

Éclairages complémentaires sur les impôts sur la production

Philippe Martin⁽¹⁾ et Hélène Paris⁽²⁾

Le Conseil d'analyse économique (CAE) a publié en juin 2019 une *Note* coécrite par Philippe Martin et Alain Trannoy intitulée « Les impôts sur (ou contre) la production »⁽³⁾. Celle-ci analysait à partir de travaux empiriques originaux sur des données d'entreprises très précises l'impact de certains impôts sur la production sur la productivité, la compétitivité et la survie des entreprises françaises. Sur la base de cette *Note* et dans le contexte de la préparation du Pacte productif du gouvernement un débat s'est ouvert sur le rôle de ces impôts sur la compétitivité des entreprises françaises. Les questions portent à la fois sur l'opportunité de baisser ces impôts et si oui sur le choix des impôts de production à baisser. Le ministre de l'Économie et des Finances et les associations d'élus ont demandé au CAE au mois de février 2020 (voir Lettre de mission en annexe) de poursuivre son travail pour « évaluer avec précision le poids de l'ensemble des prélèvements obligatoires supportés par les entreprises, d'évaluer le poids de la fiscalité locale dans cet ensemble, avec un *Focus* sur les impôts de production en précisant leur périmètre exact ». Le CAE espère que cet éclairage complémentaire, effectué, comme pour tous ses travaux, en toute indépendance, permettra d'apporter des éléments utiles pour nourrir le débat en cours.

Ce *Focus* sur les impôts de production a été commencé avant la crise du Covid-19. Il prend une nouvelle dimension dans le contexte de la crise actuelle. À court terme, les impôts de production, parce qu'ils taxent les entreprises en haut du compte d'exploitation peuvent fragiliser les entreprises à un moment où leur trésorerie est très fortement affectée. Ce fut déjà le cas pendant la crise de 2009. Notre travail empirique montrait que pendant la crise, la probabilité qu'une entreprise disparaisse à horizon de deux ans était significativement augmentée du fait de la C3S passant d'environ 9 à 10 %. Pendant, la crise Covid-19 les impôts de production peuvent donc avoir un impact plus nocif. À moyen terme, et dans l'objectif d'une relocalisation de la production industrielle passant par une amélioration de la compétitivité et de l'attractivité du territoire français, la question des impôts de production se repose aussi avec plus d'acuité. En effet, contrairement à l'impôt sur les bénéfices ou la TVA, les impôts de production plus élevés en France que dans le reste de l'Europe, ont un impact direct sur les coûts de production et donc la compétitivité des entreprises. En 2018, ils représentent en effet 0,7 % de la valeur ajoutée des entreprises en Allemagne et 3,7 % en France, le plus haut niveau en Europe hormis la Grèce. De fait, nous montrions que les entreprises industrielles payant davantage de C3S voyaient leurs exportations baisser. Nous concluons que la C3S agit comme un impôt sur les exportations et une subvention aux importations de biens intermédiaires. Les entreprises peuvent en effet avoir intérêt à délocaliser leur chaîne de production de biens intermédiaires. Cela leur permet ainsi d'échapper aux « effets de cascade » qui se transmettent et s'amplifient sur toute la chaîne de production parce qu'à chaque étape de production la taxe elle-même est taxée.

(1) Sciences Po et CAE.

(2) CAE.

(3) Martin P. et A. Trannoy (2019) : « Les impôts sur (ou contre) la production », *Note du CAE*, n° 53, juin.

1. Les éléments de la compétitivité française

Une des raisons d'étudier la question des impôts sur la production réside dans la dégradation de la compétitivité de l'économie française depuis le début des années 2000. Sur la base du premier rapport du Conseil national de productivité⁽⁴⁾, nous retenons que celle-ci s'est traduite par une réduction plus importante des parts de marché mondiales à l'exportation de la France par rapport à ses voisins de la zone euro qui partagent pourtant une même monnaie. Cette perte de parts de marché a débuté à partir de 2000 et a été stabilisée mais non renversée à partir de 2015. La spécialisation sectorielle et géographique ne semble pas avoir joué de rôle déterminant dans cette dégradation de la compétitivité française. Après une période de dégradation de la compétitivité coût, en particulier vis-à-vis de l'Allemagne, à partir de 2000, celle-ci s'est améliorée, en partie du fait d'augmentations de salaires plus élevées en Allemagne qu'en France et du fait des politiques de baisses du coût du travail en France. Par ailleurs, le nombre d'exportateurs français a fortement diminué jusqu'en 2012 pour se stabiliser ensuite. Les analyses de taux de change effectifs réels du Fonds monétaire international (FMI), du Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) et de l'Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE) concluent qu'il existe encore un écart de compétitivité-prix qui s'explique à la fois par une sous-évaluation de l'Allemagne de l'ordre de 15 % et d'une surévaluation de la France de l'ordre de 10 %.

Le déficit de compétitivité-coût de la France n'a donc pas disparu même s'il s'est réduit et s'il est en partie imputable à un ajustement à la hausse des salaires allemands insuffisant. Enfin, la performance à l'exportation de la France ne s'explique pas entièrement par un déficit de compétitivité-coût mais aussi (surtout sur la dernière période) par un déficit de compétitivité hors coût⁽⁵⁾.

Par ailleurs, en comparaison de l'Allemagne, les coûts unitaires du travail ont crû plus vite dans le secteur abrité en France que dans le secteur exposé, ce qui est le résultat du différentiel de productivité entre les deux secteurs. La différence entre secteurs abrités et exposés est pertinente mais n'implique pas que les coûts des secteurs abrités n'ont pas d'impact sur la compétitivité sur les secteurs exposés. La stratégie de compétitivité allemande s'est d'ailleurs construite sur une baisse des coûts du travail dans les secteurs abrités de la concurrence internationale et, en particulier, des services beaucoup plus que dans le secteur manufacturier, surtout sur la période 1995-2007. Le secteur manufacturier allemand a donc fortement mais indirectement bénéficié (*via* l'achat d'intrants) de la modération des salaires des autres secteurs. Dans le cas de la France (voir L'Horty, Martin et Mayer, 2019)⁽⁶⁾, cela signifie aussi que les baisses de charge sur les bas salaires bénéficient non seulement aux secteurs abrités du fait que ces secteurs emploient directement une part importante de salariés peu qualifiés mais aussi aux secteurs exposés du fait des achats de biens et services intermédiaires aux secteurs abrités.

Le coût du capital ne semble pas en revanche être un facteur déterminant pour expliquer les différences de compétitivité entre les pays européens, et ne semble pas avoir joué un rôle clé dans la perte de compétitivité de la France.

Dans la *Note du CAE* de juin 2019, qui se focalisait sur trois impôts de production (C3S, CVAE et CFE) nous concluons que la compétitivité des entreprises françaises était pénalisée par la C3S et potentiellement par la CVAE. Nos principaux concurrents en Europe n'ont en effet pas recours à ce type de taxe, ou pas autant que nous. En 2018, ils représentent 0,7 % de la valeur ajoutée des entreprises en Allemagne et 3,7 % en France, le plus haut niveau en Europe hormis la Grèce. Les impôts de production, quels qu'ils soient, taxant les entreprises en haut du compte d'exploitation, ont contrairement à l'impôt sur les bénéfices ou la TVA, un impact direct sur les coûts de production et donc la compétitivité des entreprises. Ils augmentent aussi leur point mort et peuvent expliquer, avec d'autres facteurs, la relative atrophie du secteur productif français et, en particulier, des TPE et PME. Sur la base d'une étude empirique sur 80 000 entreprises du

(4) www.cae-eco.fr/Premier-rapport-du-Conseil-national-de-productivite.

(5) Celle-ci recouvre l'ensemble des caractéristiques des biens et des services en dehors de leur prix qui les différencient de la concurrence pour motiver les comportements d'achat. Cela peut être leur qualité, leur caractère plus innovant, l'image de marque associée, la qualité des services avant et après-vente, la rapidité avec laquelle le bien ou le service est disponible, etc.

(6) L'Horty Y., P. Martin et T. Mayer (2019) : « Baisse de charges : stop ou encore ? », *Note du CAE*, n° 49, janvier.

secteur manufacturier sur la période 2011-2016, nous estimions que la C3S a un impact négatif quantitativement important sur les exportations ainsi que sur leur survie en particulier en période de crise. Notre recommandation était donc d'éliminer en priorité cette taxe qui est la plus nuisible pour la productivité et la compétitivité des entreprises. Même si la CVAE apparaît moins nuisible, nous recommandons, dans un objectif de simplification et de réduction des distorsions, de programmer la suppression de cet impôt et d'allouer une recette de substitution aux collectivités locales. En revanche, nous concluons que la CFE ne semble pas causer de distorsions majeures.

2. Focus sur la fiscalité sur la production : de quoi parle-t-on ?

Les impôts sur la production et les importations tels qu'ils sont définis dans les comptes nationaux, qui reposent sur des concepts et définitions harmonisés au niveau international, sont des versements obligatoires sans contrepartie qui frappent la production et l'importation de biens et de services, l'emploi de main-d'œuvre et la propriété ou l'utilisation de terrains, de bâtiments et d'autres actifs utilisés à des fins de production ; ces impôts sont dus indépendamment de la réalisation de bénéfices d'exploitation.

Cet ensemble de prélèvements obligatoires se décompose en deux grandes catégories :

- les impôts sur les produits (D21) : ils comprennent les impôts de type TVA, les impôts sur les importations autres que la TVA, les autres impôts sur les produits dont l'assiette est constituée d'opérations relatives aux produits (TIPP, droits sur les tabacs, taxe sur les conventions d'assurance...). Ces impôts sont prélevés proportionnellement à la quantité ou la valeur des biens et services produits. Dans les comptes nationaux, ces impôts ne sont imputés à aucun secteur institutionnel (ni le secteur vendeur qui est un simple collecteur, ni le secteur acheteur) : ils sont considérés comme « payés par les produits ». Du point de vue comptable, ces impôts sont en effet inclus dans le prix d'achat des consommations intermédiaires des entreprises (par exemple sur taxe sur l'énergie) ou de la consommation finale des ménages (par exemple la TVA), ces secteurs acheteurs n'étant pas eux-mêmes les redevables directs de ces taxes⁽⁷⁾ ;
- les autres impôts sur la production (D29) : ils correspondent à tous les impôts que les entreprises supportent du fait de leurs activités de production⁽⁸⁾, à l'exclusion des impôts sur les produits. Ils ne comprennent pas les impôts sur les profits ou les autres revenus de l'entreprise et ils doivent être acquittés quelle que soit la rentabilité des activités de production. Ces impôts sont perçus auprès des producteurs en fonction de modalités qui ne sont pas directement liées à la vente de produits (par exemple les impôts fonciers applicables aux locaux commerciaux, les impôts sur les autres actifs ou sur la main-d'œuvre utilisés dans le cadre de la production, les droits versés pour avoir l'autorisation d'exercer une activité commerciale ou une profession). Il en est de même pour un impôt assis sur la valeur d'ajoutée d'une entreprise : ce type d'impôt n'est pas payable par unité de production (qui comprend également les achats intermédiaires) et ne peut donc être directement déduit du prix du producteur⁽⁹⁾. En faisant partie des coûts de production, les autres impôts sur la production peuvent certes influencer sur le prix des produits, mais ils n'y sont pas directement reliés : c'est la raison pour laquelle ils sont comptabilisés en charges dans le compte d'exploitation des entreprises, pour en déduire un excédent brut d'exploitation (EBE) qui mesure ce qui reste aux entreprises après rémunération des salariés et versement des impôts liés à la production (sauf impôts sur les produits).

(7) On peut naturellement souligner que les impôts sur les produits frappant les consommations intermédiaires des entreprises, lorsqu'ils ne sont pas récupérables (comme la fiscalité sur l'énergie) affectent les coûts de production des entreprises *via* des prix d'inputs plus élevés, potentiellement répercutés dans les prix de vente suivant l'incidence de ces taxes.

(8) Activité de production au sens de la comptabilité nationale : production marchande des entreprises, production de services de logement et production pour compte propre des ménages et production non marchande des administrations publiques.

(9) On pourrait soutenir qu'un impôt sur le chiffre d'affaires, donc assis sur le produit des ventes d'une entreprise devrait être assimilé à un impôt sur les produits. Pourtant les comptables nationaux français ont décidé de classer la C3S dans la rubrique « autres impôts sur la production ». C'est peut-être le mode particulier de calcul de cet impôt, qui comprend des abattements et déductions diverses qui a motivé ce choix, dès lors que le lien direct entre l'impôt et le prix du producteur ne pouvait être établi.

L'objet d'étude de la *Note du CAE* de juin 2019 était centré sur les « autres impôts sur la production » (D29) tels que définis dans les comptes nationaux, pour la partie acquittée par les entreprises dès lors que l'analyse est focalisée sur la fiscalité des entreprises.

3. Quelles comparaisons internationales pour les impôts sur la production ?

Pour effectuer des comparaisons internationales, le CAE avait retenu une sous-rubrique des autres impôts sur la production, en excluant les impôts sur les salaires et la main d'œuvre (D291) : celle-ci correspond aux impôts divers de production (D292). Les raisons qui ont motivé ce choix sont les suivantes :

- les différents modes de financement de la protection sociale entre les pays peuvent conduire à brouiller l'analyse : certains pays en effet financent des prestations sociales universelles par des impôts sur la masse salariale (qui sont compris dans les autres impôts sur la production : c'est le cas de la Suède, par exemple) tandis que d'autres pays reposent sur des cotisations sociales employeurs ;
- les comparaisons internationales sur le coût du travail, sur lesquelles sont fondées la plupart des analyses de compétitivité coût intègrent ces impôts sur la masse salariale⁽¹⁰⁾.

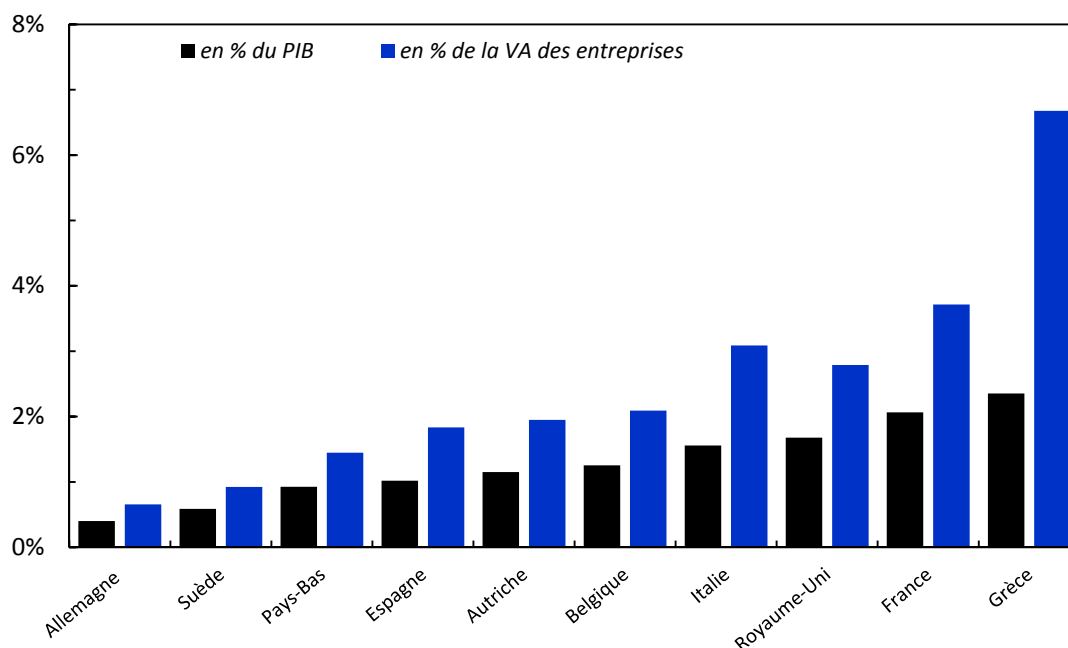
Avec des données un peu plus récentes que celles présentées dans la *Note du CAE* de juin 2019, le constat est peu modifié (graphique 1) : la France se distingue de ses voisins européens par l'importance de ces impôts sur la production qui représentent 2,1 % du PIB et 3,7 % de la VA des entreprises en 2018 (contre 0,7 % en Allemagne). En Europe, seule la Grèce prélève plus avec des impôts représentant 2,4 % du PIB et 6,7 % de la VA des entreprises. Chez une grande majorité de nos partenaires (Allemagne, Autriche, Belgique, Grèce, Pays-Bas, Royaume-Uni, Suède), les impôts divers sur la production se composent essentiellement d'impôts fonciers, auxquels peuvent s'ajouter des licences et redevances professionnelles, ainsi que des taxes sectorielles spécifiques (propres au secteur de la finance dans la plupart des cas)⁽¹¹⁾. Outre ce type de taxes, la France partage avec l'Italie la particularité d'avoir un impôt assis sur la valeur ajoutée des entreprises (respectivement CVAE et IRAP). Il existe par ailleurs un impôt sur l'activité économique en Espagne, qui est une sorte de redevance locale calculée suivant un barème complexe faisant intervenir différents critères tels que le nombre et la surface des locaux utilisés, le type d'activité, l'énergie consommée et le nombre de salariés. Enfin, la France est la seule à imposer les entreprises sur leur chiffre d'affaires avec la C3S.

Dans de nombreux pays, les impôts sur la production sont restés relativement stables en part de PIB sur la période 2000-2018. On retrace dans le graphique 2 les pays qui ont connu des évolutions plus notables (ainsi que l'Allemagne pour mémoire). Les impôts sur la production ont légèrement progressé en Espagne et aux Pays-Bas au début des années 2010 mais semblent stabilisés désormais, à des niveaux autour de 1 point de PIB. Ils ont augmenté de façon spectaculaire en Grèce au milieu des années 2010 avec l'introduction d'une nouvelle taxe foncière en 2014, pour atteindre des niveaux très élevés (à 2,7 points de PIB), même si un léger reflux est enregistré en 2018. Jusqu'en 2015, l'Italie et la France semblaient faire jeu égal en termes d'impôts sur la production : depuis 2016 cependant l'Italie affiche des impôts moins importants suite à la réforme de l'IRAP, l'impôt régional sur les activités productives (suppression de la part salariale pour les emplois en CDI). L'évènement le plus notable concernant la France tient à la réforme de la taxe professionnelle en 2010 qui a conduit faire reculer les impôts sur la production en % du PIB : initialement de 0,4 point de PIB puis de 0,2 point en régime de croisière.

(10) Les coûts totaux de la main d'œuvre couvrent les coûts salariaux et non salariaux, déduction faite des subventions. Les coûts non salariaux comprennent les contributions sociales à la charge de l'employeur ainsi que les impôts relatifs à l'emploi considérés comme coûts de main d'œuvre, déduction faite des subventions obtenues destinées à rembourser tout ou partie des coûts salariaux directs supportés par l'employeur.

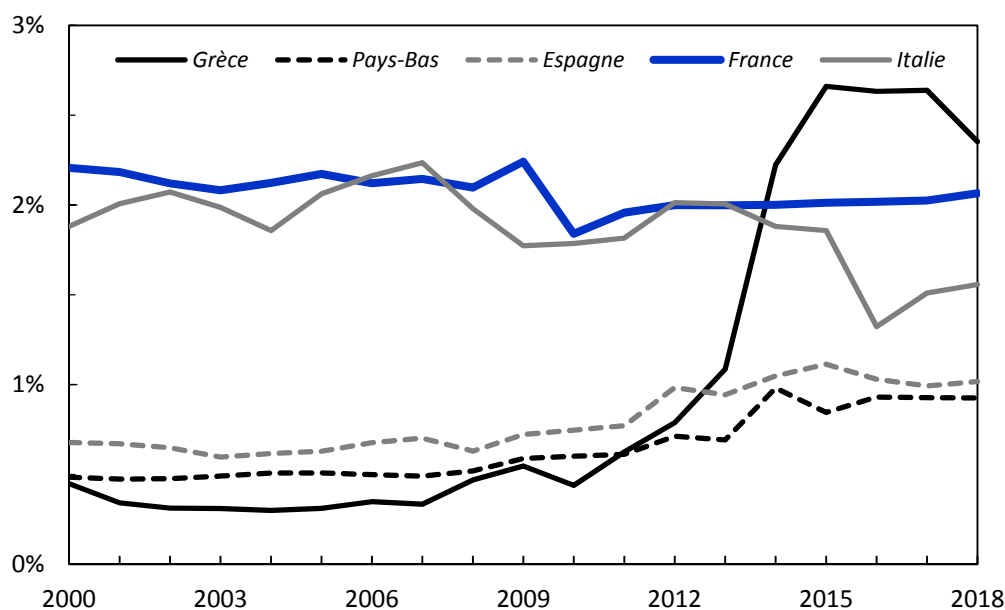
(11) Il existe d'autres impôts locaux sur les entreprises en Allemagne et en Autriche (avec ou sans liberté de fixation de taux) dont l'assiette s'assimile au bénéfice des sociétés. Ces impôts doivent être appréhendés globalement avec l'IS national (*cf. infra*).

Graphique 1. Impôts divers sur la production (D292) payés par les entreprises^(*) en 2018



Note : * Sociétés non financières et sociétés financières.
Sources : Eurostat et calculs auteurs.

Graphique 2. Impôts divers sur la production (D292) payés par les entreprises en % du PIB



Sources : Eurostat et calculs auteurs.

4. Les prélèvements obligatoires supportés par les entreprises

Sans préjuger de la question de l'incidence fiscale, c'est-à-dire de savoir quel agent économique supporte réellement l'impôt, nous présentons ici simplement des données agrégées tirées des comptes nationaux, qui imputent aux entreprises (entreprises non financières comme les sociétés financières) les prélèvements obligatoires⁽¹²⁾, dans une optique de contribuable au sens juridique du terme. Les prélèvements ainsi identifiés à la charge des entreprises sont les suivants : les cotisations sociales à la charge des employeurs,

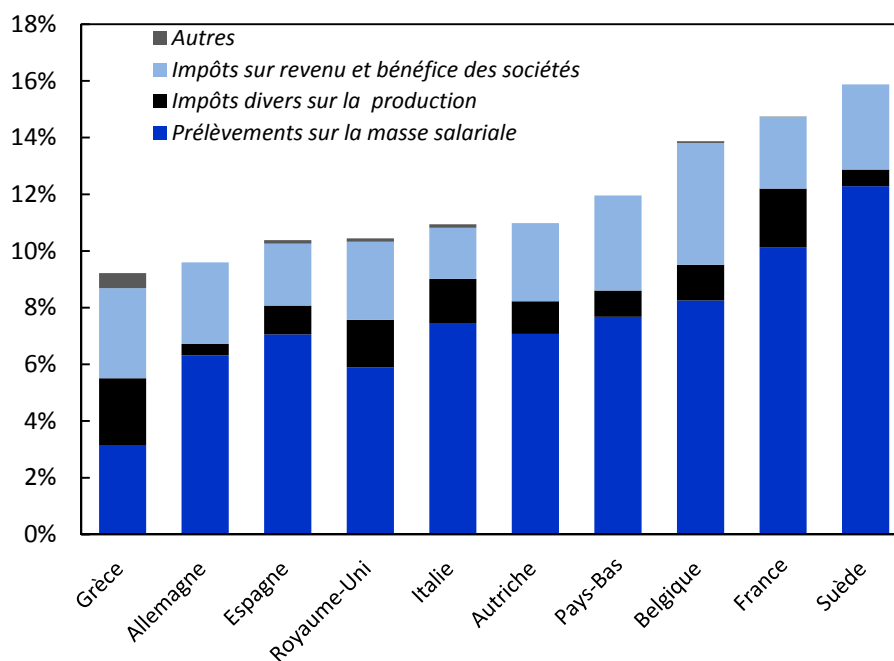
(12) Hors impôts sur les produits, cf. *infra*.

les impôts sur les salaires et la main d'œuvre, les impôts divers sur la production, les impôts sur le revenu et le bénéfice des sociétés, les autres impôts courants et les impôts sur le capital.

Dans la logique de ce qui précède, nous avons regroupé ces prélèvements dans quatre catégories :

- prélèvements sur la masse salariale : cotisations sociales employeurs et impôts sur les salaires et la main d'œuvre (D12 + D291) ;
- impôts divers sur la production (D292) ;
- impôts sur le revenu et le bénéfice des sociétés (D51) ;
- autres impôts courants et impôts sur le capital (D53 + D91).

Graphique 3. Prélèvements obligatoires payés par les entreprises en % du PIB (2018)



Sources : Eurostat (comptes nationaux) et calculs auteurs.

Au regard de ces éléments, il ressort que la France fait partie du trio de tête des pays avec un niveau de prélèvements élevés payés par les entreprises (graphique 3) : avec la Suède et la Belgique, l'ensemble varie entre de 14 à 16 points de PIB (14,8 points pour la France) quand pour l'Allemagne il est inférieur à 10 points de PIB. Si l'on comptabilise les crédits d'impôts sur l'IS (crédit d'impôt recherche et CICE) en moindres prélèvements et non en subventions comme le fait Eurostat, les données seraient certes modifiées pour la France en ramenant les prélèvements payés par les entreprises à 13,9 points de PIB (au lieu de 14,8) soit au niveau de la Belgique mais cela ne modifierait pas fondamentalement le classement obtenu.

La France ne distingue pas tant de ses autres partenaires par son niveau d'impôt sur le bénéfice des sociétés en % du PIB : en dépit d'un taux statutaire de l'IS élevé au sein de l'Union européenne, son rendement en % du PIB est plutôt bas et ce sans même compter les effets des crédits d'impôt de type CIR et CICE. Mais la France affiche des niveaux élevés, relativement à ses partenaires, en ce qui concerne les prélèvements sur la masse salariale et les impôts sur la production. Après sa *Note* consacrée aux cotisations sociales et à leurs mesures d'allègements (L'Horty, Martin et Mayer, 2019, *op. cit.*), le CAE a entrepris des travaux portant spécifiquement sur les impôts sur la production. Le CAE a par ailleurs publié une *Note* sur la fiscalité internationale des entreprises afin d'étudier l'impact des projets de réforme discutés au sein de l'OCDE, qui visent à corriger les techniques d'évitement fiscal quand il s'agit d'imposer les bénéfices de sociétés multinationales⁽¹³⁾.

(13) Fuest C., M. Parenti et F. Toubal (2019) : « Fiscalité internationale des entreprises : quelles réformes pour quels effets ? », *Note du CAE*, n° 54, novembre.

5. Comment se répartissent les impôts sur la production en France ?

5.1. Les principaux impôts sur la production

En revenant à la notion plus globale des impôts sur la production (D29, soit D291 + D292) telle qu'elle est le plus souvent commentée en France, on retrace dans le tableau ci-dessous les principaux impôts acquittés par les entreprises. Au total, ces impôts ont représenté 77 milliards d'euros en 2018 : un tiers est assis sur les salaires et la main d'œuvre, et les deux tiers restant s'appuient sur des assiettes diverses allant du chiffre d'affaires au foncier en passant par la valeur ajoutée des entreprises, pour ce qui concerne les principaux impôts.

Au sein des administrations publiques, le secteur le plus gros bénéficiaire de ces impôts payés par les entreprises est celui des administrations locales : il reçoit de l'ordre des deux tiers du total. Vient ensuite le secteur des administrations de Sécurité sociale (25 %), qui bénéficie, outre la C3S qui est un impôt sur le chiffre d'affaires, d'une grande partie des impôts assis sur les salaires et la main d'œuvre (forfait social, taxe sur les salaires, affectée depuis 2006 à la sécurité sociale, taxes au profit du CNSA notamment). Le dernier bénéficiaire de ces prélèvements est le secteur des administrations centrales (État et organismes divers) et l'Union européenne avec 12 % du total.

Si l'on considère globalement les prélèvements obligatoires reçus par les administrations locales (nets de dégrèvements), on constate que les impôts sur la production à la charge des seules entreprises représentent une part importante des ressources locales : 28 % du total des prélèvements obligatoires pour les impôts divers sur la production et 7 % pour les impôts sur les salaires et la main d'œuvre (encadré).

**Tableau. Impôts sur la production payés par les entreprises^(*)
en 2018, en milliards d'euros**

	Total	Adm. centrales et UE	Adm. locales	Adm. Sécurité sociale
D291 : Impôts sur les salaires et la main d'œuvre	27,2	3,6	9,5	14,1
– Taxe sur les salaires	6,2	0,0	0,0	6,2
– Forfait social	5,7	0,0	0,0	5,7
– Versement transport	7,8	0,0	7,8	0,0
– Contribution apprentissage	1,7	0,0	1,7	0,0
– Autres (FNAL, CNSA...)	5,8	3,6	0,0	2,2
D292 : Impôts divers sur la production	50,1	5,7	39,5	4,9
– Taxe foncière sur le bâti ⁽¹⁾	12,9	0,0	12,9	0,0
– Cotisation foncière sur les entreprises (CFE) ⁽²⁾	6,7	0,0	6,7	0,0
– Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE) ⁽³⁾	14,0	0,0	14,0	0,0
– Contribution sociale de solidarité des sociétés (C3S)	3,8	0,0	0,0	3,8
– Impositions forfaitaires sur les entreprises de réseaux (IFER)	1,3	0,0	1,3	0,0
– Taxe sur les surfaces commerciales	1,0	0,0	1,0	0,0
– Contribution fonds de résolution bancaire	2,3	2,3	0,0	0,0
– Autres ⁽⁴⁾	8,1	3,4	3,6	1,1
D29 : autres impôts sur la production	77,3	9,3	49,0	19,0

Sources : INSEE (comptes nationaux), DG Trésor et calculs auteurs.

Notes : (*) Entreprises non financières, y compris entreprises individuelles et sociétés financières ; (1) Pour l'estimation de la taxe foncière sur les propriétés bâties à la charge des entreprises, l'Insee part du calcul d'une clef de répartition pour les ménages et les sociétés financières (respectivement 57 et 2,6 % des recettes), reprend les montants enregistrés dans les comptes des administrations publiques et des institutions à but non lucratif, et obtient ensuite le montant versé par les sociétés non financières et entrepreneurs individuels par solde. La taxe foncière est due par le propriétaire du logement. Pour les logements servant à la fois d'habitation et de lieu d'activité professionnelle, ou pour ceux lesquels le propriétaire bailleur crée une SCI, le logement est toujours la propriété du ménage, la taxe est imputée sur le compte des ménages ; (2) CFE nette du plafond de la CET ; (3) CVAE nette des dégrèvements barémiques ; (4) Taxe sur le foncier non bâti, licences professionnelles, imposition des chambres de commerce, taxe sur la création des bureaux en Île-de-France...

Encadré. Répartition des prélèvements obligatoires (PO) reçus par les administrations locales

Les informations tirées des comptes nationaux, combinées à celles présentées dans ce *Focus* (cf. *supra*) permettent d'apprécier l'importance relative des impôts sur la production à la charge des entreprises au sein des PO reçus par les administrations locales (fiscalité directe et fiscalité transférée). L'ensemble des prélèvements obligatoires pris en compte ici correspond à des prélèvements effectivement acquittés par les agents économiques (entreprises, ménages, administrations), ils sont ainsi comptabilisés nets de dégrèvements et remboursements. Les impôts sur la production payés par les entreprises représentent une part importante des ressources locales : 28 % du total des prélèvements obligatoires pour ce qui est des impôts divers sur la production et 7 % du total pour les impôts sur les salaires et la main d'œuvre (voir tableau).

Une telle présentation ne peut toutefois qu'être partielle, faute, d'une part, de pouvoir déterminer la part des impôts sur les produits effectivement supportés par les entreprises et, d'autre part, de pouvoir identifier l'origine du financement des transferts de l'État au profit des collectivités locales (dotations budgétaires, prises en charge de dégrèvements et remboursements) qui selon les comptes nationaux s'élevaient à 48 milliards d'euros en 2018.

Prélèvements obligatoires reçus par les administrations locales en 2018

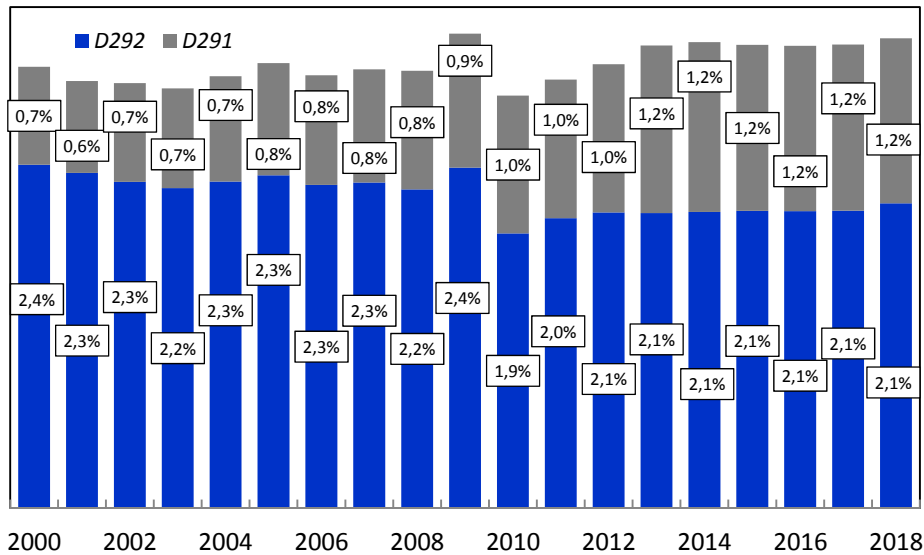
	En Md€	En % du total
Taxe de type TVA	4,2	3 %
Impôts sur les importations autres que TVA	0,7	1 %
Autres impôts sur les produits (TICPE, DMTO, TSCA)	45,8	33 %
Autres impôts sur la production (D29)	71,8	51 %
– dont payés par les entreprises	49,0	35 %
Impôts sur les salaires et la main d'œuvre (D291)	10,6	8 %
– dont payés par les entreprises	9,5	7 %
Impôts divers sur la production (D292)	61,1	44 %
– Dont payés par les entreprises	39,5	28 %
Autres impôts courants (taxe habitation)	17,2	12 %
Total	139,7	100 %

Source : INSEE (comptes nationaux), DG Trésor et calculs auteurs.

5.2. Les impôts divers sur la production sont globalement stables en part de PIB

On constate que, sur la période 2000-2018, l'augmentation en part de PIB est surtout imputable aux impôts sur les salaires et la main d'œuvre, en particulier depuis 2009 (graphique 4). Cela s'explique notamment par la création du forfait social (en 2009) et son relèvement les années ultérieures, des augmentations de la taxe sur les salaires, et la progression soutenue du versement transports sur toute la période. Les autres impôts (D292) sont globalement stables en part de PIB sur l'ensemble de la période en dehors de la période 2009-2011 marquée par la réforme de la taxe professionnelle, comme cela a déjà été évoqué.

Graphique 4. Impôts sur la production payés par les entreprises* en France en % du PIB



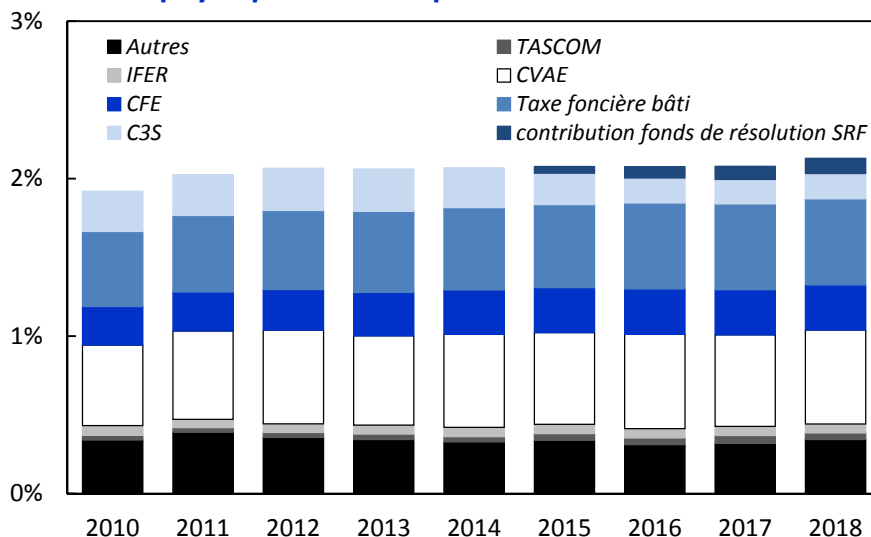
Note : (*) Entreprises non financières, y compris entreprises individuelles et sociétés financières.

Source : INSEE (comptes nationaux).

En se focalisant sur les impôts divers sur la production et en examinant l'évolution des principaux impôts payés par les entreprises sur une période plus récente, on note que la stabilité globale de cet ensemble D292 masque des évolutions légèrement différenciées :

- le recul de la C3S avec les deux abattements successifs appliqués en 2015 puis en 2016 a été en quelque sorte compensé par la mise en place de la contribution au fonds de résolution pour le système bancaire⁽¹⁴⁾ ;
- en régime de croisière suite à la réforme de la TP, la CVAE est relativement stable en part de PIB ;
- la CFE et la taxe foncière sur le bâti ont progressé un peu plus vite que le PIB entre 2010 et 2018, la somme des prélèvements gagnant un peu moins de 0,1 point de PIB sur la période.

Graphique 5. Évolution des principaux impôts divers sur la production payés par les entreprises* en % du PIB



Note : (*) Y compris entreprises individuelles.

Sources : INSEE (comptes nationaux), DG Trésor et calculs auteurs.

(14) Les secteurs d'activité sont cependant différemment affectés car le secteur financier est le seul redevable de la contribution au fonds de résolution pour le secteur bancaire.

5.3. Éclairage sectoriel

En nous appuyant sur les informations disponibles par secteur d'activité, nous pouvons donner un éclairage sectoriel sur trois impôts – la CVAE, la CFE et la C3S⁽¹⁵⁾ –, en rapportant les charges fiscales aux valeurs ajoutées respectives (au sens de la comptabilité nationale) de ces secteurs.

Nous présentons ici des données par regroupement de secteurs d'activité en quelques grandes catégories, avec des données plus détaillées en annexe (voir annexe 1). Les regroupements de secteurs d'activité sont les suivants :

- industrie manufacturière : ce secteur est le plus exposé à la concurrence internationale (44 % de sa production domestique est exportée) ;
- autres industries : industries extractives, production et distribution électricité, gaz, eau et gestion des déchets. Ce secteur est peu orienté vers les exportations mais sert surtout à des achats intermédiaires au sein de l'économie pour tous les secteurs d'activité ;
- services marchands exposés : transports, information et communication, activités spécialisées scientifiques et techniques. Ce regroupement de secteur est le deuxième le plus exposé à la concurrence internationale au regard de la part de sa production domestique exportée (un peu plus de 14 %) ;
- services financiers : ce secteur est peu orienté vers les exportations mais une grande partie de cette activité sert à des achats intermédiaires au sein de l'économie, pour tous les secteurs d'activité ;
- services marchands abrités : construction, commerce, hébergement et restauration, activités immobilières, services administratifs et de soutien. Ce secteur est peu orienté vers les exportations et sert avant tout à l'économie domestique : aussi bien pour la consommation des ménages que pour les achats intermédiaires des entreprises ;
- services non marchands : administrations publiques, enseignement, santé humaine et action sociale. Ce secteur est peu représentatif des entreprises où l'on trouve essentiellement des administrations publiques, peu assujetties aux impôts sur la production ;
- - autres : agriculture, arts, autres activités de services. Ce secteur est peu exposé à la concurrence internationale et occupe une part modeste dans l'économie.

Les modalités de calcul de ces trois impôts (taux progressif en fonction du CA pour la CVAE, abattements pour la C3S, et utilisation variable du foncier pour la CFE) font que les secteurs d'activité supportent des taux de taxation très différents relativement à leur valeur ajoutée (graphique 6). Compte tenu des particularités du secteur financier dont la création de richesse est mal retracée par la valeur ajoutée au sens de la comptabilité nationale (qui ne prend pas en compte les résultats financiers), nous avons également retenu la valeur ajoutée « fiscale » (assiette de la CVAE) pour apprécier le taux de taxation de ce secteur (cf. secteur financier (2) dans le graphique 6).

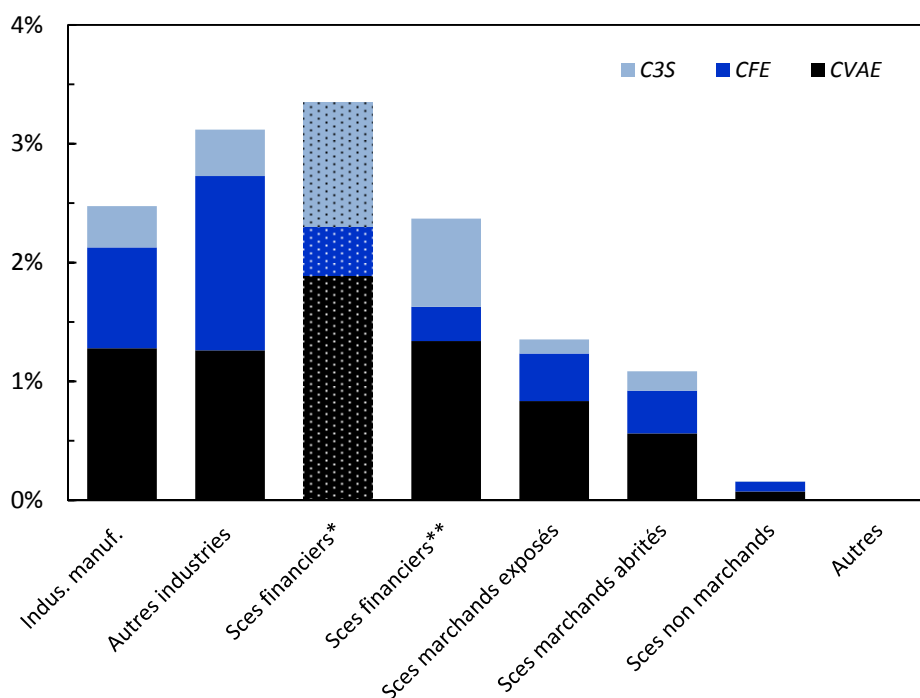
Relativement à la VA, la CVAE reflète un effet taille des entreprises en pesant moins lourd dans de nombreux services (qu'ils soient exposés ou abrités) mais proche du niveau maximum (1,5 %) dans des secteurs où les grandes entreprises sont plus nombreuses et plus grandes consommatrices de biens et services intermédiaires (industrie au sens large et finance). La CFE est nettement plus importante dans les secteurs nécessitant beaucoup d'infrastructures comme dans l'industrie par exemple, et ce en dépit d'un abattement spécifique appliqué aux établissements industriels. La C3S enfin, rapportée à la VA, reflète à la fois un effet taille des entreprises dans les différents secteurs d'activité et un poids d'autant plus important que ces secteurs consomment beaucoup de biens et services intermédiaires (secteur de la finance, industrie manufacturière et autres industries notamment).

Le fait qu'un secteur soit peu exposé directement à la concurrence internationale ne signifie pas cependant qu'il ne participe pas à la compétitivité des entreprises. Rappelons ici par exemple les services marchands dits « abrités » représentent 10 % des coûts de la production domestique des secteurs les plus exportateurs comme l'industrie manufacturière ou bien encore des services

(15) Ces trois impôts totalisent la moitié des impôts divers sur la production à la charge des entreprises.

marchands exposés. Il reste que l'hétérogénéité des taux de taxations des entreprises selon les secteurs d'activité, au regard de ces trois impôts, peut être source de distorsions et ne trouve guère de justifications d'un point de vue économique.

Graphique 6. CVAE, CFE et C3S rapportées à la valeur ajoutée en 2017, en %



Notes : * Impôts rapportés à la valeur ajoutée au sens de la comptabilité nationale ;

** Impôts rapportés à la valeur ajoutée fiscale (assiette de la CVAE).

Sources : Bases de données DGFIP et DSS.

6. Éléments d'analyse économique⁽¹⁶⁾

L'analyse économique enseigne que les impôts sur la production sont les plus nocifs en raison des distorsions qu'ils engendrent tout au long de la chaîne de production. À l'opposé de la taxation des intrants, la littérature de taxation optimale recommande de taxer uniquement les biens finaux, de manière à ne pas introduire de distorsions dans les décisions de production des entreprises. Cette forme de taxation est celle opérée par la TVA qui est la plus neutre et la moins négative pour la productivité des entreprises. Il vaut donc mieux taxer les échanges entre les entreprises et les ménages que taxer les échanges entre entreprises. La taxation des profits telle qu'opérée par l'IS est généralement considérée – sur le plan de l'efficacité – comme une meilleure taxe que les impôts sur la production. Elle n'augmente pas, contrairement aux impôts sur la production, le point mort de l'entreprise et ainsi affecte moins la probabilité de survie des entreprises. Elle ne conduit pas, au moins directement, à une augmentation du coût de production et des prix et donc à une dégradation de la compétitivité même si celle-ci peut être affectée *via* l'impact négatif de l'IS sur l'innovation et l'investissement. Par ailleurs, l'IS réduit l'attractivité de la France comme site de production.

6.1. Impact négatif sur la productivité

Contrairement à l'impôt sur les bénéfices ou la TVA, les impôts sur la production affectent directement les décisions des entreprises en termes de choix des modes de production et de prix et peuvent donc pénaliser leur productivité et leur compétitivité. La taxation d'un intrant (facteur capital ou bien intermédiaire) vient

(16) Cette partie reprend les principaux messages de la *Note du CAE*, n° 53 (Martin et Trannoy, 2019, *op. cit.*).

renchérir son prix relatif et va conduire les entreprises à faire des mauvais choix dans leur processus de production. Cette distorsion peut ainsi les inciter à utiliser d'autres intrants qui sont moins productifs ou de moins bonne qualité mais moins taxés. Il s'agit donc d'une mauvaise allocation qui peut affecter la productivité de l'ensemble de l'économie.

La littérature récente sur la productivité et son ralentissement a montré que cette dimension n'était pas secondaire : des distorsions au niveau de chaque entreprise peuvent être amplifiées au niveau de l'économie dans son ensemble du fait de la propagation le long des chaînes de production comme cela est détaillé dans la *Note du CAE* dans le cas de la C3S. Baqaee et Farhi (2017)⁽¹⁷⁾ évaluent à l'aide d'un modèle d'équilibre général l'impact macroéconomique de ces mauvaises allocations – provenant potentiellement d'impôts sur la production – au niveau microéconomique : ils estiment ainsi que pour l'économie américaine la réallocation des facteurs de production explique la moitié de la hausse de productivité globale des facteurs entre 1997 et 2015, autant que le progrès technologique.

6.2. Impact négatif sur la probabilité de survie

De plus, en taxant les entreprises en haut du compte d'exploitation, les impôts sur la production augmentent leur point mort et peuvent expliquer, avec d'autres facteurs, la relative atrophie du secteur productif français et, en particulier, des TPE et PME⁽¹⁸⁾. Les auteurs de la *Note du CAE* trouvent par exemple que la probabilité qu'une entreprise disparaisse à horizon de deux ans a été significativement augmentée du fait de la C3S surtout en 2009 passant d'environ 9 à 10 %. Cette fragilisation des entreprises existe mais moins fortement les années après la crise. Ces résultats suggèrent que taxer le CA peut affecter négativement la probabilité de survie des entreprises, surtout en période de crise. Cette situation est d'autant plus préoccupante que nos principaux concurrents en Europe n'ont pas recours à ce type de taxe, ou pas autant que nous. Ils représentent 0,7 % de la valeur ajoutée des entreprises en Allemagne et 3,7 % en France, le plus haut niveau en Europe hormis la Grèce.

6.3. Impact négatif sur la compétitivité

Une entreprise qui supporte une taxe sur un facteur utilisé dans son processus de production voit ses coûts augmenter. Elle peut décider de reporter ce coût supplémentaire de différentes manières soit en réduisant d'autres coûts (par exemple les salaires) soit, par exemple, en augmentant son prix de vente. Dans ce dernier cas, cela nuit à la compétitivité-prix de l'entreprise, autant à l'export que sur le marché intérieur. De ce point de vue, les impôts sur la production agissent aussi comme une taxe sur les exportations. Par ailleurs, les entreprises ayant besoin de faire des achats de biens et services intermédiaires sont incitées à se fournir à l'étranger, et non en France du fait de cette incidence sur les prix.

6.4. La C3S est l'impôt le plus nocif

Une taxe basée sur le chiffre d'affaires telle que la C3S produit des « effets de cascade » qui se transmettent et s'amplifient sur toute la chaîne de production parce qu'à chaque étape de production la taxe elle-même est taxée. Selon les estimations produites dans la *Note du CAE*, les effets-prix pour les entreprises sont nettement supérieurs au taux effectif d'imposition du fait de cette imposition en cascade, le facteur multiplicatif étant de l'ordre de 2. De telles taxes distordent les choix de production en incitant à l'intégration verticale et mettent en danger l'existence même de certaines entreprises fragiles. *In fine*, la C3S réduit la productivité, agit comme un impôt sur les exportations et une subvention aux importations de

(17) Baqaee D.R. et E. Farhi (2017) : « Productivity and Misallocation in General Equilibrium », *NBER Working Paper*, n° 24007.

(18) On note que 20 % des entreprises redevables de la C3S ne sont pas profitables. En ce qui concerne la CVAE, les données FARE indiquent qu'en 2016 parmi les entreprises du secteur marchand, hors agriculture, finance et administration, 15 % des entreprises dont la valeur ajoutée est positive et dont le chiffre d'affaires est supérieur au seuil de 500 000 euros ont un excédent brut d'exploitation négatif ou nul. Ces entreprises ont donc une activité qui n'est pas profitable, mais payent néanmoins la CVAE.

biens intermédiaires et aggrave le déficit de notre balance commerciale. L'étude empirique sur données d'entreprises conduite dans le cadre la *Note du CAE* conclut ainsi que la C3S réduit les exportations d'environ 1 % et accentue la fragilité des entreprises en période de crise en diminuant leur probabilité de survie.

6.5. Pas de lien statistique identifié entre la CFE et le CA ou les exportations

La CFE est à la charge de l'utilisateur du foncier, mais selon l'incidence économique de la taxe, il est possible que la CFE pèse relativement peu sur les entreprises assujetties. Il n'y a pas d'évidence empirique sur cette question.

Une analyse économétrique sur données d'entreprises révèle peu d'associations statistiques néfastes de la CFE sur les comportements d'entreprises. Le risque de concurrence fiscale entre communes et de relocalisation d'entreprises existe mais semble être limité quantitativement et géographiquement : la CFE pourrait même constituer une incitation positive pour les collectivités locales à ouvrir du foncier pour les entreprises.

Les travaux économétriques avaient toutefois permis de révéler un lien négatif faible entre le taux de CFE et les immobilisations de type terrains et constructions pour les seules entreprises du secteur manufacturier. À ce titre, il pourrait être utile de procéder à des examens complémentaires sur la fiscalité foncière des entreprises en particulier du fait des règles dérogatoires au droit commun pour le calcul de l'assiette fiscale relative aux locaux industriels. Sauf externalités particulières (par exemple, pollution des sols entraînée par l'activité mais qui en principe peuvent être traitées par d'autres instruments économiques comme des taxes pollueurs/payeurs), on ne trouve pas en effet de justifications économiques pour avoir des modes de taxations différentes des biens fonciers selon leur usage. En outre, établies en fonction du « rôle prépondérant des installations techniques, matériel et outillage », ces règles dérogatoires engendrent une insécurité juridique du fait de la frontière incertaine entre locaux industriels et locaux non industriels, avec des risques de requalification d'assiette pour les entreprises.

6.6. La CVAE est moins neutre qu'il n'y paraît

En s'appuyant sur un solde intermédiaire de gestion tel que la valeur ajoutée, la CVAE présente l'avantage de se fonder sur une assiette neutre vis-à-vis de la combinaison des facteurs de production de l'entreprise, et, du fait de la déduction des consommations intermédiaires, de ne pas souffrir de l'effet de cascade de la C3S. La CVAE a aussi l'avantage d'être neutre vis-à-vis du mode de financement de l'entreprise (par fonds propres ou par endettement) et ainsi de ne pas présenter de biais en faveur de l'endettement. Enfin, l'assiette de la CVAE est large et permettrait de limiter dans une certaine mesure les possibilités d'optimisations fiscales les plus accessibles aux entreprises (charges d'intérêt intragroupes, paiements de redevances à une autre société du groupe pour un prix artificiellement gonflé par rapport au marché, etc.).

Cet impôt est cependant moins neutre qu'il n'y paraît. D'une part, son taux est progressif en fonction du chiffre d'affaires ce qui peut conduire à des distorsions : on observe que pour une même valeur ajoutée, des entreprises dans la moyenne haute de la distribution peuvent être taxées très différemment, fait stylisé que l'on continue d'observer à l'intérieur d'un même secteur d'activité, au sein duquel les entreprises peuvent être considérées plus homogènes en termes d'organisation de la production. Par exemple, pour des entreprises du 9^e décile de VA, 25 % des entreprises ont un taux inférieur à 0,7 %, et 25 % un taux supérieur à 1,4 %. Ainsi, à VA similaire, le taux de CVAE peut passer du simple au double⁽¹⁹⁾. Les auteurs de la *Note du CAE* relevaient par ailleurs que les modalités de calcul de la CVAE ont pu ouvrir la voie à des stratégies d'optimisation fiscale et, par-là, à des distorsions, notamment du fait de la complexité de la notion juridique de la VA fiscale. Pour toutes ces raisons, ils considéraient qu'il « serait plus simple, plus efficace et en conformité avec le principe même de cette taxe, soit de n'appliquer qu'un taux unique, soit de mettre en place un barème progressif dépendant de la VA et non du CA. »

(19) Voir Urvoy C. (2019) : « Examen de trois impôts sur la production : CVAE, CFE et C3S », *Focus du CAE*, n° 35-2019, juin.

D'autre part, en taxant à la fois la masse salariale et l'excédent brut d'exploitation (EBE), la CVAE affecte directement les capacités d'investissement des entreprises, faute de pouvoir déduire de la base taxable des charges économiquement liées à leur production (les provisions et amortissements comptabilisés)⁽²⁰⁾. Cet impôt pénalise de ce fait les entreprises intensives en capital, qui doivent faire face à des dépréciations importantes de leur capital.

La taxe professionnelle était notamment critiquée, pour le même type de raison, pour sa taxation des équipements et biens mobiliers des entreprises, ce qui pénalisait là aussi les entreprises intensives en capital. La CVAE n'ayant pas connu de réforme dans son barème depuis sa création en 2010, il était difficile de trouver une stratégie d'identification suffisamment robuste pour évaluer son impact sur les exportations. Pendant un travail d'évaluation en cours portant sur la réforme de la taxe professionnelle⁽²¹⁾ apporte des enseignements intéressants qui n'étaient pas encore entièrement disponibles au moment de l'écriture de la *Note du CAE* en juin 2019 et qui le sont devenus depuis. Bergeaud *et al.* (2019) exploitent le fait que la suppression de la taxe professionnelle et son remplacement par la contribution économique territoriale (CVAE et CFE) n'ont pas diminué la charge fiscale dans les mêmes proportions pour toutes les entreprises (environ 500 000 dans les secteurs manufacturiers et de services sur la période 2004-2015). L'étude montre que celles qui ont bénéficié d'une baisse plus forte de leur taxation ont connu une augmentation de l'investissement, de la production et de l'emploi. Les effets sont quantitativement importants : une baisse exogène d'un euro d'impôt conduit à une augmentation de la valeur ajoutée de l'entreprise de 2,80 euros au bout de cinq ans (effet direct de 1 euro et expansion de l'entreprise de 1,80 euro).

L'assiette directe de la TP était certes relative aux équipements physiques, mais, dans la mesure où la valeur ajoutée était déjà devenue l'assiette indirecte de la TP sous l'effet des règles de plafonnement et de cotisation minimale (plafond de 3,5 % et plancher de 1,5 % en fonction de la VA), ceci fournit des premiers éléments pour apprécier l'impact possible de la CVAE : en 2008 et en 2009, 11 % des entreprises, représentant plus de 50 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie, étaient *de facto* taxées sur leur valeur ajoutée avant même la mise en place de la CVAE, et, pour le seul secteur manufacturier de l'ordre de 20 % des entreprises représentant près de 60 % de la valeur ajoutée du secteur étaient concernées par le plancher ou le plafond⁽²²⁾.

(20) À noter que l'Italie, seul autre pays à avoir mis en place un impôt sur la VA des entreprises ne retient pas pour son assiette la valeur ajoutée brute comme en France mais la valeur ajoutée nette (après déduction des amortissements). Depuis 2016, la part salariale a en outre été supprimée.

(21) Bergeaud A., C. Carbonnier, É. Joussetin et C. Malgouyres (2019) : *Shocking Capital: Firm-Level Responses to a Large Business Tax Reform in France*, Mimeo PSE-Banque de France, mars.

(22) Cf. DGFIP.

ANNEXE 1

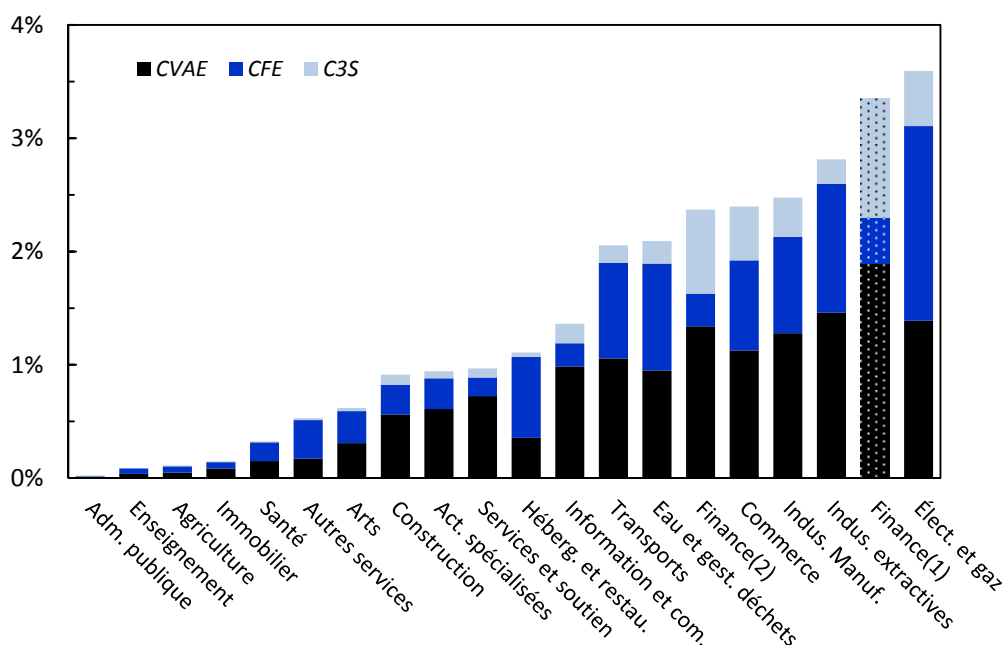
Répartition de la C3S, la CFE et la CVAE selon le secteur d'activité

1. Des taux de taxation très différents relativement à la valeur ajoutée

Les modalités de calcul des trois impôts ici considérés – C3S, CVAE et CFE – font que les secteurs d'activité supportent des taux de taxation très différents relativement à leur valeur ajoutée :

- le taux appliqué sur la valeur ajoutée des entreprises pour la CVAE est progressif en fonction du chiffre d'affaires et varie de 0 à 1,5 % (les entreprises dont le CA est inférieur à 500 000 euros ne sont pas redevables) ;
- la C3S correspond à 0,16 % du CA des entreprises, après abattement de 19 millions d'euros sur le CA depuis 2016 (les entreprises dont le CA est inférieur à 19 millions ne paient donc pas de C3S) ;
- les différents secteurs d'activité n'ont pas la même utilisation du foncier qui servira de calcul pour la CFE. Qui plus est, il y a différents modes de calcul pour l'assiette de la CFE (méthode spécifique pour les locaux industriels)

CVAE, CFE et C3S rapportées à la valeur ajoutée en 2017, en %



Notes : * Impôts rapportés à la valeur ajoutée au sens de la comptabilité nationale ;

** Impôts rapportés à la valeur ajoutée fiscale (assiette de la CVAE).

Sources : Bases de données DGFIP et DSS.

Globalement, il ressort que les secteurs de l'industrie (électricité et gaz, industries extractives, industrie manufacturière), du commerce et de la finance sont les plus lourdement taxés au regard de ces trois impôts(23). Mis à part le commerce, la CVAE dans ces secteurs est proche de 1,5 % de la valeur ajoutée soit le niveau maximum. Relativement à la valeur ajoutée, la CFE pèse nettement plus lourdement dans le secteur électricité et gaz (1,7 % de la valeur ajoutée)(24) et plus généralement dans les secteurs industriels, tout comme dans le commerce et les transports (entre 0,8 et 1,1 % de la valeur ajoutée). Enfin, le poids de la C3S dans la valeur ajoutée est plus important dans les secteurs dominés par les grandes entreprises et qui consomment beaucoup de biens et services intermédiaires : finance, commerce, électricité et gaz.

2. Quel jeu du plafonnement de la CET ?

La contribution économique territoriale (CET), somme de la CFE et de la CVAE, est plafonnée à 3 % de la valeur ajoutée. En pratique, les entreprises concernées par ce plafond peuvent demander *a posteriori* aux services fiscaux le remboursement des sommes payées au-dessus de ce plafond. Ce plafond s'impute juridiquement exclusivement sur la CFE, sauf pour les entreprises soumises à la cotisation minimum de CVAE. Les données de CFE par secteur d'activité qui nous ont été transmises ne tiennent cependant pas compte de ces remboursements : elles sont « brutes » avant prise en compte du jeu du plafonnement.

Sur la base de simulations réalisées par la DGFiP à partir des liasses de CFE et de CVAE (et non calculées directement à partir des déclarations de demandes de plafonnement de la CET), il est possible d'illustrer comment joue suivant les secteurs le plafond de la CET, qui représentait en 2016 une réduction d'impôts de l'ordre de 1,2 milliard d'euros. Selon ces données, 1 % des entreprises, qui représentent près de 7 % de la valeur ajoutée (fiscale) des entreprises, seraient concernées par le plafond de la CET (voir tableau ci-après). Relativement à la valeur ajoutée de chaque secteur, les domaines d'activité les plus concernés par ce plafond sont : la production et distribution d'électricité et de gaz, les transports, la production et distribution d'eau, les industries extractives, puis l'industrie manufacturière. Relativement à l'ensemble de l'économie, les principaux bénéficiaires de ce plafond sont l'industrie manufacturière (à hauteur de 30 %), le secteur des transports, du commerce, puis enfin celui de la production et distribution d'électricité et gaz.

Plafond de la CET en fonction de la valeur ajoutée (au titre de 2017)

Naf rev2 sur 21 niveaux	Part relative par catégorie (en %)		Part par rapport au total (en %)	
	part des entreprises concernées par le plafond	part de VA fiscale de ces entreprises	part des entreprises concernées par le plafond	part de VA fiscale de ces entreprises
A - Agriculture, sylviculture et pêche	0,4	1,3	0,5	0,1
B - Industries extractives	6,5	14,9	0,3	0,4
C - Industrie manufacturière	2,6	10,6	12,2	30,3
D - Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	2,3	40,2	1,1	16,7
E - Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution	3,4	18,3	1,0	2,5
F - Construction	0,3	0,4	3,5	0,4
G - Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles	2,3	6,4	41,5	18,4
H - Transports et entreposage	1,3	21,6	3,0	21,8
I - Hébergement et restauration	2,3	6,5	14,0	3,5
J - Information et communication	0,4	0,9	1,4	0,9
K - Activités financières et d'assurance	0,4	0,3	1,7	0,4
L - Activités immobilières	0,9	1,2	6,1	0,5
M - Activités spécialisées, scientifiques et techniques	0,3	1,6	3,9	2,2
N - Activités de services administratifs et de soutien	0,5	1,0	2,4	1,0
O - Administration publique	4,4	3,6	0,1	0,1
P - Enseignement	0,4	1,0	1,0	0,1
Q - Santé humaine et action sociale	0,1	0,5	0,6	0,2
R - Arts, spectacles et activités récréatives	1,2	4,6	2,6	0,6
S - Autres activités de services	0,7	1,2	3,3	0,1
T - Activités des ménages en tant qu'employeurs ; activités indifférenciées des ménages en tant que producteurs de biens et services pour usage propre	0,0	0,0	0,0	0,0
Z - Inconnu	0,0	4,1	0,0	0,0
Total	1,0	6,7	100,0	100,0

Champ : Entreprises redevables de la CET.

Sources : DGFiP et, calculs DG Trésor.

ANNEXE 2

Lettre de mission



Paris le 14 FEV. 2020

Monsieur le Président délégué,

Le Président de la République a confié le soin au gouvernement le 25 avril dernier d'élaborer un pacte productif. Dans le cadre des travaux préparatoires à ce Pacte, le gouvernement conduit des consultations et concertations avec les acteurs économiques, les collectivités locales et les ministères concernés (Ministère de l'Économie et des Finances, Ministère de la Cohésion des territoires et des Relations avec les collectivités territoriales).

Un constat partagé a émergé : la nécessité de redresser l'appareil productif français, afin d'éviter un déclassement de la France en tant que puissance économique mondiale.

Un débat s'est ouvert sur les leviers qui pourraient contribuer au redressement de la compétitivité de cet appareil de production. Le poids et l'impact des impôts de production sur l'économie ne font pas consensus.

A la suite de la note du Conseil d'Analyse Economique de juillet 2019 sur les impôts de production, nous vous demandons de prolonger, en toute indépendance, cette analyse. A ce titre, il conviendrait d'évaluer avec précision le poids de l'ensemble des prélèvements obligatoires supportés par les entreprises, d'évaluer le poids de la fiscalité locale dans cet ensemble, avec un focus sur les impôts de production, en précisant leur périmètre exact.

Ce diagnostic analysera la situation des différents secteurs d'activités, en distinguant notamment selon qu'ils sont exposés ou non à la concurrence internationale.

Étant donné l'impact de ces impôts sur les finances publiques, et en particulier sur les collectivités locales, nous avons souhaité vous saisir afin que vous nous dressiez un panorama complet du poids de ces impôts dans la compétitivité du tissu productif, préalable à toute mesure qui pourrait être prise. Vous veillerez à consulter les représentants des entreprises pour recueillir leur analyse sur le sujet. Et afin de disposer de la vision la plus large possible de cette problématique, nous vous demandons de procéder à l'audition d'une part du gouvernement et d'autre part des associations d'élus signataires de la présente.

.../...

Monsieur Philippe MARTIN
Président délégué
Conseil d'analyse économique (CAE)
20, Avenue de Ségur
75 007 Paris

Vous voudrez bien appuyer votre démonstration de comparaisons internationales, ainsi que, d'une part, d'une comparaison des effets économiques de ces prélèvements par rapport à d'autres impôts et, d'autre part, d'une approche différenciée des effets économiques de ces prélèvements, selon les secteurs d'activités des entreprises.

Vous voudrez bien nous remettre vos conclusions pour le 10 mars 2020.

Nous vous prions de croire, Monsieur le Président délégué, à l'assurance de notre considération la meilleure,

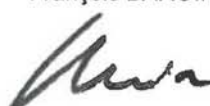
Bruno LE MAIRE



Vanik BERBERIAN



François BAROIN



Christophe BOUILLON



Dominique BUSSEREAU



Caroline CAYEUX



Jean-Luc MOUDENC



Renaud MUSELIER



Jean-Luc RIGAUT

