. (2009), “Corruption et mobilisation des recettes publiques: une analyse économétrique”, *Louvain Economic Review*, 75, n°2, pp.229-268
- AUERBACH A. J. (2007), “Why Have Corporate Tax Revenues Declined? Another Look”, *CESifo Economic Studies*, vol. 53, 2/2007, pp.153-171
- AUERBACH A.J. and POTERBA J.M. (1987), “Why Have Corporate Tax Revenues Declined?”, *Tax Policy and the Economy*, L. Summers (ed.), Cambridge, MA: MIT Press, pp.1-28

- AUJEAN M. (2007), « La politique fiscale européenne », *Regards croisés sur l'économie*, n°1, Mars, pp.238-250
- AUJEAN M. (2009), « Comment réformer la fiscalité des sociétés pour la rendre moins sensible à la concurrence fiscale et mieux adaptée à l'économie du marché unique européen », in Aujean M. et Saint-Etienne C. (dir.), « Stratégies fiscales des États et des entreprises : souveraineté et concurrence », *Les Cahiers Le Cercle des économistes*, PUF, Descartes&Cie, pp.131-182
- AUJEAN M. et al. (2005), « La fiscalité des sociétés en Europe : développements et perspectives », in Le Cacheux J. et St Etienne C., *Rapport du Conseil d'Analyse Économique*, n°56, La documentation française, pp.267-317
- AUJEAN M. et LE CACHEUX J. (2009), « Quelles sont les stratégies (offensives ou défensives) des États face à la concurrence fiscale ? Concurrence fiscale et stratégie des États », in Aujean M. et Saint-Etienne C. (dir.), « Stratégies fiscales des États et des entreprises : souveraineté et concurrence », *Les Cahiers Le Cercle des économistes*, PUF, Descartes&Cie, pp.45-86
- AUMANN R. J. (1992), "Irrationality in Game Theory", in *Economic Analysis of Markets and Games (Essays in Honor of Franck Hahn)*, eds. P. Dasgupta, D. Gale, O. Hart and E. Maskin, MIT Press (traduit par A. Orléan dans Aumann R. J. (2004), « L'irrationalité dans la théorie des jeux », in *Analyse économique des conventions*, (dir.) A. Orléan, Quadrige PUF, pp.83-99
- AUSSILLOUX V., EMLINGER C. et FONTAGNE L. (2011), « Y a-t-il encore des gains à l'achèvement du marché unique européen ? », *La lettre du CEPII*, n°316, 15 décembre, 4p.
- AXELROD R. (1984), *The Evolution of Cooperation*, New York, Basic Books, 241p.
- AYMAR C. (1992), « La théorie des choix publics face à l'explication des structures fiscales : différents points de vue », *Politiques et management public*, vol.10, n°4, pp.85-104
- BACHE I. (2008), "Europeanization and multi-level governance: Empirical findings and conceptual challenges", *ARENA Working Paper*, n°16, July, 31p.
- BACHELARD G. (2001), *Épistémologie*, PUF, 216p.
- BAICKER K. (2005), "The spillover effect of state spending", *Journal of Public Economics*, 89, n°2-3, pp.529-544
- BALDWIN R.E and KRUGMAN P. (2004), "Agglomeration, Integration and Tax Harmonization", *European Economic Review*, n° 48, pp.1-23.
- BALDWIN R.E. and FORSLID R. (2002), "Tax competition and the nature of capital", *CEPR Discussion Paper*, n°3607
- BALDWIN R.E. and WYPLOSZ C. (2004), *The Economics of European Integration*, Mc Graw-Hill, Chapter 4, pp.76-83
- BANQUE DE FRANCE (2007), « Indicateurs harmonisés de compétitivité », *Note explicative*, 6p.
- BARBIER-GAUCHARD A. (2007), "Fiscal competition and redistribution in the EU: The relevance of central government intervention", *European Union Review*, vol.12, n°3, pp111-133
- BARDHAN P. and YANG T-T. (2004), "Political Competition in Economic Perspective", *Working Paper n°E04-341*, Institute of Business and Economic Research, June, 35p.
- BARILARI A. (2000), *Le consentement à l'impôt*, Presses de Sciences Po., 146p.
- BARRIOS S. HUIZINGA H. LAEVEN, L. and NICODEME G. (2009), "International Taxation and Multinational Firm Location Decisions", *Taxation Papers*, European Union, April, 48p.
- BARRO R. J. (1990), "Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth", *The Journal of Political Economy*, vol.98, n°5, pp.103-125
- BARRO R. J. and SALA-I-MARTIN X. (1992), "Public Finance in Models of Economic Growth", *Review of Economic Studies*, 59, pp.645-661
- BARROT J, ELISSALDE B. et ROQUES G. (2002), *Europe, Europes, Espaces en recomposition*, 3^e éd., Vuibert, 310p.
- BARTELSMAN E.J. and BEETSMA R.M.W.J. (2003), "Why Pay More? Corporate Tax Avoidance Through Transfer Pricing in OECD Countries", *Journal of Public Economics*, 87, pp.2225-2252

- BASINGER S. J. and HALLERBERG M. (2004), "Remodeling the Competition for Capital: How Domestic Politics Erases the Race to the Bottom", *American Political Science Review*, vol.98, n°2, May, pp.261-276
- BASLE M. (2004), *Le budget de l'État*, 6^e édition, Repères, La Découverte, 123p.
- BATURO A. and GRAY J. (2007), "Flatliners: Ideology and Rational Learning in the Diffusion of the Flat Tax", *Institute for International Integration Studies Discussion Paper*, n°210, March, 40p.
- BAVESI G. (1988), "Monetary Cooperation and Liberalization of Capital Movements in the European Monetary System", *European Economic Review*, 32, pp.372-381
- BAYINDIR-UPMANN T. (1998), "Two Games of Interjurisdictional Competition When Local Governments Provide Industrial Public Goods", *International Tax and Public Finance*, 5, pp.471-487
- BAZIADOLY S. (2010), *Systèmes fiscaux comparés*, Ellipses, 103p.
- BECK N, GLEDITSCH K.S. and BEARDSLEY K. (2006), "Space is More Than Geography: Using Spatial Econometrics in the Study of Political Economy", *International Studies Quarterly*, 50, 1, pp.27-44
- BECK U. (2001), « La politique dans la société du risque », *Revue du MAUSS* 2001/1, n°17, pp.376-392
- BECK U. (2003), *Pouvoir et contre pouvoir à l'heure de la mondialisation*, Flammarion, 599p.
- BECK U. et GRANDE E. (2007), *Pour un Empire européen*, Flammarion, 412p.
- BECKER G. S. (1983), "A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.XCVIII, n°3, August, pp.371-400
- BEDDI H. (2011), "Quel est le rôle du siège dans les firmes multinationales ? », *Revue française de gestion*, 2011/3, n°212, pp.77-92
- BEETSMA R. and GIULIODORI M. (2010), "The Macroeconomic Costs and Benefits of the EMU and Other Monetary Unions: An Overview of Recent Research", *Journal of Economic Literature*, 48(3), September, pp.603-641
- BEGG I. (2008), "Economic governance in an enlarged euro area", *Economic Papers n°311*, European Economy, March, 28p.
- BEL G. and ELIAS-MORENO F. (2009), "Institutional determinants of military spending", *Working Paper 2009/22*, Research Institute of Applied Economics, Barcelona, 32p.
- BELANGER G. (1982), « Dans un système fédéral le gouvernement central doit-il essayer d'imposer l'harmonisation fiscale ? », *L'actualité économique*, vol.58, n°4, pp.493-513
- BELLAK C. and LEIBRECHT M. (2009), "Do low corporate income tax rates attract FDI? Evidence from Central and East European countries", *Applied Economics*, 41, pp.2691-2703
- BELLAK C., LEIBRECHT M. and RIEDL A. (2008), "Labour costs and FDI flows into Central and Eastern European Countries: A survey of the literature and empirical evidence", *Structural Change and Economic Dynamics*, 19, pp.17-37
- BELLAK C., LEIBRECHT M. and RÖMISCH R. (2005), "FDI and taxation: some methodological aspects and new evidence for Central and Eastern European Countries", *Workshop proceeding of the OeNB*, n°6, January, 31p.
- BELLAK C., LEIBRECHT M. and RÖMISCH R. (2007), "On the appropriate measure of tax burden on foreign direct investment to the CEECs", *Applied Economics Letters*, 14, pp.603-606
- BELLEFLAMME P. and HINDRIKS J. (2001), "Yardstick Competition and Political Agency Problems", *Queen Mary Working Paper*, n°441, October, 25p.
- BELTRAME P. (1997), *Les systèmes fiscaux*, 3^e éd. Paris, PUF, Que-sais-je ?, 128p.
- BELTRAME P. (2005), *La fiscalité en France*, 11^e éd., Les Fondamentaux, Hachette, 191p
- BENASSY-QUERE A et PRADY D. (2004), « A l'Est, moins d'impôts », *La Lettre du CEPPII*, n°232, Mars
- BENASSY-QUERE A. (2005), « La localisation des entreprises dans l'espace européen : l'arme fiscale » p111, in Le Cercle des économistes, *Les entreprises européennes dans la compétition mondiale*, Descartes & Cie, 437p

- BENASSY-QUERE A. (2009), « La concurrence fiscale peut-elle être excessive, voire dommageable, pour l'intégration économique européenne ? Concurrence et harmonisation fiscale dans l'Union européenne », in Aujean M. et Saint-Etienne C. (dir.), « Stratégies fiscales des États et des entreprises : souveraineté et concurrence », *Les Cahiers Le Cercle des économistes*, PUF, Descartes&Cie, pp.31-43
- BENASSY-QUERE A. et FONTAGNE L. (2001), « Les bons impôts font les bons amis », *Lettre du CEPII*, n°203, Juillet-Août
- BENASSY-QUERE A. et LAHRECHE-REVIL A. (1999), « Monnaie unique, fiscalité unique », *La Lettre du CEPII*, n°185, Décembre
- BENASSY-QUERE A. et LAHRECHE-REVIL A. (2005), « Impôt sur les sociétés : tous à 0 % ? », *La Lettre du CEPII*, n°246, Juin
- BENASSY-QUERE A., COUPET M. and MAYER T. (2007b), "Institutional Determinants of Foreign Direct Investment", *The World Economy*, 30(5), pp.764-782
- BENASSY-QUERE A., FONTAGNE L. and LAHRECHE-REVIL A. (2005), "How Does FDI react to Corporate Taxation?", *International Tax and Public Finance*, 12(5), pp.583-603
- BENASSY-QUERE A., GOBALRAJA N. and TRANNOY A. (2007a), "Tax and public input competition", *Economic Policy*, vol.22, n°50, pp.385-430
- BERAMENDI P. and RUEDA D. (2007), "Social Democracy Constrained: Indirect Taxation in Industrialized Democracies", *British Journal of Political Science*, 37, pp.619-641
- BEREAU S. (2007), « Une mesure macroéconométrique « à la Feldstein-Horioka » du degré d'intégration financière en Europe », *Économie internationale*, n°110, pp.63-106
- BERGER H. and NITSCH V. (2005), "Zooming Out: The Trade Effect of the Euro in Historical Perspective", *CESifo Working Paper*, n°1435, March, 35p.
- BERGER P. et LUCKMANN T. (2010), *La construction sociale de la réalité*, Armand Colin, réédition de 1966, 357p.
- BERNARDI L. (2011), "Economic Crisis and Taxation in Europe", Forthcoming in *Rivista di diritto finanziario e scienza delle finanze*, n°2011/2, 39p.
- BERNS T., DUPONT J-C K. et XIFARAS M. (dir.) (2006), *Philosophie de l'impôt*, Bruylant, 270p.
- BERROU J.-P. et CARRINCAZEAX C. (2005), « La diversité des capitalismes et les pays d'Europe Centrale et Orientale, Une analyse statistique », *Cahier du GRES*, n°18, Septembre, 58p.
- BERTHAUD P. et CHANTEAU J-P. (2006), « États et firmes transnationales : quels choix de mondialisation ? (enjeux d'un régime international) », in *La question politique en économie internationale*, Berthaud P. et Kébabdjian, G. (dir.), La Découverte, pp.273-284
- BERTONCINI Y. (2009), « Les interventions de l'UE au niveau national, quel impact ? », *Études et Recherches*, n°73, Notre Europe, 137p.
- BESLEY T. and CASE A. (1995), "Incumbent Behavior: Vote-Seeking, Tax-Setting, and Yardstick Competition", *The American Economic Review*, Vol. 85, n°1, pp.25-45
- BESLEY T. and COATE S. (2003), "Centralized versus decentralized provision of local public goods: a political economy approach", *Journal of Public Economics*, vol.87, pp.2611-2637
- BESLEY T. and PERSSON T. (2009), "The Origins of State Capacity: Property Rights, Taxation, and Politics", *The American Economic Review*, vol.99, n°4, pp.1218-1244
- BESLEY T. and SEABRIGHT P. (1999), "The effects and policy implications of state aids to industry: an economic analysis", *Economic Policy*, April, pp.14-53
- BESLEY T. and SMART M. (2002), "Does Tax Competition Raise Voter Welfare?", *CEPR Discussion Paper* n°3131, January, 22p.
- BESLEY T. and SMART M. (2007), "Fiscal Restraints and Voter Welfare", *Journal of Public Economics*, Vol.91, Issues 3-4, April, pp.755-773
- BESLEY T. GRIFFITH R. and KLEMM A. (2001), "Empirical evidence on fiscal interdependence in OECD countries", *Mimeo-graph*

- BESLEY T., PERSSON T., STURM D. (2006), "Political Competition and Economic Performance: Theory and Evidence from the United States", *CESifo Discussion Paper* n°2006/04, 40p.
- BESSON E. (2007), *TVA sociale*, Rapport du Secrétariat d'Etat chargé de la prospective et de l'évaluation des politiques publiques, septembre, 157p.
- BESSON J-L. (1999), « Harmonisation fiscale et convergence des politiques économiques », in J.V. Louis et H. Bronkhorst (dir.), *The euro and european integration*, PIE-Peter Lang, Bruxelles, pp.271-294
- BETTENDORF L. and al. (2009a), "Corporate Tax Consolidation and Enhanced Cooperation in the European Union", *CPB Discussion paper*, n°132, 38p.
- BETTENDORF L. and al. (2009b), "Corporate tax harmonization in the EU", *CPB Discussion Paper*, n°133, 63p.
- BEZES P. et SINE A. (dir.) (2011), *Gouverner (par) les finances publiques*, Les Presses de Sciences Po., 523p.
- BIENVENU P., BROYER S. et OTT C. (2011), « L'intégration financière de la zone euro est achevée, mais le processus n'est pas irréversible », *Flash économie*, n°533, Natixis, 8 juillet, 13p.
- BIHCHANDANI S., HIRSHLEIFER D. and WELCH I. (1998), "Learning from the Behavior of Others: Conformity, Fads, and Informational Cascades", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, n°3, Summer, pp.151-170
- BILGER F. (2003), « La pensée néolibérale française et l'ordolibéralisme allemand », in P. Commun (dir.), *L'ordolibéralisme allemand, Aux sources de l'Economie sociale de marché*, Travaux et Documents du CIRAC, pp.1-10
- BILGER F. (2005), « L'école de Fribourg, l'ordolibéralisme et l'économie sociale de marché », *Document de travail*, 5 avril, 11p.
- BILLAUDOT B. (2009), « Les institutions dans la théorie de la régulation : une actualisation », *Revue de la régulation*, n°6, 2^e semestre, 18p.
- BIN F. (2007), *L'influence de la pensée chrétienne sur les systèmes fiscaux d'Europe occidentale*, L'Harmattan, 462p.
- BINI SMAGHI L. (2007), « La gouvernance de la zone euro (un bilan après huit ans) », *Intervention à la table ronde organisée par HEC School of Management*, Bruxelles, 27 février, 7p.
- BIRD R., MARTINEZ-VASQUEZ J. and TORGLER B. (2006), "Societal Institutions and Tax Effort in Developing Countries", in J. Alm, J. Martinez-Vasquez and M. Rider (eds.), *The Challenges of Tax Reform in the Global Economy*, New York, Springer, pp.283-338
- BIRD R.M. (1971), "Wagner's o Law' of Expanding State Activity", *Public Finance = Finances publiques*, vol. 26, n°1, pp.1-26
- BIRD R.M. (2011), "Tax System Change and the Impact of Tax Research", in *The Elgar Guide to Tax Systems*, E. Albi and J. Martinez-Vazquez (eds.), Edward Elgar Publishing Limited, pp.413-456
- BIRD R.M., MARTINEZ-VASQUEZ J. and TORGLER B. (2006), "Societal Institutions and Tax Effort in Developing Countries", in J. Alm, J. Martinez-Vasquez and M. Rider (eds.), *The Challenges of Tax Reform in the Global Economy*, New York, Springer, pp.283-338
- BIRD R.M., MARTINEZ-VAZQUEZ J. and TORGLER B. (2008), "Tax Effort in Developing Countries and High Income Countries: The Impact of Corruption, Voice and Accountability", *Economic Analysis & Policy*, vol.38, n°1, March, pp.55-71
- BLANC J. (2002), *Finances locales comparées*, LGDJ, Paris, 150p.
- BLANCHARD O., PISANI-FERRY J. et WYPLOSZ C. (2005), *L'Europe déclassée ?*, En temps réel, Flammarion, 133p.
- BLANCHARD P., GAIGNE et MATHIEU C. (2010), « Structure du commerce intra-firme, intégration des marchés et harmonisation fiscale », *Revue économique*, vol.61, n°5, Septembre, pp.895-916
- BLANCHETON B. (2004), « Les finances publiques de la France face à la mondialisation, Résistance, transformations et pistes de réforme », *Cahier du GRES*, n°2004-13, Juin, 16p.

- BLUNDELL R. (1996), "Tax Policy Reform: Why We Need Microeconomics", *Fiscal Studies*, vol.16, n°3, pp.106-125
- BOADWAY R. (1980), "Corporate taxation and investment: a synthesis of the neo-classical theory", *Canadian Journal of Economics*, XIII, n°2, May, pp.250-267
- BOADWAY R. (2001), « L'impératif des transferts de répartition fiscale », *Revue internationale des sciences sociales*, 2001/1, n°167, pp.109-117
- BOADWAY R., MARCHAND M. and PESTIEAU P. (1994), "Towards a theory of the direct-indirect tax mix", *Journal of Public Economics*, vol.55, pp.71-88
- BOADWAY R., MARCHAND M. and PESTIEAU P. (2000), "Redistribution with Unobservable Bequests: A Case for Taxing Capital Income", *Scandinavian Journal of Economics*, 102, pp.253-267
- BOBE B. et LLAU P. (1978), *Fiscalité et choix économiques*, Calman-Lévy, 286p.
- BODENSTEIN M. and URSPRUNG H.W. (2001), "Political Yardstick Competition, Economic Integration, and Constitutional Choice in a Federation", *Independent Institute Working Paper*, n°37, May, 28p.
- BOLTON P and ROLAND G (1996), "Distributional Conflicts, Factor Mobility, and Political Integration", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 86, pp.99-104
- BOLTON P and ROLAND G (1997), "The Break-up of Nations: A Political Economy Analysis", *Quarterly Journal of Economics*, 112, pp.1057-1090
- BOM P. R.D. and LIGTHART J. E. (2008), "How Productive is Public Capital? A Meta-Analysis", *Tilburg University Discussion Paper*, n°2008-10, January, 45p.
- BOND E. W. and GRESIK T. A. (1996), "Regulation of Multinational Firms with Two Active Governments: A Common Agency Approach", *Journal of Public Economics*, 59, n°1, January, pp.33-53
- BOND E. W. and SAMUELSON L. (1989), "Strategic Behavior and the Rules for International Taxation of Capital", *Economic Journal*, 99, pp.1099-1111
- BOND E.W. and GRESIK T.A. (1997), "Competition between asymmetrically informed principals", *Economic Theory*, 10, pp.227-240
- BOND E.W. and SAMUELSON L. (1986), "Tax Holidays as Signals", *American Economic Review*, 76, pp.820-826
- BONZOM P. et STRAUSS-KHAN M-O. (2005), « Interaction entre dimensions économique et institutionnelle de l'intégration régionale : l'expérience européenne », *Bulletin de la Banque de France*, n°142, Octobre, pp.41-59
- BORCK R. and PFLÜGER M. (2006), "Agglomeration and tax competition", *European Economic Review*, 50, pp.647-668
- BORDIGNON M. (2007), "Exit and Voice, Yardstick versus Fiscal Competition across Governments", *CESifo Working Paper*, n°2069, August, 20p.
- BORDIGNON M. and BRUSCO S. (2006), "On enhanced cooperation", *Journal of Public Economics*, 90, pp.2065-2090
- BORDIGNON M., CERNIGLIA F. and REVELLI F. (2003), "In search for yardstick competition: property tax rates and electoral behaviour in Italian Cities", *Journal of Urban Economics*, 54, pp.199-217
- BORDIGNON M., CERNIGLIA F. and REVELLI F. (2004), "Yardstick competition: theory and empirical prediction", *Economic Letters*, 83, pp.325-333
- BORDIGNON M., COLOMBO L. and GALMARINI U. (2008), "Fiscal federalism and lobbying", *Journal of Public Economics*, 92, pp.2288-230
- BORDO M.D., JONUNG L. and MARKIEWICZ A. (2011), "Does the euro need a fiscal union? Some lessons from history", *NBER Working Paper No. 17380*, September, 33p.
- BOSKIN M. J. (1973), "Local Government Tax and Product Competition and the Optimal Provision of Public Goods", *Journal of Political Economy*, Vol. 81, 1, pp.203-210
- BOSS A. (1999), "Do we need tax harmonization in the EU?", *Kiel Working Paper n°916*, 30p.
- BOSS A. (2005), "Tax Competition and Tax Revenues", *Kiel Working Paper n°1256*, July, 16p.

- BOUBA-OLGA O. (2006), *Les nouvelles géographies du capitalisme, Comprendre et maîtriser les délocalisations*, Seuil, 240p.
- BOUDON R. (1986), *L'idéologie ou l'origine des idées reçues*, Fayard, 325p.
- BOURDIEU P. (1995), « L'État et la concentration du capital symbolique », in *L'État, la finance et le social, Souveraineté nationale et construction européenne*, B. Théret (dir.), La Découverte, pp.73-96
- BOURGUIGNON J-F. (dir.) (1998), « Fiscalité et redistribution », *Rapport du Conseil d'Analyse Économique*, n°11, 104p.
- BOUVIER M. (2008), *Introduction au droit fiscal général et à la théorie de l'impôt*, 9^e éd., LGDJ, 255p.
- BOUWEN P. (2004), "The Logic of Access to the European Parliament: Business Lobbying in the Committee on Economic and Monetary Affairs", *Journal of Common Market Studies*, vol.42, 3, pp.473-495
- BOVENBERG A. and VAN EWIJK C. (1997), "Progressive taxes, equity, and human capital accumulation in an endogenous growth model with overlapping generations", *Journal of Public Economics*, vol.64, n°2, pp.153-179
- BOVENBERG A.L. and JACOBS B. (2005), "Redistribution and Education Subsidies are Siamese Twins", *Journal of Public Economics*, 89, pp.2005-2035
- BOWLES S. and GINTIS H. (1993), "The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy", *Journal of Economic Perspectives*, vol.7, n°1, Winter, pp.83-102
- BOYER R. (1999b), « Le politique à l'ère de la mondialisation et de la finance : Le point sur quelques recherches régulationnistes », *L'année de la régulation*, vol.3, pp.13-76
- BOYER R. (2002), « Aux origines de la théorie de la régulation », in R. Boyer et Y. Saillard (dir.), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Nouvelle édition complétée, La Découverte, pp.21-30
- BOYER R. (2004a), *Théorie de la régulation, les fondamentaux*, Repères, La Découverte, 123p.
- BOYER R. (2004b), *Une théorie du capitalisme est-elle possible ?*, Odile Jacob, 267p.
- BOYER R. (2005), "How and Why Capitalisms Differ?", *MPIfG Discussion Paper*, 05/4, 44p.
- BOYER R. (dir.) (1999a), « Le gouvernement économique de la zone euro », *Rapport du Commissariat Général du Plan*, La Documentation Française, 153p.
- BRAUDEL F. (1979), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme XVe –XVIIIe siècle*, Armand Colin, Tome 1, *Les structures du quotidien*, 736p., Tome 2, *Les jeux de l'échange*, 855p., Tome 3, *Le temps du monde*, 908p.
- BRAUDEL F. (1985), *La dynamique du capitalisme*, Flammarion, 121p.
- BREM M. and TUCHA T. (2007), "Globalization, Multinationals, and Tax Base Allocation: Advance Pricing Agreements as Shifts in International Taxation?", in C. Read and G.N. Gregoriou (eds.), *International Taxation Handbook, Policy, Practice, Standards, and Regulation*, Elsevier, pp.111-146
- BRENNAN G. and BUCHANAN J. M. (1980), *The power to tax, analytical foundations of fiscal constitution*, Cambridge University Press, 231p.
- BRETIN E., S. GUIMBERT et T. MADIES (2002), « La concurrence fiscale sur le bénéfice des entreprises : théories et pratiques », *Économie et Prévision*, Vol.5, n°156, pp.15-42
- BRETON A. (2000), "An Introduction to Decentralization Failure", in *Managing Fiscal Decentralization*, Hamad E. and Tanzi V., Routledge, pp.31-45
- BRETON A. and URSPRUNG H. (2002), "Globalisation, Competitive Governments, and Constitutional Choice in Europe", *CESifo Working Paper*, n°657, 37p.
- BRETON A., CASSONE A. et FRANSCHINI A. (1998), "Decentralization and Subsidiarity: Toward a Theoretical Reconciliation", *Journal of International Economic Law*, 19, pp.21-51
- BRILL A. and HASSETT K.A. (2007), "Revenue-Maximizing Corporate Income Taxes: The Laffer Curve in OECD Countries", *AEI Working Paper* n°137, July, 19p.
- BRØCHNER J. and al (2007), "The Dilemmas of Tax Coordination in the Enlarged European Union", *CESifo Economic Studies*, vol.53, 4/2007, pp.561-595

- BROYER S. et al. (2009), « 20 ans après la chute du rideau de fer, quel bilan de l'intégration européenne ? », *FlashEconomie*, n°499, Natixis, 9 novembre, 13p.
- BROYER S. et BRUNNER C. (2010), « Que coûterait le fédéralisme fiscal à la zone euro ? », 02 février 2010, n°38, *Flash économie*, Natixis, 10p.
- BRUBACKER E. R. (1998), "How Big Budget Do the People Prefer?", *The Independent Review*, Vol.III, n°2, Fall, pp.211-227
- BRUECKNER J.K. (2000), "Welfare Reform and the Race to the Bottom: Theory and Evidence", *Southern Economic Journal*, 66(3), pp.505-525
- BRUECKNER J.K. (2003), "Strategic interaction among governments: An overview of the empirical studies", *International Regional Science Review* 26, pp.175-188.
- BRULHART M. and JAMETTI M. (2006), "Vertical versus horizontal tax externalities: An empirical test", *Journal of Public Economics*, vol.90, pp.2027-2062
- BRÜLHART M., CROZET M. and KOENIG P. (2004), "Enlargement and the EU Periphery: The Impact of Changing Market Potential", *World Economy*, pp.853-875
- BUCHANAN J. M. and MUSGRAVE R. A. (2000), *Public Finance and Public Choice, Two Contrasting Visions of the State*, CESifo, MIT Press, 2nd Ed., Cambridge, Massachusetts, London, England, 272p.
- BUCOVETSKY S. (1991), "Asymmetric Tax Competition", *Journal of Public Economics*, vol. 30, pp.167-181
- BUCOVETSKY S. (2004), "Public Input Competition", *Mimeo*, York University, Ontario
- BUCOVETSKY S. and HAUFLER A. (2007), "Preferential Tax Regimes with Asymmetric Countries", *National Tax Journal*, Vol.LX, n°4, December, pp.789-795
- BUCOVETSKY S. and WILSON J. (1991), "Tax competition with two tax instruments", *Regional Science and Urban Economics* 21, pp.333-350.
- BUCOVETSKY S. and WILSON J.D. (1991), "Tax competition with two tax instruments", *Regional Science and Urban Economics*, 21(3), pp.333-350
- BUCOVETSKY S., MARCHAND M. and PESTIEAU P. (1998), "Tax competition and revelation of preferences for public expenditure", *Journal of Urban Economics*, 44(3), pp.367-390
- BUETTNER T. (2001), "Local business taxation and competition for capital: The choice of the tax rate", *Regional Science and Urban Economics* 31, pp.215-245.
- BUETTNER T. and FUEST C. (2009), "The Role of the Corporate Income Tax as an Automatic Stabilizer", *CESifo Working Paper*, n°2798, September, 18p.
- BUETTNER T. and RUF M. (2007), "Tax incentives and the location of FDI: Evidence from a panel of German multinationals", *International Tax and Public Finance*, 14, pp.151-164
- BUISSON J. (1999), « L'érosion de la souveraineté fiscale dans les États membres de la Communauté : l'exemple de la France », *Chronique, 13^e Cahier, Recueil Dalloz*, pp.129-133
- BULMER S. and RADAELLI C. M. (2004), "The Europeanisation of National Policy?", *Queen's Papers on Europeanisation*, n°1, 22p.
- BUREAU D. and CHAMPSAUR P. (1992), "Fiscal Federalism and European Economic Unification", *American Economic Review*, Vol.82, n°2, May, pp.88-92
- BÜTTNER T., OVERESCH M., SCHREIBER U. and WASMER G. (2009), "Taxation and Capital Structure Choice – Evidence from a Panel of German Multinationals", *Economics Letters*, 105, pp.309-311
- CAE (2006), « Le projet d'élargissement de l'assiette des cotisations sociales employeurs », *Avis du Conseil d'Analyse Economique*, juillet, 37p.
- CAHIERS DE L'EVALUATION (2008), *Calculer pour décider*, n°1, septembre, 21p.
- CAHIERS DE L'EVALUATION (2008), *Calculer pour décider*, n°2, septembre, 18p.
- CALLAGHAN H. (2008), "How Multilevel Governance Affects the Clash of Capitalisms", *MPIfG Discussion Paper*, n°08/5, May, 21p.

- CALVERT R. L. (1985), "The Value of Biased Information: A Rational Choice Model of Political Advice", *Journal of Politics*, 47(2), pp.530-555
- CAMPOS N. and GIOVANNONI F. (2007), "Lobbying, corruption and political influence", *Public Choice*, 131, pp.1-21
- CAMPOS N. and GIOVANNONI F. (2008), "Lobbying, corruption and Other Banes", *IZA Discussion Paper*, n°3693, 47p.
- CAMPOS N.F. and KIROSHITA Y. (2003), "Why does FDI go where it goes? New evidence from the transition countries", *IMF Working paper*, WP/03/228, 32p.
- CARBONNIER J. (2001), *Flexible droit, Pour une sociologie du droit sans rigueur*, 10^e édition, L.G.D.J., 493p.
- CARDARELLI R., TAUGOURDEAU E. and VIDAL J-P. (2002), "A Repeated Interactions Model of Tax Competition", *Journal of Public Economic Theory*, 4(1), pp.19-38
- CARLIN W. and SOSKICE D. (2008), "German Economic Performance: Disentangling the Role of Supply-side Reforms, Macroeconomic Policy and Coordinated Economy Institutions", paper prepared for the conference "The Nordic Model: Solutions for Continental Europe's Problems?" *Center for European Studies*, Harvard, 9th – 10th May, 2008, 32p.
- CARONE G., SCHMIDT J. H. and NICODEME G. (2007), "Tax revenues in the European Union: Recent trends and challenges ahead", *Economic Papers*, n°280, European Economy, May, 27p.
- CARRE M., CARTON B. et GAUTHIER S. (2007), « Financement de la protection sociale : l'attrait des grandes assiettes », *La Lettre du CEPPII*, n°269, Août
- CARSTENSEN K. and TOUBAL F. (2004), "Foreign direct investment in Central and Eastern European countries: a dynamic panel analysis", *Journal of Comparative Economics*, 32, pp.3-22
- CARTAPANIS A., KOULINSKY A. RICHEZ-BATTESTI N. (2006), « L'hétérogénéité sociale de l'Union européenne après l'élargissement et la question des délocalisations », *Revue économique*, vol.57, n°4, Juillet, pp.793-822
- CARTON B. (2005), « Les externalités budgétaires dans la zone euro », *Economie et Prévision* 2005/3-4-5, n°169, pp.297-302
- CASE A., HINES J. and ROSEN H. (1993), "Budget spillovers and fiscal policy interdependence", *Journal of Public Economics* 52, pp.285-307
- CASELLA A (2001), "The Role of Market Size in the Formation of Jurisdictions", *Review of Economic Studies*, 68(1), pp.83-108
- CASELLA A. and FEINSTEIN J. (1994), "Public Goods in Trade: On the Formation of Markets and Clubs", *mimeo*, 42p.
- CASSETTE A. (2007), *Concurrence fiscale, offre de biens et services publics et intégration européenne*, Thèse, Université des Sciences et Technologies de Lille, 597p.
- CASSETTE A. et EXBRAYAT N. (2009), « De la nature des interactions fiscales au sein de l'Union européenne », *Région et Développement*, n°30, pp.119-140
- CASSETTE A. et PATY S. (2008), "Tax competition Among Eastern and Western European Countries: With Whom Do Countries Compete?", *Economic Systems*, Vol.32, n°4, pp.307-325
- CASSETTE A. et PATY S. (2009), « Comment sont fixés les taux d'imposition sur les sociétés dans l'UE 27 ? », *Revue économique* 2009/3, Vol.60, pp.737-748
- CASTAGNEDE B. (2002), « Souveraineté fiscale et Union européenne », *Revue Française de Finances Publiques*, n°80, LGDJ, Décembre, pp.53-60
- CASTAGNEDE B. (2006), *La politique sans pouvoir*, PUF, Quadrige, 168p.
- CASTAGNEDE B. (2008), *La politique fiscale, Que-sais-je ?*, PUF, 127p.
- CASTANHEIRA M., NICODEME G. and PROFETA P. (2011), "On the political economics of tax reforms", *CEPR Discussion paper*, n°8507, 49p.

- CASTLES F.G. (2009), "What Welfare States Do: A Disaggregated Expenditure Approach", *Journal of Social Policy*, vol.38, n°1, pp.45-62
- CASTORIADIS C. (1996), *La montée de l'insignifiance, Les carrefours du labyrinthe*, t.4, Points, 292p.
- CATENARO M. and VIDAL J-P. (2006), "Implicit tax co-ordination under repeated policy interactions", *Louvain Economic Review*, 71(1), pp.5-17
- CAUCUTT E., IMROHOROGLU S. and KUMAR K. (2006), "Does the progressivity of income taxes matter for human capital and growth?", *Journal of Public Economic Theory*, vol.8, n°1, pp.95-118
- CHAMLEY C. (1986), "Optimal Taxation of Capital Income in General Equilibrium with Infinite Lives", *Econometrica* 54(3), pp.607-622
- CHARI V.V. and KEHOE P.J. (1990), "International Coordination of Fiscal Policy in Limiting Economies", *Journal of Political Economy*, pp.617-636
- CHATELAIS N. (2011a), « Élasticité des bases fiscales (composées des profits des sociétés en Europe) », *Documents de Travail du Centre d'Économie de la Sorbonne*, 2011-79, 56p.
- CHATELAIS N. (2011b), « Taille des pays et stratégie de concurrence fiscale des petits pays », *Documents de Travail du Centre d'Économie de la Sorbonne*, 2011-82, 38p.
- CHATELAIS N. (2012), *Communication au colloque « Soutenabilité des systèmes fiscaux européens face à la crise »*, Grenoble, 31 mai et 01 juin
- CHATELAIS N. and PEYRAT M. (2008), "Are Small countries leaders of the European tax competition", *Centre d'économie de la Sorbonne Working papers*, 2008.58, 27p.
- CHAUVE P. (2002), « La dimension internationale : que fait l'Union européenne à l'O.M.C., à l'O.C.D.E... ? », *Les Petites Affiches*, n°38, 21 février, p.41
- CHAUVEL L. (1995), « Valeurs régionales et valeurs nationales en Europe », *Futuribles*, 200, pp.167-200
- CHAVAGNEUX C. (2004), *Économie politique internationale*, Repères, La Découverte, 121p.
- CHAVAGNEUX C. et PALAN R. (2006), *Les paradis fiscaux*, La découverte, 121p.
- CHAVANCE B. (1999), « Le capitalisme et le socialisme comme espèces systémiques : formation, co-évolution, transformation », in B. Chavance, E. Magnin, R. Motamed-Nejad et J. Sapir (dir.), *Capitalisme et socialisme en perspective, Évolution et transformation des systèmes économiques*, La Découverte, Paris, pp.295-315
- CHAVANCE B. (2007), *L'économie institutionnelle*, Repères, La Découverte, 119p.
- CHEIKBOSSIAN G. (2001), *L'économie politique de l'éclatement des Unions économiques*, L'Harmattan, 208p.
- CHEIKBOSSIAN G. (2004), "Lobbying and Rent-Seeking for Public Goods in a Fiscally Centralized System", *Annales d'économie et de statistique*, n°75/76, pp.331-351
- CHUA D. (2008), "Broadening the Tax Base", in "Greece: Selected Issues", prepared by Honjo K. and D. Chua, *IMF Country Report* n°08/147, May, Washington
- CLAUSING K. A. (2007), "Corporate Tax Revenue in OECD Countries", *International Tax Public Finance*, 14, pp.115-133
- CLAUSING K.A. (2003), "Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices", *Journal of Public Economics*, 87, pp.2207-2223
- CNUCED (2007), *World Investment Report 2007*, New York, November, 323p.
- CNUCED (2011a), *Trade and Développement Report 2011*, New York, 252p.
- CNUCED (2011b), *UNCTAD Handbook of Statistics*, New York, 512p.
- COASE R. (2005), *L'entreprise, le marché et le droit*, Éditions d'Organisation, 245p.
- COATES D. (1993), "Property tax competition in a repeated game", *Regional Science and Urban Economics*, 23(1), pp.111-119
- COMMISSION (1996), « La fiscalité dans l'Union européenne », *Document d'orientation pour la réunion informelle des Ministres Ecofin*, SEC(96)487final, Bruxelles, 20 mars, 14p.

- COMMISSION (2000), « La politique fiscale dans l'Union européenne », *L'Europe en mouvement*, 43p.
- COMMISSION (2001a) : « Vers un marché intérieur sans entraves fiscales. Une stratégie pour permettre aux entreprises d'être imposées sur la base d'une assiette consolidée de l'impôt sur les sociétés couvrant l'ensemble de leurs activités dans l'Union européenne » *Communication de la Commission*, COM (2001) 582, 23 octobre.
- COMMISSION (2001b), « Communication sur la politique fiscale » *Communication de la Commission*, COM (2001) 260, 21 mai.
- COMMISSION (2001c), « Politique fiscale de l'Union européenne. Priorités pour les prochaines années », *Communication de la Commission*, COM (2001) 260, final, 23 mai, 28p.
- COMMISSION (2001d), « La fiscalité des entreprises dans le marché intérieur », *Rapport des services de la Commission*, SEC (2001) 1681.
- COMMISSION (2002), « Les finances publiques dans l'UEM », *Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen*, 9p.
- COMMISSION (2003) : « Un marché intérieur sans obstacles liés à la fiscalité des entreprises : réalisations, initiatives en cours et défis restants », *Communication de la Commission*, COM (2003) 726, 24 novembre.
- COMMISSION (2006), « Coordination des systèmes de fiscalité directe des États membres dans le marché Intérieur », COM(2006) 823 du 19 décembre 2006.
- COMMISSION (2008), « Les finances publiques dans l'UEM-2008, Rôle de la qualité des finances publiques dans le cadre de la gouvernance de l'UE », *Communication de la Commission*, COM(2008)387final, 24 Juin, Bruxelles, 11p.
- COMMISSION (2010), « Rapport sur les statistiques du déficit et de la dette publics de la Grèce », *COM(2010)1final*, 8 janvier, 33p.
- COMMISSION (2011), « Proposition de Directive du Conseil concernant une assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés (ACCIS) », *Com(2011)121/4*, 100p.
- CONCONI P. and al. (2008), "Is partial tax harmonization desirable?", *Journal of Public Economics*, 92, pp.254-267
- CONFEDERATION INTERNATIONALE DES SYNDICATS LIBRES (2006), *Le beurre et l'argent du beurre, comment les multinationales échappent à la redistribution fiscale*, 63p.
- CONSEIL DES IMPOTS (2001), « La Taxe sur la Valeur Ajoutée », *Rapport au Président de la République*, n°19, Juin, 346p.
- CONSEIL DES IMPOTS (2004), « La concurrence fiscale et l'entreprise », *Rapport au Président de la République*, n°22, 362p.
- CONSEIL DES PRELEVEMENTS OBLIGATOIRES (2007), « La fraude aux prélèvements obligatoires et son contrôle », *Rapport annuel*, La Documentation Française, Mars, 341p.
- CONSEIL DES PRELEVEMENTS OBLIGATOIRES (2008), « Sens et limites de la comparaison des taux de prélèvements obligatoires entre pays développés », *Rapport annuel*, La Documentation Française, Mars, 80p.
- CONSEIL DES PRELEVEMENTS OBLIGATOIRES (2011), « Prélèvements obligatoires sur les ménages, Progressivité et effets redistributifs », *Rapport annuel*, La Documentation Française, 411p.
- COOPER R. (1985), "Economic interdependence and coordination of economic policy", in Jones, R. & Kenen, P., *Handbook of International Economics*, North Holland, Vol. 2, p.1196-1232.
- COOPER R., KEMPF H. and PELED D. (2009), "Monetary Rules and the Spillover of Regional Fiscal Policies in a Federation", *Document de Travail de la Banque de France*, n°233, February, 23p.
- COPENHAGEN ECONOMICS (2004), "Economic effects of tax cooperation in an enlarged European Union, Simulations of corporate tax harmonization and savings tax coordination", *Final Report*, Contract n°TAXUD/2003/DE/307, October, 68p.
- COPENHAGEN ECONOMICS (2007), "Study on Reduced Vat Applied to Goods and Services in the Member States of the European Union", *Final Report*, Brussels, European Commission, 103p.

- CORLETT W. and HAGUE D. (1953), "Complementarity and the Excess Burden of Taxation", *Review of Economic Studies*, 21, pp.21-30
- COTIS J-P. (2009), « Partage de la valeur ajoutée, partage des profits et écarts de rémunérations en France », *Rapport au Président de la République*, Insee, 13 mai, 90p.
- COUNIS A. et ROBEQUAIN L. (2011), « Impôt sur les sociétés : ce que l'harmonisation européenne va changer pour les entreprises », *Les Échos*, 17 mars, p.13
- COUR DES COMPTES (2006), « Les exonérations de charges sociales en faveur des peu qualifiés », *Communication à la Commission des Finances de l'Économie Générale et du Plan de l'Assemblée Nationale*, Juillet, 81p.
- COUR DES COMPTES (2011), « Les prélèvements fiscaux et sociaux en France et en Allemagne », *Rapport public*, mars, 319p.
- COURLET C. (2009), *L'économie territoriale*, PUG, 135p.
- CRABBE K. and VANDENBUSSCJE H. (2009), "Are your firm's taxes set in Warsaw? Spatial tax competition in Europe", *ECORE Discussion paper 2009/10*, 27p.
- CREEL J. et LE CACHEUX J. (2006), « La nouvelle désinflation compétitive allemande », *Revue de l'OFCE*, vol.98, pp.9-36
- CREEL J., DUCOUDRE B., MATHIEU C. et STERDYNIK H. (2005), « Doit-on oublier la politique budgétaire ? Une analyse critique de la nouvelle théorie anti-keynésienne des finances publiques », *Revue de l'OFCE*, n°92, janvier, pp.44-97
- CREMER H. and GAHVARI F. (1995), "Uncertainty, Optimal Taxation and the Direct Versus Indirect Tax Controversy", *The Economic Journal*, vol.105, n°432, pp.1165-1179
- CREMER H., PESTIEAU P. and ROCHET J-C. (2001), "Direct versus Indirect Taxation: The Design of the Tax Structure Revisited", *International Economic Review*, vol.42, n°2, pp.781-799
- CREMER H., PESTIEAU P. and ROCHET J-C. (2003), "Capital Income Taxation When Inherited Wealth is not Observable", *Journal of Public Economics*, 87, pp.2475-2490
- CRETTEZ B. et DEFFAINS B. (2009), « Concurrence, harmonisation et unifications des législations », Chapitre 9, in *Analyse économique du droit, Principes, méthodes, résultats*, B. Deffains et E. Langlais (dir.), De Boeck, pp.299-333
- CROUCH C. (2004), « Mort ou résurrection du capitalisme organisé ? », in C. Lequesne et Y. Surel (dir.), *L'intégration européenne, Entre émergence institutionnelle et recomposition de l'État*, Les Presses de Sciences Po., pp.57-77
- CROUCH C. et STREECK W. (dir.) (1996), *Les capitalismes en Europe*, La Découverte, 275p.
- CUSACK T.R. (1999), "Partisan politics and fiscal policy", *Comparative Political Studies*, vol.32, n°4, pp.464-486
- CUSACK T.R., IVERSEN T. and SOSKICE D. (2007), "Economic interest and the Origins of Electoral Systems", *American Political Science Review*, vol.101, n°3, pp.373-391
- D'AUTUME A. (2007), « Comment imposer le capital ? », *Revue économique*, vol.58, n°3, pp.499-533
- D'AUTUME A. et CARTELIER J. (éd.) (1995), *L'économie devient-elle une science dure ?*, Economica, 320p.
- DABLA-NORRIS E. (2006), "The Challenge of Fiscal Decentralisation in Transition Countries", *Comparative Economic Studies*, 48, pp.100-131
- DAFFLON B. and MADIES T. (2009), "Decentralization: A Few Principles from the Theory of Fiscal Federalism", *Notes and documents*, n°42, Agence Française de Développement, May, 111p.
- DAHLBY B. (1996), "Fiscal externalities and the design of intergovernmental grants", *International Tax and Public Finance*, 3(3), pp.397-412
- DAHLBY B. (2003), « Restructuring the Canadian tax system by changing the mix of direct and indirect taxes », in Grubel H.G. (ed.), *Tax Reform in Canada: Our Path to Greater Prosperity*, Vancouver British Columbia Canada, The Fraser Institute, pp.77-108

- DALMASSO D. (2002), *La politique commerciale endogène*, Thèse de doctorat en Sciences économiques, Université de Nice Sophia Antipolis, 12 décembre, 257p.
- DANOPOULOS C.P. and ZNIDARIC B. (2007), “Informal Economy, Tax Evasion, and Poverty in a Democratic Setting: Greece”, *Mediterranean Quarterly*, vol.18, pp.67-84
- DASGUPTA P. and STIGLITZ J. (1972), “On Optimal Taxation and Public Production”, *Review of Economic Studies*, vol.39, n°1, pp.87-103
- DAVERI F. (2002), “Labor Taxes and Unemployment, A Survey of the Aggregate Evidence”, *CERP Working paper 18/02*, 22p.
- DAVERI F. and MAFFEZZOLI M. (2000), “A numerical approach to fiscal policy, unemployment, and growth in Europe”, *Working paper*, May 29, 26p.
- DAVERI F. and TABELLINI G. (2000), “Unemployment, Growth and Taxation in Industrial Countries”, *Economic Policy*, April, pp.49-81
- DAVEZIES L. (2008), *La République et ses territoires, La circulation invisible des richesses*, La Républiques des idées, Seuil, 110p.
- DAVIES R.B. and VOGET J. (2009), “Tax competition in an expanding European Union”, *Institute for International Integration Studies Discussion paper*, n°276, January, 39p.
- DE BANDT O. and MONGELLI F. P. (2000), “Convergence of fiscal policies in the euro area”, *European Central Bank Working Paper*, n°20, May, 45p.
- DE BRUNHOFF S. (1976), *État et Capital, Recherches sur la politique économique*, Presses universitaires de Grenoble, François Maspero, 125p.
- DE FREMINET P. (2007), « L’Europe et la concurrence fiscale », *Revue d’Économie Financière*, n°90, Octobre, pp.45-60
- DE GRAUWE P. (2009), “Some Thoughts on Monetary and Political Union”, in L.S.Talani (eds.), *The future of EMU*, Palgrave MacMillan, pp.9-28
- DE LA FERIA R. and FUEST C. (2011), “Closer to an Internal Market? The Economic Effects of EU Tax Jurisprudence”, *Oxford University Centre for Business Taxation Working Paper*, n°11/12, July, 48p.
- DE LAET J-P. and WÖHLBIER F. (2008), “Tax burden by economic function, A comparison for the EU Member states”, *MPRA Working Papers*, n°14761, December, 32p.
- DE LONG B. J. and SUMMERS L. H. (1992), “Macroeconomic Policy and Long-Run Growth”, *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, Fourth Quarter, pp.5-25
- DE MOOIJ R.A. and EDERVEEN S. (2003), “Taxation and foreign direct investment: a synthesis of empirical research”, *International Tax and Public Finance* 10, pp.673-693.
- DE MOOIJ R.A. and EDERVEEN S. (2005), “Explaining the Variation in Empirical Estimates of Tax Elasticities of Foreign Direct Investment”, *Tinbergen Institute Discussion Paper*, TI 2005-108/3, 33p.
- DE MOOIJ R.A. and EDERVEEN S. (2006), “What a difference does it make? Understanding the empirical literature on taxation and international flows”, *Economic Papers*, n°261, December, European Economy, 33p.
- DE MOOIJ R.A. and NICODEME G. (2007), “Corporate tax policy, entrepreneurship and incorporation in the EU”, *Economic Papers*, n°269, European Commission, 50p.
- DE MOOIJ R.A. and NICODEME G. (2008), “Corporate Tax Policy and Incorporation in the EU”, *International Tax and Public Finance*, 15, n°4, pp.478-498
- DEMSETZ H. (1982), “Barriers to Entry”, *The American Economic Review*, vol.72, n°1, March, pp.47-57
- DE SOUSA J. and LOCHARD J. (2011), Does the Single Currency Affect Foreign Direct Investment?”, *The Scandinavian Journal of Economics*, vol.113, n°3, pp.553-578
- DE VROEY M. (2009), *Keynes, Lucas, d’une macroéconomie à l’autre*, Dalloz, 225p.
- DEBLOCK C. (2006), « Régionalisme, arrangements institutionnels hybrides et gouvernance économique à la carte », *Cahiers de Recherche 06-01 CEIM*, Janvier, 31p.

- DEBLOCK C. and RIOUX M. (2008), “Le triangle impossible ou les limites de la coopération fiscale internationale », *Cahiers de recherche CEIM*, 08-03, Mars, 47p.
- DEBONNEUIL M. et FONTAGNE L. (2003), *Compétitivité*, Rapport du Conseil d’Analyse Economique, n°40, La Documentation Française, 253p.
- DEBRUN X. and PISANI-FERRY J. (2006), “Economic Reforms in the Euro Area: Is There A Common Agenda?”, *Bruegel Policy Contribution*, Issue 5, November, 7p.
- DECOSTER A. (2005), “How progressive are indirect taxes in Russia?”, *Economics of Transition*, pp.705-729
- DEFFAINS B. and DUMOUGIN D. (2008), “Legal competition, political process and irreversible investment decisions”, *European Journal of Political Economy*, vol.23, n°3, pp.615-627
- DEFFAINS B. et OBIDZINSKI M. (2009), « Vers de nouveaux questionnements : production, design et évolution des systèmes juridiques », Chapitre 11 in *Analyse économique du droit, Principes, méthodes, résultats*, B. Deffains et E. Langlais (dir.), De Boeck, pp.375-394
- DEFREMINET P. (2002), « A défaut d’une harmonisation, une coordination fiscale est-elle possible ? », *Les Petites Affiches*, n°97, 15 Mai, pp.41-45
- DEGORRE A. et HUMBERT S. (2007), « Revenus des ménages et potentiel fiscal des territoires : une lecture communale », *INSEE Pages de Profils*, n°20, Février, 10p.
- DEHAY E. (1995), « La justification ordo-libérale de l’indépendance des banques centrales », *Revue française d’économie*, vol. X, n°1, pp. 27-53
- DEHEJIA V.H. and GENSCHEL P. (1998), “Tax Competition in the European Union”, *MPIfG Discussion Paper* 98/3, 40p.
- DELAGE B. (1999), « Concurrence fiscale: un survol », *L’actualité économique, Revue d’analyse économique*, vol.75, pp.67-92
- DELANDE N. et SPIRE A. (2010), *Histoire sociale de l’impôt*, Repères, La Découverte, 125p.
- DELAVEAU B. et DU TERTRE R. (2007), « Quelle appréciation porter sur le redressement de la rentabilité financière des entreprises françaises cotées en Bourse ? », *La note de veille*, n°60, Centre d’Analyse Stratégique, 28 mai, 8p.
- DELBECQUE V. (2007), Impact de la fiscalité sur les IDE : application à un panel d’entreprises françaises », *Document de travail d’EconomiX*, 2007-01, Janvier, 19p.
- DELBECQUE V. (2008), “Tax Competition and Foreign Direct Investment: assessing the role of market potential and trade costs in a “Footloose Capital” framework”, *Working paper of EconomiX*, 2008-18, March, 19p.
- DELBECQUE V., MEJEAN I. and PATUREAU L. (2008), “Social Competition and Firms’ Location Choices”, *CEPII Working paper*, n°2008-12, July, 61p.
- DELORME R. (2010), *Deep Complexity and the Social Sciences – Experience, Modelling and Operationality*, Cheltenham & Northampton, Edward Elgar, 464p.
- DELORME R. et ANDRE C. (1983), *L’État et l’économie, un essai d’explication de l’évolution des dépenses publiques en France 1970-1980*, Seuil, 757p.
- DELSOL J-P. (2004), « Pour la concurrence fiscale en Europe, Plaidoyer pour l’équité et l’efficacité fiscales », *Les Notes de l’Institut Thomas More*, n°2, 20 septembre, 12p.
- DESAI M. A. and HINES J.R. (2002), “Expectations and expatriations: Tracing the causes and consequences of corporate inversions”, *National Tax Journal*, 55, pp.409-440
- DESAI M. A., DHARMAPALA D. and FUNG W. (2007), “Taxation and the Evolution of Aggregate Corporate Ownership Concentration”, in A.J. Auerbach, J.R.Jr. Hines and J. Slemrod (eds.), *Taxing Corporate Income in the 21st Century*, Cambridge University Press, pp.345-383
- DESAI M. A., FOLEY C.F. and HINES J.R. (2004a), “A Multinational Perspective on Capital Structure Choice and Internal Capital Markets”, *Journal of Finance*, 59, pp.2451-2487
- DESAI M. A., FOLEY C.F. and HINES J.R. (2004b), “Do Tax Havens Divert Economic Activity?”, *Economics Letters*, 90, pp.219-224

- DESAI M. A., FOLEY C.F. and HINES J.R. Jr. (2006), "The demand for tax haven operations", *Journal of Public Economics*, vol.90, n°4, pp.171-192
- DESAI M. A., FOLEY C.F. and HINES J.R.Jr. (2006), "Do tax havens divert economic activity?", *Economics Letters*, 90, pp.219-224
- DESAI M. A., FOLEY C.F., HINES Jr. J. R. (2002), "Chains of ownership regional tax competition, and foreign direct investment", *NBER Working paper*
- DESBORDES R. and VAUDAY J. (2007), "The Political Influence of Foreign Firms in Developing Countries", *Economics and Politics*, vol. 19 n°3: pp.421-451
- DESCOMBES V. (1996), *Les institutions du sens*, Paris, Minuit.
- DESPLATZ R., JAMET S., PASSERON V. et ROMANS F. (2003), « La modération salariale en France depuis le début des années 1980 », *Économie et Statistiques* n°367, pp.39-67
- DEVEREUX M.P. and GRIFFITH R. (1998), "Taxes and the Location of Production: Evidence from a Panel of US Multinationals", *Journal of Public Economics*, n° 68, pp.335-367
- DEVEREUX M.P. and GRIFFITH R. (2003), "Evaluating Tax Policy for Location Decisions", *International Tax and Public Finance*, vol.10, pp.107-126
- DEVEREUX M.P. and PEARSON M. (1989), "Corporate tax harmonisation and economic efficiency", *The Institute for Fiscal Studies, Report Series*, n°35
- DEVEREUX M.P. and SORENSEN P. B. (2006), "The Corporate Income Tax: International trends and options for fundamental reform", *Economic Papers*, n°264, European Commission, December, 62p.
- DEVEREUX M.P., GRIFFITH R. and KLEMM A. (2002), "Corporate income tax reforms and international tax competition", *Economic Policy*, vol.17, n°35, pp.449-495
- DEVEREUX M.P., LOCKWOOD B. and REDOANO M (2004), "Horizontal and vertical indirect tax competition: theory and some evidence from the USA", *CEPR Discussion paper*, n°4470, 33p.
- DEVEREUX M.P., LOCKWOOD B. and REDOANO M. (2003), "Capital account liberalization and corporate taxes", *IMF Working paper*, 03/180
- DEVEREUX M.P., LOCKWOOD B. and REDOANO M. (2008), "Do countries compete over corporate tax rates?", *Journal of Public Economics*, Vol. 92, n°5-6, June, pp.1210-1235
- DEVREUX M.P. and GRIFFITH R. (1998), "The Taxation of Discrete Investment Choices", Institute for Fiscal Studies, *Working Paper Series*, 98/16
- DEVREUX M.P. and GRIFFITH R. (2002), "The Impact of Corporate Taxation on the Location of Capital: A Review", *Mimeo*.
- DEWATRIPONT M. and ROLAND G. (1992), "Economic Reform under Political Constraints" *Review of Economic Studies*, 59, pp.595-620
- DEWATRIPONT M. and ROLAND G. (1995), "The Design of Reform Packages under Uncertainty", *American Economic Review*, 85, pp.1207-1223
- DEWATRIPONT M. and SEABRIGHT P. (2009), "Rational crowd-pleasing and democratic accountability", *CEPR Discussion Paper*, n°7660
- DEXIA (2008), *Les collectivités territoriales dans l'Union européenne, Organisation, compétences et finances*, Dexia Editions, 685p.
- DHARMAPALA D.A. and HINES J.R. (2009), "Which countries become tax havens?", *Journal of Public Economics*, vol.93, pp.1058-1068
- DHILLON A., WOODERS M. and ZISSIMOS B. (2007), "Tax competition reconsidered", *Journal of Public Economic Theory*, Vol. 9, Issue 3, June, pp.391-423
- DIAMOND P.A. and MIRRLEES J. (1971), "Optimal Taxation and Public Production", Pt. I. "Production Efficiency", Pt. II "Tax Rules", *American Economic Review*, vol.61, March, pp.8-27; vol.61, June, pp.261-278
- DIMAGGIO P. and POWELL W. (1983), "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields", *American Sociological Review*, 48, pp.161-173

- DIXIT A. (1996), "Special-interest lobbying and endogenous commodity taxation", *Eastern Economic Journal*, vol.22, n°4, Fall, pp.375-388
- DIXIT A., GROSSMAN G. M. and HELPMAN E. (1997), "Common Agency and Coordination: General Theory and Application to Government Policy Making", *Journal of Political Economy*, vol.105, n°4, pp.752-769
- DOLOWITZ D. P. and MARSH D. (2000), "Learning from Abroad: The Role of Policy Transfer in Contemporary Policy-Making", *Governance: An International Journal of Policy and Administration*, vol.13, n°1, January, p.5-24
- DONZELOT J. (1994), *L'invention du social. Essai sur le déclin des passions politiques*, Ed. du Seuil, 263p.
- DOSI G. and WINTER S. D. (2003), « Interprétation évolutionniste du changement économique », *Revue économique*, vol.54, n°2, mars, pp.385-406
- DOWNS A. (1957), "An Economic Theory of Political Action in a Democracy", *The Journal of Political Economy*, vol.65, n°2, April, pp.135-150
- DREE (2006), « Les investissements internationaux mobiles en Europe : analyse par régions de destination », *Les Notes Bleues de Bercy*, Janvier
- DREHER A, STURM J-E. and URSPRUNG H. (2008), "The Impact of Globalization on the Composition of Government Expenditures: Evidence from Panel Data", *Public Choice*, 134, pp.263-292
- DREHER A. (2006), "The influence of globalization on taxes and social policy: An empirical analysis for OECD countries", *European Journal of Political Economy*, 22, pp.179-201
- DREHER A. and SCHNEIDER F. (2010), "Corruption and the shadow economy: an empirical analysis," *Public Choice*, vol. 144(1), pp.215-238
- DREZE J.H., FIGUIERES C. and HENDRIKS J. (2007), "Can Federal Grants Mitigate Social Competition?", *CESifo Economic Studies*, Vol.53, n°4, pp.596-617
- DUBOIS E. and PATY S. (2010), "Yardstick Competition; Which Neighbours Matter?", *The Annals of Regional Science*, vol.44, n°3, pp.433-452
- DUNNING J.H. (1981), *International production and the multinational enterprise*, Allen&Unwin, London
- DUPUCH S. et JENNEQUIN H. (2004), « Intégration européenne et localisation des activités : une revue de la littérature empirique d'économie géographique », *mimeo*, Université Paris Nord, 28p.
- DUPUCH S. et MAZIER J. (2003), « Mobilité du capital, Polarisation des activités et Union Européenne », *Brussels Economic Review*, vol.46, n°4, Winter, pp.65-88
- DUPUCH S. et MOUHOUD EI M. (2006), *Investissements Directs Etrangers et Marché Unique Européen*, IRES, CGT-FO, Juin, 103p.
- DURAND M. (1999), "Challenges for International Economic Policy Coordination in EMU, Institutional Setting, Financial Market Reactions and the Importance of Systemic Risk", *Empirica*, 26, pp.281-286
- ECHINARD Y. (dir.) (1999), *La zone euro et les enjeux de la politique budgétaire*, PUG, Coll. Débats, 131p.
- ECHINARD Y. et GUILHOT L. (2007), Le « Nouveau Régionalisme », De quoi parlons-nous ?, *Annuaire Français de Relations Internationales 2007*, Volume VIII, La Documentation Française, Bruylant, pp.775-792
- EDERVEEN S., DE MOOIJ R. and SOEDE A. (2003), "Social Europe", European Network of Economic Policy Research Institutes, *Occasional Paper N°5*, November, 49p.
- EDERVEEN S., GELAUFF G. and PELKMANS J. (2008), "Assessing subsidiarity", in G. Gelauff, I. Grilo and A. Lejour, *Subsidiarity and economic reform in Europe*, Springer, pp.19-40
- EDWARDS C. and DE RUGY V. (2002), "International Tax Competition", Chapter 3, in *Economic Freedom of the World 2002 Annual Report*, Gwartney J. and Lawson R. (dir.), The Fraser Institute, pp.43-58
- EDWARDS J. and KEEN M. (1996), "Tax competition and Leviathan", *European Economic Review*, vol.40, pp.113-134
- EICHENGREEN B. (1998), "European Monetary Unification : A Tour d'Horizon", *Oxford Review of Economic Policy*, vol.14, n°3, pp.24-40

- EICHENGREEN B. (2007), "The Break-Up of the Euro Area", *NBER Working Paper*, 13393, September, 47p.
- EICHENGREEN B. (2008), "Sui Generis EMU", *Economic Papers* 303, February, 44p.
- EISENSTEIN L. (2010), *The Ideologies of Taxation*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, 220p.
- EISNER R. (1995), *The Misunderstood Economy: What counts and how to count it*, Harvard Business School Press, 222p.
- ELSCHNER C. and VANBORREN W. (2009), "Corporate effective tax rates in an enlarged European Union", *Taxation papers*, European Union, 28p.
- EMERSON M. (1990), « Marché unique, monnaie unique : Une évaluation des avantages et des coûts potentiels de la création d'une CEM », *Revue Économique européenne*, n°44, octobre
- EMMONOT C. (1998), *Intégration financière européenne et fiscalité des revenus du capital*, Economica, 304p.
- ENGEL C. and ROGERS J. (1996), "How wide is the border?", *American Economic Review*, 86 December, 1112-25
- ENGEL C. and ROSE A.K. (2002), "Currency unions and international Integration", in *Journal of Money Credit and Banking*, Vol. 34, n°3
- ERNST & YOUNG (2007), *Baromètre de l'attractivité européenne, Vers une Europe renouvelable*, 56p.
- ERNST & YOUNG (2008), *Global transfer pricing report for 2007/2008*, <http://www.ey.com/>
- ESCOFFIER B. et PAGES J. (1998), *Analyses factorielles simples et multiples*, 3^e éd., Dunod, Paris
- ESPING-ANDERSEN G. (2007), *Les trois mondes de l'État providence, Essai sur le capitalisme moderne*, PUF, 310p.
- EUGSTER B. and PARCHET R. (2011), "Culture and Taxes: Towards Identifying Tax Competition", *DEEP Working papers*, n°11-05, University of Lausanne, August, 31p.
- EUROBAROMETRE (2010), « Mobilité géographique de la main d'œuvre, Résumé », *Eurobaromètre Spécial 337*, Commission européenne, Juin, 43p.
- EUROPEAN COMMISSION (2006), "Macroeconomic effects of a shift from direct to indirect taxation: A simulation for 15 EU Member States", *Note presented by European Commission services (DG TAXUD) at the 72nd meeting of the OECD Working Party n°2 on Tax Policy Analysis and Tax Statistics*, Paris, 14-16 November 2006, 29p. <http://www.oecd.org/dataoecd/43/56/39494151.pdf>
- EUROPEAN COMMISSION (2010), "Monitoring Tax Revenues and tax reforms in EU Member States 2010, Tax policy after crisis", *Taxation papers*, n°24, 91p.
- EUROSTAT (2010a), "Tax revenue in the European Union", *Statistics in focus*, 23/2010, 8p.
- EUROSTAT (2010b), "Taxation trends in the European Union, Data for the EU Member States, Iceland and Norway", European Commission, *Statistical books*, 436p.
- EUZEBY A. (1992), *Les Prélèvements obligatoires*, Que-sais-je ?, PUF, 127p.
- EUZEBY A. (1996), « L'incidence des prélèvements obligatoires », *Revue Française des Finances Publiques*, n°55, pp.83-91
- EUZEBY A. (2007), « Le financement de la protection sociale dans l'Union Européenne. Quelques réflexions pour l'avenir », *Revue du Marché Commun et de l'Union européenne*, n°506, pp.178-188
- EUZEBY A. et MARQUES R.M. (2003), « Mondialisation de l'économie et concurrence fiscale : des menaces pour le modèle social européen », in *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, n°468, mai, pp.310-316
- EVERS M., DE MOOIJ R.A. and VOLLEBERGH H.R.J. (2004), "Tax Competition under Minimum Rates", *Tinbergen Institute Discussion Paper*, TI2004-062/3, 27p.
- EXBRAYAT N. (2009), "The impact of trade integration and market potential on tax competition", *Working paper*, 37p.

- EXBRAYAT N. and GEYS B. (2011), "Trade Integration and Business Tax Differentials: Theory and Evidence from OECD Countries", *Gate Working Paper No. 1123*, May, 42p.
- EXBRAYAT N., GAIGNE C. and RIOU S. (2009), "Trade integration and the destination of subsidies", *Recherches économiques de Louvain*, 2009/4, vol.75, pp.407-423
- FATAS A. (2000), "International Migration: Business Cycles and Growth", *Intranational Macroeconomics*, Eds. Eric van Wincoop and Greg Hess., Cambridge University Press, pp.156-188
- FATICA S. (2010), "Taxation and the quality of institutions: asymmetric effects on FDI", *Taxation Papers*, n°21 European union, 59p.
- FAUROUX R. et SPITZ B. (dir.) (2000), *Notre État, le livre vérité de la fonction publique*, Hachette, 805p.
- FAVARDIN P. (1996), « La compétition entre collectivités locales », *Revue économique*, vol.47, n°2, pp.365-381
- FAYOLLE J. et MATHIEU C. (1998), « Les positions compétitives en Europe à la veille de l'union monétaire », *La Lettre de l'OFCE*, n°176, 22 Juin
- FELD L.P. (2003), "Financial Federalism in Germany : Cooperation or Competition?", *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol.13, n°4, Décembre, pp.479-500
- FELD L.P. and HECKEMEYER J. (2011), "FDI and Taxation: A Meta Study", *Journal of Economics Surveys*, vol.25, n°2, pp.233-272
- FELD L.P. and REULIER E. (2005), "Strategic Tax Competition in Switzerland: Evidence from a Panel of the Swiss Cantons", *CESifo Working Paper Series* n°1516, 34p.
- FELD L.P. and TYRAN J.R. (2002), "Tax Evasion and Voting: An Experimental Analysis", *International Social Sciences Review*, 55(2), pp.197-222
- FELDSTEIN M. (1997), "How Big Should Government Be?", *National Tax Journal*, Vol. 50, n°2, June, pp.197-213
- FELDSTEIN M. and HORIOKA C. (1980), "Domestic Saving and International Capital Flows", *Economic Journal*, 90, pp.314-329
- FERNANDEZ R. and RODRIK D. (1991), "Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual- Specific Uncertainty", *The American Economic Review*, Vol.81, n°5, December, pp.1146-1155
- FIGUIERE C. et GUILHOT L. (2006), « Caractériser les processus régionaux : les apports d'une approche en termes de coordination », *Mondes en Développement*, Vol.34-2006/3, n°135, pp.79-100
- FISMAN R. and GATTI R. (2002), "Decentralization and corruption: evidence across countries", *Journal of Public Economics*, vol.83, n°3, pp.325-345
- FITOUSSI J-P. (1995), *Le débat interdit, Monnaie, Europe, Pauvreté*, Seuil, 318p.
- FITOUSSI J-P. (2002), *La règle et le choix, De la souveraineté économique en Europe*, La République des Idées, Seuil, 95p.
- FITOUSSI J-P. (2004a), *L'idéologie du monde, Chroniques d'économie politique*, Le Monde édition de L'aube, 219p.
- FITOUSSI J-P. (2004b), *La démocratie et le marché*, Grasset, 104p.
- FITOUSSI J-P. (2004c), *La politique de l'impuissance*, Arléa, 159p.
- FITOUSSI J-P. and SARACENO F. (2004), "The Brussels-Frankfurt-Washington Consensus, Old and New Tradeoffs in Economics", *OFCE Working Papers*, n°2004-02, February, 25p.
- FITOUSSI J-P. et al. (1992), *La désinflation compétitive, le mark et les politiques budgétaires en Europe*, Premier rapport OFCE, Seuil, 158p.
- FITOUSSI J-P. et LAURENT E. (2006), « Union monétaire et « modèle social » en Europe : chronique d'une incohérence institutionnelle », *Working paper OFCE*, Novembre, 15p.
- FITOUSSI J-P. et LE CACHEUX J. (dir.) (2007), *Rapport sur l'État de l'Union européenne 2007*, Fayard, Presses de Sciences Po, 299p.

- FITOUSSI J-P. et SARACENO F. (2007), « Normes sociales et politiques européennes », *Revue de l'OFCE*, n°102, Été, pp.283-314
- FLANDREAU M. et RIVIERE C. (1999), « “La grande retransformation?” Contrôle des capitaux et intégration financière internationale, 1880-1896 », *Économie internationale*, n°78, pp.11-58
- FLEVOTOMOU M. and MATSAGANIS M. (2007), “Estimating Tax Evasion in Greece”, *Accurate Income Measurement for the Assessment of Public Policies, Specific Targeted Research or Innovation Project Citizens and Governance in a Knowledge-based Society CERES*, 69p.
- FLOCHEL L. and MADIES T. (2002), “Interjurisdictional tax competition in a federal system of overlapping revenue maximizing governments”, *International Tax Public Finance*, vol.9, pp.121-141
- FONTAGNE L. (2005), « Faut-il avoir peur des délocalisations ? », *En Temps Réel, Cahier 21*, Avril, 32p.
- FONTAGNE L. (2009), « Le commerce extérieur révélateur des différences entre France et Allemagne », in *L'Allemagne, un modèle pour la France ?*, Artus P. (dir.), Les Cahiers Le Cercle des économistes, PUF, Descartes & Cie, pp.17-31
- FONTAGNE L. et LORENZI J-H. (2005), « Désindustrialisation, délocalisations », *Rapport du Conseil d'Analyse Economique*, n°55, La documentation française, 400p.
- FONTANEL J. (2001), *L'action économique de l'État*, L'Harmattan, 165p.
- FOUCAULT M. (2004), *Naissance de la biopolitique, Cours au Collège de France, 1978-1979*, Gallimard, Seuil, 355p.
- FOURCANS A. (1993), « Fiscalité européenne et efficacité économique », *Revue Française d'Economie*, n°2, Printemps
- FOURCANS A. and WARIN T. (2001), “Tax Harmonization versus Tax Competition in Europe, A Game Theoretical Approach”, *Center For Research on Economic Fluctuations and Employment Working Paper*, April, 20p.
- FOURCANS A. and WARIN T. (2006), “Can Tax Competition Lead to a Race to the Bottom in Europe? A Skeptical View”, *Middlebury College Economics Discussion Paper n°06-04*, March, 24p.
- FOURCANS A. and WARIN T. (2010), “Tax Competition and Information Sharing in Europe: A Signaling Game”, *International Journal of Economics and Business Research*, Vol.2, n°1/2, pp.76-86
- FRANCE I. (2000), *La coordination inter-firmes : les dimensions productive et spatiale*, Thèse, Université Paris VII – Denis Diderot, 397p.
- FRANKEL J.A. (1993), “Quantifying International Capital Mobility in the 1980's”, in *On Exchange Rates* collected papers of Jeffrey A. Frankel, Cambridge University Press, 56p.
- FRANKEL J.A. and ROSE A. K. (1998), “The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria”, *Economic Journal*, 108(449), July, pp.1009-1025
- FREILLE S., HAQUE M. and KNELLER R. (2007a), “Federalism, Decentralisation and Corruption”, 40p.
- FREILLE S., HAQUE M.E. and KNELLER R. (2007b), “A contribution to the empirics of press freedom and corruption”, *European Journal of Political Economy*, 23, pp.838-862
- FRENKEL J.A., RAZIN A. and SADKA E. (1991), *International Taxation in an Integrated World*, Cambridge MA, MIT Press
- FRERET S. (2007), « Comportement mimétique des départements français sur les dépenses publiques d'aide sociale », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n°5, pp.881-895
- FREY B. S. (2001), “A Utopia? Government without Territorial Monopoly”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 157, March, pp.162-175
- FREY B. S. and EICHENBERGER R. (1996), “FOCJ: Competitive governments for Europe”, *International Review of Law and Economics*, vol.16, n°3, September, pp.315-327
- FREY B.S. and TORGLER B. (2007), “Tax morale and Conditional Cooperation”, *Journal of Comparative Economics*, 35, pp.136–159
- FREZAL S. (2010), *Modèles et mesures, Éléments d'épistémologie économique*, Ellipses, 188p.

- FRIEDEN J. A. (1991), "Invested interests: the politics of national economic policies in a world of global finance", *International Organization*, vol. 45(04), pp.425-451
- FRIEDEN J. A. and ROGOWSKI R. (1996), "The impact of the International Economy on National Policies: An Analytical Overview", in Keohane and Milner eds., *Internationalization and Domestic Politics*, New York: Cambridge University Press, pp.25-47
- FUEST C. (2000), "The Political Economy of Tax Coordination as a Bargaining Game Between Bureaucrats and Politicians", *Public Choice*, 103 (3-4), pp.357-382
- FUEST C. and HUBER B. (2001), "Tax competition and tax coordination in a median voter model", *Public Choice*, 107(1-2), pp.97-113
- FUJITA M. et THISSE J.-F. (1997), « Économie géographique, Problèmes anciens et nouvelles perspectives », *Annales d'Économie et de Statistique*, n°45, pp.37-87
- FUJITA M., P. KRUGMAN and A.J. VENABLES (1999): *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, Cambridge MIT Press
- FURCERI D. and KARRAS G. (2011), "Tax Design in the OECD: A test of the Hines-Summers Hypothesis", *Eastern Economic Journal*, Vol. 37, Issue 2, pp. 239-247
- GABAIX X. and LANDIER A. (2008), "Why Has CEO Pay Increased So Much?", *The Quarterly Journal of Economics*, vol.123(1), pp.49-100
- GAIGNE C. and RIOU S. (2007), "Globalization, asymmetric tax competition and fiscal equalization", *Journal of Public Economic Theory*, 9 (5), pp.901-925
- GALE D. (1996), "What have we learned from social learning?", *European Economic Review*, 40, pp.617-628
- GANGHOF S. (1999), "Adjusting National Tax Policy to Economic Internationalization. Strategies and Outcomes", in *Welfare and Work in the Open Economy*, edited by F. W. Scharpf and V. Schmidt, Oxford: Oxford University Press, pp.597-645
- GANGHOF S. (2001), "Global Markets, National Tax Systems, and Domestic Politics: Rebalancing Efficiency and Equity in Open States' Income Taxation", *MPIfG Discussion Paper* 01/9, 42p.
- GANGHOF S. (2006), "The Politics of Tax Structure", *MPIfG Working paper* 06/1, January, 20p.
- GANGHOF S. and GENSCHEL P. (2007), "Taxation and Democracy in the EU", *MPIfG Working paper* 07/2, 24p.
- GARBARINO C. (2008), "Aggressive Tax Strategies and Corporate Tax Governance: An Institutional Approach", *SDA Bocconi Research Paper*, n°188/08, December, 18p.
- GARBARINO C. (2009), "An Evolutionary Approach to Comparative Taxation: Methods and Agenda for Research", *American Journal of Comparative Law*, Vol.57, Issue 3, Summer, pp.677-709
- GARBARINO C. (2011), "Tax Transplants and Circulation of Corporate Tax Models", *British Tax Review*, n°2, pp.158-186
- GARBARINO C. and PANTEGHINI P.M. (2007), "Corporate Taxation in Europe: Competitive Pressure and Cooperative Targets", in C. Read and G.N. Gregoriou (eds.), *International Taxation Handbook, Policy, Practice, Standards, and Regulation*, Elsevier, pp.209-238
- GAROUPA N. and OGUS A. (2006) "A Strategic Interpretation of Legal Transplants", *The Journal of Legal Studies*, vol. 35, n°2, pp.339-363
- GARRETT G. (1995), "Capital Mobility, Trade and the Domestic Politics of Economic Policy", *International Organization*, 49, pp.657-687
- GARRETT G. and MITCHELL D. (2001), "Globalization, Government Spending and Taxation in the OECD", *European Journal of Political Research*, 39, pp.145-177
- GARZARELLI G. (2004), "Old and New Theories of Fiscal Federalism, Organizational Design Problems, and Tiebout", *Journal of Public Finance and Public Choice*, XXII, 1-2, pp.91-104
- GAURON A. (1998), « Coordination des politiques économiques nationales ou constitution d'une politique économique européenne ? » in *Rapport du Conseil d'Analyse Économique*, E. Malinvaud (dir.), La Documentation Française

- GELLENY R. D. and McCOY M. (2001), "Globalization and Government Policy Independence: The Issue of Taxation", *Political Research Quarterly*, vol.54, n°3, September, pp.509-529
- GENEREUX J. (2005), *Les vraies lois de l'économie*, Seuil, 355p.
- GENSCHEL P. (2004), "Globalization and the Welfare State", *Journal of European Public Policy*, 11(4), August, pp.613-636
- GENSCHEL P. (2007), "Why no mutual recognition of VAT? Regulation, taxation and the integration of the EU's internal market for goods", *Journal of European Public Policy*, 14(5), August, pp.743-761
- GENSCHEL P. and JACHTENFUCHS M. (2011), "How the European Union constrains the State: Multilevel Governance of Taxation", *European Journal of Political Research*, 50, pp.293-314
- GENSCHEL P. and KEMMERLING A. (2009), "Which Way to Converge? The Europeanisation of National Tax Systems", *EUSA Papers 2009*, for the 11th Biennial International Conference, Los Angeles, California, April 23-25, 20p.
- GENSCHEL P. and SCHWARZ P. (2011), "Tax competition: a literature review", *Socio-Economic Review*, 9, pp.339-370
- GENSCHEL P., KEMMERLING A. and SEILS E. (2011), "Accelerating Downhill: How the EU Shapes Corporate Tax Competition in the Single Market", *Journal of Common Market Studies*, pp.1-22
- GERARD M. (1999), « L'imposition des revenus de l'investissement en Europe, une hétérogénéité coûteuse », *L'Actualité économique, Revue d'analyse économique*, vol.75, 1-2-3, mars-juin-septembre, pp.401-426
- GERARD M. (2003), « L'imposition des entreprises multinationales en Europe », *Revue économique*, vol.54, n°3, mai, pp.489-498
- GERARD M. (2006), "Reforming the taxation of multijurisdictional enterprises in Europe: a tentative appraisal", *Economic Papers*, n°265, European Commission, December, 35p.
- GERARD M. and RUIZ F. (2006), "Interjurisdictional Competition for Higher Education and Firms", *CESifo Working Paper*, n°1719, May, 31p.
- GERARD M. and RUIZ F. (2009), "Corporate taxation and the impact of governance, political and economic factors", *CESifo Working paper*, n°2904, 44p.
- GERARD M. et WEINER J.M. (2006), « Comment la compensation internationale des pertes et la répartition proportionnelle des revenus imposables peuvent affecter les choix des multinationales et la concurrence fiscale », *Économie et prévision*, n°173, 2006/2, pp.65-77
- GERBER D.J. (1994), "Constitutionalizing the Economy: German Neo-liberalism, Competition Law, and the 'New Europe'", *American Journal of Comparative Law*, vol.42, pp.25-84
- GERBER R.I. and HEWITT D.P. (1987), "Decentralized Tax Competition for Business Capital and National Economic Efficiency", *Journal of Regional Science*, vol.27, n°3, pp.451-460
- GILBERT G. (1996), « Le fédéralisme financier, perspectives de microéconomie spatiale », *Revue économique*, Vol.47, n°2, pp.311-363
- GILBERT G., LAHRECHE-REUIL A., MADIES T. et MAYER T. (2005), « Conséquences internationales et locales sur l'imposition des entreprises », in *Rapport du Conseil d'Analyse Économique*, n°56, pp.187-225
- GISLAIN J-J. (2003), « L'émergence de la problématique des institutions en économie », *Cahiers d'économie politique*, 2003/1, n°44, pp.19-50
- GIURANNO M.G. (2010), "Pooling Sovereignty and Subsidiarity Principle", *European Journal of Political Economy*, vol.26, n°1, pp.125-136
- GOBALRAJA N. et BENASSY-QUERE A. (2007), « L'harmonisation fiscale en Europe », *Revue d'Économie Financière*, n°89, Juillet, pp.89-100
- GODBOUT L., BELTRAME P. et ST-CERNY S. (2008), « Prélèvements fiscaux comparés : indices de la charge fiscale au sein de l'Union européenne », *La Revue du Trésor*, n°1, Janvier, pp.31-38
- GODEFROY T. et LASCOUMES P. (2004), *Le capitalisme clandestin, L'illusoire régulation des places offshore*, La Découverte, 258p.

- GOLDSCHIED R. (1967), "Sociological Approach to Problems of Public Finance", in R.A. Musgrave and A.T. Peacock (eds.), *Classics in The Theory of Public Finance*, New York, St Martin's Press, pp.202-213
- GOMES P. and POUGET F. (2008), "Corporate Tax Competition and the Decline of Public Investment", *CESifo Working Paper*, n°2384, September, 30p.
- GOODSPEED T. J. (1998), "Tax Competition, Benefit Taxes, and Fiscal Federalism", *National Tax Journal*, Vol.51, n°3, September, pp.579-586
- GOODSPEED T. J. (1999), "Factors that Affect Fiscal Externalities in an Economic Union", *Hunter College Working Papers*, October, 18p.
- GOODSPEED T. J. (2002), "Tax Competition and Tax Structure in Open Federal Economies: Evidence from OECD Countries with Implications for the European Union", *European Economic Review*, 46 (2), February, pp.357-374
- GOOLSBEE A. (2000), "What Happens When You Tax the Rich? Evidence from Executive Compensation", *Journal of Political Economy*, vol.108, n°2, April, pp.352-378
- GOOLSBEE A. (2004), "The Impact of the Corporate Income Tax: evidence from state organizational form data", *Journal of Public Economics*, vol.88, pp.2283-2299
- GORDON R.H. (1983), "An Optimal Tax Approach to Fiscal Federalism", *Quarterly Journal of Economics*, 98, pp.567-586; MINTZ J. M. (1991), "Integration of International Capital Markets: The Size of Government and Tax Coordination. A Comment", in *Taxation in Global Economy*, Razin A. and Slemrod J. (eds.), pp.349-358;
- GORDON R.H. (1986), "Taxation of Investment and Savings in the World Economy", *American Economic Review*, 76, pp.1086-1102
- GORDON R.H. (1992), "Can Capital Income Taxation Survive in Open Economies ?", *Journal of Finance*, 47 (3), pp.1159-1180
- GORDON R.H. (1992), "Can Capital Income Taxes Survive in Open Economies?", *Journal of Finance*, 47, pp.1159-1180
- GORDON R.H. (2002), "Taxation of Capital Income vs. Labour Income: An Overview", in S. Cnossen (eds.), *Taxing Capital Income in the European Union, Issues and Options for Reform*, Oxford University Press, pp.15-45
- GORDON R.H. and LEE Y. (2001), "Do Taxes Affect Corporate Debt Policy? Evidence from US Corporate Tax Return Data", *Journal of Public Economics*, 82, pp.195-224
- GORDON R.H. and MACKIE-MASON J.K. (1995), "Why is There Corporate Taxation in a Small Open Country?", in M. Feldstein and al. (eds), *The Effects of Taxation on Multinational Corporations*, University of Chicago Press, pp.67-94
- GORDON R.H. and WILSON J. D. (1998), "Tax Structure and Government Behavior: A Principal-Agent Model of Government", Department of Economics, Michigan State University, *Mimeo*
- GRANIER R. et ROBERT M. (dir.) (2002), *Culture et structures économiques*, Economica, 311p.
- GRANOVETTER M. (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol.91, n°3, pp.481-510
- GRAZZINI L. and PETRETTO A. (2007), "Tax competition between unitary and federal countries", *Economics of Governance*, vol.8, pp.17-36
- GRECU A. (2004), "Flat-Tax – The british case", *Note de l'Adam Smith Institute*, London, 23p.
- GROSSMAN G.M. and HELPMAN E. (1994), "Protection for Sale", *American Economic Review*, 84, pp.833-850
- GROSSMAN G.M. and HELPMAN E. (1996), "Electoral Competition and Special Interest Politics", *Review of Economic Studies*, 63, pp.265-286
- GROSSMAN G.M. and HELPMAN E. (2001), *Special Interest Politics*, MIT Press, Cambridge MA and London UK, 380p.

- GRUBER J. and RAUH J. (2007), "How Elastic Is the Corporate Income Tax Base?", in A.J. Auerbach, J.R.Jr. Hines and J. Slemrod (eds.), *Taxing Corporate Income in the 21st Century*, Cambridge University Press, pp.140-163
- GRUBERT H. and MUTTI J. (1991), "Taxes, tariffs and transfer pricing in multinational corporate decision making", *Review of Economics and Statistics*, May, vol.73, n°2, pp.285-293
- GUERRIEN B. (2007), *L'illusion économique*, Omniscience, 233p.
- GUEX S. (2003), « La politique des caisses vides », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol.146-147, mars, pp.51-61
- GUGL E. and ZODROW G.R. (2004), "Tax competition and local tax incentives", in Merriman D. (ed.), *Proceedings of the ninety-sixth annual conference on taxation: Chicago, Ill.*, November, 13-15, National Tax Association, Washington, pp.336-342
- GUILLOCHON B. (2006), « L'économie politique du protectionnisme », in *La question politique en économie internationale*, Berthaud P. et Kebabdjian G. (dir.), La Découverte, pp.39-51
- GUILLOUX A. et BENARD S. (2008), « Quelles évolutions de l'emploi public dans les pays développés ? », *La note de veille*, n°96, Centre d'Analyse Stratégique, Avril, 6p.
- GUTMANN D. (2004), « Les lois de la construction communautaire : l'exemple de la fiscalité directe », *Les Petites Affiches*, n°200, 06 Octobre, pp.31-37
- HA E. (2008), "Globalization, Veto Players, and Welfare Spending", *Comparative Political Studies*, vol.41, n°6, June, pp.783-813
- HAAS P.M. (1992), "Introduction: Epistemic Communities and International Policy Coordination", *International Organization*, vol.46, n°1, Winter, pp.1-35
- HAIR J-F., ANDERSON R.R., TATHAM R.L. and BLACK W.C. (1998), *Multivariate Data Analysis*, Upper Saddle River, NJ, Prentice Hall.
- HAJKOVA D. and al. (2006), "Taxation, Business Environment and FDI location in OECD Countries", *OECD Economic Department Working paper*, n°502, OECD Publishing, June, 35p.
- HALL P. A. and GINGERICH D. W. (2004), "Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy, An Empirical Analysis", *MPIfG Discussion paper* 04/5, 43p.
- HALL P. A. et SOSKICE D. (2001), *Varieties of Capitalism, The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, 562p. traduction de l'introduction dans, *L'Année de la Régulation*, 2002, n°6, pp.47-125
- HALL P.A. et TAYLOR R.C.R (1997), « La science politique et les trois néo-institutionnalismes », *Revue française de science politique*, vol. 47, n°3-4, juin-août, pp.469-496
- HALL R.E. and RABUSHKA A. (2009), *The Flat Tax*, 2nd ed., European Center of Austrian Economics Foundation, Liechtenstein (ECAEF), http://ecaef.org/klex/user/1/58726613_02_12.pdf
- HALLERBERG M. (2004), *Domestic Budgets in a United Europe, Fiscal Governance from the End of Bretton Woods to EMU*, Cornell University Press, 245p.
- HALLERBERG M. and BASINGER S. (1999), "Globalization and Tax Reform, An Updated Case for the Importance of Veto Players", *Politische Vierteljahresschrift*, 40, pp.618-627
- HAMILTON J.H. and SLUTSKY S.M. (1997), "Decentralizing taxation and public expenditure within a Federation", *Annales d'économie et de statistique*, n°45, pp.199-218
- HANLON M., MILLS L. and SLEMROD J. (2007), "An Empirical Examination of Corporate Tax Noncompliance", in A.J. Auerbach, J.R.Jr. Hines and J. Slemrod (eds.), *Taxing Corporate Income in the 21st Century*, Cambridge University Press, pp.171-210
- HANSSON A. and OLOFSDOTTER K. (2010a), "Tax differences and foreign direct investment in the EU27", *Working paper*, Lund University, March, 33p.
- HANSSON A. and OLOFSDOTTER K. (2010b), "Labor Taxation and FDI decisions in the European Union", *Working paper*, Lund University, 40p.
- HARBERGER A.C. (1962), "The Incidence of the Corporation Income Tax", *The Journal of Political Economy*, vol.70, n°3, June, pp.215-240

- HARBERGER A.C. (2008), "Corporate Tax Incidence: Reflections on What is Known, Unknown and Unknowable", in J.W. Diamond and G.R. Zodrow (eds.), *Fundamental Tax Reform: Issues, Choices and Implications*, Cambridge MA, MIT Press, pp.283-308
- HARDEN J.W. and HOYT W.H. (2003), "Do States Choose Their Mix of Taxes to Minimize Unemployment Losses?", *National Tax Journal*, vol.LVI, n°1, Part1., March, pp.7-26
- HARSANYI J. (1969), "Rational-Choice Models of Political Behavior vs. Functionalist and Conformist Theories", *World Politics*, vol.21, n°4, pp.513-538
- HATEM F. (2004), *Investissement international et politiques d'attractivité*, Economica, Paris, 324p.
- HAUFLER A. and WOOTON I. (2003), "Regional Tax Coordination and Foreign Direct Investment", *Munich Discussion Paper*, 2003-17, July, 28p.
- HAUFLER A. and WOOTON I. (2010), "Competition for firms in an oligopolistic industry: The impact of economic integration", *Journal of International Economics*, vol.80, n°2, pp.239-248
- HAYEK F. A. (2002), "Competition as a Discovery Procedure", *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol.5, n°3, Summer, pp.9-23
- HAYEK F. A. (2007), *Droit, législation et liberté*, PUF, Quadrige, 947p.
- HAYS J.C. (2003), "Globalization and Capital Taxation in Consensus and Majoritarian Democracies", *World Politics*, 56(1), pp.79-113
- HEAD K. and MAYER T. (2004), "Market Potential and the Location of Japanese Firms in the European Union", *Review of Economics and Statistics*, 86(4), pp.959-972
- HEADEY B. and al. (1999), "Is there a Trade-off Between Economic Efficiency and a Generous Welfare State? A Comparison of Best Cases of the Three Worlds of Welfare Capitalism", *Social Indicators Research*, vol.50, n°2, pp.115-157
- HECKLY C. (2006), *Fiscalité et mondialisation*, LGDJ, 154p.
- HECKLY C. et OBERKAMPF E. (1994), *La subsidiarité à l'américaine : quels enseignements pour l'Europe ?*, L'Harmattan, 197p.
- HEINEMANN F. and JANEBA E. (2008), "Viewing Tax Policy Through Party-Colored Glasses: What German Politicians Believe", *Oxford University Centre for Business Taxation Working Paper* 08/05, 30p.
- HEINEMANN F. and OSTERLOH S. (2008), "Ideology versus Country Interests in the Tax Harmonization Debate – A Positive Analysis for the European Parliament", *ZEW Working paper*, February, 36p.
- HEINEMANN F., MOHL P. and OSTERLOH S. (2008), "Who's Afraid of an EU Tax and Why? Revenue system preferences in the European Parliament", *ZEW Working paper*, Mannheim, 29 July, 36p.
- HEINEMANN F., OVERESCH M. and RINCKE J. (2008), "Rate Cutting Tax Reforms and Corporate Tax Competition in Europe", *Center for European Economic Research, ZEW Discussion Paper*, n°08-20, 31p.
- HELD D. (2005), *Un nouveau contrat mondial, pour une gouvernance social-démocrate*, Les Presses de Sciences Po., 306p.
- HERINGS P.J.J. and KANNING A.J. (2008), "Harmonization of private law on a global level", *International Review of Law and Economics*, vol.28, pp.256-262
- HETTICH W. and WINER S.L. (1988), "Economic and Political Foundations of Tax Structure", *American Economic Review*, vol.78, n°4, pp.701-712
- HETTICH W. and WINER S.L. (2006), "Analyzing the Interdependence of Regulation and Taxation", *Public Finance Review*, vol.34, n°4, June, pp.355-380
- HIBBS D.A. and PICULESCU V. (2010), "Tax Toleration and Tax Compliance: How Government Affects the Propensity of Firms to Enter the Unofficial Economy", *American Journal of Political Science*, Vol.54, n°1, January, pp.18-33
- HIBBS D.A.Jr. (1981), "Contemporary Political Economy: An Overview", Chapter 1 in Hibbs and Fassbender (eds.), *Contemporary Political Economy: Studies on The Interdependence of Politics and Economics*, Contributions to Economic analysis, n°135, North-Holland, pp.3-9

- HINDRIKS J. (2001), "Mobility and Redistributive Politics", *Journal of Public Economic Theory*, vol.3, n°1, pp.95-120
- HINDRIKS J. (2005), « La concurrence entre gouvernements : un impératif de bonne gestion publique », *Regards économiques*, n°29, IRES, Avril, 11p.
- HINES J. R. Jr. (1999), "Lessons from Behavioural Responses to International Taxation", *National Tax Journal*, pp.305-322
- HINES J.R. Jr. (2007), "Corporate Taxation and International Competition", in A.J. Auerbach, J.R.Jr. Hines and J. Slemrod (eds.), *Taxing Corporate Income in the 21st Century*, Cambridge University Press, pp.268-295
- HINES J.R.Jr. and SUMMERS L.H. (2009), "How Globalization Affects Tax Design", in *NBER Tax Policy and the Economy*, J.R. Brown and J.M. Poterba (eds), vol.23, pp.123-157
- HIRSCHMAN A. O. (1970), *Défection et prise de parole*, Edition 1995, Fayard, 212p.
- HODGSON G. M. (1998), "The Approach of Institutional Economics", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVI, March, pp.166-192
- HODGSON G.M. (2006), "What Are Institutions?", *Journal of Economic Issues*, vol.XL, n°1, March, pp.1-25
- HOLTZ-EAKIN D. (1993), "New Federal Spending for Infrastructure: Should We Let This Genie Out of the Bottle?", *Public Policy Brief*, n°4, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, pp.31-46
- HOLZINGER K. (2005), "Tax Competition and Tax Co-operation in the EU: the case of savings taxation", *Rationality and Society*, vol.17, pp.475-510
- HONG Q. and SMART M. (2010), "In praise of tax havens: International tax planning and foreign direct investment", *European Economic Review*, vol.54, n°1, January, pp.82-95
- HOYT W. H. (1991), "Property Taxation, Nash Equilibrium, and Market Power", *Journal of Urban Economics*, 34, pp.123-131
- HUBER B. (1999), "Tax Competition and Tax Coordination in an Optimum Income Tax Model", *Journal of Public Economics*, March, 71(3), pp.441-458
- HUG S. and TSEBELIS G. (2002), "Veto Players and Referendums Around the World", *Journal of Theoretical Politics*, 14(4), October, pp.465-515
- HUGOUNENQ R., J. LE CACHEUX et T. MADIES (1999), « Diversité des fiscalités européennes et risque de concurrence fiscale », *Revue de l'OFCE*, n° 70, pp.63-109
- HUIZINGA H. and LAEVEN L. (2008), "International profit shifting within multinationals: a multi-country perspective", *Journal of Public Economics*, 92, pp.1164-1182
- HUIZINGA H. and NICODEME G. (2004), "Are International Deposits Tax-driven?", *Journal of Public Economics*, 88, pp.1093-1118
- HUIZINGA H. and NICODEME G. (2006), "Foreign Ownership and Corporate Income Taxation: an empirical evaluation", *European Economic Review*, 50, pp.1223-1244
- HUIZINGA H. P. and VOGET J. (2009), "International Taxation and the Direction and Volume of Cross-Border M&As", *Journal of Finance*, 64(3), pp.1217-1249
- HUIZINGA H., LAEVEN L. and NICODEME G. (2006), "Capital structure and international debt shifting", *Economic Papers*, n°263, European Economy, December, 42p.
- HUYGHE S. (2003), « L'attractivité du territoire pour les sièges sociaux des grands groupes internationaux », *Rapport au Premier ministre*, La Documentation française, 117p.
- HWANG H-S. and CHOE B. (1995), "Distribution of factor endowments and tax competition", *Regional Science and Urban Economics*, 25(5), pp.655-673
- IHORI T. and YANG C.C. (2010), "Laffer paradox, Leviathan, and Political Contest", *CIRJE Discussion Papers*, CIRJE-F-769, October, 19p.
- INMAN R. and RUBINFELD D. (2002), "Subsidiarity, governance and EU economic policy", *CESifo Forum*, 4/2002, pp.3-11

- INMAN R.P. (2007), "Federalism's Values and the Value of Federalism", *CESifo Economic Studies*, vol.53, 4/2007, pp.522-560
- IVERSEN T. and SOSKICE D. (2006), "Electoral Institutions, Parties, and the Politics of Class: Why Some Democracies Redistribute More than Others", *American Political Science Review*, 100, 2, pp.165-181
- JACKSON G. and DEEG R. (2006), "How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity", *MPIfG Discussion Paper*, n°06/2, April, 47p.
- JACOBS O. H., SPENGLER C., STETTER T. and WENDT C. (2005), "EU Company Taxation in Case of a Common Tax Base, A Computer-based Calculation and Comparison Using the Enhanced Model of European Tax Analyzer", *ZEW Discussion Paper* n°05-37, Centre for European Economic Research, 38p.
- JACQUOT N. (2002), « La réaction des États face à l'optimisation fiscale », *Les Petites Affiches*, n°97, 15 Mai, pp.20-23
- JAMET J-F. (2011), *L'Europe peut-elle se passer d'un gouvernement économique ?*, Réflexe Europe, La Documentation française, 175p.
- JANEBA E. and WILSON J.D. (2005), "Decentralization and international tax competition", *Journal of Public Economics*, Vol.89, n°7, pp.1211-1229
- JENSEN N. M. and LINDSTADT R. (2009), "Leaning Right and Learning from the Left: Diffusion of Corporate Tax Policy in the OECD", *Institute for International Integration Studies Discussion Paper*, n°290, May, 48p.
- JENSEN R. and TOMA E. F. (1991), "Debts in a Model of Tax Competition", *Regional Science and Urban Economics*, 21, pp.371-392
- JETIN B. (2002), *La taxe Tobin et la solidarité entre les nations*, Descartes & Cie, 222p.
- JOERGES C. (2006), « La constitution économique européenne en processus et en procès », *Revue Internationale de Droit Économique*, pp.245-284
- JOHANSSON A., HEADY C., ARNOLD J., BRYNS B. and VARTIA L. (2008), "Taxation and Economic Growth", *OECD Economics Department Working Papers*, n°620, 83p.
- KALDOR N. (1963), "Will Underdeveloped Countries Learn to Tax?", *Foreign Affairs*, vol.41, pp.410-419
- KAMMAS P. (2011), "Strategic fiscal interaction among OECD countries", *Public Choice*, vol.147, n°3-4, pp.459-480
- KANBUR R. and KEEN M. (1993), "Jeux sans frontières : Tax Competition and Tax Coordination when Countries Differ in Size", *American Economic Review*, 83, pp.877-892
- KATO J. (2003), *Regressive Taxation and the Welfare States. Path Dependence and Policy Diffusion*, Cambridge Cambridge University Press, 276p.
- KATSIOS S. (2006), "The Shadow Economy and Corruption in Greece", *South-Eastern Europe Journal of Economics*, vol.1, pp.61-80
- KATZENSTEIN P.J. (1985), *Small States in Global Markets*, Ithaca, Cornell University Press
- KAUFMANN D. (2010), "Can Corruption Adversely Affect Public Finances in Industrialized Countries?", *Brookings Working Paper Series*, 19 april
- KAUFMANN D., KRAAY A. and MASTRUZZI M. (2009), "Governance Matters VIII, Aggregate and Individual Governance Indicators 1996-2008", *Policy Research Working Paper 4978*, The World Bank, June, 105p.
- KAUFMANN D., KRAAY A. and MASTRUZZI M. (2010), "The Worldwide Governance Indicators, Methodology and Analytical Issues", *Policy Research Working Paper 5430*, The World Bank, September, 31p.
- KEBABDJIAN G. (2006), *Europe et globalisation*, L'Harmattan, 224p.
- KEBABDJIAN G. (2009), « L'économie politique à l'épreuve de l'intégration européenne », Présentation au Colloque international *Économie politique internationale et nouvelles régulations de la mondialisation*, 14-15 mai 2009, Poitiers, 28p.

- KEEN M and MARCHAND M. (1997), "Fiscal Competition and the Pattern of Public Spending", *Journal of Public Economics*, n° 66, pp.33-53.
- KEEN M. (1998), "Vertical Tax Externalities in the Theory of Fiscal Federalism", *IMF Staff Papers*, vol.45, n°3, September, pp.454-485
- KEEN M. and EDWARDS J. (1996), "Tax Competition and the Leviathan", *European Economic Review*, 40, n°1, pp.113-134
- KEEN M. and KOTSOGIANNIS C. (2002), "Does Federalism Leads to Excessive High Taxes?", *American Economic Review*, vol.92, n°1, pp.363-370
- KEEN M. and LIGTHART J. (2006), "Incentives and Information Exchange in International Taxation", *International Tax and Public Finance*, 13, pp.163-180
- KEEN M. and LOCKWOOD B. (2006), "Is the VAT a Money Machine?", *National Tax Journal*, vol.LIX, n°4, December, pp.905-928
- KEEN M. and MARCHAND M. (1997), "Fiscal competition and the pattern of public spending", *Journal of Public Economics*, 66(1), pp.33-53
- KEEN M., KIM Y. and VARSANO R. (2008), "The "flat tax(es)": principles and experience", *International Tax and Public Finance*, vol.15, n°6, pp.712-751
- KEMMERLING A. and SEILS E. (2009), "The Regulation of Redistribution: Managing Conflict in Corporate Tax Competition", *West European Politics*, vol.32, n°4, pp.756-773
- KEMPF H. and ROTA GRAZIOSI G. (2009), "Leadership in Public Good Provision: A Timing Game Perspective", *Document de Travail de la Banque de France*, n°240, July, 34p.
- KEMPF H. and ROTA GRAZIOSI G. (2010), "Endogenizing Leadership in Tax Competition: A Timing Game Perspective", *Document de Travail de la Banque de France*, n°299, October, 30p.
- KENDE P. (1993), « L'optimisme institutionnel des élites postcommunistes », Mény Y. (dir.), *Les politiques du mimétisme institutionnel, La greffe et le rejet*, L'Harmattan, pp.237-247
- KENEN P. B. and MEADE E. (2008), *Regional Monetary Integration*, Cambridge University Press, 230p.
- KENNY L. W. and WINER S. L. (2006), "Tax Systems in the World: An Empirical Investigation into the Importance of Tax Bases, Administration Costs, Scale and Political Regime", *International Tax and Public Finance*, 13, pp.181-215
- KEOHANE R.O. (1986), "Reciprocity in International Relations", *International Organization*, vol.40, 1, winter, pp.1-27
- KESSLER A.S., LÜLFESMANN C. and MYERS G.M. (2002), "Redistribution, Fiscal Competition, and the Politics of Economic Integration", *Review of Economic Studies*, vol.69, pp.899-923
- KEYNES J. M. (2005), *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, 384p.
- KHOSHYARAN M. (2004), "Jeux Sans Frontières Revisited : A new Study of Tax Competition when Transportation Cost is Composite", *Annales d'économie et de statistique*, n°75-76, pp.37-67
- KING M.A. and D. FULLERTON (1984), *The Taxation of Income from Capital*, University of Chicago Press, Chicago
- KIRMAN A. P. (1992), "Whom or What Does the Representative Individual Represent?", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.6, n°2, Spring, pp.117-136
- KISS A. (2011), "Minimum Taxes and Repeated Tax Competition", *MT Discussion Paper 2011/16*, April, 13p.
- KOETHENBUERGER M. and LOCKWOOD B. (2007), "Does Tax Competition Really Promote Growth?", *CESifo Working paper*, n°2102, September, 23p.
- KOLEVA K. et MONNIER J-M. (2009), "La représentation de l'impôt dans l'analyse économique de l'impôt et dans l'économie des dispositifs fiscaux", *Revue Économique*, vol.60, n°1 pp.33-57
- KOLM S-C. (2007), « Macrojustice : distribution, impôts et transferts optimaux », *Revue d'économie politique*, n°1, Janvier-Février, pp.61-89

- KONRAD K. (2008), "Mobile tax base as a global common", *International Tax and Public Finance*, vol.15, n°4, pp.395-414
- KORPI W. and PALME J. (2003), "New Politics and Class Politics in the Context of Austerity and Globalization: Welfare State Regress in 18 Countries, 1975-95", *American Political Science Review*, 97(3), pp.425-446
- KOTSOGIANNIS C. and SCHWAGER R. (2006), "On the incentives to experiment in federations", *Journal of Urban Economics*, vol.60, n°3, pp.484-497
- KPMG (2007), *KPMG's Corporate and Indirect Tax Rate Survey 2007*, 48p.
- KRUEGER A. O. (1974), "The Political Economy of the Rent-Seeking Society", *The American Economic Review*, Vol. 64, n°3, June, pp.291-303
- KRUGMAN P. (1991), "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, 99, 3, pp.483-499
- KRUGMAN P. and VENABLES A. (1995), "Globalization and the Inequality of Nations", *Quarterly Journal of Economics*, CX(4), pp.857-879
- KUHN T. S. (1983), *La structure des révolutions scientifiques*, Flammarion, 284p.
- KÜLAHCI E. (2010), "Europarties: Agenda-Setter or Agenda-Follower? Social Democracy and the Disincentives for Tax Harmonization", *Journal of Common Market Studies*, Volume 48, n°5, pp.1283-1306
- LA PORTA R., LOPEZ-DE-SILANES F., SHLEIFER A. and VISHNY R.W. (1999), "The quality of government", *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol.15, pp.222-279
- LACOUDE P. (1995), « Étude empirique de l'effet Laffer en France au cours des années 1980 », *Revue française d'économie*, vol.10, n°4, pp.101-156
- LAFFER A. B. (1981), "Supply-Side Economics", *Financial Analysts Journal*, September-October, pp.29-43
- LAFFER A. B. (1996), « Les Hauts Taux Tuent Tous les Totaux », *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol.7, n°1, Mars, pp.103-111
- LAFFER A. B. (2004), "The Laffer Curve: Past, Present, and Future", *Executive Summary Background*, n°1765, The Heritage Foundation, June 1, 18p.
- LAHRECHE-REUIL A. (2006), "Who's afraid of tax competition ? Harmless tax competition from the New European Member States", *Working Papers CEPII*, n°2006-11, June, 60p
- LAKATOS I. (1984), *Preuves et réfutations –Essai sur la logique de la découverte scientifique*, Hermann, 218p.
- LAMBERT T. (2002), « Marché intérieur et évasion fiscale », *Les Petites Affiches*, n°97, 15 Mai, pp.34-40
- LAMBERT T. (2004), « L'exit tax : suite et fin », *Les Petites Affiches*, n°151, 01 Août, pp.14-21
- LAMMERT C. (2004), "Modern Welfare States under Pressure: Determinants of Tax Policy in a Globalizing World", *IRPP Working paper series*, n°2004-01, 18p.
- LANDAIS C. (2007), « Les hauts revenus en France (1998-2006) : Une explosion des inégalités ? », *Paris School of Economics Working paper*, Juin, 46p.
- LANDAIS C., PIKETTY T. et SAEZ E. (2011), *Pour une révolution fiscale, Un impôt sur le revenu pour le XXIe siècle*, La République des Idées, Seuil, 134p.
- LANE P.R. (2008a) "EMU and Financial Integration", *The Institute for International Integration Studies Discussion Paper Series* n°272, 48p.
- LANE P.R. (2008b), "EMU and Financial Market Integration", *The Institute for International Integration Studies Discussion Paper Series*, n°248, 10p.
- LAURENT E. (2007), "From Competition to Constitution: Races to Bottoms and the Rise of "Shadow" Social Europe", *Working Papers Series* n°137, Center For European Studies, Harvard University, 47p.
- LAVENIA V. (2006), « L'Église, juge du fisc : Théologie et impôt aux XVIe et XVIIe siècles », in T. Berns, J-C. K. Dupont et M. Xifaras (dir.), *Philosophie de l'impôt*, Bruylant, pp.37-67

- LE CACHEUX J. (2003), « Les fiscalités locales européennes et leurs réformes. Quelle autonomie financière pour les collectivités locales ? », in P. Marini et J. Bourdin, « Les réformes fiscales intervenues dans les pays européens au cours des années 1990 », *Rapport d'information du Sénat*, 445p.
- LE CACHEUX J. (2004), « Les logiques économiques de l'intégration européenne », in C. Lequesne et Y. Surel (dir.), *L'intégration européenne, Entre émergence institutionnelle et recomposition de l'État*, Les Presses de Sciences Po., pp.23-56
- LE CACHEUX J. (2005), « Politiques de croissance en Europe. Un problème d'action collective », *Revue économique*, vol.56, n°3, mai, pp.705-715
- LE CACHEUX J. (2007), "Funding the EU Budget with a Genuine Own Resource: The Case for a European Tax", *Study Notre Europe*, n°57, May, 37p.
- LE CACHEUX J. (2008), *Les Français et l'impôt*, Odile Jacob, La Documentation française, Avril, 169p.
- LE CACHEUX J. et SAINT ETIENNE C. (2005), « Pour une croissance équitable face à la concurrence fiscale », *Rapport du Conseil d'Analyse Économique*, n°56, La documentation française, 337p.
- LE CLEZIO P. (2005), « Prélèvements obligatoires : compréhension, efficacité économique et justice sociale », *Avis et Rapport du CES*, 266p.
- LE MOIGNE J-L. (2007), *Les épistémologies constructivistes*, 3^e éd., PUF, Que-sais-je ?, 127p.
- LEE K. (1997), "Tax Competition with Imperfectly Mobile Capital", *Journal of Urban Economics*, vol.42, n°2, pp.222-242
- LEONARD J. et OROS C. (2007), « Gouvernance économique et élargissement de la zone euro : Les avantages d'une coordination budgétaire à géométrie variable », *Revue du Marché Commun et de l'Union Européenne*, n°513, pp.621-627
- LEPETIT M-C. (2006), « Harmonisation ou concurrence fiscale », *Notes Bleues de Bercy*, n°312, 23 août, 9p.
- LEROY M. (2002), *La sociologie de l'impôt*, Que-sais-je ?, PUF, 125p.
- LEROY M. (2007), *Sociologie des finances publiques*, Repères, La Découverte, 119p.
- LEROY M. (2010), *L'impôt, l'État et la société, La sociologie fiscale de la démocratie interventionniste*, Economica, 376p.
- LEROY M. (2011), « Déviance fiscale, anomie et régulation biaisée de la globalisation économique », *Sociologos. Revue de l'association française de sociologie* (En ligne), 6 | 2011, mis en ligne le 04 septembre 2011, Consulté le 10 octobre 2011. URL : <http://socio-logos.revues.org/2553>
- LEROY M. (dir.) (2005), *Regards croisés sur le système fiscal, Allemagne, France, Italie, Russie*, L'Harmattan, 229p.
- LEROY M. (dir.) (2006), *Mondialisation et fiscalité, La globalisation fiscale*, L'Harmattan, 286p.
- LIGHTHART J.E. (2007), "The Economics of Taxing Cross-border Savings Income: An Application to the EU Savings Tax", in C. Read and G.N. Gregoriou (eds.), *International Taxation Handbook, Policy, Practice, Standards, and Regulation*, Elsevier, pp.239-256
- LIJPHART A. (1999), *Patterns of Democracy. Government Forms and Performance in Thirty-Six Countries*, New Haven: Yale University Press
- LOCKWOOD B. (2002), "Distributive politics and the costs of centralisation", *Review of Economic Studies*, vol.69, pp.313-337
- LOCKWOOD B. (2004), "Decentralization via Federal and Unitary Referenda", *Journal of Public Economic Theory*, vol.6, n°1, pp.79-108
- LOLLIER J-C, PRIGENT L. et THOUEMENT H. (dir.) (2005), *Les nouveaux facteurs d'attractivité dans le jeu de la mondialisation*, PUR, 235p
- LOPEZ S., MARCHAND M. and PESTIEAU P. (1998), "A simple Two-Country Model of Redistributive Capital Income Taxation", *FinanzArchiv / Public Finance Analysis*, New Series, Bd.55, H.4, pp. 445-460

- LORDON F. (1997), *Les quadratures de la politique économique, Les infortunes de la vertu*, Albin Michel, 332p.
- LORDON F. (1999), « Croyances économiques et pouvoir symbolique », *L'Année de la Régulation*, vol.3, pp.169-210
- LORDON F. (2010), *Capitalisme, désir et servitude, Marx et Spinoza*, Editions La fabrique, 213p.
- LOREE D. and GUISSINGER S. (1995), "Policy and non-Policy Determinants of U.S. Foreign Direct Investment", *Journal of International Business Studies*, 26 (2), pp.281-299
- LOSAPPIO P. (1999), « Droit communautaire, droit national et régime fiscal : quelques illustrations pratiques », *Chronique, 13^e Cahier, Recueil Dalloz*, pp.134-138
- LUCAS R.E. (1990), "Supply-Side Economics: An Analytical Review", *Oxford Economic Papers*, 42(2), pp.293-316
- LUDEMA R. and WOOTON I. (2000), "Economic geography and the fiscal effects of regional integration", *Journal of International Economics*, vol.52(2), pp.331-357
- MAC CALLUM (1995), "National borders matter: Canada-US regional trade patterns", *American Economic Review* 85(3), 615-623
- MADIES T. (1997), *Concurrence fiscale, compétition entre collectivités locales et localisation des entreprises : modèles de jeux*, Thèse, Université de Paris 1 – Panthéon Sorbonne, Sciences économiques, sciences humaines, sciences juridiques et politiques, 394p.
- MADIES T. (2001a), « Concurrence territoriale et aides locales en faveur des entreprises : théorie et pratiques », *Économie publique*, 8, pp.131-159
- MADIES T. (2001b), « Fiscalité superposée et externalités fiscales verticales : faut-il reconsidérer le débat entre concurrence et coopération fiscales ? », *L'Actualité économique, Revue d'analyse économique*, vol.77, n°4, Décembre, pp.593-612 ;
- MADIES T. (dir.) (2002) : *Imposition locale des entreprises et interactions fiscales entre collectivités locales* , Rapport de recherche pour la Direction de la Prévision, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.
- MADIES T., PATY S. et ROCABOY Y. (2005a), « Externalités fiscales horizontales et verticales. Où en est la théorie du fédéralisme financier ? », *Revue d'économie politique*, vol.115, n°1, pp.17-63
- MADIES T., PATY S. et ROCABOY Y. (2005b), « Les stratégies fiscales des collectivités locales, de la théorie à la réalité », *Revue de l'OFCE*, vol.94, Juillet, pp.283-315
- MAGEE S. P. (1978), "Three Simple Tests of the Stolper-Samuelson Theorem," in Peter Oppenheimer, ed., *Issues In International Economics*. London: Oriell Press, 1980, Proceedings of the September 1978, Oxford International Symposium in Honor of Harry G. Johnson, pp.138-153.
- MAHON R. and McBRIDE S. (2009), "Standardizing and disseminating knowledge: the role of the OECD in global governance", *European Political Science Review*, 1(1), pp.83-101
- MALINVAUD E. (1998), « Les cotisations sociales à la charge des employeurs : analyse économique », *Rapport du Conseil d'Analyse Économique*, n°9, 125p.
- MANKIW G., WEINZIERL M. and YAGAN D. (2009), "Optimal Taxation in Theory and Practice", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.23, n°4, Fall, pp.147-174
- MANNONI P. (2010), *Les représentations sociales*, Que-sais-je ?, PUF, 127p.
- MANSKY C. F. (1993), "Identification of Endogenous Social Effects: The Reflection Problem", *Review of Economic Studies*, 60, pp.531-542
- MARC B. et RIOUX L. (2012), « Le coût de la main d'œuvre : comparaison européenne 1996-2008 », *Emploi-Salaires Insee Références*, édition 2012, pp.51-68
- MARCHAL A. (1955), « De la dynamique des structures à la dynamique des systèmes », *Revue économique*, n°1, pp.1-34
- MARCIANO A. (2004), « Repenser l'économie du politique à partir de l'économie politique », *Cahiers d'économie politique*, 2004/2, pp.69-93

- MARCUSSEN M. and KASPERSEN L. B. (2007), "Globalization and institutional competitiveness", *Regulation & Governance*, 1, pp.183-196
- MARINI P. (2007), « Quels changements d'assiette pour les prélèvements fiscaux et sociaux ? », *Rapport d'information du Sénat*, n°60, tome II, Annexe statistique, 115p.
- MARIS B. (2003), « Économistes, experts et politiques », *Innovations*, 2003/1, n°17, pp.9-27
- MARKUSEN J. R. (1995), "The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade", *Journal of Economic Perspectives*, vol.9, n°2, Spring, pp.168-189
- MARTINEZ J-C (dir.) (2004), *Une constitution fiscale pour l'Europe*, Editions du Monde, 227p.
- MARTINEZ J-C. (1984), *La fraude fiscale*, Que-sais-je ?, PUF, 127p.
- MARTINEZ-LOPEZ D. (2005), "Fiscal Federalism and Public Inputs Provision, Vertical Externalities Matter", *European Central Bank Working Paper Series*, n°484, May, 28p.
- MARTINEZ-VAZQUEZ J. and BIRD R.M. (2011), "Value Added Tax: Onward and Upward?", in *The Elgar Guide to Tax Systems*, E. Albi and J. Martinez-Vazquez (eds.), Edward Elgar Publishing Limited, pp.218-277
- MARTINEZ-VAZQUEZ J., VULOVIC V. and LIU Y. (2011), "Direct versus Indirect Taxation: Trends, Theory and Economic Significance", in *The Elgar Guide to Tax Systems*, E. Albi and J. Martinez-Vazquez (eds.), Edward Elgar Publishing Limited, pp.37-92
- MASCLET D. et MONTMARQUETTE C. (2008), « Approche expérimentale de l'incidence de la fiscalité sur l'offre de travail : une étude comparative des systèmes d'imposition », *Économie et Prévision*, n°182, pp.47-59
- MASSOURAKIS M. (2010), "Greece and the State", *World Economics*, vol.11, n°2, April-June, pp.45-66
- MATHIEU C. et STERDYNIK H. (2007), « Comment expliquer les disparités économiques dans l'UEM ? », *Revue de l'OFCE*, n°102, pp.315-352.
- MATSUMOTO M. (1998), "A note on tax competition and public input provision", *Regional science and Urban Economics*, 28(4), pp.465-473
- MATSUMOTO M. (2004), "The Mix of Public Inputs Under Tax Competition", *Journal of Urban Economics*, n° 56, pp. 389-396.
- MATTEI U. (1994), "Efficiency in legal transplants: an essay in comparative law and economics", *International Review of Law and Economics*, vol.14, n°1, pp.3-19
- MAUREL F. et al. (1999), « Scénario pour une nouvelle géographie économique de l'Europe », *Rapport du Commissariat général du Plan*, Economica, 94p.
- MAUSS M. (1925), *Essai sur le don*, PUF, Quadrige, 2007, 248p.
- MAYER T. (2001), « Les frontières nationales comptent... mais de moins en moins », *La Lettre du CEPII*, n°207, Décembre
- MAYER T. et HEAD K. (2001), « Effet frontière, intégration économique et « Forteresse Europe » », *Working Paper*, n°2001-06, Septembre, 41p.
- McGEE R. (2007), "A comparative study of indirect taxes in transition economies and the European union", *Adreas Scholl of Business Working Paper*, October, 10p.
- McGUIRE M.C. (1982), "Factor Taxes, Factor Migration, and Welfare", *The Canadian Journal of Economics*, Vol.15, n°2, May, pp.247-262
- McNULTY P. J. (1968), "Economic Theory and the Meaning of Competition", *Quarterly Journal of Economics*, vol.82, n°4, pp.639-656
- MEADE J.E. (1978), "The structure and reform of direct taxation", *Report of a Committee*, The institute for fiscal studies, Allen & Unwin
- MELTZER A.H. and RICHARD S.F. (1981), "A Rational Theory of the Size of Government", *The Journal of Political Economy*, 89(5), pp.914-927
- MENDOZA E. G. and TESAR L. L. (1998), "The International Ramifications of Tax Reforms: Supply-Side Economics in a Global Economy", *The American Economic Review*, March, pp.226-245

- MENDOZA E. G. and TESAR L. L. (2003a), “A quantitative analysis of tax competition v. tax coordination under perfect capital mobility”, *NBER Working Paper* 9746, May, 40p.
- MENDOZA E. G. and TESAR L. L. (2003b), “Winners and losers of tax competition in the European union”, *NBER Working paper*
- MENDOZA E., RAZIN A. and TESAR L. (1994), “Effective Tax Rates in macroeconomics: crosscountry estimates of tax rates on factor income and consumption”, *Journal of Monetary Economics*, Vol.34, n°3, pp.297-323
- MENDOZA E.G. and TESAR L.L. (2003b), “Winners and Losers of Tax Competition in the European Union”, *NBER Working Paper Series*, n°10051, 26p.
- MENENDEZ A. J. (2005), “The Purse of the Polity Tax power in the European Union”, *ARENA Working Paper*, n°7, January, 20p.
- MENY Y. (dir.) (1993), *Les politiques du mimétisme institutionnel, La greffe et le rejet*, L’Harmattan, 285p.
- MEZZETTI C. (1997), “Common Agency with Horizontally Differentiated Principals”, *Rand Journal of Economics*, 28, pp.323-345
- MIGAUD D. et al. (2008), « Les niches fiscales », *Rapport d’information de l’Assemblée Nationale*, n°946, 278p.
- MIGNOLET Michel (dir.) (2005), *Le Fédéralisme fiscal ; leçons de la théorie économique et expérience de 4 Etats fédéraux*, De Boeck, 410p.
- MILGROM P.R., NORTH D.C. and WEINGAST B.R. (1990), “The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs”, *Economics and Politics*, 2, pp.1-23
- MILLS C. (2006), « Financement de la protection sociale : il est temps de faire du neuf », *Économie et Politique*, 624-625, Juillet-Août, pp.42-47
- MINTZ J. and WEICHENRIEDER A. (2005), “Taxation and the Financial Structure of German Outbound FDI”, *CESifo Working Paper*, n°1612, 19p
- MINTZ J.M. (1994), “Is There a Future for Capital Income Taxation?”, *Canadian Tax Journal*, 42, pp.1469-1503
- MINTZ J.M. (2007), “Europe slowly lurches to a Common Consolidated Corporate Tax Base: Issues at Stake”, *Oxford University Centre for Business Taxation Working Paper*, 07/14, 12p.
- MINTZ J.M. and SMART M. (2004), “Income Shifting, Investment, and Tax Competition: Theory and Evidence from Provincial Taxation in Canada”, *Journal of Public Economics*, 88, pp.1149-1168
- MINTZ J.M. and TULKENS H. (1990), “The OECD Convention: A model for Corporate Tax Harmonization?”, *Working Papers Series*, University of Toronto, n°9021
- MIRRLEES J. A. (2001), « Les impôts. Pourquoi ? Combien ? », *Revue française d’économie*, vol.15, n°4, pp.3-18
- MIRRLEES J.A. (1971), “An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation”, *The Review of Economic Studies*, vol.38, n°2, April, pp.175-208
- MIYAZAKI M. (2010), “In Search of Lost Revenue: Why Restoring Fiscal Soundness after a Crisis is Harder than It Looks”, *IMF Working paper*, WP/10/137, 21p.
- MODY A. and SRINIVASAN K. (1998), “Japanese and United States Firms as Foreign Investors: Do they march to the same tune?”, *Canadian Journal of Economics*, Canadian Economics Association, vol.31(4), pp.778-799
- MONNET J. (1976), *Mémoires*, Fayard, 636p.
- MONNIER J-M. (2000), « Harmonisation des fiscalités et structures fiscales européennes entre 1988 et 1996 », *Économie appliquée*, tome LIII, n°1, pp.37-71
- MONNIER J-M. (2006), « L’impôt et la contrainte ou la dialectique de l’autonomie et de la responsabilité », *European Journal of Economic and Social Systems*, vol.19, n°1 pp.99-110
- MONNIER J-M. et TINEL B. (2006), « Endettement public et redistribution en France de 1980 à 2004 », in *Finances publiques et redistribution sociale*, R. Pellet (éd.), pp.329-350

- MONSELLATO G. (2009), « Quelles stratégies les entreprises poursuivent-elles ? La gouvernance fiscale, nouvelle frontière de l'entreprise », in Aujean M. et Saint-Etienne C. (dir.), « Stratégies fiscales des États et des entreprises : souveraineté et concurrence », *Les Cahiers Le Cercle des économistes*, PUF, Descartes&Cie, pp.87-104
- MONTI M. (1998), « Le Marché unique et la Coordination Fiscale pour le succès de l'Union Économique et Monétaire », *Speech/98/8*, Hôtel Intercontinental, Paris, le 22 janvier, 7p.
- MONTI M. (2010), « Une nouvelle stratégie pour le Marché Unique au service de l'économie et de la société européennes », *Rapport au Président de la Commission européenne*, 9 mai, 122p.
- MORGAN K.J. (2007), "Constricting the Welfare State, Tax Policy and the Political Movement against Government", in J. Soss, J. S. Hacker and S. Mettler (eds.), *Remaking America, Democracy and Public Policy in an Age of Inequality*, New York, Russell Sage Foundation, pp.27-50
- MORIN E. (1994), *La complexité humaine*, Flammarion, 380p.
- MOUCHOT C. (2003), *Méthodologie économique*, Seuil, 548p.
- MOUHOUD E.M. (2006), « Mobilité des ménages versus mobilité des entreprises : de nouvelles marges de manœuvre pour l'action stratégique de l'État en direction des régions », in *Horizons stratégiques* n°1, Centre d'analyse stratégique, Juillet, 19p.
- MOUHOUD E.M. (2006), *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, La découverte, 121p.
- MOUHOUD E.M. et OUDINET J. (2006), « Migrations et marché du travail dans l'espace européen », *Économie internationale*, n°105, pp.7-39
- MOURIAUX F. (2004), « Le concept d'attractivité en Union monétaire », in *Bulletin de la Banque de France*, n°123, mars 2004
- MUCCHIELLI J-L. (1998), *Multinationales et mondialisation*, Ed. du Seuil, 373p.
- MUELLER D.C. and STRATMANN T. (2003), "The Economic Effects of Democratic Participation", *Journal of Public Economics*, vol.87, pp.2129-2155
- MULLIGAN C.B., GIL R. and SALA-I-MARTIN X. (2004), "Doe Democracies Have Different Public Policies than Nondemocracies?", *Journal of Economic Perspectives*, vol.18, pp.51-74
- MUNDELL R. (1961), "A Theory of Optimum Currency Areas", *American Economic Review*, Vol.51, pp.657-665
- MUSGRAVE R.A. (1959), *The Theory of Public Finance: a Study in Political Economy*, New York: McGraw-Hill.
- MUSGRAVE R.A. (1981), *Fiscal Systems*, Greenwood Press Reprint; New Ed edition, 397p.
- MUSGRAVE R.A. and MUSGRAVE P. B. (1989), *Public Finance in Theory and Practice*, Fifth Edition, Tata McGraw-Hill Edition, 627p.
- MUTTI J.H. (2003), *Foreign direct investment and tax competition*, Washington D.C., Institute for International Economics, 118p.
- MYLES G. D. (2009), "Economic Growth and the Role of Taxation – Theory", *OECD Economics Department Working Papers*, n°713, ECO/WKP(2009)54, 58p.
- MYRDAL G. (1978), "Institutional Economics", *Journal of Economic Issues*, December, Vol.12, n°4, pp.771-783
- NAITO H. (1999), "Re-examination of uniform commodity taxes under a non-linear income tax system and its implication for production efficiency", *Journal of Public Economics*, vol.71, pp.165-188
- NAITO H. (2004), "Atkinson and Stiglitz Theorem with Endogenous Human Capital Accumulation", *Working Paper*, Institute of Social and Economic Research Osaka University and Department of Economics University of California Irvine, 32p.
- NASADYUK I. and R.W. MCGEE (2007), "The Ethics of Tax Evasion: Lessons for Transitional Economies", in C. Read and G.N. Gregoriou (eds.), *International Taxation Handbook, Policy, Practice, Standards, and Regulation*, Elsevier, pp.291-310
- NEURISSE A. (1996), *Histoire de la Fiscalité en France*, Economica, 111p.

- NIBLETT A., POSNER R.A. and SHLEIFER A. (2010), “The Evolution of a Legal Rule”, *Journal of Legal Studies*, vol.39, June, pp.225-258
- NICODEME G. (2001), “Computing Effective Corporate Tax Rates: Comparisons and Results”, *Economic Papers*, n°153, ECFIN E2/358/01, 61p.
- NICODEME G. (2007), “Corporate Tax Competition and Coordination in the European Union: What Do We Know? Where Do We Stand?”, in C. Read and G.N. Gregoriou (eds.), *International Taxation Handbook, Policy, Practice, Standards, and Regulation*, Elsevier, pp.171-208
- NICODEME G. (2009), “Corporate income tax and economic distortions”, *Taxation papers*, European Union, 19p.
- NOISET L. (1995), “Pigou, Tiebout, property taxation and the underprovision of local public goods: comment”, *Journal of Urban Economics*, 38(3), pp.312-316
- NOISET L. (2003), “Is it tax competition or tax exporting?”, *Journal of Urban Economics*, 54(3), pp.639-647
- NORTH D. (2005), *Le processus de développement économique*, Éditions d’Organisation, 237p.
- NORTH D.C., WALLIS J.J. and WEINGAST B.R. (2010), *Violence et ordres sociaux*, Editions Gallimard, 458p.
- O’BRIEN M. (2007), “Direct Taxation, the ECJ and Implications for Member State Budgets”, *Current Politics and Economics of Europe*, vol.18, n°2, pp.307-333
- O’CONNOR J. (1973), *The Fiscal Crisis of the State*, Fourth printing, 2009, Transaction Publishers, New Brunswick, New Jersey, 276p.
- OATES W. E. (1972), *Fiscal Federalism*, New York, Harcourt Brace Jovanovich, 54p.
- OATES W. E. (1999), “An Essay on Fiscal Federalism”, *Journal of Economic Literature*, vol.37, n°3, September, pp.1120-1149
- OATES W. E. and SCHWAB R. M. (1988), “Economic Competition among Jurisdictions: Efficiency Enhancing or Distortion Inducing?”, *Journal of Public Economics*, 35, pp.333-354
- OATES W.E. (2008), “On the Evolution of Fiscal Federalism: Theory and Institutions”, *National Tax Journal*, vol.LXI, n°2, June, pp.313-334
- OATLEY T. (1999), “How Constraining is Capital Mobility? The Partisan Hypothesis in an Open Economy”, *American Journal of Political Science*, vol.43, n°4, October, pp.1003-1027
- OBSTFELD M. and TAYLOR A.M. (2002), “Globalisation and capital markets”, *NBER Working Paper*, n°8846, March, 69p.
- OCDE (1998) : *Concurrence fiscale dommageable : un problème mondial*, OCDE, Paris, 88p.
- OCDE (2000), « Mesurer les charges fiscales, quels indicateurs pour demain ? », *Études de politique fiscale de l’OCDE*, n°2, 108p.
- OCDE (2001a), « Impôt sur les sociétés et IDE, l’utilisation d’incitations fiscales », *Études de politique fiscale de l’OCDE*, n°4, 87p.
- OCDE (2001b), « Fiscalité et économie, Analyse comparative des pays de l’OCDE », *Études de politique fiscale de l’OCDE*, n°6, 87p
- OCDE (2002), « Ratios fiscaux, une étude critique », *Études de politique fiscale de l’OCDE*, n°5, 85p
- OCDE (2004a), “The OECD’s Project on Harmful Tax Practices : The 2004 Progress Report”, *CPAF*, 20p.
- OCDE (2004b), *La coordination budgétaire à la croisée des chemins*, Étude économique de la zone euro
- OCDE (2005), “Recent Tax Policy Trends and Reforms in OECD Countries”, *Tax Policy Studies*, n°09, 191p.
- OCDE (2007), *Étude économique de l’OCDE sur l’Union européenne*, Vol.2007/11, Septembre, 198p.
- OCDE (2009), « Améliorer la viabilité des finances publiques », in *Étude économique de l’OCDE : Grèce*, Paris, pp.65-94
- OECD (2005), “Recent Tax Policy Trends and Reforms in OECD Countries”, *Tax Policy Studies*, n°9, 191p.

- OECD (2011), “An Overview of Growing Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings”, in *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising, OECD Report*, December, pp.21-45
- OESTREICHER A. and SPENGLER C. (2007), “Tax Harmonisation in Europe, The Determination of Corporate Taxable Income in the EU Member States”, *ZEW Discussion Paper*, n°07-035, 34p.
- OGUS A. (1999), “Competition between National Legal Systems: A Contribution of Economic Analysis to Comparative Law”, *The International and Comparative Law Quarterly*, Vol. 48, n°2 April, pp.405-418
- OLSEN J. (2002), “The Many Faces of Europeanization”, *Journal of Common Market Studies*, Vol. 40, pp.921-952.
- OLSON M. (1965), *The logic of collective action, Public goods and the theory of groups*, Harvard University Press, 186p.
- ORLEAN A. (2002), « Le tournant cognitif en économie », *Revue d'économie politique*, vol.112, n°5, pp.717-738
- ORLEAN A. (2004), « Les marchés financiers sont-ils rationnels ? », *Reflets et Perspectives*, XLIII, 2004/2, pp.35-41
- ORLEAN A. (dir.) (1994), *Analyse économique des conventions*, Quadrige, PUF, 435p.
- ORSINI G. (2002), « La coopération des administrations fiscales », *Les Petites Affiches*, n°97, 15 Mai, pp.50-54 ;
- ORSONI G. (2005), « Brèves remarques sur l'utilisation de l'instrument fiscal », in Leroy M. (dir.), *Regards croisés sur le système fiscal, Allemagne, France, Italie, Russie*, L'Harmattan, 229p.
- OSMUNDSEN P., HAGEN K. P. and SCHJELDERUP G. (1998), “Internationally Mobile Firms and Tax Policy”, *Journal of International Economics*, 45, pp.97-113
- OSMUNDSEN P., SCHJELDERUP G., K.P. HAGEN (2000), “Personal income taxation under mobility, exogenous and endogenous welfare weights, and asymmetric information”, *Journal of Population Economics*, vol.13, pp.623-637
- OTTAVIANO G. and VAN YPERSELE T. (2005), “Market access and tax competition”, *Journal of International Economics*, 67, pp.25-46
- OVERESCH M. (2009), “The Effects of Multinationals' Profit Shifting Activities on Real Investments”, *National Tax Journal*, 62, pp.5-23
- OVERESCH M. and RINCKE J. (2009), “Competition from Low-wage Countries and the Decline of Corporate Tax Rates: Evidence from European Integration”, *The World Economy*, pp.1348-1364
- PALAN R. (2006), “Is the Competition State the New, Post-Fordist, Mode of Regulation ? Regulation Theory from an International Political Economic Perspective”, *Competition & Change*, Vol.10, n°2, June, pp.246-262
- PALAN R., MURPHY R. and CHAVAGNEUX C. (2010), *Tax Havens, How Globalization Really Works*, Cornell University Press, 270p.
- PALIER B. et SUREL Y. (dir.) (2007), *L'Europe en action, L'eupéanisation dans une perspective comparée*, L'Harmattan, 357p.
- PALOMBARINI S. (1999), « Vers une théorie régulationniste de la politique économique », *L'Année de la régulation*, vol.3, pp.97-125
- PANDO A. (2008), « Stock-options et actions gratuites : les dernières évolutions du paysage fiscal et social », *Les Petites Affiches*, n°55, 17 mars, p4
- PAOLINI M. (2005), *Harmonisation européenne de la taxation des sociétés. Compétitivité fiscale contre dumping fiscal*, Europe information service, 89p.
- PAPP T.K. and TAKATS E. (2008), “Tax Rate Cuts and Tax Compliance. The Laffer Curve Revisited”, *IMF Working Paper*, WP08/7, 20p.
- PARK H. and PHILIPPOPOULOS A. (2003), “Choosing Club Membership under Tax Competition and Free Riding”, *CESifo Working Paper*, n°985, July, 29p.

- PARLEMENT EUROPEEN (2002), *La coordination fiscale dans l'UE*, Direction générale des études, Série affaires économiques, 88p.
- PARLEMENT EUROPEEN (2006), *Rapport sur le régime transitoire qui restreint la libre circulation des travailleurs sur les marchés du travail de l'UE*, 16-00691/2006, 22 mars, 11p.
- PARRY I.W.H (2003), "How large are the welfare costs of tax competition?", *Journal of Urban Economics*, 54(1), pp.39-60
- PARTOUCHE H. et OLIVIER M. (2011), « Le taux de taxation implicite des bénéficiaires en France », *Trésor-Eco*, n°88, Juin, 8p.
- PATY S. (2006), *Interactions stratégiques et choix fiscaux décentralisés*, HDR, Université des Sciences et Technologies de Lille, Faculté des Sciences Économiques et Sociales, 53p.
- PENOUIL M. (1958), « Types de capitalisme et transformations des structures », *Revue économique*, vol.9, n°5, pp.706-734
- PERALTA S. and VAN YPERSELE T. (2005), "Factor endowments and welfare levels in an asymmetric tax competition game", *Journal of Urban Economics*, 57(2), pp.258-274
- PERALTA S. and VAN YPERSELE T. (2006), "Coordination of capital taxation among asymmetric countries", *Regional Science and Urban Economics*, vol.36, pp.708-726
- PERALTA S., WAUTHY X. and VAN YPERSELE T. (2006), "Should Countries Control International Profit Shifting", *Journal of International Economics*, 68, pp.24-37
- PERCEBOIS J. (1991), *Économie des finances publiques*, Armand Colin, 191p.
- PEROTTI R. (1991), "Income Distribution and Growth: Theory and Evidence", *mimeo*, Columbia University
- PERRONI C. and SCHARF K.A. (2001), "Tiebout with Politics: Capital Tax Competition and Constitutional Choices", *Review of Economics Studies*, vol.68, pp.133-154
- PERROUX F., (1948), *Le capitalisme*, Que-sais-je ?, n°315, PUF, 135p.
- PERSSON T. and TABELLINI G. (1992), "The Politics of 1992: Fiscal policy and European integration", *Review of Economic Studies*, 59, pp.689-701
- PERSSON T. and TABELLINI G. (1999), "Political Economics and Macroeconomic Policy", in Taylor J. and Woodford M. (eds), *Handbook of Macroeconomics*, vol.1C, North-Holland
- PERSSON T. and TABELLINI G. (2004), "Constitutions and Economic Policy", *Journal of Economic Perspectives*, vol.18, n°1, Winter, pp.75-98; TABELLINI G. (2000), "Constitutional determinants of government spending", *CESifo Working Paper*, n°265, March, 22p.
- PERSSON T., ROLAND G. and TABELLINI G. (2007), "Electoral rules and government spending in parliamentary democracies", *Quarterly Journal of Political Science*, vol.2, n°2, pp.155-188
- PETHIG R. and WAGENER A. (2007), "Profit tax competition and formula apportionment", *International Tax Public Finance*, 14, pp.631-655
- PIAGET J. (1968), *Le structuralisme*, PUF, Quadrige, 2007, 125p.
- PIASER G. (2007), "Labor Mobility and Income Tax Competition", in C. Read and G.N. Gregoriou (eds.), *International Taxation Handbook, Policy, Practice, Standards, and Regulation*, Elsevier, pp.73-94
- PICAVET E. (2006), « Contrat social néo-libéral, théorie de l'impôt et pensée du déclin », in T. Berns, J-C. K. Dupont et M. Xifaras (dir.), *Philosophie de l'impôt*, Bruylant, pp.169-197
- PIERSON P. (2000), "The Limits of Design: Explaining Institutional Origins and Change", *Governance: An International Journal of Policy and Administration*, vol.13, n°4, October, pp.475-499
- PIKETTY T. (2001), *Les hauts revenus en France au XXe siècle*, Hachette, 1062p.
- PIKETTY T. (2004), *L'économie des inégalités*, 5^e édition, Repères, La Découverte, 122p.
- PIKETTY T. (2005), "Top income shares in the long run: an overview", *Journal of the European Economic Association*, Vol.3-4, n°3, pp.1-11
- PIKETTY T., POSTEL-VINAY G. and ROSENTHAL J-L. (2006), "Wealth Concentration in a Developing Economy: Paris and France, 1807-1994", *The American Economic Review*, vol.96, n°1, March, pp.236-256

- PIOTROWSKA J. and VANBORREN W. (2008), “The corporate income tax rate-revenue paradox. Evidence in the EU”, *Taxation papers*, n°12, European Commission, 44p.
- PISANI-FERRY J. (2006a), “Mediocre Growth in the Euro Area: Is Governance Part of the Answer?”, *Bruegel Policy Contribution*, 6p.
- PISANI-FERRY J. (2006b), “Only One Bed for two Dreams: A Critical Retrospective on the Debate over the Economic Governance of the Euro Area”, *Journal of Common Market Studies*, Vol.44, n°4, pp.823-844
- PISANI-FERRY J. (2010), “Euro Area Governance: What went wrong? How to repair it?”, *Policy Paper*, Bruegel, 8 June, 11p.
- PISANI-FERRY J. et COEURE B. (2004), « Autour de l’euro et au-delà : l’union économique et monétaire et les coopérations renforcées », in *Rapport du Commissariat général au Plan*, mars, pp.53-86
- PITLIK H., SCHWARZ G., BECHTER B. and BRANDL B. (2010), “Near Is My Shirt but Nearer Is My Skin, Ideology or Self-Interest as Determinants of Public Opinion on Fiscal Policy Issues”, *WIFO Working papers*, n°373, June, 23p.
- PLIHON D. (2002), « L’Euro : une construction inachevée », *Annuaire Français des Relations Internationales*, Vol.III, Ed. Bruylant, Bruxelles, pp.184-194
- POLANYI K. (1983), *La Grande Transformation, Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, 419p.
- POPPER K.R. (1956), *Misère de l’historicisme*, Pocket, 214p.
- POPPER K.R. (2007), *La logique de la découverte scientifique*, Payot, 480p.
- PORTER M. (1993), *L’Avantage concurrentiel des Nations*, Interéditions, 883p.
- POSNER R.A. (2005), “Judicial Behavior and Performance: An Economic Approach”, *Florida State University Law Review*, vol.32, pp.1259-1279
- POSNER R.A. and RASMUSEN E.B. (1999), “Creating and Enforcing Norms, with Special Reference to Sanctions”, *International Review of Law and Economics*, 19, pp.369-382
- POTRAFKE N. (2010), “Does government ideology influence budget composition? Empirical evidence from OECD countries”, *Working paper series*, 2010-16, University of Konstanz, 37p.
- PRASAD M. and DENG Y. (2009), “Taxation and the Worlds of Welfare”, *Luxembourg Income Study Working Paper Series*, n°480, April, 42p.
- PRZEWORSKI A. and WALLERSTEIN M. (1988), “Structural Dependence of the State on Capital”, *American Political Science Review*, vol.82, n°1, March, pp.11-29
- QUERMONNE J-L. (2008), *L’Union européenne dans le temps long*, Les Presses de Sciences Po, 231p.
- QUIGLEY J. M. and RUBINFELD D. L. (1996), “Federalism as a Device for Reducing the Budget of the Central Government”, *BURCH Center Working Paper Series*, n°B96-11, February, 36p.
- QUINN D. P. and SHAPIRO R. Y. (1991), “Economic Growth Strategies: The Effects of Ideological Partisanship on Interest Rates and Business Taxation in the United States”, *American Journal of Political Science*, vol.35, n°3, August, pp.656-685
- QUINN D.P. and TOYODA A.M. (2007), “Ideology and Voter Preferences as Determinants of Financial Globalization”, *American Journal of Political Science*, vol.51, n°2, April, pp.344-363
- RADAELLI C. M. (1999), “Harmful Tax Competition in the EU: Policy Narratives and Advocacy Coalitions”, *Journal of Common Market Studies*, Vol.37, n°4, December, pp.661-682
- RADAELLI C. M. (2003), “The Code of Conduct Against Harmful Tax Competition: Open Method of Coordination in Disguise?”, *Public Administration*, Vol.81, n°3, pp.513-531
- RADAELLI C. M. and KRAEMER U. S. (2008), “Governance Areas in EU Direct Tax Policy”, *Journal of Common Market Studies*, Vol. 46, n°2, pp.315-336
- RADAELLI C. M. and O’CONNOR K. J. (2007), “How bureaucratic elites imagine Europe: evidence from regulation and tax policy”, *IntUne Papers*, n°EX-07-03, 32p.
- RAMB F. and WIECHENRIEDER A. (2005), “Taxes and The Financial Structure of German Inward”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 141(4), pp.670-692

- RAMSEY F. P. (1927), "A Contribution to the Theory of Taxation", *The Economic Journal*, Vol. 37, n° 14, March, pp.47-61
- RASPILLER S. (2005), « Fiscalité française et investissements des multinationales », in *Rapport du Conseil d'Analyse Économique*, n°56, Annexe II, pp.187-225
- RAZIN A. and SADKA E. (1991), "International Tax Competition and Gains from Tax Harmonization", *Economic Letters*, 37, pp.69-76
- RAZIN A. and SADKA E. (2010), "Fiscal and Migration Competition", *CESifo Working Paper*, n°3075, June, 22p.
- RAZIN A., SADKA E. and SWAGEL P. (2002), "Tax burden and migration: a political economy theory and evidence", *Journal of Public Economics*, vol.85, pp.167-190
- REBEYROL V. and VAUDAY J. (2008), "Live or Let Die: Intra-sectoral Lobbying on Entry", *Document de Travail du Centre d'Économie de la Sorbonne*, 2008-36, 35p.
- REBOUD L. (1961), *Systèmes fiscaux et Marché commun*, Thèse remaniée (1959), Paris, Sirey, 374p.
- REDOANO M. (2003), "Fiscal interactions among European countries", *Warwick Economic Research Papers*, n°680, 31p.
- REDOANO M. (2007a), "Fiscal Interactions Among European Countries: Does the EU Matter?", *CSGR Working Paper Series n°222/07*, March, 36p
- REDOANO M. (2007b), "Does centralization affect the number and size of lobbies?", *CESifo Working paper* n°, 1968, 47p.
- REHME G. (2011), « Amortissement fiscal et redistribution dans un modèle de croissance néoclassique », *Revue de l'OFCE*, vol.1, n°116, pp.367-391
- REICH R. (1997), *L'économie mondialisée*, Dunod, Paris, 336p.
- RICHTER W.F. (2004), "Delaying Integration of Immigrant Labor for the Purpose of Taxation", *Journal of Urban Economics*, vol.55, pp.597-613
- RIEBER A. (2000), « Intégration régionale, mobilité du capital et concurrence fiscale », *Economie internationale*, n°81, 1^{er} trimestre, pp.21-42
- RIXEN T. (2008), "Politicization and Institutional (Non-)Change in International Taxation", *WZB Discussion Paper SP IV 2008-306*, 30p.
- ROBBEZ MASSON C. (2001), « L'harmonisation fiscale européenne », in M. Carraud, G. Guillermin et J. Poisson (dir.), *Cahier du CUREI*, n°15, Mai, pp.57-67
- RODRIK D. (1997), *Has Globalization Gone Too Far?*, Institute for International Economics, Washington DC, 117p.
- RODRIK D. (1998), "Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?", *Journal of Political Economy*, vol.106, n°5, pp.997-1032
- ROEMER J.E. (1998), "Why the poor do not expropriate the rich: an old argument in new grab", *Journal of Public Economics*, 70, pp.399-424
- ROGOFF K. (1985), "The Optimal Degree of Commitment to an Intermediate Monetary Target", *Quarterly Journal of Economics*, 100(4), November, pp.1169-1190
- ROGOFF K. and SIBERT A. (1987), "Elections and Macroeconomic Policy Cycles", *Review of Economic Studies*, LV, pp.1-16
- ROHAC D. (2006), "Evidence and Myths about Tax Competition", *New Perspectives on Political Economy*, Vol.2, n°2, pp.86-115
- ROSANVALLON P. (1992), *La crise de l'État-providence*, Editions du Seuil, 183p.
- ROSE A. K. (2000), "One Money, One Market: Estimating the Effect of Common Currencies on Trade", *Economic Policy: A European Forum*, 30, April, pp.7-33
- ROSE A. K. and ENGEL C. (2002), "Currency Unions and International Integration", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 34, n°4, November, pp.1067-1087

- ROSE A. K. and SPIEGEL M. M. (2007), "Offshore Financial Centres: Parasites or Symbionts?", *The Economic Journal*, 117, October, pp.1310-1335 ;
- ROSE A. K. and WINCOOP V. (2001), "National Money as a Barrier to International Trade: The Real Case for Currency Union", *American Economic Review*, Vol. 91, n°2, May, pp.386-390
- ROSE A.L. and SPIEGEL M.M. (2007), "Offshore financial centers: Parasites or symbiotics?", *Economic Journal*, vol.117, n°523, pp.1310-1055
- ROSS F. (2000), "Beyond Left and Right: The New Partisan Politics of Welfare", *Governance*, 13(2), pp.155-183
- RUDING O.H. (2012), "The Euro Crisis: Implications for the Internal Market and Harmonization of Corporate Taxes", *CEPS Policy Brief*, n°269, May, 6p.
- RUIZ F.M. (2006), « Convergence de l'impôt sur les sociétés dans l'Union européenne », *Economie et Prévision*, 2006/2, n°173, pp.79-96
- RUIZ F.M.M. (2008), "Open-loop and feed-back equilibrium of a tax competition model", *FUCAM Working paper*, 16 January, 22p.
- RUIZ F.M.M. and GERARD M. (2007), "Summary, Description, and Extensions of the Capital Income Effective Tax Rate Literature", in C. Read and G.N. Gregoriou (eds.), *International Taxation Handbook, Policy, Practice, Standards, and Regulation*, Elsevier, pp.11-41
- RUIZ F.M.M. and GERARD M. (2008), "Is there evidence of strategic corporate tax interaction among EU countries?", MPRA paper n°10094, 40p.
- RUIZ N. et TRANNOY A. (2008), « L'évaluation des impacts redistributifs de la fiscalité indirecte à l'aide d'un modèle de microsimulation comportemental », *Economie et Statistiques*, n°418, pp.21-46
- SAEZ E. (2002), "The Desirability of Commodity Taxation under Non-linear Income Taxation and Heterogeneous Tastes", *Journal of Public Economics*, 83, pp.217-230
- SAEZ E. (2004), "Direct or indirect tax instruments for redistribution: short-run versus long-run", *Journal of Public Economics*, 88, pp.503-518
- SALAI S. et STORPER M. (1993), *Les mondes de production, Enquête sur l'identité économique de la France*, Éditions EHESS, 467p.
- SALANIE B. (2002), *Théorie économique de la fiscalité*, Economica, 213p.
- SALMON P. (1987), "Decentralization as an Incentive Scheme", *Oxford Review of Economic Policy*, 3(2), pp.24-43
- SALMON P. (2005), "Horizontal competition among governments", *Document de travail du LEG*, n°2005-02, February, 21p.
- SANDMO A. (2005), "The Theory of Tax Evasion: A Retrospective View", *National Tax Journal*, Vol.LVIII, n°4, December, pp.643-663
- SANZ I. (2006), "Is There Any Race to the Top of Productive Government Expenditures? Evidence from OECD Countries (1970-1997)", *European Political Economy Review*, vol.3, n°2, Winter, pp.29-52
- SAPIR J. (2003), *Les trous noirs de la science économique, Essai sur l'impossibilité de penser le temps et l'argent*, Seuil, 397p.
- SARGENT T. J. and WALLACE N. (1975), "Rational Expectations, the Optimal Monetary Instrument and the Optimal Money Supply Rule", *Journal of Political Economy*, pp. 241-254.
- SATO M. (2003), "Tax competition, rent-seeking and fiscal decentralization", *European Economic Review*, 47, pp.19-40
- SATO Y. and THISSE J-F. (2007), "Competing for capital when labor is heterogeneous", *European Economic Review*, 51, pp.2057-2079
- SAURUGGER S. et SUREL Y. (2006), « L'européanisation comme processus de transfert de politique publique », *Revue internationale de politique comparée*, vol.13, n°2, pp.179-211
- SAUVIN T. (2005), « Vers l'émergence d'une entreprise liquide », in Lollier J-C, Prigent L. et Thouement H. (dir.), *Les nouveaux facteurs d'attractivité dans le jeu de la mondialisation*, PUR, 235p.

- SCHAFFER M. E. and TURLEY M. (2001), "Effective versus statutory taxation: Measuring effective tax administration in transition economies", *European Bank for Reconstruction and Development Working Paper*, n°62, May, 24p.
- SCHARPF F. W. (2010), "The Double Asymmetry of European Integration, or Why the EU Cannot Be a Social Market Economy", *Socioeconomic Review*, vol.8, n°2, pp.211-250
- SCHNEIDER F. (2009), "The Size of the Shadow Economy in 21 countries (in % of "official" GDP). Using the MIMIC and Currency Demand Approach", 3p.
- SCHOLES M. and WOLFSON M. (1990), "The Effect of Changes in Tax Laws on Corporate Reorganization Activity", *Journal of Business*, vol.63(1), pp.141-164
- SCHRÖDER M. (2008), "Integrating Welfare and Production Typologies: How Refinements of the Varieties of Capitalism Approach call for a Combination of Welfare Typologies", *Journal of Social Policy*, vol.38, n°1, pp.19-43
- SCHUMPETER J. A. (1972), « La crise de l'État fiscal », in *Impérialismes et classes sociales*, Éditions de Minuit, Paris, pp.229-282
- SCOTCHMER S. (1994), « Concurrence et biens publics », *Annales d'économie et de statistique*, n°33, pp.157-186
- SEARLE J.R. (1998), *La construction de la réalité sociale*, Gallimard, 303p.
- SHLEIFER A., GLAESER E.L., LA PORTA R. and *al.* (2003), "The New Comparative Economics", *World Bank Policy Research Working Paper*, n°3054, May, 27p.
- SIMON H. A. (2004), *Les sciences de l'artificiel*, Gallimard, 464p.
- SIMULA L. et TRANNOY A. (2010), « L'incidence de l'impôt sur les sociétés », *Revue Française d'Économie*, Vol. XXIV, janvier, pp.3-38
- SINE A. (2006), *L'ordre budgétaire, L'économie politique des dépenses de l'État*, Economica, 405p.
- SINN H.W. (1990), "Tax Harmonization and Tax Competition in Europe", *European Economic Review*, 34, pp.489-504
- SINN H.W. (1992), "Saving-investment correlations and capital mobility: On the evidence from annual data", *The Economic Journal*, vol.102, n°414, pp.1162-1170
- SINN H.W. (1994), "How much Europe? Subsidiarity, Centralization and Fiscal Competition", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 41, N°1, February, pp.85-107
- SINN H.W. (1997), "The Selection Principle and Market Failure in Systems Competition", *Journal of Public Economics*, 66, pp.247-274
- SINN H.W. (1998), "European integration and the future of the welfare state", *Swedish Economic Policy Review*, 5(1), pp.113-132
- SINN H.W. (1999), "International Implications of German Unification", in Razin A. and Sadka E. (eds.), *The Economics of Globalization*, Cambridge University Press, pp.33-58
- SINN H.W. (2001), "The New Systems Competition", *CESifo Working Paper N°623*, December, 24p.
- SINN H.W. (2004), "EU Enlargement, Migration and the New Constitution", *CESifo Economic Studies*, vol.50, pp.685-707
- SINN H.W. (2004), "The Dilemma of Globalisation : A German Perspective", *Economie internationale*, n°100, pp.111-120
- SINN H.W. (2008), "Public Policies against Global Warming: A Supply Side Approach", *International Tax Public Finance*, 15, pp.360-394
- SIROEN J-M. (2006), « Globalisation et Gouvernance, Une approche par les biens publics », in *Crise de l'Etat, revanche des sociétés*, R. Canet et J. Duchastel, Ed. Athéna, Québec, pp.81-98
- SLEMROD J. (1990), "Optimal Taxation and Optimal Tax systems", *Journal of Economic Perspectives*, 4, pp.157-178
- SLEMROD J. (2004), "Are Corporate Tax Rates, or Countries, Converging ?", *Journal of Public Economics*, vol.88, n°6, pp.1169-1186

- SLEMROD J. (2005), "What Corporations Say They Do, and What They Really Do: Implications for Tax Policy and Tax Research", *Journal of the American Taxation Association*, vol.27, n°1, Spring, pp.91-99
- SLEMROD J. and BAKIJA E. (2008), *Taxing Ourselves : A Citizen's Guide to the Great Debate on Tax Reform*, 4th edition, Cambridge MA, MIT Press, 400p.
- SOLARD J. (2010), « Les très hauts revenus : des différences de plus en plus marquées entre 2004 et 2007 », in *Les revenus et le patrimoine des ménages, édition 2010*, INSEE Références, Avril, pp.45-64
- SOLOW R. (2002), « Peut-on recourir à la politique budgétaire ? est-ce souhaitable ? », *Revue de l'OFCE*, n° 83, pp.7-24
- SORENSEN P.B. (1992), "Coordination of Capital Income Taxes in the Economic and Monetary Union: What Needs To Be Done?", *Mimeo*, Extrait d'un Colloque organisé par la Banque d'Espagne
- SORENSEN P.B. (2001), "International Tax Coordination: Regionalism versus Globalism", *CESifo Working Papers*, n°483, May, 25p.
- SORENSEN P.B. (2005), "Dual Income Taxation: Why and How?", *CESifo Working Paper*, n°1551, 34p.
- SORENSEN P.B. (2007), "Can capital income taxes survive? And should they?", *CESifo Economic Studies*, vol.53, 2, pp.172-228
- SORENSEN P.B. (2010), "The Theory of Optimal Taxation: New Developments and Policy Relevance", *Nationaløkonomisk Tidsskrift*, vol. 148, n°2, pp.212-244
- SPADARO A. (2008), "Optimal taxation, social contract and the four worlds of welfare capitalism", *ECINEQ Working paper series*, n°98, October, 32p.
- SPERBER D. (1997), « Individualisme méthodologique et cognitivisme », in R. Boudon, F. Chazel et A. Bouvier (eds.), *Cognition et sciences sociales*, Paris, Presses Universitaires de France, pp.123-136
- SPOLAORE E. (2010), "Federalism, Regional Redistribution, and Country Stability", in Bosch N., Esposa M. and Solé-Ollé A., *The Political Economy of Inter-Regional Fiscal Flows*, Edward Elgar Publishing, Chapter 13, pp.329-350
- STEINMO S. (2003), "The evolution of policy ideas: tax policy in the 20th century", *British Journal of Politics and International Relations*, Vol.5, N°2, May, pp.206-236
- STERDYNIAK H, BLONDE, M-H, CORNILLEAU G., LE CACHEUX J. et LE DEM J. (1991), *Vers une fiscalité européenne*, Economica, 392p.
- STERDYNIAK H. (2005), "Taxation in Europe: Towards more Competition or more Co-ordination", *OFCE Working Paper*, n°2005-19, December, 36p.
- STERDYNIAK H. (2007), "Low-skilled Jobs: The French Strategy", *Working papers*, n°2007-15, OFCE, July, 29p.
- STIGLER G. J. (1957), "Perfect Competition, Historically Contemplated", *The Journal of Political Economy*, Vol.65, n°1, February, pp.1-17
- STIGLER G. J. (1971), "The theory of economic regulation", *Bell Journal of Economics and Management*, vol.2, n°1, pp.3-21
- STIGLITZ J. and DASGUPTA P. (1971), "Differential Taxation, Public Goods, and Economic Efficiency", *Review of Economic Studies*, vol.38, n°2, pp.151-174
- STIGLITZ J. E. (1991), "The Economic Role of the State: Efficiency and Effectiveness", in *Efficiency and Effectiveness in the Public Domain*, Hardiman T.P. and Mulreany M., ed. Institute of Public Administration, pp.37-59
- STRANGE S. (1996), *The Retreat of the State*, Cambridge, Cambridge University Press, 218p.
- STREECK W. (1996), « Le capitalisme allemand : existe-t-il ? A-t-il des chances de survivre ? », in *Les capitalismes en Europe*, Crouch C. et Streeck W. (dir.), La Découverte, pp.47-76
- STREECK W. (2007), "Endgame? The Fiscal Crisis of German State", *MPIfG Discussion Paper 07/7*, May, 36p.
- STREECK W. (2009), "Institutions in History, Bringing Capitalism Back In", *MPIfG Discussion Paper 09/8*, 33p.

- STREIT M. E. (1998), "Competition among systems, harmonization and integration", *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, Vol.8, pp.239-254
- SUAREZ A. (2009), *Intégration régionale, Évolution d'un concept*, Hachette, 159p.
- SWANK D. (2006), "Tax Policy in an Era of Internationalization: Explaining the Spread of Neoliberalism", *International Organization*, 60, Fall, pp.847-882
- SWANSON J. (2008), "Economic Common Sense and the Depoliticization of the Economic", *Political Research Quarterly*, vol.61, n°1, March, pp.56-67
- SWENSON D.L. (1994), "The impact of US tax reform on foreign direct investment in the United States", *Journal of Public Economics*, 54, pp.243-266
- TANZI V. (1987), "The Response of Other Industrial Countries to the U.S. Tax Reform Act", *National Tax Journal*, 40 (3), pp.339-355
- TANZI V. (1995), "Government Role and the Efficiency of Policy Instruments", *Working Paper of International Monetary Fund*, WP/95/100, October, 17p.
- TANZI V. (1996a), "Is There a Need for a World Tax Organization?", *Communication à l'Institut international des finances publiques*, 26-29 août, Tel-Aviv ;
- TANZI V. (1996b), "Globalization, Tax Competition and the Future of Tax Systems", *Working Paper of the International Monetary Fund*, WP/96/141, December, 21p.
- TANZI V. (1997), "The Changing Role of the State in the Economy: A Historical Perspective", *Working Paper of the International Monetary Fund*, WP/97/114, September, 28p.
- TANZI V. (1998), "The Demise of the Nation State?", *Working Paper of the International Monetary Fund*, WP/98/120, August, 17p.
- TANZI V. (2000), "Globalization, Technological, Developments, and the Work of Fiscal Termites", *IMF Working Paper*, WP/00/181, 23p.
- TANZI V. (2002), "Globalization and the Future of Social Protection", *Scottish Journal of Political Economy*, 49 (1), pp.116-127
- TANZI V. (2005), "The Economic Role of the State in the 21st Century", *Cato Journal*, Vol.25, n°3, Fall, pp.617-638
- TANZI V. (2011), "Tax Systems in the OECD: Recent Evolution, Competition and Convergence", in *The Elgar Guide to Tax Systems*, E. Albi and J. Martinez-Vazquez (eds.), Edward Elgar Publishing Limited, pp.11-36
- TANZI V. and ZEE H. H. (1998), "Consequences of the Economic and Monetary Union for the Coordination of Tax Systems in the European Union: Lessons from the U.S. Experience", *Working Paper of the International Monetary Fund*, 24p.
- TAUGOURDEAU E. (2004), "Is fiscal cooperation always sustainable when regions differ in size? Lessons for the EMU", *Annales d'économie et de statistique*, n°75-76, pp.11-36
- TAVARES J. (2004), "Does right or left matter? Cabinets, credibility and fiscal adjustments", *Journal of Public Economics*, 88, pp.2447-2468
- THERET B. (1991), « Néolibéralisme, inégalités sociales et politiques fiscales de droite et de gauche dans la France des années 1980. Identité et différences, pratiques et doctrines », *Revue française de science politique*, 41^e année, n°3, pp.342-381
- THERET B. (1992), *Régimes économiques de l'ordre politique : esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'État*, PUF, Paris
- THERET B. (1995), « Introduction. L'État au carrefour des sciences sociales », in *L'Etat, la finance et le social, Souveraineté nationale et construction européenne*, Théret B. (dir.), La Découverte, pp.7-17
- THERET B. (1999), « L'effectivité de la politique économique : de l'autopoïèse des systèmes sociaux à la topologie du social », *L'Année de la régulation*, vol.3, pp.127-167
- THERET B. (2001), « Économie politique du fédéralisme », *Critique internationale*, n°11 2001/2, Presses de Sciences po., Avril, pp.128-130

- THERET B. (2003), « Institutionnalismes et structuralismes : oppositions, substitutions ou affinités électives ? », *Cahiers d'économie politique* 2003/1, n°44, pp.51-78
- THERET B. et URI D. (1988), « La courbe de Laffer dix après : un essai de bilan critique », *Revue économique*, vol.39, n°4, pp.753-808
- THISSE J.-F. and WILDASIN D. (1992), "Public Facility Location and Urban Spatial Structure", *Journal of Public Economics*, 48, pp.83-118
- TIEBOUT C. (1956), "A pure theory of local expenditures", *Journal of Political Economics*, n°64, pp.416-424
- TOCQUEVILLE (de) A. (1835), *De la démocratie en Amérique*, 2 tomes, Gallimard, 1101p.
- TODD E. (1997), *L'invention de l'Europe*, Seuil, Paris, 685p.
- TORGLER B. (2008), "What Do We Know about Tax Fraud? An Overview of Recent Developments", *Social Research*, vol.75, Winter, pp.1239-1270
- TORGLER B. (2011), "Tax Morale, Eastern Europe and European Enlargement", *Policy Research Working Paper*, n°5911, The World Bank, 41p.
- TORGLER B. and SCHNEIDER F. (2007a), "Shadow Economy, Tax Morale, Governance and Institutional Quality: An Panel Analysis", *CESifo Working Paper*, n°1923, 59p.
- TORGLER B. and SCHNEIDER F. (2007a), "Shadow Economy, Tax Morale, Governance and Institutional Quality: An Panel Analysis", *CESifo Working Paper*, n°1923, 59p.
- TORGLER B. and SCHNEIDER F. (2007b), "What Shapes Attitudes Toward Paying Taxes? Evidence from Multicultural European Countries", *Social Science Quarterly*, vol.88, n°2, June, pp.443-470
- TORGLER B., SCHNEIDER F. and SCHALTEGGER C.A. (2009), "The Impact of a Bottom-Up Approach on Tax Morale and the Shadow Economy", *Public Choice*, 144, pp.293-321
- TORRES F. (2009), "The Role of Preferences and Sustainability of EMU", in L.S.Talani (eds.), *The future of EMU*, Palgrave MacMillan, pp.54-74
- TRABANDT M. and UHLIG H. (2010), "How Far Are We From the Slippery Slope? The Laffer Curve Revisited", *ECB Working Paper Series*, 0n°1174, April, 59p.
- TREHAN J.C. (2006), « Quelle politique fiscale pour dynamiser le marché unique ? », *Working paper*, Fondation pour l'innovation politique, Octobre, 34p.
- TSEBELIS G. (1995), "Decision Making in Political Systems: Veto Players in Presidentialism, Parliamentarism, Multi-Cameralism and Multi-Partyism", *British Journal of Political Science*, 25, n°2, pp.289-325
- TSEBELIS G. (2002), *Veto Players. How Political Institutions Work*, Princeton University Press
- TUKEY J.W. (1977), *Exploratory Data Analysis*, Reading Addison-Wesley, 688p.
- TULKENS H. (2003), « Pourquoi le fédéralisme ? », *Revue économique*, vol.54, n°3, mai, pp.469-476
- URI P. (1958), « Harmonisation et fonctionnement du marché », *Revue économique*, Vol.9, n°2, pp.169-187
- VAILLANCOURT F. (1999), « Les coûts de conformité à la fiscalité des firmes et des individus : une recension des écrits », *L'Actualité économique, Revue d'analyse économique*, vol.75, n°1-2-3, mars-juin-septembre, pp.215-237
- VALLEE A. (2000), *Les systèmes fiscaux*, Ed. du Seuil, 242p.
- VAN CAUTER K. et VAN MEENSEL L. (2007), « Tendances récentes en matière d'impôt des sociétés », *Revue économique*, Banque Nationale de Belgique, juin, pp.67-83
- VAN NISPEN F. K.M. (2007), "The Art and Craft of Budgeting: Fiscal Policy in the Eurozone", in *Current Politics and Economics of Europe*, vol.18, n°2, pp.275-305
- VARSANO R., FERREIRA S. G. and AFONSO J. R. (2002), "Fiscal Competition: A Bird's Eye View", *Discussion Paper* n°887, Rio de Janeiro, July, 18p.
- VASQUEZ M. (dir.) (2002), *La conjoncture. Des indicateurs aux politiques économiques*, La Documentation française, 190p.

- VAUBEL R. (1999), "Enforcing Competition Among Governments: Theory and Application to the European Union", *Constitutional Political Economy*, 10, pp.327-338
- VAUBEL R. (2009), *The European Institutions as an Interest Group, the Dynamics of Ever-Closer Union*, The Institute of Economic Affairs, 105p.
- VAUDAY J. (2008), "Heterogeneous Lobbying Efficiency", *Document de Travail du Centre d'Economie de la Sorbonne*, 2008-53, 34p.
- VAUDAY J. (2008), "Is it such an easy thing to influence a government?", *Working paper*, March 15, 32p.
- VELTZ P. (2005), *Mondialisation, villes et territoires*, PUF, 288p.
- VERDONCK M. (2004), "A Note on Kanbur and Keen: Transfers to Sustain Fiscal Cooperation", *CORE Discussion Paper*, January, 15p.
- VERGNIOLLE DE CHANTAL F. (2005), *Fédéralisme et antifédéralisme*, Puf, 127p.
- VERNE J-F. (2002), « Culture des négociations salariales, fiscalité sur le travail et chômage », in Granier R. et Robert M. (dir.), *Culture et structures économiques*, Economica, pp.132-150
- VICKERS J. (1995), "Concepts of Competition", *Oxford Economic Papers*, vol.47, n°1, January, pp.1-23
- VIREN M. (2005), "Government size and output volatility: is there a relationship?", *Bank of Finland Research Discussion Papers*, n°8, 24p.
- VOGET J. (2009), "Headquarter relocations and international taxation", *Working Papers Oxford University Centre for Business Taxation*, n°10/08, 29 June, 36p.
- VOGIATZOGLU K. (2004), "Tax Competition versus Fiscal Integration in Europe: A European Perspective", *Economics and Organization*, Vol.2, n°2, pp.119-125
- VOLDEN C., TING M.M. and CARPENTER D.P. (2008), "A Formal Model of Learning and Policy Diffusion", *American Political Science Review*, vol.102, n°3, pp.319-332
- VOLKERINK B., STURM J-E. and DE HAAN J. (2002), "Tax ratios in macroeconomics: Do taxes really matter?", *Empirica*, vol.29, n°3, pp.209-224
- VON GLASERSFELD E. (1985), « L'approche constructiviste : vers une théorie des représentations », *Séminaire sur la représentation*, n°7, CIRADE, Université du Québec à Montréal, 21 novembre, 7p.
- VON GLASERSFELD E. (2004), « Pourquoi le constructivisme doit-il être radical ? », in P. Jonnairt et D. Masciotra (eds.), *Constructivisme, Choix contemporains, Hommage à Ernst von Glasersfeld*, Presses de l'Université de Québec, pp.145-154
- VON HAGEN J. and EICHENGREEN B. (1996), "Federalism, Fiscal Restraints, and European Monetary Union", *American Economic Review*, Vol.86, n°2, May, pp.134-138
- VONDRA K. (2006), « Between Tax Competition and Harmonisation: A survey on Tax Competition », *International Tax Coordination SFB Discussion Paper* n°18, December, 32p.
- VOWLES J. (2007), "Does globalization affect public perceptions of 'Who in power can make a difference'? Evidence from 40 countries, 1996-2006", *Electoral Studies*, 27, pp.63-76
- WAGSCHAL U. (2001), "Deutschlands Steuerstaat und die vier Welten der Besteuerung", in *Wohlfahrtsstaatliche Politik. Institutionen, politischer Prozess und Leistungsprofil*, edited by Manfred G. Schmidt, Opladen: Leske and Budrich
- WALLISER B. (2011), *Comment raisonnent les économistes, Les fonctions des modèles*, Odile Jacob, 278p.
- WARD B. (1982), "Taxes and Size of Government", *American Economic Association Papers and Proceedings*, vol.72, n°2, May, pp.346-350
- WARIN T. (2005), "Fiscal Perspectives in Europe: Convergence and Debt's Burden", *Economics Bulletin*, Vol.28, n°5, pp.1-13
- WARIN T. and HENNESSY P. (2003), "One Welfare State for Europe: A Costly Utopia?", *Middlebury College Economics Discussion Paper*, n°03-25, 20p.
- WARSKETT G., WINER S. L. and HETTICH W. (1998), "The Complexity of Tax Structure in Competitive Political Systems", *International Tax and Public Finance*, 5(2), pp.123-151

- WEICHENRIEDER A. (2005), "(Why) Do We Need Corporate Taxation?", *CESifo Working Paper* n°1495, July, 22p.
- WEINER J.M. (2002), "Formulary Apportionment: Possible Solution to the Tax Harmonization Dilemma in the European Union?", *National Tax Association Proceedings*, pp.241-245
- WEINER J.M. (2005), "Formulary Apportionment and Group Taxation in the European Union: Insights from the United States and Canada", *Working paper*, n°8, Taxation Papers, March, 66p.
- WEINER J.M. (2006), "Input of the US Advisory Panel on Federal International Tax Reform", *Economic Papers*, n°262, European papers, December, 21p.
- WEINGAST B.R. (2006), "Second-generation fiscal federalism: implications for decentralized democratic governance and economic development", *Discussion paper*, June, 64p.
- WEINSTEIN O. et CORIAT B. (2004), « Institutions, échanges et marchés », *Revue d'Économie Industrielle*, Vol.107, n°1, 3^e trimestre, pp.37-62
- WERNER P. (1970), « Rapport au Conseil et à la Commission concernant la réalisation par étapes de l'Union économique et monétaire dans la Communauté », in *Bulletin de la Communauté économique européenne*, Mars 1970, n°Supplément 11-1970, 71p.
- WEYERSTRASS K., JAENICKE J., NECK R. and al. (2006), « Economic spillover and policy coordination in the Euro Area », *European Economy, Economic Papers*, n°246, Mars, 301p
- WHEELER D. and MODY A. (1992), "International Investment Location Decisions: The Case of U.S. Firms", *Journal of International Economics*, 33, pp.57-76
- WILDASIN D. E. (1988), "Nash equilibria in models of fiscal competition", *Journal of Public Economics*, 35(2), pp.229-240
- WILDASIN D. E. (1991), "Income Redistribution in a Common Labor Market", *American Economic Review*, vol.81, pp.757-774
- WILDASIN D. E. (2006), "Global Competition for Mobile Resources: Implications for Equity, Efficiency and Political Economy", *CESifo Economic Studies*, Vol.52, 1/2006, pp.61-110
- WILLIAMS A. and SIDDIQUE A. (2008), "The use (and abuse) of governance indicators in economics: a review", *Economics of Governance*, vol.9, n°2, pp.131-175
- WILLIAMS J.T. and COLLINS B.K. (1997), "The Political Economy of Corporate Taxation", *American Journal of Political Science*, vol.41, n°1, January, pp.208-244
- WILLIAMSON O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press
- WILLIAMSON O. E. (2000), "The new institutional economics: taking stock, looking ahead", *The Journal of Economic Literature*, vol.38, n°3, pp.595-613
- WILLIAMSON O. E. (2005), "The economics of Governance", Richard T. Ely Lecture, *American Economics Association Papers and Proceedings*, Vol.95, n°2, May, 18p.
- WILLIAMSON O. E. (2008), "Transaction Cost Economics: the Precursors", *Institute of Economic Affairs*, September, pp.7-14
- WILSON J.D. (1986), "A Theory of Interregional Tax Competition", *Journal of Urban Economics*, v19, n°3, pp.296-315
- WILSON J.D. (1991), "Tax competition with interregional differences in factor endowments", *Regional Science and Urban Economics*, 21(3), pp.423-451
- WILSON J.D. (1995), "Mobile labor, multiple tax instruments, and tax competition", *Journal of Urban Economics*, 38(3), pp.333-356
- WILSON J.D. (1999), "Theories of tax competition", *National Tax Journal*, 53, pp.269-304
- WILSON J.D. (2005), "Welfare-improving competition for mobile capital", *Journal of Urban Economics*, 57(1), pp.1-18
- WILSON J.D. (2007), "The Welfare State versus the Common Labor Market: Which to Dismantle?", *CESifo Economic Studies*, vol.53, n°4, pp.618-636

- WILSON J.D. and GORDON R. H. (1998), "Expenditure Competition", Department of Economics, Michigan State University, *Mimeo*
- WILSON J.D. and WILDASIN D. (2004), "Capital tax competition: Bane or boon?", *Journal of Public Economics*, 88(6), pp.1065-1091
- WILSON J.D. (1988), "Nash equilibria in models of fiscal competition", *Journal of Public Economics*, vol.35, pp.229-240
- WINER S.L. and HETTICH W. (2008), "Structure and Coherence in the Political Economy of Public Finance", in *Oxford Handbook of Political Economy*, B.R. Weingast and D.A. Wittman (eds.), Oxford University Press, pp.441-463
- WINER S.L., KENNY L.W. and HETTICH W. (2011), "Political Regimes, Institutions and the Nature of Tax Systems", in *The Elgar Guide to Tax Systems*, E. Albi and J. Martinez-Vazquez (eds.), Edward Elgar Publishing Limited, pp.11-36
- WINER S.L., WARSKETT G., HETTICH W. (2009), "Consumption versus income taxation: three moments in the political economy of fiscal choice", *Public Finance and Management*, vol.9, n°3, pp.311-359
- WOHLGEMUTH M. (2008), "A European Social Model of State-Market Relations, The Ethics of Competition from a "Neo-liberal" Perspective", *Zeitschrift fuer Wirtschafts und Unternehmensethik*, 9/1, pp.69-87
- WOLF G. (2007), "Foreign direct investment in the enlarged EU: do taxes matter and to what extent?", *Open Economies Review*, 18, pp.327-346
- WOODWARD R. (2006), "The end of offshore? Small island economies and the EU and OECD Harmful Tax Competition Initiatives", *Queen's papers on Europeanization* 02/06, Belfast, 14p.
- WREN A. (2001), "The challenge of de-industrialisation: divergent ideological responses to welfare state reform", in B. Ebbinghaus and P. Manow (dir.), *Comparing Welfare Capitalism: Social Policy and Political Economy in Europe, Japan and the USA*, London, Routledge, pp.239-269
- WYPLOSZ C. et DREZE J. H. (1988), « Une stratégie de croissance ambidextre pour l'Europe : l'autonomie par la coopération », *Revue économique*, vol.39, n°3, pp.627-640
- WYPLOSZ C. et TABELLINI G. (2004), « Réformes structurelles et coordination en Europe », *Rapport du Conseil d'Analyse Économique*, La documentation française, Paris, 88p.
- WYPLOSZ C., PISANY-FERRY J. et BLANCHARD O. (2005), *L'Europe déclassée?*, Flammarion, 136p.
- ZEE H.H. (1996), "Empirics of Crosscountry Tax Revenues Comparisons", *World Development* vol.24, n°10, pp.1659-1671
- ZISSIMOS B. and WOODERS M. (2006), "Relaxing Tax Competition through Public Good Differentiation", *Vanderbilt University Working Paper*, n°06-W01R, 49p.
- ZODROW G. (2006), "Capital Mobility and Source-based Taxation of Capital Income in Small Open Economies", *International Tax and Public Finance*, 13, pp.269-294
- ZODROW G.R. (2010), "Capital Mobility and Capital Tax Competition", *National Tax Journal*, 63(4), December, pp.865-902
- ZODROW G.R. and MIESKOWSKI (1986), "Pigou, Tiebout, Property Taxation, and the Underprovision of Local Public Goods", *Journal of Urban Economics*, vol.19, n°3, pp.356-370
- ZODROW G.R. and MIESZKOWSKI P. (1983), "The Incidence of the Property Tax: The Benefit View versus New View", in G.R. Zodrow, *Local Provision of Public Services: The Tiebout Model after Twenty-Five Years*, New York, Academic Press, pp.109-129
- ZOROME A. (2007), "Concept of Offshore Financial Centers: In Search of an Operational Definition", *IMF Working Paper*, WP/07/87, April, 32p.

ANNEXES

Tableau 83. Récapitulatif des intitulés et des sources des variables utilisées

Sources	Intitulés	Sigles
Eurostat	Indirect Taxes as % of Total Taxation: VAT	A.1.1_T
Eurostat	Indirect Taxes as % of Total Taxation: Excise duties and consumption taxes	A.1.2_T
Eurostat	Indirect Taxes as % of Total Taxation: Other taxes on products (incl. import duties)	A.1.3_T
Eurostat	Indirect Taxes as % of Total Taxation: Other taxes on production	A.1.4_T
Eurostat	Direct Taxes as % of Total Taxation: Personal income taxes	A.2.1_T
Eurostat	Direct Taxes as % of Total Taxation: Corporate income tax	A.2.2_T
Eurostat	Direct Taxes as % of Total Taxation: Other	A.2.3_T
Eurostat	Social Contributions as % of Total Taxation: Employers	A.3.1_T
Eurostat	Social Contributions as % of Total Taxation: Employees	A.3.2_T
Eurostat	Social Contributions as % of Total Taxation: Self-employed	A.3.3_T
Eurostat	Taxes on Consumption as % of Total Taxation: Tobacco and Alcohol	C.1.1_T
Eurostat	Taux nominaux TVA	tx_nom_tva
Eurostat	Taxes on Labour as % of Total Taxation: Employed paid by employers	C.2.1.1_T
Eurostat	Taxes on Labour as % of Total Taxation: Employed paid by employees	C.2.1.2_T
Eurostat	Taxes on Labour as % of Total Taxation: Non-employed	C.2.2_T
Eurostat	Taxes on Capital as % of Total Taxation: Income of Corporations	C.3.1.1_T
Eurostat	Taxes on Capital as % of Total Taxation: Income of households	C.3.1.2_T
Eurostat	Taxes on Capital as % of Total Taxation: Income of self-employed	C.3.1.3_T
Eurostat	Taxes on Capital as % of Total Taxation: Stocks of capital / wealth	C.3.2_T
Eurostat	Environmental taxes as % of Total Taxation: Energy	C.4.1_T
Eurostat	Environmental taxes as % of Total Taxation: Transport	C.4.2_T
Eurostat	Environmental taxes as % of Total Taxation: Pollution/Resources	C.4.3_T
Eurostat	Taux statutaires supérieurs ajustés de l'imposition du revenu des sociétés (moyenne des taux locaux incluse)	tx_nom_IS
Eurostat	Implicit tax rates in %: Consumption	D.1
Eurostat	Implicit tax rates in %: Labour	D.2
Eurostat	Implicit tax rates in %: Capital (données 2006 pour la Grèce. Non disponible pour la Roumanie, valeur approximée comme la Bulgarie)	D.3
Eurostat	Implicit tax rates, deflated: Energy	D.5_T
Eurostat	Indirect Taxes as % of Total Taxation: Total	A.1_T
Eurostat	Direct Taxes as % of Total Taxation: Total	A.2_T
Eurostat	Social Contributions as % of Total Taxation: Total	A.3_T
Eurostat	Taxes on Consumption as % of Total Taxation: Total	C.1_T
Eurostat	Taxes on Labour as % of Total Taxation: Total	C.2_T
Eurostat	Taxes on Capital as % of Total Taxation: Total	C.3_T
Eurostat	Environmental taxes as % of Total Taxation	C.4_T
Comparative Political Data Set III, 1990-2008 réalisée par Armingeon et al. (2010)	Indice de Fédéralisme, Non (0), Oui (1)	fed

Comparative Political Data Set III, 1990-2008 réalisée par Armingeon et al. (2010)	Indice des relations entre les pouvoirs exécutifs et législatifs selon Lijphart (1999). Un 0 correspond à un système parlementaire, le 1 à un régime présidentiel, un 2 à un régime semi-présidentiel dominé par le président, un 3 à un régime semi-présidentiel dominé par le Parlement et un 4 à un système hybride.	Ipol_sys
Comparative Political Data Set III, 1990-2008 réalisée par Armingeon et al. (2010)	Indice du Système électoral selon Lijphart (1999), Formule pluralité simple (0), pluralité majoritaire (1), semi-proportionnelle (2), liste proportionnelle (3), formule mixte de membres à la proportionnelle (4), vote simple transférable (5)	lesys
Comparative Political Data Set III, 1990-2008 réalisée par Armingeon et al. (2010)	Indice ibic est un indice de bicaméralisme selon Lijphart où le 1 représente l'unicaméralisme, le 2 un bicaméralisme faible (chambre asymétrique et congruente), le 3 un bicaméralisme moyen à fort (chambre asymétrique et non-congruente ou symétrique et congruente) et le 4 à un bicaméralisme fort (symétrique et non congruent).	Ibic
Comparative Political Data Set III, 1990-2008 réalisée par Armingeon et al. (2010)	L'indice req-reff construit par Hug et Tsebelis (2002) reflète l'existence (oui = 1 ; non = 0) d'un mécanisme où des amendements spécifiques à la Constitution ou à une loi doivent être automatiquement soumis au peuple. Les amendements n'entreront en vigueur que si le peuple a accepté les propositions présentées.	req_reff
Commission européenne (2008)	Medium-term budgetary frameworks Index	MTBF
Commission européenne (2008)	Standardised fiscal rules index	Rules
IDEA.int	Participation aux élections parlementaires en % de la population, (données de Chypre obtenues sur http://cdsp.sciences-po.fr/fichiers_elections25_FR/Chypre.pdf)	democ_part_van
Transparency International (2007)	Transparency International corruption index	ti
Commission européenne	Appartenance à l'UEM (2) SME (1) non (0)	uem
Dexia 2008	Degré de décentralisation de l'impôt sur les sociétés en 2005, non (0), un niveau infra (1), deux niveaux infra ou plus (2)	partageIS
Dexia 2008	Niveaux infranationaux	nivinfranat
Dexia 2008	Dépenses réalisées au niveau infranational en % des dépenses totales (2005)	depinfraDeptot
Dexia 2008	% de communes ayant moins de 5000 habitants	cominf5000
Dexia 2008	Répartition des recettes des collectivités infranationales provenant de la fiscalité (en 2005)	fiscinfranat
Dexia 2008	Répartition des recettes des collectivités infranationales provenant des dotations de l'État (en 2005)	dotinfranat
Dexia 2008	Répartition des recettes des collectivités infranationales provenant d'autres recettes (en 2005)	autresinfranat
Eurostat	Taxes received by administrative level as % of Total Taxation: Central Government	B.1_T
Eurostat	Taxes received by administrative level as % of Total Taxation: Local Government	B.3_T
Eurostat	Taxes received by administrative level as % of Total Taxation: Social security funds	B.4_T
Eurostat	Taxes received by administrative level as % of Total Taxation: EU Institutions	B.5_T
Eurostat	Solde des flux d'IDE en millions d'euros	ide
PNUD	Indicateur de développement humain IDH (2005)	idh
Eurostat	Commerce de biens intra-européen en % du commerce extérieur total des biens	ComIntraUE

BCE	Rendement des obligations d'État à 10 ans sur le marché secondaire en moyenne annuelle (en %) (Pour le Luxembourg moyenne des mois de janvier, février, mars, avril, mai et août issues des données de la Banque centrale du Luxembourg; les données de République Tchèque sont issues de l'OCDE; les données de la Roumanie pour l'année de référence 2007 sont la moyenne annuelle des données d'août 2009 à juillet 2010 issues de la Banque Nationale Roumaine; les données de l'Estonie proviennent de la Banque Centrale Européenne. (Comme l'Estonie a une dette publique très limitée, il n'y a pas actuellement d'obligations d'État à long terme appropriées disponibles sur le marché financier. Au cours de la période de référence de douze mois allant d'avril 2009 à mars 2010, la valeur de référence des taux d'intérêt à long terme a été de 6,0 %. L'Estonie ne disposant pas d'un taux d'intérêt à long terme harmonisé, cette valeur a été calculée en ajoutant deux points de pourcentage à la moyenne arithmétique non pondérée des taux d'intérêt à long terme des deux autres pays retenus pour le calcul de la valeur de référence pour le critère relatif à la stabilité des prix et possédant un taux d'intérêt à long terme harmonisé, à savoir la Belgique (3,8 %) et le Portugal (4,2 %).)	TxLT
Eurostat	Moyenne des taux de croissance précédents l'année de référence (par exemple 2007-2006-2005)	MoyTxCrois
Eurostat	Moyenne des taux d'inflation précédents l'année de référence (par exemple 2007-2006-2005)	MoyTxInfl
Eurostat	Moyenne des taux de chômage précédents l'année de référence (par exemple 2007-2006-2005)	MoyTxCho
Eurostat	Produit intérieur brut par habitant en SPA	pibhab
World Economic Forum	The Global Competitiveness Index 2009–2010	WEF
Eurostat	Dette publique (Dette brute consolidée des administrations publiques en % du PIB)	detpu
Eurostat	Solde public (Besoin/capacité de financement net(te) du secteur consolidé des administrations publiques en % du PIB)	defpu
Eurostat	Émissions de CO2 en tonnes par habitant	CO2hab
Eurostat	Dépendance énergétique totale (% des importations nettes sur la somme de la consommation intérieure brute d'énergie et les réservoirs)	DepEnergie
Geert Hofstede's dataset	Power Distance Index (PDI), (pas de données pour le RU mais pour la Grande-Bretagne, pas de données pour Chypre à qui l'on attribue une valeur identique à la Grèce)	pdi
Geert Hofstede's dataset	Individualism (IDV), (pas de données pour le RU mais pour la Grande-Bretagne; pas de données pour Chypre à qui l'on attribue une valeur identique à la Grèce)	idv
Geert Hofstede's dataset	Masculinity (MAS), (pas de données pour le RU mais pour la Grande-Bretagne; pas de données pour Chypre à qui l'on attribue une valeur identique à la Grèce)	mas
Geert Hofstede's dataset	Uncertainty Avoidance Index (UAI), (pas de données pour le RU mais pour la Grande-Bretagne, pas de données pour Chypre à qui l'on attribue une valeur identique à la Grèce)	uai
Geert Hofstede's dataset	Long Term Orientation (LTO), (pas de données pour le RU mais pour la Grande-Bretagne; pas de données pour Chypre à qui l'on attribue une valeur identique à la Grèce)	lto
Geert Hofstede's dataset	Indulgence versus Restraint (IVR) Geert Hofstede's dataset (pas de données RU mais Grande-Bretagne)	ivr
Schleifer 2008	Part de la population protestante dans la population totale (pour la Lituanie données provenant de l'Église Luthérienne, http://www.liuteronai.lt/eng , et pour Malte du gouvernement, http://www.gov.mt/)	protmg80

Schleifer 2008	Part de la population catholique dans la population totale (pour la Lituanie données provenant de l'Église Luthérienne, http://www.liuteronai.lt/eng , et pour Malte du gouvernement, http://www.gov.mt/)	catho80
Schleifer 2008	Part de la population musulmane dans la population totale (pour la Lituanie données provenant de l'Église Luthérienne, http://www.liuteronai.lt/eng , et pour Malte du gouvernement, http://www.gov.mt/)	muslim80
Eurostat	Part des non-nationaux dans la population active (citoyens de pays extérieurs à l'UE-27) en % de la population active (données de 2005 pour l'Irlande)	NonNatExt
Eurostat	Part des non-nationaux dans la population active (non nationaux mais citoyens d'autres pays de l'UE-27) en % de la population active (données de 2005 pour l'Irlande)	NonNatIntra
Eurostat	Population de plus de 65 ans en % de la population totale	pop65
Dexia 2008	Population urbaine en % de la population totale	popurb
Dexia 2008	Densité en habitant/km ²	densite
Eurostat	Population totale au 1er janvier de l'année considérée en millions	popTot
Cepii	Superficie en km ²	area
Cepii	Indice de Distance intérieure d'un pays i , $d_{ii} = 0,67\sqrt{(\text{area}/\pi)}$, calculé par Head et Mayer (2002)	dist_in
Cepii	Indice de Marché potentiel étranger calculé en millions selon la méthode de Head et Mayer (2004) n'incluant pas la propre demande du pays. Les données sont de 2003 (pas de données pour Malte à qui on réplique la valeur de Chypre, tandis que le Luxembourg se voit attribuer la valeur de la Belgique)	FMP_HM03
Eurostat	Produit intérieur brut en millions de SPA	pibspa
Eurostat	Rémunération des salariés en % du PIB (aux prix courants)	remsal
Eurostat	Productivité de la main-d'œuvre par heure de travail. (PIB en SPA par heure de travail par rapport à EU-15 (EU-15 = 100))	pdtHorTra
Eurostat	Salaire minimum en euros	salmin
Eurostat	Taux de pauvreté après transferts sociaux en %	PvtApTstfSoc
Eurostat	Dépenses des administrations publiques Total en % du PIB	DepAdmin
Eurostat	Inégalité de répartition de revenus (données 2006 pour 2007)	inegarev
Eurostat	Coût salarial unitaire - Données annuelles (Indice 100 en 2000)	ctsalunit
Eurostat	Dépenses d'éducation en % du PIB (données 2005 pour Malte et Grèce)	educPIB
CESifo	Part de la DIRD dans le PIB en %	dirdPIB
Dexia 2008	Fonds structurels et de cohésion de l'UE en millions d'€, prix 2004 en % du PIB spa, sur la période de programmation 2007-2013	fondsstructPIB
Eurostat	Dépenses publiques de protection sociale des APU en % du PIB	protectsocPIB
Eurostat	Dépenses publiques d'enseignement des APU en % du PIB	enseigntPIB
Eurostat	Dépenses publiques pour la culture des APU en % du PIB	culturePIB
Eurostat	Dépenses publiques de santé des APU en % du PIB	santePIB
Eurostat	Dépenses publiques de logement et d'équipement collectif des APU en % du PIB	LogtEqptColPIB
Eurostat	Dépenses publiques de protection de l'environnement des APU en % du PIB	protecevrtpIB
Eurostat	Dépenses publiques des affaires économiques des APU en % du PIB	affecoPIB
Eurostat	Dépenses publiques de sécurité des APU en % du PIB	securitePIB
Eurostat	Dépenses publiques de défense des APU en % du PIB	defensePIB
Eurostat	Dépenses publiques de services généraux des APU en % du PIB	servgenPIB
Eurostat	Aides d'État totales en % du PIB	subsidies

Encadré 3. La politique hégémonique de non-coopération allemande (1990-2011)

Il est intéressant de relever que les principaux contestataires lors des votes au Conseil dans les années 1990 furent par ordre, l'Allemagne, la Suède, le RU, l'Italie, les Pays-Bas et le Danemark. Les pays les plus en phase avec les positions du RU sont la Suède, le Danemark, les Pays, l'Allemagne, la Finlande et l'Autriche. Certes, avec l'élargissement de l'UE en 2004, la Slovaquie, l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie, la Hongrie et la République Tchèque sont parmi les nouveaux États membres les plus proches des positions britanniques. Mais depuis cette date, le gouvernement allemand est le plus contestataire concernant les décisions du Conseil des ministres sur l'Emploi, les Politiques sociales et les Consommateurs, suivi par le RU, le Luxembourg, la République Tchèque, la Pologne et la Lettonie (Vaubel, 2009). En outre, sur la période 1997-1999, Kūlahci (2010) montre l'absence d'idéologie commune et la fébrilité des positions du Parti Socialiste Européen sur la question de l'harmonisation fiscale. Celui-ci composé des 15 partis socialistes nationaux doit faire face d'une part, aux contradictions internes entre les partis sur certains dossiers tels que la directive épargne ou la taxation des sociétés (le Labour s'est positionné en défenseur de la City et opposé au Parti socialiste français, notamment) et d'autre part, aux divergences au sein des partis socialistes nationaux comme l'on montré l'opposition de Schroeder et Lafontaine et la démission de ce dernier opposé au rapprochement doctrinal avec la social-démocratie travailliste. C'est ainsi qu'au sein d'une majorité historique de gouvernements de « gauche » d'États membres de l'UE, Schroeder et Blair ont pris position contre l'unification de la taxation des sociétés et de l'harmonisation de l'imposition des revenus personnels dans l'UE en dépit de l'avis favorable du groupe de travail du PSE. Dans cette perspective, la politique de non-coopération économique de l'Allemagne s'évalue selon nous sur le moyen terme en étudiant notamment l'intensité des politiques salariales, monétaires et fiscales. Nous avançons que la stratégie allemande se caractérise en deux phases : d'abord, l'abandon de la souveraineté monétaire des États européens à son profit puis, la reconquête commerciale allemande par les coûts sur les pays européens.

D'un point de vue monétaire, la diffusion du modèle allemand de stabilité et d'indépendance des banques centrales au reste de l'Europe est validée jusqu'à présent par les bons résultats de la BCE en termes d'inflation. Ainsi l'hégémonie monétaire de l'Allemagne entre 1978-1999 l'a conduite à céder partiellement sa souveraineté en échange de l'adoption par les autres États membres de sa doctrine monétaire (Giavazzi et Pagano, 1988). Paradoxalement, c'est l'Allemagne qui souffre le plus de ce succès, autrement dit de la 'germanification du modèle monétaire européen'. En effet, ses performances économiques médiocres butent sur une politique monétaire *one-size-fits-all* trop restrictive pour sa propre économie au début des années 2000. Par conséquent, l'Allemagne subit des taux d'intérêts réels supérieurs à ceux obtenus par ses partenaires. Cette souveraineté désormais partagée l'empêche d'exercer son autorité dans la fixation des conditions monétaires (perte d'hégémonie).

La politique monétaire unique prive également les acteurs économiques allemands du jeu institutionnel traditionnel dans l'élaboration de la politique salariale nationale en perturbant la coordination entre la banque centrale et les syndicats. Certains avancent cette hypothèse institutionnelle pour expliquer la modification brutale du rapport salarial en Allemagne au milieu des années 1990 (Marzinotto, 2007). En effet, la formation des anticipations des travailleurs allemands se distingue de celles des autres européens en internalisant davantage la réactivité de la fonction de réaction de la banque centrale aux négociations salariales²⁸⁹. Or, dans le jeu traditionnel entre Bundesbank et syndicats, la modération salariale favorise la fixation de taux d'intérêt réels faibles voire négatifs. Avec l'union monétaire, la BCE réagit par sa politique de taux d'intérêt aux évolutions de l'IPCH en moyenne de la zone euro. Les hausses salariales et l'inflation étant traditionnellement peu élevées en Allemagne et plus dynamiques dans les pays en rattrapage du sud de l'Europe, les taux d'intérêts réels restent positifs et moins accommodants qu'ailleurs dans l'Union. A cela s'ajoute l'effet de signal du pays *leader*. L'Allemagne exerçant le *leadership* économique de la région veille à la stabilité et à la force de sa monnaie pour abaisser le coût des intrants productifs et faciliter le travail de la banque centrale européenne.

En outre, la démographie déclinante et vieillissante rend la population allemande pessimiste (taux

²⁸⁹ L'Allemagne dispose en effet d'un niveau élevé de coordination des négociations collectives relativement aux autres pays, conformément à la proposition de Calmfors et Driffill (1988) de forme en U inversé concernant la relation entre le degré de centralisation des négociations salariales et les niveaux de salaire ou de chômage. Ainsi, des syndicats forts et organisés peuvent obtenir la « paix sociale » en échange de la stabilité économique et des prix, favorables aux salariés. Cet argument prend le contrepied de l'hypothèse traditionnelle en économie du travail soulignant que la décentralisation des négociations salariales est plus à même de conduire au plein emploi en raison de l'asymétrie de pouvoir entre le travailleur et le capitaliste et du faible pouvoir de négociation d'un individu isolé.

d'épargne en hausse de 9,2 % à 11,3 % entre 2000 et 2008) et laisse présager un besoin de financement important à l'avenir (incertitude sur le financement des retraites), ce qui favorise l'épargne de précaution au détriment de la demande intérieure, donc de la croissance économique²⁹⁰. Enfin, le taux d'épargne est élevé car du point de vue patrimonial les prix de l'immobilier allemand baissent depuis 1995 contrairement aux marchés ouest-européens d'une part et d'autre part, le système éducatif et la formation professionnelle créent des travailleurs allemands aux compétences spécifiques en quête de sécurité de l'emploi. Ces derniers sont peu flexibles en termes de mobilité professionnelle horizontale en cas de retournement conjoncturel par rapport aux travailleurs d'autres pays. Ils ont donc une propension à épargner plus forte en période d'incertitudes comme c'est le cas avec les réformes libérales effectives ou déclarées du marché du travail et de la protection sociale en Allemagne depuis 20 ans (Carlin et Soskice, 2008).

Sur le plan salarial, l'Allemagne est très inquiète des différentiels de salaires observés avec les pays d'Europe de l'Est et les rigidités occidentales (salaires minimum, cotisations sociales, réglementations). Elle a réfléchi très tôt aux réformes à mener sur son système fiscal (Sinn, 1990 ; Hallerberg, 1996) et de sécurité sociale afin de compenser les phénomènes excessifs d'exportation de capitaux (60 % de l'épargne est envoyé à l'étranger) et d'excès d'importation de main d'œuvre (chômage et immigration élevés). En effet, en tenant compte de la vitesse de rattrapage des salaires de l'Est sur l'Ouest de l'Europe lors de la dernière décennie (1,1 %), il faudra attendre 2054 pour que les salaires des NEM atteignent 50 % de ceux d'Allemagne (Sinn, 2007). Selon l'analyse néoclassique traditionnelle, le déversement des emplois allemands se réalise des secteurs privés (industrie et services) vers le secteur public à cause des « rigidités » salariales et de l'offre de salaires de remplacement par l'État. Or, des salaires flexibles et une contribution financière de l'État orientée vers la participation au marché du travail plutôt qu'une indemnité versée à la condition de ne pas travailler sont désormais des priorités politiques des réformes libérales de l'économie sociale de marché. On passe d'une logique de salaire de remplacement à celle d'une subvention à l'emploi qui laisse présager un accroissement des inégalités et de la pauvreté. Ainsi, l'Allemagne ne cherche pas à exporter tel quel son modèle d'économie sociale de marché à l'Europe mais elle le modifie en profondeur afin de prendre la tête des nations industrielles et compétitives. Sa politique salariale traditionnellement généreuse, composante essentielle du modèle social allemand d'après-guerre (Streeck, 1996), est très restrictive au regard de l'évolution salariale moyenne dans l'UE-12 entre 1999 et 2005. Le taux de croissance annuel des salaires réels sur la période est nul, en baisse de 100 % par rapport à la période comprise entre 1991-1998, contre un taux de croissance annuel positif de 0,5 % dans l'UE-12, en hausse de 67 %. Il s'agit donc bien d'une « exception allemande » en Europe.

La modération salariale est importante puisque le coût du travail est en 2009 au même niveau que dix ans auparavant. Avec la crise, les performances du marché du travail allemand paraissent « bonnes » relativement aux pertes d'emploi subies dans les autres pays européens. Toutefois, la résistance de l'emploi allemand est à nuancer car le recours massif (1,5 million de personnes en 2009) au chômage partiel (*Kurzarbeit*) gonfle artificiellement l'emploi (Broyer et Brunner, 2009) et il est obtenu au prix d'un effort budgétaire coûteux (financement public des emplois jusqu'à 67 % de la perte salariale nette subie par l'employé pendant une durée maximale de 24 mois). En outre, contrairement à une idée reçue, le temps de travail annuel moyen en volume horaire est tombé d'un peu plus de 1650 à 1411 heures en Allemagne entre 1985 et 2010 contre 1700 à 1560 heures en France. Or, si la reprise économique ne se pérennise pas après 2012, les effets de la crise sur le chômage et la précarité seront plus douloureux et ils auront ralenti les restructurations industrielles.

Sur le plan fiscal, pour éviter que les entreprises allemandes ne se délocalisent à l'Est à la fin des années 1990, le Conseil des sages allemand a proposé un taux d'imposition unique de 30 % pour les revenus des personnes et des entreprises (Grecu, 2004). Cette solution n'a pas été retenue. Cependant, des réformes fondamentales ont été introduites en vue d'accroître la compétitivité de l'économie de ce pays sur les marchés internationaux. L'Allemagne a, par exemple, considérablement abaissé les charges sociales et fiscales pesant sur les entreprises installées sur son sol. Certes, ce positionnement allemand traduit la volonté politique d'une mise en conformité du système fiscal allemand avec l'ordolibéralisme des pères fondateurs et notamment, l'amélioration de la neutralité des politiques publiques sur l'allocation des facteurs de production (Streeck, 2007). Mais, nous considérons cette politique fiscale comme non-coopérative car elle a également pour objectif d'attirer des entreprises étrangères sur son territoire. Ce phénomène de délocalisation est complexe et double puisqu'il s'agit d'attirer à la fois des capitaux productifs pour maintenir et créer des emplois mais également pour localiser des sièges sociaux et capter des bases fiscales sans délocalisation productive afin de consolider les finances publiques allemandes.

²⁹⁰ Mais, une faible croissance signifie des recettes fiscales en baisse du fait d'une croissance économique atone.

En s'interrogeant sur l'effet de la dislocation du bloc communiste sur les politiques fiscales en matière de taxation des sociétés, Overesch et Rincke (2009) confirment le tournant libéral des politiques fiscales. Ils observent qu'entre 1982 et 2005, l'intégration de ce changement économique et institutionnel a été mieux pris en compte par les politiques fiscales des pays de l'Ouest qui sont frontaliers à travers une réduction supplémentaire du taux statutaire d'IS comprise entre 8,1 et 10,5 points de pourcentage en moyenne et entre 6,5 et 8,8 points de pourcentage en plus concernant le taux effectif marginal d'IS. La plus grande proportion de ces ajustements à la baisse se déroule entre 1990 et 1994. Les effets de la « chute du mur » sur les politiques fiscales des pays de l'Ouest sont donc asymétriques et se réalisent selon un facteur géographique. En effet, le groupe de pays ayant une frontière commune ou riverains des PECO ont relativement plus réduit leur taux d'IS à la fin du rideau de fer que les autres pays de l'Ouest. Overesch et Rincke interprètent ces résultats non pas comme relevant de la concurrence fiscale directe, car les taux statutaires des PECO ne diminueront fortement qu'après 1995-1996, mais comme une réaction politique des pays frontaliers de l'Ouest pour maintenir leur position concurrentielle. Ainsi, en compensant partiellement le différentiel de taux de salaires horaires à l'avantage des PECO par une réduction de la taxation des sociétés, ce groupe de pays a cherché à diminuer les charges globales supportées par l'entreprise. Pour la période postérieure à 1995, si on s'intéresse à la diminution moyenne du taux d'IS pour chacun des 27 pays de l'UE, il apparaît que l'Allemagne est le pays de l'Ouest qui a le plus diminué son taux sur la période 1995-2010 (hors Irlande).

Néanmoins, l'accentuation de cette politique depuis l'élargissement européen de 2004 ne se révèle pas uniquement par une baisse du taux nominal d'IS. L'Allemagne mène une profonde réforme de sa fiscalité sur les sociétés qui touche les assiettes et les modalités d'imposition, les taxes locales, les revenus des capitaux privés, etc. En 2006 et 2007, les entreprises créées depuis moins d'un an peuvent déduire de leur impôt, dès la première année, 30% du coût de l'investissement. Les très petites sociétés sont exonérées d'impôt sur les bénéfices. En 2008, en échange d'un élargissement de l'assiette (suppression de niches fiscales sur les intérêts déductibles notamment), l'Allemagne abaisse le taux d'imposition légal des sociétés de 25 à 15 % ce qui conduit à une diminution de la charge fiscale totale de 38,65 % (25 % d'IS + 17 % de TP + impôt de solidarité pour l'économie est-allemande) à 29,83 %.

En outre, l'imposition du patrimoine en Allemagne est faible. Les recettes perçues de l'ensemble des impôts sur le patrimoine des personnes physiques et morales représentent 0,85 % du PIB en 2009 contre 1,79 % du PIB en moyenne des 19 pays membres de l'UE et de l'OCDE en 2007 (Cour des comptes, 2011, 114). En 2009, une nouvelle réforme de la fiscalité des capitaux mobiliers instaure un taux libérateur unique de 25 % sur les revenus des capitaux privés²⁹¹. Cette recherche de compétitivité fiscale s'effectue également en matière de cotisations sociales par l'intermédiaire de l'imposition indirecte. En effet, un tiers des recettes supplémentaires générées par la hausse de 3 points du taux normal de TVA²⁹² (19 % au lieu de 16 %) au 1^{er} janvier 2007 finance la moitié de la réduction, de 6,5% à 4,5% du taux des cotisations chômage²⁹³. S'il est vrai que l'augmentation de la TVA au 1^{er} janvier 2007 en Allemagne n'a pas eu pour principal objectif de traiter l'aspect social, cette augmentation sert à la consolidation des budgets publics et à l'amélioration de la compétitivité des emplois, sans entamer la compétitivité des exportations allemandes exonérées de TVA contrairement aux importations européennes en Allemagne. Cette réforme s'inscrit dans un corpus de réformes structurelles engagées depuis dix ans au sein duquel, l'allègement des charges fiscales et sociales figure en bonne place.

La mise en forme de ces éléments factuels crée un ensemble relativement cohérent et lisible qui étaye la thèse d'une politique de non-coopération délibérée et d'un jeu individualiste qui se radicalise en fin de période.

²⁹¹ A noter que les effets de celle-ci seront en contradiction avec la réforme précédente dans la mesure où la première incite à un financement interne qu'annule la seconde par un incitant financier au financement externe. En outre, elle crée un biais en faveur des statuts juridiques des sociétés de capitaux (> 15 %) au détriment des sociétés de personnes (>80 %).

²⁹² Rappelons que la logique économique de la TVA repose sur une chaîne de facturations et de déductions de la taxe, qui permet aux entreprises de ne tenir compte que des prix hors taxes, les consommateurs finaux étant seuls concernés par les prix TTC.

²⁹³ La question non résolue de l'incidence fiscale (qui paie quoi ?) nuance toutefois l'idée de l'enchaînement vertueux que provoqueraient des baisses de cotisations sociales dans la mesure où le coût des charges sociales est de toute façon partiellement reporté sur les prix de vente (au détriment du consommateur) et/ou sur le coût du travail (salaires nets plus faibles). Cf. Euzéby (1996).

Figure 210. Éboulis des valeurs propres, 2001 (supp. DK)

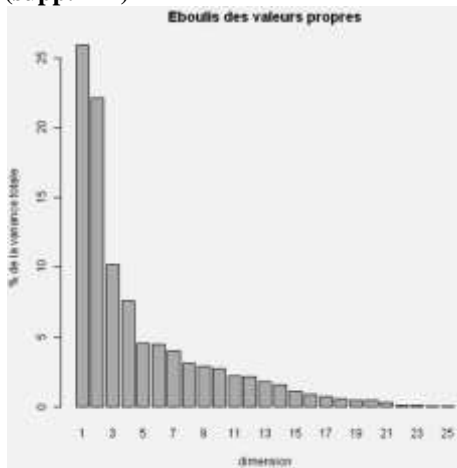


Figure 212. Représentation des variables dans le plan factoriel (1,2), 2001

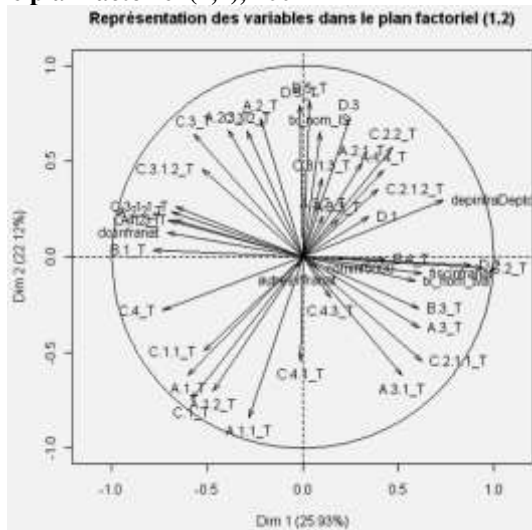


Figure 214. Représentation des variables dans le plan factoriel (1,2), 1995

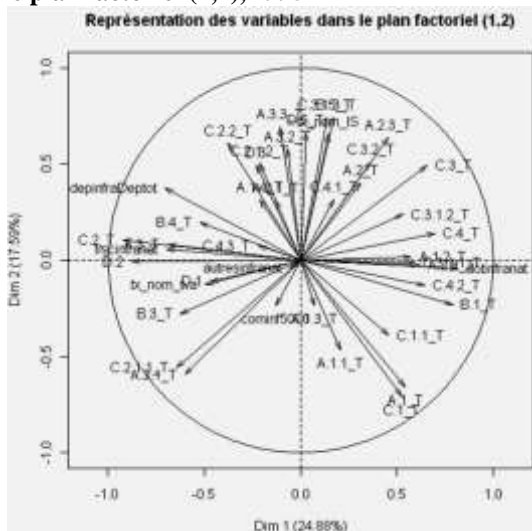


Figure 211. Éboulis des valeurs propres, 1995 (supp. DK)

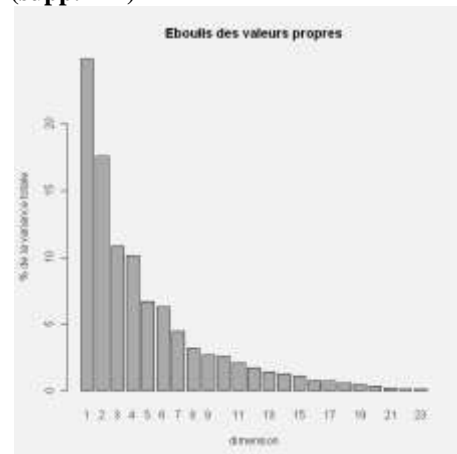


Figure 213. Représentation des variables dans le plan factoriel (1,3), 2001

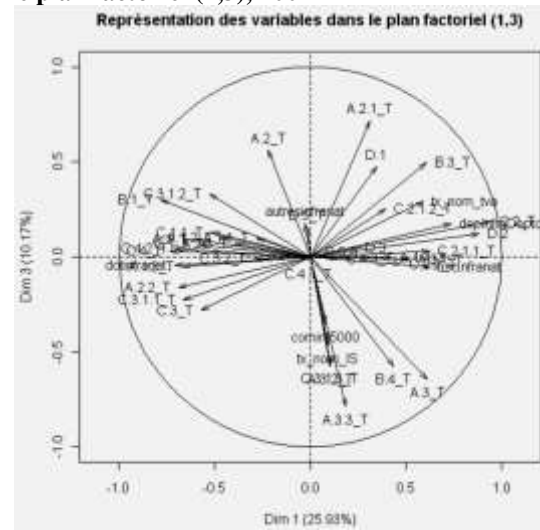


Figure 215. Représentation des variables dans le plan factoriel (1,3), 1995

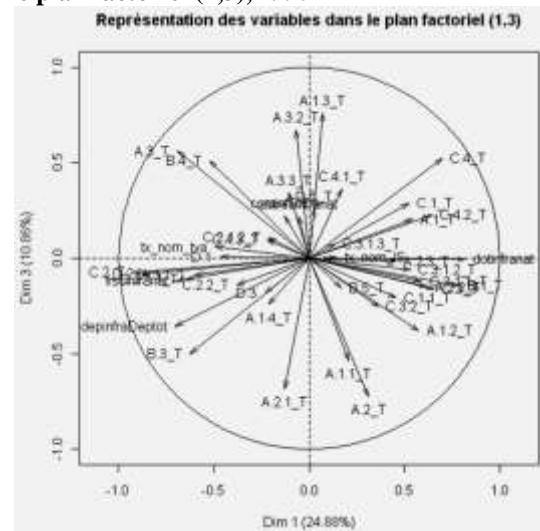


Figure 216. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,2), 2001

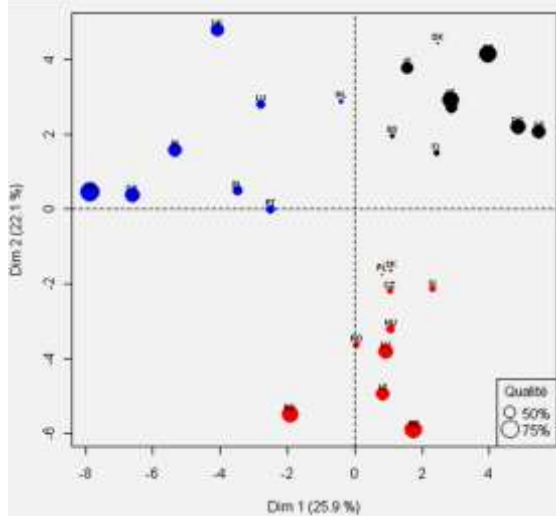


Figure 217. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,3), 2001

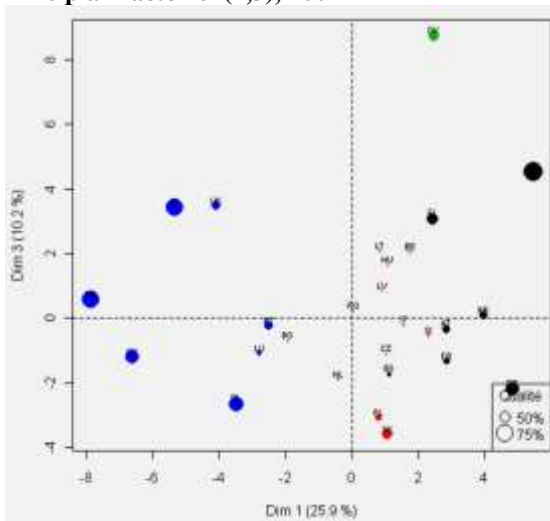


Figure 218. Cluster Dendrogram, 2001

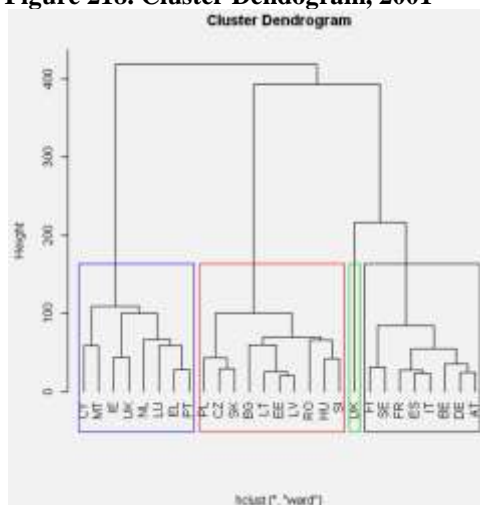


Figure 219. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,2), 1995

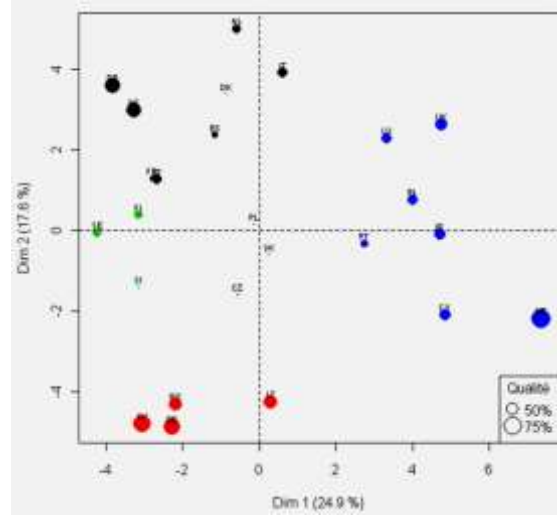


Figure 220. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,3), 1995

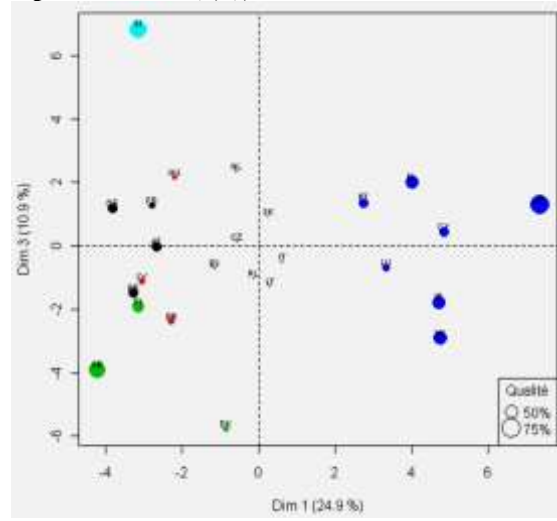
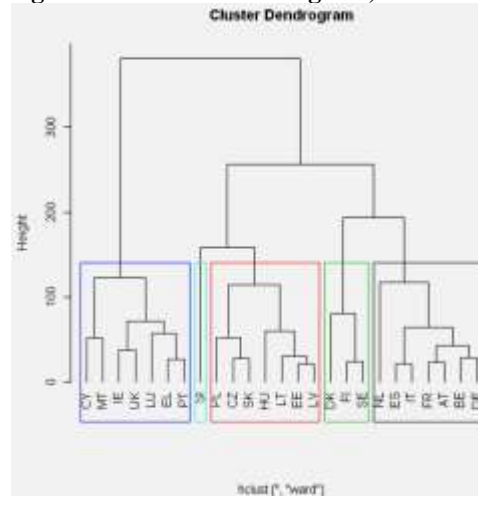


Figure 221. Cluster Dendrogram, 1995



Annexe : *Boxplots* utilisés dans le cadre de la typologie du chapitre 3

Figure 222. Taxes directes, Imposition des revenus personnels

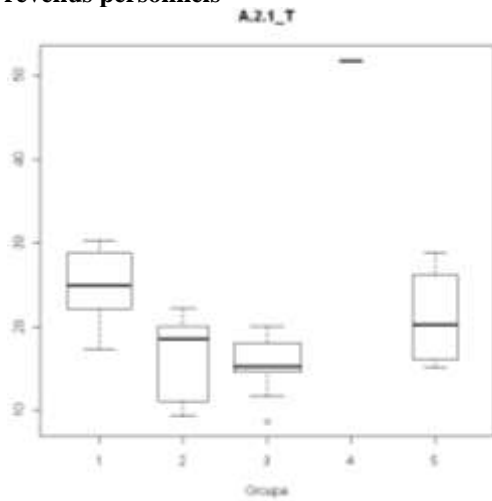


Figure 223. Cotisations sociales, Employeurs

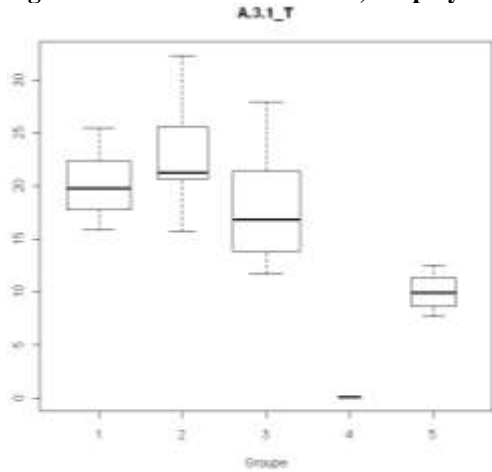


Figure 224. Cotisations sociales, Employés

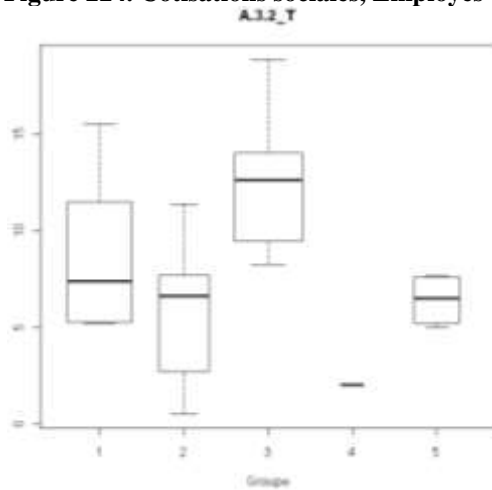


Figure 225. Taxes directes, Autres

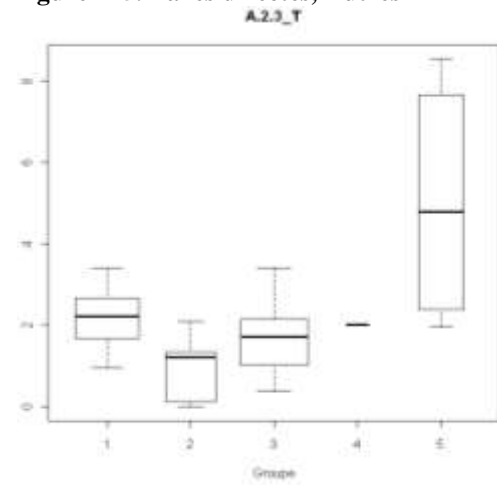


Figure 226. Cotisations sociales, Auto entrepreneurs

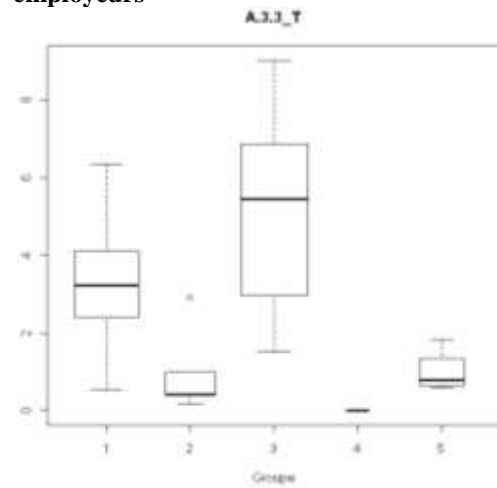


Figure 227. Taxes à la consommation, Droits d'accises

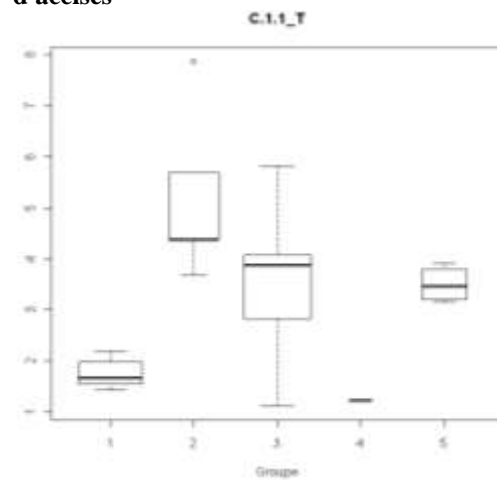


Figure 228. Taxes sur le travail, Employés payés employeurs

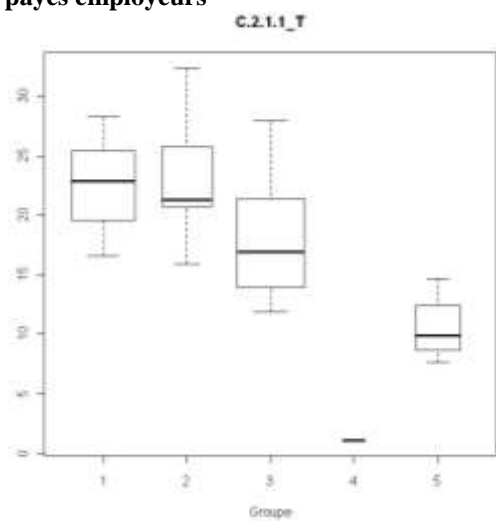


Figure 229. Taxes sur le travail, non-employés

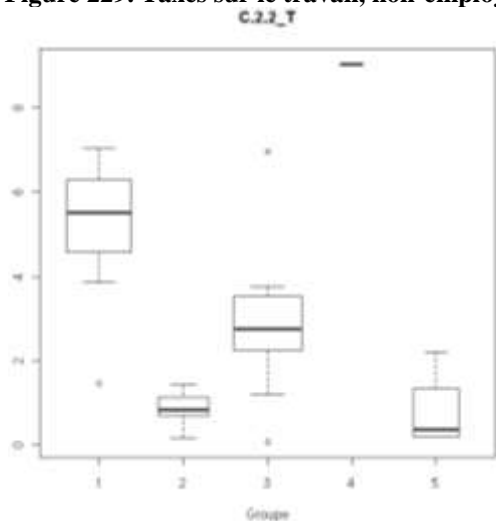


Figure 230. Taxes sur le capital, Revenus des ménages

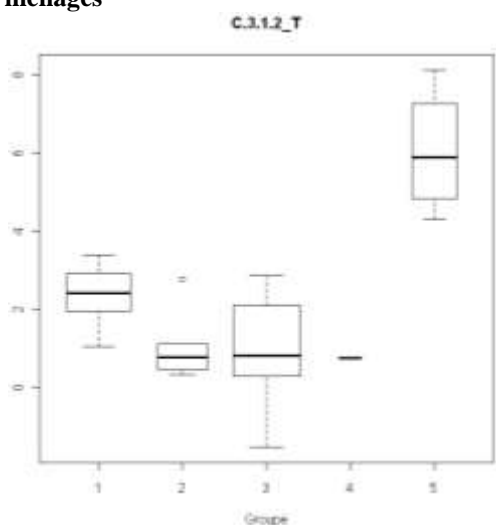


Figure 231. Taxes environnementales, Énergie

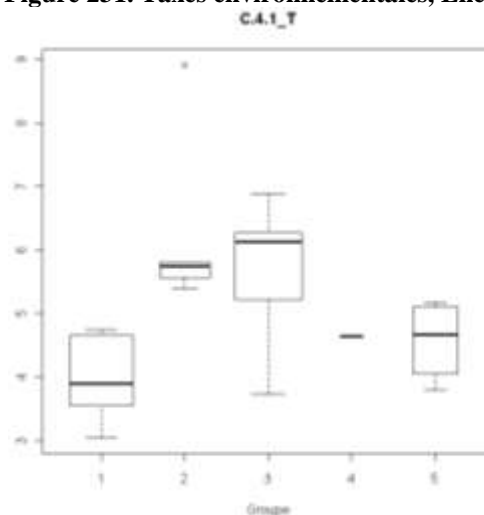


Figure 232. Taxes environnementales, Transport

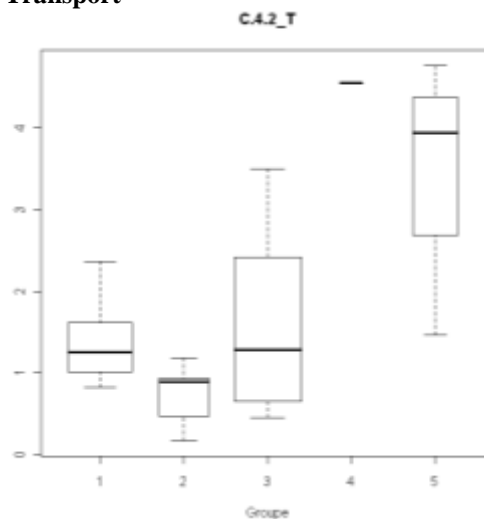


Figure 233. Taxes environnementales, Pollution/Ressources

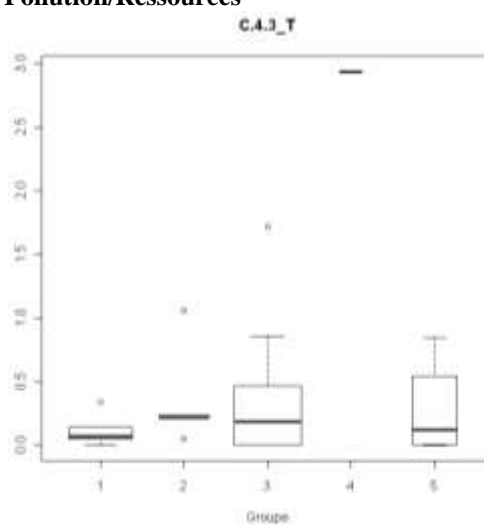


Figure 234. Taux nominaux d'IS

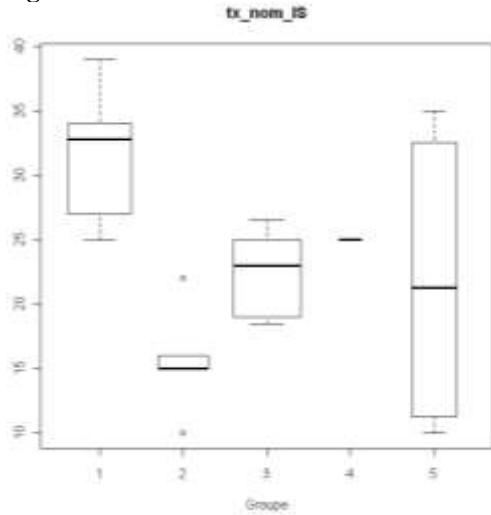


Figure 235. Taux d'imposition implicite sur le travail

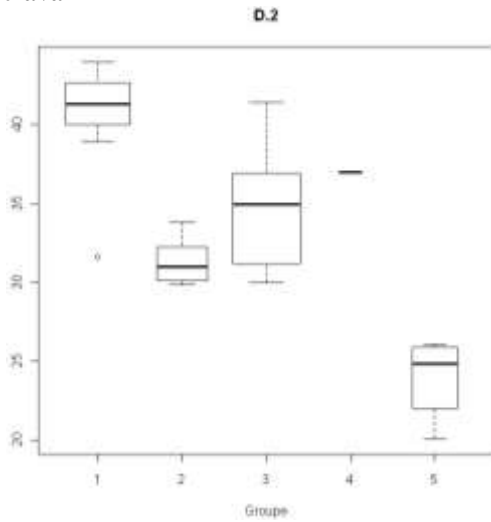


Figure 236. Taux d'imposition implicite sur le capital

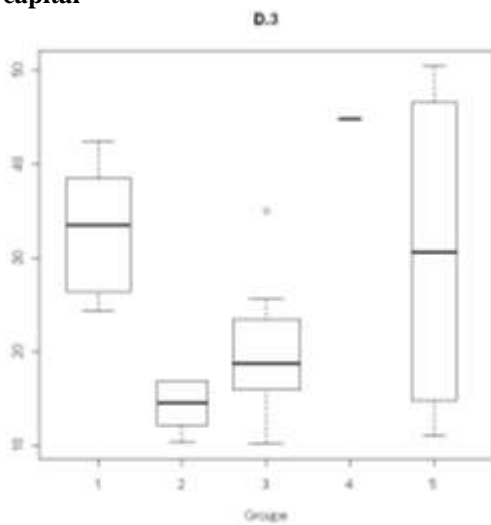


Figure 237. Taux d'imposition implicite sur l'environnement, énergie

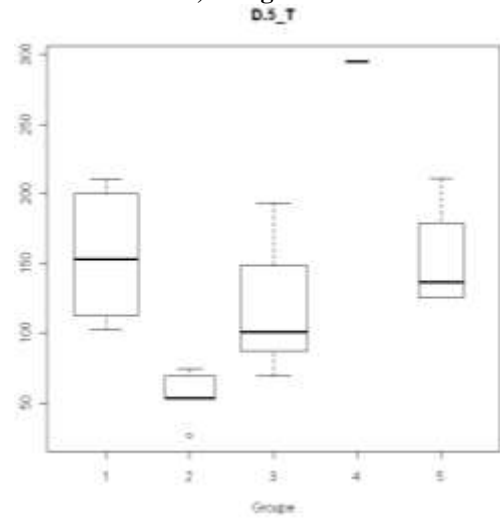


Figure 238. Taxes indirectes

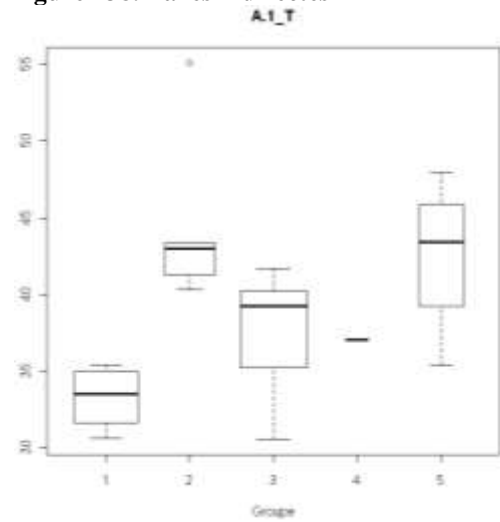


Figure 239. Taxes directes

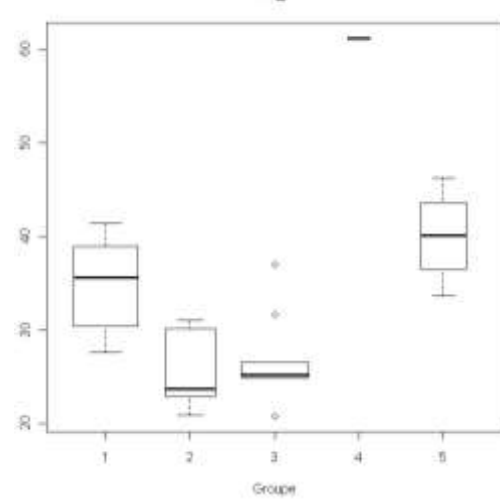


Figure 240. Part des cotisations sociales relativement aux taxes directes et indirectes

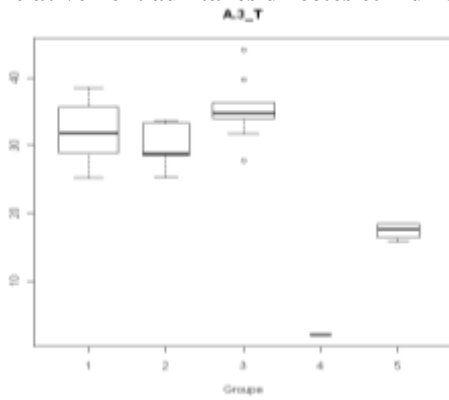


Figure 241. Taxes à la consommation

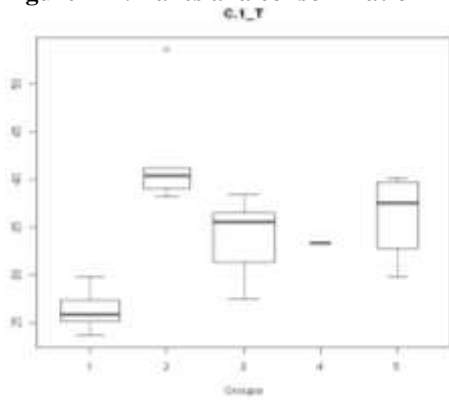


Figure 242. Taxes sur le travail

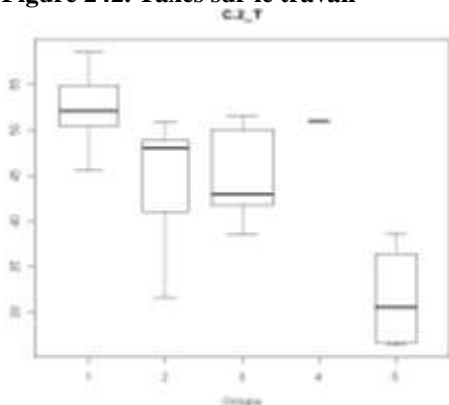


Figure 243. Taxes sur le capital

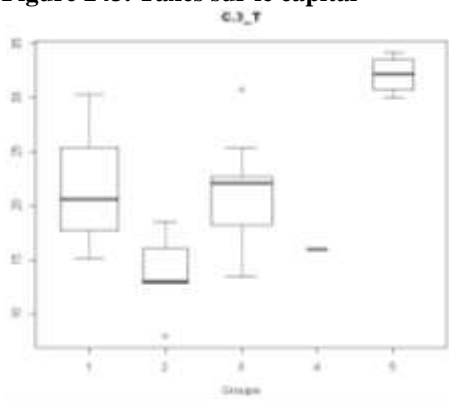


Figure 244. Taxes environnementales

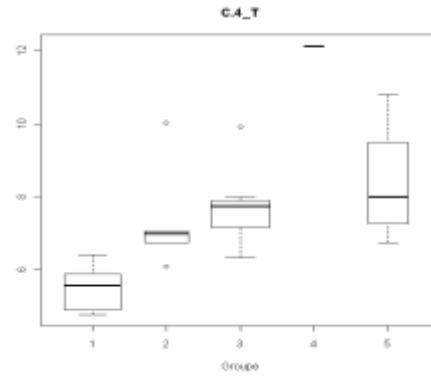


Figure 245. Parts des recettes fiscales reçues par les organismes de Sécurité sociale (niveau administratif)

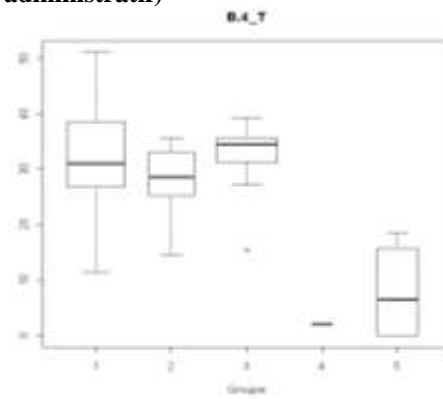


Figure 246. Part des dépenses infranationales en % des dépenses totales

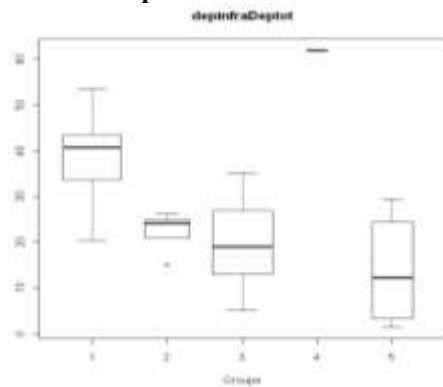
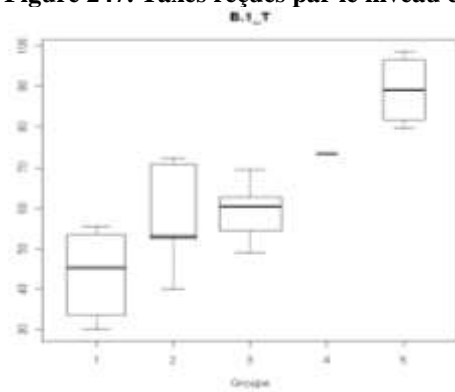


Figure 247. Taxes reçues par le niveau central



Annexe : *Boxplots* utilisés dans le cadre des typologies du chapitre 4

Figure 248. Part des recettes fiscales de l'IRP dans le total des recettes fiscales

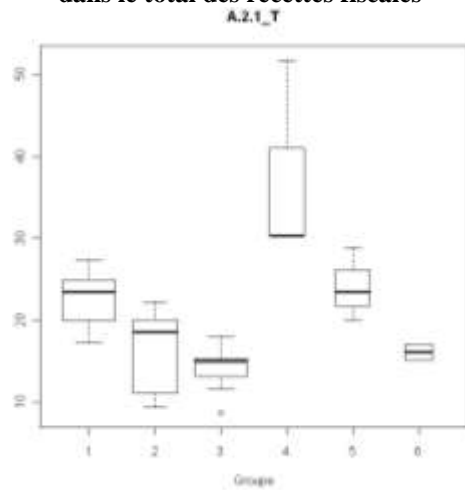


Figure 251. Part des recettes d'imposition du travail (employés) payée par les employeurs

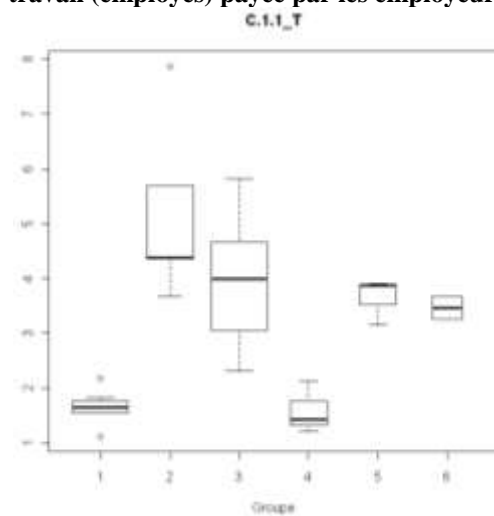


Figure 249. Part des recettes fiscales d'autres taxes directes dans le total des recettes fiscales

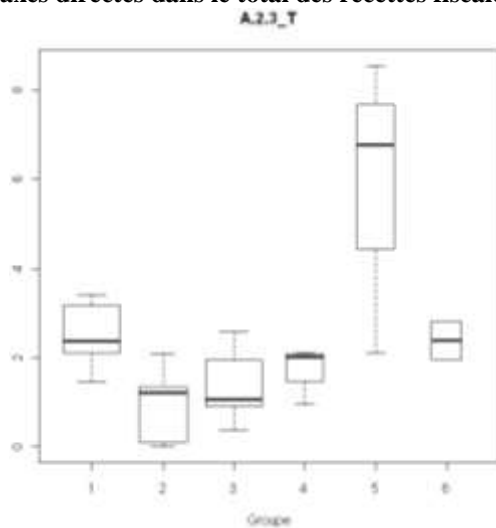


Figure 252. Taux nominaux de TVA

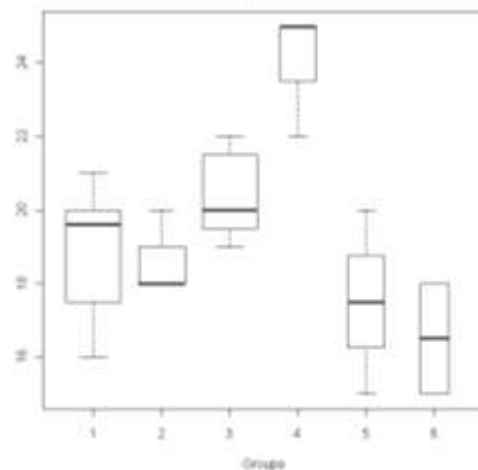


Figure 250. Part des recettes cotisations sociales d'auto-entrepreneurs dans le total des recettes fiscales

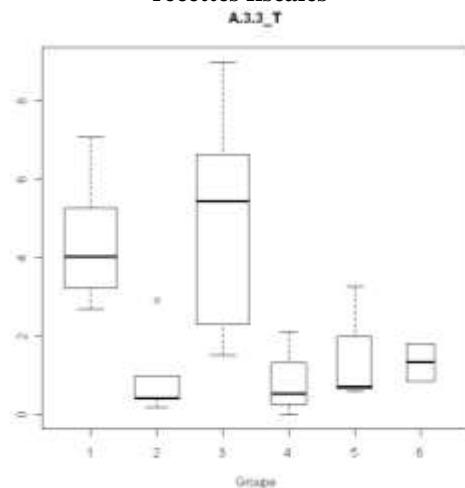


Figure 253. Part des recettes d'imposition du travail (non employés) dans le total des recettes fiscales

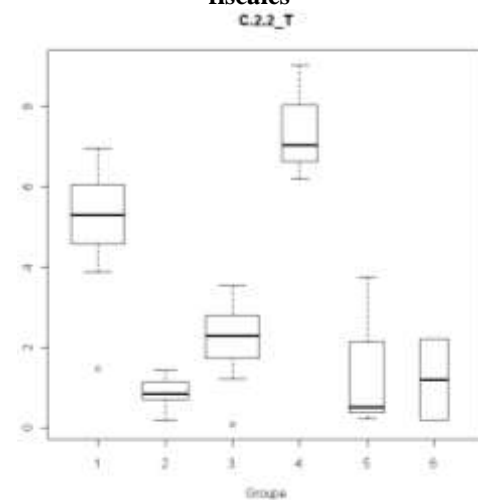


Figure 254. Part des recettes d'imposition du capital (stock ou richesse) dans le total des recettes fiscales

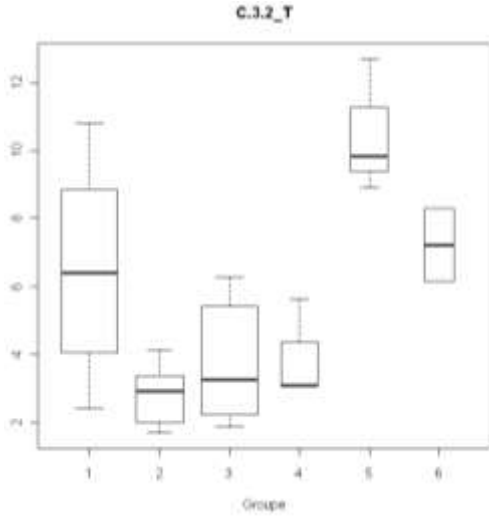


Figure 255. Taux nominaux d'IS

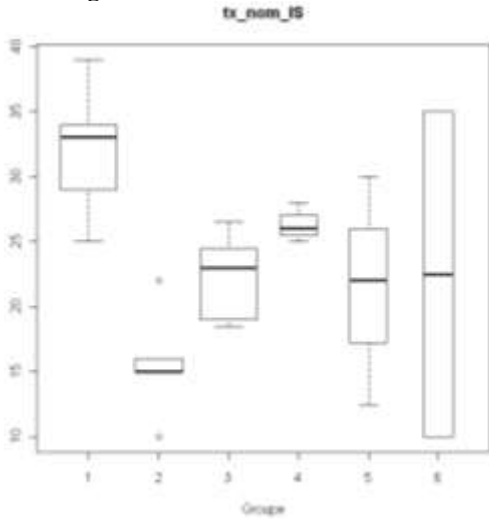


Figure 256. Taux d'imposition implicites du travail

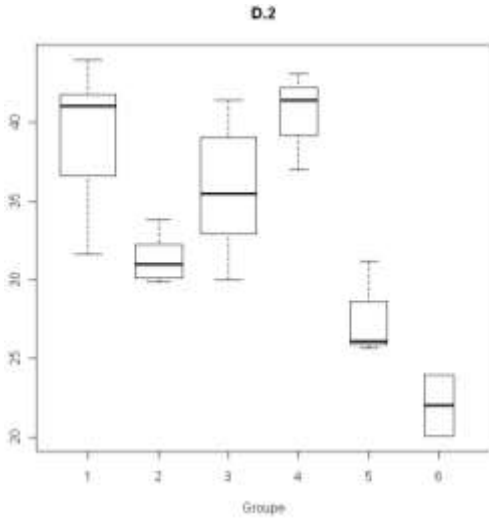


Figure 257. Taux d'imposition implicite de l'énergie

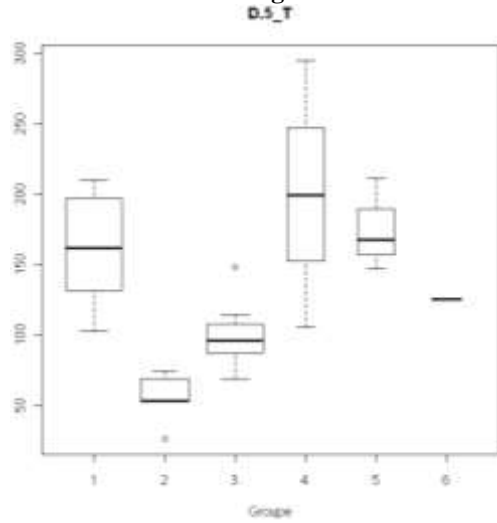


Figure 258. Part de l'imposition indirecte dans le total des recettes fiscales

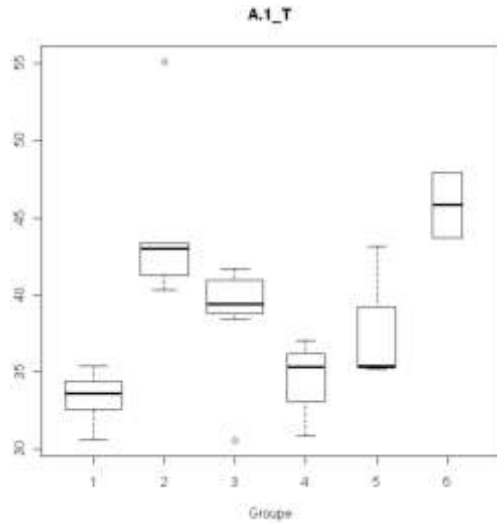


Figure 259. Part de l'imposition directe dans le total des recettes fiscales

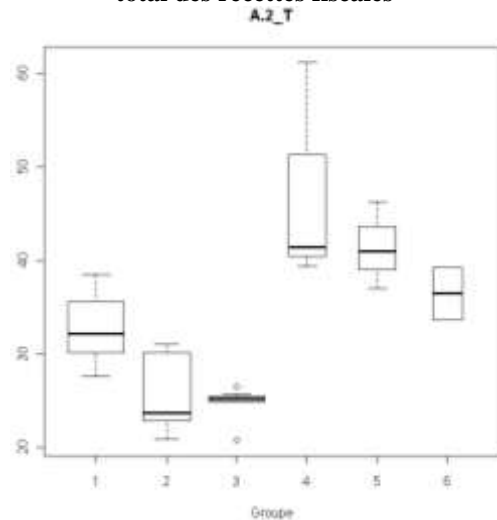


Figure 260. Part des taxes sur le travail en % du total des recettes fiscales

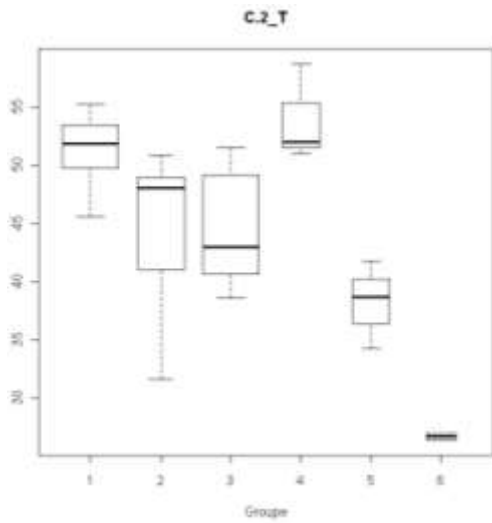


Figure 261. Part des taxes sur le capital en % du total des recettes

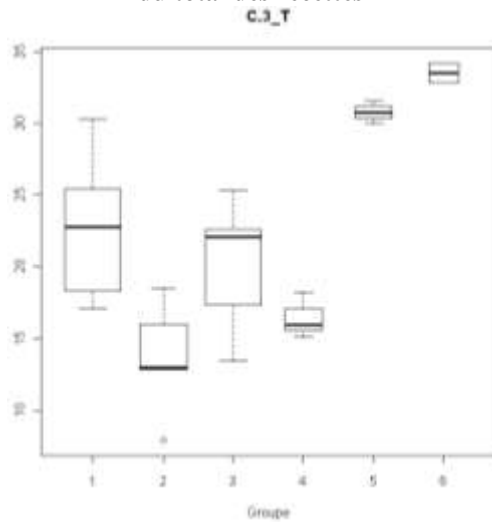


Figure 262. Taux de participation aux élections parlementaires

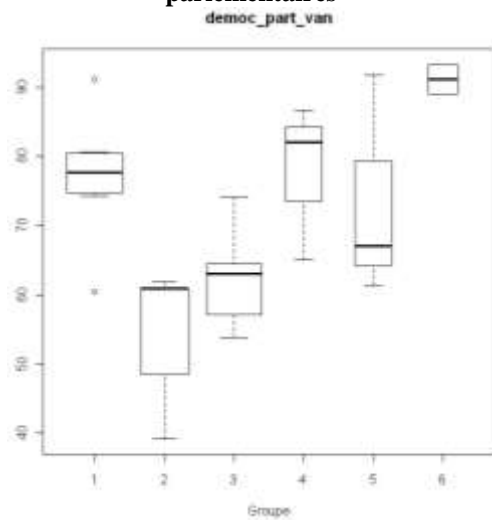


Figure 263. Indice de corruption Transparency International

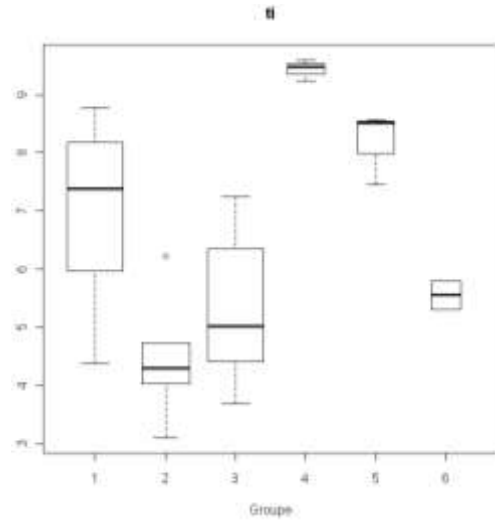


Figure 264. Part des dépenses du niveau infranational en % des dépenses totales

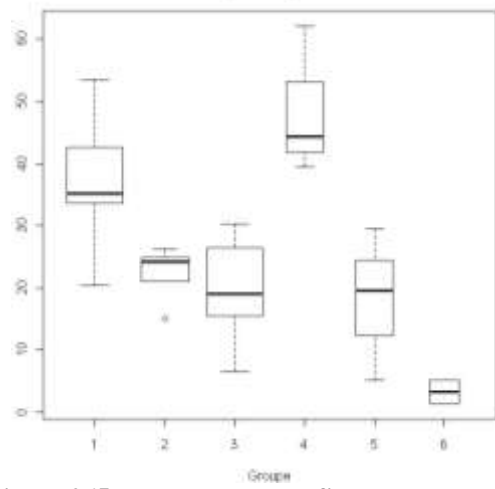


Figure 265. Part des recettes fiscales reçues par le niveau de gouvernement local en % du total des recettes fiscales

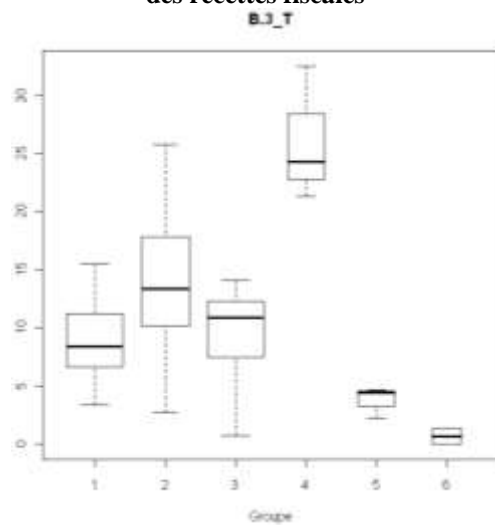


Figure 266. Part des recettes fiscales reçues par les organismes de Sécurité sociale en % du total des recettes

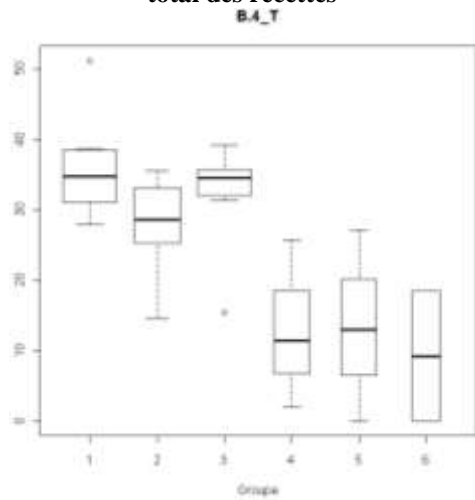


Figure 267. Moyenne trisannuelle des taux de croissance économique en % du PIB

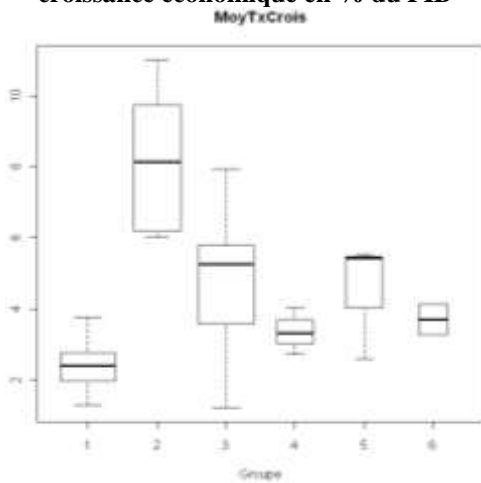


Figure 268. Produit Intérieur Brut par habitant en SPA

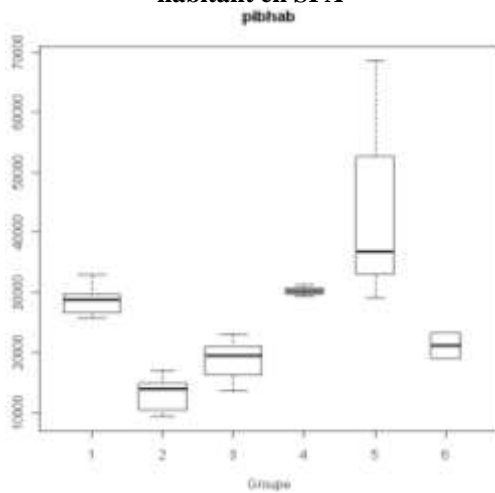


Figure 269. Indice Global de Compétitivité du World Economic Forum

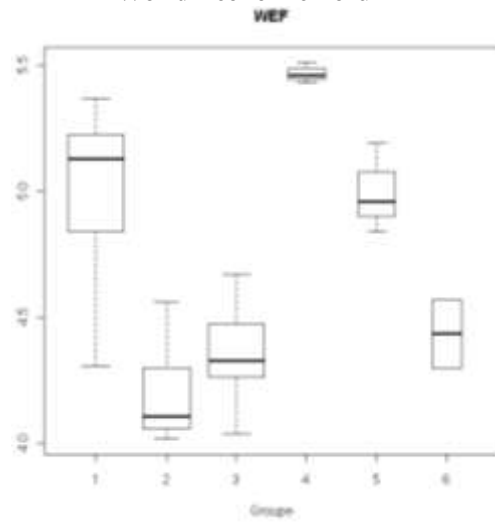


Figure 270. Dette publique en % du PIB

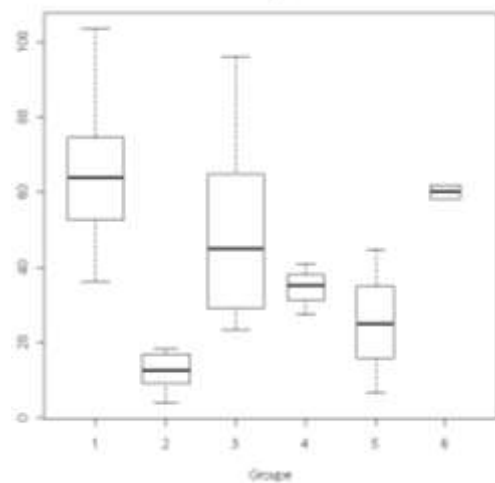


Figure 271. Déficit public en % du PIB

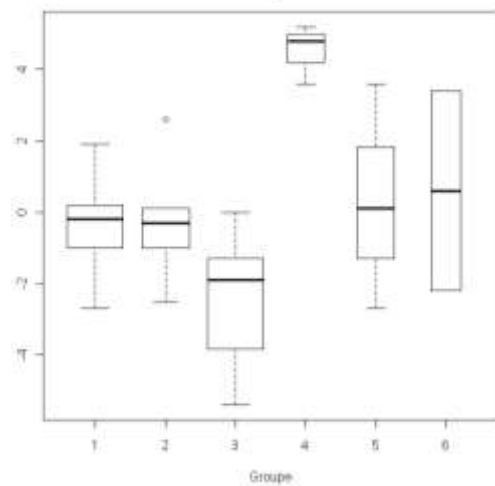


Figure 272. Indice culturel d'Aversion à l'Incertitude

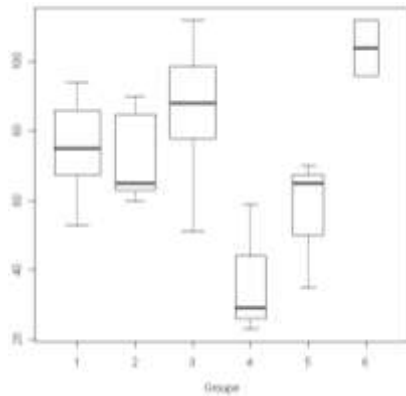


Figure 273. Part des catholiques dans la population totale

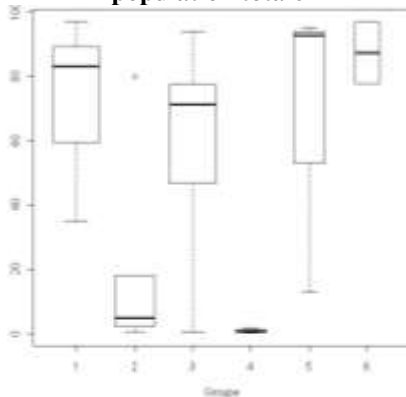


Figure 274. Productivité de la main-d'œuvre par heure travaillée (PIB en SPA par heure de travail par rapport à EU15 base 100)

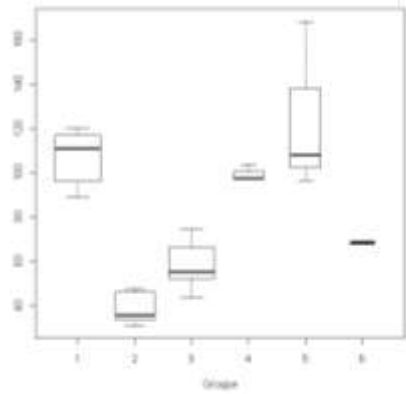


Figure 275. Dépenses totales des APU en % du PIB

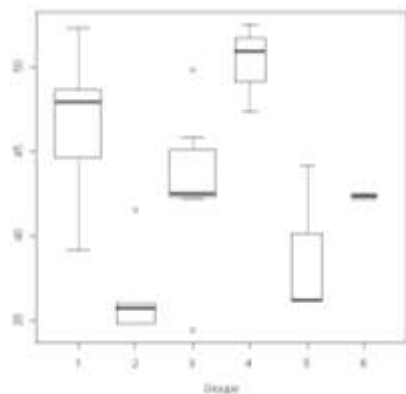


Figure 276. Dépenses intérieures de R&D en % du PIB

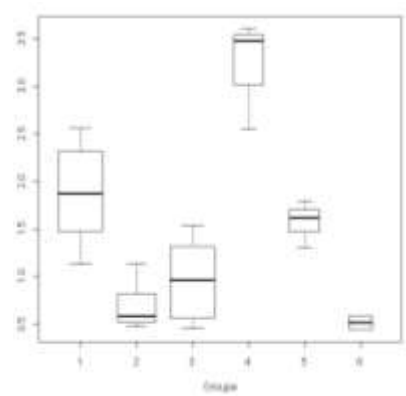


Figure 277. Part des fonds structurels reçus en % du PIB spa

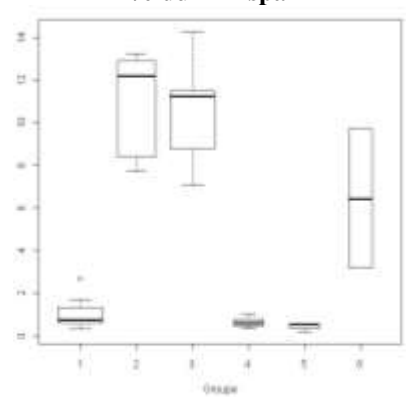


Figure 278. Part des dépenses de protection sociale en % du PIB

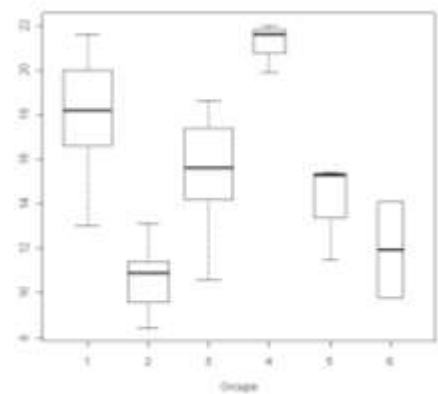


Figure 279. Part des dépenses de santé en % du PIB

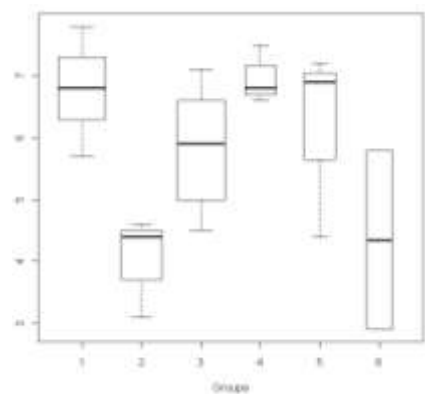


TABLE DES ILLUSTRATIONS

Table des Tableaux

Tableau 1. Petits, moyens et grands pays dans la zone euro, 1999-2009.....	62
Tableau 2. Groupes de pays par taille, taux d'ouverture, capital public par m ²	63
Tableau 3. Taux statutaires maximum d'IS ajustés, 1995-2011 en % et en taux de variation	69
Tableau 4. Taux statutaires maximum d'IS ajustés, 1995-2011 en écarts de points de % ..	71
Tableau 5. Taux effectifs moyens d'IS, 1998-2010 en %, en taux de variation et en écart de points de %	74
Tableau 6. Explications de la position des gouvernements par les facteurs de taille de la base fiscale et par l'importance du secteur financier	75
Tableau 7. Les effets de la concurrence fiscale.....	93
Tableau 8. Jeu de concurrence fiscale entre pays asymétriques.....	96
Tableau 9. Taux d'imposition des sociétés, Ratios en % du PIB en 1981 et 2006	113
Tableau 10. Indicateurs d'imposition personnelle des revenus pour 1981 et 2006	113
Tableau 11. Taux standards et réduits de TVA, Ratios et Année d'introduction.....	114
Tableau 12. Ratios pour tous les droits d'accises et les taux de taxes sur le Diesel	114
Tableau 13. Effets sur la croissance d'une réforme fiscale.....	128
Tableau 14. Résumé des statistiques des 23 études incorporées dans la méta-analyse.....	170
Tableau 15. Caractéristiques des différents types d'interactions	190
Tableau 16. Inventaire des variables explicatives couramment utilisées.....	193
Tableau 17. Forces et faiblesses des différents taux d'imposition.....	211
Tableau 18. Taux d'imposition implicite du revenu des sociétés pour les États-membres de l'UE 27 (moins Chypre, Malte, Roumanie, Luxembourg) (en %).....	221
Tableau 19. Quelques statistiques à propos de l'IS dans l'UE27 entre 1995 et 2020	224
Tableau 20. Classement des pays en fonction du taux de variation du taux effectif moyen d'IS entre 1998-2010	226
Tableau 21. Evolution des taux nominaux d'IS dans l'UE 27	229
Tableau 22. Rapprochement à la baisse mais non convergence des taux nominaux d'IS .	229
Tableau 23. Statistiques descriptives des taux d'IS dans l'UE.....	231
Tableau 24. Survol des tendances pour 16 pays européens des ratios fiscaux (1995-2004)	234
Tableau 25. Marge de manœuvre selon la courbe de Laffer pour l'imposition du travail et du capital	236
Tableau 26. Les semi-élasticités des bases entre mère et filiales aux taux fiscaux agrégés avec respectivement le taux effectif d'imposition et le taux statutaire du pays de localisation pour 21 pays européens (20 UE + Norvège).....	241
Tableau 27. Les différentes hiérarchies institutionnelles	270
Tableau 28. La typologie des États-providence d'Esping-Andersen.....	296
Tableau 29. La typologie des capitalismes d'Amable.....	297
Tableau 30. Recettes fiscales totales en % du PIB (1995-2010).....	323

Tableau 31. Classement des États membres de l'UE27 selon les recettes fiscales prélevées	325
Tableau 32. Taux d'imposition implicite de la consommation pour les États membres de l'UE27 (en %).....	334
Tableau 33. Taux d'imposition implicite sur le capital pour la zone euro 17 et l'UE 27 (en %) (moins Malte, Chypre, Roumanie, Luxembourg).....	336
Tableau 34. Taux d'imposition implicite du travail pour les États-membres de l'UE (en %)	338
Tableau 35. Mesures fiscales récentes des États membres par types d'imposition.....	345
Tableau 36. Recettes fiscales dans l'UE: valeur courante en milliards d'euros et en % du PIB	347
Tableau 37. Tendances de l'IRP et de l'IS dans l'UE: valeur courante en milliards d'euros, en % de variation annuelle et en % du PIB (2007-2009)	349
Tableau 38. Résultats statistiques des indices de turbulences fiscales par groupes de variables.....	356
Tableau 39. Résultats des tests <i>t</i> de Student pour deux échantillons appariés	357
Tableau 40. Résultats des tests <i>W</i> de Wilcoxon pour deux échantillons appariés	358
Tableau 41. Indices de turbulences allemands par groupes de variables pour les deux sous-périodes 1995-01 et 2001-07	365
Tableau 42. Synthèse de la typologie fiscale générale	378
Tableau 43. Répartition par modèle fiscal des variables caractéristiques correspondantes, pour les pays de l'UE27 en 2007	393
Tableau 44. Tableaux d'analyse des saturations	400
Tableau 45. Les variables associées aux trois premiers axes factoriels du Groupe 1	401
Tableau 46. Contribution des individus à la construction des axes factoriels.....	405
Tableau 47. Synthèse de la typologie fiscale selon la classification technique.....	408
Tableau 48. Synthèse de la typologie fiscale selon la classification économique.....	421
Tableau 49. Culture des négociations salariales, fiscalité sur le travail et chômage dans l'UE	428
Tableau 50. Culture des négociations salariales, fiscalité sur le travail et chômage : une synthèse	429
Tableau 51. Synthèse de la typologie fiscale selon la classification économique en variables agrégées et en taux implicites	430
Tableau 52. Synthèse de la typologie des systèmes institutionnels et politiques	441
Tableau 53. Répartition par groupes et variables caractéristiques sur l'UE25.....	449
Tableau 54. Systèmes fiscaux dans les États membres de l'UE.....	450
Tableau 55. Synthèse de la typologie fiscale selon la classification administrative	450
Tableau 56. Synthèse de la typologie selon les performances macroéconomiques des États membres	456
Tableau 57. Synthèse de la typologie selon la culture et la religion des États membres .	468
Tableau 58. Structure des régimes fiscaux	469
Tableau 59. . Synthèse de la typologie selon la géographie et la démographie des États membres	474
Tableau 60. Coin socio-fiscal en % du coût du travail pour un couple marié avec deux enfants en 2009.....	481
Tableau 61. Coût horaire du travail ouvrier en 1994 et 2004. Base 100 = États-Unis.....	484
Tableau 62. Taux de chômage en France (en % du PIB)	485
Tableau 63. Synthèse de la typologie selon les performances socio-économiques des États membres	487
Tableau 64. Synthèse de la typologie selon les dépenses publiques des États-membres..	495

Tableau 65. Répartition par modèles institutionnels et fiscaux des variables caractéristiques correspondantes, pour les pays de l'UE27 en 2007	538
Tableau 66. Caractéristiques institutionnelles et fiscales des différentes formes de capitalisme.....	547
Tableau 67. L'ACCIS, des atouts et des inquiétudes.....	556
Tableau 68. Taux de variation annuelle du taux d'IS statutaire par pays du groupe continental.....	560
Tableau 69. Taux de variation annuelle du taux d'IS statutaire par pays du groupe en transition.....	562
Tableau 70. Taux de variation annuelle du taux d'IS statutaire par pays du groupe continental en développement.....	564
Tableau 71. Taux de variation annuelle du taux d'IS statutaire par pays du groupe scandinave	565
Tableau 72. Taux de variation annuelle du taux d'IS statutaire par pays du groupe anglo-saxon.....	567
Tableau 73. Taux de variation annuelle du taux d'IS statutaire par pays du groupe insulaire	568
Tableau 74. Taux moyen de variation annuelle du taux d'IS statutaire par cluster	570
Tableau 75. Niveaux d'intervention et de taxation.....	573
Tableau 76. Construction des indicateurs d'efficacité fiscale	578
Tableau 77. Taux statutaires et effectifs pour l'IS, la TVA et les cotisations sociales.....	579
Tableau 78. Construction des Indices de Produit Normalisé	586
Tableau 79. Différentiels en points de pourcentage entre les IPN européens estimés et les ratios de recettes fiscales en % du PIB constatés en 2008	587
Tableau 80. Union Européenne vs. États-Unis : quelle intégration fiscale?	607
Tableau 81. Union européenne vs. États-Unis, les niveaux de gouvernements en 2009 ..	607
Tableau 82. PIB régional par habitant en 2005 aux États-Unis et en Europe : quelle péréquation fiscale ?.....	607
Tableau 83. Récapitulatif des intitulés et des sources des variables utilisées	660

Table des Figures

Figure 1. Représentation schématique de la mobilité internationale des capitaux.....	5
Figure 2. Moyenne des taux nominaux d'IS de l'Europe des 27 en % (1995-2010).....	47
Figure 3. Taux de variation du taux d'IS de la zone euro, de l'UE 25 et UE27 par sous périodes	48
Figure 4. Projection linéaire des taux d'IS en 2020 en fonction du TCAM (1995-2010) par État membre	48
Figure 5. Taux de Croissance Annuel Moyen des Taux d'IS dans l'UE (1995-2010)	48
Figure 6. Les Théories de la Concurrence fiscale	50
Figure 7. Moyennes des taux statutaires ajustés d'IS des groupes des grands et des petits pays (1995-11), en %	68
Figure 8. Coefficients de variation des taux statutaires ajustés d'IS des grands et des petits pays (1995-2011).....	68
Figure 9. Nuage de points entre le taux nominal d'IS et la population totale en millions d'habitants des États membres de l'UE 27 en 2007	69
Figure 10. Nuage de points entre le taux nominal d'IS et la superficie en km ² des États membres de l'UE 27 en 2007.....	70

Figure 11. Moyennes des taux effectifs moyens d'IS des groupes de grands et petits pays (1998-2010), en %	72
Figure 12. Coefficients de variation des taux effectifs moyens d'IS (1998-2010) dans les petits et grands pays.....	72
Figure 13. Une comparaison des baisses de taux d'IS entre la France et l'Allemagne	99
Figure 14. Evolution du taux d'IS entre 1995-2010 : l'écart se réduit entre l'Allemagne et ses partenaires.....	99
Figure 15. Causalité circulaire dans la formation d'une agglomération d'entreprises et de travailleurs	105
Figure 16. L'Europe, <i>leader</i> mondial en matière de taxation des sociétés (%)	111
Figure 17. Taux nominaux de l'impôt sur le revenu des sociétés dans les pays de l'OCDE 19, dont 11 membres de l'eurozone, 1979-2005.....	112
Figure 18. Les taux marginaux d'imposition effectif sur les bénéficiaires des sociétés dans les pays de l'OCDE 19, dont 11 membres de l'eurozone, 1979-2005	112
Figure 19. Les taux marginaux sur les revenus personnels dans les pays de l'UE, 1979-2003	112
Figure 20. Écart-type moyen des taux nominaux d'IS - EU27	114
Figure 21. Effet de la l'UEM sur la concurrence fiscale dans l'UE	115
Figure 22. Le choix entre l'intégration fiscale européenne ou l'imposition indépendante	121
Figure 23. Nuage de points entre le taux nominal d'IS et le rapport des dépenses intérieures en R&D au PIB en 2007	135
Figure 24. Nuage de points entre le taux nominal d'IS en 2007 et la situation géographique des États membres de l'UE 27	149
Figure 25. L'écart entre le revenu médian et moyen se creusent en France entre 1970 et 2009	154
Figure 26. Les effets économiques des Constitutions (Persson et Tabellini).....	161
Figure 27. Nature des interactions fiscales en fonction du signe des coefficients d'interactions	191
Figure 28. Évolution du taux statutaire d'IS en France (1948-2010)	202
Figure 29. Taux statutaires d'IS en 2011 dans l'UE27.....	217
Figure 30. Évolution de l'EBE et des actions des SNF et du taux d'IS en France (1948-2010).....	218
Figure 31. Part des recettes d'IS en % du PIB	218
Figure 32. Part des recettes d'IS en % du PIB en moyenne sur la période 1995-2001 par pays.....	219
Figure 33. Part des recettes d'IS en % du PIB en moyenne sur la période 2002-2009 par pays.....	220
Figure 34. Moyennes pondérées des taux d'imposition implicite du revenu des sociétés pour l'UE 15 et l'UE 27 (en %).....	222
Figure 35. Taux d'imposition implicite du revenu des sociétés pour les États-membres de l'UE 27 (moins Chypre, Malte, Roumanie, Luxembourg) et de la zone euro 17 (en %).....	222
Figure 36. Revenus et base de l'imposition des profits des sociétés en % du PIB en Europe	222
Figure 37. Moyenne non pondérée des taux statutaires maximum d'impôt sur le revenu des sociétés, ajustés, 1995-2011 en %	223
Figure 38. Coefficients de variation des taux statutaires d'IS (1995-2011)	223
Figure 39. Taux nominaux d'IS et recettes prélevées en % du total des recettes en 2008	224
Figure 40. Taux effectifs moyens d'IS, en 2010 en % (secteur non financier).....	225
Figure 41. Taux effectifs moyens d'IS, 1998-2010 en % (secteur non financier)	225
Figure 42. Coefficients de variation des taux effectifs moyens d'IS (1998-2010)	225

Figure 43. Évolution des taux nominaux d'IS dans l'UE15 entre 1979 et 2005.....	227
Figure 44. Évolution des taux nominaux maximum ajustés d'IS dans l'UE, 1995-2010 ..	227
Figure 45. <i>Boxplots</i> de l'évolution des taux nominaux ajustés d'IS en Europe (1995-2010)	
.....	228
Figure 46. <i>Boxplot</i> des accroissements de taux d'IS entre années consécutives des États membres de l'UE.....	231
Figure 47. Taux statutaires d'IS en 2011 et différence des taux en points de % entre 1995-2011	232
Figure 48. Évolution des taux d'IS et des recettes en % du total des recettes (1995-2008)	
.....	232
Figure 49. Evolution des taux nominaux d'IS pour l'UE15 et les 12 NEM	247
Figure 50. Dépenses publiques en % du PIB	319
Figure 51. Recettes publiques en % du PIB	320
Figure 52. Recettes totales provenant des impôts et cotisations sociales (en % du PIB)..	324
Figure 53. Évolution des taux de croissance annuels moyens des recettes fiscales au sein de l'UE27.....	326
Figure 54. Taux de croissance annuelle des recettes fiscales de la Grèce, de l'Allemagne et de la France entre 1966 et 2009 (%)	327
Figure 55. Les trois piliers des systèmes fiscaux européens en 2009 (en % cumulé du total)	
.....	328
Figure 56. Ressources de la protection sociale en France en M €.....	329
Figure 57. Recettes de protection sociale par type en % du PIB en 2008.....	330
Figure 58. Distribution de la charge fiscale totale selon la fonction économique pour les pays de l'UE27 en 1995 en % du PIB	332
Figure 59. Distribution de la charge fiscale totale selon la fonction économique pour les pays de l'UE27 en 2001 en % du PIB	332
Figure 60. Distribution de la charge fiscale totale selon la fonction économique pour les pays de l'UE27 en 2007 en % du PIB	332
Figure 61. Moyennes pondérées des taux d'imposition implicite sur la consommation pour la zone euro 16 et l'UE 27 (en %).....	333
Figure 62. Taux d'imposition implicite sur la consommation pour la zone euro 17 et l'UE 27	335
Figure 63. Moyennes non-pondérées des taux d'imposition implicite du capital pour la zone euro 17 et l'UE 27 (en %) (moins Malte, Chypre, Roumanie, Luxembourg)	335
Figure 64. Taux d'imposition implicite sur le capital pour la zone euro 17 et l'UE 27 (moins Malte, Chypre, Roumanie, Luxembourg)	336
Figure 65. Moyennes pondérées des taux d'imposition implicite du travail pour la zone euro 17 et l'UE 27 (en %)	337
Figure 66. Taux d'imposition implicite du travail pour la zone euro 17 et l'UE 27	338
Figure 67. Taux normaux de TVA des pays membres de l'UE27 en 2011	339
Figure 68. Moyennes des taux de TVA (normaux) non pondérées (2000-2011).....	340
Figure 69. Coefficient de variation des taux de TVA dans l'UE27 (2000-2011).....	340
Figure 70. Taux maximums de l'IRP des pays membres de l'UE27 en 2011.....	342
Figure 71. Moyennes des taux de l'IRP non pondérés (2000-2011)	343
Figure 72. Coefficient de variation des taux de l'IRP dans l'UE27 (2000-2011).....	344
Figure 73. Recettes des taxes directes en % du PIB (2007-2010).....	348
Figure 74. Recettes fiscales totales (excluant les cotisations sociales) en % du PIB (2007-2010).....	348
Figure 75. Recettes des taxes indirectes en % du PIB (2007-2010)	348
Figure 76. Recettes des cotisations sociales en % du PIB (2007-2010)	348

Figure 77. Recettes fiscales totales (incluant les cotisations sociales) en % du PIB (2007-2010).....	348
Figure 78. L'effet de la crise sur l'évolution du poids des recettes fiscales en % du PIB entre 2007-2010.....	349
Figure 79. Taux maximum d'IRP et d'IS des États membres de l'UE27 en 2000 et 2011.	353
Figure 80. Taux maximum d'IRP et d'IS des États membres de l'UE27 en 2011	353
Figure 81. Taux maximum d'IRP et d'IS des États membres de l'UE27 en 2000	353
Figure 82. Taxes sur la consommation en % du PIB en 1995, 2001 et 2007	354
Figure 83. Imposition du travail – total, en % du PIB en 1995, 2001 et 2007	354
Figure 84. Imposition du capital - total, en % du PIB en 1995, 2001 et 2007	354
Figure 85. Boxplot des distributions des indices de turbulences pour les pays de l'UE25 (Groupe 1)	359
Figure 86. <i>Boxplot</i> des distributions des indices de turbulences pour les pays de l'UE25 (Groupe 2)	359
Figure 87. <i>Boxplot</i> des distributions des indices de turbulences pour les pays de l'UE25 (Groupe 3)	359
Figure 88. <i>Boxplot</i> des distributions des indices de turbulences pour les pays de l'UE25 (Groupe 4)	360
Figure 89. <i>Boxplot</i> des distributions des indices de turbulences pour les pays de l'UE25 (Groupe 5)	360
Figure 90. Indices de turbulences fiscales selon 2 classifications entre 1995-2001.....	361
Figure 91. Indices de turbulences fiscales selon 3 classifications entre 2001-2007.....	362
Figure 92. Part des recettes fiscales reçues par le niveau central (État) en % du total des recettes fiscales en 2007	364
Figure 93. Évolution de l'agrégat et de la structure des dépenses des administrations publiques en France (en %)	364
Figure 94. Différences des indices moyens de turbulences fiscales par pays entre les deux sous-périodes (en points d'indice)	366
Figure 95. Coefficient de variation des Indices Généraux de Turbulences fiscales sur les deux sous-périodes 1995-01 et 2001-07	366
Figure 96. Éboulis des valeurs propres, 2007.....	372
Figure 97. Représentation des variables dans le plan factoriel (1,2), 2007	372
Figure 98. Représentation des variables dans le plan factoriel (1,3), 2007	373
Figure 99. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,2), 2007	375
Figure 100. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,3), 2007	375
Figure 101. Les changements de groupes des États membres entre 1995, 2001 et 2007..	380
Figure 102. Taxes indirectes, TVA	381
Figure 103. Taxes indirectes, Droits d'accises.....	381
Figure 104. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir du taux d'imposition implicite du travail.....	383
Figure 105. Discrimination du modèle libéral par rapport aux autres modèles à partir du taux implicite d'imposition sur le travail.....	383
Figure 106. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des taxes indirectes en % du total des recettes.....	384
Figure 107. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des taxes à la consommation en % du total des recettes.....	384
Figure 108. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des taxes sur le travail payées par les employés en % du total des recettes	385

Figure 109. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des taxes environnementales sur l'énergie en % du total des recettes....	386
Figure 110. Discrimination du modèle oriental en transition par rapport aux autres modèles à partir des taux d'imposition implicite sur l'énergie.....	387
Figure 111. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des taxes reçues par le niveau central en % du total des recettes	388
Figure 112. Discrimination du modèle oriental en transition par rapport aux autres modèles à partir des taxes directes en % du total des recettes.....	389
Figure 113. Discrimination du modèle Danois par rapport aux autres modèles à partir des taxes directes en % du total des recettes	389
Figure 114. Discrimination du modèle Danois par rapport aux autres modèles à partir de l'imposition directe sur les revenus des personnes en % du total des recettes.....	390
Figure 115. Discrimination du modèle continental en développement par rapport aux autres modèles à partir des cotisations sociales en % du total des recettes	391
Figure 116. Discrimination du modèle Danois par rapport aux autres modèles à partir des taxes sur le travail des employés, payées par l'employé, en % du total des recettes	392
Figure 117. Discrimination du modèle libéral par rapport aux autres modèles à partir des taxes sur les revenus du capital des personnes en % du total des recettes	392
Figure 118. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,2), Groupe 1	405
Figure 119. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,3), Groupe 1	406
Figure 120. Classification ascendante hiérarchique sur le premier groupe de variables en 2007	408
Figure 121. Les variables associées aux trois premiers axes factoriels du Groupe 2.....	410
Figure 122. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,2), Groupe 2	411
Figure 123. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,3), Groupe 2	412
Figure 124. Classification ascendante hiérarchique sur le deuxième groupe de variables en 2007	420
Figure 125. Taux de couverture des négociations collectives et taux marginaux d'imposition des revenus dans l'UE.....	429
Figure 126. Évolution de l'agrégat et de la structure des dépenses des administrations publiques en France (en %).....	446
Figure 127. Les variables associées aux trois premiers axes factoriels du Groupe 7.....	461
Figure 128. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,2), Groupe 3	463
Figure 129. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,3), Groupe 3	463
Figure 130. Classification ascendante hiérarchique sur le septième groupe de variables en 2007	467
Figure 131. Classification Ascendante Hiérarchique sur les 103 variables en 2007	497
Figure 132. Appartenance des États membres et changements de groupes entre 1995, 2001 et 2007	498
Figure 133. Part des recettes fiscales de TVA dans le total des recettes fiscales.....	502
Figure 134. Discrimination du modèle continental par rapport aux autres modèles à partir de la part des taxes indirectes de TVA dans le total des recettes fiscales	503
Figure 135. Discrimination du modèle continental par rapport aux autres modèles à partir de la part des taxes indirectes de droit d'accises et d'autres taxes à la consommation en % du total des recettes fiscales	504
Figure 136. Discrimination du modèle continental par rapport aux autres modèles à partir des taxes à la consommation en % du total des recettes	505
Figure 137. Discrimination du modèle continental par rapport aux autres modèles à partir des taxes indirectes en % du total des recettes fiscales	505

Figure 138. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir du taux implicite d'imposition de l'énergie.....	506
Figure 139. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir des taxes directes en % du total des recettes fiscales	507
Figure 140. Discrimination du modèle continental en développement par rapport aux autres modèles à partir des taxes directes en % du total des recettes fiscales.....	507
Figure 141. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir du taux de participation aux élections législatives	508
Figure 142. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir de l'indice de développement humain.....	509
Figure 143. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir de la moyenne triannuelle des taux de croissance du PIB.....	510
Figure 144. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir de la moyenne triannuelle des taux d'inflation	511
Figure 145. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir de l'indice de compétitivité globale du WEF.....	512
Figure 146. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir de l'indice de compétitivité globale du WEF.....	512
Figure 147. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir de l'indice de tolérances versus de contraintes culturelles.....	513
Figure 148. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir de la productivité horaire du travail.....	514
Figure 149. Discrimination du modèle en transition par rapport aux autres modèles à partir de la part des fonds structurels reçus en % du PIB.....	514
Figure 150. Discrimination du modèle continental en développement par rapport aux autres modèles à partir des cotisations sociales en % du total des recettes fiscales.....	515
Figure 151. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des taxes à la consommation sur les tabacs et les alcools en % du total des recettes fiscales	516
Figure 152. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des taxes sur le travail des non-employés en % du total des recettes fiscales.....	516
Figure 153. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des taxes sur le travail en % du total des recettes fiscales.....	517
Figure 154. Discrimination du modèle micro-insulaire par rapport aux autres modèles à partir des taxes sur le travail en % du total des recettes fiscales	518
Figure 155. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir de l'indice de corruption Transparency International	519
Figure 156. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des dépenses infranationales en % du total des dépenses publiques	520
Figure 157. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des dépenses intérieures de R&D en % du PIB	521
Figure 158. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des dépenses publiques de protection sociale en % du PIB	522
Figure 159. Discrimination du modèle libéral par rapport aux autres modèles à partir des salaires minimums	523
Figure 160. Discrimination du modèle micro-insulaire par rapport aux autres modèles à partir des taxes directes sur le revenu des sociétés en % du total des recettes fiscales	524
Figure 161. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir de l'IRP en % du total des recettes fiscales.....	525

Figure 162. Discrimination du modèle oriental en transition par rapport aux autres modèles à partir des cotisations sociales employeurs en % du total des recettes fiscales.....	526
Figure 163. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des cotisations sociales des employés en % du total des recettes fiscales	526
Figure 164. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des taux nominaux de TVA.....	527
Figure 165. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des taux nominaux d'IS.....	528
Figure 166. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des taux implicites d'imposition sur la consommation.....	528
Figure 167. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des taux d'imposition implicite du travail.....	529
Figure 168. Discrimination du modèle continental en développement par rapport aux autres modèles à partir des taux d'imposition implicites sur le capital.....	530
Figure 169. Discrimination du modèle continental en développement par rapport aux autres modèles à partir des taxes sur le capital en % du total des recettes fiscales	530
Figure 170. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des taxes environnementales en % du total des recettes fiscales.....	531
Figure 171. Discrimination du modèle libéral par rapport aux autres modèles à partir de la fiscalité infranationale en % du total des recettes du niveau infranational	532
Figure 172. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des dettes publiques en % du PIB.....	532
Figure 173. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir des dépenses publiques d'enseignement en % du PIB.....	533
Figure 174. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir de la proportion de catholique sur la population totale	534
Figure 175. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir de la proportion de personnes âgées de plus de 65 ans dans la population totale	534
Figure 176. Discrimination du modèle scandinave par rapport aux autres modèles à partir du taux de pauvreté après transferts sociaux	535
Figure 177. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir de l'évolution des coûts salariaux unitaires (base 100 en 2000)	536
Figure 178. Discrimination du modèle continental développé par rapport aux autres modèles à partir des aides d'État distribuées en % du PIB	536
Figure 179. Discrimination du modèle libéral par rapport aux autres modèles à partir des aides d'États distribuées en % du PIB	537
Figure 180. Les typologies et leur congruence	546
Figure 181. Taux nominaux d'IS dans le 1er cluster (1995-2010).....	559
Figure 182. Evolution des différentiels de taux d'IS à la moyenne de l'UE27 pour les Etats de G1	559
Figure 183. <i>Boxplot</i> des écarts à la moyenne annuelle des membres du groupe G1 à la moyenne de l'UE27 (1995-2010)	560
Figure 184. Taux nominaux d'IS dans le 2e cluster (1995-2010)	560
Figure 185. Evolution des différentiels de taux d'IS à la moyenne de l'UE27 pour les Etats de G2	561
Figure 186. <i>Boxplot</i> des écarts à la moyenne annuelle des membres du groupe G2 à la moyenne de l'UE27 (1995-2010)	562
Figure 187. Taux nominaux d'IS dans le 3e cluster (1995-2010)	562

Figure 188. Evolution des différentiels de taux d'IS à la moyenne de l'UE27 pour les Etats de G3	563
Figure 189. <i>Boxplot</i> des écarts des moyennes annuelles des membres du groupe G3 à la moyenne de l'UE27 (1995-2010).....	563
Figure 190. Taux nominaux d'IS dans le 4e cluster (1995-2010).....	564
Figure 191. Evolution des différentiels de taux d'IS à la moyenne de l'UE27 pour les Etats de G4	565
Figure 192. <i>Boxplot</i> des écarts à la moyenne annuelle des membres du groupe G4 à la moyenne de l'UE27 (1995-2010).....	565
Figure 193. Taux nominaux d'IS dans le 5e cluster (1995-2010).....	566
Figure 194. Evolution des différentiels de taux d'IS à la moyenne de l'UE27 pour les Etats de G5	566
Figure 195. <i>Boxplot</i> des écarts à la moyenne annuelle des membres du groupe G5 à la moyenne de l'UE27 (1995-2010).....	567
Figure 196. Taux nominaux d'IS dans le 6e cluster (1995-2010).....	567
Figure 197. Evolution des différentiels de taux d'IS à la moyenne de l'UE27 pour les Etats de G6	568
Figure 198. <i>Boxplot</i> des écarts à la moyenne annuelle des membres du groupe G6 à la moyenne de l'UE27 (1995-2010).....	568
Figure 199. Taux nominaux moyen d'IS pour les six <i>clusters</i> (1995-2010)	570
Figure 200. Evolution des différentiels de taux d'IS à la moyenne de l'UE27 pour les six <i>clusters</i>	570
Figure 201. <i>Boxplot</i> des écarts à la moyenne annuelle des 6 <i>clusters</i> à la moyenne de l'UE27 (1995-2010).....	570
Figure 202. Poids de l'économie informelle dans 21 pays de l'OCDE en 2009 (% du PIB officiel)	576
Figure 203. Indicateurs d'efficacité fiscale : e/t pour l'IS	580
Figure 204. Indicateur d'efficacité fiscale : e/t pour la TVA	580
Figure 205. Indice d'efficacité des systèmes fiscaux: l'imposition des sociétés.....	581
Figure 206. Indice d'efficacité des systèmes fiscaux: la TVA.....	581
Figure 207. Efficacité des systèmes fiscaux, Cotisations employeurs (Zoom).....	582
Figure 208. Efficacité des systèmes fiscaux, Cotisations des employés	582
Figure 209. Indice d'efficacité des systèmes fiscaux: IS et TVA (Zoom).....	583
Figure 212. Éboulis des valeurs propres, 2001 (supp. DK).....	667
Figure 213. Éboulis des valeurs propres, 1995 (supp. DK).....	667
Figure 214. Représentation des variables dans le plan factoriel (1,2), 2001	667
Figure 215. Représentation des variables dans le plan factoriel (1,3), 2001	667
Figure 216. Représentation des variables dans le plan factoriel (1,2), 1995	667
Figure 217. Représentation des variables dans le plan factoriel (1,3), 1995	667
Figure 218. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,2), 2001	668
Figure 219. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,3), 2001	668
Figure 220. Cluster Dendogram, 2001	668
Figure 221. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,2), 1995	668
Figure 222. Représentation des individus dans le plan factoriel (1,3), 1995	668
Figure 223. Cluster Dendogram, 1995	668
Figure 224. Taxes directes, Imposition des revenus personnels	669
Figure 225. Cotisations sociales, Employeurs.....	669
Figure 226. Cotisations sociales, Employés	669
Figure 227. Taxes directes, Autres	669
Figure 228. Cotisations sociales, Auto employeurs	669

Figure 229. Taxes à la consommation, Droits d'accises.....	669
Figure 230. Taxes sur le travail, Employés payés employeurs	670
Figure 231. Taxes sur le travail, non-employés	670
Figure 232. Taxes sur le capital, Revenus des ménages	670
Figure 233. Taxes environnementales, Énergie	670
Figure 234. Taxes environnementales, Transport	670
Figure 235. Taxes environnementales, Pollution/Ressources	670
Figure 236. Taux nominaux d'IS	671
Figure 237. Taux d'imposition implicite sur le travail	671
Figure 238. Taux d'imposition implicite sur le capital.....	671
Figure 239. Taux d'imposition implicite sur l'environnement, énergie.....	671
Figure 240. Taxes indirectes	671
Figure 241. Taxes directes	671
Figure 242. Part des cotisations sociales relativement aux taxes directes et indirectes	672
Figure 243. Taxes à la consommation.....	672
Figure 244. Taxes sur le travail.....	672
Figure 245. Taxes sur le capital	672
Figure 246. Taxes environnementales.....	672
Figure 247. Parts des recettes fiscales reçues par les organismes de Sécurité sociale (niveau administratif)	672
Figure 248. Part des dépenses infranationales en % des dépenses totales	672
Figure 249. Taxes reçues par le niveau central	672
Figure 250. Part des recettes fiscales de l'IRP dans le total des recettes fiscales.....	673
Figure 251. Part des recettes fiscales d'autres taxes directes dans le total des recettes fiscales.....	673
Figure 252. Part des recettes cotisations sociales d'auto-entrepreneurs dans le total des recettes fiscales.....	673
Figure 253. Part des recettes d'imposition du travail (employés) payée par les employeurs	673
Figure 254. Taux nominaux de TVA	673
Figure 255. Part des recettes d'imposition du travail (non employés) dans le total des recettes fiscales.....	673
Figure 256. Part des recettes d'imposition du capital (stock ou richesse) dans le total des recettes fiscales.....	674
Figure 257. Taux nominaux d'IS	674
Figure 258. Taux d'imposition implicites du travail	674
Figure 259. Taux d'imposition implicite de l'énergie.....	674
Figure 260. Part de l'imposition indirecte dans le total des recettes fiscales	674
Figure 261. Part de l'imposition directe dans le total des recettes fiscales.....	674
Figure 262. Part des taxes sur le travail en % du total des recettes fiscales.....	675
Figure 263. Part des taxes sur le capital en % du total des recettes	675
Figure 264. Taux de participation aux élections parlementaires.....	675
Figure 265. Indice de corruption Transparency International.....	675
Figure 266. Part des dépenses du niveau infranational en % des dépenses totales.....	675
Figure 267. Part des recettes fiscales reçues par le niveau de gouvernement local en % du total des recettes fiscales	675
Figure 268. Part des recettes fiscales reçues par les organismes de Sécurité sociale en % du total des recettes	676
Figure 269. Moyenne triannuelle des taux de croissance économique en % du PIB.....	676
Figure 270. Produit Intérieur Brut par habitant en SPA.....	676

Figure 271. Indice Global de Compétitivité du World Economic Forum	676
Figure 272. Dette publique en % du PIB	676
Figure 273. Déficit public en % du PIB	676
Figure 274. Indice culturel d'Aversion à l'Incertitude	677
Figure 275. Part des catholiques dans la population totale.....	677
Figure 276. Productivité de la main-d'oeuvre par heure travaillée (PIB en SPA par heure de travail par rapport à EU15 base 100).....	677
Figure 277. Dépenses totales des APU en % du PIB	677
Figure 278. Dépenses intérieures de R&D en % du PIB	677
Figure 279. Part des fonds structurels reçus en % du PIB spa	677
Figure 280. Part des dépenses de protection sociale en % du PIB	677
Figure 281. Part des dépenses de santé en % du PIB	677

Table des Encadrés

Encadré 1. Les externalités fiscales	56
Encadré 2. Impôts sur les sociétés : pour ou contre la concurrence fiscale ?.....	175
Encadré 3. La politique hégémonique de non-coopération allemande (1990-2011).....	664

TABLE DES MATIERES

AVERTISSEMENT	3
REMERCIEMENTS.....	5
SOMMAIRE	9
SIGLES ET ABREVIATIONS	11
INTRODUCTION GENERALE	3
PARTIE I. LES THEORIES ECONOMIQUES FACE A LA QUESTION CRUCIALE DE LA VIABILITE DE SYSTEMES FISCAUX DECENTRALISES DANS LE PROCESSUS D'INTEGRATION ECONOMIQUE EUROPEENNE.....	43
CHAPITRE 1. LES ANALYSES THEORIQUES DE LA CONCURRENCE FISCALE DANS UN ENSEMBLE INTEGRE DE TYPE UNION EUROPEENNE	45
<i>Section 1.1 Les théories de la concurrence fiscale : un repérage.....</i>	<i>46</i>
Sous-section 1.1.1 Les modèles de bases ZMW de la concurrence fiscale.....	50
Sous-section 1.1.2 Raffinements par l'intégration de l'asymétrie entre juridictions	56
Sous-section 1.1.3 L'économie politique de la taille des pays en matière fiscale ..	60
Sous-section 1.1.4 Premières conclusions concernant les théories de base de la concurrence fiscale appliquées à l'UE	75
<i>Section 1.2 Approfondissements théoriques face aux achoppements empiriques.....</i>	<i>77</i>
Sous-section 1.2.1 Hypothèse d'efficacité locale transférée au niveau international	78
Sous-section 1.2.2 Hypothèse de fixité du stock de capital et d'un cadre atemporel	78
Sous-section 1.2.3 La concurrence fiscale verticale et les problèmes du fédéralisme fiscal	81
Sous-section 1.2.3 Hypothèses de marchés parfaits.....	81
Sous-section 1.2.5 Les scénarios d'une concurrence fiscale sur le facteur travail..	85
Sous-section 1.2.6 Économie politique des migrations et tests de la mobilité des ménages	89
<i>Section 1.3 Le recours aux scénarios modélisés de la théorie des jeux.....</i>	<i>92</i>
Sous-section 1.3.1 Stratégie non-coopérative et problème d'action collective.....	92
Sous-section 1.3.2 La crédibilité de l'engagement sans asymétrie (<i>credible commitment</i>)	93
Sous-section 1.3.3 Relâchement de l'hypothèse de symétrie.....	94
Sous-section 1.3.4 Jeux en union monétaire	96
Sous-section 1.3.5 Les limites de la théorie des jeux dans l'analyse de la concurrence fiscale	100
<i>Section 1.4 Les efforts de réhabilitation théorique du concept de concurrence fiscale</i>	<i>104</i>
Sous-section 1.4.1 Les modèles de la nouvelle économie géographique.....	104
Les fondements de la Nouvelle économie géographique et l'effet frontière	104
Les apports de la NEG : agglomération et concurrence fiscale	105

L'étude de l'élasticité des IDE à l'impôt.....	107
Le rôle des facteurs publics sur l'agglomération et l'(in)élasticité des IDE	108
Sous-section 1.4.2 Les analyses des effets de l'intégration européenne sur la concurrence fiscale	110
La concurrence fiscale est-elle plus globale qu'européenne ?	110
L'appartenance à la zone euro modifie-t-elle l'élasticité des bases fiscales ?... ..	114
Les effets néfastes de l'élargissement sur la coordination fiscale	116
La dynamique de l'intégration commerciale sur la concurrence fiscale	120
Les limites des modèles NEG appliqués à la concurrence fiscale.....	122
Sous-section 1.4.3 La théorie néomarxiste et l'économie politique de la concurrence sur les biens publics	123
La thèse (néo)marxiste.....	123
La dichotomie néoclassique entre fiscalité et biens publics	126
Le rôle des biens publics sur la productivité du capital privé	127
Hypothèse d'externalité du bien public offert au sein des modèles de concurrence fiscale.....	130
La théorie du facteur public face à ses limites.....	135
La relation complexe entre distorsion économique et package fiscalité/bien public	137
Section 1.5 La théorie du Public Choice appliquée à la fiscalité et l'influence sous-estimée du facteur idéologique	139
Sous-section 1.5.1 Les modèles du Léviathan.....	139
La théorie des contrats (principal-agent)	140
La théorie du <i>Public Choice</i> : le marché politique	140
Critique du modèle de Brennan et Buchanan	144
Le modèle de la concurrence par comparaison (<i>Yardstick competition</i>).....	146
Pourquoi les comparaisons s'effectuent avec les pays proches ?.....	149
Critique du <i>Public Choice</i> et de la concurrence par comparaison.....	150
Sous-section 1.5.2 Les apports de la nouvelle économie politique	157
L'influence des groupes d'intérêts	157
Le rôle de la structure institutionnelle	159
Le modèle de Gérard et Ruiz	162
Limites du modèle de Gérard et Ruiz.....	164
L'idéologie fiscale partisane des gouvernements nationaux	168
Les partis politiques européens ont-ils une idéologie fiscale propre ?.....	183
Conclusion du Chapitre 1.....	185
CHAPITRE 2. ÉTAT DES LIEUX DE LA CONCURRENCE FISCALE EUROPEENNE ET PROPOSITION D'UNE GRILLE DE LECTURE INSTITUTIONNALISTE : L'UNITE FACE A LA DIVERSITE.....	187
Section 2.1 Synthèse logique des modèles de concurrence institutionnelle	188
Sous-section 2.1.1 La méthode des modèles conventionnels.....	190
Sous-Section 2.1.2 Le problème d'agrégation des effets combinés des modèles de concurrence fiscale	192
Sous-section 2.1.3 Critiques institutionnalistes des modèles conventionnels	195
Section 2.2 État des lieux de la concurrence fiscale sur l'IS dans l'UE	199
Sous-section 2.2.1 Des outils inadaptés : sens, contresens et non-sens statistiques	200
Le sens (signification et orientation) de la théorie de la taxation des sociétés..	200
Le contresens (ambiguïtés et recul) des ratios fiscaux	203
Les non sens (incohérences et impasses) des ratios fiscaux « corrigés ».....	208

Sous-section 2.2.2 Analyse de la sigma-convergence des taux d'imposition des sociétés	217
Sous-section 2.2.3 Étude des taux nominaux par les quantiles	226
Section 2.3 <i>Impact de la fiscalité sur la localisation des IDE et des profits</i>	238
Sous-section 2.3.1 Internalisation (<i>and profit shifting</i>).....	239
Sous-section 2.3.2 <i>Ownership</i> (Investissements de portefeuilles étrangers)	243
Sous-section 2.3.3 Localisation (IDE)	244
Sous-section 2.3.4 Quel risque de délocalisation des IDE dans les PECO ?	246
Section 2.4 <i>Proposition d'une grille de lecture institutionnaliste</i>	257
Sous-section 2.4.1 Le cadre conceptuel	257
La théorie de la fiscalité optimale	257
Les économistes de l'offre et le problème d'incohérence temporelle.....	259
La théorie de la concurrence institutionnelle ou de l'efficacité néolibérale.....	261
Sous-section 2.4.2 Les limites de l'approche néo-institutionnaliste et l'apport de la théorie de la régulation	267
Les limites de l'approche néo-institutionnaliste.....	273
L'apport de la Théorie de la Régulation.....	275
Sous-section 2.4.3 La méthode de recherche utilisée.....	279
Structures, systèmes et comportements individuels	283
Définition des institutions	285
Le problème de l'agrégation d'institutions sectorielles issues de contexte socio-économique distinct.....	287
L'analyse du changement institutionnel.....	288
La hiérarchisation institutionnelle	289
Les conflits politiques et le changement institutionnel	290
S'achemine-t-on vers des institutions efficaces ?	293
Conclusion du Chapitre 2	307

PARTIE II. L'EMERGENCE D'UN POLYMORPHISME FISCAL EUROPEEN 309

CHAPITRE 3. STRUCTURES ET DYNAMIQUES DES SYSTEMES FISCAUX EUROPEENS	317
Section 3.1 <i>Les systèmes fiscaux européens : l'anti-darwinisme institutionnel</i>	318
Sous-section 3.1.1 Étude empirique des finances publiques.....	318
La face cachée de l'iceberg : les structures fiscales	327
Ventilation de la charge fiscale entre la consommation, le travail et le capital	331
La lente convergence des taux de TVA.....	339
L'hétérogénéité des taux maximums de l'IRP	341
L'effet de la crise sur les systèmes fiscaux européens	344
La sous-estimation des effets systémiques au sein des structures fiscales nationales.....	350
Sous-section 3.1.2 Les turbulences fiscales en Europe : construction d'un indice de turbulence fiscale.....	355
Section 3.2 <i>La méthodologie d'Analyse en Composante Principale sur 43 variables fiscales en 2007</i>	367
Section 3.3 <i>Les principaux résultats et discussion de la typologie générale</i>	379
Sous-section 3.3.1 Étude de la distanciation des groupes par variable active.....	382
Conclusion du Chapitre 3	393
CHAPITRE 4. TYPOLOGIE ET PERFORMANCES DES SYSTEMES FISCAUX EUROPEENS.....	395
Section 4.1 <i>La méthodologie d'Analyse en Composante Principale sur 103 variables en 2007</i>	396

Sous-section 4.1.1 Une typologie fiscale selon la classification technique de l'impôt	396
Étude des corrélations	397
Choix de la dimension	398
Étude des variables composites	399
Étude des individus	403
Sous-section 4.1.2 Une typologie fiscale selon la classification économique de l'impôt en variables désagrégées	408
Étude des corrélations	409
Choix de la dimension (retrait de DK, IE, CY, LU, MT, NL)	409
Étude des variables composites	410
Étude des individus	411
Le rôle prédominant du niveau de développement sur la fiscalité	413
Sous-section 4.1.3 Une typologie fiscale selon la classification économique de l'impôt en variables agrégées et en taux implicites	421
Étude des corrélations	423
Choix de la dimension	423
Étude des variables composites	424
Étude des individus	424
Sous-section 4.1.4 Une typologie des systèmes institutionnels et politiques	430
Étude des corrélations	432
Choix de la dimension (retrait de MT)	432
Étude des variables composites	433
Étude des individus	434
Sous-section 4.1.5 Une typologie fiscale selon la classification administrative de l'impôt	441
Étude des corrélations	444
Choix de la dimension (retrait de DK, EL, MT, SE)	444
Étude des variables composites	444
Étude des individus	445
Sous-section 4.1.6 Une typologie selon les performances macroéconomiques des États membres	450
Études des corrélations	451
Choix de la dimension (retrait de LU, RO, UK)	451
Étude des variables composites	452
Étude des individus	453
Sous-section 4.1.7 Une typologie culturelle et religieuse des États membres	456
Étude des corrélations	460
Choix de la dimension	460
Étude des variables composites	461
Étude des individus	462
Sous-section 4.1.8 Une typologie selon la géographie et la démographie des États membres	469
Étude des corrélations	471
Choix de la dimension (retrait de EE, MT)	472
Étude des variables composites	472
Étude des individus	473
Sous-section 4.1.9 Une typologie selon les performances socio-économiques des États membres	474
Étude des corrélations	475

Choix de la dimension (retrait de LU).....	476
Étude des variables composites.....	476
Étude des individus	477
Sous-section 4.1.10 Une typologie selon les dépenses publiques des États membres	
.....	487
Étude des corrélations	489
Choix de la dimension (retrait de EL, CY)	489
Étude des variables composites.....	489
Étude des individus	490
<i>Section 4.2 Cartographie des six modèles institutionnels et fiscaux européens,</i>	
<i>discussion et prolongements.....</i>	<i>495</i>
<i>Section 4.3 Retour sur l'hétérogénéité des six modèles institutionnels et fiscaux</i>	
<i>européens à partir des 32 variables actives pour 2007</i>	<i>500</i>
Sous-section 4.3.1 <i>Boxplot</i> des variables clivant le plus les six modèles	
institutionnels et fiscaux.....	501
Sous-section 4.3.2 Étude des distances euclidiennes pour les critères les plus	
discriminants aux modèles institutionnels et fiscaux identifiés	502
Sous-Section 4.3.3 Limites et prolongements de notre démarche méthodologique	
.....	540
<i>Section 4.5 Leçons en termes de réforme de la gouvernance économique européenne</i>	
.....	548
<i>Section 4.6 Performances financières des systèmes fiscaux européens : étude du cas</i>	
<i>grec.....</i>	<i>573</i>
Sous-section 4.6.1 Les facteurs internes structurels du cas Grec : le poids de	
l'économie informelle, de la corruption et de l'évasion fiscale	574
Sous-section 4.6.2 Essai de construction d'indicateurs de performances fiscales :	
une contribution à la compréhension de la « boîte noire » fiscale	577
<i>Conclusion du Chapitre 4</i>	<i>593</i>
CONCLUSION GENERALE	595
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	611
ANNEXE	660
TABLE DES ILLUSTRATIONS.....	678
Table des Tableaux.....	678
Table des Figures	680
Table des Encadrés.....	689
TABLE DES MATIERES	690