

Analyse économique de l'incidence de la fiscalité sur l'Investissement :

Il s'agira d'analyser l'incidence fiscale des trois types d'impôts IS IR et TVA sur l'économie cette analyse est issue du cours d'économie et financement public dispensé aux étudiants en L2 AES et en L2 Économie de l'université de Nice Sophia-Antipolis.

On appelle incidence fiscale : L'étude de l'effet de la fiscalité sur l'économie. Plus précisément, **l'analyse de l'incidence fiscale permet d'évaluer la répartition du poids de l'impôt entre tous les agents de l'économie.**

Le but consiste à identifier qui, dans l'économie, supporte réellement la charge de l'impôt. Cette analyse a pour implication importante qu'une politique fiscale peut avoir des conséquences non voulues, puisque la charge de l'impôt est «déplacée» vers d'autres agents économiques.

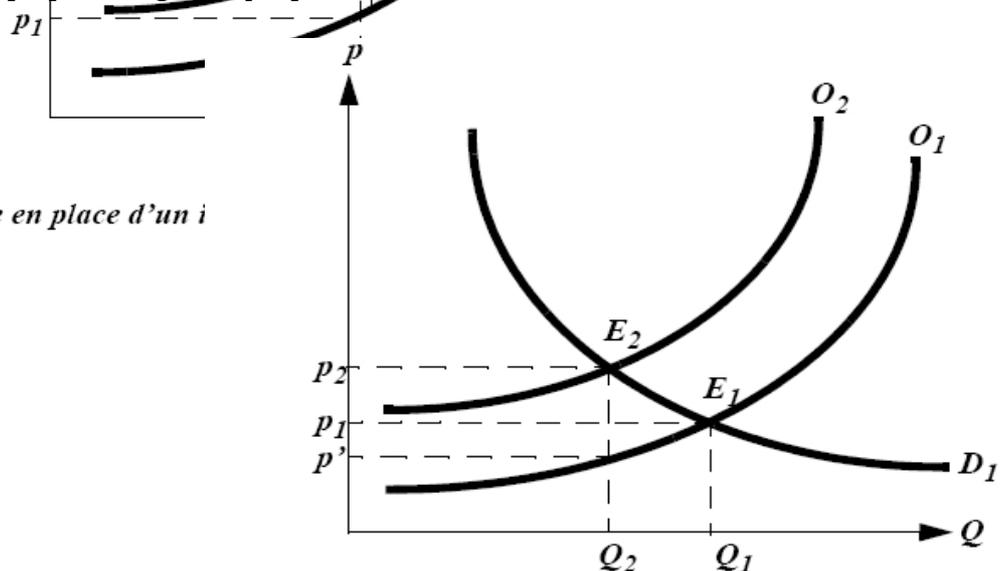
1. Analyse de l'incidence d'un impôt de type TVA sur les agents économiques :

1. Incidence fiscale de la TVA et demande décroissante :

Pour étudier l'incidence fiscale d'un impôt de type TVA, on se place sur le marché d'un bien particulier, vendu en quantité Q , et à un prix p . La fonction d'offre de ce bien est notée $O(Q)$ et la demande totale pour ce bien $D(Q)$. Si on applique un impôt de type TVA sur ce produit d'un montant t , graphiquement, la mise en place de la taxe se traduit par un déplacement parallèle vers le haut de la fonction d'offre inverse comme le montre le graphique suivant :

La courbe O_1 représente l'offre de l'entreprise pour le produit avant la mise en place de la TVA, et la courbe O_2 l'offre après l'instauration de la TVA. Pour une quantité fixée à Q_1 , le prix auquel les entreprises sont prêtes à offrir chaque unité du bien après mise en place de la TVA passe de p_1 à p_2 avec $p_2 = p_1 + t$. La mise en place d'un impôt de type TVA déplace donc la courbe d'offre inverse vers le haut d'un montant t . Autrement dit, pour chaque niveau de production, le souhait de l'entreprise est de répercuter le montant de la taxe sur le prix payé par le consommateur afin de ne pas réaliser de pertes, d'où le déplacement vers le haut de la courbe d'offre.

Si on prend en considération à présent la fonction de demande pour le produit en question et qu'on le superpose au graphique précédent, on obtient la situation suivante:



Graphique 2.1. Mise en place d'un i

Graphique 2.2. Mise en place d'un impôt de type TVA et déplacement de la courbe d'offre

La demande étant une fonction décroissante du prix, lorsque la TVA est répercutée sur le prix de vente, la demande diminue. A l'équilibre, le prix payé par chaque consommateur augmente et passe de p_1 à p_2 . Cependant, si le prix payé par le consommateur est p_2 , le prix revenant à l'entreprise s'élève uniquement à p' car elle reverse $t = p_2 - p'$ à l'État.

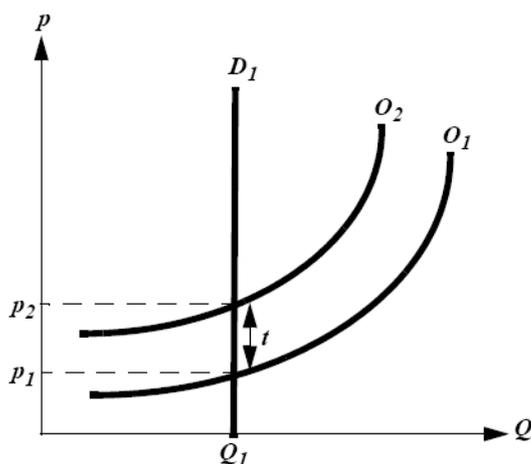
Par conséquent, quand la demande est décroissante, la mise en place d'un impôt de type TVA atteint le consommateur car il achète plus cher chaque unité de bien (p_2 au lieu de p_1). Mais même si, d'un point de vue comptable, l'entreprise ne paie pas la TVA, elle est tout de même victime de l'impôt sur la dépense car le prix qu'elle perçoit sur chaque unité vendue est plus faible après la mise en place de l'impôt ($p' < p_1$).

De plus, les quantités vendues après impôt sont plus faibles ($Q_2 < Q_1$). Cette baisse s'explique par deux raisons. Tout d'abord, l'augmentation du prix de vente pour les consommateurs les incite à réduire leur demande. Ensuite, comme la rémunération des entreprises pour chaque unité vendue baisse ($p' < p_1$), elles sont moins incitées à produire.

Au total, le chiffre d'affaires des entreprises baisse par rapport à l'équilibre initial E_1 . On peut donc en conclure que **quand la demande est décroissante (c'est-à-dire quand une augmentation du prix induit une baisse de la demande), l'incidence fiscale atteint les consommateurs, mais également les entreprises** car leur chiffre d'affaires diminue après la mise en place de l'impôt. **Le poids de l'impôt est donc partagé entre les consommateurs et les entreprises.**

2. Incidence fiscale de la TVA et demande parfaitement inélastique :

Supposons à présent qu'au lieu d'avoir une demande décroissante, nous ayons une demande parfaitement inélastique. Autrement dit, les consommateurs ne modifient pas leur demande lorsque le prix du bien varie ($e_{q/p} = 0$). Graphiquement, cette situation se traduit par une demande verticale. Dans cette situation, on peut montrer facilement que la fiscalité n'a d'incidence que sur le consommateur, mais pas sur les entreprises:



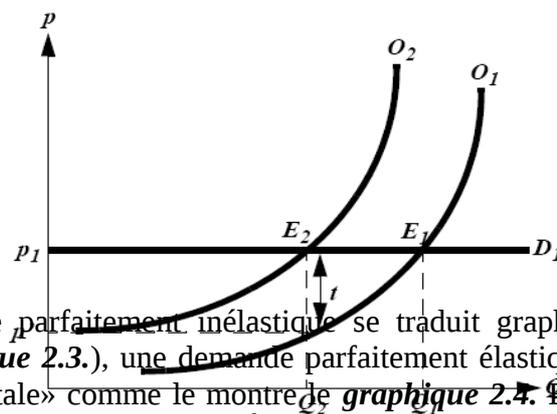
Graphique 2.3. Incidence fiscale d'un impôt sur la dépense et demande parfaitement inélastique

La mise en place de l'impôt sur la dépense augmente le prix de p_1 à $p_2 = p_1 + t$. Cependant, la hausse du prix est intégralement supportée par le consommateur ici.

L'augmentation du prix n'a en effet aucune incidence sur les quantités demandées et le prix revenant à l'entreprise reste égal à p_1 . Par conséquent, lorsque la demande pour le bien est parfaitement inélastique, seuls les consommateurs subissent l'impôt et la rémunération des entreprises ainsi que leur chiffre d'affaires demeure inchangé. Économiquement, la demande est inélastique pour les biens possédant peu de substituts (eau, électricité, essence par exemple), de sorte que lorsque le prix de ces biens augmente, la demande pour ces biens reste relativement stable (il n'y a pas par exemple pas de substituts à l'eau du robinet que l'on utilise pour laver son linge ou faire la vaisselle).

3. Incidence fiscale de la TVA et demande parfaitement élastique :

Le deuxième cas extrême que l'on peut envisager est celui pour lequel la demande est parfaitement élastique. Autrement dit, les consommateurs sont infiniment sensibles aux variations de prix. Intuitivement, dans cette configuration, l'entreprise ne peut pas faire bouger ses prix de vente car si elle augmente, ne serait-ce que très légèrement ses prix, elle perdrait toute sa demande. Par conséquent, si l'État intervient en mettant en place un impôt de type TVA, cet impôt sera intégralement supporté par les entreprises, sans répercussion sur le prix demandé aux consommateurs (autrement, les consommateurs n'achèteraient plus le bien, la demande et donc le chiffre d'affaires des entreprises tomberaient à 0). Graphiquement, on la situation suivante:



Si une demande parfaitement inélastique se traduit graphiquement par une droite «verticale» (cf. **graphique 2.3.**), une demande parfaitement élastique se traduit quant à elle, par une droite «horizontale» comme le montre **graphique 2.4.** En E_1 (équilibre initial), le prix qui revient aux entreprises est p_1 . Si l'État instaure une taxe d'un montant t sur le prix de vente, les entreprises ne répercutent pas cette taxe sur le consommateur afin d'éviter de perdre toute leur demande. Cela signifie donc que ^{que} sont les entreprises qui supportent tout le poids de l'impôt.

En l'occurrence, le marché passe ici de l'équilibre E_1 à E_2 . En E_2 , la rémunération perçue par l'entreprise diminue, et passe de p_1 à p' , la différence étant reversée sous forme de taxe à l'État ($t = p_1 - p'$). Par ailleurs, les quantités produites diminuent de Q_1 à Q_2 . En effet, le poids de l'impôt.

Étant supporté par les entreprises, la production du bien devient moins intéressante après l'instauration de la taxe. Au total, le chiffre d'affaires de l'entreprise diminue (de p_1Q_1 à $p'Q_2$) mais le prix de vente reste constant et l'incidence fiscale est donc nulle pour les consommateurs.

En conclusion, **plus la demande est élastique, plus la marge de manœuvre des entreprises est faible pour répercuter une taxe de type TVA sur le prix de vente, et donc plus elle supportera le poids de l'impôt. En revanche, plus la demande est inélastique, plus le poids de l'impôt sera supporté de manière importante par les consommateurs.**

II. Analyse de l'incidence de l'IR sur les agents économiques :

L'IR professionnel étant assimilé à l'IS, nous nous consacrerons donc dans cette partie à l'analyse de l'effet de l'IR salarial sur le comportement des agents économiques.

1. Rappel des différents types de l'IR salarial :

L'impôt proportionnel :

L'impôt est dit proportionnel quand l'État prélève une fraction constante du revenu de l'individu. Si on note T le montant d'impôt payé, t le taux d'imposition et R le revenu d'un individu, en cas d'impôt proportionnel, on a : $T = t.R$.

Lorsque l'impôt est proportionnel, le pourcentage du revenu d'un agent concerné par l'impôt est stable, et cela quel que soit le revenu de l'individu, ce qui rend cet impôt particulièrement injuste. La caractéristique fondamentale **de l'impôt proportionnel est donc que le taux d'imposition moyen ne dépend pas du revenu** (autrement dit la proportion du revenu consacrée à l'impôt est stable, quel que soit le niveau du revenu).

L'impôt progressif linéaire :

Dans ce cas **la proportion du revenu prélevée augmente avec le revenu d'un individu**. Un contribuable riche paie donc proportionnellement plus qu'un contribuable pauvre. C'est donc un impôt qui répond davantage à un souci de justice fiscale.

On distingue deux types d'impôts progressifs. **L'impôt progressif linéaire**, dont la formule est la suivante:

$$T = (R - G) * t \text{ si } R > G$$

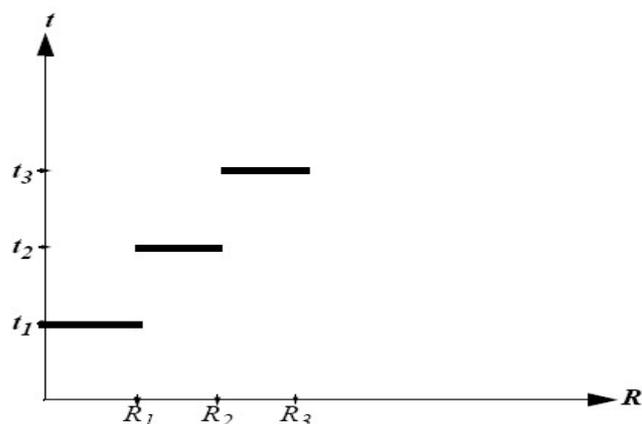
$$T = 0 \text{ si } R < G$$

Avec T le montant prélevé au taux t , R le niveau de revenu du contribuable et G le niveau de revenu minimum en dessous duquel on ne paie pas l'impôt.

Si son revenu est inférieur à G , le contribuable ne paie pas d'impôt. Au-delà, il paie un impôt proportionnel à l'écart entre son revenu et le revenu minimum G . **Il s'agit bien d'un impôt progressif dans le sens où l'imposition moyenne dépend ici du revenu.**

En effet, l'impôt est progressif car les riches paient en moyenne plus d'impôt que les pauvres (plus précisément la part du revenu consacrée au paiement des impôts augmente avec le revenu). Cependant, tous ceux qui sont soumis à l'impôt ($R > G$) paient un impôt proportionnel (cf. *graphique 2.5*).

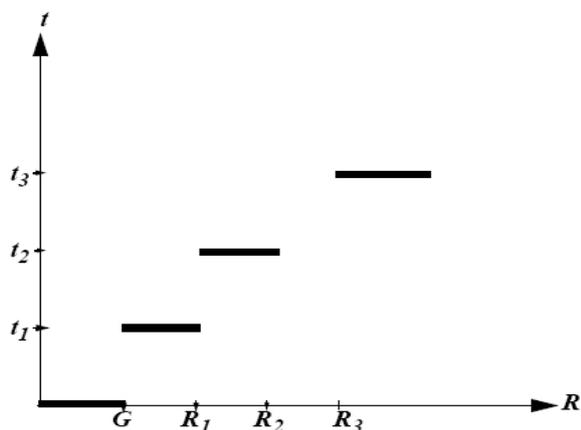
L'impôt progressif non linéaire : L'impôt progressif non linéaire se caractérise par un taux d'imposition croissant avec le revenu. Le taux d'imposition croît par palier de revenu :



Graphique 2.5. L'impôt progressif non linéaire

Autrement dit, un individu qui aurait un revenu compris entre R_2 et R_3 paierait un montant d'impôt égal à: $T = t_1R_1 + (R_2 - R_1)t_2 + (R - R_2)t_3$.

Au Maroc, l'impôt sur le revenu est une combinaison des deux types d'impôts progressifs précédents. En dessous d'un revenu seuil G , l'individu ne paie pas d'impôt et au-delà, le taux d'imposition croît par paliers successifs:



Graphique 2.6. L'impôt sur le revenu en France

2. L'incidence économique de l'IR sur l'offre de travail :

L'offre de travail ou encore la disponibilité de ressource en main d'œuvre est une variables à prendre en considération lors d'une décision d'investissement il nous est donc apparu judicieux de traiter l'incidence de la fiscalité sur l'offre de travail.

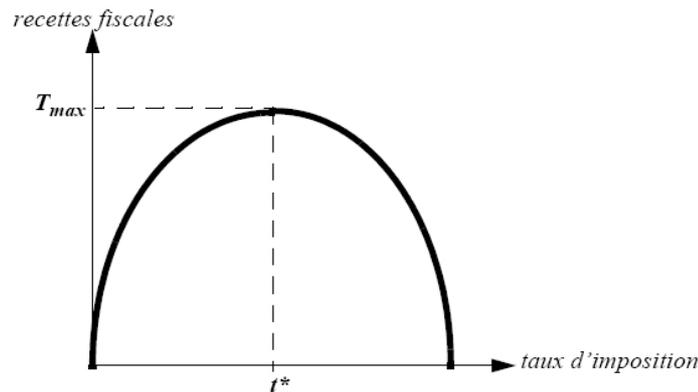
Afin de simplifier l'analyse, nous ferons l'hypothèse que l'impôt est proportionnel. L'État ponctionne donc une fraction constante (notée t) du revenu du consommateur. Par ailleurs, on suppose que l'État ne perçoit des impôts que sur les revenus issus du travail. Les autres types de revenus (héritage, revenus du patrimoine etc.) ne sont pas pris en considération.

La question fondamentale que nous nous posons dans cette section est la suivante: lorsque le taux d'imposition d'un travailleur augmente, celui-ci sera t'il incité à travailler plus ou à travailler moins ? Pour répondre à cette question, nous partons d'un cadre macroéconomique en présentant la courbe de Laffer et ce qu'elle implique quant aux incitations des individus à travailler.

La courbe de Laffer :

La courbe de Laffer aurait été tracée pour la première fois par Arthur Laffer sur la nappe d'un restaurant de Washington en 1974. Sa théorie veut que jusqu'à un certain niveau,

l'impôt est accepté par les contribuables, mais qu'au delà d'un certain taux d'imposition, les recettes fiscales diminuent. Graphiquement, la courbe de Laffer se présente comme suit:



Graphique 2.7. La courbe de Laffer

Cette courbe est une illustration de l'idée selon laquelle «trop d'impôt tue l'impôt». Pour un taux d'imposition $t < t^*$, une augmentation du taux d'imposition se traduit par une hausse des recettes fiscales. Comment pouvons-nous relier ce résultat avec l'incitation au travail ?

Sur le marché du travail, la courbe de Laffer n'implique qu'une augmentation du taux d'imposition induit une diminution de l'offre de travail. On notera L , la quantité d'heures de travail offerte par les travailleurs. En économie, on suppose généralement que le travail est perçu comme une activité pénible par les individus. Pour compenser cette pénibilité, le travailleur perçoit une rémunération (qu'on notera w , le salaire horaire d'un travailleur). Plus w est faible, plus les individus considèreront que la pénibilité du travail n'est pas suffisamment bien compensée, et moins ils travailleront.

On note wL la masse salariale totale versée sur le marché du travail. Si l'Etat instaure un taux d'imposition t sur le salaire horaire du travailleur, la masse salariale devient alors $wL(t) - twL(t)$.

Par ailleurs, le salaire horaire net des impôts payés à l'Etat vaut $w_n = w - tw$. Évidemment, plus l'État ponctionne une partie importante de leur revenu, plus les individus seront nombreux à considérer que la pénibilité du travail n'est pas suffisamment compensée, et moins l'offre de travail sera importante. En d'autres termes, ils interprètent une hausse de l'impôt sur le revenu comme une diminution de leur salaire horaire, ce qui, du point de vue de la courbe de Laffer, les décourage à se présenter sur le marché du travail.

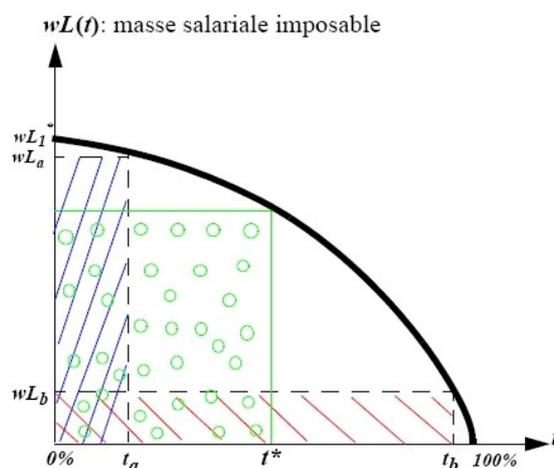
$L(t)$ est donc une fonction décroissante de t . Si on note T les recettes fiscales de l'Etat, ces dernières vérifient la relation suivante:

$$T = twL(t)$$

Si le taux d'imposition reste dans des proportions raisonnables ($t < t^*$), la désincitation au travail ne sera pas trop forte, et les recettes fiscales augmentent quand t augmente c'est ce qu'on appelle effet revenu. Autrement dit, sur la partie gauche de la courbe de Laffer, l'impact positif de l'augmentation du taux d'imposition sur les recettes fiscales est supérieur à l'impact négatif de la diminution de l'offre de travail sur ces mêmes recettes fiscales. Les individus seront découragés et moins présents sur le marché de travail (effet de substitution)

C'est le phénomène inverse qui se produit sur la partie droite de la courbe de Laffer ($t > t^*$). En d'autres termes, lorsque l'on se trouve dans la partie droite de la courbe de Laffer ($t > t^*$), les individus décident de quitter en masse le marché du travail lorsque l'Etat décide d'augmenter le taux d'imposition car le poids de la fiscalité devient trop forte (autrement dit, $L(t)$ diminue très fortement et ne compense pas la hausse de t). L'effet distorsif d'une augmentation du taux d'imposition sur l'offre de travail devient trop important si bien que les recettes fiscales sont tirées vers le bas. Dans le cas extrême où le taux d'imposition vaut 100%, plus personne ne veut travailler. Un taux d'imposition de 100% signifierait que les salaires de tous les travailleurs sont intégralement reversés à l'Etat, et donc, que $w - tw = 0$. Il est aisé de comprendre que personne ne serait d'accord pour travailler en ne gagnant rien. Dans ces conditions, l'offre de travail serait nulle et les recettes fiscales également.

On peut montrer facilement à l'aide d'un graphique qu'une offre de travail qui décroît lorsque le taux d'imposition augmente est cohérente avec l'idée générale de la courbe de Laffer selon laquelle lorsque le taux d'imposition augmente, les recettes fiscales augmentent jusqu'à un certain point pour décroître ensuite.



Graphique 2.8. Offre de travail, recettes fiscales et taux d'imposition

Le **graphique 2.12** fait apparaître la masse salariale imposable wL en fonction du taux d'imposition t . Plus le taux d'imposition augmente, plus l'offre de travail est faible, et donc, pour un taux de salaire fixé à un certain niveau donné, la masse salariale imposable diminue. Dans le cas extrême où le taux d'imposition nul, la masse salariale vaut $wL_1 * (L_1 * \text{correspondant à l'équilibre du consommateur sans impôt déterminé sur le **graphique 2.9**).$ Inversement, si le taux d'imposition est de 100%, personne ne travaille et la masse salariale vaut 0. Pour un taux d'imposition t_a , la masse salariale imposable vaut wL_a . Les recettes fiscales s'élèvent alors à $T_a = tawL_a$, ce qui correspond à l'aire du rectangle du rectangle hachuré en bleu sur le graphique. De la même façon, pour un taux d'imposition t_b , les recettes fiscales correspondent à l'aire du rectangle hachuré en rouge. On voit que pour des taux d'imposition très faible, l'aire du rectangle sera faible et les recettes fiscales aussi. De même, lorsque le taux d'imposition tend vers 100%, l'aire du rectangle tend vers 0 également. Finalement, le taux d'imposition optimal, c'est-à-dire, celui qui maximise les recettes fiscales, se trouve quelque part entre 0% et 100% (t^* sur le graphique). A gauche de t^* , toute augmentation de t augmente l'aire du rectangle et donc les recettes fiscales. Inversement, au-

delà de t , toute augmentation de t diminue l'aire du rectangle et donc, diminue les recettes fiscales.

On peut alors se demander quel est ce niveau optimal du taux d'imposition, c'est-à-dire celui qui assure le niveau maximal de recettes fiscales ? La réponse à cette question n'est pas évidente et il est impossible de donner un chiffre précis. Cependant, plusieurs paramètres ayant trait aux comportements du consommateur ou à son environnement économique et social peuvent influencer ce niveau optimal. Par exemple, le travail au noir est un facteur socio-économique clé qui peut contribuer à faire déplacer le t^* vers la droite du graphique de Laffer s'il est peu développé dans l'économie, ou vers la gauche si trouver un travail au noir est quelque chose de facile pour les consommateurs qui souhaitent quitter le marché du travail légal après avoir constaté une hausse du taux d'imposition.

L'effet revenu-effet de substitution :

On peut cependant contester la vision qui consiste à dire qu'un individu va nécessairement diminuer son offre de travail quand le taux d'imposition augmente. En effet, il se peut que le travailleur raisonne en termes de pouvoir d'achat, ou de manière équivalente, en termes d'effet **revenu**.

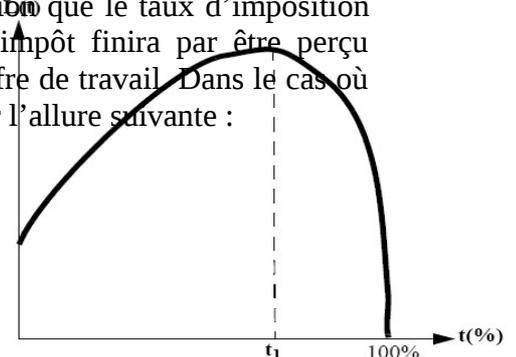
Ainsi, lorsqu'il constate une hausse du taux d'imposition, il peut vouloir travailler davantage afin de conserver le même pouvoir d'achat qu'avant l'augmentation des impôts.

Par exemple, un individu qui a un salaire horaire de 10 euros de l'heure avant impôt voit son pouvoir d'achat diminuer dès lors que l'Etat met en place un taux d'imposition sur le revenu de 10%. Pour une heure travaillée, il ne peut plus acheter que 9 euros de biens et services après imposition. Cette perte de pouvoir d'achat peut le conduire à augmenter ses heures de travail. L'existence de cet effet-revenu remet en cause la validité de la courbe de Laffer car un tel effet suggère que l'offre de travail augmente toujours quand le taux d'imposition augmente, les individus essayant de compenser les pertes de revenus liées à l'impôt en travaillant davantage. Le graphique suivant donne un aperçu de l'allure de la courbe d'offre de travail dans les deux situations que nous avons étudiées précédemment:

La courbe de gauche correspond à une situation dans laquelle l'individu a un comportement d'offre de travail conforme à la courbe de Laffer. D'un point de vue économique, on dit d'un individu qui a un comportement d'offre de travail conforme à la courbe de Laffer qu'il raisonne en termes d'effet **de substitution**.

La courbe de droite correspond à un individu qui raisonne en termes de pouvoir d'achat ou d'effet revenu et qui augmente donc son offre de travail lorsque le taux d'imposition augmente. Un rapide coup d'œil sur cette courbe nous permet de nous rendre compte du problème que l'effet revenu pose à l'intuition. En effet, même pour un taux d'imposition de 100%, l'individu continue de travailler, ce qui est totalement impossible.

On comprend donc que l'effet revenu ne peut pas être valide pour des niveaux d'imposition excessifs. Il peut éventuellement exister à condition que le taux d'imposition soit suffisamment faible. Mais au delà d'un certain taux, l'impôt finira par être perçu comme insupportable par les individus qui diminueront leur offre de travail. Dans le cas où un effet revenu existe, la courbe d'offre de travail pourrait avoir l'allure suivante :



Graphique 2.10. La courbe d'offre de travail en présence d'un effet revenu

III. Analyse de l'incidence économique de l'IS :

Le but de l'IS est en principe de toucher le revenu des actionnaires. En réduisant le bénéfice de l'entreprise, l'IS réduit également les dividendes distribués aux actionnaires. Or, nous montrerons que ce ne sont pas toujours les actionnaires qui sont touchés par cet impôt. Dans certaines circonstances, la charge de l'impôt peut finalement se reporter sur tous les investisseurs (pas uniquement les actionnaires), sur les salariés des entreprises ou sur les consommateurs. Dans cette partie, nous nous consacrons à l'étude des effets de cet impôt en équilibre partiel, puis en équilibre général.

Effets de l'impôt sur les sociétés en équilibre partiel :

L'assiette de l'impôt sur les sociétés correspond au bénéfice net qui peut être assimilé au profit économique (recettes - coûts de production). On considère une entreprise qui vend, au cours d'une année donnée, un produit en quantité $Q(K, L)$ et au prix p . Son chiffre d'affaires (ou recettes) annuel, s'écrit donc:

$$\text{Recettes} = p \cdot Q(K, L)$$

Les quantités produites dépendent de la quantité utilisée de deux inputs: le capital et le travail. On supposera donc pour simplifier que cette entreprise a, au cours d'une année, deux types de coûts de production: les coûts en travail et les coûts en capital. Ses coûts s'écrivent de la façon suivante:

$$\text{Coûts de production} = wL + rp_kK + dp_kK$$

Dans l'expression ci-dessus, w désigne le coût horaire du travail et L le nombre d'heures travaillées pendant l'année. Par conséquent, wL désigne le coût salarial total de l'entreprise. Le coût du capital est donnée par l'expression $rp_kK + dp_kK$, avec r désignant le taux d'intérêt de l'emprunt, p_k le prix moyen d'une unité de capital, K la quantité de capital utilisée pendant l'année et d le taux d'amortissement (ou taux de dépréciation du capital).

Au total, le coût du capital se décompose en deux types de coûts: les coûts liés au remboursement de l'emprunt contracté pour investir (rp_kK) et les coûts liés à la dépréciation du capital (dp_kK).

On peut donc écrire le profit annuel de l'entreprise comme suit:

$$\pi = p \cdot Q - wL - rp_kK - dp_kK = p \cdot Q - wL - (r + d)p_kK$$

L'objectif de l'entreprise est de choisir la combinaison d'inputs (K , L) qui lui assure un profit annuel maximal. Son programme de maximisation s'écrit donc de la façon suivante:
 $MAX = p \cdot Q - wL - (r + d)p_k K$

Les conditions du premier ordre du programme de maximisation du profit sont données par:

$$\frac{\partial \pi}{\partial K} = 0 \Leftrightarrow p \frac{\partial Q}{\partial K} = (r + d)p_k$$

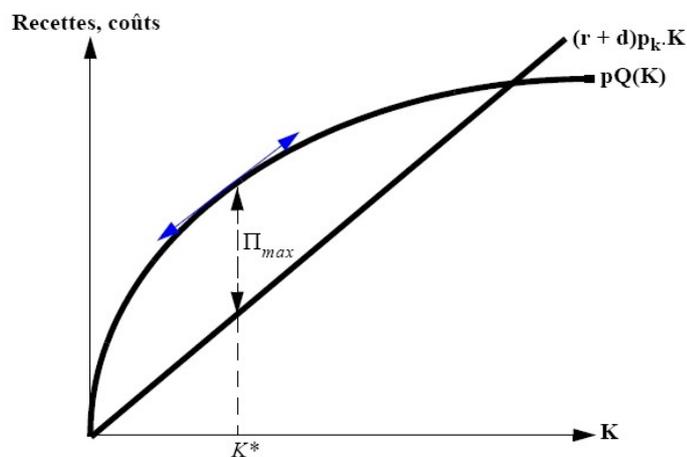
$$\frac{\partial \pi}{\partial L} = 0 \Leftrightarrow p \frac{\partial Q}{\partial L} = w$$

On trouve ici la condition standard d'égalisation de la productivité marginale des facteurs à leur prix unitaire. Sur le marché du travail, l'entreprise embauche tant que ce que lui rapporte un travailleur en plus en terme de chiffre d'affaire supplémentaire (productivité marginale du travail en valeur) est supérieur à ce que ce salarié supplémentaire lui coûte (w). Il en est de même sur le marché du capital. L'entreprise investit tant que ce que lui rapporte une unité de capital en plus en terme de chiffre d'affaire additionnel est supérieur au coût de cette unité de capital supplémentaire.

Dans notre cas, le coût d'une unité supplémentaire de capital correspond à son prix d'achat auquel il faut rajouter le coût de l'emprunt et le taux de dépréciation du capital.

Exemple: si $p_k = 10$, $r = 5\%$ et $d = 10\%$, le coût total d'une unité de capital vaut $10 \cdot 1,05 + 10 \cdot 1,1 = 21,5$.

Si l'on s'intéresse plus spécifiquement au marché du capital, l'équilibre sur ce marché peut être représenté graphiquement de la façon suivante:



Graphique 2.16. L'équilibre sur le marché du capital

La quantité de capital qui maximise le profit de l'entreprise est K^* . C'est la quantité de capital employée qui est telle que la distance entre la courbe de recette et la droite de coût de pente $(r + d)p_k$ est maximale. Par ailleurs, pour $K = K^*$, la pente de la courbe de recette en bleu (productivité marginale du capital en valeur) est égale à la pente de la droite de coût.

A l'équilibre, la demande de capital dépend du prix du capital, du prix du travail, du taux d'amortissement et du taux d'intérêt: $K(p_k, w, d, r)$.

Taxation du profit et équilibre de l'entreprise :

Dans cette section, on considère l'incidence de la mise en place d'un impôt sur les sociétés sur l'équilibre de l'entreprise. En l'occurrence, on cherche à savoir si l'entreprise va modifier sa quantité demandée de travail et/ou de capital suite à la mise en place de l'impôt.

On considère un taux d'imposition t proportionnel au profit de l'entreprise. Le profit de l'entreprise après impôt s'écrit donc:

$$\bar{\pi} = \pi - \pi t = (1 - t)\pi$$

Le profit après impôt s'écrit donc finalement:

$$(1 - t)\pi = (1 - t)p \cdot Q - (1 - t)wL - (1 - t)(r + d)p_k K$$

Les quantités optimales des deux inputs demandées par l'entreprise sont obtenues en résolvant les conditions du premier ordre du programme de maximisation du profit:

$$\begin{aligned} \frac{\partial \pi}{\partial K} = 0 &\Leftrightarrow (1 - t)p \frac{\partial Q}{\partial K} = (1 - t)(r + d)p_k \\ \frac{\partial \pi}{\partial L} = 0 &\Leftrightarrow (1 - t)p \frac{\partial Q}{\partial L} = (1 - t)w \end{aligned}$$

A l'équilibre, on constate que rien n'a changé. Les quantités demandées de travail et de capital sont les mêmes qu'en l'absence d'imposition. Cela s'explique par le fait que si l'impôt a diminué les revenus de l'entreprise, il n'a modifié ni le coût du travail (w inchangé), ni le coût du capital (r , d et p_k inchangés). En d'autres termes, l'impôt ne fait donc que réduire les bénéfices de l'entreprise et donc, les dividendes distribués aux actionnaires, mais n'a aucune autre incidence.

NB: on suppose ici implicitement une situation de CPP. Par conséquent, les entreprises n'ont aucun pouvoir d'action, ni sur le prix de vente de leurs produits p , ni sur les salaires w , ni sur le prix d'achat du capital p_k ou le coût de l'emprunt r (ces paramètres sont exogènes dans le modèle).

Elles ne peuvent donc pas compenser la baisse de rémunération des actionnaires de l'entreprise en jouant sur ces paramètres (par exemple, en augmentant ses prix de vente ou en diminuant les salaires). Les différents prix (prix de vente, prix des facteurs) n'étant pas modifiés par l'IS, l'équilibre sur le marché des facteurs de production (K^* et L^*) n'est pas non plus modifié par l'instauration de l'impôt.

Par exemple, sur le marché du capital, la pente de la fonction de coût n'est pas modifiée par l'impôt (voir **graphique 2.16**). L'impôt n'affecte pas non plus directement le prix de vente du produit p . Il en résulte que la courbe de recette n'est pas modifiée par la mise en place de l'impôt.

Au total, la quantité de capital n'est pas modifiée à l'équilibre et l'impôt sur les sociétés est supporté par les seuls actionnaires qui voient le bénéfice de l'entreprise (ainsi que leur rémunération) diminuer.

Cependant, le résultat précédent est valable sous une hypothèse forte: les entreprises doivent pouvoir déduire de leur profit imposable au titre de l'IS l'ensemble des coûts auxquels elles font face et uniquement ces coûts.

Autrement dit, dans l'hypothèse où l'entreprise ne peut pas déduire tous ses coûts de son profit imposable, on peut montrer que l'impôt sur le profit modifie l'équilibre de l'entreprise. Il en est de même si elle peut déduire un niveau de coût supérieur aux coûts réels qu'elle subit. Or, dans les faits, les coûts comptables déclarés par l'entreprise et qui servent de base pour le calcul de son impôt sont très rarement équivalents aux coûts réels qu'elle doit supporter. Il y a donc peu de chance que l'impôt sur les sociétés soit neutre sur l'équilibre de l'entreprise.

Afin de comprendre pourquoi les coûts réels d'une entreprise peuvent différer de ses coûts comptables, prenons l'exemple du taux de dépréciation du capital. L'administration fiscale a établi des règles en matière d'amortissement des équipements et infrastructures acquis par les entreprises. Par exemple, en matière d'amortissement linéaire, la durée d'amortissement de certaines catégories de biens est donnée par le tableau suivant:

Type d'immobilisation	Durée d'amortissement
ITMO	10 ans
Mobilier	5 ans
Matériel de transport	5 ans

Ainsi, une entreprise qui achète une voiture au prix de 100 000 DH peut l'amortir en linéaire sur 5 ans en reportant une charge de 20000 DH tous les ans dans ses comptes.

Cependant, ces durées d'amortissement reflètent la durée de vie approximative des immobilisations. Or, dans la réalité, le rythme de dépréciation du capital peut être différent de la dépréciation comptable. Les coûts liés à l'usure des équipements peuvent donc être supérieurs ou inférieurs aux coûts comptables autorisés par l'administration fiscale.

On peut donc considérer que la façon dont l'Etat a décidé de considérer l'amortissement ne permet à l'entreprise de déduire de son profit imposable qu'une fraction β de ses coûts d'usure réels, avec $\beta \neq 1$.

Exemple: reprenons l'exemple numérique de la voiture à 100 000 DH donné précédemment. Supposons que la durée de vie réelle de la voiture constatée par l'entreprise soit de deux ans. Le rythme de dépréciation annuel est donc de 50 000 DH. Puisqu'en fin de compte, elle ne peut déduire que 20 000 DH de son profit imposable, le coût qu'elle subit et qui est non déductible de l'IS est de 30 000 DH, soit 40% de son coût total. Notre β vaut donc ici 0,4.

Supposons à présent que la durée de vie réelle de la voiture est de 10 ans. La dépréciation annuelle s'élève alors à 10 000 DH. Or, elle peut déduire de ses impôts 20 000 DH, soit le double du coût réel qu'elle subit. Ici, notre β vaut donc 2. En d'autres termes, l'entreprise peut déduire de son profit des coûts qui n'existent pas, ce qui lui permet d'économiser des impôts.

Il est donc nécessaire à ce stade de distinguer l'usure théorique du capital de l'usure réelle. Dans notre modèle, le coût subi par l'entreprise lié à la dépréciation réelle du capital est donné par $dp_k K$. Cependant, le coût que l'entreprise peut déduire de son impôt est $\beta dp_k K$.

Exemple: si on reprend les chiffres de l'exemple précédent, on a deux situations:

- Si la durée de vie de la voiture est de 2 ans, on a $pk = 100\ 000$, $d = 50\%$, $K = 1$, $\beta = 0,4$. On vérifie alors facilement que le coût réel subi par l'entreprise est de $dp_k K = 50\ 000$. Mais les coûts déductibles des impôts s'élèvent à $\beta dp_k K = 20\ 000$.
- Si la durée de vie de la voiture est de 10 ans, on a $pk = 10000$, $d = 10\%$, $K = 1$, $\beta = 2$. On a alors $dp_k K = 1000$ et $\beta dp_k K = 2000$.

On peut à présent montrer facilement que si les coûts réels subis par l'entreprise sont différents de ses coûts comptables, son équilibre est modifié par la mise en place d'un impôt sur ses profits.

Effets d'un IS quand l'amortissement du capital prévu par l'impôt est différent de sa dépréciation réelle :

Étant donné que le coût d'usure du capital déductible des impôts s'élève à $\beta dp_k K$, le profit imposable s'écrit:

$$\pi_{imposable} = p^*Q - wL - rp_k K - \beta dp_k K = p^*Q - wL - (r + \beta d)p_k K$$

- Si $\beta = 1$ l'entreprise peut déduire de son profit imposable l'ensemble de ses coûts. On retrouve alors le même équilibre que dans une situation sans impôt.
- Si $\beta < 1$, à chaque fois que l'entreprise réalise un investissement, le fisc sous-estime les coûts de dépréciation du capital de l'entreprise et donc surestime ses profits. Par conséquent, le montant d'impôt payé par l'entreprise est également surestimé. La solution optimale à l'équilibre consiste donc à investir moins que dans une situation sans impôt. Cela permet à l'entreprise d'éviter de trop d'alourdir le poids de sa fiscalité.
- Si $\beta > 1$, l'administration fiscale surestime les coûts de dépréciation de l'entreprise: son profit imposable est donc nécessairement inférieur à son véritable profit. Par conséquent, le montant de l'IS qu'elle devra acquitter sera donc inférieur à ce qu'elle aurait payé si le fisc avait estimé correctement ses coûts d'amortissement. Dans cette configuration, à l'équilibre sur le marché du capital, les incitations de l'entreprise à investir sont plus fortes que dans une situation où il n'y a pas d'impôt. En effet, l'investissement conduit à diminuer le profit imposable de l'entreprise par rapport à son profit réel, et donc à alléger le poids de son impôt.

D'un point de vue plus formel, on peut s'interroger sur la façon dont la fonction de profit de l'entreprise est modifiée dès lors que $\beta \neq 1$. Afin de mieux comprendre le raisonnement, nous ferons l'hypothèse que $\beta < 1$. Nous généraliserons ensuite le raisonnement en prenant en compte toutes les valeurs possibles de ce paramètre.

Dans la mesure où l'on raisonne en équilibre partiel, l'impôt sur les sociétés est supposé n'avoir aucun impact sur le marché du travail, ni d'ailleurs sur les autres marchés. En revanche, le coût du capital de l'entreprise est affecté. Plus précisément, si $\beta < 1$, le profit imposable de l'entreprise devient supérieur à son profit réel. On a alors:

$$\pi_{imposable} - \pi_{reel} = (p^*Q - wL - rp_kK - \beta dp_kK) - (p^*Q - wL - rp_kK - dp_kK)$$

$$\pi_{imposable} - \pi_{reel} = dp_kK - \beta dp_kK = (1 - \beta)dp_kK > 0$$

A chaque fois que l'entreprise réalise un investissement, elle doit payer un impôt supplémentaire sur cette différence, c'est-à-dire un impôt qu'elle n'aurait pas payé si le fisc avait évalué correctement ses coûts de dépréciation. **La mise en place de l'IS augmente donc le coût du capital** quand $\beta < 1$:

$$\text{Montant de l'impôt supplémentaire payé} = t(1 - \beta)dp_kK$$

Bien évidemment, l'entreprise prend en considération l'alourdissement de la fiscalité qu'elle doit subir lorsqu'elle décide de réaliser des investissements. La fonction de profit qu'elle cherchera à maximiser est donc la suivante:

$$\pi = p^*Q - wL - rp_kK - dp_kK - t(1 - \beta)dp_kK$$

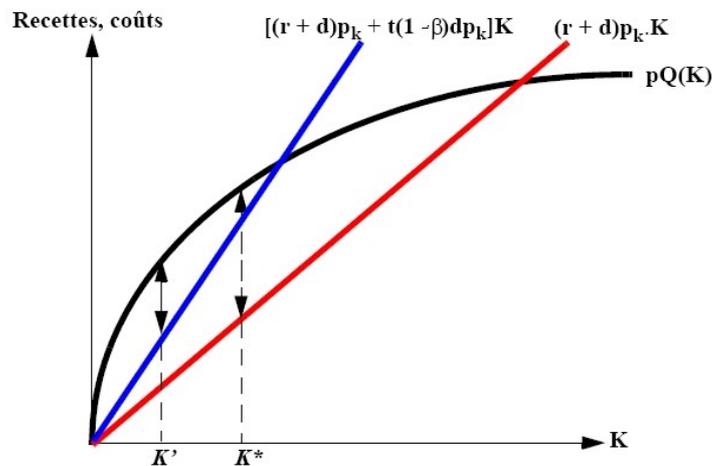
$$\Leftrightarrow \pi = p^*Q - wL - (r + d)p_kK - t(1 - \beta)p_kK$$

Les conditions du premier ordre sont alors données par:

$$\frac{\partial \pi}{\partial L} = 0 \Leftrightarrow p \frac{\partial Q}{\partial L} = (1 - t)w \quad (1)$$

$$\frac{\partial \pi}{\partial K} = 0 \Leftrightarrow p \frac{\partial Q}{\partial K} = (r + d)p_k + t(1 - \beta)p_k \quad (2)$$

La relation (2) nous indique que l'équilibre sur le marché du capital est modifié par rapport à une situation sans impôt. On peut regarder comment se modifie le comportement de l'entreprise d'un point de vue graphique lorsque $\beta < 1$.

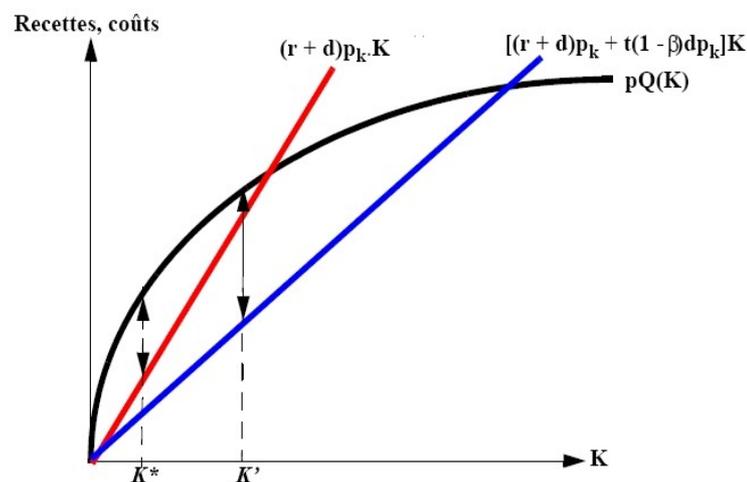


Graphique 2.17. L'équilibre sur le marché du capital lorsque $\beta < 1$

Si $\beta < 1$, alors $t(1 - \beta)dp_k > 0$ et donc, cela signifie que l'investissement alourdit le poids la fiscalité pour l'entreprise. D'un point de vue graphique, la pente de la fonction de coût augmente (car le coût du capital augmente) et la fonction de coût se déplace vers la gauche du graphique (droite en bleu). A l'équilibre, lorsque l'entreprise maximise son profit, la quantité de capital achetée est inférieure à la quantité achetée dans une situation sans impôt ($K' < K^*$).

On peut facilement généraliser le raisonnement précédent pour les autres valeurs possibles de β . Ainsi, si $\beta = 1$, on remarque facilement qu'on retombe sur un coût de production identique à une situation sans impôt. D'un point de vue graphique, la courbe de coût en bleu serait confondue avec la courbe en rouge. L'entreprise peut alors déduire l'ensemble de ses coûts de son profit imposable et il n'y a alors aucune distorsion à l'investissement ($K = K^*$).

Enfin, si $\beta > 1$, alors $t(1 - \beta)dp_k < 0$. Dans ces conditions, l'investissement allège le poids de la fiscalité pour l'entreprise puisque cette dernière peut déduire de son profit imposable des coûts qui n'existent pas. D'un point de vue graphique, la pente de la fonction de coût diminue par rapport à une situation sans impôt et se situe nécessairement à droite de la courbe en rouge. A l'équilibre, l'entreprise augmente ses investissements ($K' > K^*$ sur le graphique 2.18.).



Graphique 2.18. L'équilibre sur le marché du capital lorsque $\beta > 1$

Par conséquent, l'effet de l'impôt n'est neutre pour l'équilibre de l'entreprise que si le coût de dépréciation réel de son capital est exactement équivalent au coût de dépréciation comptable qui sert de base au calcul de son impôt. Dans la réalité, il y a peu de chance pour que ce soit toujours vrai, et donc, l'impôt sur les sociétés peut avoir une incidence sur les incitations de l'entreprise à l'investissement.

Cependant, une réforme comptable récente sur les amortissements permet de mieux faire coïncider la durée de vie théorique des immobilisations avec leur durée de vie réelle. L'un des aspects majeurs de cette réforme est qu'il est désormais possible de diviser le bien d'investissement en plusieurs composantes et d'amortir chacune d'elles en fonction de sa durée réelle d'utilisation. En effet, un bien d'investissement n'est pas nécessairement homogène du point de vue de sa durée de vie et peut comporter plusieurs composantes ayant des durées de vie différentes. Par exemple, si les murs d'un bâtiment peuvent être construits pour 50 ans, le toit du bâtiment peut s'user plus vite et doit parfois être remplacé au bout de 10 ou 15 ans.

De manière plus générale, l'État dispose d'un instrument en matière de politique économique car c'est lui qui décide de l'amortissement autorisé par l'impôt. Il a donc les moyens, en agissant sur les coûts d'amortissement qu'il autorise, de stimuler l'investissement. Par exemple, le principe de l'amortissement dégressif, autorisé pour certains types de biens, est un moyen pour l'État d'encourager l'investissement. L'amortissement dégressif consiste à autoriser l'entreprise à pratiquer un amortissement plus important que l'amortissement linéaire dans les premières années qui suivent l'acquisition du bien. Ce mécanisme permet d'alléger le poids de la fiscalité pour l'entreprise en début d'investissement.

Exemple: supposons qu'un bien ait une durée d'amortissement prévue de 10 ans et que sa valeur d'achat soit de 100 000 DH. L'application des règles de calcul comptables nous permettent de déterminer le tableau suivant:

Tableau d'amortissement linéaire et dégressif.

Effets de l'impôt sur les sociétés en équilibre général :

Dans la section précédente, nous avons analysé l'incidence fiscale de l'IS sur le seul marché de l'investissement en supposant implicitement que l'impôt n'avait pas d'effet sur les autres marchés. Nous abandonnons à présent cette hypothèse et nous étudions les effets possibles de l'IS, non seulement **sur le marché du capital**, mais également **sur le marché du travail et le marché des biens et services**. On adopte donc ici une analyse d'incidence fiscale en équilibre général.

On parle **d'incidence fiscale en aval** quand un impôt est en réalité supporté par le consommateur. Dans ce cas, l'impôt a pour effet d'augmenter le prix de vente des biens. On parle **d'incidence fiscale en amont** quand un impôt a pour effet de diminuer la rémunération des facteurs de production (travail et/ou capital). La théorie de l'incidence fiscale va nous permettre de déterminer qui, en équilibre général, supporte réellement la charge de l'IS. Est-ce que ce sont les investisseurs, les travailleurs ou les consommateurs finaux ?

En théorie, l'objectif de l'IS est de toucher le profit des entreprises, et donc, doit conduire à une taxation des dividendes distribués aux actionnaires. Cependant, on peut montrer que sous certaines hypothèses, il peut être possible pour l'entreprise de répercuter l'impôt soit sur les salariés, en diminuant leur salaire, soit sur les consommateurs en augmentant ses prix de vente. La théorie de l'incidence fiscale nous permettra, dans

différentes configurations, de distinguer le **contribuable apparent** (c'est-à-dire, celui qui doit normalement payer l'impôt) du **contribuable réel** qui supporte effectivement le poids de l'impôt. Dans le cas de l'IS, le contribuable apparent est l'actionnaire tandis que le contribuable réel peut, dans certains cas être l'investisseur (mais pas uniquement l'actionnaire), le salarié ou le consommateur.

Dans ce qui suit, nous étudierons l'incidence fiscale de l'IS en considérant trois horizons temporels: le court terme, le moyen terme et le long terme. A court terme, le travail et le capital sont supposés immobiles (et fixés à un niveau donné K^* et L^*). Autrement dit, il est par exemple impossible pour les investisseurs situés dans une région donnée d'aller investir dans une zone géographique à la fiscalité plus avantageuse. De manière générale, on suppose qu'à court terme, la mise en place de l'IS n'a de répercussion ni sur l'équilibre observé sur le marché des facteurs, ni sur l'équilibre observé sur le marché des biens et services. En effet, puisqu'il est difficile pour les entreprises de modifier la quantité utilisée de facteurs de production à court terme, il leur est donc également difficile de modifier leur offre de produits sur le marché des biens et services et donc, le prix d'équilibre sur ce marché variera peu suite à la mise en place de l'IS.

A moyen terme, on adopte l'hypothèse réaliste que le capital et le travail sont mobiles et peuvent bouger d'une zone géographique de l'économie à l'autre. En revanche, la quantité totale de travailleurs et d'investisseurs de l'économie est supposée constante. En d'autres termes, si par exemple l'économie comporte deux zones géographiques X et Y, on a:

$$K_x + K_y = \bar{K}$$

et $L_x + L_y = \bar{L}$

La quantité totale de facteurs est supposée fixe, mais les facteurs peuvent circuler librement à l'intérieur des deux secteurs. Nous montrerons par la suite que cette hypothèse de libre circulation des facteurs de production entre les deux secteurs a des répercussions sur les différents marchés (marché du capital, du travail, des biens et services).

Enfin, à long terme, le capital et le travail sont mobiles et de plus, le stock total de capital et de travail de l'économie est supposé variable.

L'incidence fiscale à court terme :

A court terme, le capital détenu sous forme d'actifs financiers n'est pas mobile. Donc, l'impôt, en réduisant le profit, réduit le revenu des actionnaires (baisse des dividendes). Ceux-ci ne peuvent pas échapper à l'impôt à très court terme et aller par exemple investir dans des pays à la fiscalité plus avantageuse. L'entreprise ne peut pas non plus répercuter l'impôt en amont (sur les salariés et/ou d'autres investisseurs) ou en aval (sur les consommateurs) à court terme. Ce sont donc les actionnaires qui supportent entièrement le poids de l'impôt.

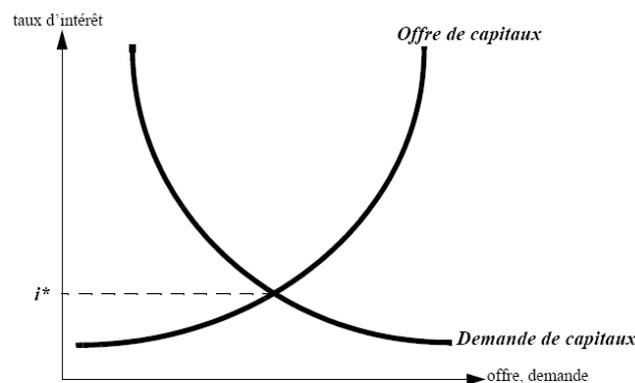
L'incidence fiscale à moyen terme :

Afin d'analyser l'incidence fiscale à moyen terme, nous nous basons sur les travaux de Harberger [1962] et Miezowski [1967]. A moyen terme, les facteurs sont supposés être mobiles géographiquement. Pour simplifier l'analyse, on considèrera deux secteurs géographiques: le secteur X taxé par un impôt sur les profits, et le secteur Y non taxé. On fera également l'hypothèse que l'impôt sur les sociétés mis en place dans le secteur X accroît le coût du capital (donc $\beta < 1$). Enfin, on considère une économie composée de trois marchés: le marché du travail, le marché des biens et services et le marché du capital.

Le capital peut être détenu par les investisseurs sous forme d'actifs financiers (actions et obligations) ou sous forme physique. Nous mettrons en évidence l'incidence fiscale à moyen terme dans ces deux configurations.

Sur le marché du capital, la demande de capitaux émane des émetteurs de titres et des emprunteurs, c'est-à-dire principalement des entreprises qui cherchent à acquérir des biens d'investissement. Quant à l'offre de capitaux, elle émane des investisseurs, c'est-à-dire de tous les agents économiques en capacité de financement qui prêtent leur épargne et/ou achètent les titres (actions, obligations) émis par les entreprises pour que ces dernières puissent investir (principalement les ménages). Plus trivialement, l'offre de capitaux peut aussi simplement émaner des entreprises désireuses de réaliser des cessions d'actifs (vente de biens d'équipement).

La demande de capital est une fonction décroissante du taux d'intérêt: plus le taux d'intérêt est élevé, plus l'investissement coûte cher à l'entreprise, et donc moins elle empruntera auprès des banques ou émettra des obligations pour financer des investissements. En revanche, l'offre de capitaux est une fonction croissante du taux d'intérêt: plus celui-ci est élevé, plus les agents sont incités à épargner (épargne qui sera prêtée aux entreprises pour investir) ou à acheter des obligations émises par les entreprises. Graphiquement, cette situation peut se présenter de la manière suivante:



Graphique 2.19. Le marché du capital

Comme nous faisons l'hypothèse que $\beta < 1$, l'IS va conduire à une augmentation du coût du capital dans le secteur taxé. Dans ces conditions, on peut montrer qu'un impôt sur les profits peut, à moyen terme, avoir deux types d'effets: un **effet de substitution** et un **effet production**.

L'effet de substitution :

L'augmentation du coût du capital dans le secteur taxé peut conduire les entreprises, pour un taux de salaire w constant, à substituer le capital par le travail, et donc à utiliser moins de capital et plus de travail. De plus, les entreprises vont vouloir se débarrasser de leurs équipements inutilisés et les vendre au secteur non taxé. L'offre de capital dans le secteur Y augmente, ce qui se traduit par une diminution des taux d'intérêt:

La surabondance de capital dans le secteur Y aura pour conséquence une diminution de la valeur du capital. En d'autres termes, l'entreprise devra vendre ses biens d'équipements à un prix suffisamment attractif pour que ces biens soient achetés par le secteur Y . Etant donné que la valeur du capital diminue, les entreprises du secteur Y qui achètent le capital du secteur X vont pouvoir financer davantage d'investissements sur leurs fonds propres ou en s'endettant à plus court terme.

De même, les émissions d'obligations diminuent car les entreprises du secteur Y ont, en moyenne, besoin de moins de liquidités pour financer un même volume d'investissements. En tout état de cause, la surabondance de capital dans le secteur Y va se traduire par une baisse des taux d'intérêt et donc, de la rémunération du capital.

L'incidence fiscale se fait donc ici au détriment des investisseurs qui voient leurs revenus diminuer (baisse des taux d'intérêt). Evidemment, plus l'effet de substitution est important, plus la charge de l'impôt pèsera de manière importante sur les investisseurs. L'importance de l'effet de substitution dépend étroitement de **l'élasticité de substitution du capital au travail**. Autrement dit, plus l'élasticité de substitution est forte, plus cela signifie qu'une petite hausse du coût du capital diminue fortement la quantité de capital utilisée dans le secteur **X** au profit du travail.

L'effet production :

Si les entreprises du secteur **X** raisonnent en terme d'effet production, elles vont tenter de compenser l'augmentation de leurs coûts de production (induite par la hausse du coût du capital) et de compenser la baisse de rémunération des actionnaires (baisse des dividendes) par une accroissement de leur prix de vente. En équilibre général, si toutes les entreprises raisonnent ainsi, il en résulte une augmentation du prix moyen de vente des produits du secteur **X**. Deux situations se présentent alors: si la demande est inélastique, l'incidence fiscale se fait au détriment des consommateurs qui paieront plus cher sans diminuer de manière significative leur consommation.

Si la demande est élastique, l'augmentation des prix se traduit par une forte chute de la demande (les consommateurs peuvent par exemple se tourner vers des produits substituables du secteur **Y** moins chers). Par conséquent, on observe une diminution de la production des entreprises situées dans le secteur **X**. La diminution de l'activité économique dans ce secteur se traduit par des baisses de salaires et/ou licenciements ainsi qu'une augmentation de la quantité de capital inutilisée et vendue au secteur **Y**, d'où une baisse des taux d'intérêt sur le marché des capitaux.

A ce stade de l'analyse, on peut conclure que l'IS touchera à la fois les investisseurs (diminution des taux d'intérêt) et les salariés. Mais on peut se demander lequel de ces deux acteurs subira la plus lourde charge. Est ce que ce seront les investisseurs ou est ce que ce seront les salariés qui seront les plus lésés ? La réponse à cette question dépend de **l'intensité capitalistique** des deux secteurs. Deux situations doivent être considérées:

- Si $(K_x/L_x) > (K_y/L_y)$, le secteur **X** est plus intensif en capital que le secteur **Y**, ou autrement dit, le secteur **Y** est plus intensif en travail que le secteur **X**. Dans ce contexte, on peut penser que suite à la mise en place de l'IS dans le secteur **X**, le capital inutilisé (qui sera relativement conséquent étant donné la forte intensité capitalistique de ce secteur) aura du mal à se faire réembaucher dans le secteur **Y** (qui est relativement peu demandeur en capital). En revanche, les travailleurs licenciés (qui sont relativement peu nombreux dans le secteur **X** intensif en capital) pourront plus facilement se faire réembaucher dans le secteur **Y** dans la mesure où le secteur **Y** est davantage demandeur de travail que de capital. L'incidence fiscale se fera donc au détriment des investisseurs (**i** diminue plus que **w**).
- Si $(K_x/L_x) < (K_y/L_y)$, le secteur **Y** est plus intensif en capital que le secteur **X** (qui lui est plus intensif en travail). Dans ce contexte, les travailleurs du secteur **X** (qui seront nombreux à être licenciés du fait que ce secteur est intensif en travail) auront du mal à se faire réembaucher dans le secteur **Y** qui est peu demandeur en travail. La surabondance d'offre de travail dans le secteur **Y** va faire fortement chuter le taux de salaire d'équilibre **w** sur le marché du travail. En revanche, le capital inutilisé, peu abondant dans le secteur **X**, pourra plus facilement être réemployé dans le secteur **Y** car ce secteur est fortement demandeur de capital. L'impôt sur les sociétés sera donc ici principalement supporté en amont par les travailleurs qui verront leur revenu diminuer plus fortement les investisseurs (**w** diminue plus que **i**).

Synthèse :

Au total, l'incidence fiscale de l'IS dépend, à moyen terme, de trois paramètres: **l'élasticité de substitution du capital par le travail, l'élasticité-prix de la demande dans le secteur X et l'intensité capitalistique des deux secteurs.** Selon les valeurs prises par ces variables, l'impôt pèsera, à moyen terme, soit sur les investisseurs, soit sur les salariés, soit sur les consommateurs.

L'incidence fiscale à long terme :

La différence fondamentale par rapport à la situation de moyen terme est qu'à présent, la quantité totale de facteurs de production (capital et travail) dans l'économie peut varier. Autrement dit, à moyen terme, on avait $K_x + K_y = K$ et $L_x + L_y = L$. Le capital et le travail pouvaient migrer d'un secteur à l'autre mais le stock total de capital et de travail était fixe (et égaux respectivement à K et L).

Cela signifie par exemple que si le salaire diminue sur le marché du travail, les travailleurs des secteurs **X** et **Y** peuvent quitter le marché du travail local et migrer vers des secteurs ou pays autres que **X** et **Y** dans lesquels les salaires sont plus attractifs. De même, si le taux d'intérêt diminue dans les secteurs **X** et **Y**, des investisseurs peuvent retirer leurs capitaux et aller investir dans d'autres pays où les taux d'intérêts sont plus élevés.

Quelles sont les conséquences de la variabilité du stock total de travail et de capital de l'économie du point de vue de l'incidence fiscale ? On a vu qu'à moyen terme, l'IS pouvait faire varier le prix du travail et le prix du capital en raison de la migration vers le secteur non taxé des facteurs de production qui ne sont plus employés dans le secteur taxé. On a vu en particulier que l'IS pouvait conduire à une diminution des salaires (licenciements) et du taux d'intérêt (cession d'actifs).

Cependant, ces effets de moyen terme sont susceptibles d'être contrecarrés par des effets de long terme qui peuvent jouer en sens inverse, que ce soit sur le marché du travail ou sur le marché du capital. Par exemple, si l'effet de moyen terme conduit à une baisse du taux de salaire, les travailleurs doivent dans un premier temps subir l'incidence fiscale de l'impôt. Cependant, à long terme, les travailleurs mécontents peuvent quitter le marché du travail local et aller travailler dans d'autres pays à la fiscalité plus avantageuse. La diminution de l'offre de travail ferait alors grimper le taux de salaire d'équilibre jusqu'à son niveau antérieur à la mise en place de l'IS. Les travailleurs ne subiraient alors pas d'incidence fiscale à long terme.

De même, si à moyen terme, l'incidence fiscale touche les investisseurs (*via* une baisse des taux d'intérêt sur le marché du capital), à long terme, de nouvelles entreprises (issues de l'économie locale ou issues d'autres secteurs ou pays) peuvent se mettre à investir en raison du faible coût de l'investissement. L'augmentation de la demande de capitaux qui en résulte peut alors avoir pour conséquence d'augmenter le taux d'intérêt et d'annuler l'effet de moyen terme. Si cet effet de long terme intervient (ce qui est possible, mais pas certain car la demande d'investissement ne dépend pas uniquement du taux d'intérêt), les détenteurs de capitaux ne subiront pas l'incidence fiscale.

Néanmoins, pour que l'effet de long terme puisse jouer, **il est nécessaire que le travail et le capital soient parfaitement mobiles.** Or, de nombreuses études montrent que les capitaux sont toujours plus mobiles que les travailleurs. Il existe en effet de nombreux freins à la mobilité des travailleurs: coût économique de la migration, éloignement familial, barrières linguistiques, culturelles, conditions de travail différentes, niveau de protection sociale différent, etc.). Pour toutes ces raisons, un travailleur préférera la plupart du temps subir une baisse de salaire ou une période de chômage plutôt que de migrer. Il ne migrera que s'il y est contraint par des raisons vitales. En revanche, une entreprise française peut facilement investir en Allemagne ou au Japon dans de nouvelles usines de production et vice-versa.

Par conséquent, si un effet de long terme existe, on peut penser qu'il interviendra sur le marché du capital (ce qui se traduira par une hausse du taux d'intérêt) mais qu'il

aura du mal à intervenir sur le marché du travail en raison de la faible mobilité des travailleurs. En d'autres termes, la grande majorité des travailleurs subira la baisse de salaire sans migrer, donc sans diminuer leur offre de travail sur le marché domestique.

Dans ces conditions, à long terme, et en supposant une demande normalement élastique, l'incidence fiscale se fera au détriment des consommateurs qui verront le prix de vente des produits augmenter. La baisse de la demande, et donc, de la production qui résulte cette hausse des prix se traduira par une baisse des salaires sur le marché du travail, baisse que la plupart des travailleurs supporteront sans migrer. En revanche, si l'effet de long terme existe bien, le marché du capital n'est pas touché en raison de forte mobilité des capitaux (la baisse des taux d'intérêt à moyen terme est annulée par une hausse des investissements à long terme).

En conclusion, si l'effet de long terme existe, l'incidence fiscale touchera en partie le consommateur (hausse des prix sur le marché des biens et services) et en partie le travailleur (baisse de salaire). En d'autres termes, si le contribuable apparent est l'actionnaire, le contribuable réel, c'est-à-dire celui qui supportera *in fine* le poids de l'impôt sera en partie le travailleur, et en partie le consommateur.