

LE MENSUEL DE LA FONDATION IFRAP

SOCIÉTÉ ■ CIVILE

Enquêter pour réformer N° 128

Compétitivité des entreprises

ET SI ON COMMENÇAIT PAR LA FISCALITÉ ?

Octobre 2012 - Numéro spécial - 8 €



FONDATION POUR LA RECHERCHE
SUR LES ADMINISTRATIONS ET
LES POLITIQUES PUBLIQUES



ASMEP-ETI
SYNDICAT DES ENTREPRISES
DE TAILLE INTERMÉDIAIRE

Sommaire

3 I Préambule

5 I I. Quatre exemples d'entreprises étouffées par un mix redoutable de prélèvements sociaux et fiscaux

- A. Une ETI internationale dans le secteur de la logistique
- B. Comparaison France/Allemagne dans un groupe industriel de produits pour l'industrie pharmaceutique (BCF Life Science)
- C. Éléments de bilan d'une ETI confirmant les travaux d'Henri Lagarde
- D. Témoignages : Laurent Bataille, PDG de Poclain Hydraulics, et Philippe d'Ornano, directeur général de Sisley
- E. Que retenir de ces exemples et témoignages ?

13 I II. Confirmation au niveau macroéconomique

- A. Les prélèvements en France : d'un constat de surcharge à la course frénétique aux ressources nouvelles
- B. La situation des entreprises françaises

21 I III. Une réforme compromise et des mesures défavorables

- A. Une réforme compromise, celle du financement de la protection sociale
- B. L'imposition du patrimoine
- C. La hausse des impositions sur les entreprises

29 I Propositions de la Fondation iFRAP et de l'ASMEP-ETI

30 I Conclusion

SOCIÉTÉ CIVILE

est une publication de la Fondation iFRAP. Fondation reconnue d'utilité publique. Mensuel. Prix au numéro : 8 €. Abonnement annuel : 65 €. 5 rue Cadet, 75009 Paris. Tél. 01 42 33 29 15. contact@ifrap.org. www.ifrap.org

Directeur de la publication : Olivier Mitterrand. Directrice de la rédaction : Sandrine Gorreri. Rédactrice en chef : Agnès Verdier-Molinié (institutions, santé, syndicats). Équipe de rédaction : Christian Arnault, Philippe François (retraites, santé), Bertrand Nouel (droit, économie), Samuel Servièrre (fiscalité). Responsable du service abonnements : Monique Olivet. Conception éditoriale et graphique, secrétariat de rédaction : **TEMA | presse** (03 87 69 18 01). Mise en page, correction-révision : Pixel Image. Impression : Groupe Socosprint Imprimeurs, 88000 Épinal. Ce produit est issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées. Dépôt légal : octobre 2012. ISSN : 1299-6734. CPPAP : 0115 G 82410.

Compétitivité des entreprises : et si on commençait par la fiscalité ?

Étude réalisée par Bertrand Nouel, expert de la Fondation iFRAP, avec la collaboration d'ASMEP-ETI, syndicat des entreprises de taille intermédiaire

Le gouvernement commence à prendre conscience du problème de compétitivité rencontré par nos entreprises. Le 28 juin dernier, à Planète PME, le ministre des Finances Pierre Moscovici commençait son intervention avec les mots suivants : « *C'est du secteur privé – et d'abord des PME et des ETI – que viendront demain la relance du moteur économique et les créations d'emplois.* »

Aujourd'hui, même les syndicats reconnaissent que le coût du travail est au cœur du problème. François Chérèque dans le *Journal du dimanche* daté du 2 septembre a été on ne peut plus clair : « *Pour la compétitivité, nous devons agir sur plusieurs leviers, notamment la recherche, l'innovation, la formation. Mais je le dis de façon claire : le coût du travail est aussi facteur de perte de la compétitivité.* »

Au même moment, le patron de la Fédération allemande de l'industrie, inquiet de la situation en France, se permettait d'épingler le modèle français « *toujours organisé sur la base d'un interventionnisme d'État* », en comparant avec le modèle allemand « *où la croissance est*

obtenue dans les entreprises », et appelait la France à changer « *très vite d'orientation* ».

Gouvernement, patronat, syndicats de salariés seraient désormais tous d'accord pour dire que nos PME et nos ETI sont les garantes de l'emploi de demain et que notre responsabilité est de tout faire pour qu'elles aient les moyens

de grandir, d'innover, d'exporter et de rester en France. L'enjeu est de taille : les 4 600 ETI françaises, à elles seules, représentent 22 % de l'emploi salarié et plus de 33 % des exportations françaises. C'est dire l'enjeu que représente

Les 4 600 ETI françaises, à elles seules, représentent 22 % de l'emploi salarié et plus de 33 % des exportations françaises. C'est dire l'enjeu que représente pour elles le débat actuel sur la compétitivité du site France.

pour elles le débat actuel sur la compétitivité du site France.

Mais quand on passe au scanner la situation fiscale de ces entreprises par rapport à l'Allemagne notamment, on ne peut que s'inquiéter : à situation identique, une des entreprises françaises dont nous étudions les comptes paie plus du double de prélèvements en proportion du RCAI¹ que sa voisine allemande. Cet écart, considérable, est établi à partir de la réalité fiscale d'aujourd'hui et sans compter

1 | Résultat courant avant impôt.

les augmentations d'impôts et taxes déjà programmées ou envisagées dans les prochains mois par le gouvernement. Pourquoi alors des institutions de la République aussi sérieuses que la Cour des comptes ou le Trésor soulignent-elles un écart fiscal beaucoup plus modéré entre nos deux pays? Essentiellement parce qu'elles rendent compte insuffisamment de la cascade de taxes et contributions hors IS qui pèse sur les entreprises au stade de la production. La France compte 153 dispositifs parafiscaux frappant directement ou indirectement les entreprises quand l'Allemagne n'en conserve que 55.

À ces constatations qui concernent la fiscalité des entreprises elles-mêmes, il convient d'ajouter un aspect, moins connu et toujours sous-estimé, qui permet de propulser nos entreprises dans le firmament de la pression fiscale. La fiscalité du patrimoine – et en particulier l'ISF et les jeux sur son taux – bien que concernant les personnes physiques, fragilise encore davantage des entreprises patrimoniales (83 % des entreprises françaises) obligées de distribuer toujours plus de dividendes à leurs actionnaires non dirigeants, non pas pour le confort de leurs revenus mais simplement pour leur permettre de s'acquitter de leurs obligations fiscales. Il y a bien là un paradoxe français que le politiquement correct empêche de lever : l'ISF appliqué aux parts d'entreprises non exonérées entraîne, mécaniquement, une distribution de dividendes qui sont autant de ressources que l'entreprise ne peut pas consacrer à son développement ou à sa survie.

À partir d'exemples concrets d'entreprises françaises de taille intermédiaire² qui ont fourni à la Fondation iFRAP des données

confidentielles, cette étude apporte un éclairage précis et global sur les écarts de compétitivité rencontrés par nos entreprises avec leurs homologues européennes.

Si nous voulons des PME et des ETI qui investissent dans l'avenir et des actionnaires de long terme qui restent en France, il faudra savoir regarder ces chiffres sans tabous.

La France en tête avec la Suède pour les charges sociales en % du salaire brut ;

France/Allemagne : les impôts sur la production en France, un handicap majeur surtout en période de crise ;

Fiscalisation des résultats : la France en tête, la baisse du taux de marge en est la conséquence immédiate ;

Réinventer les prélèvements sur les entreprises : quelles pistes ?

Si nous voulons des PME et des ETI qui investissent dans l'avenir et des actionnaires de long terme qui restent en France il faudra savoir regarder ces chiffres sans tabous.

Nous commençons par étudier le cas de quatre entreprises, à partir des trois types de prélèvements qu'elles subissent (charges sociales patronales, impôts et taxes sur la production, impôt sur les sociétés), puis nous confirmons les résultats de cette étude microéconomique au niveau de la macroéconomie. Nous évoquons ensuite ce que vont ajouter en termes de prélèvements les réformes récentes et à venir à partir de 2013, pour terminer en guise de conclusion par certaines préconisations.

2 Une entreprise de taille intermédiaire est une entreprise qui a entre 250 et 4 999 salariés, et soit un chiffre d'affaires n'excédant pas 1,5 milliard d'euros, soit un total de bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros. Une entreprise qui a moins de 250 salariés, mais plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires et plus de 43 millions d'euros de total de bilan est aussi considérée comme une ETI.

I | Quatre exemples d'entreprises étouffées par un mix redoutable de prélèvements sociaux et fiscaux

A | Une ETI internationale dans le secteur de la logistique

Le premier cas d'entreprise dont nous avons pu réunir les données financières est celui d'une ETI française dans le secteur de la logistique. Cette entreprise, présente dans plus de 15 pays en Euro-

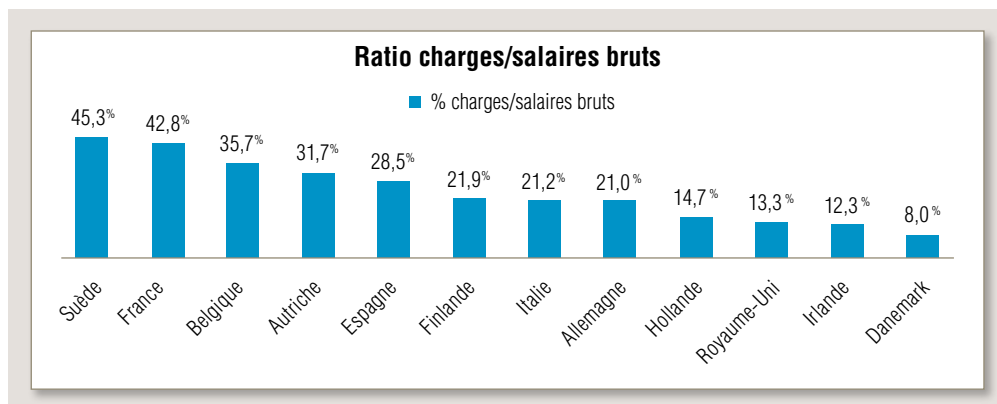
pe, emploie plus de 5000 salariés. Nous présentons les chiffres en distinguant, d'une part les charges sociales sur les salaires et d'autre part l'ensemble des taxes hors IS (impôt sur les sociétés) et l'IS.

I Charges sociales

Tout en rappelant que la France tient le second rang derrière la Suède sur la totalité des 27 pays de l'Union européenne pour l'importance des charges sociales, nous présentons ci-dessous les chiffres de l'ETI française de logistique à travers 12 pays européens dans lesquels elle est implantée.

Données entreprise A

I Ratio charges/salaires de l'ETI française étudiée

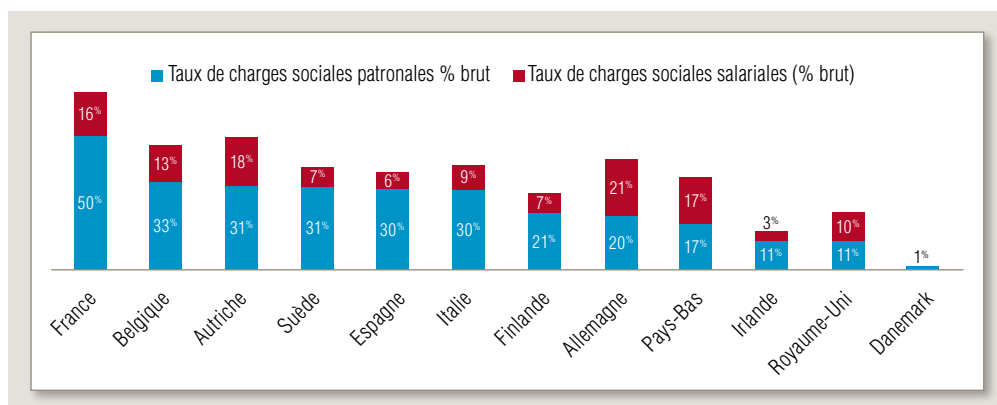


Sources : ASMEP-ETI/Fondation IFRAP.

Le classement est proche de celui établi par Ernst & Young: les 5 pays en tête du classement sont identiques (Suède, France, Belgique, Autriche, Espagne). Les écarts de pourcentages s'expliquent par les spécificités des entreprises considérées par rapport

à une moyenne nationale. Le classement suivant souligne non seulement la place de la France, championne d'Europe des charges sociales, mais également le poids considérable des charges patronales dans la répartition des cotisations sociales.

Taux de charges sociales patronales et salariales par pays classés par charges patronales décroissantes (% brut)



Sources : Ernst & Young 2010, évaluation par pays.

Taxes et IS

Nous avons extrait des données de l'ETI française pour 7 pays dont la France.

Données entreprise A : taxes et IS en % du résultat d'exploitation non retraité

2011	Taxes hors IS/résultat d'exploitation	IS/résultat fiscal	Total taxes/résultat d'exploitation
France	24,29 %	35,77 %	61,12 %
R-U	13,75 %	26,49 %	48,63 %
Italie	17,46 %	27,41 %	46,94 %
Espagne	5,35 %	30,18 %	41,75 %
Pologne	16,3 %	19,00 %	25,45 %
Belgique	1,23 %	33,99 %	34,03 %
Allemagne	3,62 %	29,13 %	17,87 %
Moyenne	14,20 %	32,66 %	46,86 %

NDLR: le taux de 29,13 % indiqué à la ligne pour l'Allemagne est théorique. Il correspond à l'addition de l'IS et de la Gewerbesteuer, qui représente l'essentiel des taxes sur la production perçues dans ce pays, et qui a la particularité d'être assise sur le résultat comme l'IS (voir les explications plus précises données dans le cadre de l'exemple ci-dessous). De plus, la filiale allemande n'a pas été imposée à ce niveau pour diverses raisons qui lui sont particulières. Il convient surtout de signaler que la possibilité de déprécier le Goodwill³ en Allemagne a joué en l'occurrence un rôle important pour parvenir à un résultat fiscal très notablement inférieur au résultat d'exploitation.

3 Le Goodwill ou survaleur est l'écart positif entre la valeur d'acquisition d'un actif et sa valeur comptable. Lors de la prise de contrôle d'une société par une autre, l'acquéreur paye en général un prix supérieur à la valeur des capitaux propres : cet écart est appelé la survaleur. Il correspond en général à des éléments immatériels, comme la marque.

Au final, si l'on considère l'ensemble des prélèvements obligatoires qui pèsent sur l'entreprise dans

les trois principaux pays européens, des écarts importants se dessinent.

I Données entreprise A : prélèvements obligatoires en % du résultat d'exploitation retraité

	Salaires	Charges sociales	Taxes hors IS	IS 2011	Résultat d'exploitation retraité pour la France et le RU (résultat d'exploitation + taxes hors IS)	Total PO (en % du résultat d'exploitation retraité)
France	64 006 580	27 378 461	9 605 519	14 561 343	49 146 446	105
Royaume-Uni	41 179 957	5 496 021	1 912 750	4 851 177	15 822 730	77
Allemagne	26 164 587	5 502 616	332 863	1 311 482	9 200 015	78

Note : ce tableau montre la faiblesse des charges sociales au Royaume Uni, et pour l'Allemagne, la faiblesse des impôts au titre de l'IS et des taxes hors IS. Si au total, les prélèvements obligatoires allemands au regard du résultat d'exploitation paraissent élevés, bien que très inférieurs aux prélèvements obligatoires français, c'est que, pour des raisons conjoncturelles particulières, le résultat d'exploitation est faible si on le rapproche de la masse salariale et donc des charges sociales.

B I Comparaison France/Allemagne dans un groupe industriel de produits pour l'industrie pharmaceutique (BCF Life Science)

Nous devons cette étude aux travaux d'Henri Lagarde, chef d'entreprise aujourd'hui à la tête d'un groupe industriel franco-allemand. Ces travaux ont été présentés dans son livre *France Allemagne, du chômage endémique à la prospérité retrouvée* paru en octobre 2011. La démarche d'Henri Lagarde, unique à notre connaissance, a consisté notamment⁴ à calculer les prélèvements que la société française BCF Life Science (ci-dessous BLS) paierait si elle opérait en Allemagne. Le tableau qui suit compare, pour les cotisations sociales, les taxes locales et l'IS, ce que paye la société effectivement en France et ce qu'elle paierait si elle était établie en Allemagne à partir des mêmes résultats. L'auteur vise notamment à faire ressortir le rapport entre les prélèvements et le RCAI (résultat courant avant impôt). La comparaison s'avère toutefois complexe compte tenu du fait que les taxes locales allemandes (*Gewerbesteuer*) sont prélevées, à l'instar de l'IS, sur le résultat, après détermination du RCAI et non au stade de la production et sur des critères indépendants des résultats, comme le sont, en France, la CET/CVAE, héritières de la taxe professionnelle (TP), et les autres

taxes dont l'assiette ne dépend pas du résultat.

Dans le tableau ci-dessous, les chiffres en euros correspondent à la réalité pour BLS France, et *proforma* pour BLS si elle était établie en Allemagne avec le même chiffre d'affaires. Les ratios des taxes locales et de la totalité des prélèvements obligatoires sont établis par rapport au RCAI. Afin de présenter ces ratios de façon comparable et compte tenu de ce que le RCAI allemand est calculé avant prise en compte de la principale taxe (la *Gewerbesteuer*), nous avons retraité le RCAI de BLS France pour y ajouter les taxes locales et présenté le résultat dans le tableau. **On notera que, malgré cette correction de cohérence, le total du ratio PO/RCAI atteint 106 % en France contre seulement 40 % en Allemagne.** D'autre part, du fait que les taxes françaises sont perçues même en l'absence de résultat, les ratios ci-dessus n'ont de sens qu'à supposer que ces résultats soient positifs. En Allemagne, les taxes locales perçues avant résultat sont limitées à quatre : véhicules de direction et leur carburant, consommation électrique et transactions foncières.

4 | L'étude a d'abord pour objet de comparer deux sociétés du même groupe, l'une française et l'autre allemande, à partir de bilans établis *pro forma*, ce qui fait intervenir d'autres éléments que les prélèvements : masse salariale, coûts variables, amortissements.

Bilan simplifié de l'entreprise française BLS et comparaison des principaux ratios financiers avec une entreprise allemande équivalente après retraitement des résultats aux normes allemandes

Chiffres en milliers d'euros	BLS (normes françaises)		ETI allemande (normes allemandes)
Chiffre d'affaires	18 125		18 125
Salaires bruts	3 743		3 414
Charges patronales	1 426		567
Coûts variables	9 113		8 657
Amortissements	1 421		1 350
Taxes sur la production (CFE + CVAE et autres taxes)	590		50
RCAI	RCAI norme française 1 832	RCAI retraité (1 832+590) 2 422	4 087
IS ou Körperschaftsteuer	561		572
Gewerbesteuer	0		459
Taxe de solidarité (réunification allemande)	0		31
Résultat net	1 271		3 025
Ratios			
Charges patronales/salaires	38,1 %		16,6 %
Charges patronales/RCAI	RCAI norme française 77,8 %	RCAI retraité 58,9 %	13,9 %
IS/RCAI	RCAI norme française 30,6 %	RCAI retraité 23,2 %	14 %
Taxes locales/RCAI	RCAI norme française 32,2 %	RCAI retraité 24,3 %	12,8 %
Total PO/RCAI	RCAI norme française 140,6 %	RCAI retraité 106,3 %	40,7 %

Note: la comparaison est faite *pro forma*, c'est-à-dire en partant d'un chiffre d'affaires identique mais en appliquant les ratios réels de coûts et charges de l'entreprise allemande du groupe BLS. S'agissant de cas réels, les taux indiqués ici sont les taux réels constatés, à la différence des taux nominaux. Ceci peut diminuer la valeur d'exemple du tableau, mais les taux nominaux n'ont pas non plus valeur d'exemple car ils sont rarement rencontrés dans la pratique compte tenu des exceptions et niches existant dans chacun des pays.

Ce tableau fait apparaître des différences considérables entre les prélèvements des deux pays :

■ première différence : au niveau de la production, l'ETI allemande n'acquitte que les charges sociales – moitié moins élevées que les charges françaises – et quasiment aucune taxe locale. L'IS et la *Gewerbesteuer* ne sont payés par l'entreprise que lorsque ses résultats le permettent. En France, même si les résultats sont nuls, les taxes locales doivent être payées, le rapport prélèvements/RCAI devient alors négatif et infini. De plus, l'IS français est appliqué à un résultat fictif car calculé sur des frais non déductibles (voitures de société, intérêts...);

■ deuxième différence : les taux sont très largement

supérieurs en France :

- tant pour les cotisations sociales, calculées par rapport aux salaires, 38,1 %⁵ en France contre 16,6 % ;
- que pour les taxes locales : 24,3 % contre 12,8 % sur la base du RCAI calculé sur les mêmes normes ;
- et que pour l'IS proprement dit, 31 % du RCAI « à la française » et 23,2 % à l'allemande, contre 14 % de taux réel constaté en Allemagne.

Face à ce constat, la conclusion de la Cour des comptes dans son rapport de mars 2011 sur les prélèvements sociaux et fiscaux en France et en Allemagne apparaît bien surprenante : « Les niveaux de prélèvements effectifs sont proches et classent les deux pays parmi ceux dont la fiscalité est élevée et dont l'attractivité est

la compétitivité ne peuvent principalement reposer sur ce paramètre. De ce fait, la France et l'Allemagne ne sont pas aujourd'hui en matière d'imposition des sociétés dans une position de concurrence fiscale l'une vis-à-vis de l'autre et les différences significatives susceptibles d'expliquer en partie les écarts de compétitivité-coût sont bien plus à rechercher au niveau des charges pesant en amont sur les coûts de production... L'ensemble de ces éléments rend envisageable un rapprochement des éléments essentiels de l'assiette de l'impôt sur les sociétés dans les deux pays. » Si la Cour a raison de souligner que les « différences significatives » entre nos deux pays sont à rechercher dans les charges sur la production, comment comprendre, en revanche, qu'elle balaye des différences

fiscales pourtant très nettes ? La Cour additionne IS et *Gewerbesteuer* pour calculer l'imposition allemande sur les bénéficiaires, et parvient à un chiffre total de 30,95 % en Allemagne contre 34,43 % en France (ce qui induit déjà une différence non négligeable), mais avec cette approche il faut considérer que les impôts au stade de la production sont quasiment nuls en Allemagne alors qu'ils sont très lourds en France (24 % du RCAI retraité « à l'allemande ») ! Le rapprochement entre les fiscalités des entreprises ne nous semble donc pas facilement « envisageable », sauf à introduire une réforme fondamentale, fondée sur la proportionnalité de l'impôt par rapport au résultat. Réforme dont la France ne semble pas prendre le chemin.

5 | Il s'agit du taux de charges patronales applicable à cette entreprise et qui ne concerne que les cotisations obligatoires.

C | Éléments de bilan d'une ETI confirmant les travaux d'Henri Lagarde

Voici les éléments de bilan pertinents d'une entreprise que nous nommerons C (233 salariés), avec

les chiffres réels, auxquels nous avons appliqué la même méthode que celle d'Henri Lagarde.

I Données entreprise C : éléments de bilan avec ratios des prélèvements sur RCAI aux normes françaises et RCAI retraité aux normes allemandes

	Chiffres	RCAI 1 (avant IS) 4 332 751	RCAI 2 (normes allemandes : avant taxes locales) 5 480 329
Masse salariale			
Salaires bruts	5 493 535		
Charges patronales (taux de cotisation 43,8% sur salaires bruts)	2 408 379	55,6 %	43,9 %
Taxes locales et diverses			
Taxe d'apprentissage	32 212		
Effort construction	31 280		
Formation prof./FPSP	42 560		
CFE/CVAE	557 928		
Taxe foncière	392 088		
Taxe sur véhicules	3 620		
IFA	20 500		
C3S	70 717		
Agefiph (handicapés)	7 673		
Total	1 147 578	26,5 %	20,9 %
IS	1 346 457	31,1 %	24,6 %
Total prélèvements (charges patronale + taxes locales + IS)	4 902 414	113,1 %	89,4 %

Ces résultats sont très comparables à ceux de l'entreprise BLS analysée par Henri Lagarde, la différence essentielle tenant au poids plus important des charges patronales dans le bilan de cette dernière. En effet, le taux de taxes locales de 20,9 % peut être rapproché de celui de 24,4 % dans l'exemple d'Henri Lagarde, et le taux de l'IS de 31 % étant quasiment identique à celui de 30 %.

Au total, si le rapport des prélèvements est différent (89 % contre 106 %), c'est en raison du poids plus important des charges patronales dans le bilan de la dernière.

La conclusion est simple : si l'entreprise C était implantée en Allemagne, elle paierait environ 2,5 millions d'euros de prélèvements de moins qu'en France.

D. Témoignage de Laurent Bataille, PDG de Poclain Hydraulics



« Le poids de notre modèle social qui repose trop sur les entreprises est unique en France (Poclain Hydraulics est employeur dans 17 pays, nous pouvons comparer). Seule l'Italie est plus défavorable. »

En 2009, Poclain Hydraulics, entreprise familiale spécialisée dans les systèmes de

transmission hydrauliques pour engins, avait tenté un pari audacieux en pleine crise. Pour éviter un plan social, un accord avait été négocié avec 95 % des salariés pour réduire leur temps de travail et leurs salaires. Cette entreprise, spécialisée dans les systèmes de transmission hydrauliques pour tout type d'engins (BTP, manutention, etc.), a réussi son pari de traverser la crise sans licencier. Aujourd'hui, Laurent Bataille, PDG de cette ETI, répond à la Fondation iFRAP sur la question de la fiscalité des entreprises et la compétitivité.

Fondation iFRAP : À quoi doit-on, selon vous, attribuer le taux de marge particulièrement faible en général des entreprises françaises ?

Laurent Bataille : L'Insee attribue la baisse du taux de marge de 2010 à 2011 pour les deux tiers (deux fois 0,4 point) à « l'augmentation des coûts salariaux réels », en raison d'une part de l'annualisation des allègements de charges patronales et d'autre part de la hausse du salaire réel par tête. Le dernier tiers est attribuable au choc pétrolier. Cette dégradation de 1,2 point est

pour la moitié compensée par une hausse de productivité. Je voudrais ajouter l'absence de compétitivité : manque de souplesse du droit social, incertitude juridique. Nous passons beaucoup de temps sur des sujets sociaux qui sont certes importants mais qui mobilisent une énergie et des ressources importantes qui n'apportent aucune valeur ajoutée à l'entreprise, ne nous rapprochent pas de nos clients et ne créent pas de business.

Le poids de notre modèle social qui repose trop sur les entreprises est unique en France (Poclain Hydraulics est employeur dans 17 pays, nous pouvons comparer). Seule l'Italie est plus défavorable. Nous compensons les surcoûts français par une innovation très élevée, un positionnement de leader et une internationalisation forte de toutes nos activités.

Quelle est l'importance du « mix » impôts et taxes sur la production de votre entreprise ?

L. B. : En 2011, le total impôts et taxes en France a représenté 3,77 millions d'euros soit 47 % des impôts et taxes payés dans le groupe alors que la part de la France dans l'activité du groupe 2011 n'est que de 34 %. Hors crédit impôt recherche (2 435 K€), ce chiffre passe à 59 %.

Quel est selon vous l'impact du coût du travail (salaires + charges patronales dont abattements sur les bas salaires) sur le développement de votre entreprise ?

L. B. : La part des salaires en France est de 50 % du total pour une part d'activité de 34 %. Ce n'est donc pas pour des raisons d'économies de coûts que nous gardons de l'activité en France! Le vrai sujet pour notre entreprise est la quantité de travail « compétent » disponible. Nous avons beaucoup de mal à recruter des gens qualifiés, quel que soit le pays où nous sommes implantés. Un opérateur de montage Poclair Hydraulics à productivité et compétence équivalentes coûte environ 30000 à 35000 euros en France, en Italie et aux États-Unis; en Slovaquie et en République tchèque, il coûte 15000 à 18000 euros; en Chine 5000 à 7000 euros; et pour l'Inde entre 2000 et 3000 euros. Nous vendons aujourd'hui des produits dont le prix de vente est inférieur au prix de revient français. La compétitivité-coût, même de quelques pour cent, est très importante, car c'est cela qui nous place sur nos marchés et permet de continuer à développer le groupe. En France, la suppression des exonérations de charges sur les heures supplémentaires est très « douloureuse » pour les classes moyennes: en comptabilisant les salariés ayant des heures supplémentaires forfaitaires contractuelles et ceux amenés à faire des heures supplémentaires (le samedi par exemple), ce sont 205 salariés Poclair Hydraulics en France qui sont concernés par la réforme du gouvernement. Pour chacun de ces salariés, leurs heures supplémentaires forfaitaires représentaient en moyenne un gain annuel en charges sociales de 482 euros et un revenu moyen brut non imposable de 1975 euros.

Quel est l'effet à attendre pour votre entreprise des nouvelles mesures gouvernementales déjà votées et à venir en 2013 ?

L. B. : L'augmentation du forfait social de 8 % à 20 % et la nouvelle fiscalité pour les actions gratuites et les stock-options vont réduire,

voire supprimer, l'intérêt de recourir à ces deux outils de motivation du personnel et de partage de la performance entre actionnaires et salariés. L'intéressement est un outil pédagogique, hormis l'intérêt pécuniaire, qui permet au salarié de comprendre mieux les mécanismes économiques. Cet instrument est « tué ». La taxe de 3 % sur les dividendes est encore un élément qui va pousser à la délocalisation des sociétés holdings et décourager l'investisseur, notamment dans les ETI, car les dividendes vont être réduits d'autant. **Pour une société familiale dont le seul revenu des actionnaires est le dividende (et non les plus-values, car nous avons des pactes d'actionnaires qui interdisent la liquidité), c'est une peine supplémentaire en plus de l'ISF, notamment pour les actionnaires familiaux non mandataires sociaux.**

Heureusement, le gouvernement aurait renoncé à taxer à l'ISF l'outil de travail, sinon on aurait pu constater la délocalisation des gros actionnaires privés.

Comment voyez-vous la question de la transmission de votre entreprise familiale ?

L. B. : Une grande partie a été réalisée; néanmoins, la complexité des dispositifs d'abattement est une vraie manne pour les conseils de tout poil et la baisse à 100000 euros de l'abattement sur les donations tous les 15 ans est absolument nuisible et obligera à ouvrir le capital.

Pouvez-vous nous parler du partage de la valeur ajoutée salariés/actionnaires dans votre entreprise ?

L. B. : C'est un élément clé du consensus social et de la formation économique des salariés. Il se fait au travers de l'intéressement et du « Profit Sharing Groupe »: distribution de 20-25 % du résultat consolidé annuel. Avec le Plan d'Épargne Entreprises en France, on offre la possibilité pour les salariés de devenir actionnaires et de bénéficier d'un abondement de la part de l'entreprise. Le FCPE Poclair Hydraulics détient 7 % du capital, avec un retour de 10 % sur capital investi.

Le point de vue de l'ASMEP : trois questions à Philippe d'Ornano, directeur général de Sisley, vice-président d'ASMEP-ETI

Fondation iFRAP : La situation de la compétitivité française inquiète-t-elle les ETI ?



Philippe d'Ornano :

Très fortement industrielles, en grande majorité familiales et ancrées dans nos territoires, la plupart des ETI

emploient et produisent en France dont elles sont, en quelque sorte, les « bons soldats ». Mais pour ces raisons, plus encore que les grandes entreprises, les ETI sont sensibles à la dégradation des facteurs de compétitivité du site France. À l'ASMEP, nous estimons que 80 % de ce déficit de compétitivité tient à notre écosystème : la fiscalité et les réglementations appliquées aux entreprises de ce pays sont parmi les plus lourdes au monde ! Les pouvoirs publics doivent absolument comprendre qu'il est de plus en plus difficile de courir dans la compétition mondiale avec un tel handicap. On ne maîtrisera pas le fléau du chômage si les ETI françaises sont en difficulté.

Fondation iFRAP : Comment réagissez-vous aux réformes fiscales en cours ?

P. O. : Nous les suivons de très près et alertons régulièrement le gouvernement sur leurs conséquences. Nous appelons à une réelle prise de conscience. Notre pays doit enfin considérer ses entreprises comme des actifs stratégiques. Songez que dans les années 1980 et 1990, l'effet conjugué de l'ISF et du doublement des droits de succession a eu pour effet de pousser à la

vente des milliers d'ETI qui aujourd'hui nous manquent cruellement. Notre économie ne se relèverait pas d'une nouvelle hémorragie qui aurait des conséquences tout à fait dramatiques sur l'emploi.

Fondation iFRAP : Qu'attendent les ETI des pouvoirs publics ?

P. O. : D'abord qu'ils restaurent la compétitivité en prenant les mesures courageuses que tous nos voisins européens sont déjà en train de mettre en œuvre quand ils ne l'ont pas déjà fait depuis longtemps. Coût du travail, réforme du marché du travail, formation professionnelle, innovation... autant de sujets sur lesquels nous attendons avec impatience les propositions que doit faire Louis Gallois très prochainement.

Mais au-delà, nous pensons que l'État doit encourager l'investissement de long terme dans l'entreprise. C'est la clé du redressement productif en même temps que le remède à certains excès spéculatifs. Les pactes Migaud-Sautter-Dutheil, créés au début des années 2000, sont à cet égard un exemple vertueux. Ils invitent les actionnaires à conserver leurs parts dans l'entreprise en contrepartie d'exonérations significatives sur l'ISF et les droits de succession. **Non seulement il ne faut pas toucher à ce dispositif, mais il convient d'aller plus loin en exonérant totalement le capital investi sur le long terme,** et en ne taxant que ses revenus.

Un investissement au long cours dans une entreprise représente un risque-tout en servant clairement l'intérêt général. Il doit être plus attractif qu'un placement en assurance-vie !

E | Que retenir de ces exemples et témoignages ?

Les entreprises françaises, particulièrement les ETI, sont étouffées par un ensemble de réglementations et de prélèvements sociaux et fiscaux redoutable. Quatre constats se dégagent :

1. l'exemple de la première entreprise (A) souligne l'importance de ce mélange par rapport à celui d'un ensemble de pays européens tandis que les deux exemples suivants (B et C) révèlent l'écart considérable entre les prélèvements allemands et français ;
 2. les travaux d'Henri Lagarde mettent en lumière le caractère extrêmement pénalisant des ponctions fiscales opérées dans les entreprises françaises par un ensemble de taxes en amont du compte d'exploitation tandis que les taxes correspondantes en Allemagne ne sont prélevées qu'après IS et ainsi seulement dans la mesure où les résultats de l'entreprise le permettent. **Cette différence est fondamentale : en France, les prélèvements peuvent conduire à effacer totalement le résultat de l'entreprise en période de vaches maigres, voire de la mettre en danger en l'absence de résultat positif, ce qui n'est pas le cas en Allemagne.** Un tel cadre fiscal n'invite naturellement pas les entrepreneurs français à la prise de risque ;

3. un troisième constat apparaît, tout aussi important : la compétitivité-coût ne saurait se limiter à la seule question du coût du travail. L'addition des taxes sur la production, de l'IS, et du coût indirect pour l'entreprise de la fiscalité du patrimoine est particulièrement élevée en France. Là encore, la comparaison avec l'Allemagne est extrêmement parlante en défaveur de la France ;

4. enfin, les entretiens avec le PDG de Poclair Hydraulics et le vice-président d'ASMEP-ETI rendent compte des interrogations et des inquiétudes des entrepreneurs face aux mesures adoptées ou envisagées par l'actuel gouvernement : moindre flexibilité dans l'organisation productive avec la suppression du régime des heures supplémentaires, réduction de la capacité à investir de façon pérenne dans l'entreprise avec la taxe de 3 % sur les dividendes et l'alourdissement de l'ISF, disparition des outils au service de la motivation des salariés et de la redistribution des profits de l'entreprise avec le durcissement de la fiscalité sur l'intéressement et la participation et la hausse du forfait social.

II | Confirmation au niveau macroéconomique

A | Les prélèvements en France : d'un constat de surcharge à la course frénétique aux ressources nouvelles

Le Conseil des prélèvements obligatoires, organisme dépendant de la Cour des comptes, est en France l'organe fondamental de conseil de l'État en la matière. Or, nous constatons qu'à partir d'une étude extrêmement complète des prélèvements sur les entreprises, publiée en octobre 2009 et signalant la position particulière et

peu favorable de la France⁶, nous sommes passés à une approche purement budgétaire invitant à une véritable course à la suppression des exonérations (les « niches fiscales et sociales ») qui n'avaient en réalité pour motif que de pallier l'excès des prélèvements nominaux. Expliquons cela.

6 | « Les prélèvements obligatoires sur les entreprises dans une économie globalisée », étude disponible sur le site de la Cour des comptes.

D'abord, quoi et combien ?

Les prélèvements obligatoires sur les entreprises peuvent être classés de plusieurs façons. La plus évidente consiste à distinguer les cotisations patronales, les taxes et redevances et les impôts sur les bénéfices. Le Conseil des prélèvements obligatoires (CPO) en a fait le décompte pour 2008 dans son étude d'octobre 2009, étant entendu que le champ de l'étude concerne les entreprises soumises à l'IS, en excluant par conséquent les entreprises individuelles :

■ cotisations patronales : 214 milliards,

■ taxes et redevances (une cinquantaine, la plupart pesant sur la production) : 63 milliards,

■ impôts sur les bénéfices (essentiellement l'IS) : 49 milliards.

Soit 326 milliards, auxquels il faut ajouter 43 milliards du fait de phénomènes de rémanence de TVA (TVA non déductible), de certaines charges non comptabilisées comme prélèvements obligatoires (apprentissage, formation...), recettes de fiscalité environnementale, soit au total environ 370 milliards selon le CPO.

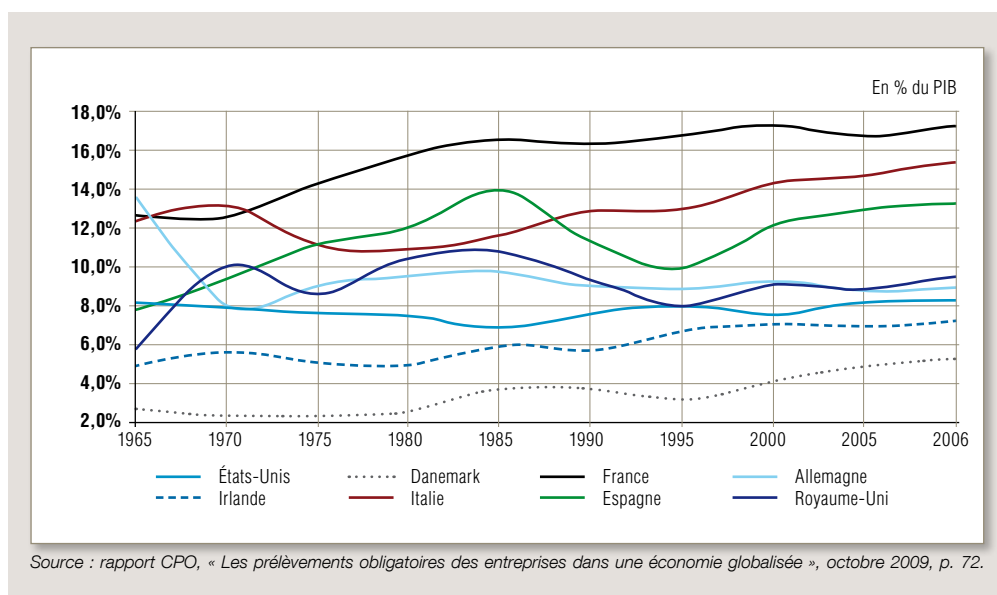
Comparaisons internationales

Les chiffres que nous venons de citer acquièrent véritablement leur signification lorsqu'on les rapproche de ceux des pays voisins de la France. Le CPO fournit des observations précieuses à ce sujet, malheureusement établies sur la base ancienne de 2006.

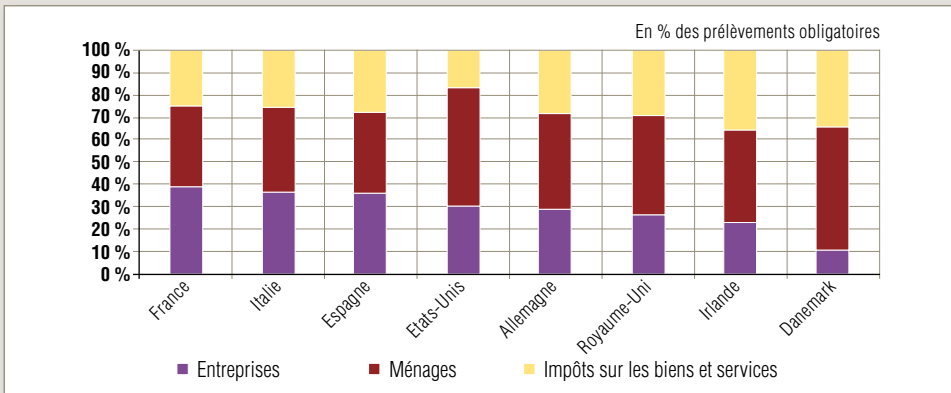
Les chiffres fondamentaux fournis par le CPO

sont les suivants : « En France, les prélèvements sur les entreprises représentent 39,0 % des prélèvements obligatoires totaux, soit 10 points au-dessus de la moyenne de l'UE (29,0 %). Le taux des seuls prélèvements sur les entreprises s'établit quant à lui à 17,2 % du PIB en 2006 (311,8 Md€), soit 5,7 points au-dessus de la moyenne de l'UE15. »

Évolution du taux de prélèvements obligatoires sur les entreprises



Structure comparée des prélèvements obligatoires en 2006



Sources : rapport CPO, op.cit, octobre 2009, p. 73.

Depuis 2006, la situation ne s'est pas améliorée. En 2007 et 2008, en effet, les entreprises ont bénéficié de 11,8 milliards d'euros d'allègements nouveaux, essentiellement au titre des impôts directs : - 6,8 milliards d'euros pour l'IS et 2,6 milliards d'euros pour la TP. Toutefois, le CPO précise que ces allègements sur ces deux impôts « ont été plus que compensés par l'augmentation des prélèvements sociaux employeurs ». D'autres augmentations sont d'ailleurs survenues en 2009 pour supprimer des exemptions d'assiette de Sécurité sociale et, au total, les ménages ont bénéficié d'allègements bien plus importants que les entreprises. Le CPO ne fait pas mystère dans son rapport de 2009 du mauvais positionnement et de « l'isolement » de la France, et dénonce le fait que, pour parvenir à une imposition acceptable, la France ait choisi une stratégie de « mitage » de l'IS consistant à multiplier les allègements spécifiques et les niches fiscales, ce qui est un mauvais signal pour les investisseurs étrangers censés être plus sensibles à l'annonce du taux nominal d'imposition qu'à la complexité d'un système où pullulent les exonérations particulières. La Cour des comptes a, quant à elle, publié en mars 2011 un rapport intitulé « Les prélèvements fiscaux et sociaux en France et en Allemagne », où l'on relève que, sur la base de la législation de 2008, la fiscalité des entreprises (hors prélèvements sociaux), comprenant IS et *Gewerbesteuer* pour l'Allemagne, IS et taxe professionnelle pour la France

ce ainsi que les impôts sur la production, était en France plus élevée de 2,45 % du PIB qu'en Allemagne, soit en 2008 plus de 47 milliards sur un total de 112 milliards en France⁷. Malgré ces constats alarmants, rien ne va être fait pour remédier à la situation. Alors que la lettre de mission donnée au CPO en 2009 concernait de façon large cet examen au regard de la compétitivité des entreprises, un nouveau rapport est commandé et livré en octobre 2010 avec la mission dont « l'objectif principal assigné (...) est l'identification de pistes permettant de réduire les pertes de recettes représentées par les dispositifs dérogatoires applicables aux entreprises ».

Le rapport de 2009 avait déjà ouvert la voie à la critique du système fiscal français en soulignant son manque d'efficacité, mais toujours dans une perspective globale. Le nouveau rapport change la perspective en s'attachant à préconiser la suppression des niches toutes les fois qu'elles n'apparaissent pas indispensables. Il en est résulté un oubli total de l'approche globale et du niveau insupportable auquel l'ensemble des prélèvements obligatoires soumet les entreprises, comme nous l'avons indiqué. Autrement dit, comme le relève à juste titre le Medef, on a perdu de vue le fait que les allègements, appelés maintenant « niches » à supprimer, n'étaient intervenus que pour corriger les excès des taux nominaux et d'un système fiscal, certes condamnable mais indispensable, fondé sur des taux forts combinés à une assiette étroite.

7 | Les 112 milliards d'euros représentent les 49 milliards d'euros d'IS et les 63 milliards d'euros de taxes et redevances.

Autant on peut être d'accord avec le CPO lorsqu'il préconise au contraire une assiette large et des taux faibles, autant on ne peut évidemment que s'élever contre l'idée de supprimer des allègements destinés à diminuer l'assiette *tout en maintenant des taux forts*. C'est précisément l'orientation du nouveau rapport du CPO, qui n'examine que l'efficacité des niches sans s'occuper du niveau glo-

bal d'imposition auquel on parvient en suivant cette approche. Or c'est précisément l'approche qu'a retenue le gouvernement actuel, qui, dans le cadre de son programme de réformes envisagé pour 2013, a largement puisé dans les préconisations du CPO pour remettre en cause un ensemble d'allègements, mais paraît se borner à cette seule démarche.

B | La situation des entreprises françaises

L'étude de COE-Rexécoding de juillet 2012 fournit des informations précieuses sur la situation des entreprises françaises, notamment parce qu'elles sont mises à jour pour l'année 2011, contrairement aux études du CPO.

Voici quelques chiffres sur l'évolution de cette situation qu'il est nécessaire d'avoir à l'esprit.

Chiffres en milliards d'euros	2000	2011
PIB France total	1 887	1 995
SNF (sociétés non financières)		
Valeur ajoutée	721	1 004 ⁸
EBE (excédent brut d'exploitation)	221	287
Taux de marge (EBE/VA)	30,7 %	28,6 %
Amortissements économiques	99	156
Impôts directs	29	33
Dividendes nets	42	90
Dividendes nets/fonds propres consolidés	3,0 %	2,7 %

8 | Il s'agit de la valeur ajoutée des secteurs marchands, hors agriculture, secteur financier et activités immobilières. L'écart considérable entre le PIB et cette valeur ajoutée tient essentiellement au poids du secteur non marchand de la France. Rappelons que la valorisation du PIB du secteur public non marchand s'effectue au coût des facteurs, et donc des rémunérations des salariés de ce secteur. Toute augmentation de ces dernières se traduit donc directement par une augmentation correspondante du PIB.

9 | Il s'agit ici uniquement des sociétés françaises pour leurs activités sur le territoire français.

Les observations et conclusions les plus pertinentes pour notre étude peuvent être ainsi résumées :

- la progression du PIB entre 2007 et 2011 (+108 milliards) provient exclusivement d'une augmentation en valeur (hausse des prix de 5,8 %) et non en volume de la production, et celle de la VA des sociétés non financières a été nettement inférieure (3,8 %) à celle du PIB ;

- le taux de marge des entreprises françaises (sociétés non financières⁹) a évolué de façon nettement négative ces dernières années, avec une perte de 2,1 % entre 2000 et 2011, ou encore, entre 2007 et 2011, 11,2 % en euros constants soit 19 milliards ;

- la totalité de l'accroissement du PIB est allée aux ménages, environ moitié par l'accroissement des

salaires nets et moitié par la hausse des prestations sociales (hausse dont le montant, 60 milliards d'euros, est proche du gonflement du déficit public pendant la même période) ;

- la répartition des revenus à l'intérieur des entreprises a été profondément modifiée. La part des salaires dans la VA des SNF a augmenté de 64,6 % à 67,8 % entre 2007 et 2011, et, en ce qui concerne les seules entreprises manufacturières, de 61,6 % à 72,8 % entre 2000 et 2011. La masse salariale totale chargée s'est accrue de 57 milliards d'euros (constants), cependant, comme on vient de le voir, que l'EBE accusait une baisse de 19 milliards ;

- la hausse des dividendes sur la période reflète un changement dans le régime de financement des entreprises, le poids des frais financiers nets

ayant baissé de 6,1 % à 1,2 % de la VA entre 1990 et 2011, cependant que la part des dividendes nets passait de 4,5 % à 9 % en 2011. Le financement par la dette a été en forte partie remplacé par un financement en actions, ce qui se traduit comme on le voit dans le tableau ci-dessus dans le rapport entre dividendes et fonds propres, resté globalement constant sur la période, voire en baisse pour ce qui est du rapport entre dividendes nets et fonds propres consolidés ;

■ En comparaison internationale, la France se signale par une évolution particulièrement défavorable de l'EBE par rapport à celle de l'Europe. Pour la totalité des sociétés non financières, le taux de marge a baissé de 10 % en France contre 5 % en moyenne dans la zone euro entre 2007

et 2011. Mais ce sont les résultats des entreprises manufacturières qui attirent surtout l'attention : leur EBE a reculé de 35 % entre 2000 et 2011 cependant qu'il progressait de 17,9 % en zone euro et même de 50,9 % en Allemagne. Dans la même ligne, les profits de l'ensemble des sociétés non financières ont reculé, de 4 % entre 2007 et 2011 alors qu'ils augmentaient de 3 % dans la zone euro ;

■ le recul des résultats d'exploitation des entreprises s'explique pour Rexécode par l'incapacité à répercuter complètement dans leurs prix de vente les hausses de coûts qu'elles ont subies en amont, particulièrement au niveau des consommations intermédiaires (coûts de l'énergie en grande partie), couplée avec un recul du volume de la production et une répartition de la VA défavorable aux résultats d'exploitation comme on l'a vu (hausse des salaires chargés) ;

■ malgré des résultats défavorables, les entreprises n'ont nullement réduit leurs efforts de financement productif et de recherche. La formation brute de capital fixe est en 2011 au même niveau qu'en 2007, et plus élevée qu'en 1990. Quant aux

dépenses de R&D, elles sont du même niveau en pourcentage de l'EBE qu'en Allemagne. En conséquence, s'il faut relier le manque de compétitivité relatif des entreprises françaises à l'insuffisance de l'investissement et de la recherche, c'est uniquement dû à l'insuffisance de leurs résultats d'exploitation ;

■ enfin, concernant le coût du travail, Rexécode s'exprime ainsi : « *Les politiques opposées menées en Allemagne (modération salariale contre protection de l'emploi) et en France (baisse de la durée du travail et hausse des coûts salariaux horaires) au cours des années 2000 ont entraîné une divergence des coûts qui a créé une divergence des résultats des entreprises et aggravé l'écart entre les facteurs structurels de la compétitivité.* » De façon plus générale,

Mais ce sont les résultats des entreprises manufacturières qui attirent surtout l'attention : leur EBE a reculé de 35 % entre 2000 et 2011 cependant qu'il progressait de 17,9 % en zone euro et même de 50,9 % en Allemagne.

Rexécode estime qu'il n'y a « pas lieu d'opposer la compétitivité-coût et la compétitivité structurelle car ces deux facteurs de la compétitivité globale se sont entraînés mutuellement de façon négative » : d'abord avec le choc de coût salarial du début des années 2000 (baisse de la durée du travail

sans baisse des rémunérations), puis baisse de la demande, des profits et des capacités d'investissement liée à la crise.

Ces conclusions difficilement contestables bousculent pas mal d'idées reçues. Au-delà du constat de la dégradation des résultats des entreprises, tant en valeur absolue qu'en comparaison avec le reste de l'Europe, elles indiquent en résumé qu'il n'y a pas lieu d'incriminer une prétendue gourmandise des actionnaires, ni de blâmer l'attitude des entreprises quant à un prétendu manque d'innovation ou d'investissement, que l'origine des problèmes réside dans la réforme des 35 heures, que la répartition de la valeur ajoutée a été modifiée en faveur des salaires et au détriment des revenus des entreprises, et enfin que ces constats sont particulièrement prononcés s'agissant de nos entreprises manufacturières.

Le problème des taxes sur la production

Dans le tableau ci-dessous, nous faisons figurer la quasi-totalité des taxes sur la production, pour un montant total de plus de 72 milliards pour 2011¹⁰ :

Taxes sur les facteurs de production <i>(liste non exhaustive ; chiffres en milliards d'euros)</i>	2010	2011
Cotisation foncière des entreprises (CFE)	5,6	6,3
Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE)	11,7	14,7
Imposition forfaitaire sur les entreprises de réseaux (IFER)	1,4	1,2
Taxe des chambres consulaires	1,73	2
Contribution sociale de solidarité des sociétés (C3S) + taxe additionnelle	5,1	5,25
Taxes foncières	9,9	10,4
Taxe sur les salaires des sociétés	11,4	11,7
Versement transport	6	6,12
Taxes d'apprentissage	2,3	2,5
Taxes formation	5,16	5,2
Congé individuel de formation des salariés titulaires d'une CDD/Contribution DIF	1,96	1,96
IFA	0,6	0,6
Participation des employeurs à l'effort de construction	1,54	1,57
Taxe sur les véhicules de sociétés	0,99	0,93
Droits d'enregistrement et taxe de publicité foncière	0,6	0,6
Taxe sur les surfaces commerciales	0,6	0,6
Taxe générale sur les activités polluantes	0,49	0,49
Taxe sur les bureaux et redevance sur création de bureaux en Île-de-France	0,39	0,69
Total	67,46	72,81

Sources : PLF 2012, VMT1, rapport sur les prélèvements obligatoires et leur évolution 2012, transferts financiers de l'État aux collectivités territoriales 2012, Fondation iFRAP.

Les plus importantes taxes sont la CVAE (qui a remplacé la taxe professionnelle avec un rendement de moitié mais quand même de 11,7 milliards), les taxes foncières (9,9 milliards), la cotisation foncière des entreprises (5,6), la taxe sur les salaires (5,7), les taxes formation (5,16), la C3S (5,1), le versement transport (4,61).

Selon l'OCDE, la France comptait, en 2009, 212 prélèvements obligatoires. Le Conseil des prélèvements obligatoires (CPO) note (chiffres 2006) que les seuls impôts sur la production, donc hors cotisations sociales, représentaient plus de 3 % du PIB en France contre moins de 2 % aux USA et au RU et moins de 1 % au Danemark, en Allemagne ou en Espagne (1 point de PIB français équivaut à 20 milliards d'euros environ).

De son côté, la Chambre de commerce et d'industrie de Paris a publié en juin de cette année un rapport au titre explicite de « 30 milliards de "petites taxes" sur les entreprises

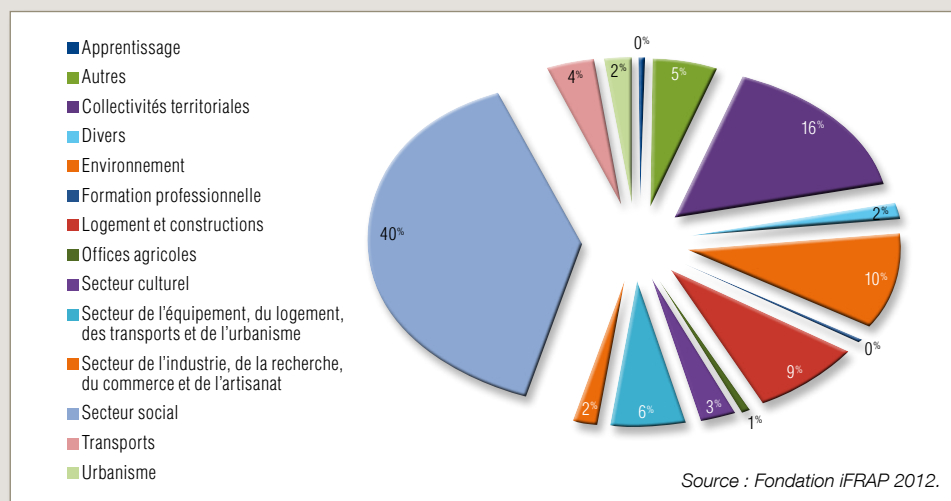
¹⁰ Nous disons la quasi-totalité car ces taxes sont éparpillées dans les documents fiscaux officiels et que leur addition est très difficile à faire. On peut considérer que le chiffre de 72 milliards est exact à 5 % près environ.

à rationaliser ». Le rapport relève que, selon le classement Eurostat pour 2009, les « autres taxes sur la production » atteignent en France 4,6 % du PIB, contre 2 % en Allemagne ou 3 % en Italie, pays qui la suit. L'étude porte, pour un total d'environ 30 milliards, sur 22 taxes à vocations diverses et conclut en préconisant de rationaliser un système hétéroclite, souvent contradictoire, et résultant d'un empilement historique et devenu incohérent sans aucun souci de logique ni d'appréciation quant au résultat. La Fondation iFRAP a quant à elle procédé à un relevé exhaustif de ces dispositifs dérogatoires tels que figuré au sein des documents annexés aux projets de lois de finances¹¹. Nous avons défini arbitrairement une limite supérieure de montant à ce que nous identifions comme « petites taxes », soit 1,7 milliard d'euros, ce qui nous a permis d'identifier **153 dispositifs frappant directement ou indirectement les entreprises**, pour un montant total cumulé de **25,54 milliards d'euros**.

Nous nous sommes ensuite intéressés à la répartition interne des dispositifs en fonction de leurs montants et de leurs origines.

Les secteurs particulièrement productifs en matière de nombre de taxes et de montants sont celui des collectivités territoriales qui dispose de 41 dispositifs fiscaux en direction des entreprises représentant un montant de 4,15 milliards d'euros, le secteur social, avec 25 dispositifs représentant un montant de 10,31 milliards d'euros, et l'environnement avec 9 dispositifs pour un poids de 2,7 milliards d'euros. Rapidement toutefois, les divergences entre massivité des coûts et nombre de dispositifs sont plus accusées : le secteur de l'industrie et des services représente 8 dispositifs pour un montant de seulement 481 millions d'euros, alors que le secteur de l'équipement avec 7 dispositifs impose un montant de taxes aux entreprises de 1,45 milliard d'euros. Nous présentons les ventilations en pourcentage à travers les deux graphiques suivants (graphiques 1 et 2)

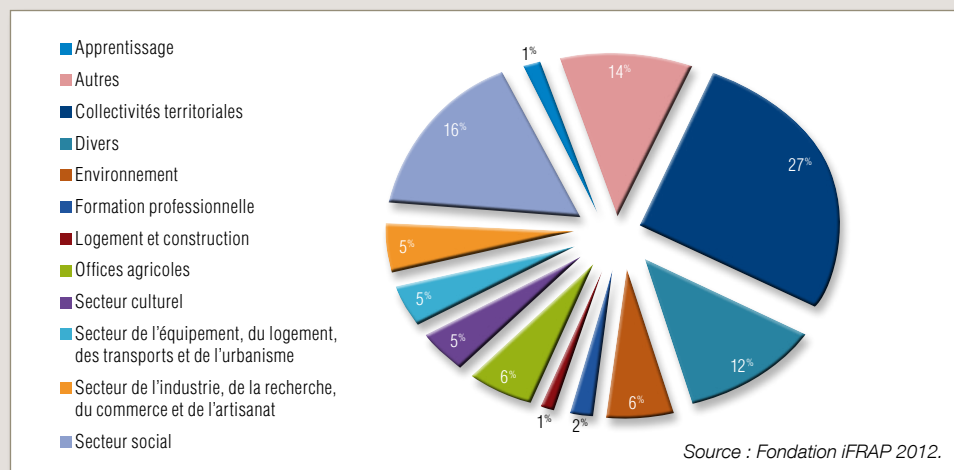
■ Répartition des taxes inférieures à 1,7 milliard d'euros par destinataire en fonction de leurs montants



11 ■ Dont la liste presque exhaustive figure dans *Les Voies et Moyens*, tome I. Nous avons consulté la dernière version datant d'octobre 2011, relative au PLF 2012.

Cet émiettement des dispositifs est très préoccupant en raison du poids qu'il fait peser sur les entreprises, tout à fait considérable, entre 25,5 et 30 milliards d'euros. Voilà pourquoi, alors que le taux effectif de l'IS payé par les entreprises se situe à environ 20 %, au lieu du taux nominal de 33,3 % (en fait $33,3 + 3$ ou 5 % soit 34,5 ou 35 %), le taux implicite de taxation des entreprises françaises se situe à 29 % contre 27 % pour la moyenne de la zone euro. Par ailleurs, la complexité déclarative et contentieuse imposée aux entreprises doit elle aussi être mise en évidence. 153 dispositifs différents, sectoriels ou globaux, alourdissent considérablement le travail administratif et comptable des entreprises et significativement des plus petites d'entre elles. La différence avec l'Allemagne est patente, nous avons près de 98 taxes de plus que notre voisin d'outre-Rhin, dont le coût individuel est inférieur à 60 millions d'euros.

■ Répartition des taxes inférieures à 1,7 milliard d'euros par destinataire en fonction de leur nombre



Ceci doit d'ailleurs conduire à s'interroger sur le coût de collecte de tels prélèvements : 82 dispositifs récoltent chacun un montant annuel inférieur à 30 millions d'euros. Le fléchage sur le financement d'organismes extrêmement éparpillés (71 organismes ou catégories d'organismes différents) doit lui aussi poser question. Une solution partielle pourrait consister à supprimer les financements non ou peu productifs (37 taxes affectées de moins de 10 millions d'euros) pour un total d'environ 148 millions d'euros. L'effet serait donc potentiellement limité, mais le coût administratif de gestion ainsi supprimé est sans doute moins négligeable.

Une piste plus ambitieuse pourrait être de remettre à plat les niches fiscales allouées aux entreprises, soit environ 28,48 milliards d'euros, et les petites taxes (25,5 milliards d'euros). On vérifie alors pratiquement qu'à l'effet « sectoriel » et de levier près (ce qui est le propre des niches fiscales), l'État compense en prenant d'une main ce qu'il donne de l'autre. Une telle mise à plat devrait permettre de **simplifier le paysage des petites taxes et de la fiscalité dérogatoire**. Une « décomplexification » du système à laquelle les petites entreprises et les ETI auraient tout à gagner, et qui renforcerait l'attractivité implicite de notre pays en faisant converger taux de taxation réel et taux de taxation effectif.

En résumé, nous mesurons le poids considérable des taxes sur la production française. Elles induisent des complications considérables pour les entreprises et diminuent l'attractivité du site France. Elles sont par ailleurs souvent contradictoires les unes par rapport aux autres, ou encore leur assiette est sans rapport avec leur affectation, à l'image, comme l'a relevé le Medef, de la C3S qui pèse sur la totalité des sociétés alors qu'elle a pour objet de participer au financement de la protection sociale des travailleurs indépendants... L'acceptabilité des taxes s'en trouve évidemment diminuée.

Une simplification s'impose donc, dont nous avons esquissé les pistes. D'autant que le coût de collecte pour l'administration et le coût de gestion pour les entreprises ne doivent pas être sous-estimés. Certaines petites taxes ont un rendement négatif si l'on prend en compte ces coûts.

Enfin, et c'est un point essentiel mis en lumière par l'exemple fourni par Henri Lagarde (voir ci-dessus), ces taxes sur la production pèsent sur les comptes des entreprises indépendamment de leur résultat, avec la conséquence qu'elles peuvent avoir un effet infini sur ce résultat si par ailleurs ce dernier est faible ou, pire, nul. C'est une différence essentielle avec la *Gewerbesteuer* allemande, mais aussi avec les autres pays en raison de l'importance relative de ces taxes.

| Samuel-Frédéric SERVIÈRE |

III | Une réforme compromise et des mesures défavorables

Nous passons brièvement ici en revue les mesures prises ou annoncées qui devraient modifier le paysage des prélèvements obligatoires dans les prochains mois. Nous allons hélas constater que, si la situation va probablement moins empirer qu'on

aurait pu le penser il y a quelques mois à la lecture du programme gouvernemental, rien ne paraît être fait pour améliorer la situation actuelle déjà très obérée comme nous l'avons étudiée dans le début de cette étude.

A | Une réforme compromise, celle du financement de la protection sociale

Le thème de la réforme du financement de la protection sociale, développé depuis plusieurs mois avec insistance par les entreprises désireuses d'abaisser le coût du travail, occupe maintenant le devant de la scène.

Il est généralement reconnu à ce sujet qu'une distinction devrait être opérée entre les cotisations qui doivent logiquement être supportées par les revenus du travail, car elles ouvrent des droits individualisés et constituent un salaire différé ou de

remplacement, et celles, dites non contributives, qui servent à financer la solidarité nationale. Les premières financent essentiellement les retraites, le chômage et la partie de l'assurance-maladie correspondant à l'allocation de revenus de remplacement. Les secondes financent la maladie et la famille, soit 18 % des salaires bruts environ, et ne devraient pas porter sur les revenus du travail en tant que tels, ni surtout faire l'objet de cotisations à la charge des entreprises. Mais les sommes en jeu – les cotisations en question se montent à environ 100 milliards – n'offrent guère de possibilité de financement autre que sur les revenus du travail.

Les partenaires sociaux sont censés évoquer la question dans les prochaines semaines, et Louis Gallois a été chargé d'un rapport sur la question dont on pense qu'il suggérera le basculement de 30 à 50 milliards sur d'autres sources.

Mais toute réforme est d'ores et déjà hypothéquée par la position de syndicats comme la CGT et FO qui se refusent à envisager toute baisse du pouvoir d'achat des salariés. Le gouvernement lui-même fait savoir qu'il n'est pas question de rétablir la TVA sociale mise en place par le précédent gouvernement et qui vient d'être annulée. Pire, le pouvoir semble actuellement toujours attaché à la politique keynésienne considérée comme une priorité. Comme l'indiquent *Les Échos*, « *Nous avons toujours dit durant la campagne qu'un choc de compétitivité était nécessaire mais nous avons peut-être sous-estimé à quel point la protection de la demande serait urgente* », souligne Karine Berger, secrétaire nationale du PS à l'économie. *Il ne faut pas que l'objectif de compétitivité vienne contrecarrer le premier objectif, qui est de traiter le problème de la demande intérieure.* » Selon la députée, une hausse globale et unilatérale de la TVA comme de la CSG serait « *une erreur économique* ». L'économiste et député PS Pierre-Alain Muet est sur la même longueur d'onde : « *Dans le contexte actuel, il ne faut rien faire qui puisse nuire à la consommation, indique-t-il. Après avoir supprimé la TVA sociale, un transfert de cotisations patronales sur les ménages serait totalement injustifié.* »

Or seule la hausse de la CSG, avec celle de la TVA, permettrait de mobiliser les fonds nécessaires. La piste de la CSG a les faveurs de certains dans la mesure

où elle porte aussi sur les revenus du capital. Mais le gouvernement a déjà épuisé sa marge de manœuvre à ce sujet. Les revenus du capital ne peuvent être mis à contribution que dans une mesure extrêmement faible en comparaison des 100 milliards en cause, voire d'une partie seulement de cette somme. En prenant comme base les chiffres indiqués par le CPO pour 2007, les revenus du patrimoine se montaient au total à 151 milliards, en réalité 115 milliards si l'on extourne les 36 milliards d'intérêts versés pour l'acquisition de ce patrimoine. Au total, les diverses impositions sur les revenus du patrimoine rapportaient 24,2 milliards à l'État en 2007, dont 11 milliards pour la seule CSG sur la base du taux de 8,2 % en vigueur en 2007, lequel taux était déjà supérieur à celui applicable aux revenus du travail. À l'époque, le taux global des prélèvements sociaux, CSG comprise, s'élevait à 12,1 %. Il est passé cette année à 15,5 % sans qu'il ait été question d'affecter le produit de cette hausse brutale à la baisse des cotisations patronales¹². Comment imaginer d'augmenter encore ce taux de façon substantielle pour l'affecter cette fois à la baisse des cotisations patronales ?

Comme l'indique une réflexion désabusée mais lucide de l'OFCE¹³ « *il n'existe malheureusement pas de réforme miracle qui améliorerait la compétitivité des entreprises sans dégrader le pouvoir d'achat des ménages. Aussi, ni François Hollande ni le gouvernement n'ont décidé de lancer la grande réforme.* » On peut ajouter que, pire encore, ces derniers se sont barré la route avec les augmentations d'impôt proposées pour 2013 et l'affectation aux ressources publiques des 2 % supplémentaires de CSG sur les revenus du capital décidées par le précédent gouvernement. Il n'y a pas la place pour, à la fois, augmenter les impôts pour combler le déficit et basculer les charges patronales sur d'autres impôts. C'est de toute façon une illusion de croire que le problème se résoudra par des transferts d'impôt à impôt. Même en limitant à 50 milliards d'euros l'allègement des cotisations patronales, ce chiffre représenterait environ plus du décuplement de l'ISF, ou le triplement du rendement de la totalité des impôts sur les revenus du patrimoine, ou le doublement du rendement de l'IR, ou le doublement de l'IS, ou les deux tiers de la CSG, ou un tiers de la TVA... Le gouvernement s'orienterait,

12 | Les prélèvements sociaux ont, en même temps que la TVA, été aussi mis à contribution par le précédent gouvernement, avec une assiette limitée aux revenus du capital, pour diminuer les cotisations patronales. Comme on le sait, les cotisations sociales n'ont pas été diminuées et la TVA n'a pas été augmentée, ce qui n'a pas empêché le nouveau gouvernement de conserver la hausse des prélèvements sociaux (qui sont ainsi passés de 8 % à 15,5 % en quelques années) avec une finalité générale d'augmentation des ressources publiques.

13 | Observatoire français des conjonctures économiques, note du 23 juillet 2012.

dit-on, vers l'introduction de petites taxes comportementales ou environnementales: ce serait forcément négligeable au regard des sommes en cause. Dans ces conditions, il n'est guère réaliste d'imaginer un « choc de compétitivité » par un transfert d'impôts. Tout au plus peut-on envisager, et seulement partiellement, des transferts sur une période de plusieurs années. Par ailleurs on pourrait aussi rétablir l'équilibre entre les cotisations patronales et les cotisations salariales par un transfert des premières sur les secondes. Cela aurait au moins l'avantage de modérer l'effet multiplicateur sur le coût du travail des augmentations des salaires bruts. Mais il est difficile d'imaginer que la

réforme ne soit pas faite à salaire net constant pendant un certain temps, et donc cet avantage n'apparaîtra qu'à terme. Il n'existe vraiment que deux façons de vaincre la difficulté:

■ la modération salariale, que d'ailleurs tous les pays qui ont eu à faire des efforts de compétitivité ont dû appliquer;

■ et surtout la baisse des dépenses à financer, ce qui signifie une réforme en profondeur de la protection sociale française.

Les mois prochains nous montreront si le gouvernement a le courage d'aller dans cette direction, tout à fait à l'opposé de sa doctrine actuelle.

B | L'imposition du patrimoine

La suppression du régime du prélèvement forfaitaire libératoire a pour conséquence une imposition très aggravée des dividendes, des intérêts et des plus-

values de cession. À cela s'ajoute, pour les valeurs à revenu fixe et les plus-values, l'effet spoliateur provenant de l'imposition des revenus inflation comprise.

Impact de la fiscalité du patrimoine sur la capacité de développement des entreprises familiales

À partir du projet de réforme de la loi de finances pour 2013 annoncé par le gouvernement, ASMEP-ETI a établi une simulation fiscale tendant à mettre en lumière le volume de dividendes à distribuer à un actionnaire non dirigeant (par ailleurs médecin célibataire disposant de 150000 euros de revenus professionnels) pour lui permettre, au mieux, de conserver un rendement même très faible à ses investissements ou, au pire, de simplement s'acquitter de sa facture fiscale.

Cas n° 1. La simulation se base sur une entreprise moyenne dans un secteur traditionnel très concurrentiel (BTP, équipement, industrie). Il s'agit d'une entreprise à 100 % familiale (3 actionnaires, dont 2 dirigeants, ayant passé un engagement de conservation de titres). La valorisation de l'entreprise est de 80 millions d'euros.

La part détenue par l'actionnaire non dirigeant est évaluée à 16 millions d'euros, soit 20 % du capi-

Bénéficiaire	Actionnaire non dirigeant
Détention dans le capital	20 %
Dividendes versés	200 000 €
IR à 45 % (après abattement de 40 % et 5,1 % de CSG déductible)	49 410 €
Prélèvements sociaux sur les dividendes (15,5 %)	31 000 €
Contribution exceptionnelle sur les hauts revenus	3 000 €
ISF (taux moyen de 1 %)	40 000 €
Dividendes nets	76 590 €
Taux d'imposition	61,70 %

Reste net après impôts : avec le maintien de l'abattement à 40 %, sur les 200 000 € de revenus de l'entreprise, il reste au non-dirigeant 76 590 € (= 200 000 € - 49 410 € - 31 000 € - 3 000 € - 40 000), soit une taxation globale de 61,70 % et un rendement net de 0,48 % (76 590 / 16 000 000). Il est difficile de conserver dans le long terme un actionnaire qui pour un placement risqué a un rendement près de 5 fois inférieur à un placement en assurance-vie (2,5 % de rendement net moyen en 2011).

tal. Actuellement, il perçoit des dividendes bruts de 200000 euros qui supportent des prélèvements sociaux à 15,5 % et sont soumis au prélèvement forfaitaire libératoire au taux fixe de 21 %. Il acquitte également une contribution exceptionnelle sur les hauts revenus de 3000 euros et un ISF de 0,5 %. Après impôt, son dividende net s'élève à 104000 €, soit un taux d'imposition de 48 %. Avec le projet de réforme, l'imposition des dividendes va être obligatoirement soumise au barème progressif de l'impôt sur le revenu dont le taux marginal passe de 41 % à 45 % dès 150000 € de revenus; l'ISF passe de 0,5 % à 1,5 % de taux marginal.

Cet exemple montre les effets multiplicateurs particulièrement puissants qu'une réforme hasardeuse de la fiscalité du patrimoine pourrait entraîner. Conséquences particulièrement décourageantes pour l'actionnariat de long terme dont nos entreprises ont tant besoin.

L'existence d'un pacte Dutreil permet de modérer l'imposition, mais seulement en ce qui concerne l'ISF. Et surtout cet effet est limité aux actionnaires des entreprises familiales, alors que l'augmentation de la fiscalité concerne tous les actionnaires et investisseurs.

Cas n° 2: plus-values de cession. Le taux est actuellement de 34,5 % (plus-value de 19 % et prélèvements sociaux de 15,5 %) avec une possibilité

d'exonération de l'impôt de plus-value pour départ à la retraite pour un dirigeant, soit un impôt de 15,5 %.

Avec le PLF 2013: impôt soumis au barème de l'IR soit un impôt de 45 % + prélèvements sociaux au taux de 15,5 % + contribution sur les hauts revenus entre 3 et 4 %, soit **un taux maximum d'impôt de 64,5 %**.

Exemple

Notre actionnaire médecin vend ses titres pour 16 millions d'euros. Il réalise une plus-value de 5000000 € sur les titres qu'il détient depuis plus de trente ans car il les avait reçus par donation pour une valeur de 11 millions d'euros.

Impôt actuel: 1 725 000 €
(taux de 34,5 %)

Impôt après PLF 2013: 3 193 143 €
(taux de 63,8 %)

Un taux à 63,8 % ne peut que profondément décourager cet investisseur qui a toute sa vie contribué au développement de l'entreprise.

En clair, cette mesure va contribuer à dissuader l'investissement de long terme qui assure la pérennité dont les entreprises ont besoin pour croître et créer durablement des emplois.

L'effet spoliateur dû à l'inflation

Le projet de loi de finances prévoit de taxer les plus-values financières au même taux que les revenus du travail. Indépendamment de ce qu'on pense du principe lui-même ainsi que des comparaisons internationales qui sont dramatiquement en défaveur des investisseurs français, le simple fait que ces plus-values seraient imposées sur le montant nominal alors que l'imposition devrait se faire sur le revenu réel, ne peut qu'aboutir à une spoliation complète du contribuable.

Jusqu'à présent, les contribuables étaient redevables des prélèvements sociaux au nouveau taux de 15,5 % fixé par le gouvernement précédent, puis du prélèvement forfaitaire libératoire, lui aussi augmen-

té jusqu'à 19 % pour les valeurs à revenu fixe (total: 34,5 %) et 21 % pour les dividendes (total: 36,5 %). Le projet de loi pour 2013 prévoit maintenant de supprimer toute possibilité d'option au prélèvement forfaitaire et de soumettre dans tous les cas l'imposition au barème de l'IR, soit (en principe), pour les taux marginaux, 45 % plus 3 % ou 4 % si les revenus taxables dépassent respectivement 250000 ou 500000 euros pour un célibataire. Compte tenu des prélèvements sociaux, dont 5,8 % sont déductibles, le total des impositions (hors ISF) atteindrait 57,9 %, 60,7 % ou 61,6 % dans chacun des trois cas de figure, comparé à 34,5 % en 2012.

C'est là qu'apparaît au grand jour l'effet totalement

spoliateur de la nouvelle taxation. On prend comme exemple deux taux d'IR, l'un de 30 %, l'autre marginal, chacun avec des prélèvements sociaux de 15,5 %, soit au total pour simplifier 45 % ou 60 %. Comparés au taux actuel de 34,5 %, voici les taux d'imposition réels auxquels on parvient en suppo-

sant un rendement de 4 % et trois cas d'inflation, 2 %, 2,5 % et 3 %. Le capital est de 100 et le capital nominal au bout d'une année est de 104. Le capital réel, et donc aussi le revenu réel, diminuent le gain nominal du montant de l'inflation. L'imposition porte sur le gain nominal soit 4.

	Revenu nominal après un an	Revenu réel après un an	Imposition et gain (ou perte) sur revenu réel					
			34,5 %		45 %		60 %	
Inflation 2 %	4	2	1,38	0,62	1,8	0,8	2,4	-0,4
Inflation 2,5 %	4	1,5	1,38	0,12	1,8	-0,3	2,4	-0,9
Inflation 3 %	4	1	1,38	-0,38	1,8	-0,8	2,4	-1,4

Note de lecture : avec un rendement nominal de 4 %, le détenteur d'un capital de 100 est taxé de 1,8 au taux de 45 %. Le rendement annuel réel est de 1,5 pour une inflation à 2,5 et l'opération se solde par une perte réelle de 0,3.

On voit que dans le système d'imposition actuel, le contribuable est perdant lorsque le différentiel entre le taux de rendement et l'inflation tombe en dessous de 1,5 point. Dans le cas d'une imposition à 60 %, le contribuable est imposé au-delà de 100 % dans tous les cas de figure d'inflation, sauf à supposer un différentiel de plus de 2,5 %, ce qui n'est pas plausible, au moins dans les circonstances actuelles. De plus, ces hypothèses n'incluent pas l'effet de l'ISF.

En résumé, le projet de loi actuel programme bien la disparition pure et simple du capital financier des ménages français. Les conséquences en sont évidentes : fuite de la richesse et disparition du capital financier français au profit du capital étranger, ce qui a d'ailleurs largement commencé.

Bien au-delà du cas des « entrepreneurs pigeons » sur lequel se concentrent les feux de l'actualité, la proposition consistant à supprimer l'imposition au PFL (prélèvement forfaitaire libératoire) signifie la ruine de tous les investisseurs. Il n'y a donc pas lieu de tenter de mettre au point de nouvelles usines

à gaz pour prévoir des cas différents d'imposition des plus-values selon la durée de détention, la proportion du capital détenu ou encore le réinvestissement de pourcentages variés en cas de vente, etc. Il ne faut pas toucher au régime du PFL, d'ailleurs adopté par la plus grande partie des pays, sans parler de ceux qui n'imposent pas ces plus-values (cas de la Belgique). Le taux français, actuellement de 34,5 % déjà et pouvant passer à plus de 60 %, peut être comparé au taux allemand (26,3 %), espagnol (19 %), italien (12,5 %) britannique (18 ou 28 %) ou américain (15 %).

Après prise en compte de l'inflation, l'imposition dépasse 100 % comme on l'a vu. Il est à noter que cette prise en compte condamne, du seul point de vue financier, la comparaison entre les revenus du capital et ceux provenant du travail, car ces derniers sont perçus chaque mois, immédiatement après la prestation donnant lieu à rémunération, et surtout parce que cette rémunération est indexée sur l'inflation (de façon même légale pour le salaire minimum).

C | La hausse des impositions sur les entreprises

Cette hausse découle surtout des prélèvements sociaux, plus encore que de celle de la fiscalité proprement dite.

La hausse des cotisations patronales et salariales affectée au paiement du retour en arrière sur la réforme des retraites (décret du 2 juillet 2012)

Chacune de ces cotisations est augmentée de 0,1 point à compter de novembre 2012, puis de 0,05 point à compter du 1^{er} janvier pendant chacune des trois années suivantes. Pour les entreprises, l'augmentation portera au total, au 1^{er} janvier 2016, les cotisations de 8,30 % à 8,55 %, soit 0,25 point ou encore 3 % d'augmentation. En un

peu plus de 3 ans, les prélèvements augmenteront en conséquence de 3 milliards, répartis pour moitié entre les employeurs et les salariés.

Par ailleurs, cette hausse induira une augmentation des cotisations aux régimes Agirc et Arrco estimée à 800 millions d'euros, et dont le mode de financement n'est pas encore défini.

La hausse du forfait social (PLFSS 2013)

Elle concerne principalement l'intéressement, la participation et l'abondement par les entreprises des plans d'épargne (PEE et Perco). Selon l'administration (Dares), les revenus de 8,8 millions de salariés du secteur privé sont atteints, la prime versée chaque année ayant représenté environ 2 100 euros par an, dont 600 euros d'abondement. La mesure est extrêmement brutale puisque le forfait était de 2 % en 2009, passé à 8 % en 2012, et qu'il fait maintenant un bond à 20 % (250 % de hausse !).

Nous ne revenons pas ici sur les dégâts que va provoquer cette mesure sur les rapports et le dialogue social entre employeurs et salariés (Dassault Systèmes, par exemple, avait fait de l'intéressement et de la participation un élément essentiel de sa politique de rémunération, versant en moyenne à ses 8 500 salariés l'équivalent de trois mois et demi de salaire par an. Devant le coût exorbitant de la nouvelle mesure, l'entreprise vient de dénoncer l'accord d'entreprise). C'est toute la politique de participation des salariés aux

résultats de l'entreprise, initiée par le Général de Gaulle, et un remarquable système de redistribution qui sont remis en cause.

Le forfait social est payé intégralement par les entreprises, ce qui est déjà en soi une anomalie, car les bénéficiaires ne contribuent aucunement par leurs cotisations, à la différence de ce qui se passe pour les salaires. On peut mettre fortement en doute que le gouvernement aurait pris la même décision si les cotisations salariales avaient pesé sur ces avantages... Mais le résultat sera le même pour les salariés, en cas de dénonciation des accords, comme l'a fait Dassault. Quant aux entreprises, elles auront à faire face à la détérioration du climat social et peuvent *in fine* se trouver contraintes d'une façon ou d'une autre d'effectuer des compensations et donc de supporter le coût de la mesure. Elles souffriront de plus du fait que les plans d'épargne constituaient pour elles un financement par la voie d'une épargne longue. C'est une institution essentielle de l'économie française qui est ici mise à mal.

La taxe de 3 % sur les dividendes (PLFR 2012)

Voici encore une mesure qui porte un coup au financement des entreprises. Son objectif affiché est d'inciter les entreprises à investir plutôt qu'à rémunérer leurs actionnaires.

En ce qui concerne les grandes entreprises, il serait naïf de croire que la mesure aura par exemple un effet sur la stratégie mondiale d'investissement de Total, qui obéit à des considérations

de long terme et des motivations bien au-delà de la fiscalité hexagonale. Pire, ces grandes entreprises, confrontées à la nécessité de proposer une rémunération du capital mondialement concurrentielle, devront prendre en charge d'une façon ou d'une autre ce supplément fiscal. Plus généralement, les entreprises françaises manquent de capitaux, et pour les attirer, qu'ils viennent de France comme de l'étranger, la France ne doit pas se singulariser par une fiscalité décourageante s'ajoutant à celle en augmentation continue et brutale qui touche les revenus du capital.

Dans les PME, d'autre part, se comptent beaucoup d'entreprises familiales, dont la pérennité fait en France aussi particulièrement défaut, comme le montrent des études récentes. Très souvent, ces entreprises ne dépassent pas une génération, leur fondateur préférant les vendre au moment de prendre sa retraite, et quelquefois s'exiler pour cause d'ISF. Lorsqu'elles parviennent à passer le cap des premières générations, entre cette fois en cause

l'intérêt que peuvent avoir les différents héritiers à conserver les actions dans leur patrimoine. Un seul d'entre eux conserve la direction de l'entreprise et les autres héritiers préfèrent céder leur participation, surtout si celle-ci est taxée à l'ISF. La loi Dutreil a amélioré les possibilités de conserver les entreprises dans le patrimoine familial, mais encore faut-il que ce patrimoine présente un intérêt financier et, qu'en conséquence, il puisse rapporter des dividendes. Lorsque certains héritiers veulent néanmoins céder leur participation, les héritiers restant doivent s'endetter pour racheter leur part, et là encore, les dividendes restent le seul moyen pour eux de récupérer leur mise.

Enfin, s'ajoute le fait que bien des chefs de petites et moyennes entreprises se rémunèrent par des dividendes plutôt que par des salaires, ce qui leur permet d'ajuster en fin de période cette rémunération en fonction des résultats constatés. C'est une politique saine qui se trouve pénalisée par la taxe de 3 %.

La réforme des heures supplémentaires et ses effets indirects (PLFR 2012)

Il est possible que la niche fiscale et sociale que représentait le régime des heures supplémentaires ait constitué dans bien des cas un effet d'aubaine pour les entreprises. Prétendre en revanche que qualifier la mesure « *d'arme massive de destruction d'emplois* » au motif qu'elle incite à faire travailler les salariés déjà en place plutôt qu'à embaucher n'est pas un argument recevable, car ce ne sont pas les mêmes emplois qui nécessitent le recours au temps partiel que ceux qui justifient l'usage des heures supplémentaires. Les heures supplémentaires sont un outil de flexibilité indispensable, ce qui s'est d'ailleurs traduit par le fait que leur nombre n'a pas significativement varié dans la durée. Il ne faut pas oublier que ce régime, créé par la loi TEPA de 2007, avait pour objet de remédier à l'augmentation du coût du travail résultant de l'instauration des 35 heures et de l'alignement de tous les salaires minima en 2005. C'est dans cette optique qu'il faut juger de l'effet

du retour en arrière que constitue la suppression du régime : les heures supplémentaires sont une nécessité et la suppression du régime n'entraînera pas une recrudescence des embauches. Bien au contraire, si les entreprises veulent faire effectuer de façon flexible un nombre plus important d'heures à leurs salariés, elles devront payer plus cher, ce qui diminuera d'autant leur marge pour des embauches. Les entreprises seront touchées deux fois (un double dividende négatif, pourrait-on dire) en ce que, d'une part, elles vont perdre l'exonération de cotisations patronales dont elles bénéficiaient (environ 700 millions) et que, d'autre part, elles risquent surtout de devoir compenser la perte – beaucoup plus considérable, 3,8 milliards – subie par les salariés¹⁴, sous peine de devoir démotiver ces derniers et d'engager de très difficiles négociations de fin d'année... C'est le même problème qui se pose pour le forfait social que nous venons d'évoquer.

14 | Ainsi que nous l'a récemment écrit un lecteur : « Mon assistante vient de recevoir sa fiche de paye de septembre, la nouvelle mesure lui fait perdre 200 euros net par mois, sans compter les impôts qu'elle devra payer en plus. Quel est mon choix ? La démotiver ? Quand les politiques vont-ils arrêter de nous mentir ? Pourquoi ne viendraient-ils pas expliquer à mon assistante que seuls les riches vont payer... ».

Environ 9,5 millions de salariés sont concernés par la mesure. Suivant l'étude réalisée par Fiducial et rappelée par le magazine *Challenges*, 3,22 % du salaire net imposable pour les salariés travaillant 39 heures par semaine sont perdus quel que soit le montant du salaire, ce qui représente une amputation de 525 euros pour un salarié au Smic et 737 euros au niveau de 2000 euros bruts (1,4 Smic). Ces chiffres sont considérables.

Au final, cet épisode risque de se terminer plus défavorablement pour les entreprises que si la loi TEPA, en tant que correctif des 35 heures, n'avait jamais existé. La suppression du régime signifie l'abandon de la flexibilité instaurée par le précédent gouvernement et le retour pur et dur aux 35 heures non compensées. Comment penser que pareille instabilité ne découragera pas les entreprises et ne les désincitera pas à embaucher ?

La menace d'augmentation des cotisations sur les contrats de travail précaires (sujet ouvert aux négociations entre partenaires sociaux pour décision en 2013)

Il s'agit ici d'un point essentiel de la négociation qui vient de s'ouvrir entre les partenaires sociaux et qui est censée concerner la flexibilité du marché du travail. Cette négociation a été encadrée par la « feuille de route » de Michel Sapin, qui lui fixe quatre domaines d'intervention. Le premier de ces domaines est le suivant : *« Lutter contre la précarité sur le marché du travail, qui frappe particulièrement les femmes et les plus jeunes, et qui dans un certain nombre de cas transforme une souplesse nécessaire ou une caractéristique « intrinsèque » de certaines activités en une forme de « contournement » de la norme sociale. S'inspirant de bonnes pratiques développées par le dialogue social dans certaines branches et entreprises, et prenant en compte la nature des activités, la négociation qui s'engage devrait permettre de trouver des leviers pour que le CDI demeure ou redevienne la forme normale d'embauche, notamment en prenant en considération les coûts induits par les différentes formes de contrat, et en tirant les conséquences sur la modulation des taux de cotisation, qui aura ensuite vocation à être déclinée dans la convention d'assurance chômage... »* L'introduction de cette feuille de route avait précisé que la négociation « s'inscrit dans un dialogue nécessaire avec les pouvoirs publics, que traduit le présent document d'orientation, et que traduira demain la mise en œuvre des changements législatifs et réglementaires qui découleraient d'un accord, ou qui s'imposeraient

en l'absence d'accord ». La formulation de la feuille de route est comme on le voit quasi impérative : autrement dit, le législateur mettra en œuvre son contenu, que les partenaires se soient ou non entendus. Et il semble bien qu'il soit d'ores et déjà décidé que le CDI doit devenir la norme, et que pour ce faire, le recours aux contrats précaires, en l'occurrence le CDD, sera pénalisé par des cotisations supplémentaires. Les récentes déclarations de François Chérèque¹⁵, pourtant considéré comme un modéré parmi les responsables syndicaux, vont dans le même sens : le leader CFDT est hostile au contrat unique de travail, dont l'essence est de prévoir pour le salarié l'acquisition de droits progressifs selon la durée d'emploi, et préconise l'inverse, c'est-à-dire des droits plus importants pour les salariés en contrat précaire et la pénalisation du recours à ces contrats.

Dans de telles conditions, la négociation va se révéler extrêmement difficile pour le patronat. Il faut se préparer à cette pénalisation. Comme on sait que, en l'absence d'un contrat unique et en raison de la quasi-impossibilité juridique de mettre fin « pour cause réelle et sérieuse » au contrat de travail, le CDD constitue une soupape de sécurité essentielle pour l'employeur – à laquelle l'État lui-même est loin d'être le dernier à recourir, la mesure peut se révéler extrêmement coûteuse pour les entreprises, et en définitive tout aussi défavorable à l'emploi.

15 | « Le grand jury », RTL, 30 septembre 2012.

La limitation de la déductibilité des intérêts d'emprunt (PLF 2013)

La conjonction de cette limitation avec la taxe de 3 % sur les dividendes offre un exemple redoutable de la façon dont les entreprises sont prises entre deux feux pour leur financement. Le PLF justifie ainsi la limitation de la déduction des intérêts d'emprunt : « *Ce mécanisme introduit un biais fiscal en faveur de l'endettement, au détriment du financement par fonds propres* », c'est-à-dire par le capital. Dans le même temps, une taxe de 3 % est introduite sur

les dividendes de ce capital ! La taxe de 3 % étant elle-même justifiée par la nécessité d'introduire une incitation à l'investissement, plutôt, selon l'exposé des motifs de la loi, qu'à « récompenser » leurs actionnaires, il faut en conclure qu'on demande aux entreprises de recourir à des augmentations de capital pour assurer leur développement... À condition de ne pas « récompenser » ceux qui viendraient à souscrire à ces augmentations.

Propositions

Si l'on reprend les propos du ministre de l'Économie et la nécessité de s'attacher à faire de nos PME et nos ETI le moteur de la création de richesse et d'emploi de demain, il convient de mettre en place une fiscalité incitative à la prise de risque. Alors que les nouvelles contraintes réglementaires ont détourné les investisseurs institutionnels de l'investissement à risque, plus que jamais, il faut encourager l'investissement des particuliers vers les PME.

Objectivité du débat fiscal

1. Élaborer « un indice de fiscalité réelle » des entreprises pour :

- objectiver la cascade fiscale hors IS et l'ensemble des dispositifs parafiscaux qui pèsent sur les entreprises ;

- permettre des comparaisons objectives de pression fiscale entre les PME, ETI, GE. Cet indice, élaboré par le Conseil des prélèvements obligatoires (CPO), serait annexé aux lois de finances en amont de tout débat parlementaire.

Démarrage/amorçage des PME

2. Mise hors plafond global des niches du 199 terdecies OA (avantage Madelin) qui incite à investir une partie de l'impôt sur le revenu

dans les fonds propres des entreprises.

3. Considérer l'investisseur qui investit plus de 100 000 euros dans une entreprise comme un « investisseur actif » et non plus passif pour lui permettre de déduire ses pertes de sa fiscalité personnelle dans le cadre d'une société de capitaux à transparence fiscale.

4. Permettre à ceux qui sont assujettis à la tranche à 75 % de l'IR d'opter pour l'investissement d'une part conséquente de leur revenu dans une entreprise afin de leur permettre de ne pas être concernés par cette tranche à 75 %.

Pérennité des ETI

5. Rendre plus attractifs les « pactes de conservation de titres » en étendant à l'ensemble des actionnaires concernés, dirigeants ou non, le régime des biens professionnels exclus du calcul de l'ISF. Exonérer de taxation sur les plus-values les cessions de titres effectuées au sein d'un pacte afin de garantir l'actionnariat productif de long terme.

Cession/transmission

6. Renoncer à la « barémisation » de l'impôt sur les plus-values et revenus du capital mobilier, et conserver l'imposition au PFL. En particulier,

l'effet de l'inflation sur la valeur du capital lorsque celui-ci sert de base à l'imposition (cas des plus-values et des valeurs à revenu fixe) aboutit à des impositions dépassant très souvent 100 %.

7. Faciliter la transmission d'entreprise en encourageant notamment les donations en démembrement de propriété sans perte de pouvoir jusqu'à l'âge de 75 ans. Recourir à la valorisation comptable de l'entreprise et non à sa valorisation boursière pour le calcul des droits de succession.

Taxes sur la production

8. Rationaliser ces taxes, en supprimant en particulier celles dont le rendement est très faible, voire nul, compte tenu des coûts de gestion, aussi bien pour les entreprises que pour l'administration.

9. Étudier le basculement de l'assiette de certaines taxes et notamment de la CET sur les résultats de l'entreprise plutôt qu'au niveau de la production.

Protection sociale

10. Libérer les coûts salariaux et protéger le

pouvoir d'achat des salariés. Le rétablissement de la compétitivité de nos entreprises ne pourra être atteint sans le basculement des cotisations patronales sur d'autres modes de financement. Il importe en effet que la France se rapproche du modèle beveridgien de financement par l'impôt pratiqué par la plupart de ses voisins européens (le taux français de financement par l'impôt est, avec 39 %, 7 points en dessous du taux moyen de l'UE à 27, et le taux de financement par les cotisations des employeurs est 6 points au-dessus de cette moyenne). Il convient donc :

- d'actionner les leviers fiscaux de remplacement : TVA, CSG, IR essentiellement. De tous ces instruments, la création d'un taux unique de TVA « **compétitivité/emploi** » (hors bien culturels et produits de première nécessité) serait indéniablement le plus efficace avec un double effet : allègement des coûts salariaux en France et rééquilibrage vis-à-vis des produits importés ;

- de convenir entre partenaires sociaux d'une **répartition équitable des marges retrouvées** du fait de ce basculement en définissant un mix entre gains de productivité et revalorisation salariale afin de protéger le pouvoir d'achat des salariés.

Conclusion

Compétitivité. Et si on commençait par la fiscalité ? Telle était la question, faussement ingénue, que nous posons en débutant notre étude. Au terme de cette dernière, le diagnostic est sans appel : la compétitivité des entreprises françaises est grevée par un ensemble de prélèvements obligatoires sans commune mesure avec celle qui environne nos concurrents européens. Notre étude souligne que le coût du travail, auquel on aurait naturellement tort de résumer le débat sur la compétitivité, n'est pas seul en cause. Le nombre et l'importance des taxes qui pèsent sur la production sont au moins aussi responsables

que le coût du travail du faible taux de marge des entreprises françaises, particulièrement au regard des entreprises allemandes.

Au seuil du débat sur la compétitivité française qui sera lancé dans les prochaines semaines avec la remise du rapport de Louis Gallois, l'intérêt de notre étude est de mettre l'accent sur l'un des termes essentiels du débat : le handicap fiscal français que nous avons mis en évidence à travers quatre cas concrets d'entreprises implantées dans différents pays européens. Si les chiffres diffèrent naturellement de l'une à l'autre, la totalité des prélèvements obligatoires

français sont néanmoins toujours supérieurs à 20 % du résultat après impôt de ce qu'ils sont chez nos voisins, et encore nettement plus en ce qui concerne l'Allemagne en raison d'une assiette des taxes locales au niveau du résultat et non de la production.

Les handicaps que nous avons ainsi mis en évidence ne pouvaient évidemment pas tenir compte des nouvelles mesures fiscales envisagées par le gouvernement dans son projet de budget pour 2013 ; mesures qui ne manqueront pas de porter un nouveau coup dur à la compétitivité de nos entreprises, et dont nous avons signalé les plus dommageables. Parmi celles-ci, et au-delà de la fiscalité sur les entreprises stricto sensu que le gouvernement entend durcir, figure la fiscalité sur le patrimoine productif, essentiel à la croissance et au développement de nos entreprises. Même si, au moment de clore cette étude, il semble que les entrepreneurs eux-mêmes puissent conserver le béné-

ficie de la fiscalité antérieure, ce ne serait pas du tout le cas des investisseurs, qu'ils soient familiaux ou professionnels, pour le capital d'amorçage ou à titre de business angels, alors que le besoin de fonds propres se fait toujours plus pressant. La nouvelle législation fiscale risque dont d'être extrêmement défavorable aux entreprises à ce sujet.

Quelles solutions pour restaurer la compétitivité ? Alors que notre pays est en train de brûler le peu de cartouches qu'il lui reste à de tout autres fins que d'alléger le fardeau des entreprises (cas de l'augmentation de la CSG décidée par le précédent gouvernement), l'iFRAP et l'ASMEP-ETI entendent contribuer au débat en formulant 10 propositions concrètes ci-dessus, opérationnelles et vertueuses qui visent un seul et unique objectif : créer un environnement simple, stable et favorable au développement des entreprises françaises au service de la création de richesses et d'emplois.

SOUTENIR LA FONDATION iFRAP

OUI, je m'abonne à *Société Civile* pour 1 an, soit 65 € au lieu de ~~88 €~~ que je règle par chèque*, libellé à l'ordre de la Fondation iFRAP



OUI, je soutiens la Fondation iFRAP et fais un don de € que je règle par chèque*, libellé à l'ordre de la Fondation iFRAP

M. M^{me} M^{lle}

Nom

Prénom

Organisme.....

Adresse

Code postal.....

Localité.....

E-mail

AVANTAGE FISCAL*

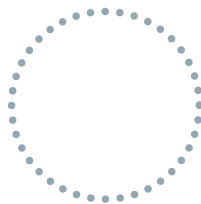
Vous êtes une personne morale : réduction d'impôt de 60 % à imputer directement sur l'impôt sur les sociétés, dans la limite de 5 % du chiffre d'affaires HT (report possible durant 5 ans).

Vous êtes une personne physique : au titre de l'impôt sur le revenu, vous bénéficiez d'une réduction d'impôt de 66 % de vos versements, dans la limite de 20 % du revenu imposable ; au titre de l'ISF, vous bénéficiez d'une réduction d'impôt, dans la limite de 45000 euros, de 75 % de vos dons versés.

* Seuls les dons donnent droit à déduction fiscale.

En application de la loi Informatique et liberté du 06/01/1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification des informations vous concernant. Ces données pourront être échangées avec d'autres organismes. Vous pouvez vous y opposer en cochant cette case

82135



ASMEP·ETI

SYNDICAT DES ENTREPRISES
DE TAILLE INTERMÉDIAIRE

18 rue Boissière - 75016 Paris

Tél. 01 56 26 00 66

www.asmep-eti.fr



FONDATION POUR LA RECHERCHE
SUR LES ADMINISTRATIONS ET
LES POLITIQUES PUBLIQUES

5 rue Cadet - 75009 Paris

Tél. 01 42 33 29 15

www.ifrap.org