

Les impôts sur le chiffre d'affaires et leurs relations avec le niveau des prix nationaux, en Europe

Victor Rouquet La Garrigue

Volume 32, numéro 3, octobre–décembre 1956

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1000177ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1000177ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Rouquet La Garrigue, V. (1956). Les impôts sur le chiffre d'affaires et leurs relations avec le niveau des prix nationaux, en Europe. *L'Actualité économique*, 32(3), 423–448. <https://doi.org/10.7202/1000177ar>

Les impôts sur le chiffre d'affaires et leurs relations avec le niveau des prix nationaux, en Europe

L'impôt contemporain a définitivement perdu son aspect exclusivement financier. Tout système fiscal actuel représente une déformation du système pur qui établit l'impôt comme moyen majeur de financer les dépenses publiques et de répartir les charges de la collectivité. Sa signification rationnelle se retrouve lorsque les instruments de politique fiscale sont *efficients* et se présentent comme les plus aptes à réaliser les buts fixés par l'autorité centrale.

Sur le plan concret, la neutralité fiscale n'est plus qu'un cas limite si l'on ne veut pas rejeter l'autonomie de la théorie financière. L'élément social a entraîné depuis le début du 20^e siècle la ruine de l'abstraction d'un neutralisme financier et a fait naître une distinction — aujourd'hui classique — entre objectifs fiscaux et objectifs extra-fiscaux pour justifier toutes les mesures financières qui ne répondent plus au principe de la neutralité.

Cet élément social si riche en conséquences financières domine dès que l'on se situe sur le plan de la demande globale effective qui augmente à l'échelon national. Il trouve sa pleine signification dans une théorie des finances publiques sachant identifier le social avec l'économique.

En nous rappelant la possibilité de l'accroissement du revenu national grâce à la taxation et à la dette publique, Keynes nous a livré des fondements théoriques précieux pour une révision systématique des conceptions traditionnelles.

Mais le problème est réversible car les variations du revenu national comportent des éléments qui limitent le développement de l'impôt et l'extension de la dette publique.

L'État agit sur le revenu de la nation et sur l'emploi, en ayant recours à la *voie financière* par ses dépenses propres à créer l'emploi ou par ses interventions sur les revenus. Il agit encore sur le revenu au moyen de la *voie monétaire* en imprimant son action sur la préférence pour la liquidité, sur le niveau de la circulation monétaire dans le système de l'économie, sur les modalités de crédit. Il agit enfin en ayant recours à la *voie structurelle* en opérant sur les éléments de la structure économique.

Les moyens financiers sont aujourd'hui portés à un niveau tel que l'on peut accorder à de tels instruments une portée véritablement organique.

Les grandes catégories d'impôts : impôts sur le revenu, impôts sur le capital, impôts sur la dépense restent les pièces maîtresses de toute fiscalité contemporaine, indépendamment des tendances de doctrine et des régimes économiques.

Cependant, l'impôt sur le revenu qui soulevait l'enthousiasme au 19^e siècle entraîne beaucoup de désillusions à une époque où la ponction directe est rendue responsable d'une influence déprimante sur l'activité économique¹.

Des formules modernes aux fortunes les plus diverses, lancées par des auteurs plus soucieux d'innovations que d'amélioration, semblent vouées à l'échec, alors que l'on relève, d'une manière générale, dans la plupart des fiscalités européennes, une certaine tendance à un retour non voilé vers un système, datant du moyen-âge, de droits d'accises, de taxes sur les ventes, sur les achats et sur le chiffre d'affaires.

Un tel système s'introduit depuis la première guerre mondiale dans la fiscalité de la plupart des pays d'Europe, sous des formes multiples et extrêmement variées, à la suite de l'exemple allemand de 1918.

La France, la Belgique, l'Italie, la Grande-Bretagne, la Suisse, l'Espagne, le Portugal, certains pays scandinaves utilisent à des fins principalement financières les taxes sur le chiffre d'affaires.

1. De 1945 à 1953, en Angleterre, le rapport de l'impôt sur le revenu des particuliers à l'impôt sur les dépenses des particuliers est tombé de 90 p.c. à moins de 60 p.c.

Aux États-Unis où l'adjuvant peut paraître superflu, la National Association of Manufacturers a proposé une taxe fédérale sur les ventes afin de faciliter la baisse du taux des impôts directs sur les bénéfices. Cette tentative n'a, d'ailleurs, obtenu qu'une audience limitée: il n'existe pas, aux États-Unis, de taxe générale sur le chiffre d'affaires. L'impôt sur le chiffre d'affaires n'en est pas moins devenu la plus forte recette particulière dans les budgets des États. Sauf l'Allemagne qui a vertu d'exemplarité en cette matière, on peut avancer que, seule, l'Italie — en Europe occidentale — a conservé un système de fiscalité qui s'apparente à notre ancien régime de taxe à la production et des taxes sur les transactions.

En U.R.S.S., la taxe générale sur le chiffre d'affaires constitue l'instrument fondamental de la politique, non seulement en matière fiscale, mais aussi au point de vue économique et social. Qu'elle soit dans ce pays l'élément essentiel du système fiscal, on en voit la marque dans son importance, dans ses caractères et dans ses origines.

L'impôt soviétique sur le chiffre d'affaires a fréquemment donné plus de 60 p.c. du montant des recettes fiscales proprement dites. 40 p.c. de l'ensemble des revenus annuels soviétiques sont prélevés par cet impôt. Il est à la fois un outil primordial de la croissance économique et un élément directeur de la planification financière.

En 1923-1924, le système de la taxation allemande anciennement basé sur la valeur totale des ventes s'est progressivement altéré en y substituant la valeur «ajoutée» à chacun des stades du processus de production et des ventes. Il a inspiré, d'ailleurs, la taxe à la production française.

Les bienfaits que l'on peut retirer d'un tel système de taxation et les complications inéluctables qu'il peut engendrer dans le domaine du commerce extérieur aussi bien que dans celui des transactions nationales ont pu être sous-estimés ou insuffisamment aperçus dans la mesure où l'on surestimait la possibilité d'accroître la pression de l'impôt direct et la neutralité de son effet global dans le cadre des relations internationales.

Car il est sûr que la conséquence dépressive d'une charge fiscale indirecte peut être fortement diminuée par l'établissement

de taux extrêmement différenciés pour des produits de valeur et de qualité inégales. Cet avantage qui répond à la logique d'une discrimination poussée des tarifs peut, d'ailleurs, épouser les contours d'une politique extrêmement nuancée si l'on tient compte du degré d'élasticité que la consommation présente au regard des prix. Mais l'impôt sur le chiffre d'affaires a une action directe sur le jeu de la concurrence nationale et internationale, action variable lorsque les taux augmentent, lorsqu'ils s'appliquent à tous les produits ou à un nombre infime d'articles, extrêmement complexe quand il est levé sur la plupart des stades ou à tous les stades de la production et de la vente.

L'impôt sur le chiffre d'affaires ne peut être interprété comme le résultat d'une décision préférentielle. L'imposition a résulté du besoin aigu d'augmenter les recettes fiscales dans des circonstances critiques entraînées par les guerres et leurs suites ou par les crises économiques, et, en particulier, la dépression des années 1930.

Elle a, de ce fait, été créée dans des cadres techniques non préparés — sauf en Suisse — et sans une suffisante considération des ajustements nécessaires qu'il eût été bon d'opérer dans leur structure pour se conformer aux critères d'une fiscalité rationnelle.

Trois grandes catégories doivent être notées :

- les taxes uniques, perçues une fois sur le même produit au cours de son passage par les circuits de la production et de la distribution;
- les taxes en cascade (Allemagne dès 1918) frappant chaque transaction le long des circuits par lesquels un bien passe avant d'aboutir au consommateur. Ces taxes ont leur origine dans l'«alcalava» espagnole, système aboli en 1911, en Espagne;
- une espèce hybride: la taxe sur la valeur ajoutée, laquelle s'applique à plus d'une seule transaction sur une marchandise donnée mais dont l'effet global est comparable à celui d'une taxe unique.

L'examen de quelques cas concrets localisés en Europe occidentale montrera à quels mobiles a répondu l'introduction des impôts et suivant quels processus s'exerce l'action de la taxe sur les prix. Il fournira plusieurs critères d'appréciation et permettra

de porter un jugement sur l'expérience française en estimant son efficacité.

* * *

Actuellement, sur 16 pays de l'Europe de l'Ouest, 11 emploient l'impôt sur le chiffre d'affaires comme source de recettes fiscales à l'échelle nationale. La Suède, le Danemark, l'Irlande, l'Espagne (avec un système d'impôts indirects très extensif, dont l'assiette est aussi large que celle d'une taxe sur le chiffre d'affaires à objectifs limités) et le Portugal n'emploient pas cet impôt.

Avant la guerre, on ne connaissait pas l'impôt sur le chiffre d'affaires en Angleterre. La «Purchase Tax» — taxe unique — a été introduite en 1940. Née de la guerre, son importance s'étend bien au delà de la période des finances de guerre.

«La Purchase Tax» qui avec «l'income tax» a subi les altérations les plus profondes sans que sa structure ait été affectée, est perçue sur toute marchandise autre que l'alimentation, les combustibles et autres articles déjà fortement imposés qui passent par le commerce en gros. C'est une méthode de perception assez unique en son genre, d'autant plus que l'Angleterre n'a pratiquement pas d'autre impôt indirect. Mais l'assiette est restreinte et l'impôt anglais présente de nombreuses analogies avec un système de droits indirects extensif. Les articles de haut luxe sont beaucoup plus fortement imposés que les articles de première nécessité. Cette sévérité du fisc anglais est tempérée depuis quelques années (taux de 90 p.c. au lieu de 125 p.c. pour les objets de luxe).

Les taux très différenciés sont les suivants à partir de 1956:

- 1) 30 p.c. (26/10/1955): articles de nécessité moyenne précédemment exonérés (appareils ménagers, mobilier de bureau).
- 2) 60 p.c. sur l'intégralité du prix de gros: automobiles et appareils de demi-luxe: T.S.F.
- 3) 90 p.c. sur la fraction du prix de gros supérieure à un plafond prévu par le «D Scheme»¹: vêtements de fourrure, et 90 p.c.

1. Au titre duquel des articles d'usage courant étaient exonérés si leur prix ne dépassait pas certains plafonds, ou taxés seulement sur l'excédent si les plafonds étaient dépassés. Ce système est remplacé soit par des exonérations totales, soit par une série de taux réduits.

sur l'intégralité du prix de gros pour certains articles de luxe tels que les produits de beauté et la parfumerie.

Ces taux encadrent d'autres tarifs très différenciés et constituent une simple application du principe de progressivité. Durant les hostilités, le but poursuivi par le législateur britannique était de freiner le pouvoir d'achat et de réduire la production d'articles de luxe. Au cours de la période de transition, de la production de guerre à la production de paix, la taxe fut maintenue afin de franchir l'abîme entre la demande et les offres pour orienter les productions prioritaires dans le redressement de l'industrie anglaise et pour bloquer la consommation globale de manière à libérer des marchandises pour les marchés d'exportation.

À l'heure actuelle, la «Purchase Tax» est considérée comme un modèle de taxation progressive supérieure à tout impôt direct progressif, celui-ci risquant d'entraver, aux yeux de l'Anglais, en de multiples secteurs de l'activité économique, le stimulant du travail.

Le rendement de cet impôt est inférieur à 15 p.c. du montant global des recettes fiscales et une telle proportion est dépassée partout ailleurs¹ sauf dans le grand duché du Luxembourg.

Taxe en cascade, l'impôt fédéral sur le chiffre d'affaires à taux de base de 4 p.c., le plus productif de la Fédération allemande, n'a guère subi de modifications depuis 1951, sauf que le régime des remboursements en cas d'exportation a été modifié en ce qui concerne la bonification à l'exportation.

En Allemagne orientale, l'impôt sur le chiffre d'affaires — impôt également en cascade, a un taux plus faible: 3 p.c., des taux spécifiques étant réduits à 0.75 p.c. et certains privilèges étant, d'autre part, accordés au secteur socialisé.

C'est l'Umsatzsteuer allemand qui fut le modèle des autres impôts de ce type. Leur principal avantage réside dans le fait qu'ils permettent d'obtenir un montant donné de recettes d'un taux plus bas que celui qui est nécessaire avec d'autres formules de cet impôt, l'impact de l'imposition étant dilué sur un grand nombre de firmes au lieu d'être concentré sur un groupe limité d'entre-

1. 50 p.c. en Allemagne, 45 p.c. en France, entre 25 p.c. et 33 p.c. en Finlande, en Norvège, en Belgique, en Autriche, en Suisse, en Italie et aux Pays-Bas.

prises. Le taux faible diminue la pression économique et politique sur des groupes particuliers d'entreprises.

Mais l'imposition en cascade entraîne de très graves inconvénients, dont les plus importants sont l'absence d'uniformité de la charge fiscale pour le consommateur, la discrimination entre firmes et les tendances à la concentration industrielle — puisque la charge globale est amoindrie lorsque le produit traverse des circuits intégrés.

Sous l'angle du commerce extérieur, la taxe en cascade permet difficilement d'assurer avec équité un traitement aux producteurs nationaux par rapport aux marchandises importées et empêche d'exonérer les industries d'exportation, de façon à annuler les désavantages dont elles peuvent souffrir vis-à-vis des firmes compétitives étrangères non soumises à un tel impôt.

La législation fiscale néerlandaise reflète les influences étrangères que le pays a subies au cours de son histoire. Sous le poids des doctrines anglaise et allemande, ayant gardé néanmoins, dans la structure de certains impôts, une certaine empreinte française, la Hollande a accompli un remarquable effort d'organisation fiscale.

Les impôts sur le chiffre d'affaires forment un ensemble de 3 taxes :

- la taxe intérieure: de 3 à 9 p.c.;
- la taxe d'importation: de 3 à 6 p.c.;
- la taxe de luxe: de 15 à 30 p.c.

La multiplicité des taux et des exonérations, les régimes très particularisés lui donnent un caractère fort complexe.

Les détaillants restent en dehors du champ d'application de l'impôt, comme en Belgique, d'ailleurs.

En suivant une telle pratique, la Hollande restreint le rendement de la taxe pour un taux déterminé et, dans une large mesure, elle se prive par là du seul véritable avantage que présente une telle forme d'impôt. Les raisons de cette politique fiscale paradoxale tiennent aux conditions qui présidaient au rapprochement entre l'Union économique belgo-luxembourgeoise et les Pays-Bas, les restrictions entravant le trafic international des marchandises entre les 3 pays devant être levées.

Contrairement aux systèmes fiscaux des pays anglo-saxons, le système fiscal italien consacre la prépondérance des impôts indirects, prépondérance renforcée depuis 1944.

La taxe traditionnelle s'applique au stade du détail, dans la plupart des cas; les taux varient suivant les produits, étant partiellement établis suivant une estimation très approximative du nombre moyen de transactions auxquelles les produits sont sujets avant de parvenir au consommateur, et en partie suivant qu'on les considère ou non comme des biens de première nécessité.

L'impôt général sur les recettes se rapproche de la taxe française sur les transactions par son caractère de généralité et par le fait qu'il s'applique généralement à tous les stades. Son taux général est de 3 p.c.

Les impôts de fabrication frappent un certain nombre de produits industriels au moment de leur fabrication.

La taxe sur le chiffre d'affaires — instrument de première importance depuis 1931 en U.R.S.S. — présente des caractères très spéciaux et motive par cela même un rapide exposé.

Assise sur le montant du prix des marchandises vendues par les firmes qui les ont fabriquées, s'appliquant chaque fois qu'un produit passe d'une entreprise à une autre pour y acquérir une valeur nouvelle, elle donne environ 60 p.c. des recettes fiscales de l'U.R.S.S.

L'importance énorme de l'impôt soviétique sur le chiffre d'affaires ne peut ressortir d'une comparaison directe avec l'étranger, en pourcentage des recettes fournies au budget, car la signification de ce mode de prélèvement fiscal est différente de celle qui a cours dans les nations occidentales. Le revenu en roubles du rendement de cet impôt ne permet pas d'en saisir l'exacte incidence car l'économie russe a souffert de l'inflation et parce que des distorsions se sont introduites dans l'évolution respective des prix des produits et du niveau des salaires.

Si l'on tient compte du fait que l'unité de monnaie soviétique n'a pas la même valeur pour l'État et les particuliers — les achats opérés par l'État étant exonérés de l'impôt sur le chiffre d'affaires — on comprend que le pouvoir d'achat du rouble budgétaire

soit en conséquence plus élevé que celui du rouble des consommateurs: la relation serait, d'après J. Rosen de 8 à 3¹.

Plusieurs théoriciens des finances publiques ont examiné suivant quels processus l'impôt sur le chiffre d'affaires devait être ou pouvait être considéré comme un instrument dont la puissance de redistribution des revenus est directement liée au niveau du revenu national.

Or les conclusions risquent de se situer sur un plan élémentaire et insuffisant d'examen, si l'on retient que l'évaluation du revenu national ne se réfère qu'à la production de biens matériels, toute autre activité créant du revenu étant considérée comme non productrice, au sens marxiste, et se trouvant par cela même exclue (services personnels, services rendus par l'État, prix des transports des voyageurs).

On peut, cependant, estimer à 40 p.c. de l'ensemble des revenus annuels soviétiques, la fraction distraite par l'impôt.

De longs développements qui ne trouvent pas leur place dans cet exposé auraient pour résultat de montrer suivant quelles méthodes la taxe sur le chiffre d'affaires contribue à la progression économique dans le cadre de la planification tout en contrôlant le fonctionnement de cette économie, le rythme de l'investissement et l'accroissement de la productivité aussi bien que la rentabilité de la firme. Élément premier du plan des finances et du budget soviétiques, la taxe sur le chiffre d'affaires joue un rôle directeur dans la recherche des équilibres entre revenus et dépenses que ne peuvent assumer les impôts des pays de l'Ouest, au moins à une aussi grande échelle.

Mais l'aspect que l'on ne saurait méconnaître et dont les contours recouvrent ceux du problème qui nous préoccupe, c'est l'influence déflationniste, qu'aux dires des spécialistes de l'économie soviétique, cet impôt exerce dans l'ensemble de l'économie nationale.

50 p.c., souvent 65 p.c. des revenus monétaires familiaux, en moyenne, ont été prélevés par la taxe sur le chiffre d'affaires, ce taux représentant la moitié du niveau global des charges fiscales américaines, alors que le revenu individuel moyen des États-Unis

1. J. Rosen: «Le commerce soviétique de détail: chiffre d'affaires et baisse des prix de 1947 à 1951» (Kyklos, Berne, 1952).

est plusieurs fois supérieur. L'impôt est, peut-être, principalement une récupération de plus-values par l'État qui canalise les marges bénéficiaires. Ce serait donc un effet déflationniste qu'entraînerait une telle forme d'impôt en U.R.S.S., alors que l'on accuse cette taxe de faciliter la tendance inflationniste dans les pays de l'Europe occidentale. Ce paradoxe apparant tient essentiellement à la fixité autoritaire des salaires dans un cas, alors que le niveau des salaires ne peut jamais résulter d'une fixation définitive dans le second cas.

Mais il n'en reste pas moins que ce levier de commande économique risque de perdre de sa puissance au fur et à mesure que le niveau de vie s'élève et que son rendement deviendra beaucoup moins facilement calculable, l'ajustement d'une offre accrue à une demande relativement satisfaite posant de nouveaux problèmes.

* * *

Accepté par nécessité plutôt que par choix, l'impôt sur le chiffre d'affaires peut paraître anti-économique, s'il est facteur de hausse des prix et de vie chère.

On l'a qualifié d'anti-démocratique parce qu'il dissimule la participation réelle du contribuable aux financements des dépenses publiques, peut-être même anti-social puisqu'il se répercute sur le consommateur sans aucune référence à sa capacité contributive et parce qu'il tend à pénaliser la petite entreprise.

Dans les conditions actuelles de l'économie française, ces vices — en partie discutables — ne sauraient l'amoinvrir. Chercher un impôt qui n'atteigne pas les prix, dans une économie monétaire, est une préoccupation analogue à celle des géomètres qui s'évertuent à résoudre la quadrature du cercle. Tout impôt se greffe sur un prix et a une incidence sur les coûts et les revenus. L'action de l'impôt sur le niveau général des prix est plus ou moins apparente ou plus ou moins voilée. Elle est complexe: percussion sur les prix, répercussion sur les coûts, double répercussion sur les revenus; elle n'est pas tirée au clair dans l'analyse qu'en donne le théoricien.

Le caractère le plus net de la taxe est que son rendement est très sensible aux variations de la conjoncture économique et très variable dans l'espace: elle donne à la Grande-Bretagne 10 p.c. de ses recettes fiscales, 25 p.c. à l'Italie et aux Pays-Bas, 30 p.c. à la Suisse et à l'Allemagne de l'ouest. Elle donne même plus de 40 p.c. à la France¹.

Dans ce pays, le système des taxes sur le chiffre d'affaires a été modifié depuis avril 1955²; des mesures ont été prises qui témoignent du souci d'alléger la fiscalité pour les produits de large consommation qui jouent le plus grand rôle dans les budgets modestes.

Le système de la taxe sur le chiffre d'affaires peut paraître assez séduisant à qui veut simplement se préoccuper de rentabilité fiscale. Il est probable, en effet, qu'en majorant — sans doute — sensiblement le rendement de la taxe sur la valeur ajoutée et de la taxe sur les prestations de services, on obtiendrait l'équivalent du rendement général et total des impôts directs et qui sont répercutés, en fait, dans une proportion variant entre 2/3 et 3/4, sur les consommateurs en raison de la translation fiscale.

J'ajoute que si l'on considère l'ensemble des objets ou des articles de consommation, la demande qui s'exerce sur eux devant, depuis que l'épargne s'affaiblit, de plus en plus fortement inélastique, donc rigide en présence d'une variation des prix, les économiquement faibles ou les salariés modestes et les familles nombreuses, dont les achats des biens alimentaires constituent l'exclusive dépense, ne supporteraient plus l'impôt qu'ils subissent sans le voir.

Une optique semblable situant, sur une voie parallèle, un impôt sur le capital périodique pourrait servir à l'établissement de nouveaux modèles fiscaux.

Elle postulerait, sans aucun doute, une réforme que les impératifs de l'heure présente ne permettent pas d'envisager.

1. Taxes sur le chiffre d'affaires et taxes uniques ont donné 1,260 milliards contre 975 milliards d'impôts directs (Administration des Contributions directes) en 1955.

2. T.V.A.: taxe sur la valeur ajoutée — T.P.S.: taxe sur les prestations de services — T.L.: taxe locale. Nous rappelons le système simplement pour signaler que la T.V.A. est caractérisée par une différence considérable avec la taxe à la production: la déduction physique limitée aux matières premières et produits assimilés est remplacée par une déduction financière intéressant l'ensemble des éléments grevés de la T.V.A. qui ont une incidence sur le prix de revient des produits.

Le vrai problème, le seul déterminant dans une conjoncture de hausse très lente et sourde des prix est le suivant.

Dans une période pleine de risques — très différents — d'inflation, est-il désirable d'établir un impôt sur le chiffre d'affaires ou de majorer son taux plutôt que d'accroître le taux de l'impôt sur le revenu?

Le prélèvement direct d'une fraction croissante du revenu, au moyen de la surtaxe progressive a, sans doute, un effet déflationniste dans l'immédiat, mais dans certaines conditions, une telle ponction est susceptible de nuire véritablement à la production et de bloquer ou freiner un mouvement d'inflation sans garantir par cela même la stabilité monétaire, puisque l'État peut être tenté d'utiliser le surcroît des recettes qui en résulte pour augmenter ses propres dépenses.

L'effet de la taxe sur le chiffre d'affaires assure la répartition d'une charge fiscale globale suivant les dépenses des consommateurs et cette répartition peut être, en définitive, contrôlée si la taxe est entièrement répercutée par les entrepreneurs, contribuables légaux, sur les utilisateurs de produits taxés, contribuables réels.

Il est même probable qu'un tel résultat est atteint chaque fois que l'impact de l'impôt en est également ressenti par des firmes qui se trouvent en situation de concurrence parfaite puisque l'impôt constitue alors un accroissement direct et immédiat des coûts de production. Mais la *translation intégrale* dépend du degré d'élasticité de la demande du bien taxé.

La taxe fait monter les prix des produits de consommation courante caractérisés par une faible élasticité: elle est alors très sûrement inflationniste. Elle réduit les revenus si elle s'applique aux biens de luxe, ou en tous cas, aux biens dont seule une analyse statistique effectuée sur une longue période révèle une demande élastique: elle est alors moins sûrement inflationniste.

Nous parvenons au cœur du problème: la taxe est-elle inflationniste, c'est-à-dire: a-t-elle sur l'ensemble de l'économie de la nation une influence inflationniste?

Seule, l'étude statistique particulière des divers secteurs de production donnerait quelques conclusions précises, au moins relatives aux conditions et aux périodes de référence. Elle exigerait

plusieurs mois de calculs de coefficients de corrélation et d'autres indices.

L'histoire, elle aussi, pleine d'enseignements, démontre que la taxe sur le chiffre d'affaires est l'arme des gouvernements faibles et que la longue inflation qui a suivi la libération de notre pays est due, en partie, à cet impôt.

La thèse suivant laquelle l'impôt sur le chiffre d'affaires charge surtout les personnes qui dépensent un pourcentage élevé de leurs revenus et les oblige à acheter moins, n'est acceptable que si cet impôt stimule l'épargne. Or, l'expérience montre que le phénomène de l'épargne n'est point dépendant de simples considérations monétaires et qu'il régresse en présence de la demande impérieuse qui anime aujourd'hui toutes les classes sociales.

Dire, cependant que la taxe sur le chiffre d'affaires est automatiquement inflationniste est inexact; cet impôt peut même avoir un effet anti-inflationniste direct suivant le processus dont se distribue le poids de cet impôt à travers les groupes de revenus¹.

Mais dans une très large mesure, les mêmes avantages peuvent être obtenus par un accroissement de l'impôt sur le revenu qui donnerait une distribution comparable du fardeau de l'impôt à travers les groupes de revenus.

Une taxation généralisée sur le chiffre d'affaires entraîne la hausse des salaires anéantissant l'effet anti-inflationniste qu'elle peut éventuellement produire, à moins que ces derniers ne soient

1. Tous les impôts sont dilués à travers les classes sociales et groupes de revenus. Mais la division du poids fiscal est complexe. Ce problème n'est pas élucidé.

Voici un exemple simple qui accuse singulièrement le caractère étrange de la répercussion des impôts:

Un entrepreneur ou un commerçant possède un ensemble de biens dont la valeur est de 1 million de francs. Voulant réaliser un bénéfice de 20 p.c., il revend son stock 1,200,000 Frs. Arrive un impôt nouveau ou une augmentation de taux de 10 p.c.

L'entrepreneur estime alors que son coût est de 1,100,000 Frs et il applique ses 20 p.c. de bénéfices en revendant son stock: 1,320,000 Frs.

Dans la première situation, l'entrepreneur a fait un gain de 200,000 Frs, dans la seconde, ce gain monte à 220,000 Frs. L'impôt semble donc avoir enrichi l'entrepreneur dans une société libérale. Plus l'impôt sera fort et plus le bénéfice sera grand: c'est le fameux paradoxe de la double répercussion de l'impôt sur les prix et de l'impôt sur les revenus.

Y a-t-il vraiment paradoxe total et faut-il dire avec Bertrand Nogaro: ce résultat n'est qu'apparent, car l'entrepreneur perd dans ses achats ce qu'il paraît avoir gagné par le jeu du mécanisme de la double répercussion, au sein de l'entreprise?

Le phénomène a fait monter les prix, ceux que paie le consommateur, mais aussi ceux que l'entrepreneur accepte.

Cette conclusion théorique n'est pas valable, parce que les prix n'augmentent jamais dans la même proportion: un niveau n'est jamais qu'une abstraction. Les prix particuliers ne subissent jamais des évolutions parallèles. Et il se peut que l'augmentation d'une taxe ait finalement grossi les encaisses de certains entrepreneurs au détriment des consommateurs, alors que d'autres verront périliciter leur affaire.

dictés d'une manière absolue par l'autorité centrale. Car un simple contrôle étatique, en ce domaine, serait inopérant. L'impôt sur le chiffre d'affaires agit sur le coût de la vie et aboutit fatalement à des salaires plus élevés dans toute industrie au sein de laquelle les contrats passés avec les syndicats contiennent des prévisions liant les niveaux de salaires aux indices du coût de la vie. La contagion aux secteurs libérés de l'emprise syndicale est alors quasi-automatique, ainsi qu'en témoigne l'histoire des faits industriels et que l'impliquent de nombreuses revendications issues des syndicats ouvriers intéressés d'abord à leur sort mais aussi à celui de toutes les classes sociales modestes.

Nous irons même plus loin en disant que la hausse des prix résultante peut dévoiler un aspect analogue à celui de l'expansion des prix qu'engendrerait une création de monnaie.

En effet, l'augmentation des prix peut faire boule de neige dans une économie libre et dépasser le montant des impôts parmi les branches de production dont les coûts vont en diminuant parce que le recul des débouchés qu'elle déclenche entraîne, dans le même temps, une augmentation très notable des frais. Dans les secteurs dont les frais sont croissants, les prix monteront moins, mais monteront en définitive dans la mesure où les débouchés seront réduits.

Quelle que soit la branche d'industrie, une conjoncture de hausse de cette nature orientera l'entrepreneur vers la banque: la demande d'avances de fonds augmente et une inflation de crédit — aussi pernicieuse que la création de monnaie fiduciaire — se fera jour.

Volume de la monnaie et vitesse de circulation risquent fort de dépasser les prévisions, les entrepreneurs ayant besoin de biens d'investissement, en dépit de la taxe sur le chiffre d'affaires, afin de relancer la firme et de maintenir à tout prix la domination du marché. Il est encore possible que l'impôt sur le chiffre d'affaires amenuise une demande de biens élastique ou incertaine et engage à la thésaurisation. Mais le tempérament de l'entrepreneur contemporain ne répond guère à une telle tendance. On peut admettre, en gros, que la demande totale se maintient au détriment des entreprises qui n'investissent pas.

Dans une société entièrement libre, la transmission de l'impôt sur le chiffre d'affaires réussit, dans sa course descendante, à provoquer l'inflation que vient nourrir une demande plus pesante que l'épargne.

Dans une économie dirigée, elle se déroule — mais n'est possible qu'autant qu'elle est autorisée — en s'infiltrant dans les coûts de production et créant une distorsion des salaires et des prix, distorsion génératrice d'un nouveau cycle infernal.

Dans l'ensemble, et tenant compte principalement des caractères essentiels de la production industrielle française, on peut émettre l'hypothèse qu'un impôt sur le chiffre d'affaires serait d'autant plus acceptable financièrement que le nombre des assujettis serait moindre et que la dimension moyenne des firmes serait plus grande. Pour juguler la fraude et asseoir une taxe d'une manière normale, en vue d'obtenir un facile recouvrement, il est, à tous égards, à mon sens, préférable de cerner certains secteurs de production où une comptabilité adéquate existe plutôt que de laisser subsister, à des taux anormalement élevés, un impôt qui favorise l'évasion et entraîne, à coup sûr, une élévation du niveau des prix.

Le simple rapprochement des chiffres étrangers et français soulignerait l'importance excessive de la taxe française, laquelle peut s'expliquer — sans se justifier — par son caractère anarchique.

Du point de vue économique, une autre objection très grave au système de la taxe sur le chiffre d'affaires, est l'*effet de concentration*: si la taxe s'applique à chaque transaction en tant que vente, la charge globale est moindre dans la mesure où le produit traverse des circuits de production et de distribution intégrés, au lieu de faire l'objet d'opérations entre divers producteurs, grossistes et détaillants.

Aussi bien la transmission totale de l'impôt par des firmes indépendantes est-elle moins fluide; les profits de l'entreprise seront réduits puisque l'impôt constitue, dans une telle hypothèse, une charge malaisément transmissible.

Ce sont là des motifs d'intégration, peut-être même de *concentration industrielle* au delà du point économique désirable, suscep-

tible à la longue de changer le visage de toute la structure d'une économie industrielle nationale.

Les problèmes du commerce extérieur sont particulièrement compliqués du fait de l'existence d'une taxe abusive et de la différenciation des taux des taxes ou leurs équivalents, au plan international.

Il n'est guère possible d'assurer un traitement équitable aux producteurs nationaux par rapport aux produits importés et d'exonérer les industries d'exportation du poids de l'impôt, de manière à supprimer les rigueurs dont elles pourraient souffrir vis-à-vis de leurs concurrents étrangers non soumis à la taxe.

Prenons d'abord le cas de l'importation: l'article importé supporte l'impôt sur l'acte d'importation et sur les ventes — subséquentes —. Mais les ventes survenues à un stade antérieur à l'importation et les transactions concernant les équipements, les pièces détachées utilisées à la production du bien importé ne sont pas imposées.

Un pays pourra imposer l'importation à un taux très supérieur à celui pratiqué à l'intérieur du pays, et il sera finalement impossible d'aboutir à une solution de justice et économiquement rationnelle¹.

Nous rencontrons un problème à peu près similaire en ce qui concerne les exportations. La vente à l'exportation n'est pas imposable, mais le fisc ne rembourse pas — entièrement — à

1. Nous pourrions citer de très nombreux exemples de dérèglement économique occasionnés — partiellement — par le jeu de la taxe sur le chiffre d'affaires, dans le domaine du commerce extérieur: Un réfrigérateur de luxe américain (contenance: 350 litres) qui coûte 300 dollars à New-York est vendu à Paris près de 400,000 francs. L'écart gigantesque entre les deux prix a pour effet d'inciter le producteur national à tendre vers de tels sommets de prix, souvent pour des articles de qualité médiocre. C'est un facteur d'inflation localisée.

De même, dans l'industrie automobile: la voiture allemande (10 C.V.) de qualité exceptionnelle valant 600,000 Frs. (7,500 D.M.) en Allemagne et vendue, en France, 1,200,000 francs à l'utilisateur français, est «rattrapée» par l'automobile française de puissance équivalente, mais de qualité secondaire.

Je verrais, pour ma part, dans le jeu du mécanisme de l'impôt, au plan des relations internationales, plus qu'un effet inflationniste quantitatif, mais un danger d'amoindrissement de la qualité du bien produit à l'intérieur du pays qui importe — ce qui se réduirait au fond, à un gaspillage économique. Le producteur national tend vers le haut à réaliser un prix anormalement élevé: premier point. Si le débouché est ample et la demande forte, ne cherche-t-il pas à abaisser son coût au détriment de la qualité: second point.

De ce point de vue, parfois contesté, je pense que la concurrence internationale n'est point assez vive et que le producteur français est privilégié sans que l'utilisateur soit protégé.

À l'heure actuelle, il est sûr que la voiture automobile française, l'une des plus mauvaises en Europe, par son manque de robustesse et de confort, est vendue à un prix absolument déréglé, incompatible avec les éléments qui composent le coût. Il y a, dans de telles anomalies, l'une des sources de la surévaluation du franc sur le marché international.

l'exportateur les montants d'impôts déjà payés et intégrés dans le coût de production du bien destiné à traverser les frontières. L'exportateur est alors défavorisé dans la concurrence avec les producteurs voisins qui ignorent la taxe.

Nous voudrions, pour terminer cet aperçu rapide des conséquences néfastes qu'engendre la taxe sur le chiffre d'affaires — au moins, dans l'état actuel de son fonctionnement — examiner d'un peu plus près la signification économique de la *taxe sur la valeur ajoutée dans le système français*.

Théoriquement, une T.V.A. est une imposition sur la valeur additive que chaque entreprise intéressée donne au produit, donc sur une *différence* entre la recette provenant de la vente du produit et les sommes payées pour les biens de production utilisés dans sa fabrication.

La valeur ajoutée est donc la somme représentée par les versements en salaires, intérêts et loyers — opérés par la firme, augmentés des profits qui restent à ses propriétaires. Cette valeur pourrait être déterminée par addition de ses composantes. En France, l'assiette est définie en appliquant, d'abord, le taux de l'impôt au chiffre d'affaires de la période, puis en soustrayant de la somme obtenue, le montant de l'impôt qui est supporté par l'entreprise sur les produits qu'elle a achetés.

Une tarification uniforme à tous les stades de la production, moyennant une déduction complète, à chaque stade, du montant d'impôt grevant les achats, engendrerait, sans doute, une répercussion intégrale sur le consommateur et équivaldrait, finalement, à une taxe unique sur la vente au détail.

Une méthode fiscale, relativement simplifiée, s'inspirant de cette uniformité, exigerait une longue étude et devrait tenir compte, par des abattements ou des exonérations, (comme, d'ailleurs, celle qui est effectivement appliquée), de la nécessité d'exercer une pression fiscale très variable sur les divers types de dépenses de consommation.

La T.V.A. risque, aussi, de créer une discrimination fâcheuse entre entreprises utilisant beaucoup de travail et peu d'équipement et celles qui s'organisent en renversant l'inégalité équipement-travail.

L'entreprise qui emploie beaucoup de travail avec un faible équipement paie davantage d'impôt au fisc, à chiffre d'affaires égal, qu'une firme recourant davantage au facteur capital, parce que celle-ci opère des déductions d'impôt plus importantes.

La firme «capitalistique» paraît, ainsi, injustement protégée, à première vue, à moins qu'elle n'ait à son tour, enregistré davantage d'impôt répercuté sur elle que la première — toujours à chiffre d'affaires égal—. C'est là une éventualité probable lorsqu'on envisage une entreprise moderne dont l'équipement implique de lourdes charges fiscales supportées par elle en raison de leur transmission qui lui parvient des stades de production antérieurs.

La taxe sur la valeur ajoutée peut favoriser les investissements en capitaux si elle opère une complète exonération de fait des biens de production, comme c'est le cas en France, où l'on cherche, par tous les moyens, à encourager l'expansion économique. Une remarque cependant: la méthode française consiste à accorder la déduction du montant d'impôt sur la période au cours de laquelle l'achat a eu lieu. Si cette déduction s'effectuait au fur et à mesure de la dépréciation de l'équipement, sur toute la durée d'une période égale à sa longévité, elle préserverait le rendement de l'impôt dans une période d'inflation accompagnée d'une intense activité d'investissement.

Néanmoins, l'implication économique que nous venons d'évoquer doit être ramenée à de justes limites, car la taxe française présente le défaut d'être insuffisamment étendue et insuffisamment rentable. Elle s'est révélée impuissante à faire disparaître, par elle-même, d'aussi mauvais impôts que les taxes sur les prestations de services et surtout la taxe locale.

Enfin, les dangers de discrimination que comporte la T.V.A., la difficulté de définir exactement la matière imposable, la fraude qui s'infiltré dans le calcul des déductions d'impôt, font de cette imposition un instrument de fiscalité peu malléable, dont la portée économique est contestable.

* * *

Responsable de la hausse inflationniste des prix et du coût de la vie, la taxe sur le chiffre d'affaires présente de nombreuses

défectuosités dans son principe, bien qu'il soit légitime de reconnaître à l'expérience française de la taxe sur la valeur ajoutée, quelque vertu sur le plan de la structure économique nationale — au moins dans ses intentions. Elle est inflationniste dans les secteurs insuffisamment développés de notre industrie nationale; elle est inflationniste, en ce sens qu'elle alimente une hausse du coût de la vie sur le plan national et une surévaluation de notre monnaie sur le plan mondial qui devient aujourd'hui extrêmement dangereuse à toute thèse hostile à la dévaluation.

L'option faite en faveur de l'imposition directe des revenus — mieux encore — le fait d'accorder un rang préférentiel à cet impôt glaneur qu'est la surtaxe progressive constituent une solution de sagesse conforme à des vues, sans doute, traditionnelles, mais dont une longue expérience a démontré la vitalité et l'efficacité.

Le choix demeure valable, dans la conjoncture économique et financière actuelle, parce qu'il évite, dans la plus grande mesure possible, les germes d'inflation que les taxes indirectes introduisent dans les mécanismes du commerce national et international.

L'impôt sur le revenu est, en définitive, l'arme la plus salutaire de la défense nationale sur le plan économique et l'instrument le plus équitable sur le plan social, si l'assouplissement futur que l'on est en droit d'espérer est contre-balancé par une imposition modérée du capital. Des formules prétendument originales sont préconisées et s'avèrent aussitôt inadaptées aux nécessités profondes de la vie financière de la nation. Tout le monde veut innover, mais l'innovation est souvent pécheresse.

Les catégories économiques fondamentales visées par Caillau — à des degrés divers — il y a quarante ans, sont bien le revenu d'abord, le capital ensuite. Mais toute réforme fiscale doit rester étrangère à un retour possible du prélèvement direct et spécial des revenus du travail, tel qu'il était conçu avant 1948. Elle doit être pensée et conduite en corrélation étroite avec une technique précise d'expansion des secteurs de production sous-développés.

Une action combinée de la fiscalité directe et du développement de productions retardées peut assurer la stabilité monétaire,

l'élévation du revenu national, si elle exécute les normes d'une planification financière.

La fin du spectre de l'inflation me paraît être à ce prix.

* * *

Pour terminer, il semble utile de résumer et de commenter brièvement le rapport présenté par une commission chargée, en mars 1953, par la Haute Autorité de la Commission européenne du Charbon et de l'Acier, d'étudier l'incidence des divers systèmes de taxation sur le marché commun.

La mission de la Commission présidée par le professeur Tinbergen de l'École des Hautes Études économiques de Rotterdam était définie comme suit:

examiner les solutions qui permettent une circulation facile des produits sur le marché commun en évitant la superposition d'impôts de même nature prélevés par des États différents.

La Haute Autorité demandait d'examiner les questions suivantes:

1) Étant donné la diversité des taxes sur le chiffre d'affaires dans les divers pays de la C.E.C.A., quelles sont les conséquences économiques sur le fonctionnement du marché commun:

- a) d'un système qui, par des exonérations à la sortie et des compensations à l'entrée, ferait supporter aux produits les taxes sur le chiffre d'affaires du *pays de destination*? (système a);
- b) d'un système qui appliquerait aux produits, où qu'ils soient livrés sur le marché commun, les seules taxes sur le chiffre d'affaires du pays d'origine? (système b).

2) Composition d'un tableau comparatif des taxes sur le chiffre d'affaires, des pratiques d'exonérations à la sortie et de compensations à l'entrée, en vigueur dans les pays de la C.E.C.A.

3) Effets sur les prix du produit national, des produits provenant des autres pays de la C.E.C.A., de pratiques suivies en matière de taxe sur le chiffre d'affaires?

4) Y a-t-il des cas où, à la sortie de son pays d'origine, un produit bénéficie d'exonérations ou de ristournes pour un montant

supérieur ou inférieur à celui des taxes sur le chiffre d'affaires supportées par le même produit quand il est vendu à l'intérieur?

5) Existe-t-il des cas où un produit, en provenance d'un autre pays de la C.E.C.A., supporte des droits de compensation d'un montant supérieur ou inférieur à celui des taxes sur le chiffre d'affaires supportées par le produit national correspondant?

6) Dans quelle mesure des pratiques d'exonérations et de compensations couvrent-elles d'autres impôts que les taxes sur le chiffre d'affaires au sein de la C.E.C.A.?

* * *

Analysant le mécanisme des transactions internationales et partant du principe que l'objet du marché commun doit être de satisfaire les besoins de telle manière que la quantité demandée soit obtenue à un prix de revient minimum — principe consacré dans le Traité, les experts se sont demandés si le but poursuivi par le marché commun ne risquait pas d'être faussé par les modalités fiscales et si l'impôt n'était pas susceptible de changer la décision de l'acheteur.

Tout d'abord, quelques observations sont ici nécessaires: la Commission a estimé que la distinction des deux systèmes *a* et *b* était trop générale et que l'on pouvait concevoir plusieurs variantes du système *a*.

Cas idéal du système *a*: il y a égalité entre

- 1° l'exonération ou la ristourne et l'impôt *total* sur le chiffre d'affaires intervenant dans le prix et, entre
- 2° la compensation à l'entrée et l'impôt *total* sur le chiffre d'affaires intervenant dans le prix du produit comparable du pays de destination.

Dans un pays donné, les produits, quelle que soit leur origine, subissent la même charge d'impôt.

Les autres types du système *a* sont caractérisés par l'inégalité des grandeurs comparées ci-avant; en d'autres termes, exonérations et compensations ne sont pas équivalentes à la totalité des taxes considérées parce qu'il n'est pas possible de déterminer avec exactitude leur incidence totale.

Ce calcul de l'incidence est techniquement irréalisable, en raison de la nature de la plupart des taxes qui sont des impôts en cascade et encore à cause de l'impossibilité pratique de rembourser tous les impôts qui sont inclus dans les prix.

La Commission avait élaboré un système différent du système idéal qu'elle a dénommé le système *a*: l'exonération s'applique à la dernière transaction et la compensation s'élève au tarif normal de la taxe.

Le système *b* n'appelle pas les mêmes réserves puisque, dans ce dernier, tous les impôts intervenant dans le prix du pays d'origine y sont maintenus: les produits subissent une charge fiscale variant avec le pays d'origine.

Une description aussi précise que possible des régimes de l'impôt sur le chiffre d'affaires était préalablement nécessaire. La Commission en a exposé, d'ailleurs, les caractéristiques en choisissant des cas concrets, c'est-à-dire des produits relevant de la souveraineté de la C.E.C.A.: houille, coke, billettes d'acier brut, tôles.

En réalité, le calcul de l'incidence totale¹ se révélait d'une extrême difficulté et se basait sur deux hypothèses qui sont simples et séduisantes mais que, pour ma part, je crois peu conformes à la réalité économique, surtout la première:

1° hypothèse sur la proportion du prix de revient représentée par les matières premières et services taxables dans les stades antérieurs à la vente. Ces pourcentages étaient réputés identiques dans les six pays de la C.E.C.A.

2° hypothèse sur le degré d'intégration des industries en cause: la Commission ne s'est pas limitée au cas d'une industrie non intégrée.

S'agissant de l'incidence des pratiques d'exonération et de compensation sur les prix, et en particulier, des incidences des impôts sur le chiffre d'affaires pour les billettes d'acier, il est

1. Cette incidence est totale quand elle consiste en:

- a) impôt payé lors de la vente du produit, stade final;
- b) impôt payé lors du stade précédent (pour les matières premières et toutes les autres livraisons matérielles et services taxés);
- c) impôt de tous les stades antérieurs intervenant dans le prix des produits au stade précédent;

Il s'agit donc, on le voit, d'une série infinie de contributions dont on ne peut estimer que très approximativement la somme totale.

intéressant de remarquer que les charges *indirectes* non récupérables à la sortie sont plus lourdes en France que dans les autres pays, malgré la méthode de la valeur ajoutée.

La Commission a fait remarquer que le système *b* est généralement appliqué pour les impôts *directs*, alors que le système *a* était courant pour les impôts *indirects*.

Elle estime que :

- 1° pour les taxes *particulières* qui ne s'appliquent qu'à des industries particulières ou qui les frappent de façon très inégales, il y aurait lieu d'adopter le système *a*;
- 2° pour une taxe «générale» directe ou indirecte, les pays peuvent adopter le système *a* ou le système *b*, mais il est indispensable qu'ils appliquent le même système à toutes leurs industries.

Le système *b* est également concevable pour l'impôt général sur le chiffre d'affaires si, dans chaque pays, le taux est uniforme et à condition qu'on l'applique pour tous les produits et dans les relations avec tous les pays. Mais il ne serait pas concevable, du point de vue du marché commun, de l'introduire pour le charbon et l'acier seulement. Les charges supportées par le charbon et l'acier seraient alors déséquilibrées par rapport aux charges supportées par les autres produits, parmi lesquels se trouveraient même les produits fabriqués à l'aide du charbon et de l'acier.

La Commission a traité, au moyen de calculs simples, quelques exemples de distorsions qui seraient provoquées par la coexistence des deux systèmes.

L'une des conclusions les plus nettes serait que les pays à *taux élevé* seraient amenés artificiellement à concentrer leur production sur des articles ne rentrant pas dans le cadre de la C.E.C.A. et à importer le charbon et l'acier. L'effet inverse se produirait dans les pays à *taux bas*.

En outre, certains produits finis, ne relevant pas de la Communauté, pourraient devenir meilleur marché que les matières premières utilisées dans leur fabrication, si on les transférait d'un pays à *taux élevé* vers un pays à *taux bas*.

Par conséquent, l'introduction du système *b* pour le secteur charbon-acier seulement aurait comme résultat des distorsions au détriment de l'utilisation la plus rationnelle des ressources

productives, ce qui serait incompatible avec le marché commun. Le système *a* appliqué à l'ensemble de l'économie, ne crée aucune distorsion mais pris à la lettre, il est d'utilisation pratiquement impossible: exonérer les produits du montant exact des taxes supportées pendant tout le processus de production exigerait des calculs extrêmement complexes pour chaque cas différent. C'est pourquoi la Commission a préconisé la pratique d'une variante simple du système *a*, qui limite les exonérations ou les ristournes et les compensations au montant de la taxe sur la transaction finale. Ainsi, elle pourrait être d'application et de contrôle relativement faciles. Enfin, ce système se rapproche des pratiques actuelles, de sorte que son introduction ne provoquerait pas de modifications soudaines.

Plusieurs remarques générales terminent le rapport.

En ce qui concerne les taxes directes, qui sont plus ou moins élevées selon les pays, la Commission a noté que ces taxes n'entrent pas en ligne de compte quand on examine les différents systèmes pour les taxes sur le chiffre d'affaires. Ces impôts directs frappent la production de tous les produits, de sorte qu'elles n'entraînent pas de distorsions. Les différences entre les niveaux de ces taxes, de même que la dissemblance des conditions générales des divers pays trouvent leur expression dans un certain taux de change d'équilibre.

La Commission a fait une remarque relative au cas où l'on voudrait introduire un nouveau système de taxation en même temps que serait établi le marché commun. Il serait nécessaire de distinguer entre l'effet de l'introduction du nouveau système de taxation comme tel, et les conséquences de l'établissement du marché commun.

Ce qui importe, c'est de déterminer si les modifications dans l'utilisation des ressources productives, que le système de taxation lui-même entraîne à la longue sont désirables ou non. En dehors de ces conséquences à long terme, il peut y avoir, et cela non seulement pour les variations du système fiscal, des effets temporaires lors de chaque changement soudain des circonstances, effets qu'on peut pallier, si nécessaire. Cela s'applique éventuellement même lors de l'établissement du marché commun; le Traité prévoit des mesures à appliquer dans ce cas.

L'essentiel est, cependant, de savoir comment l'utilisation des ressources productives sera influencée à la longue par le changement considéré.

Le rappel des conclusions auxquelles ont abouti M. Tinbergen et ses coéquipiers, nous amène, d'une façon cursive, à revenir, en quelques mots sur l'étude critique que nous avons faite, du marché commun généralisé.

Sans être aucunement adversaire de la politique d'intégration économique européenne, il est indiscutable que les charges fiscales qui pèsent sur les coûts de production en France sont plus importantes que celles qui pèsent sur les prix de revient de ses concurrents.

L'économie française est désavantagée par rapport à eux et une telle situation dont nous n'entrevoions ici qu'un aspect — car l'on peut en dire autant des charges sociales et salariales que pour les charges fiscales — constitue un obstacle à peu près infranchissable à l'entrée de notre pays dans un marché commun généralisé, sur un pied de stricte égalité économique.

Nous avons vu que les idées généralement répandues sur le handicap qui pèserait sur la France au sein d'un marché commun généralisé, du fait de la fiscalité, n'étaient pas dépourvues de fondement.

L'impôt sur le chiffre d'affaires est remboursé au producteur quand son produit quitte le territoire national pour être vendu au dehors. De plus, lorsqu'un produit est importé, il est taxé, à son entrée dans le territoire national, des mêmes droits que ceux que supportent les produits du marché national. Nous avons souligné qu'en raison de son système de taxe sur la valeur ajoutée, qui permet de réaliser une compensation plus exacte et une exonération plus totale que les taxes en cascade ayant acquis droit de cité dans les autres pays, la France jouissait d'une situation particulière.

Mais l'ensemble des charges sociales, fiscales et salariales peut fausser la concurrence pendant une longue période nécessaire au rétablissement de l'équilibre automatique entre les niveaux des prix grâce aux fluctuations du change. Encore ne faut-il pas accorder trop de crédit à l'automatisme du change et à l'effet de compensation des différences globales des charges des pays diffé-

rents. Les variations de change ne jouent qu'à l'échelle globale. Elles ne compensent pas les différences de charges qui jouent en faveur ou au détriment d'une industrie spéciale par rapport à la moyenne des industries d'un même pays ou en faveur ou au détriment d'une entreprise par rapport à l'ensemble des firmes d'une même branche industrielle.

Ces distorsions visibles dans le domaine fiscal et dans le domaine salarial constituent des sabots d'enrayage de la concurrence et de la fluidité des échanges. Elles ne peuvent être éliminées dans une courte période.

La C.E.C.A. s'est efforcée de déceler de telles disparités. Mais peut-on les anéantir sans créer une perturbation dans la vie économique et sociale des pays membres? À l'heure actuelle, la Haute Autorité étudie les distorsions relatives aux charges sociales dans les charbonnages, ainsi que les systèmes d'exonération et de compensation relatives aux taxes sur le chiffre d'affaires.

Je reste convaincu que les charges sociales et fiscales qui accroissent les prix de revient français, considérées dans leur ensemble, ne peuvent plus contribuer à faire jouer la concurrence dans un marché commun généralisé.

Seule, une autorité supranationale pourrait envisager la suppression des disparités et des situations de distorsion qui existent au détriment de notre pays. Mais c'est là un problème que les autorités chargées de gérer le vaste marché de l'Europe ne sauraient résoudre avant une très longue période.

Les causes du déséquilibre sont profondes, lointaines et incertaines. L'intégration économique, qui est la clef de l'intégration politique et de la formation d'une Europe unie, pose des questions difficiles parmi lesquelles le problème financier demeure le point d'interrogation redoutable.

V. Rouquet LA GARRIGUE,
*Conseiller Technique auprès du Ministre
des Affaires Économiques et Financières
de France.*