

TVA sociale... ou un outil inefficace par Eric Heyer

Les Echos 12 mars 2007

Remplacer tout ou partie des cotisations sociales employeurs par une hausse de la TVA permettrait-il de créer des emplois ? Rien n'est moins sûr, et ce pour deux raisons. Premièrement, la TVA étant déductible des investissements, cette mesure n'affecte pas le coût relatif du capital et du travail. Elle n'incite donc pas les entreprises à utiliser plus de travail et moins de capital. Elle n'effectue pas de transferts des entreprises capitalistiques en faveur des secteurs de main-d'oeuvre. Aucun effet de substitution n'est donc à attendre de ce type de mesure fiscale.

Deuxièmement, cette mesure va se traduire par une baisse de cotisations sociales, une baisse des coûts et des prix hors taxes, ce qui, toutes choses égales par ailleurs, permettra une baisse des prix à l'exportation alors que les entreprises étrangères ne pourront compenser la hausse du prix toutes taxes comprises qu'en réduisant leurs marges. Le gain de compétitivité est à l'exportation, en utilisant les baisses de cotisations sociales pour réduire les prix à l'exportation. Il est également à l'importation, puisque les entreprises étrangères ne bénéficient pas de la réduction de coûts et subiront la hausse de la TVA.

Cette opération fiscale conduira à une forme de taxe sur les importations, tout en abaissant le coût de production des entreprises nationales. Celles-ci verront leur compétitivité-prix sur le marché intérieur comme sur le marché extérieur augmenter si les prix de concurrents restent inchangés. Ce gain de compétitivité devrait contribuer à une amélioration du commerce extérieur et à une dégradation de la demande intérieure. En effet, le report des cotisations sociales sur la TVA revient à transférer du pouvoir d'achat des consommateurs vers les exportateurs. Une telle TVA « sociale » ressemble beaucoup à une dévaluation. En revanche, et c'est là son intérêt en union monétaire, elle ne nécessite pas de modification du taux de change.

Or le gain de compétitivité est réalisé principalement sur les économies dont la structure industrielle est proche, avec lesquelles l'intégration économique est profonde et qui ont opéré une division du travail avancée. Bref, des critères qui s'apparentent à ceux d'une zone monétaire optimale. La faible mobilité du travail, voire son immobilité, ne fait qu'accroître la pertinence de cet outil pour faire diminuer le chômage dans le pays où il est appliqué en l'augmentant chez les voisins.

L'analogie avec une dévaluation peut être poussée sur quatre points. Le premier est que la mesure n'est efficace, « id est » fournit des gains de compétitivité, que si les salariés subissent des pertes de pouvoir d'achat. Il faut donc, au moment de l'instauration de la TVA sociale, bloquer les salaires et les prestations sociales, comme en 1982. La TVA sociale sera payée par des ménages français.

Le deuxième est qu'il existe le risque d'une inflation induite dont les effets négatifs peuvent dépasser le gain initial. Le pouvoir d'achat perdu par les travailleurs peut être réclamé sous forme de hausse de salaires. Le conflit de répartition qui s'ensuit (qui supporte la perte de pouvoir d'achat ?) peut dégénérer en spirale inflationniste. Cet argument s'est affaibli depuis que l'inflation est réduite, mais reste présent, comme le montre le cas des Pays-Bas récemment. La spirale inflationniste peut être bloquée par un accord collectif, impliquant syndicats de salariés, gouvernement et

représentants des entreprises. Cet argument est avancé pour expliquer la faible réaction de l'inflation à la hausse de la TVA au Danemark, au milieu des années 1990. La dérive inflationniste peut être limitée dans le cas où l'impact initial de la mesure est largement positif. Si le pays est petit et ouvert, une dévaluation peut vite produire des effets positifs en termes d'activité et d'emploi. La perte de pouvoir d'achat est alors compensée par le regain d'activité. Cet argument est sans doute pertinent pour comprendre le cas du Danemark.

Le troisième point est qu'une telle politique, comme une dévaluation, fait gagner de la compétitivité au détriment des voisins. Si l'inflation n'accélère pas, l'impact est positif pour le pays qui gagne en compétitivité, mais négatif pour ses voisins. Là encore, la taille du pays est déterminante. Plus il est petit, plus l'effet est faible.

Le dernier point découle du précédent. Si les pays voisins jugent que la mesure visant à gagner de la compétitivité est artificielle et importante, une réponse légitime est de faire de même. Le pays initiateur voit alors son gain initial consommé par les politiques similaires en cascade de ses voisins. Pour la zone euro, une fois les pays de l'Union monétaire égaux en matière de compétitivité, l'ensemble des mesures revient à un gain de compétitivité vis-à-vis du reste du monde. Voilà un mécanisme bien complexe pour produire un résultat proche d'une dépréciation de l'euro, que la politique monétaire pourrait provoquer plus facilement.

ÉRIC HEYER est directeur adjoint au département analyse et prévision de l'OFCE.