

IMPACT ÉCONOMIQUE DE LA « QUASI TVA SOCIALE » SIMULATIONS MACROÉCONOMIQUES ET EFFETS SECTORIELS

Éric Heyer, Mathieu Plane et Xavier Timbeau

OFCE

Cet article propose une évaluation des effets macro-économiques de la « quasi TVA sociale » adoptée par le Parlement et qui devrait être mise en application en octobre 2012. Dans une première partie, nous simulons cette mesure à partir de trois scénarios différents. Nous montrons que les effets sur la croissance et l'emploi sont ambigus (compris entre +47 000 et -16 000 selon les scénarios) et dépendent de la politique de marge des entreprises mais aussi de la réaction des concurrents étrangers à cette mesure. Nous enrichissons l'analyse par un test de sensibilité des paramètres critiques du modèle en évaluant leurs effets sur l'emploi. Dans une seconde partie, nous simulons l'impact sectoriel de la mesure dont les effets à attendre sur les prix TTC dépendent de la structure des salaires de chaque secteur, du taux de TVA pratiqué sur les produits ainsi que du taux de pénétration.

Mots clés : TVA sociale, compétitivité, coût du travail, emploi, France.

Face au creusement des déficits commerciaux et afin de renforcer la compétitivité française, le gouvernement a annoncé la mise en place en octobre 2012 d'une TVA « anti-dé localisations », appelée généralement « TVA sociale ». Cette mesure consiste à transférer le financement des prestations « Famille » des cotisations sociales patronales vers l'impôt. La suppression des cotisations sociales patronales « Famille » représente *ex ante* 13,2 milliards d'euros d'allègement du coût du travail pour les entreprises. Cette baisse sera compensée par une hausse de la TVA

« normale » de 1,6 point représentant 10,6 milliards d'euros (pas de hausse du taux de TVA réduit) et une augmentation de la CSG sur les revenus du capital passant de 8,2 % à 10,2 % pour un montant de 2,6 milliards d'euros. Comme la baisse des charges patronales n'est pas uniquement financée par une hausse de la TVA, nous avons donnée le nom de « quasi TVA sociale » à cette mesure. Cette réduction des allègements de charges est non uniforme. Elle est particulièrement ciblée sur les entreprises ayant des employés rémunérés entre 1,5 et 2,1 SMIC – ce qui va avoir des impacts sectoriels différents selon la structure des salaires ainsi que des effets sur le coût relatif du travail peu qualifié/qualifié.

Si le gouvernement a fait le choix de l'allègement unique mais non uniforme des allègements de charges patronales, celui de la réduction de cotisations aurait pu être dirigé vers les cotisations sociales salariés. *A priori* à long terme ces solutions sont équivalentes, mais, compte tenu des inerties et des rigidités institutionnelles (en particulier les contrats de travail distinguent ces deux types de cotisations), les conséquences à court et moyen terme de ces opérations peuvent être très nuancées. Une baisse des cotisations sociales employeurs permet de réduire l'impact sur les prix de production. La baisse de cotisations employeurs est intégralement ou partiellement répercutée dans les prix de production hors taxe (cela dépend du degré de concurrence et éventuellement de l'adhésion des entrepreneurs à l'opération), minimisant l'effet de la hausse du taux de TVA et donc des prix TTC.

1. La TVA sociale : une dévaluation

En économie fermée, une répercussion intégrale des baisses de charges conduit à un prix TTC inchangé. La mesure est alors neutre à la rémanence de la TVA près (la TVA payée sur les investissements) ; il y a équivalence entre cotisations sociales et TVA (Sterdyniak, 2007 ; Carbonnier, 2012).

En économie ouverte, une partie de la baisse des cotisations est utilisée pour diminuer les prix d'exportation – qui ne sont pas soumis à la TVA –, la compensation se faisant sur les prix à l'importation. Le cas canonique est alors une baisse des prix de production intégrale, conduisant à une hausse des prix à la consommation en fonction du taux d'ouverture de l'économie. La mesure conduit à

une perte de pouvoir d'achat et une hausse de compétitivité (à la fois sur les marchés intérieurs, face aux importations et sur les marchés extérieurs, nos exportations). Dans ses effets, elle est très proche d'une dévaluation.

Les comportements des agents peuvent modifier le choc initial. La vitesse de transmission de la baisse de cotisation dans les prix comme la vitesse de transmission de la TVA dans les prix TTC est critique. Sous l'hypothèse que la mesure est annoncée, expliquée – afin d'en faire la pédagogie –, et négociée éventuellement avec les représentants patronaux et syndicaux, on peut supposer que les modifications de fiscalité sont très rapidement traduites dans les prix hors taxes et toutes taxes.

2. Simulations macroéconomiques

La TVA sociale induit des effets macroéconomiques complexes. On dispose de peu de matière pour étayer les hypothèses comportementales par l'économétrie. Combinant dans un même projet des dispositions fiscales de sens opposés, les comportements des agents peuvent ne tenir compte que de ce qu'ils perçoivent directement ou du bouclage (complet ou partiel) attendu.

Les expériences étrangères peuvent être éclairantes, mais il convient de faire particulièrement attention au syndrome de la petite économie. Les conséquences macroéconomiques d'une TVA sociale pure sont proches de celles d'une dévaluation. Or les dévaluations conduisent à des conséquences très différentes suivant la taille de l'économie et de son degré d'ouverture. Comparer la France au Danemark peut ici être trompeur. L'acceptation par le salarié de la perte initiale de pouvoir d'achat peut être d'autant plus facile que l'impact sur l'activité et le marché du travail de la dévaluation est positif et rapide à se faire sentir.

Pour faire face à ces complexités nous avons balayé le champ des comportements et des hypothèses afin d'étudier la sensibilité de l'analyse à ces hypothèses.

Hypothèse 1.

La « quasi TVA sociale pure » : les entreprises et les pays partenaires jouent le jeu

Dans l'ensemble de nos simulations, nous supposons que la mesure est annoncée et mise en œuvre immédiatement, contrairement à Fève *et al.* (2010) qui ont étudié le cas où la mesure ne se matérialise que six trimestres plus tard.

La TVA sociale « pure » est, par hypothèse, un transfert équilibré *ex ante* entre cotisations sociales employeurs et TVA, et une transmission instantanée des modifications de fiscalité dans les prix de production. Cette TVA sociale « pure » est proche d'une dévaluation. Ne passant pas par une modification du taux de change, on la qualifiera de dévaluation fiscale, par opposition à une dévaluation nominale. Une nuance à cette analogie est que la TVA sociale ne renchérit que les prix de consommation, de par la nature déductible de la TVA. La TVA sociale ne renchérit donc pas le prix des investissements ou des consommations intermédiaires. Ses conséquences inflationnistes sont donc réduites, puisque liées à l'effet direct sur le prix de consommation et aux effets de second tour sur les salaires.

Les enchaînements macroéconomiques de la TVA sociale pure sont, d'une part un gain de compétitivité, qui se traduit par plus d'exportations, moins d'importations, et donc une amélioration du solde extérieur – là encore, l'analogie avec la dévaluation ne doit pas être poussée. L'amélioration du solde extérieur est sans ambiguïté (et donc non soumise à la condition de Marshall-Lerner) puisqu'il n'y a pas de modification *ex ante* de la valeur des imports exprimée en monnaie nationale. L'amélioration du solde extérieur conduit à une hausse de l'activité.

La variante 1 illustre cet élément. D'un côté, la hausse de l'activité entraîne un supplément de revenu et d'emploi, une baisse du chômage et contribue à la hausse du salaire réel. Dans cette branche des enchaînements, la TVA sociale contribue à la hausse du pouvoir d'achat et à l'amélioration des finances publiques. Mais de l'autre côté, le prix à la consommation s'accroît et provoque une perte de pouvoir d'achat. Cette branche est indissociable de la première. C'est la perte de pouvoir d'achat qui finance le gain de compétitivité et on ne peut avoir l'un sans l'autre. La perte de

pouvoir d'achat a pour conséquence directe une moindre consommation puis des effets inflationnistes, lorsque les mécanismes de restauration du pouvoir d'achat se mettent en œuvre. Il s'agit pour partie de la boucle prix-salaire et pour partie des aménagements institutionnels qui indexent les prestations sur le coût de la vie. Les prestations Chômage, Famille, Santé mais surtout les prestations Vieillesse augmentent pour compenser la hausse du prix à la consommation. Le Smic est également automatiquement indexé.

Ces mécanismes d'indexation provoquent une hausse de l'inflation et une réduction progressive de l'avantage de compétitivité. La dynamique différentielle des deux processus reste à l'avantage de la compétitivité. Le pouvoir d'achat est sous le coup d'un effet initial négatif (la hausse du prix de consommation), de deux effets progressivement positifs, les conséquences de la hausse de l'activité et des mécanismes d'indexation, c'est-à-dire de l'épuisement progressif de la dévaluation initiale.

Les finances publiques sont initialement dégradées : 10 % des recettes de TVA sont basées sur les consommations intermédiaires des administrations publiques (APU). De plus, les dépenses des APU sont indexées plus rapidement sur l'activité que ne le sont les recettes. Néanmoins, au bout de quelques années, ces effets négatifs s'annulent. Au total, les effets sur les finances publiques sont du second ordre.

Dans les différentes variantes, le taux apparent de TVA est augmenté de 1,2 point de TVA, ce qui correspond à une augmentation du taux de TVA normal de 1,6 point, et le taux de CSG sur les revenus du capital de 2 points. Les cotisations employeurs sont diminuées de la même somme *ex ante* (13,2 milliards d'euros), soit 0,65 point de PIB. Par hypothèse, les prix de production TTC sont défalqués instantanément de la baisse des cotisations sociales. Ils déterminent ainsi une part des prix de consommation HT (l'autre part principale étant des prix d'importation) et les prix d'exportation. La baisse des prix de production domestique est supérieure à la hausse de la TVA car près de 20 % des allègements de charges sont financés par la hausse de la CSG sur les revenus du capital. Les prix d'importation sont supposés fixes et donc le prix à la consommation augmente de près d'un cinquième de la hausse de prix induite par le nouveau taux de TVA. Ces hypothèses sont en partie levées dans les variantes suivantes.

La hausse initiale des prix de consommation est de 0,1 %, dont 0,3 % sont liés au renchérissement des importations. Cette augmentation des prix (minime dans cette variante) réduit d'une part en première période le pouvoir d'achat des ménages, diminuant le salaire réel (-0,1 % au premier trimestre). Dans un second temps, elle induit des processus d'indexation institutionnels des prestations sociales, de la Vieillesse au Chômage et des processus d'indexation salariaux (privés et publics). Une partie de ces mécanismes d'indexation pousse les coûts salariaux à la hausse.

Tableau 1. La « quasi TVA sociale pure » dans le cas où les entreprises et les pays partenaires jouent le jeu

Années après le choc, écarts au compte central	1	2	3	4	5
PIB total en volume	0,09	0,16	0,17	0,20	0,20
Contributions à la croissance (en point de PIB)					
Importations	0,17	0,14	0,11	0,12	0,12
Dépenses des ménages	-0,21	-0,15	-0,11	-0,09	-0,10
Dépenses des administrations	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Investissement des entreprises	0,03	0,05	0,05	0,05	0,05
Exportations	0,08	0,11	0,11	0,11	0,11
Variations de stocks	0,02	0,01	0,01	0,00	0,00
Demande intérieure	-0,16	-0,09	-0,05	-0,03	-0,04
Solde extérieur	0,25	0,24	0,22	0,23	0,23
Taux de TVA (en point de consommation)	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
Prix de la consommation des ménages (TTC) (en %)	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Prix export (hors taxe) (en %)	-1,3	-1,4	-1,3	-1,3	-1,3
Prix importation (hors taxe) (en %)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Salaire nominal (en %)	0,2	0,3	0,5	0,6	0,7
Prix de la VA marchande intérieure (hors taxe) (en %)	-1,3	-1,3	-1,3	-1,3	-1,3
Salaire horaire réel (en %)	0,0	0,2	0,3	0,4	0,5
productivité horaire, marchand (en %)	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Effectifs totaux (en milliers, moyenne)	40	43	43	44	47
Effectifs totaux (en %, moyenne)	0,15	0,16	0,16	0,16	0,17
Taux de chômage BIT (en point de population active)	-0,14	-0,15	-0,15	-0,15	-0,16
Capacité de fin (en point de PIB)					
Sociétés non financières	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
Sociétés financières	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1
APU	-0,1	-0,1	0,0	0,0	0,0
Ménages	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Extérieur	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
Taux d'épargne des ménages (en point de RDB)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pouvoir d'achat du RDB (en %)	-0,3	-0,2	-0,1	-0,1	-0,1
EBE / VA SNF (en point de VA)	0,2	0,1	0,0	-0,1	-0,1

Sources : OFCE, simulation e-mod.fr.

Ensuite les créations d'emplois (47 000 emplois au bout de cinq ans) et la baisse du chômage (-0,16 point) entraînent la hausse des salaires réels. Les gains salariaux réels et d'emploi, ainsi que les indexations des autres composantes du revenu des ménages, diminuent les pertes de pouvoir d'achat malgré la hausse des prix de consommation.

En outre, la hausse de la CSG sur les revenus du capital ampute de façon permanente le pouvoir d'achat des ménages.

À court terme, le taux de marge des sociétés non financières (ratio EBE/VA) augmente. Cela est dû à l'effet mécanique de la baisse de la valeur ajoutée au coût des facteurs (baisse des cotisations sociales) et une stabilité de l'EBE en valeur. *Ex ante*, la situation financière des entreprises n'est pas dégradée, ce que traduit la hausse de ce ratio.

Le gain de compétitivité provoque un gain de parts de marché à l'exportation et à l'importation qui accroît l'activité, l'emploi et donc favorise l'investissement malgré la hausse du coût relatif du capital. Ces gains font plus que compenser les effets négatifs liés à la contraction de la dépense des ménages.

Hypothèse 2.

La « quasi TVA sociale » avec augmentation durable des marges des entreprises : les entreprises ne jouent pas le jeu

Dans l'hypothèse précédente, les entreprises nationales ne captent rien de la baisse des cotisations sociales employeurs. Il est pourtant envisageable que les entreprises en profitent pour réaliser de plus grandes marges (Melitz et Ottaviano, 2008 ; Le Cacheux, 2012).

Dans cette variante, nous envisageons le cas polaire où les entreprises ne répercutent pas la baisse des cotisations sociales dans leurs prix.

La capacité de financement des entreprises est améliorée tandis que celle des APU est dégradée. Les pertes de pouvoir d'achat sont plus importantes et les gains de compétitivité sont nuls. L'amélioration du solde extérieur est uniquement due à la contraction de la demande intérieure.

Cette variante décrit un scénario où les entreprises profitent de l'opération « TVA sociale » pour restaurer leur rentabilité. Ce scénario conduit à terme à la destruction de 16 000 emplois.

Tableau 2. La « quasi TVA sociale » dans le cas où les entreprises ne jouent pas le jeu

Années après le choc, écarts au compte central	1	2	3	4	5
PIB total en volume	-0,18	-0,12	-0,13	-0,13	-0,13
Contributions à la croissance (en point de PIB)					
Importations	0,22	0,19	0,16	0,18	0,18
Dépenses des ménages	-0,36	-0,30	-0,28	-0,29	-0,30
Dépenses des administrations	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Investissement des entreprises	-0,03	-0,01	-0,02	-0,01	-0,02
Exportations	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Variations de stocks	-0,01	-0,01	0,00	0,00	0,00
Demande intérieure	-0,40	-0,31	-0,29	-0,30	-0,31
Solde extérieur	0,22	0,19	0,16	0,18	0,18
Taux de TVA (en point de consommation)	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
Prix de la consommation des ménages (TTC)	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2
Prix export (hors taxe)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Prix importation (hors taxe)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Salaires nominaux	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6
Prix de la VA marchande intérieure (hors taxe)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Salaires horaires réels	-0,6	-0,5	-0,5	-0,5	-0,6
productivité horaire, marchand	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Effectifs totaux (en milliers, moyenne)	-17	-12	-14	-15	-16
Effectifs totaux (en %, moyenne)	-0,07	-0,05	-0,05	-0,06	-0,06
Taux de chômage BIT (en point de population active)	0,06	0,04	0,05	0,05	0,05
Capacité de fin (en point de PIB)					
Sociétés non financières	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3
Sociétés financières	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
APU	-0,3	-0,2	-0,2	-0,2	-0,3
Ménages	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Extérieur	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Taux d'épargne des ménages (en point de RDB)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pouvoir d'achat du RDB (en %)	-0,6	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5
EBE / VA SNF (en point de VA)	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Sources : OFCE, simulation e-mod.fr.

Hypothèse 3.

La « quasi TVA sociale pure », baisse des prix des concurrents étrangers : les pays partenaires ne jouent pas le jeu

Cette variante ajoute à la première une réaction des prix d'import. La pression de la concurrence sur le marché français et la baisse des prix de production des producteurs nationaux conduit les entreprises qui exportent en France à accepter une baisse de leurs marges. Andrade *et al.* (2010) ont étudié la manière dont les exportateurs d'un pays réagissent à un choc de TVA dans un pays de destination. Leurs résultats sur les données d'entreprises suggèrent un *pass through* de près de 50 %, indiquant alors que les variations de taux de TVA ont des effets dans le comportement de marge des entreprises des pays partenaires fortement significatif.

Il est également possible que ce comportement de marge soit accompagné par l'adoption chez nos partenaires commerciaux de dispositifs fiscaux similaires visant à améliorer leur compétitivité-prix.

Dans ce scénario, il n'y a pas de gains de compétitivité malgré la baisse des prix hors taxes. Les prix TTC diminuent de 0,2 % en raison des baisses de charges supérieures à la hausse de la TVA et du fait qu'il n'y a pas de renchérissement des prix d'importations.

La contribution extérieure est positive en raison de la baisse des importations liées à la contraction de la demande intérieure. Mais ces effets sont compensés par la baisse de la dépense des ménages. La baisse du coût relatif du travail par rapport au capital permet toutefois de légères créations d'emplois.

Un effet négatif pourrait apparaître si on prenait en compte l'effet de baisse de la demande adressée à la France liée à la contraction du pouvoir d'achat des ménages chez nos partenaires commerciaux si des mécanismes similaires de dévaluation fiscale sont mises en place simultanément dans ces pays.

Tableau 3. La « quasi TVA sociale » dans le cas où les pays partenaires ne jouent pas le jeu

Années après le choc, écarts au compte central	1	2	3	4	5
PIB total en volume	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Contributions à la croissance (en point de PIB)					
Importations	0,12	0,12	0,12	0,13	0,13
Dépenses des ménages	- 0,15	- 0,14	- 0,16	- 0,16	- 0,16
Dépenses des administrations	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Investissement des entreprises	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Exportations	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Variations de stocks	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Demande intérieure	- 0,15	- 0,14	- 0,16	- 0,17	- 0,16
Solde extérieur	0,12	0,11	0,12	0,12	0,12
Taux de TVA (en point de consommation)					
Taux de TVA	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
Prix de la consommation des ménages (TTC) (en %)					
Prix de la consommation des ménages (TTC)	- 0,2	- 0,2	- 0,2	- 0,2	- 0,2
Prix export (hors taxe) (en %)					
Prix export (hors taxe)	- 1,4	- 1,4	- 1,4	- 1,4	- 1,4
Prix importation (hors taxe) (en %)					
Prix importation (hors taxe)	- 1,3	- 1,3	- 1,3	- 1,2	- 1,2
Salaires (en %)					
Salaires nominaux	- 0,1	- 0,1	- 0,1	0,0	0,0
Prix de la VA marchande intérieure (hors taxe) (en %)					
Prix de la VA marchande intérieure (hors taxe)	- 1,3	- 1,3	- 1,3	- 1,3	- 1,3
Salaires horaires réels (en %)					
Salaires horaires réels	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Productivité horaire, marchand (en %)					
Productivité horaire, marchand	- 0,1	- 0,1	- 0,1	- 0,1	- 0,1
Effectifs totaux (en milliers, moyenne)					
Effectifs totaux	18	17	13	10	10
Effectifs totaux (en %, moyenne)					
Effectifs totaux	0,07	0,07	0,05	0,04	0,04
Taux de chômage BIT (en point de population active)					
Taux de chômage BIT	- 0,06	- 0,06	- 0,05	- 0,03	- 0,04
Capacité de fin (en point de PIB)					
Sociétés non financières					
Sociétés non financières	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Sociétés financières					
Sociétés financières	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
APU					
APU	- 0,1	- 0,1	- 0,1	- 0,1	- 0,1
Ménages					
Ménages	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1
Extérieur					
Extérieur	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Taux d'épargne des ménages (en point de RDB)					
Taux d'épargne des ménages	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pouvoir d'achat du RDB (en %)					
Pouvoir d'achat du RDB	- 0,2	- 0,2	- 0,2	- 0,2	- 0,2
EBE / VA SNF (en point de VA)					
EBE / VA SNF	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3

Sources : OFCE, simulation *e-mod.fr*.

En résumé, quelles que soient les hypothèses retenues, la mise en place du nouveau dispositif entraînera une baisse du pouvoir d'achat du revenu des ménages (tableau 4). Cette baisse serait minimale (-0,1 % à 5 ans) dans le cas le plus favorable où les entreprises répercutent l'intégralité de la baisse de charges dans leurs prix HT et que les pays partenaires ne réagissent pas à leur perte de compétitivité. En revanche la perte de pouvoir d'achat sera nette-

ment plus significative dans le cas où les entreprises ne répercutent pas la baisse des charges dans leur prix (-0,5 % à 5 ans) et l'emploi diminuerait. Dans tous les cas, les créations d'emplois à attendre d'un tel dispositif seraient faibles, voire négatives : elles s'élèveraient à 5 ans à près de 50 000 dans le cas le plus favorable mais seraient légèrement négatives dans le deuxième cas de figure (-16 000).

Tableau 4. Résumé des simulations selon les hypothèses retenues

Écarts au compte central, en %

	PIB		Emploi (en milliers)		Prix		Pouvoir d'achat RDB		Exportations	
	1 an	5 ans	1 an	5 ans	1 an	5 ans	1 an	5 ans	1 an	5 ans
Hypothèse 1	0,1	0,2	40	47	0,2	0,2	- 0,3	- 0,1	0,3	0,4
Hypothèse 2	- 0,2	- 0,1	- 17	- 16	1,1	1,2	- 0,6	- 0,5	0,0	0,0
Hypothèse 3	0,0	0,0	18	10	- 0,2	- 0,2	- 0,2	- 0,2	0,0	0,0

Sources : OFCE, simulation *e-mod.fr*.

Analyse de sensibilité à certains paramètres de nos évaluations

Par ailleurs il est nécessaire de rappeler que les modèles macroéconomiques intègrent un certain nombre de paramètres estimés, auxquels les résultats sont sensibles. C'est le cas, dans la simulation qui nous intéresse, des élasticités des exportations et des importations à leurs prix (respectivement α et β) ainsi que de l'élasticité de substitution capital-travail (σ). Or si la valeur estimée de ces paramètres est mise à jour régulièrement de manière à coller au plus près de la réalité telle qu'elle ressort de la comptabilité nationale, un degré d'incertitude sur celle-ci demeure. C'est le cas notamment de la valeur de l'élasticité de substitution.

Dans notre modèle *emod.fr*, l'élasticité de substitution est évaluée à l'aide d'un modèle de demande de facteur. La valeur estimée entre 1980 et 2007 est de 0,3. Cette valeur est proche de celles évaluées dans d'autres travaux économétriques portant sur la France (Chouvel *et al.*, 1996 ; Cueva et Heyer, 1997 ; Gautié, 1998 ; Cochard *et al.*, 2011), mais inférieures, en valeur absolue, à l'évaluation de 0,7 faite par Dormont (1997). Elle est par ailleurs très proche de celle imposée dans leur modèle par Laroque et Salanié (2002) et Fève *et al.* (2010).

De manière à tester l'incidence des valeurs de ces paramètres sur nos résultats, nous avons procédé à l'évaluation de cette mesure en modifiant leur valeur. Afin de limiter les simulations, nous nous sommes placés dans le cas le plus favorable (hypothèse 1), à savoir celui où les entreprises répercutent l'intégralité de la baisse des charges dans leurs prix HT et les entreprises des pays partenaires ne réagissent pas à la perte de compétitivité.

Tableau 5. Sensibilité à la valeur de certaines élasticités du modèle de l'impact sur l'emploi d'une « quasi TVA pure »

En milliers						
α						
	- 0,3			- 0,6		
σ	β		β			
		1 an	5 ans			
0.1	- 0,5	22	40			
0.3	β	1 an	5 ans	β	1 an	5 ans
	- 0,5	40	47	- 0,5	51	68
	- 0,8	55	70	- 0,8	62	83
0.7	β	1 an	5 ans			
	- 0,5	68	61			

Note de lecture : Nous notons σ l'élasticité de substitution capital-travail, α et β respectivement l'élasticité des exportations et des importations à leurs prix. Dans le modèle *emod.fr*, α et β valent -0,3 et σ vaut 0,3. À 5 ans, une « quasi TVA pure » permet de créer 47 000 emplois. Dans le cas d'une élasticité de substitution de 0,6, les créations d'emploi s'élèveraient 56 000.

Sources : OFCE, simulation *e-mod.fr*.

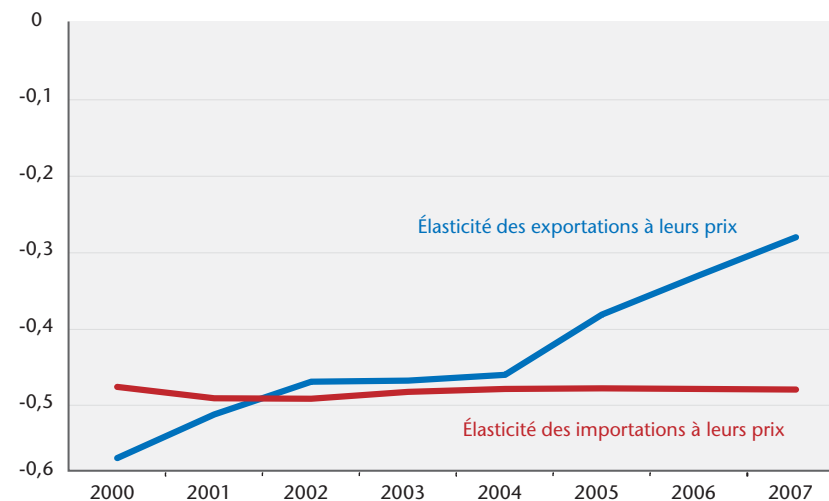
En ce concerne l'élasticité de substitution, deux autres valeurs ont été retenues : l'une inférieure (0,1) à celle estimée dans *e-mod.fr* reflétant une quasi complémentarité (Carbonnier, 2011) entre les facteurs de production ; l'autre supérieure identique à celle estimée par Dormont (0,7).

Comme anticipé et déjà présent dans Fève *et al.* (2010), les évaluations d'une telle mesure sont sensibles à la valeur de σ . À 5 ans, l'effet emploi est compris entre 40 000 et 61 000 selon que σ vaille 0,1 ou 0,7 (tableau 5).

De son côté, l'effet de compétitivité dépend des élasticités des exportations et des importations à leurs prix : plus celles-ci sont élevées, plus l'effet sera fort et donc favorable à l'emploi. À cet égard, les ré-estimations successives des équations de commerce

extérieur montrent que si l'élasticité est stable pour l'équation d'importation (proche de 0,5), il n'en va pas de même pour celle concernant les exportations.

Graphique 1. Estimations récursifs des élasticités-prix du commerce extérieur*



* Le chiffre obtenu pour l'année n correspond à l'élasticité moyenne de l'estimation récursive réalisée sur la période allant du 1er trimestre 1980 à l'année n.

Sources : INSEE, estimations OFCE.

Comme l'illustre le graphique 1, l'élasticité des exportations à leurs prix, en valeur absolue, ne cesse de baisser depuis 2000, passant d'une valeur proche de 0,6 à une valeur légèrement inférieure à 0,3.

Cette baisse en valeur absolue de l'élasticité-prix des exportations trouve une explication dans l'intégration européenne et dans la convergence des niveaux de vie en Europe. Comme l'ont montré Oguro *et al.* (2008), la valeur de cette élasticité est d'autant plus faible que le niveau de vie relatif des pays partenaires commerciaux est similaire et qu'ils échangent en intra-branche selon une structure de spécialisation relativement proche (Gauliet *et al.*, 2006 ; Carbonnier, 2012).

L'analyse de sensibilité reproduit dans le tableau 5 indique que l'effet sur l'emploi d'une « quasi TVA sociale » : elle est moins créatrice d'activité et donc d'emplois aujourd'hui qu'en 2000 du fait d'une moindre incidence de la compétitivité-prix. Cela explique

par ailleurs une partie des différences des résultats de nos simulations actuelles avec celles réalisées pour le rapport Besson en 2007 (Heyer *et al.*, 2007).

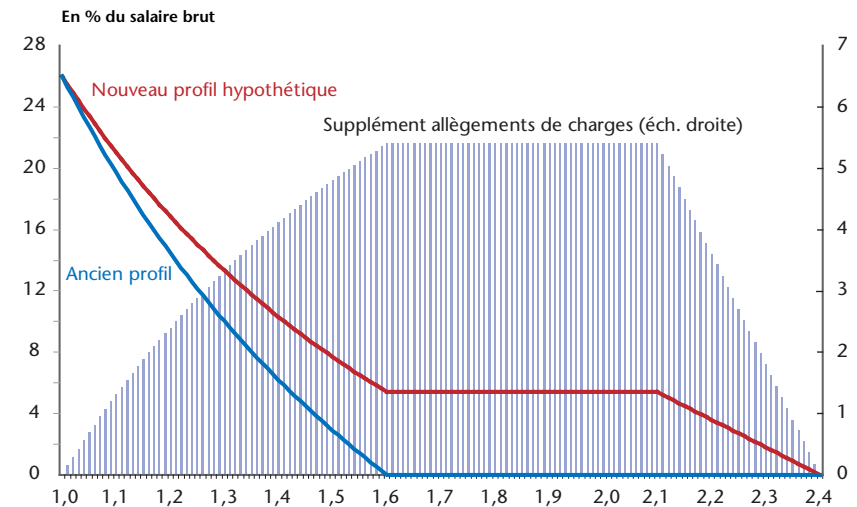
Un effet emploi surévalué par la non prise en compte d'une substitution de la main-d'œuvre qualifiée/non qualifiée

Enfin, il est nécessaire de rappeler que dans notre modèle macroéconomique *emod.fr*, le marché du travail est homogène et par conséquent ne distingue pas les travailleurs qualifiés des non-qualifiés. Or la littérature théorique et empirique nous enseigne que le travail qualifié est plutôt complémentaire du capital et que l'élasticité de substitution entre le travail non-qualifié et le capital serait quant à elle inférieure à 1 (Gafsi *et al.*, 2005 ; Coupet et Renne, 2007 ; Gauthier, 2009).

Ainsi, l'effet sur l'emploi d'une TVA sociale est d'autant plus fort que les baisses de cotisations sont ciblées sur la main-d'œuvre peu qualifiée (DGTPE (2007)). En imposant une élasticité de substitution entre la main-d'œuvre non qualifiée et l'agrégat formé par le travail qualifié et le capital égale à 0,55, Gauthier (2009) en déduit un effet emploi 6 fois moins fort lorsque la mesure est uniforme que lorsque celle-ci est ciblée sur les employés peu qualifiés. Avec une élasticité de substitution main-d'œuvre qualifiée/non qualifiée de 0,8, Coupet et Renne (2007) obtiennent un effet emploi plus de 10 fois inférieur à celui obtenu lorsque la mesure est centrée sur les employés qualifiés (au-delà de 1,45 Smic) plutôt que sur les non-qualifiés.

Or, le nouveau dispositif d'allègements de charges proposé par le gouvernement va entraîner un nouveau profil pour les exonérations de cotisations sociales « hors Famille ». Depuis la Loi Fillon entrée en vigueur en janvier 2003, celles-ci vont d'un maximum de 20,6 points au niveau du SMIC à zéro à 1,6 SMIC (pour les entreprises de plus de 20 salariés). A cela s'ajouterait une exonération totale et uniforme de 5,4 points des cotisations sociales patronale « Famille » pour les salaires allant de 1 à 2,1 SMIC. Au-delà, cette exonération serait dégressive pour s'annuler au-delà de 2,4 SMIC.

Graphique 2. Ancien et nouveau profil des allègements de charges

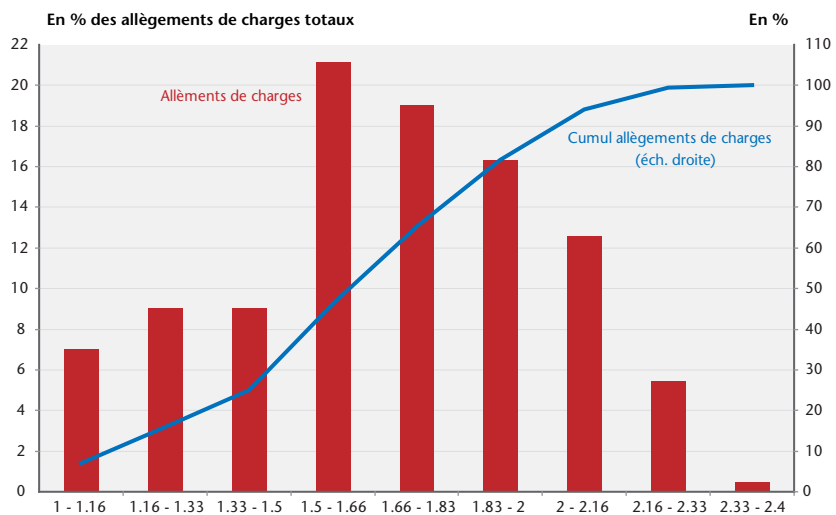


Source : Calculs OFCE.

Étant donné la structure de l'emploi salarié et le nouveau profil des allègements de charge, environ 80 % des nouveaux allègements de charges vont profiter aux salaires supérieurs à 1,4 SMIC. Environ deux tiers des nouveaux allègements de charges vont cibler les salaires allant de 1,5 SMIC à 2,1 SMIC (graphique 3). Pour les salariés au-delà de 2,1 SMIC, les nouveaux allègements de charges vont représenter moins de 10 % des nouveaux allègements totaux.

Ce nouveau profilage (graphique 2) a un impact différencié sur le coût du travail. En effet, les nouveaux allègements de charges augmentent progressivement jusqu'à 1,6 SMIC et jouent pleinement jusqu'à 2,1 SMIC. Ce nouveau profilage augmente le coût relatif du travail peu qualifié (1 à 1,4 SMIC) par rapport à celui qualifié (au-delà de 1,4 SMIC). En désavantageant relativement le travail peu qualifié par rapport au travail qualifié, cette réforme peut entraîner une destruction des emplois peu qualifiés qui, dans le scénario le plus favorable, seront plus que compensés par des créations d'emplois qualifiés. Pour la DGTPE (2007), une baisse de 2 points de cotisations employeurs génère 35 000 emplois lorsque celle-ci est uniforme, 250 000 lorsqu'elle est ciblée sur les bas salaires et détruit 50 000 emplois dans le cas où elle est ciblée sur les hauts salaires (au-delà de 1,4 Smic).

Graphique 3. Allègements de charges selon l'échelle de salaire



Sources : DADS, calculs OFCE.

3. Impact sectoriel de la TVA sociale

Au-delà de l'impact macroéconomique de la TVA sociale, nous avons simulé l'impact de cette réforme au niveau sectoriel.

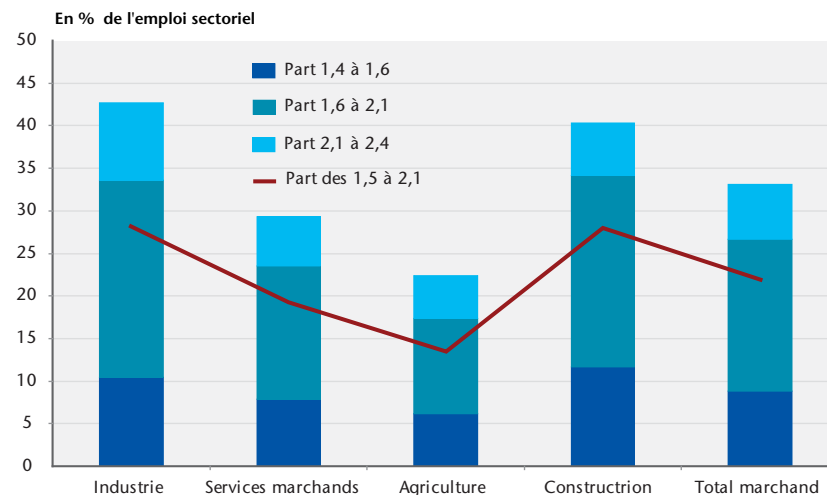
Des effets différenciés selon la structure de l'emploi

Cette réforme cible principalement les entreprises ayant une part importante des emplois à salaires compris entre 1,5 et 2,1 SMIC. Si cette fourchette des salaires doit capter deux tiers des effets de la réforme, elle ne représente en revanche que 23 % de l'emploi salarié mais avec des différences significatives entre secteurs (graphique 4). Avec 28 % des salaires compris entre 1,5 et 2,1 SMIC, l'industrie et la construction sont les deux secteurs les plus ciblés par la mesure. En revanche, avec une part de respectivement de 19 % et 11 %, les services marchands et l'agriculture sont moins exposés à la mesure.

À un niveau sectoriel plus fin, avec 35 % des emplois dans cette fourchette, le secteur des transports est le secteur le plus exposé à la réforme. Ensuite suivent plusieurs secteurs de l'industrie (matériels de transports, biens d'équipements, énergie et autres branches industrielles) avec une part comprise entre 29 % et 31 %. En revanche, avec

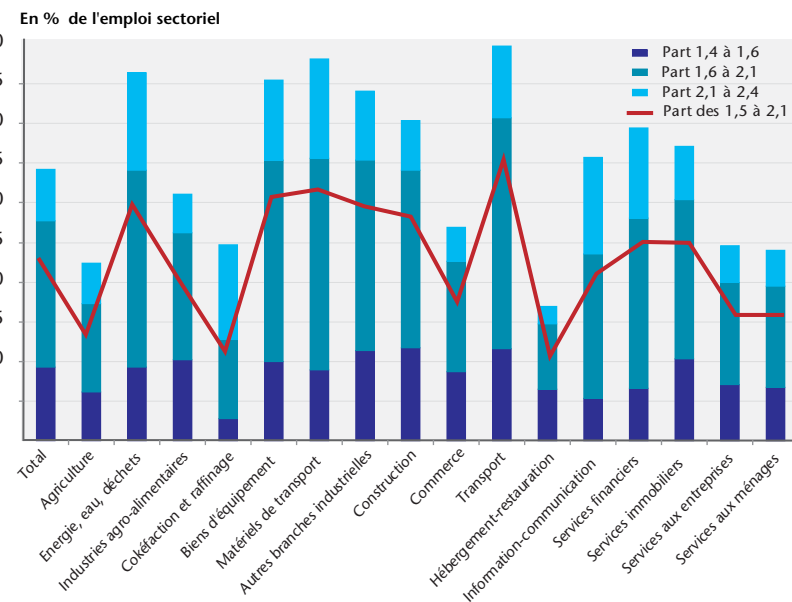
une part comprise entre 11 % et 13 %, les secteurs de la cokéfaction et du raffinage, et l'hébergement et la restauration profitent moins du nouveau profilage des allègements de charges.

Graphique 4. Structure de l'emploi salarié par secteur selon l'échelle de salaires (en % du Smic)



Sources : DADS, calculs OFCE.

Graphique 5. Structure de l'emploi salarié par secteur selon l'échelle de salaires (en % du Smic)

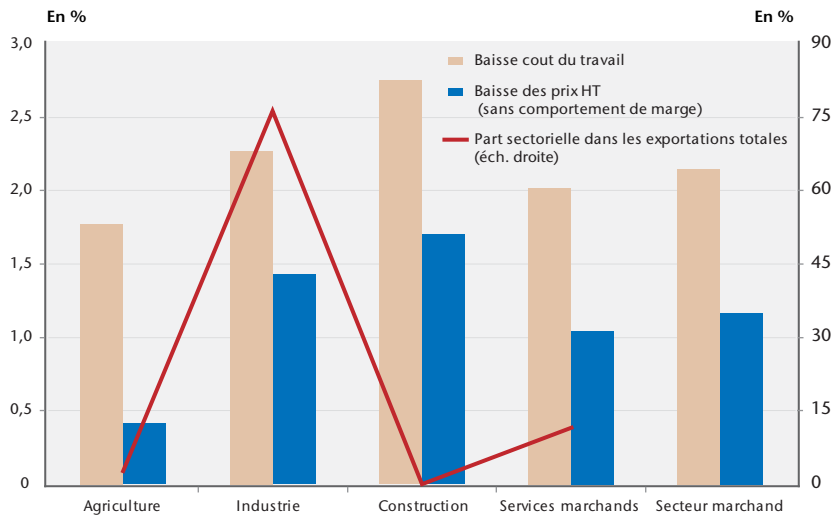


Sources : DADS, calculs OFCE.

Un impact différent sur le coût du travail et sur les prix hors taxes

La structure sectorielle des emplois selon l'échelle de salaire, construite à partir de la base de données des DADS, nous permet d'évaluer l'impact de la réforme sur le coût du travail pour chaque secteur. En moyenne, la baisse de coût du travail serait de 2,2 %. Elle devrait être de 2,7 % pour la construction, 2,3 % pour l'industrie, 2 % dans les services marchands et 1,8 % pour l'agriculture (graphique 6).

Graphique 6. Baisse du coût du travail et des prix hors taxes (effet direct) et part des exportations sectorielles dans les exportations totales



Sources : DADS, calculs OFCE.

La baisse des prix hors taxes (HT) dépend pour chaque secteur de la baisse de coût du travail, de la part de la masse salariale dans la valeur ajoutée et du comportement de marges des entreprises de chaque secteur.

Afin d'évaluer la baisse des prix HT pour chaque secteur, nous supposons que les entreprises n'adoptent pas de comportements de marge.

Par ailleurs, nous évaluons uniquement l'impact direct de la réforme sur les prix HT. En effet, la baisse des prix HT est mesurée ici uniquement sous l'angle de la baisse du coût du travail à travers

les effets de la réforme. Un effet indirect de la réforme sur les prix HT est celui lié à la baisse des prix des consommations intermédiaires à travers la baisse du coût du travail des autres secteurs. En fonction de la structure des consommations intermédiaires pour la production de chaque secteur (visible dans le Tableau des Entrées Intermédiaires), la baisse des prix HT de certains secteurs bénéficierait à d'autres secteurs. Cet effet indirect de la réforme sur les prix sectoriels n'est pas pris en compte.

L'effet direct de la réforme devrait conduire à une baisse de 1,2 % des prix HT. Cette baisse serait de 1,7 % dans la construction et 1,4 % dans l'industrie, et seulement de 1 % dans les services marchands et 0,4 % dans l'agriculture.

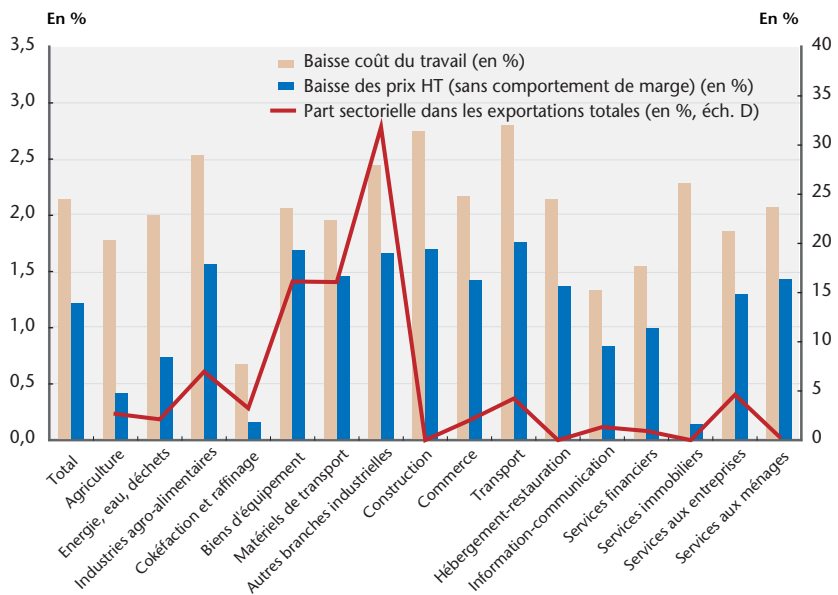
À un niveau sectoriel plus détaillé, elle serait comprise entre 1,8 % pour le secteur des transports et 0,2 % pour celui de la cokéfaction et du raffinage (0,1 % pour les services immobiliers en raison de la très faible part de la masse salariale dans la valeur ajoutée de ce secteur) (graphique 7). Avec le secteur des transports (1,8 %) et de la construction, ce sont les secteurs manufacturiers, qui enregistreraient la plus forte baisse des prix, comprise entre 1,5 % et 1,7 %.

En ciblant l'industrie manufacturière hors cokéfaction et raffinage, qui représente 71 % des exportations totales, la baisse du coût du travail, en améliorant la compétitivité-prix, devrait permettre des gains de parts de marché alimentant la croissance des exportations. En revanche, certains secteurs, comme ceux des transports et la construction, profitent pleinement de la réforme alors même qu'ils sont très faiblement exportateurs et peu exposés à la concurrence internationale. Ces secteurs pourraient être tentés d'augmenter leurs marges.

Des taux de TVA et de pénétration différents selon les secteurs vont avoir des effets disparates sur les prix sectoriels TTC

Selon le taux de pénétration sectoriel et des taux de TVA pratiqués pour chaque secteur, les prix TTC devraient connaître des évolutions différentes. En effet, la hausse du taux de TVA va frapper pleinement les produits importés, entraînant un effet direct plus ou moins inflationniste selon le taux de pénétration du secteur.

Graphique 7. Baisse du coût du travail et des prix hors taxes (effet direct) et part des exportations sectorielles dans les exportations totales



Dans un second temps (effet indirect), des effets de substitution entre produits importés et domestiques dans la consommation peuvent s'opérer limitant les effets d'inflation importée.

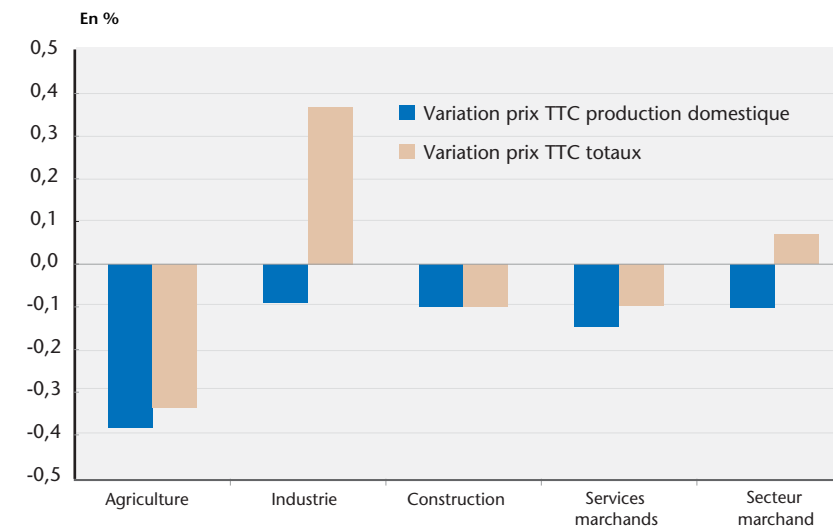
Avec un taux de pénétration élevé et un taux de TVA normal qui taxe plus la consommation des produits fabriqués par l'industrie que ceux fabriqués par les services marchands, l'industrie devrait connaître, malgré une légère baisse de ses produits domestiques TTC (-0,1 %), une hausse de ses prix TTC (0,4 %) si l'on inclut les produits industriels importés alors que les prix TTC des services marchands (-0,1 %), de la construction (-0,1 %) et de l'agriculture (-0,3 %) baisseraient.

Les effets prix relatifs entre la consommation de produits industriels domestiques et importés pourraient à terme réduire les importations au profit de la production domestique.

Avec un taux de pénétration élevé et un taux de TVA normal qui taxe la consommation des produits fabriqués par l'industrie manufacturière hors IAA, le secteur manufacturier (hors IAA et cokéfaction et raffinage) devrait connaître, malgré des prix de

consommation TTC issus de la production domestique en légère baisse, une hausse de ses prix TTC comprise entre 0,2 % et 0,9 %.

Graphique 8. Baisse des prix TTC issus de la production domestique (effet direct) et prix totaux TTC



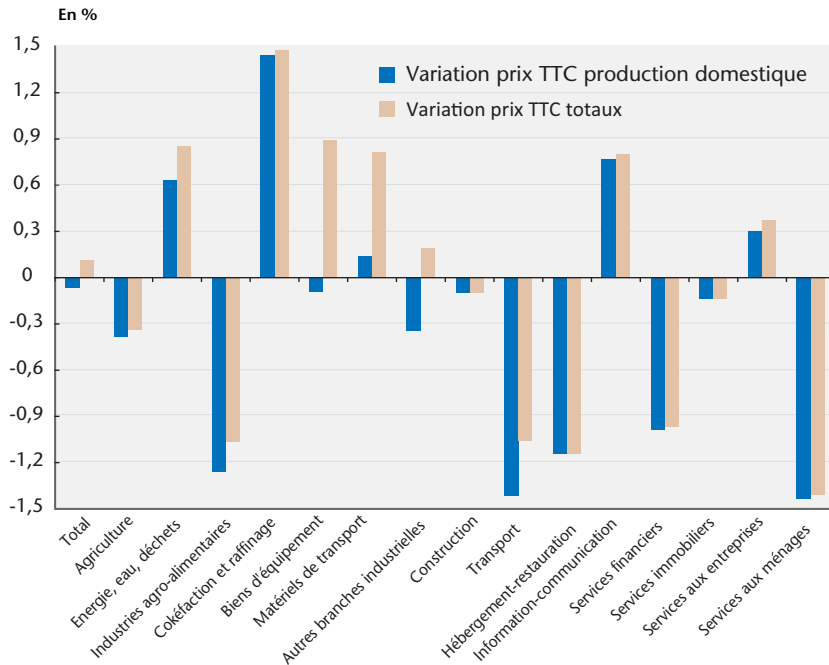
Les prix TTC du secteur « cokéfaction raffinage » augmenteraient de 1,5 %. À l'inverse, ceux de l'IAA baisseraient de 1,1 %, ce secteur bénéficiant de la baisse des cotisations sociales mais ne subissant pas de hausse de la TVA.

Si les entreprises n'adoptent pas de comportement de marge, les prix TTC devraient baisser dans le secteur des services aux personnes (-1,5 %), du transport et de l'hôtellerie-restauration (-1,1 %). Il baisserait également dans les services financiers (-1 %). Ces secteurs bénéficient des allègements de charges, ont un taux de pénétration très faible et sont soumis en grande partie au taux de TVA réduit. Dans le cas du secteur des services financiers non soumis à la TVA, se pose la question de savoir s'il y aura une compensation de la baisse des allègements de charge par une hausse de la taxe sur les salaires.

Au final, les écarts de prix relatifs TTC entre secteurs sont plus élevés que ceux intra-secteur entre les prix domestiques et ceux importés. Si le secteur manufacturier domestique devrait bénéficier

d'un effet favorable sur la consommation de ses produits comparable à une dévaluation, il pourrait en revanche être pénalisé par la hausse de ses prix relatifs TTC par rapport à ceux de certains services. Il y a une incertitude sur les effets des prix relatifs et leur impact sur la structure de consommation qui peuvent compenser en partie les gains liés à l'amélioration de la compétitivité de l'industrie.

Graphique 9. Baisse des prix TTC issus de la production domestique (effet direct) et prix totaux TTC



Sources : DADS, calculs OFCE.

4. En guise de conclusion

Le dispositif de « quasi-TVA sociale » proposé est, d'une part, par d'une ampleur assez limitée, puisqu'il n'épuise pas les possibilités de hausse de TVA ou les transferts possibles de cotisations sociales. D'autre part, il repose sur un effet difficile à prendre en compte de déformation du profil d'allègements sur les bas salaires, ce qui en limite l'impact. Au total, l'évaluation de cette mesure révèle un effet assez modeste sur l'emploi. Cet effet pourrait cepen-

dant être amplifié par un transfert plus important ou en recourant à un profilage alternatif, centré sur les bas salaires, qui accroîtrait l'effet emploi, bien que l'industrie en serait relativement moins bénéficiaire.

À ce titre, il convient de noter que les effets sectoriels de cette mesure de « quasi-TVA sociale » sont assez forts. Si le profilage sur les salaires intermédiaires conduit à abaisser les coûts de l'industrie, les coûts du secteur des services financiers, des transports ou des services à la personne sont également largement diminués, une fois la hausse de la TVA prise en compte et en supposant des marges constantes (graphique 8). Ces effets sectoriels tiennent en partie à des « trous » dans le transfert. Les services financiers ne sont ainsi pas soumis à une TVA, une grande part de leur valeur ajoutée passant par la différence entre les taux pratiqués aux clients finaux et les taux emprunteurs. La taxe sur les salaires compense cette absence de TVA et équilibre la fiscalité indirecte entre ce secteur et les autres secteurs. On retrouve le même type de « trou » pour le secteur des services à la personne et en partie pour le secteur des transports où le taux « normal » de la TVA n'est pas la norme. Le dispositif pourrait être amendé en intégrant par exemple une hausse de la taxe sur les salaires afin de ne pas baisser les coûts du secteur des services financiers, d'autant que rien n'indique que le niveau actuel de la concurrence dans ce secteur conduise à une baisse significative du prix payé par le consommateur final. Il est donc possible de concentrer encore plus l'effet baisse de coût sur les secteurs soumis à la concurrence internationale.

Par ailleurs, se pose également la question du traitement des non salariés dans le cadre de cette mesure : est-ce que les entrepreneurs individuels, soumis à des cotisations « Famille » de 5,4 %, vont-ils bénéficier d'une réduction intégrale, partielle ou nulle de ces cotisations quel que soit leur niveau de revenu alors que jusqu'à présent ils n'étaient pas concernés par les mesures générales d'allègement de charges ?

Comme nous l'avons illustré par des analyses de sensibilité, de nombreuses incertitudes subsistent dans les évaluations proposées. Les paramètres critiques du modèle, bien qu'estimés, sont soumis à des incertitudes importantes. Mais ce sont aussi des limites inhérentes au cadre de modélisation que nous avons choisi. Par exemple, la mesure évaluée a un impact important sur les prix rela-

tifs, au moins au niveau des secteurs. Une analyse sectorielle des effets de la TVA sociale serait donc nécessaire pour prendre en compte les conséquences d'une modification de ces prix relatifs sur le panier moyen de consommation. Une modélisation agrégée prend en compte partiellement cet effet, ce qui justifie en partie l'élasticité de l'emploi à son coût, mais seule une modélisation explicite permettrait d'en discuter finement les canaux.

Le même problème se pose sur le profilage des allègements de charge et celui-ci vient se croiser avec la structure par secteur. A un niveau plus fin, on pourrait s'intéresser aux effets intra-sectoriels de telles mesures. Les entreprises d'un même secteur n'ont pas en effet les caractéristiques moyennes du secteur et il existe une importante variance. Le transfert de cotisations sociales a alors un effet différencié – suivant la logique présentée dans le graphique 8 –, mais entre les firmes d'un même secteur. Ces éléments pourraient amender le diagnostic proposé ici.

Références bibliographiques

- Andrade P., Carré M. et Bénassy-Quéré A., 2010, « TVA et taux de marge : Une analyse empirique sur données d'entreprises », *Document de travail du CEPII*, n° 2010-30.
- Carbonnier C., 2012, « La TVA sociale peut-elle relancer l'économie ? » *Policy Brief* LIEPP, janvier.
- Chouvel F., Confais E., Cornilleau G., Gubian A. et Roguet B., 1996, « Impact macroéconomique des politiques spécifiques d'emploi. Le cas de la France 1974-1994 », 40 ans de politique de l'emploi, Dares, La Documentation française.
- Cochard M., Heyer É. et Cornilleau G., 2010, « Les marchés du travail dans la crise », *Économie et Statistiques*, n° 438-440.
- Coupet M. et Renne J.P., 2007. « Effets de long terme des réformes fiscales dans une maquette à plusieurs types de travailleurs », *Document de travail DGTPE*, 2007/01.
- Cueva S. et Heyer É., 1997, « Fonction de production et degrés d'utilisation du capital et du travail : une analyse économétrique », *Économie et Prévision*, n° 131.
- DGTPE, 2007, « Évaluation macroéconomique de la TVA sociale », in « TVA sociale » sous la direction de Éric Besson, septembre.
- Dormont B., 1997, « L'influence du coût salarial sur la demande de travail », *Économie et Statistique*, n° 301-302, pp. 95-109.

- Fève P., Matheron J. et Sahuc J.G., 2010, « La TVA sociale : bonne ou mauvaise idée », *Économie et Prévision*, n° 193, pp. 1-19.
- Gafsi I., L'Horty Y. et Mihoubi F., 2005, « Réformer les exonérations de cotisations sociales sur les bas salaires » *Revue Française d'Économie*, vol XIX, janvier 2005.
- Gaulier G., Lahrèche-Révil A., Méjean I., 2006, « Les élasticités-prix et revenu des exportations en France et en Allemagne : une analyse sur données désagrégées », dans Artus P. et Fontagnié L. « Évolution récente du commerce extérieur français », *Rapport du CAE*, 64, pp.179-206.
- Gauthier S., 2009, « Un exercice de TVA sociale », *Économie et Prévision*, n° 187, pp. 65-81.
- Gautié J., 1998, *Coût du travail et emploi*, Paris, La Découverte.
- Heyer É., Plane M. et Timbeau X., 2007, « Évaluation macroéconomique de la TVA sociale », in « TVA sociale » sous la direction de Éric Besson, septembre.
- Laroque G. et Salanié B., 2002, « Labor Market Institutions and Employment in France », *Journal of Applied Econometrics*, 17, pp. 25-48.
- Le Cacheux J., 2012, « TVA "sociale", antisociale ? », *Blog de l'OFCE*, janvier.
- Melitz M. and Ottaviano G., 2008, « Market size, trade and productivity », *Review of economic studies*, 75(1), pp. 295-316.
- Oguro Y., Fukao K. et Khatri Y., 2008, « Trade sensitivity to exchange rates in the context of intra-industry Trade », *IMF Working paper*, 1105.
- Sterdyniak H., 2007, « La TVA sociale, un remède miracle ? » *Clair & Net OFCE*, mai.

Commentaire de l'article

d'Éric Heyer, Mathieu Plane et Xavier Timbeau

« Impact économique de la 'quasi TVA sociale' »

par Clément Carbonnier

Université de Cergy-Pontoise, THEMA et Sciences Po, LIEPP

Cette étude propose une évaluation globale des impacts d'une réforme de type TVA sociale dans les modalités exactes présentées par le Président de la République en février 2012. Cette simulation permet de chiffrer les conséquences à court et moyen termes – de un à cinq ans – d'une telle réforme sur différents paramètres économiques tels le PIB, le taux de chômage, les capacités de financements des ménages et des entreprises... De plus, trois variantes d'incidences sont considérées à partir d'hypothèses sur les comportements de marge des entreprises françaises et étrangères. Ceci permet d'encadrer les effets potentiels d'une réforme de type TVA sociale.

Par ailleurs, les auteurs effectuent une différenciation par secteur industriel. En effet, la mesure proposée toucherait de manière très hétérogène les différents secteurs économiques, de par les spécificités de la réforme en termes de baisse de charges sociales et de hausse d'impôts. L'impact sur les secteurs de production dépendrait ainsi de la part de salariés touchés par la réforme – principalement ceux rémunérés entre 1,4 et 2,1 SMIC – dans la main-d'œuvre employée, la part de la masse salariale dans la valeur ajoutée, l'exposition ou non au taux plein de la TVA ainsi que l'exposition ou non à la concurrence internationale.

Ce commentaire s'articule autour de ces deux parties. Dans une première partie, les raisons qui me font croire que ces estimations sont probablement trop pessimistes sont décrites. Ces raisons

proviennent en partie des paramètres du modèle et en partie des hypothèses de comportements de marge. Dans une seconde partie sont évoquées des sources d'hétérogénéité des impacts de la TVA sociale, complémentaires de celles analysées dans l'article. Ces sources additionnelles concernent à la fois les secteurs de production et les ménages.

1. Une estimation très défavorable

Les estimations des conséquences de la TVA sociale varient entre +0,20 et -0,13 points de PIB, et +47 000 et -16 000 emplois. Si ces impacts sont relativement faibles, le point important est qu'ils peuvent être négatifs. Cependant, il semble que cette possibilité d'impact global négatif de la TVA sociale soit surtout due aux spécifications choisies par les auteurs.

1.1. Les paramètres du modèle

Le comportement des entreprises en termes de créations d'emplois en réponse à une baisse du coût du travail est évidemment un paramètre crucial pour la mesure de l'impact d'une TVA sociale. Ce comportement est modélisé grâce à une unique élasticité de substitution du capital au travail, estimée à 0,3. Or, cette valeur est en dessous des valeurs de long terme estimées généralement par la littérature économique (Balistreri *et al.*, 2003 ; Leon-Ledesma *et al.*, 2010 ; Raval, 2011). Toutefois, ces valeurs sont généralement estimées à partir de données américaines et on peut effectivement s'attendre à une plus faible élasticité en France, au moins dans le court et le moyen termes. Il est donc possible que le modèle sous-estime l'impact d'une baisse des charges sociales sur les créations d'emplois.

Pour contrôler cela, les auteurs proposent une analyse de sensibilité très intéressante qui montre ce que seraient les résultats avec une élasticité plus forte. Il apparaît que l'impact de la TVA sociale sur l'emploi est très sensible à cette élasticité. Toutefois, si la création d'emplois estimée avec une élasticité de 0,7 serait relativement bien supérieure à celle estimée avec une élasticité de 0,3, la création d'emplois resterait faible dans l'absolu et les résultats qualitatifs des auteurs perdureraient. On peut toutefois regretter que cette analyse de sensibilité ne soit pas menée également pour la variante défavo-

nable, afin de tester la robustesse du résultat d'impact négatif de la TVA sociale.

Par ailleurs, le modèle est fortement tiré par la demande, elle-même très directement liée au revenu. Ainsi, la baisse du salaire réel a un fort impact négatif sur la croissance *via* la baisse de demande, que ne compense pas la hausse de l'offre, du fait de la baisse du coût du travail. De même, le modèle considère une très forte indexation des salaires sur les prix, y compris au-dessus du SMIC. Cela minimise directement l'effet d'une TVA sociale en annulant l'effet de la baisse du coût du travail. Si ces effets d'indexations sont réels et doivent être pris en compte afin de ne pas surévaluer l'effet d'une TVA sociale, ils ne sont certainement que partiels, surtout pour les salaires au-dessus du SMIC.

1.2. Les cas étudiés

Afin d'encadrer les effets de la réforme, différentes hypothèses de comportement des entreprises sont effectuées. Dans tous les cas, l'incidence de la TVA est supposée être à 100 % en prix immédiatement, avec une indexation immédiate sur l'inflation des allocations chômage, des retraites et des salaires. La variante la plus favorable à la réforme considère également une incidence des charges sociales à 100 % en prix immédiatement, avec un prix hors taxes fixe des importations. Ceci constitue effectivement une borne supérieure dans le sens où on peut s'attendre à ce que les entreprises françaises utilisent une part de la baisse du coût de production pour augmenter leurs marges. Réciproquement, les entreprises étrangères peuvent diminuer la leur pour ne pas perdre trop de parts de marché sur le territoire français.

À l'opposé, les deux variantes trouvent un impact global plus faible, voire négatif. Elles font cependant des hypothèses particulièrement fortes. La première considère une incidence des charges sociales à 100 % en marges quand l'incidence de la TVA reste à 100 % en prix. Ceci signifie qu'une entreprise qui voit ses coûts de production globaux (charges sociales plus TVA) baisser augmente ses prix. Si les entreprises estiment rentable d'augmenter leurs prix quand leurs coûts de production baissent, pourquoi ne les auraient-elles pas haussés plus tôt, quand leurs coûts de production étaient plus élevés ?

La seconde variante considère une incidence des charges sociales à 100% en prix immédiatement, et considère que les prix TTC étrangers baissent autant que les prix français. La possibilité que les prix étrangers hors taxes baissent pour compenser partiellement la hausse de la TVA est réelle (Gaulier *et al.*, 2006 ; Andrade *et al.*, 2010 ; Berman *et al.*, 2012), mais en aucun cas cette baisse pourra faire plus que compenser la hausse de TVA et les prix TTC à l'importation ont toutes les chances d'augmenter, même si cette augmentation est inférieure à celle de la TVA. Cette variante trouve tout de même un impact global positif sur le PIB et l'emploi, sauf à considérer l'effet d'une mise en place d'un système de TVA sociale dans les pays étrangers. Toutefois, utiliser ce fait dans la statique comparative ne vaut que si on considère que le choix de mise en place d'une TVA sociale dans les autres pays est directement dépendant du choix français, ce qui est plus que contestable. Certes, une telle réforme à l'étranger serait dommageable à l'économie française, mais cet effet négatif existerait, que la France mette en place ou non une TVA sociale.

2. Analyse de l'hétérogénéité des impacts

Au final, les résultats penchent plutôt vers un effet faible mais positif de la réforme de TVA sociale proposée : au mieux -0,16 point de chômage et 47 000 emplois créés. Alors, si la réforme s'autofinance, ce peut être vu comme une dépense d'énergie que de débattre d'un sujet à aussi faible effet positif, mais doit-on se passer d'un gain, même faible, s'il est sans coûts ? Au contraire, on pourrait, à la lecture de ces résultats, demander une réforme de plus grande ampleur, avec une montée jusqu'aux 25 % danois de la TVA, et une subvention plus forte de l'emploi.

Ce qui irait à l'encontre d'une telle proposition est que cette réforme n'est en réalité pas sans coûts. Il y a tout d'abord un coût en termes de finances publiques du fait de l'augmentation des prestations (allocations, pensions de retraite, ...), chiffré par les auteurs entre 0,0 point de PIB pour la variante la plus favorable et 0,3 point de PIB pour la variante la plus défavorable. Cependant, le coût principal réside dans l'hétérogénéité des impacts : si l'impact global est positif sur l'emploi et la production, il y a tout de même des gagnants et des perdants. Ce n'est pas le rôle d'un économiste

de choisir entre les gagnants et les perdants, mais celui du politicien ; cependant, l'économiste doit permettre de comprendre qui est gagnant ou perdant, et de combien.

2.1. Différenciation par secteurs

Un intérêt essentiel de l'article est qu'il s'attèle à cette tâche en calculant les gains et coûts de la réforme par secteur de production, en différenciant selon la part des salaires touchée, la part de la masse salariale dans la valeur ajoutée, le taux de pénétration et le taux de TVA. L'étude met alors en évidence, de manière claire et chiffrée, une grande disparité entre secteurs, mettant à jour de forts bénéficiaires et des perdants. Le but de cette partie du commentaire est d'abonder dans le sens de cet article en relevant des sources supplémentaires d'hétérogénéité.

Tout d'abord, la prise en compte des comportements de marge des entreprises augmenterait encore l'hétérogénéité des impacts de la réforme. Dans cette partie, les auteurs considèrent une incidence à 100 % en prix de la TVA et des charges sociales. Or, la concurrence imparfaite ajoute une possibilité de comportements stratégiques des entreprises, et les études empiriques sur le sujet montrent une très forte variabilité des comportements de marge entre secteurs, que ce soit pour l'ajustement des prix nationaux (Carbonnier, 2007, 2009, 2011) ou pour l'ajustement des prix des marchandises importées (Gaulier *et al.*, 2006 ; Andrade *et al.*, 2010 ; Berman *et al.*, 2012).

En ce qui concerne l'incidence des charges sociales, il serait également très intéressant d'approfondir la question, mais les résultats manquent actuellement dans la littérature. Pour ce cas, il conviendrait tout d'abord de regarder les comportements de marge des entreprises en fonction du coût du travail. On peut anticiper que les entreprises modifient leurs marges dans des proportions similaires pour toutes variations de coûts, charges sociales ou TVA. De plus, il conviendrait également de comprendre l'incidence des charges sociales en termes de salaires nets et super-bruts.

2.2. Différenciation par ménages

Cette hausse des salaires nets bénéficierait différemment aux différents employés selon les secteurs et leur place dans l'échelle des salaires. On voit ici apparaître le fait que cette réforme aurait également des effets hétérogènes sur les consommateurs. Des arguments ont été avancés arguant que la TVA sociale était en effet anti-redistributive. Cependant, il faut noter que les charges sociales le sont également, et que les effets redistributifs ne seraient pas seulement verticaux mais pour une grande part horizontaux.

Comme cela vient d'être évoqué, la structure des échelles de salaires peut se trouver modifiée par l'évolution de la structure des charges sociales. Les hausses régulières du SMIC ont pour effet de concentrer les salaires juste au-dessus du salaire minimum (Neumark *et al.*, 2004 ; Koubi et Lhommeau, 2007). Les abaissements de charges tout en bas de la distribution, créant des taux de charges croissants avec le salaire, ont eu le même impact selon Lhommeau et Rémy (2010). On peut penser que la modification présente, annulant cette progressivité entre 1 et 2,1 SMIC et la repoussant après 2,1 SMIC, devrait permettre un ré-étalement des salaires en bas de la distribution des revenus. En plus du gain pour les employés qui verraient leur salaire augmenter, ce seraient surtout les individus profitant des créations d'emplois qui sortiraient gagnants de la réforme, sans forcément s'en rendre compte car on ne peut pas savoir qui aurait été au chômage sans ces créations d'emplois.

À l'opposé, tous les ménages qui ne gagneraient pas par ce biais seraient perdants du fait de la hausse des prix des importations, mais là encore, l'effet serait hétérogène. Les pertes dépendraient de la part de produits importés (qui cristalliseraient les hausses de prix) dans le panier de consommation, de la possibilité de substitution vers des produits français, ... De plus, l'impact de la hausse des prix pour les consommateurs dépend de la part de TVA prise en charge par les producteurs français et les exportateurs étrangers. Encore une fois, cela varie fortement selon les secteurs économiques et les pays de production, et la répercussion sur le pouvoir d'achat des consommateurs dépend donc fortement de leur panier de consommation, c'est-à-dire de leurs goûts et de leurs besoins.

Références bibliographiques

- Andrade, Benassy-Quéré, Carré, 2010, « TVA et taux de marge : une analyse empirique sur données d'entreprises » *Working Papers* 2010-30, CEPII research center.
- Balistreri McDaniel Wong, 2003, « An Estimation of US Industry-Level Capital-Labor Substitution Elasticities: Support for Cobb-Douglas » *North American Journal of Economics and Finance* 14, 343-356.
- Berman Martin, Meyer, 2012, « How do different exporters react to exchange rate changes? Theory, empirics and aggregate implications » *Quarterly Journal of Economics* 127, 437-492.
- Carbonnier, 2007, « Who pays sales taxes? Evidence from French VAT reform, 1987-1999 » *Journal of Public Economics* 91, 1219-1229.
- Carbonnier, 2008, « Différence des ajustements de prix à des hausses ou baisses des taux de la TVA : un examen empirique à partir des réformes françaises de 1995 et 2000 » *Economie et statistique* 413, 3-20.
- Carbonnier, 2011, « Shifting on prices of per unit and ad valorem consumption taxes, estimation on prices of alcoholic beverages » *THEMA Working Papers* 2011-20, THEMA, Université de Cergy-Pontoise.
- Gaulier, Lahrèche-Révil, Méjean, 2006, « Les élasticités-prix et revenu des exportations en France et en Allemagne : une analyse sur données désagrégées » dans Artus Patrick, Fontagné Lionel « Evolution récente du commerce extérieur français » *Rapport du CAE* 64, 179-206.
- Koubi Lhommeau, 2007, « Les effets de diffusion de court terme des hausses du Smic dans les grilles salariales des entreprises de dix salariés ou plus sur la période 2000-2005 » dans *Les salaires en France*, édition 2007 » INSEE, 67-83.
- Leon-Ledesma, McAdam, W., 2010, « Identifying the Elasticity of Substitution with Biased Technical Change » *American Economic Review* 100, 1330-1357.
- Lhommeau, R., 2010, « Les politiques d'allègements ont-elles un effet sur la mobilité salariale des travailleurs à bas salaires ? » *Économie et statistique* 429-430, 21-49.
- Neumark, Schweitzer, Wascher, 2004, « Minimum Wage effects throughout the wage distribution », *Journal of Human Resources*, 39, 425-450.
- Raval, 2011, « Beyond Cobb-Douglas: Estimation of a CES Production Function with Factor Augmenting Technology » *Center for Economic Studies Working paper* 11-05.