



LETTRE DE L'OFCE

Observations et diagnostics économiques

OFCE, 69 quai d'Orsay 75007 PARIS - Tél : 01 44 18 54 00 Fax : 01 45 56 06 15 - e-mail : ofce@ofce.sciences-po.fr - Site web : <http://www.ofce.sciences-po.fr>

N° 189 — Lundi 13 septembre 1999

RISQUES DE CONCURRENCE FISCALE EN EUROPE *

Les efforts de convergence nominale réalisés, pendant plusieurs années, en vue du passage à la monnaie unique, ont longtemps fait de la réduction des déficits budgétaires et de la maîtrise de l'endettement public les préoccupations quasi obsessionnelles des gouvernements européens. La Commission elle-même, qui, à la fin des années quatre-vingt, avait fait de l'harmonisation fiscale une priorité en vue de l'achèvement du Marché unique, avait fini par se résigner à quelques aménagements, somme toute modestes, concernant la TVA, laissant aux Etats-membres toute latitude dans la gestion des autres prélèvements obligatoires, conformément au principe de subsidiarité. Les évolutions observées après le 1^{er} janvier 1993 semblaient d'ailleurs conforter cette démarche, le Marché unique n'ayant apparemment pas eu de conséquences majeures sur la concurrence fiscale, à l'exception de deux domaines : la fiscalité des placements financiers des ménages, pour laquelle le moins-disant fiscal a été la règle pendant plusieurs années ; et la fiscalité directe des sociétés, dont les taux statutaires ont tendu à converger.

Avec l'achèvement de l'Union monétaire européenne, les risques de concurrence fiscale en Europe sont à nouveau perçus comme une menace sur ce qui reste de souveraineté budgétaire et fiscale des Etats-membres. L'introduction de l'euro apparaît en effet comme une étape décisive dans l'unification du marché européen, susceptible de renforcer la concurrence et faciliter la mobilité des entreprises et des capitaux. Ayant aliéné leur souveraineté monétaire, soumis à une contrainte forte sur le solde des finances publiques par le Pacte de stabilité et de croissance, les Etats-membres verraient ainsi leurs marges de manœuvre se réduire encore davantage si la concurrence fiscale devait s'exercer librement. Faute de pouvoir dévaluer leur monnaie, des gouvernements pourraient être tentés de recourir à l'arme de la concurrence fiscale et sociale pour améliorer la compétitivité de leurs entreprises et l'attractivité de leur territoire. Alors que certains voient dans cette perspective une contrainte bienvenue, obligeant les Etats-Léviathans à se restreindre et à se réformer, d'autres soulignent

les dangers d'une concurrence fiscale sans règles, qui aboutirait à des inefficiences, à une répartition peu équitable du fardeau des prélèvements obligatoires et à une contraction excessive des dépenses publiques et de la protection sociale en Europe. L'objet de cette lettre est de faire un point sur l'avancée des travaux en matière d'harmonisation et de souligner les dangers d'un *statu quo*.

Concurrence ou harmonisation ?

Les dangers d'une concurrence fiscale non maîtrisée

La concurrence fiscale revêt des formes très diverses. A première vue, elle peut être considérée comme une conséquence naturelle de la mobilité des bases imposables entre Etats et constitue une contrainte pour les gouvernements européens dont la fiscalité est plus lourde qu'ailleurs. Il en est ainsi de la mobilité du capital physique, qui place les Etats en situation de concurrence face aux implantations économiques. Dans ces conditions, un gouvernement qui déciderait d'augmenter unilatéralement sa fiscalité sur les entreprises devrait faire face à des délocalisations d'unités de production pendant que les autres pays bénéficieraient d'un supplément de base imposable. Dans ces pays, le bien-être des ménages s'accroîtrait car l'augmentation de la base imposable constitue une externalité fiscale positive que les gouvernements peuvent utiliser, soit pour augmenter leurs dépenses publiques à pression fiscale inchangée, soit pour baisser la pression fiscale sur les entreprises pour un niveau de dépenses donné (soit pour faire les deux).

La concurrence fiscale peut aussi résulter d'un comportement agressif de certains Etats qui souhaitent attirer les bases imposables de leurs partenaires. C'est le cas lorsqu'un Etat souhaite développer un certain type d'activités : par exemple, les activités de quartiers généraux ou de centres de coordination bénéficient de régimes spécifiques en Belgique, en France, au Luxembourg, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni. L'impôt est calculé en fonction des charges de fonctionnement du quartier général et non pas en fonction du résultat. Dans certains cas, il est le résultat d'une négociation entre l'entreprise multinationale et l'administration fiscale (Royaume-Uni, Luxembourg et Pays-Bas).

* Cette lettre s'appuie sur une étude réalisée par l'OFCE pour la Commission des finances du Sénat. Son contenu n'engage que les auteurs. Une analyse plus détaillée est parue dans le numéro de juillet de la *Revue de l'OFCE*.

La théorie économique modélise généralement la concurrence fiscale sous la forme d'un jeu non coopératif entre Etats, qui les conduit à adopter une stratégie de moins-disant fiscal dès lors que les prélèvements portent sur une base mobile. Il s'ensuit une perte de recettes fiscales susceptible de remettre en cause la souveraineté budgétaire des Etats. Cela est d'autant plus vrai que les pays ont un niveau d'endettement plus élevé que la moyenne. En effet, il est à craindre que ces pays, s'ils subissent la concurrence fiscale, ne puissent dégager suffisamment de recettes fiscales pour financer leurs dépenses publiques hors charges d'intérêts. Pour cette raison le Pacte de stabilité pourrait venir aggraver leur situation financière.

En outre, dès lors que les Etats peuvent taxer une variété de bases imposables, plus ou moins mobiles, le risque est grand que les gouvernements soient tentés d'exonérer les bases les plus mobiles, quitte à taxer davantage les bases les moins mobiles, ce qui pose un problème d'équité horizontale des systèmes fiscaux⁽¹⁾. Dans ces conditions, il n'est pas étonnant que la mobilité du capital financier à l'échelle européenne — et dans une moindre mesure celle du capital industriel — oblige les gouvernements des Etats-membres à reporter une partie de la charge fiscale liée à l'imposition des revenus du capital sur le facteur travail qui, à l'exception d'individus très qualifiés, est peu mobile. Ainsi, selon certaines études⁽²⁾, entre 1981 et 1995, le taux effectif d'imposition des revenus de l'épargne dans l'Union européenne aurait diminué de 10 % en moyenne alors que la taxation du travail augmentait de 7 %.

Si l'on va encore plus loin dans le raisonnement et si l'on suppose que les ménages et les entreprises déterminent leur choix de localisation en tenant compte non seulement des différentiels de pression fiscale mais aussi des services collectifs, la concurrence fiscale pourrait obliger les gouvernements à inscrire progressivement leur politique budgétaire et fiscale dans la logique du « principe d'équivalence », l'impôt s'apparentant alors à un prix pour service rendu. Dans ces conditions, la pression fiscale sur le travail et le capital pourrait être élevée dans un pays, à condition que les recettes fiscales soient utilisées pour financer des dépenses publiques qui bénéficient en priorité aux agents économiques susceptibles de se délocaliser. Cela n'est cependant pas sans poser de problèmes pour deux raisons essentielles. Tout d'abord, cela reviendrait à nier la spécificité des biens collectifs fournis par les administrations publiques qui sont souvent indivisibles (santé, éducation etc...) ; ensuite, le rôle redistributif de l'impôt serait considérablement réduit.

La coopération fiscale : certainement souhaitable, mais difficile à mettre en œuvre

La concurrence fiscale n'est ainsi souhaitable que pour ceux qui considèrent qu'à défaut d'une volonté politique, elle constitue le plus sûr moyen de réduire les dépenses publiques. La coopération fiscale, quant à elle, peut revêtir plusieurs formes : soit une harmonisation des législations, c'est-à-dire des taux de prélèvement et des règles de détermination de la matière imposable, soit une consolidation fiscale des espaces en concurrence — par exemple, au niveau des collectivités locales françaises, la taxe professionnelle

d'agglomération, ou, dans le contexte de l'Union européenne, le transfert éventuel au niveau européen du pouvoir de lever certains impôts. Faute d'une telle centralisation, la coopération serait difficile à mettre en œuvre. Si elle est à l'origine de gains pour certains, elle peut être sans effet, voire générer des pertes pour d'autres. Dès lors, on voit mal comment les pays ayant les taux de prélèvement les plus faibles, c'est-à-dire ceux qui probablement n'ont rien à gagner à ce processus, pourraient être incités à coopérer. De ce point de vue, le principe selon lequel l'adoption des propositions est soumise à la règle de l'unanimité favorise indubitablement les partisans de la compétition fiscale plutôt que ceux de la coopération.

La taxe à la valeur ajoutée

Depuis 1993, date d'introduction de l'actuel régime « transitoire » de TVA⁽³⁾, la situation dans la Communauté n'a que peu évolué. Initialement, il était prévu qu'au 1^{er} janvier 1997, le régime « transitoire » soit remplacé par un régime définitif, fonctionnant selon le principe de l'origine. Mais les mécanismes de compensation, fondés sur les données macroéconomiques de consommation proposés par la Commission étant complexes, et les propositions visant à égaliser les taux de TVA étant peu susceptibles d'approbation, étant donné les contraintes budgétaires des différents Etats, c'est le *statu quo* qui prévaut.

Aujourd'hui le projet est en sommeil. En juillet 1996, la Commission a proposé un programme de travail qui visait à faire progresser l'Union vers un système commun de TVA. Il était question de rediscuter à des dates fixes des principes de fonctionnement commun du système (1997) (définition des personnes assujetties, conditions d'exemptions, de droits à déduction etc.), de la détermination du lieu de taxation et du mode de compensation (1998) et de l'harmonisation des taux (1999). A l'heure actuelle, les discussions sur le système commun de TVA n'ont toujours pas repris. Le fait est que la TVA n'a pas été un domaine propice à la concurrence, ce qui explique peut-être le peu d'empressement des Etats à aller vers une plus grande harmonisation. En effet, la tendance entre 1990 et 1999 a plutôt été à la hausse des taux et des recettes. Soumis à l'obligation d'assainissement des finances publiques, les Etats-membres n'auraient eu d'autre choix que d'augmenter les taux de TVA, le travail étant déjà fortement mis à contribution et le capital constituant *a priori* la base la plus mobile. Une telle tendance ne signifie cependant pas que les différentiels de taux de TVA n'ont aucun effet sur les comportements. Le rapport de la Cour des comptes des Communautés européennes⁽⁴⁾ estime à 70 milliards d'euros par an la fraude (mise en place de réseaux d'exportation fictifs pour bénéficier des exonérations de TVA sur le marché national etc.) à la TVA. Mais le commerce transfrontalier ne représente pour l'instant que 5 % de l'ensemble des échanges intra-européens et rien n'indique que les individus aient pris conscience de l'ensemble des possibilités d'arbitrage.

L'imposition directe sur les revenus des particuliers

En dépit de l'affirmation du principe de libre circulation des personnes au sein de l'Union européenne et de la possibilité théorique offerte à tous les citoyens de l'UE d'élire résidence et d'exercer un emploi dans le pays membre de leur

(1) L'équité horizontale veut que des contribuables ayant des revenus comparables supportent le même impôt quelle que soit l'origine de ces revenus.

(2) Voir : *Petites affiches, la Loi*, n° 153, 23 décembre 1998, Edition tri-hebdomadaire des journaux judiciaires associés.

(3) Voir le *Rapport sur l'état de l'Union européenne 1999*, Fayard et Presses de Sciences-Po.

(4) Novembre 1998.

choix, la mobilité résidentielle des personnes demeure faible parmi les pays de l'Union. La persistance des obstacles culturels et linguistiques incite à prévoir qu'elle ne devrait pas s'accroître considérablement dans les années qui viennent. Certaines catégories sont, il est vrai, *a priori* plus mobiles que les autres : ce sont essentiellement les travailleurs les moins qualifiés, d'une part, les cadres supérieurs, certains professionnels et titulaires de hauts revenus, d'autre part. Mais ces catégories ont toujours été relativement plus mobiles que les autres et ni l'achèvement du marché unique ni la mise en œuvre du traité de Maastricht, ne semblent devoir accroître l'ampleur de ces phénomènes. En outre, la mobilité résidentielle motivée par des facteurs fiscaux apparaît aujourd'hui limitée aux franges frontalières des Etats d'une part, aux titulaires de très hauts revenus ou patrimoines mobiliers, d'autre part (voir encadré).

Or l'imposition des revenus et des patrimoines des personnes obéit théoriquement, dans tous les Etats-membres, au principe de résidence : le contribuable est soumis à la législation fiscale nationale de l'Etat dans lequel il réside, et tenu d'acquitter ses impôts dus à ce titre, quelle que soit la provenance géographique de ses revenus. Cependant, la réalité est un peu différente. Par exemple, afin de respecter le principe de non-discrimination, un salarié qui retire l'essentiel de ses revenus⁽⁵⁾ dans un Etat membre donné doit être traité fiscalement comme un résident de cet Etat et ce qu'il y réside ou non. Pour éviter les problèmes de double imposition entre certains pays, des conventions bilatérales règlent la situation des travailleurs frontaliers. Toute personne qui souhaite changer de résidence doit donc entièrement se soumettre au régime fiscal du pays d'accueil. La situation est plus complexe dès lors que le lieu de l'emploi et de résidence diffèrent. Au total, hormis les contraintes — faibles comme on l'a dit — naissant de la mobilité résidentielle des ménages, il n'y a aucun obstacle théorique à la permanence de systèmes nationaux distincts et éventuellement très disparates d'imposition des revenus. De fait, l'harmonisation de l'impôt sur le revenu n'est pas à l'ordre du jour.

Les contraintes de mobilité sont certainement plus fortes pour les revenus de l'épargne que pour les revenus du travail. En règle générale la taxation dans le pays de résidence des revenus de l'épargne étrangère repose sur le principe de la déclaration volontaire. Seuls les pays qui disposent d'un système complet d'échange de renseignements peuvent repérer les sorties de capitaux. Dans le cas contraire, ces revenus sont presque totalement défiscalisés. D'où une incitation à placer à l'étranger. De forts mouvements de capitaux ont pu être observés à plusieurs reprises, tendant à attester de l'effet significatif de la fiscalité sur les mouvements de localisation de l'épargne. Ainsi, sous la pression des fuites de capitaux vers le Luxembourg, l'Allemagne a dû supprimer en mai 1989 la retenue à la source de 10 % sur les intérêts, qu'elle avait introduite en janvier 1989. Il en a été de même pour la Belgique, qui a dû renoncer à une retenue à la source de 25 % sur les intérêts⁽⁶⁾. L'Allemagne a rétabli cette même retenue à la source en 1993, en l'accompagnant toutefois d'un certain nombre de garde-fous⁽⁷⁾. En outre, si l'on considère le cas de la France qui a sensiblement relevé à partir de 1992 la fiscalité sur les

revenus de placements, un certain nombre d'indicateurs montrent qu'il existe des déplacements de capitaux notamment vers le Luxembourg. Il semble ainsi que l'augmentation des prélèvements fiscaux et sociaux pesant sur l'épargne dans la période récente ait conduit à une très forte augmentation (+ 330 % de 1993 à 1996) de la part souscrite par les Français dans les contrats d'assurance-vie luxembourgeois. Par ailleurs, les services fiscaux ont constaté l'existence de réseaux de démarchage qui proposent, de manière frauduleuse, des placements sur des produits d'assurance-vie au Luxembourg en franchise d'impôt. Enfin, les services des douanes relèvent que le nombre d'infractions annuelles à l'obligation de déclarer des transferts de capitaux, dès lors que le montant des fonds transférés est supérieur à 50 000 F, a considérablement augmenté (+ 78 % en quatre ans).

Le projet de directive présenté par la Commission européenne, lors du Conseil Ecofin du 5 juin 1998, a pour objectif d'instaurer une imposition minimale pour les résidents personnes physiques. Ce projet est fondé sur le principe de coexistence selon lequel chaque Etat membre devra soit appliquer une retenue à la source de 20 %, soit communiquer aux autres Etats membres des informations concernant ces revenus. Ce choix est rendu possible parce que la retenue à la source ne suppose pas une restitution d'impôts au pays de résidence du bénéficiaire.

Ce projet, même s'il constitue une nouveauté par rapport à la proposition de retenue à la source faite en 1989, fait clairement apparaître des divergences de point de vue entre des pays comme le Luxembourg ou l'Autriche, pour lesquels l'échange d'informations pose problème en raison de dispositions législatives et constitutionnelles, et des pays comme le Danemark ou les Pays-Bas qui ne connaissent pas le secret bancaire pour des raisons fiscales et pour lesquels une retenue à la source est un pas en arrière. En effet, les pays qui privilégient l'échange d'informations sont aussi les pays qui imposent les intérêts versés au taux marginal d'imposition sur le revenu, ce dernier étant généralement plus élevé que le taux de la retenue à la source. Ces pays sont par conséquent peu favorables à l'adoption d'une retenue à la source qui leur ferait perdre, au mieux un montant d'impôt correspondant à l'écart entre le taux marginal d'imposition sur les revenus et celui de la retenue à la source, au pire (s'ils n'adoptent pas le système de la source) les recettes dues à l'évasion fiscale de l'épargne de leurs résidents. A l'inverse, des pays comme le Luxembourg ont intérêt à adopter la retenue à la source. Il est clair que le choix proposé par la Commission n'est pas neutre. En effet, se pose un problème de crédibilité : des pays comme le Luxembourg qui n'ont jamais remis en cause le secret bancaire sont de fait des *leaders* dans la négociation, les autres Etats ne pouvant *in fine* que s'aligner sur le choix de ces pays. Là encore, seule la remise en question de la règle à l'unanimité permettrait d'infléchir cette évolution.

(7) Le cas de l'Allemagne mérite cependant qu'on s'y attarde eu égard à la récente proposition de directive de la Commission. En effet, en 1989, la retenue à la source portait à la fois sur les intérêts des résidents et des non-résidents. En revanche, en 1993, lorsque l'Allemagne a rétabli un prélèvement à la source (au taux de 30%), celui-ci ne s'est appliqué qu'aux seuls intérêts des résidents. Il s'en est suivi une délocalisation de l'épargne vers les banques luxembourgeoises, qui, profitant de leur statut de non résident par rapport à l'administration fiscale allemande, ont pu réinvestir ces fonds pour le compte de leurs clients allemands, en Allemagne. Compte tenu du secret qui prévaut au Luxembourg, les résidents allemands ont pu échapper à l'impôt sans que la fuite des capitaux n'affecte l'économie.

(5) *Journal Officiel des Communautés européennes*, 10 février 1994, n° L.39.

(6) Julie Etienne, 1998, *L'harmonisation fiscale européenne*, mémoire de fin d'études, ULB, Bruxelles.

Enfin, se pose la question du taux de retenue à la source. Les Luxembourgeois y sont favorables, compte tenu des arguments déjà développés, mais la souhaitent la plus faible possible. En revanche, un pays comme la France souhaite que la retenue minimale soit de l'ordre de 25 % tandis que Mario Monti, Commissaire au marché intérieur jusqu'à avril, plaide en faveur d'une retenue minimale de 20 %. Le choix de ce taux est clairement très important, dans la mesure où la mobilité des capitaux devrait conduire de fait à une convergence des taux sur le taux minimum, ce qui signifie, certes, une perte de souveraineté pour les Etats mais leur permet cependant de sauvegarder un minimum de recettes fiscales. A cet égard, il semble que la Commission ait désormais choisi de revenir périodiquement à la charge afin d'imposer une retenue à la source qui permettrait d'éviter une défiscalisation des revenus de placements.

L'impôt sur les sociétés

Actuellement, si l'on exclut le Luxembourg, l'Italie et le Royaume-Uni, l'impôt sur le bénéfice des sociétés ne constitue qu'une faible part des recettes fiscales des Etats membres (tableau 1), même si son poids dans les recettes fiscales a augmenté au cours des dix dernières années dans la majorité des pays. Dans le même temps, l'ensemble des pays de l'Union européenne ont connu une diminution des taux d'imposition (tableau 2), les baisses les plus significatives revenant à l'Autriche, à la Suède et à la Finlande. L'impôt sur les sociétés repose sur le résultat des entreprises et, de ce fait, affecte le rendement des investissements. Les entreprises sont généralement imposées dans le pays dans lequel elles s'installent et sont donc incitées à se localiser dans les Etats à faible fiscalité. Dans ce cas, le choix d'un lieu d'implantation repose sur la comparaison du taux de rendement qu'obtiendrait une entreprise pour un investissement donné dans chaque Etat-membre. Cela suppose l'analyse comparative des systèmes fiscaux nationaux. Les entreprises peuvent aussi investir dans un Etat membre à travers une filiale. Il faut alors tenir compte, non seulement du régime fiscal du pays de résidence de la société mère, mais aussi de celui du pays d'implantation de la filiale et de l'interaction entre les deux.

1. Impôts sur les bénéfices des sociétés en % des recettes totales

En %	1985	1990	1993	1995	1996
Allemagne	4,5	4,8	3,6	2,8	3,8
Autriche	3,5	3,6	3,5	3,7	4,7
Belgique	5,4	5,6	4,8	6,7	6,8
Danemark	4,9	3,2	4,4	4,1	4,6
Espagne	5,2	8,8	5,7	5,5	5,9
Finlande	3,5	4,6	2,7	5,3	6,7
France	4,5	5,3	3,4	3,7	3,8
Grèce	2,7	5,4	5	6,2	6,3
Irlande	3,2	5	8,1	8,5	9,6
Italie	9,2	10	8,5	8,7	9,2
Luxembourg	17,7	15,9	16,3	17,5	16
Pays-Bas	7	7,5	7	7,5	9,5
Portugal	nd	8	7,2	8	9,5
RU	12,5	10,8	7,2	9,5	10,5
Suède	3,5	3,1	4,5	6,1	5,6

Source : OCDE (1998).

2. Taux d'impôt des sociétés dans les 15 pays de l'Union européenne

En %	1990	1991	1993	1994	1997
Belgique	43	39	39	39	39
Danemark	40	38	38	34	34
France	37/42*	34/42*	34	33,3	33,3
Allemagne	50/36*	50/36*	50/36*	45/30*	45/30*
Grèce	46	46	46	40	40
Irlande	43	43	40	40	38
Italie	36	36	36	36	36
Luxembourg	34	33,33	33,33	33,33	33
Pays-Bas	35	35	35	35	35
Portugal	36,5	36	36	36	36
Espagne	35	35	35	35	35
RU	35	34	33	33	33
Autriche	61,5	30	30	34	34
Finlande	40	23	25	25	28
Suède	52	30	30	28	28

Source : Commission des Communautés européennes. Le premier taux indique le taux d'imposition sur les bénéfices réinvestis (non distribués) et le second le taux d'imposition sur les bénéfices distribués.

La situation du salarié français par rapport aux salariés allemand et britannique : quelques éléments de comparaison

La France est très souvent présentée comme un pays dont la pression fiscale et sociale pesant sur les ménages est élevée par rapport à celle des autres pays de l'Union européenne. Ainsi est-il de bon ton de citer en exemple le Royaume-Uni ou, dans une moindre mesure, l'Allemagne. Les résultats présentés dans le tableau infirment en partie ce constat. Ils portent sur la situation d'individus gagnant 10 000 F bruts, 35 000 F et 100 000 F par mois. Pour chaque niveau de revenu, sont envisagées deux options : l'individu est célibataire ou l'individu est marié et a deux enfants. Sur la base d'un salaire brut donné, est calculé pour chaque niveau de salaire, le salaire net des cotisations sociales ainsi que le coût du travail. Les retraites complémentaires sont toutefois exclues du champ de l'analyse, faute d'informations fiables et compte tenu de la diversité de leur mode de financement dans les trois pays retenus. Au salaire net des cotisations sociales salariés est soustrait l'impôt sur le revenu. Ce dernier est calculé après déductions des abattements dont peut bénéficier un salarié dans chacun des pays concernés et après prise en compte des cotisations et impôts non déductibles qui doivent être réintégrés dans l'assiette de l'impôt sur le revenu. On tient compte, enfin, de la situation conjugale et familiale du contribuable, qui est appréhendée de façon différente en France (quotient familial) et en Allemagne (abattement forfaitaire) tandis que le Royaume-Uni ne tient pas compte des enfants dans le calcul de l'impôt sur le revenu.

Ces précisions formulées, un certain nombre de conclusions émergent de ces simulations :

— Tout d'abord, et cela vient confirmer un certain nombre d'observations récentes, le taux de pression fiscal-social n'est pas plus élevé en France que chez nos principaux partenaires. Ce taux varie avec le niveau de salaire et surtout les charges de famille, le système du quotient familial, même plafonné, contribuant à minorer fortement l'impôt sur le revenu pour le contribuable français.

— Le Royaume-Uni, et dans une moindre mesure l'Allemagne, ont un taux de pression fiscal-social plus faible que la France quand l'individu imposé est célibataire sans enfants, et que son niveau de revenu est égal à 10 000 F brut par mois. En revanche, les salariés des trois pays sont dans une situation comparable dès lors qu'ils sont mariés, que leur conjoint ne travaille pas et qu'ils ont des enfants (au moins deux).

— Pour un salaire de l'ordre de 35 000 F, on observe que la situation du contribuable est quasiment la même quand il est marié

et qu'il a des enfants en France, au Royaume-Uni et en Allemagne. Le contribuable britannique est en revanche privilégié dès lors qu'il est célibataire, par rapport aux contribuables français et allemands qui, une fois encore, sont traités globalement de la même façon.

— Pour des niveaux de salaire situés au dessus de 100 000 F par mois, le Royaume-Uni et la France sont dans une situation comparable quand le foyer fiscal est formé d'un couple avec enfants (au moins deux). En revanche, une fois encore, un individu célibataire sera moins imposé au Royaume-Uni qu'en France. On remarque qu'à ce niveau de revenu l'Allemagne, qui pour des niveaux de salaires intermédiaires se trouvait dans une situation comparable à celle de la France, « décroche » et son taux de pression fiscal-social devient beaucoup plus élevé que celui de ses partenaires.

— Si l'on s'intéresse au coin fiscal-social, c'est-à-dire à la différence entre le revenu disponible du salarié et le coût du travail pour l'employeur, on remarque que pour des salaires bruts égaux à 10 000 F, le coin fiscal-social (hors exonérations patronales récentes) est plus élevé en France qu'en Allemagne. Pour des niveaux de salaire brut supérieurs ou égaux à 35 000 F, le coin fiscal-social est comparable en France et en Allemagne, mais il est plus élevé qu'au Royaume-Uni.

Ces résultats sont similaires à ceux de l'étude de la Direction de la Prévision réalisée en 1994 pour la Commission Ducamin. Globalement, compte tenu de l'avantage procuré par le quotient familial, il n'y a pas de pays de l'Union européenne qui soit fiscalement plus favorable que la France dès lors que l'on a des enfants. En revanche, le système fiscal peut inciter les célibataires français à l'expatriation, notamment lorsqu'ils se situent à des niveaux de revenus élevés (autour de 1 million de F annuels). Cependant, dans le cas où les salariés migrent avec leur entreprises, ces dernières ajustent le salaire de ces salariés de façon à accompagner ou à éviter l'expatriation. Ainsi, il arrive que les prélèvements dus par les salariés percevant des revenus élevés soient pris en charge par l'entreprise, soit parce que celle-ci s'engage à payer le différentiel d'impôt que doit supporter le salarié dans le pays du nouveau lieu de travail quand celui-ci est expatrié, soit parce que la rémunération négociée avec un salarié dont le domicile se trouve dans l'Etat où réside l'entreprise correspond au salaire net de tout prélèvement. Vraisemblablement, les différentiels de fiscalité sont neutres pour le salarié car c'est l'entreprise qui supporte l'ajustement de salaire, celui-ci devenant un facteur, parmi de nombreux autres, dans ses choix de localisation.

Les investissements nationaux

En l'état actuel des choses, l'hétérogénéité des systèmes de taxation des bénéfices est grande entre les pays de l'Union européenne. La charge fiscale due à l'IS pesant sur les entreprises dépend non seulement des taux de prélèvement nominaux, mais aussi de la définition de l'assiette du prélèvement, qui est le plus souvent très différente d'un pays à l'autre. Pour ce qui est du barème d'imposition, les taux nominaux varient de 28 % pour la Finlande et la Suède à plus de 40 % pour l'Allemagne, la Belgique et la France. Parmi l'ensemble des pays, seule l'Allemagne taxe différemment les bénéfices réinvestis et les bénéfices redistribués. Enfin dans certains cas, comme l'Irlande, le Luxembourg ou le Royaume-Uni, le taux d'imposition dépend du montant du bénéfice imposable. La détermination de la base imposable varie elle aussi en fonction des pays. Par exemple, si des provisions pour la hausse des prix sont autorisées en France, elles ne le sont pas en Allemagne. En revanche, tous les pays autorisent la déductibilité des intérêts sur les emprunts et l'amortissement des actifs, mais les méthodes utilisées varient selon les pays et selon le type d'actifs. Par exemple, en France, seul un nombre limité d'éléments incorporels sont amortissables, alors qu'il le sont tous dans d'autres Etats-membres. Enfin, les règles relatives aux reports, en avant et en arrière, là encore, varient selon les pays.

Pour effectuer des comparaisons internationales pertinentes, il faut tenir donc compte de l'ensemble de ces aspects des codes fiscaux nationaux et construire des indicateurs fiscaux synthétiques. Le tableau 3 donne le taux de rendement avant impôt sur les sociétés⁽⁸⁾ que doit procurer à l'investisseur un investissement marginal effectué dans chacun des pays membres pour rapporter *in fine* un taux de rendement net de 5 %. Autrement dit, plus la charge fiscale pesant sur les entreprises est forte, plus le taux de rendement avant impôt de l'investissement devra être élevé pour assurer à l'investisseur un taux de rendement après IS de 5 %. Ce taux tient compte de la multiplicité des paramètres fiscaux nationaux, mais repose sur des hypothèses fortes quant à la nature de l'investissement (composition en actifs et mode de financement utilisé). Les taux de rendement intérieurs avant impôts sont plus proches que ne le sont les taux d'imposition faciaux. En effet, les effets des différents mécanismes qui composent le système d'imposition se compensent, pour conduire *in fine* à une moindre dispersion des taux de rendements avant impôt par rapport aux taux faciaux. Cependant, les écarts peuvent être considérables. On constate par exemple (tableau 3) des différences de plus de 60 % entre la France et les Pays-Bas lorsque l'investissement est financé par augmentation de capital, cet écart étant beaucoup plus faible dans le cas de l'endettement (5 %). La forte hétérogénéité des systèmes d'imposition des sociétés en Europe se traduit donc par des incitations potentielles à la délocalisation relativement importantes.

Un certain nombre de propositions visant à réduire ces écarts ont été avancées notamment suite aux conclusions du rapport Ruding (1992). Ainsi, la Commission a-t-elle prôné pendant quelques années l'harmonisation des systèmes d'impôt sur les sociétés, entendue comme la fixation de normes minimales (en matière de taux et de base), ce qui aurait permis à la fois de supprimer les comportements d'opportunisme fiscal des entreprises et de limiter les éventuels comportements de concurrence fiscale des Etats. Ces propositions n'ont pas abouti. C'est plutôt en matière de fiscalité internationale que les propositions de la Commission ont donné lieu à des directives.

Les investissements transnationaux

Une société transnationale peut subir des prélèvements à trois niveaux. Les bénéfices supportent l'impôt sur les sociétés au niveau de la filiale dans le pays où ils sont produits. Ils font éventuellement l'objet d'un prélèvement à la source lors de leur distribution à la société mère. Enfin, les bénéfices au moment de leur redistribution peuvent être soumis à l'impôt sur les sociétés au niveau de la société mère.

(8) On peut considérer qu'un investissement n'est rentable que s'il rapporte après paiement de l'IS, au moins le taux de rendement que l'investisseur aurait pu obtenir en plaçant sur les marchés financiers. Si l'on fixe ce taux arbitrairement à 5 %, on peut calculer le taux de rendement avant impôt qu'un projet devra rapporter dans chaque Etat membre pour, après impôt, assurer 5 % à l'investisseur. Pour la méthodologie, voir King et Fullerton (1984) *The Taxation of income from capital*, The University of Chicago Press ; Alworth (1988) *The Finance, Investment and Taxation Decisions of Multinationals*, Basil Blackwell, Oxford ; OCDE (1991) *L'imposition des bénéfices dans une économie globale* ; Devereux et Pearson (1995) « European Tax Harmonisation and Production Efficiency », *European Economic Review*, 39, p.1657-1681.

3. Taux de rentabilité avant impôt requis pour un rendement net de 5 % : investissements intérieurs

En %

	Mode de financement			Actifs		
	Autofinancement	Augmentation de capital	Endettement	Machines	Batiments	Stocks
Allemagne	6,83	3,42	3,33	3,17	7,24	7,50
Autriche	6,75	6,75	4,50	5,58	6,09	6,67
Belgique	5,38	5,38	2,88	2,53	5,98	7,18
Danemark	6,54	6,54	4,37	5,18	6,15	6,67
Espagne	6,82	4,93	4,51	5,22	6,34	6,53
France	6,65	4,39	4,54	4,91	6,01	7,04
Finlande	6,13	4,44	4,44	4,95	5,57	6,07
Irlande	6,34	6,09	4,31	5,01	5,96	6,50
Italie	6,91	4,40	4,40	5,43	5,74	6,62
Luxembourg	6,34	6,34	4,40	5,14	5,94	6,47
Pays-Bas	7,06	7,06	4,76	6,09	6,14	6,75
Portugal	6,64	5,11	4,22	5,04	5,84	6,75
RU	6,36	5,11	4,49	5,18	5,77	6,25
Suède	6,15	6,15	4,46	5,11	5,80	6,26
<i>Moyenne</i>	<i>6,49</i>	<i>5,44</i>	<i>4,26</i>	<i>4,90</i>	<i>6,04</i>	<i>6,66</i>

Lecture : Si une société française investit en France, pour qu'elle soit en mesure d'assurer ses investisseurs français un taux de rendement après IS de 5 %, il faut qu'elle obtienne un taux de rendement avant impôt de 6,65 %, lorsque la filiale est financée sur les bénéfices non distribués de la société mère, un taux de 4,39 % dans le cas d'une augmentation de capital et un taux de 4,54 % dans le cas où l'investissement est financé par endettement.

Source : Calculs des auteurs (Legislation 1998). (1) Les taux d'imposition sur les revenus des actionnaires (dividendes, intérêts et plus-values) sont supposés nuls ainsi que le taux d'inflation. On suppose pour les colonnes (4) (5) et (6), c'est-à-dire, pour chaque type d'actifs, que l'entreprise finance son investissement par autofinancement (55 %) par augmentation de capital (10 %) et par endettement (35 %). De même, pour chaque mode de financement, colonnes (1), (2) et (3), on suppose que l'investissement réalisé est constitué pour 50 % de bâtiments, pour 28 % de machines et 22 % de stocks.

En pratique, les bénéfices sont, dans l'Union européenne, toujours imposés à l'IS dans le pays dans lequel ils sont produits, que les sociétés soient résidentes ou non⁽⁹⁾. Des mécanismes de suppression de la double imposition sont appliqués dans le pays de résidence de la société mère (Directive Mère-Filiale entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1992) : l'exemption, d'une part, et l'imputation, d'autre part, qui correspond dans son principe à un crédit d'impôt accordé au titre des bénéfices imposés dans le pays source.

En revanche, l'application d'une retenue à la source sur le rapatriement des revenus n'est pas systématique. Elle dépend du type de revenu rapatrié (dividendes, versements d'intérêts, *royalties*) et du statut de la firme. La directive Mère-Filiale prévoit, sous des conditions de forme juridique de l'entreprise et du degré de participation, la suppression de toute retenue à la source sur les dividendes qu'une filiale distribue à sa société mère dans un autre Etat membre⁽¹⁰⁾. Si ces conditions ne sont pas respectées, les pays appliquent une retenue à la source sur les dividendes dont le taux est généralement fixé par convention bilatérale, ou à défaut dépend du droit interne. Cette directive ne s'applique pas pour les revenus d'intérêt et les *royalties*.

(9) Les risques de double imposition ne sont pas forcément les mêmes selon qu'une société crée à l'étranger une filiale ou une succursale. Une filiale est généralement considérée comme un contribuable dans le pays dans lequel elle exerce. Le point de contact ne s'établit avec la société mère que lors du rapatriement des bénéfices (sous forme de dividendes ou autres). Lorsqu'il s'agit d'une succursale, ses bénéfices peuvent être rattachés sur le plan comptable aux résultats de la société mère indépendamment de leur distribution. Cela n'empêche cependant pas les différents Etats d'imposer les succursales étrangères implantées dans leur pays.

(10) Seul le Portugal est autorisé à prélever une retenue à la source de 10 % sur le versement des dividendes à une société mère étrangère.

Les tableaux 4a et 4b présentent les taux de rendement (tous modes de financement confondus) avant impôt pour des investissements transnationaux effectués dans quatorze des quinze pays membres par une société multinationale. Dans le tableau 4a, le pays de résidence est considéré comme le pays de référence. Ainsi, compte tenu des hypothèses, une multinationale française ou italienne aura intérêt à investir en Allemagne ou en Belgique plutôt qu'aux Pays-Bas. Les écarts de taux de rendement sont, comme pour les investissements intérieurs, non négligeables : ils peuvent atteindre plus de 30 %. Il ressort de ce tableau que l'Allemagne et la Belgique sont des pays dans lesquels il est fiscalement avantageux d'investir et inversement pour les Pays-Bas.

Le tableau 4b présente les taux de rendement avant impôt, (1) lorsque les entreprises investissent dans l'Etat ou elles résident (2) lorsqu'elles investissent dans chacun des autres Etats, (3) quand les entreprises de chacun des autres Etats investissent dans un pays tiers. On constate que dans tous les Etats-membres, les investissements étrangers et nationaux, d'une part, et les investissements réalisés à l'étranger par une société résidente et les investissements intérieurs, d'autre part, ne sont pas soumis à la même pression fiscale. Autrement dit, actuellement, une multinationale française sera imposée différemment selon l'Etat dans lequel elle investit. De même, les investissements étrangers réalisés sur le sol français ne subissent pas la même pression fiscale que les investissements français. Ni le principe de neutralité à l'importation des capitaux, ni celui de la neutralité à l'exportation des capitaux ne sont respectés⁽¹¹⁾.

(11) Il existe deux grands principes d'imposition internationale du bénéfice des entreprises : le principe de la source (ou de territorialité) et le principe de la résidence (ou bénéfice mondial). Le premier suppose qu'un pays impose tous les revenus engendrés sur son territoire, qu'ils aient été réalisés par des résidents ou des non-résidents. Pour le second, le pays doit imposer tous les revenus perçus par les résidents nationaux,

Les taux de rendement avant impôt présentés dans les tableaux précédents sont calculés en utilisant le régime de droit commun d'imposition des sociétés. La prise en compte des régimes dérogatoires et des comportements d'optimisation des firmes peuvent naturellement modifier les résultats. Par exemple, le taux de rendement moyen avant impôt pour les investissements intérieurs serait en Irlande de 4,88 % et non plus de 5,58 % si l'on prenait en compte le régime applicable à certaines entreprises (industries de fabrication, sociétés de services financiers) installées à Dublin et dans la zone de Shannon (taux de 10 % et possibilité d'amortissement de 100 % la première année). Dans ces conditions, l'Irlande, devient une destination tout aussi intéressante que ne le sont l'Allemagne et la Belgique dans nos calculs.

L'application des systèmes dérogatoires dépend non seulement du lieu de localisation des investissements mais aussi du type d'activités (centres de coordination, quartiers généraux). La liste des activités couvertes par ces centres est différentes selon les Etats mais concerne généralement les activités de coordination, d'administration et de gestion des grands groupes. Quand il existe une structure de ce type au sein d'une multinationale, il est particulièrement difficile de calculer un coût du capital, les quartiers généraux ayant un régime d'imposition forfaitaire qui peut dans certains cas (Royaume-Uni) être directement négocié avec l'administration. Les Etats membres qui disposent de tels régimes sont : la Belgique, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, le Luxembourg et la France. Enfin, les entreprises multinationales ont la possibilité de se soustraire à une partie de leurs obligations fiscales par des pratiques d'optimisation fiscale (manipulation des prix de transferts à l'occasion de transactions effectuées entre des établissements ou des filiales situées dans des pays différents ; utilisation des formes alternatives de revenus que sont les *royalties* et les redevances etc.), ce qui là encore rend extrêmement difficile tout essai de calcul *a priori* du coût du capital. On peut donc conclure qu'actuellement — et en dépit des directives de la Commission européenne — les différentiels d'imposition pesant sur les entreprises sont importants dans l'Union monétaire. Cette situation, que ce soit pour les investissements intérieurs ou transnationaux, ne constitue toutefois pas une condition suffisante de la délocalisation des entreprises. L'incidence d'un différentiel positif de taux de rendement entre deux pays dépend du degré de mobilité du capital physique et de l'importance du facteur fiscal dans le choix de localisation des entreprises. Or celui-ci n'est pas le seul critère pris en compte. D'autres facteurs interviennent, comme par exemple la volonté de pénétrer certains marchés ou encore les coûts salariaux. Cependant, la prudence est de rigueur en la matière. Les analyses, théoriques et empiriques, de la concurrence fiscale entre collectivités locales, qui abondent dans les fédérations existantes et singulièrement aux Etats-Unis et au Canada, apportent des éclairages quant aux effets potentiels de la concurrence fiscale et notamment dans le domaine de la fiscalité des entreprises. Bien que les travaux empiriques existants ne mettent pas clairement en évidence un effet des écarts de fiscalité sur les choix de localisation des activités, la

qu'ils aient été réalisés sur le territoire national ou à l'étranger. L'application stricte de l'un ou l'autre de ces principes évite les problèmes de double imposition. Le principe de la résidence est neutre vis-à-vis de l'exportation des capitaux mais dans la mesure où, par définition, il aboutit au traitement fiscal différencié des résidents et des non résidents, ne respecte pas la neutralité vis-à-vis de l'importation de capital et inversement pour le principe de la source.

concurrence fiscale — au sens large, c'est-à-dire incluant les subventions et autres facilités consenties aux entreprises, notamment dans les cas de nouvelles implantations — entre collectivités locales semble avérée. Elle engendre, comme pour les prélèvements sur les ménages, des phénomènes de concentration spatiale des activités et un renforcement cumulatif des inégalités de potentiel fiscal. Mais elle est, en outre, à l'origine de gains d'aubaine pour les entreprises nouvellement installées et d'un surcroît de charges fiscales pesant sur les assiettes les moins mobiles. Les effets obtenus au niveau local pourraient bien se reproduire au niveau européen.

Les propositions de la Commission ne visent actuellement plus l'harmonisation, mais la lutte contre la concurrence fiscale dommageable. Ainsi a-t-elle mis au point, en accord avec les Etats-membres, un « code de bonne conduite » visant à éliminer l'ensemble des régimes préférentiels dont l'objectif est d'attirer les entreprises étrangères. Aussi, l'Irlande serait en train d'éliminer le taux préférentiel de 10 % accordé aux entreprises étrangères et de le remplacer par un taux de 12,5 % pour l'ensemble des entreprises sur son territoire. En revanche, les propositions d'un taux minimum pour les entreprises et d'un rapprochement de l'ensemble des dispositions applicables aux sociétés sont abandonnées. Pour le précédent Commissaire européen au Marché intérieur Mario Monti⁽¹²⁾, des taux de prélèvements obligatoires différents reflétant des choix nationaux de poids des services publics ne sont pas contradictoires avec les exigences d'un marché unique harmonieux. La concurrence fiscale qui résulterait, par exemple, d'une diminution des taux permise par une gestion rigoureuse des finances publiques relève de la concurrence saine.

Ces prises de positions minimales ne peuvent s'expliquer que par la contrainte que constitue pour l'avancée de l'harmonisation le processus de décision à l'unanimité. Il est clair que la suppression des régimes préférentiels est souhaitable, mais la frontière qui sépare ces régimes du droit commun n'est pas toujours claire. De fait la distinction entre la concurrence fiscale dommageable et la saine concurrence semble ténue.

Conclusion

Il est donc très probable que l'achèvement de l'unification monétaire en Europe suscite un renforcement de la concurrence fiscale entre Etats-membres. Si cette concurrence devait se déployer sans règles et sans contraintes communes, elle aboutirait inéluctablement à une moindre redistributivité des systèmes de prélèvements obligatoires, à une réduction de la protection sociale et une paupérisation des secteurs publics nationaux. Pour contrer de telles évolutions, qui remettraient profondément en cause le « modèle social européen » jusqu'à présent dominant, il convient, au minimum, d'éviter la « concurrence fiscale dommageable », en instituant des règles qui encadrent et limitent les actions des Etats. Le « code de bonne conduite » actuellement négocié en Europe, mais également la politique européenne de la concurrence et, à une échelle plus large, les négociations conduites au sein de l'OCDE peuvent sans doute y contribuer.

(12) Voir : *Petites affiches, la Loi*, n° 153, 23 décembre 1998, Edition tri-hebdomadaire des journaux judiciaires associés.

4. Taux de rendement avant impôt requis pour un rendement net de 5 %
a) Investissements transnationaux

En %

Source	Pays de la résidence													
	All.	Aut.	Belgique	Dan.	Espagne	France	Finlande	Irlande	Italie	Lux.	P.-B.	Portugal	RU	Suède
Allemagne	100,00	90,24	115,36	92,64	87,14	91,80	106,01	95,01	102,32	94,67	86,32	82,48	91,74	96,17
Autriche	131,24	100,00	127,75	102,66	98,97	106,09	121,40	105,53	118,97	104,94	95,64	93,90	103,95	106,64
Belgique	97,74	76,75	100,00	78,79	73,88	80,73	92,08	80,87	90,20	80,50	73,42	71,59	79,17	81,75
Danemark	127,99	97,41	124,34	100,00	100,09	103,21	118,41	102,83	115,85	102,27	93,16	91,42	101,34	103,97
Espagne	131,79	100,57	128,44	103,24	100,00	106,56	122,04	106,13	119,51	105,55	96,18	94,37	104,51	107,27
France	122,12	94,98	121,43	97,51	91,60	100,00	114,31	100,13	111,85	99,64	90,86	88,71	98,18	101,21
Finlande	123,96	93,46	119,29	95,94	100,13	99,53	100,00	101,44	111,82	98,12	89,37	87,99	99,05	99,75
Irlande	124,60	94,75	121,03	97,26	96,01	100,65	115,16	100,00	112,91	99,43	90,62	89,03	98,56	101,05
Italie	131,75	101,02	129,09	103,70	98,67	106,91	122,28	106,56	100,00	105,99	96,62	94,69	104,81	107,69
Lux.	125,63	95,27	121,64	97,80	97,85	101,23	115,96	101,13	113,63	100,00	91,11	89,56	99,19	101,65
Pays-Bas	137,40	104,56	133,51	107,34	102,90	110,82	127,03	110,37	124,33	109,76	100,00	98,15	108,74	111,56
Portugal	126,71	97,28	124,27	106,33	95,93	102,84	117,75	102,62	115,24	108,71	99,06	100,00	100,92	110,50
RU	126,88	95,98	122,55	98,53	99,41	102,11	116,94	102,74	114,64	100,75	91,79	90,30	100,00	102,41
Suède	124,28	93,70	119,61	96,19	94,79	99,80	114,35	101,70	112,12	98,37	89,61	88,23	99,30	100,00

Lecture : Les résultats sont présentés en base 100 pour le pays de résidence. Ainsi l'impôt d'imposition entre une société française qui investit dans une filiale en France et aux Pays-Bas est de 11 % et de 2 % si elle investit au Royaume-Uni.

Source : Calculs des auteurs (léislation 1998). Le pays de résidence de la société mère est indiqué en colonne, celui de la filiale est indiqué en ligne. Les investissements sont constitués pour 50 % de bâtiments, 28 % de machines et 22 % de stocks et sont financés par augmentation du capital de la part de la société mère. Le taux de change est fixe et égal à 1 unité l'unité Il n'y a pas d'impôt sur le revenu des personnes physiques et le taux d'inflation est nul.

4b. Investissements nationaux et transnationaux

En %

	Investissements intérieurs	Investissements étrangers réalisés dans le pays	Investissements réalisés à l'étranger
Allemagne	4,50	5,59	5,65
Autriche	6,34	6,26	6,03
Belgique	5,00	4,76	6,18
Danemark	6,18	6,11	6,07
Espagne	6,25	6,30	5,95
France	5,94	5,91	6,00
Finlande	5,08	5,93	5,88
Irlande	5,98	5,94	6,06
Italie	5,24	6,31	5,90
Luxembourg	6,03	5,99	6,07
Pays-Bas	6,64	6,54	6,05
Portugal	6,69	6,20	5,97
Royaume-Uni	5,99	6,05	5,94
Suède	5,91	5,91	6,06
Moyenne	5,84	5,99	5,99

Lecture : Pour qu'une société française soit en mesure d'assurer ses investisseurs français un taux de rendement après IS de 5 %, il faut qu'elle obtienne un taux de rendement avant impôt de 5,94 % si elle investit en France, de 6 % en moyenne lorsqu'elle investit à l'étranger. Le taux de rendement avant impôt doit être égal à 5,91 % pour l'ensemble des investissements étrangers réalisés en France.

Source : Calcul des auteurs (léislation 1998). La première colonne donne les taux de rendements avant impôts dans le cadre national. La deuxième colonne donne le taux de rendement moyen lorsque l'ensemble des pays investissent dans un pays donné. La troisième colonne donne le taux de rendement moyen lorsque une société mère d'un pays donné investit dans l'ensemble des autres pays. Le taux de change est fixe et égal à 1 unité l'unité Il n'y a pas d'impôt sur le revenu des personnes physiques et le taux d'inflation est nul. L'investissement est constitué pour 50 % de bâtiments, 28 % de machines et 22 % de stocks.

Ces règles minimales risquent toutefois de se révéler insuffisantes, à la fois pour éviter les effets de la concurrence fiscale et dans une perspective de recherche des conditions de l'efficacité économique en Europe. En effet, l'efficacité économique suppose que les mêmes règles du jeu soient appliquées à toutes les entreprises concurrentes sur le territoire européen. Or les dispositions susceptibles d'affecter les règles de la compétition ne se limitent pas aux règles fiscales. C'est l'ensemble des variables fiscales et sociales qu'il faudrait harmoniser pour que l'efficacité économique soit respectée. Mais on irait alors contre le principe de subsidiarité. En effet, le montant de l'ensemble de ces prélèvements, de même que la législation sociale, reflètent la préférence d'un pays pour les biens collectifs (protection sociale, enseignement public ou non, niveau de vie minimum, etc.), domaine qui est de la compétence de chaque Etat-membre. Il n'est donc ni aisé, ni souhaitable de déconnecter l'économie du social, le niveau des variables qui jouent sur les positions concurrentielles des entreprises d'un Etat-membre étant en partie déterminé par des choix politiques concernant la répartition public/privé de cet Etat. Chercher à rétablir une égalité des conditions de concurrence dans un espace initialement non homogène socialement, exigerait de transférer les compétences nationales en matière sociale au niveau européen. Toute avancée dans cette direction ne saurait aujourd'hui faire l'économie d'un débat sur la règle de l'unanimité, d'ailleurs récemment remise en question par les gouvernements français et allemand.

Réjane HUGOUNENQ, Jacques LE CACHEUX
Département des études

Thierry MADIÈS
Université d'Evry