



www.la-forge.info

TVA SOCIALE LES FRANÇAIS PERDRONT DU POUVOIR D'ACHAT

ERIC PERRAUDEAU¹

Le projet de TVA sociale, sur lequel le Gouvernement Fillon travaille depuis l'été 2007, est présenté comme une mesure permettant de s'attaquer à la question de la perte de compétitivité des entreprises françaises dans le commerce mondiale et donc comme un élément central dans la politique économique de l'actuelle majorité pour relancer la croissance.

L'idée principale est qu'en diminuant le coût du travail, grâce à un allègement des charges patronales, compensée par une augmentation de points de la TVA, les produits français s'exporteront mieux (car moins chers), tandis que les produits importés couteront plus chers (puisqu'ils sont soumis à la TVA).

Cette réforme serait en outre une réponse à l'un des aspects bien connus de la mondialisation économique : l'entrée massive sur les marchés occidentaux de produits venant d'Asie, où les coûts de main d'œuvre sont si bas qu'ils faussent la concurrence et accélèrent les délocalisations des entreprises européennes. Tout le monde serait donc gagnant. Les entreprises qui seraient à nouveau compétitive, les travailleurs français qui ne verraient plus leurs emplois partir dans les pays émergents, le consommateur qui gagnerait du pouvoir d'achat.

On montrera dans cette étude qu'il en est pourtant rien.

Non seulement l'instauration d'une TVA sociale ne permettra pas de lutter contre le phénomène des délocalisations et contre la concurrence des pays d'Asie, mais surtout le consommateur verra les prix augmenter et son pouvoir d'achat diminuer.

¹ fondation nationale des sciences politiques , membre du conseil de direction de la Forge

1. La perte des parts de marché de la France dans le commerce mondiale : vraie question et mauvaises réponses.

La perte des parts de marché de la France dans le commerce mondial et l'explosion du déficit commercial français sont à l'origine de la proposition du candidat Sarkozy d'instaurer une TVA sociale. Au cours de ces cinq dernières années la France a en effet perdu près de 15% de ses parts de marché et le déficit du commerce extérieur de la France a atteint le montant record de près de 28 milliards d'euros en 2006.

Evolution du commerce français (1998-2006)
En millions d'euros

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Export	275 384	284 135	325 710	331 936	330 485	323 210	341 695	365 446	388 690
Import	254 677	269 831	329 908	331 447	325 305	322 067	346 484	379 312	416 644
Solde	20 707	14 304	- 4 198	498	5 180	1 143	- 4 789	- 22 866	- 27 954

Sources : Douanes françaises

Pour expliquer ce déficit commercial, on met régulièrement plusieurs facteurs notamment :

- ▶ l'Euro fort (qui pénalise les exportations)
- ▶ la mondialisation et la concurrence accrue des pays émergents (Chine, Inde, etc.)
- ▶ le coût du travail en France qui rend les entreprises peu compétitives

La TVA sociale est supposée s'attaquer à ces trois obstacles et améliorer la compétitivité des entreprises françaises. En effet, le mécanisme de la TVA sociale consiste à baisser le coût du travail (en allégeant les cotisations sociales patronales) et en compensant la baisse de ces cotisations sociales par des points de TVA. Le coût du travail serait ainsi allégé de tout ce qui peut être transféré sur la TVA sociale, améliorant d'autant la compétitivité des entreprises françaises.

Pour ses défenseurs, la TVA sociale permet donc de s'attaquer aux trois dimensions du problème de la compétitivité française :

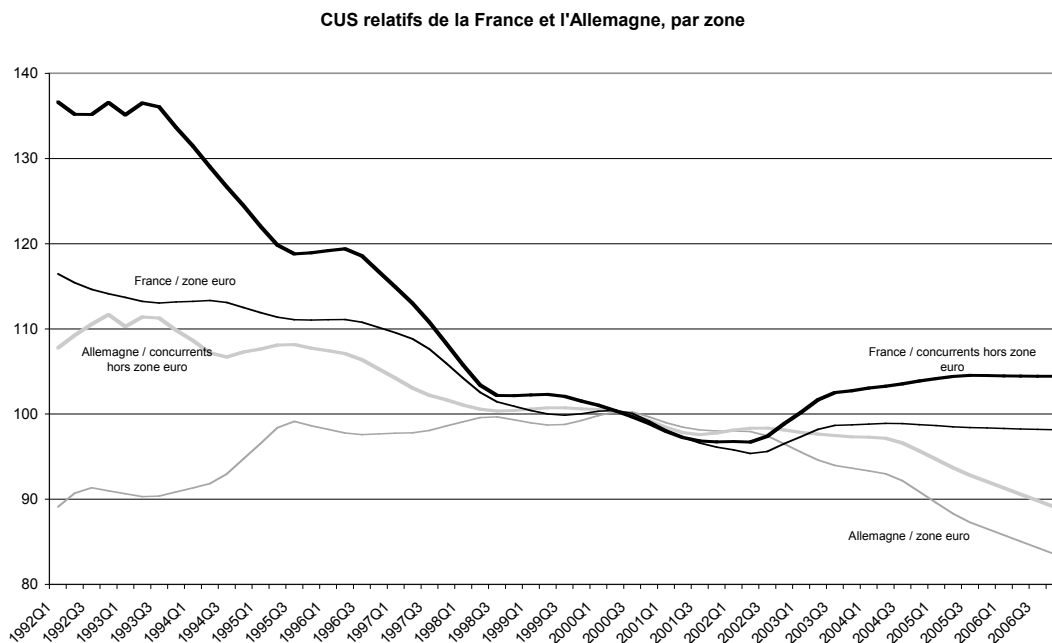
- ▶ elle fonctionne comme une dévaluation « déguisée » ;
- ▶ elle revient à taxer plus fortement les produits importés
- ▶ elle permet de diminuer le coût du travail.

Première remarque donc, aucun des éléments centraux qui motivent les partisans d'une TVA sociale n'a manifestement de lien avec un quelconque souci social. On en voudra d'ailleurs pour preuve le fait que plusieurs responsables de l'UMP ont proposé ces derniers mois de renommer la TVA sociale « TVA anti-délocalisation », jugeant le terme plus approprié.

La seconde remarque est qu'il n'est par ailleurs pas évident aujourd'hui d'affirmer que la France a perdu des parts de marchés en raison du coût plus élevés qu'ailleurs des charges pesants sur les entreprises.

En effet, on constate tout au long des années 90 une forte baisse des coûts salariaux unitaires (CUS), ce que les économistes désignent par la « compétitivité-coût ». Comme le montre le tableau ci-dessous, les CUS en France ont baissé de plus de 15% entre 1990 et 2000. Exprimé en comparaison des autres coûts en Europe, il est particulièrement visible que les courbes se rejoignent

autour des années 2000 et que l'écart entre la France et les autres pays est devenu nul. En revanche, il est incontestable que la compétitivité-coût en France par rapport à l'ensemble de partenaires européens se dégrader de près de 10% entre 2002 et 2004 (Gouvernement Raffarin). Elle est cependant restée relativement stable depuis. Cette dégradation au tournant des années 2000 n'est cependant pas propre à la France. L'ensemble des pays de la zone euro ont connu les mêmes évolutions, car tous ont subi les conséquences de l'appréciation de l'euro de 30% entre la fin 2000 et début 2004. Certains pays connaissant une évolution largement plus critique que la France d'ailleurs, à l'image de l'Italie qui n'est pas parvenue à contenir la hausse de ses CUS depuis la stabilisation de l'euro. Ses coûts salariaux unitaires relatifs ont augmenté de près de 30% entre 2000 et 2006. Accuser le modèle sociale français et le niveau des charges qui pèsent sur les entreprises est au minimum une caricature, davantage portée par une grille de lecture idéologique que factuelle.



Source : OFCE/DAP, calculs Marion Cochard 2007

D'autant que l'on observe, dans le même temps, une vraie résistance des entreprises françaises en ce qui concerne la « compétitivité-prix », seconde composante de la compétitivité des entreprises. La manière dont les entreprises françaises sont parvenues à maintenir cette compétitivité-prix constitue par ailleurs une des raisons intrinsèques de l'échec annoncé d'une TVA sociale en France. Celle-ci a en effet été possible grâce aux efforts réels consentis par les sociétés françaises sur leurs bénéfices et leurs marges. C'est pourquoi il est peu probable qu'elles répercutent intégralement dans les prix les baisses de charges annoncées. L'une de leur préoccupation majeure aujourd'hui est de reconstituer une partie de ces marges (voir le point 3).

Ainsi, si comme le rappellent les organisations patronales, la France a vu sa compétitivité-prix se dégrader légèrement entre 2001 et 2004, c'est avant tout en raison de l'appréciation de l'euro. Et la hausse des prix relatifs à l'exportation français (4%) a cependant été extrêmement mesurée par rapport à celle qu'ont subi ses concurrents européens (8% pour l'Allemagne, 9% pour l'Espagne, 25% pour l'Italie)².

² Voir notamment Marion Cochard, OFCE, études spéciales de l'OFCE, Revue de l'OFCE, octobre 2007.

Evolution de la compétitivité et des marges à l'exportation dans la zone euro et au Royaume-Uni
(entre le 1^{er} trimestre 2001 et le second trimestre 2007)

En %	Part de la ZE dans les exportations	CSU relatif	Indicateur de marge à l'exportation	prix à l'exportation relatif
Allemagne	44.9	-5.1	7.0	1.5
Finlande	34.8	-7.0	8.2	0.6
Belgique	62.1	10.8	-3.1	7.3
Espagne	60.5	17.8	-1.7	15.8
France	51.4	5.4	-4.3	0.9
Irlande	42.4	7.5	-4.5	2.7
Italie	45.8	32.3	-2.7	28.7
Pays-Bas	59.7	15.0	-11.5	1.7
Royaume-Uni	52.8	18.6	-16.7	-1.2

Source : OCDE, calcul OFCE.

Comme le rappelle le tableau ci-dessus, la France a plutôt mieux su gérer cette question que ses principaux voisins, même si cela a été possible au prix d'un effort réel.

La question de la compétitivité des entreprises françaises reste donc une vraie question. Mais il faut bien comprendre pourquoi. Le problème est que le maintien de cette compétitivité s'est fait en jouant sur deux leviers : la modération salariale et la diminution des investissements (en raison de la diminution des marges et des bénéfices).

Or, l'instauration d'une TVA sociale ne permettra pas de s'attaquer à la modération salariale. Elle aggravera même la situation.

2. Pour que cette réforme soit « efficace », elle doit nécessairement s'accompagner d'une diminution du pouvoir d'achat des Français.

Le pouvoir d'achat des Français augmente de deux manières : soit les prix des produits que nous achetons baissent, soit nos salaires augmentent. Et c'est bien le cœur du problème. Car le problème de l'instauration de la TVA sociale voulue par Nicolas Sarkozy est que pour aboutir effectivement à des gains de productivité, le gouvernement doit s'assurer dans le même temps qu'il y ait une diminution du pouvoir d'achat des Français.

Il faut bien comprendre que cette diminution du pouvoir d'achat des Français n'est pas un effet secondaire de cette politique. C'est la condition de réussite de la réforme, c'est la condition du gain de compétitivité des entreprises françaises. Pourquoi ?

Tout simplement parce que si les salaires augmentent de façon à compenser la hausse des prix

liée à l'augmentation de la TVA (ce qui correspondrait au maintien du pouvoir d'achat des Français) les entreprises paieront en salaires ce qu'elles ne payent plus en cotisations sociales. Cela reviendrait donc à annuler le gain de productivité (et donc de compétitivité) qui était recherché.

Autrement dit, en économie ouverte, remplacer des points de cotisations employeurs par de la TVA représente une dévaluation déguisée, qui fournit certes des gains de compétitivité, mais au prix d'un choc inflationniste (hausse des prix) et d'une perte de pouvoir d'achat des consommateurs (car les salaires sont dans le même temps gelés).

Contrairement à ce qu'affirme le gouvernement, la recherche de gains de compétitivité des entreprises françaises au travers d'une TVA sociale s'accompagnera donc structurellement d'une baisse du pouvoir d'achat des Français.

L'importance de la baisse du pouvoir d'achat a été estimée par plusieurs études. Celle-ci varie d'un rapport à l'autre mais tous s'accordent cependant sur sa réalité. L'économiste Pierre Courtioux, estime ainsi que « selon le scénario retenu et dans l'hypothèse d'une répercussion complète sur les prix à la consommation, nos résultats montrent une perte annuelle moyenne de pouvoir d'achat de 432€ » selon le modèle retenu par le Gouvernement (5 points de plus) »³. L'étude du Conseil général des Ponts et Chaussées conclue de la même manière qu'« en dernier lieu, l'efficacité de la TVA sociale comme de toute mesure fiscale visant à réduire le coût du travail pour les entreprises *dépend de la répercussion sur les salaires*. Elle est plus élevée dans le cas d'une modération salariale (indexation nominale ou indexation sur le niveau général des prix) qu'avec une répercussion intégrale de l'augmentation du coût de la vie (indexation sur l'indice de prix à la consommation) »⁴.

3. La hausse des prix de certains produits ne sera pas compensée par la diminution d'autres prix.

Les responsables de la majorité affirment, pour tenter d'apaiser les craintes liées à l'annonce de la hausse de la TVA, qu'au final un équilibre s'instaurera entre les produits plus chers et les produits moins chers. Les Français n'auraient donc pas de raison de s'inquiéter.

Rien n'est plus faux.

La majorité a présenté à plusieurs reprises le raisonnement suivant (qui pourrait sembler de bon sens) : D'un côté les coûts de production baissent (en raison de l'allègement des cotisations sociales patronales) et donc le prix des produits créés, de l'autre les prix TTC augmentent de manière exactement inverse (avec la hausse de la TVA). Donc le tout est équilibré et indolore pour les Français.

Sauf que ce n'est pas comme cela que les choses se passent. Pour au moins deux raisons :

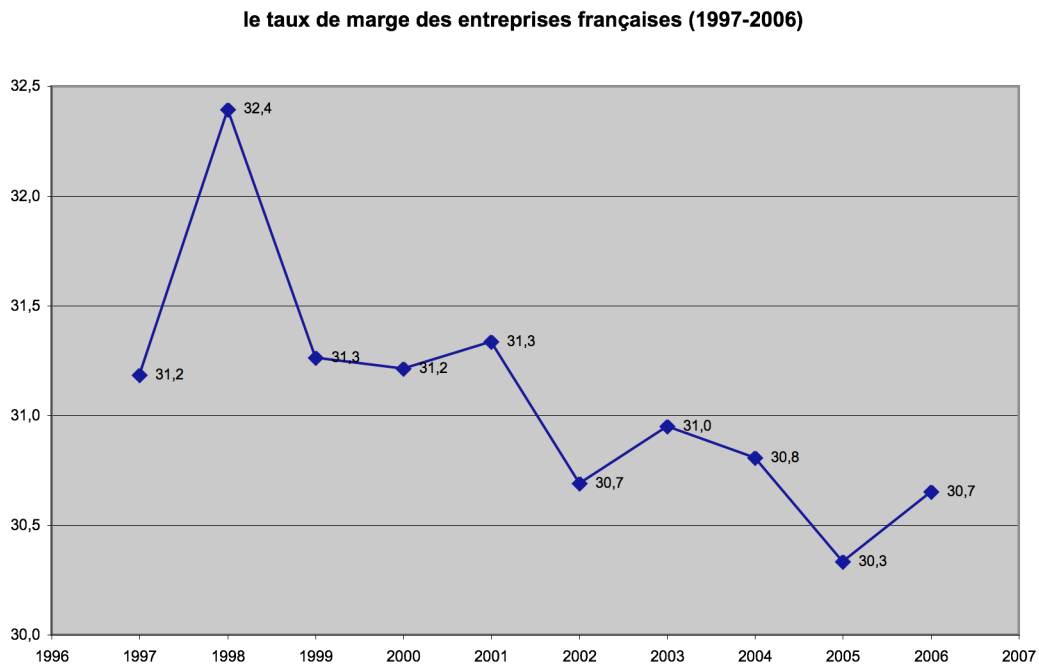
► La première, et la plus évidente, est qu'une hausse de la TVA se traduit par une hausse immédiate des prix de tous les produits importés. Une hausse de 5 points de la TVA se traduira donc par une hausse nette de 5% de l'ensemble des produits de consommation courante importés. Or ceux-ci sont désormais particulièrement nombreux dans notre panier de consommation : pétrole et énergie, habillement et confection, audio-vidéo, électroménager, consommation alimentaire, etc.. La

³ Voir notamment « Les effets redistributifs de la « TVA sociale » ; un exercice de microsimulation, Pierre Courtioux, étude de l'EDHEC, juillet 2007.

⁴ Etude du Conseil général des Ponts et Chaussées conduite par Claude Martinand, juin 2006

part de ce qui est produit en France est devenue faible. L'essentiel de ce que nous consommons est produit hors de France et sera donc directement affecté par la hausse de la TVA.

► La seconde raison est que les produits faits en France ne verront pas leurs prix baisser. Au mieux resteront-ils stables. Mais pour cela il faudrait que les entreprises répercutent intégralement la baisse des charges sociales dont elles ont bénéficiée. Or cela est peu probable. Comme le montre le graphique suivant, les marges des entreprises ont effectivement diminué ces dix dernières années :



Données Insee, tableaux de l'économie française, édition 2007

Le calcul de l'effort de marge des principaux partenaires européens de la France montre qu'à l'exception des entreprises allemandes qui ont bénéficié de baisses de coûts, les entreprises des autres grands pays de la zone euro ont aussi souffert de l'appréciation de la monnaie unique. Les marges à l'exportation ont aussi chuté en Espagne, en Italie et au Royaume-Uni.

Pour comprendre (et anticiper) ce que devrait être l'attitude des chefs d'entreprises avec l'instauration d'une TVA sociale, le plus simple est encore de se référer aux déclarations de la présidente du MEDEF.

Laurence Parisot, déclarait ainsi au *Figaro* cet été que « *la clé du succès, c'est de permettre à nos entreprises de devenir plus performantes. Or, depuis 2000, leur taux de marge a baissé d'un point* ». Le message est clair. La reconstitution des taux de marge reste un objectif prioritaire des entreprises, qui ne répercuteront pas intégralement ces baisses de charges. Elles ne le feront, en définitive, que dans les secteurs où la concurrence et la transparence sont telles qu'elles ne peuvent faire autrement sans prendre le risque de perdre des parts de marché. C'est pourquoi elle enfonçait le clou et déclarait dans *Le Monde* qu'il faut cesser « *de penser la politique économique en mettant le consommateur au centre* ».

Le gouvernement fonde son raisonnement sur des éléments qui ne résistent manifestement

pas aux faits.

En résumé l'essentiel des prix sur le marché français augmenteront et quelques autres resteront stables. En aucun cas ils ne baisseront.

Le tour de passe-passe consiste à laisser croire que les Français bénéficieront de certaines baisses alors que celles-ci ne concerneront que les produits exportés (donc non soumis à la TVA), c'est-à-dire les produits qui partent à l'étranger. Les Français consomment naturellement sur le marché français et ils ne risquent pas de bénéficier de la baisse de prix de produits qui ont quitté notre territoire.

4. La comparaison avec l'Allemagne n'est pas pertinente

Pour appuyer l'idée qu'une TVA sociale serait efficace dans l'amélioration de la compétitivité des entreprises Françaises la majorité a souvent pris l'exemple de l'Allemagne qui a initiée une opération similaire en relevant la TVA de 3 points au 1^{er} janvier 2007.

Sauf que les paramètres qui ont fait la réussite de cette politique en Allemagne ne sont pas réunis en France :

1/ La croissance économique de l'Allemagne est avant tout tirée par les exportations et le commerce extérieur. La consommation des ménages ne constitue pas le principal moteur de la croissance allemande. Dès lors, augmenter la TVA présentait un moindre risque pour la croissance.

Au contraire, en France, comme le montre le tableau ci-dessous, c'est la demande intérieure qui constitue l'unique source de croissance économique. En 2003, 2004 et 2005, le commerce extérieur a même une contribution négative sur la croissance française. Une hausse de la TVA présente donc un risque puisqu'en réduisant le pouvoir d'achat des Français, elle touche le principal moteur de la croissance. C'est une première différence importante avec l'Allemagne.

Décomposition de la croissance française
(en %)

	2001	2002	2003	2004	2005
Demande intérieure (avec stocks)	1,6	1,1	1,4	3,5	2,1
Solde extérieur	0,2	0,1	-0,9	-1,2	-0,9
PIB (somme)	1,8	1,2	0,2	2,4	1,2

Source : Insee

2/ L'Allemagne a fait cette réforme à un moment où les prix de l'énergie ont sensiblement baissé, ce qui a fortement joué dans la limitation de l'impact de la hausse des prix en Allemagne. Or, ce scénario n'est en rien acquis pour les prochaines années (le prix du baril faisant l'objet de fortes variations ces dernières années. On évoque même un baril à 100 dollars désormais). Ce facteur, qui a donc été déterminant dans la limitation de l'inflation en Allemagne en 2007, n'est qu'une donnée conjoncturelle sur laquelle on ne peut pas organiser une comparaison pour la France.

3/ Surtout, la situation financière des entreprises allemandes et françaises n'est pas comparable. L'augmentation de la TVA est intervenue en Allemagne alors que les entreprises allemandes avaient reconstituée leur trésorerie. Leurs marges financières étaient à nouveau très élevées ce qui fait qu'elles ont effectivement « joué le jeu » et largement répercuté la baisse du coût du travail sur leurs prix. En France, comme nous l'avons vu, la situation est exactement inverse. Les chefs

d'entreprises estiment que leurs sociétés n'ont toujours pas reconstitué leurs taux de marge. Leur comportement devraient donc être différent.

5. La TVA sociale n'est pas à la hauteur de l'enjeu pour les entreprises françaises face à la mondialisation

La principale motivation affichée pour l'instauration de la TVA sociale est donc de permettre aux entreprises françaises de retrouver de la compétitivité et des parts de marchés dans le commerce international. L'UMP a même intitulé son argumentaire « La TVA sociale, une réponse à la mondialisation » et suggère de renommer la réforme « TVA anti-délocalisation ».

Il est pourtant évident que ce dispositif est largement insuffisant pour s'attaquer sérieusement à ce problème :

- On peut tout d'abord douter qu'une hausse de 5% de TVA sur les produits importés soit de nature à rivaliser avec les écarts de coûts de main d'œuvre qui peuvent atteindre 50% de ceux de la France dans les pays émergents.

- Les pays qui produisent désormais l'essentiel des biens que nous consommons (notamment textile, électroménager, jouets, etc...) sont désormais en situation de quasi monopole. Peu leur importe, de fait, que les prix augmentent. Le consommateur n'aura pas le choix et devra payer plus cher le produit. Dans le même temps, une hausse de la TVA ne fera pas revenir la production en France, pas plus qu'elle ne dissuadera les entreprises qui veulent délocaliser de le faire. L'effet incitatif est en effet trop faible.

- La TVA sociale permet effectivement d'accroître la compétitivité des entreprises françaises. Mais, ce gain de compétitivité se fait vis-à-vis des entreprises des autres pays européens. Le niveau retenu (5%) ne peut entrer en compétition qu'avec les pays qui ont des coûts et des structures de salaires comparables, soit nos voisins. Les études réalisées sur les gains de compétitivité des entreprises allemandes ont montré qu'ils s'étaient obtenus principalement au détriment des autres pays de la zone euro, notamment la France, l'Italie et l'Espagne. Au lieu d'instaurer un rapport de force au sein de la mondialisation, la mise en place d'une TVA sociale instaure un rapport de force et de concurrence entre les européens, et déstabilise au final les économies de la zone euro au lieu de les aider. C'est d'ailleurs ce qui avait poussé les Français, et les autres pays de l'Union, à condamner la décision d'Angela Merkel lorsqu'elle avait procédé à cette réforme..

- Enfin, l'instauration d'une TVA sociale ne permet des gains de compétitivité (vis-à-vis de nos partenaires) que pendant un temps très limité (2/3 ans dans le meilleur des cas). En effet deux facteurs viennent annuler très rapidement les faibles effets positifs, en termes de compétitivité des entreprises. Le premier est que si la France augmente elle aussi sa TVA pour « manger » des parts de marché aux entreprises des autres pays européens, ceux-ci seront tentés de faire la même chose afin de regagner ces parts, ou d'en limiter la perte. Le second facteur est un classique de l'analyse économique. Les effets positifs disparaissent rapidement car les salariés revendiquent, et obtiennent, au final, des augmentations salariales qui compensent la hausse des prix. Dans l'intervalle, ils ont perdu du pouvoir d'achat, mais la négociation finie par rattraper cet écart, rétablissant ainsi les coûts salariaux à leur niveau antérieur. L'avantage obtenu est donc de courte durée dans tous les cas de figures.

L'UMP admet elle-même que l'instauration d'une TVA sociale conduirait, après les Danois et les Allemands, les autres pays européens à prendre la même décision. Dans le rapport du groupe de

travail sur la TVA sociale de l'UMP on peut lire « *Le 8 août 2007, l'agence de notation Standard and Poor's a publié un rapport de perspectives économiques dans lequel elle estime que l'introduction en France de la TVA sociale, déjà en place au Danemark et en Allemagne, pourrait inciter d'autres pays de la zone euro à l'adopter à leur tour pour en contrebalancer les effets* »⁵.

Conclusion

Avec la TVA sociale, la compétitivité de l'économie française ne sera améliorée que dans la mesure où l'augmentation des prix des biens importés n'est pas répercutée dans les salaires. Recourir à la TVA sociale n'a donc de sens que si on se propose de réduire le pouvoir d'achat des Français. Or, la modération salariale affecte d'ores et déjà depuis plusieurs années la grande majorité des Français. Une réforme juste chercherait à conjuguer simultanément une amélioration de la compétitivité des entreprises et un partage équitables des sacrifices que cela suppose. Notamment le maintien du pouvoir d'achat des bas salaires et une plus grande contribution de certains revenus du capital (comme les plus-values boursières) au financement de la Sécurité sociale. Or, l'instauration du bouclier fiscal et la réduction des droits de succession témoignent de démarches qui précisément ne demandent pas une contribution équitable aux Français.

La seule réforme fiscale permettant d'améliorer durablement notre compétitivité sans perte en pouvoir d'achat serait de créer une TVA spécifique sur les produits importés (ou un droit de douane) et d'en utiliser le produit pour réduire la TVA sur les produits fabriqués en France (ou les cotisations sociales sur les produits destinés au marché intérieur). Mais une telle réforme est actuellement inenvisageable en raison des règles de l'Union européenne et de l'OMC.

Reste que l'instauration d'une TVA sociale se traduirait, en France, par un nouveau recul du pouvoir d'achat des Français.

⁵ Rapport du groupe de travail de l'UMP sur la TVA sociale, 24 septembre 2007, p13.