

# La TVA est un impôt bien moins inoffensif que prévu



Pierre Bessard\*

La taxe sur la valeur ajoutée semble avoir la réponse à tous les problèmes politiques. Dès aujourd'hui, le parlement s'apprête à discuter d'un financement additionnel de l'assurance invalidité par le biais de cet impôt. Des hausses de la TVA devraient également permettre aux Suisses de s'adonner au farniente dès l'âge arbitraire de 65 ans en dépit d'une espérance de vie qui a considérablement augmenté depuis l'instauration de l'AVS. La TVA pourrait enfin financer ad infinitum les velléités d'expansion de l'Etat providence.

Peut-être pour mieux préparer le terrain, la TVA, désormais officiellement reconnue comme «monstre bureaucratique» par le ministre des Finances Hans-Rudolf Merz, fait l'objet d'un projet de réforme promettant maintes simplifications. En parallèle, elle continue de bénéficier d'une réputation positive, au point de faire figure d'impôt «efficace» et «indolore», étant donné qu'elle se paie souvent sans que le contribuable ne s'en rende compte. Mieux, prélevée sur la consommation et exonérant les exportations, elle ne

pénaliserait ni l'emploi, ni la compétitivité: à croire qu'en plus d'être «indolore», la TVA serait gratuite.

Or, qu'en est-il en réalité? Comme le montre une nouvelle étude de l'Institut Constant de Rebecque,\* la TVA s'avère un moyen redoutable de ponction fiscale. Depuis l'introduction de cet impôt en Suisse en 1995, la charge fiscale liée à la TVA a plus que doublé: en 2007, la TVA doit extraire 19,7 milliards de francs du secteur privé, soit 35% des recettes de la Confédération. Il ne fait donc aucun doute que du point de vue de l'Etat la TVA soit un impôt «efficace». Mais pour l'économie et la société civile dans son ensemble elle représente désormais une perte de près de 4% de l'ensemble des richesses créées en une année.

*Pour l'économie et la société civile, la TVA représente une perte de près de 4% des richesses créées en une année*

L'expérience, en particulier dans l'Union européenne, où le taux minimal a été uniformisé à 15%, montre que plus le taux de TVA grevant les biens et les services est élevé, plus les tentatives de soustraction et de fraude fiscales se multiplient. Dans l'UE, la fraude à la TVA

est estimée à 60 milliards d'euros par an. L'erreur la plus fatale dans l'évaluation de la TVA consiste sans doute à la considérer comme un impôt «sur la consommation», ce qui la rendrait moins nuisible qu'un impôt sur le revenu ou des prélèvements sur les salaires. En vérité, comme son nom l'indique, la TVA est un impôt sur la valeur ajoutée. Donc nécessairement sur des rémunérations, qu'il s'agisse de salaires, de bénéfices ou d'intérêts. La TVA frappe donc le revenu au même titre que l'impôt sur le revenu ou les prélèvements salariaux. Certes, le mode de prélèvement change, mais la catégorisation distincte et les complexités bureaucratiques additionnelles de la TVA ne changent pas les effets de l'impôt. Même le Conseil fédéral reconnaît que «si l'on tient compte du temps, on s'aperçoit que toute consommation est financée par un revenu».

En tant qu'impôt sur le revenu, la TVA ne peut donc pas éviter de pénaliser également l'épargne, menant le contribuable à consommer davantage. Et étant donné que l'épargne constitue une consommation future, il est impossible qu'une imposition de la consommation puisse éviter de pénaliser l'épargne.

Il est donc absurde de suggérer que la TVA n'ait pas d'impact sur l'emploi et les investissements. Pour les branches intensives en travail, la TVA équivaut même à un impôt sur les salaires particulièrement douloureux, puisque la valeur ajoutée provient presque exclusivement du

travail. Et comme les branches de l'économie intensives en travail sont généralement caractérisées par des salaires modestes, la TVA sabote en particulier les chances d'emploi de personnes peu qualifiées.

Cette réalité reflète également l'erreur de penser que la TVA puisse être transférée dans son intégralité au «consommateur final». Les prix de vente sont déterminés par le marché à un moment donné, par la confrontation de l'offre et de la demande. Le prix demandé par un vendeur tend ainsi à être le prix maximum que les acheteurs sont prêts à payer. C'est pourquoi une entreprise ne va guère pouvoir répercuter toute la TVA sur ses prix de vente, mais devra la faire en partie sur ses coûts de production. Par exemple en renonçant à embaucher ou à augmenter les salaires.

Autre défaillance de taille: toutes les entreprises qui vendent des produits exclus du champ de la TVA ne peuvent pas réclamer au fisc la TVA payée sur leurs achats. Il en résulte une «taxe occulte» sur leurs investissements: c'est le cas pour les banques et les assurances, dont les produits se prêtent mal à une imposition «sur la consommation».

Il apparaît donc que la TVA ne constitue ni une solution aux problèmes de financement des programmes étatiques de dépendance sociale, ni une alternative crédible à d'autres impôts.

\* Délégué général, Institut Constant de Rebecque. [www.institutconstant.ch](http://www.institutconstant.ch)

## Bloc-notes

### La crise «subprime»



Ignace Jeannerat

Essayons de dire avec des mots simples ce que signifie l'expression «subprime» qui a déferlé dans les pages économiques ces derniers temps? Depuis une dizaine d'années, des millions d'Américains ont accédé à la propriété via des prêts classiques (conventionnel). Ils répondaient aux normes habituelles pour l'octroi d'un crédit. Mais qu'ont fait les Américains, moins riches, lorsqu'ils ont été écartés par les banques classiques en raison de leur mauvais profil de risque? Ils ont poussé la porte des «subprime lenders», où ils ont payé 2 à 4% de plus. C'est le phénomène des crédits immobiliers avec surprime pour ménages financièrement fragiles. D'où cette situation ambiguë relevée en février par un membre de la Fed: trois prêts immobiliers sur quatre étaient effectués par une personne qui n'est ni employée par une banque, ni par une société d'épargne.

Plus coûteux que la moyenne, et basés sur des taux variables, ils augmentent les risques de surendettement en période de hausse des taux d'intérêt et de stagnation, voire de baisse, des prix de l'immobilier. Ce qui est le cas actuellement. Résultat: les quel-

que 600 milliards de dollars de «subprime mortgage» prêtés pour l'année 2006 entraînent des incidents de paiement en série chez les nouveaux propriétaires. Le n°1 du secteur, Countrywide Financial, a annoncé que 19% des crédits qu'il a accordés affichent un retard de remboursement supérieur à 30 jours.

Les «subprime lenders» ont longtemps été loués pour avoir facilité l'accès à la propriété de millions d'Américains qui n'auraient sans doute pas décroché de prêts classiques. A présent, leurs pratiques risquées et leur laxisme dans la sélection des dossiers sont montrés du doigt. Après de très juteuses affaires, ces sociétés sont aujourd'hui aux portes de la faillite. Selon *Business Week*, au moins 25 acteurs du crédit immobilier à risque – sur 8000 – ont fermé leurs portes ou mis leurs actifs en vente. Dans leurs chutes, ils déstabilisent sociétés financières, banques, etc. Les grandes institutions de Wall Street qui ont refinancé les «subprime lenders» et ont gagné ainsi beaucoup d'argent n'ont, pour la plupart, pas conservé le risque. Elles l'ont diffusé à l'ensemble de l'économie en émettant des obligations gagées sur les encours de crédits rachetés. Mais il y a des exceptions à ce système «je passe le risque au suivant». Exemple: HSBC a beaucoup commercialisé directement des crédits immobiliers à risques et a annoncé en février des provisions de 10,6 milliards de dollars pour couvrir ses pertes.

## Analyse

### Ludwig Erhard contre Maurice Faure



Jean-Claude Pécelet

«Entre les Etats-Unis qui, presque dans chaque domaine, assurent à eux seuls la moitié de la production mondiale, et les pays émergents qui augmentent leur production au rythme de 10 ou de 15% par an, l'Europe, qui avait autrefois le monopole des industries de transformation voit aujourd'hui ses positions extérieures s'affaiblir, son influence

décliner, sa capacité de progrès se perdre dans ses divisions.»

Ces propos pessimistes pourraient émaner d'un politicien désabusé à la veille de la commémoration du Traité de Rome, l'Union européenne manquant un peu de souffle un demi-siècle après la signature de son texte fondateur. Mais relisez la citation ci-dessus en remplaçant «émergents» par «sous régime collectiviste», et vous avez mot pour mot un extrait du rapport rendu par Paul-Henri Spaak le 28 avril 1956, lequel devait aboutir, le 25 mars 1957, au Traité de Rome.

De fait, les perspectives étaient autrement plus sombres alors. Défaite en Indochine, la France envoyait 400 000 soldats dans ce

qui allait devenir l'enfer algérien. L'Allemagne était coupée en deux, la crise de Suez et l'invasion de la Hongrie par l'URSS exacerbèrent la Guerre froide. Le progrès était soviétique, avec le Spoutnik, ou américain.

Dans ce désordre mondial, des Européens ont su dessiner un projet qui n'était pas uniquement «de paix et de réconciliation» ou limité aux industries lourdes du charbon et de l'acier, comme on a tendance à le caricaturer, mais un pari dynamique sur l'économie nouvelle. Le rapport Spaak donne trois exemples concrets: l'Europe cloisonnée de 1956 ne compte «aucune entreprise automobile qui soit assez grande pour utiliser de manière économique les plus

puissantes machines américaines», elle ne possède pas davantage d'industrie aéronautique ou atomique digne de ce nom. Cinq-vingt ans plus tard, l'Europe décloisonnée est un acteur qui compte dans ces trois domaines.

Elle a aussi choisi, non sans hésitations, la voie du libéralisme et de l'ouverture. Rien n'était moins assuré au départ, comme le montrent les documents d'époque qui ont été rendus publics (notamment sur [www.traitederome.fr](http://www.traitederome.fr)). Une discussion entre le ministre allemand de l'Economie Ludwig Erhard et le secrétaire d'Etat français Maurice Faure le 16 septembre 1956 à Berlin illustre le fossé idéologique entre les deux pays. Libéral convaincu, Erhard

attaque: «L'unification économique de l'Europe ne doit pas conduire à généraliser les faiblesses et les erreurs de certains pays; sinon l'unité se réaliserait au niveau le plus bas et l'intégration économique se transformerait en véritable désintégration.» La France est nommément visée, Erhard exigeant des «modifications substantielles» de sa politique économique interne.

Maurice Faure finasse, rappelle les sacrifices de son pays, sa législation sociale «en avance sur celle des autres pays européens». Erhard n'en démord pas, rappelle que l'Allemagne accueille elle-même 12 millions de réfugiés, refuse d'harmoniser les charges sociales vers le haut comme le

veut la France, refuse aussi la solution de facilité protectionniste et l'abus des fonds communs pour financer les adaptations structurelles. «Au temps de l'étalement or, les ajustements intérieurs s'opéraient par le jeu automatique des lois économiques. Les mêmes adaptations s'imposent aujourd'hui», conclut-il.

Cinquante ans plus tard, cette conversation n'a rien perdu de son actualité. La France reste majoritairement peuplée de Maurice Faure – de gauche ou de droite – tandis que l'Allemagne redécouvre les vertus de la méthode Erhard, avec profit si l'on en juge les premiers résultats. Le débat européen est loin d'être clos.

PUBLICITÉ

## Switzerland ou Syzzerland ?



Gestion Privée | Fonds de placement OYSTER | Investissements alternatifs

Banque SYZ & CO SA Genève | Zurich | Lugano | Locarno | Londres | Luxembourg | Milan | Rome | Salzbourg | Nassau | Hong Kong [www.syzbank.ch](http://www.syzbank.ch)

**SYZ & CO**  
Created to perform

