



Innovons, pour l'intérêt général.

Brice Nkonda
Conseiller national UDI

*Pour relancer notre
économie : instaurons une
nouvelle donne fiscale.*

Note contextuelle

Depuis l'arrivée de l'euro, les gouvernements ont à la fois perdu le contrôle de la monnaie et du taux de change, soit les deux principaux instruments d'ajustement en faveur de la compétitivité. La monnaie unique a ainsi déplacé l'outil de la dévaluation sur les salaires et sur la fiscalité. Comme la dévaluation salariale a pris, notamment dans les pays du sud de l'Europe, une tournure dramatique, la fiscalité reste le seul instrument discrétionnaire mobilisable pour améliorer l'attractivité et la compétitivité d'un territoire. Aussi, avec l'ouverture et l'unification des marchés, l'efficacité d'une baisse d'impôts s'est trouvée accrue grâce aux détournements d'assiette taxable qu'elle suscite. C'est pourquoi une majorité de pays a eu recours à diverses formes de dévaluation fiscale, baissant les impôts et charges pesant sur les entreprises, et compensant ou non cette baisse par une hausse de la fiscalité directe ou indirecte sur les ménages. L'ajustement fiscal a ainsi été configuré pour ralentir la demande intérieure et à accroître la profitabilité des entreprises résidentes.

On peut prendre la mesure de ce phénomène à travers l'étude des variations, entre 2006 à 2014, de trois impôts phares : la TVA (consommation), les cotisations employeurs (travail), et l'impôt sur les sociétés (capital). En observant ces variations, il apparaît que plus de 14 pays de l'UE mènent, à des degrés divers, une stratégie de dévaluation fiscale sur les cotisations sociales, compensée ou non par une hausse de TVA selon l'intensité de la contrainte budgétaire. C'est le cas pour des pays comme l'Allemagne, la Finlande, la Suède, le Danemark, le Royaume-Uni, l'Italie, et l'Espagne. A l'inverse, la France est un des rares pays à avoir mené une politique de réévaluation fiscale sur la même période. Pour l'impôt sur les sociétés (IS), au moins 13 pays l'ont allégé depuis 2008. Le taux moyen légal des partenaires de la France était de 24,2% à fin 2007, il a été ramené à 22,3% en 2014, et il devrait être de 21,8% en 2017. Ici encore, la France s'est désolidarisée de la tendance générale en maintenant un taux nominal de droit commun le plus élevé de l'UE, à 33,3%.

Si notre impôt sur les sociétés est souvent perçu à travers le taux de 33,3%, les règles d'assiette, dont la déductibilité des intérêts d'emprunt, les taux

réduits, dont l'abattement de 15% sur une fraction des bénéfices des PME, et les modalités de lissage de l'impôt, dont les règles de report des déficits (pour déduction sur les bénéfices passés ou futurs), produisent, dans certains cas, un taux implicite inférieur au taux nominal. Ce taux implicite, ratio entre les recettes de l'IS et son assiette économique mesurée par l'excédent net d'exploitation, était de 27,5% en 2007. A contrario d'un effet baissier, ce taux peut aussi constituer une majoration du taux nominal via la contribution sociale de 3,3% pour les entreprises dépassant un certain seuil de profit, ou une surtaxe de 5%, instaurée en 2011, pour les sociétés dépassant 250 millions d'euros de chiffre d'affaires. In fine, l'IS peut varier de 15 à 38% selon la taille et la profitabilité des entreprises. Ainsi, la France cumule les handicaps : l'affichage de son taux nominal d'IS est nocif, mais, en plus, il ne reflète pas la réalité.

Sur l'année 2013, l'IS a contribué aux recettes de l'Etat à hauteur de 42 milliards d'euros quand 138 milliards ont été perçus au titre de la TVA, 90 milliards pour la CSG, et 66 milliards pour l'IRPP. Alors qu'il ne représente pas, en masse, l'impôt le plus important, l'IS est néanmoins un déterminant clé de la rentabilité financière d'une entreprise car il a pour assiette les capitaux propres de celle-ci. Ainsi, il agit directement sur les arbitrages en matière de localisation du capital, mais aussi de localisation des bénéfices car les entreprises font de l'optimisation fiscale, surtout les plus grandes. Sachant cela, et considérant que l'économie française a notamment été bâtie sur la puissance de multinationales, que son emploi salarié est donc majoritairement porté par elles, un taux d'IS trop élevé affecte notre économie à deux niveaux : une part importante de l'activité et des profits est générée hors frontière et, sur notre territoire, les unités résidentes sont incitées à sous-facturer les flux de services vers les entités délocalisées du même groupe ce qui minore le PIB et les exportations réelles de l'économie.

La fiscalité sur les bénéfices des sociétés cristallise le gros du débat sur la convergence fiscale car elle illustre les enjeux d'arbitrage géographique en matière d'investissement. Or, dans la guérilla fiscale que se livre les pays européens, les repositionnements fiscaux ne concernent pas que l'IS : une quinzaine de pays ont, depuis dix ans, basculé une part de leur fiscalité des facteurs de

production vers la consommation. L'Allemagne a notamment renforcé sa compétitivité externe en augmentant sa TVA : cela a augmenté le prix de ses importations et réduit celui de ses exportations. Mais, plutôt que de conquérir un avantage profitable mais provisoire, il paraît indispensable de progresser en matière de coopération. Si des directives encadrent déjà les régimes de TVA des pays membres de l'UE par un taux normal minimum de 15% et une liste restreinte de taux réduits, il convient d'aller plus loin sur la voie de l'harmonisation pour que la France ait un cadre fiscal compétitif et stable : il faut alléger la fiscalité qui pèse sur les entreprises, et rendre l'impôt des personnes physiques plus lisible et juste.

Comment instaurer une nouvelle donne fiscale ?

1. En baissant l'IS à 20% pour relocaliser l'investissement et l'emploi en France

Pour inciter à investir et à créer des emplois dans notre pays, tout en allant dans le sens d'une plus grande harmonisation fiscale avec nos voisins, la baisse de notre IS s'impose.

Dans un contexte où les marchés de capitaux sont ouverts, à fortiori dans la zone euro, la localisation d'un investissement est très sensible au taux maximal affiché en matière d'impôt sur les sociétés (IS). Avec un taux nominal élevé, l'effet d'affichage est désastreux pour le pays concerné : il n'incite ni à y investir, ni à y déclarer des bénéfices. Les pays membres de l'OCDE qui taxent fortement les bénéfices des sociétés sont simultanément confrontés à d'importantes sorties d'investissement direct étranger (IDE), et à une diminution des recettes de l'IS. De fait, l'IS joue un rôle décisif dans le choix du pays où les multinationales déclarent leurs bénéfices. Grâce au jeu des implantations internationales qui leur permet de minorer les prix de transfert entre sociétés du même groupe, ces multinationales ont à disposition des techniques d'optimisation fiscale qui leur permettent de faire apparaître leurs profits où bon leur semble. Des calculs ont même montré que 65% des revenus générés par un point de plus sur le taux nominal de l'IS seraient ainsi perdus.

Face à cette situation, la France affiche un taux d'IS de droit commun de 33,3%, mais également le taux maximal le plus élevé de toute l'UE (38,1%). Quand nos voisins, pour améliorer leur attractivité et leur compétitivité, mènent une politique de dévaluation fiscale, la France est le seul pays à avoir fait l'exact opposé. Et malgré ce taux très élevé, notre rendement est faible lorsqu'on le rapporte au PIB, plus faible qu'en Allemagne. D'ailleurs, les pays qui affichent des taux d'IS modérés ne sont paradoxalement pas ceux qui collectent le moins de recettes : le Royaume-Uni, engagé dans un processus de baisse de l'IS, cumulait en 2011 un taux bas mais

une assiette très large, notamment en raison de conditions d'amortissement peu favorables. Au vu de ces éléments, et considérant le fait que l'IS rapporte beaucoup moins que la TVA ou la CSG, il est ici proposé, sans aller jusqu'aux fameux 12,5% irlandais, de suivre la cible des anglais et des allemands, en établissant notre IS à 20%. Cette mesure doit s'accompagner d'une réduction de la déductibilité des intérêts d'emprunt.

Un taux d'IS à 20% ne pénaliserait quasiment plus les PME qui, elles, ne bénéficient pas des leviers d'optimisation fiscale réservés aux grands groupes. Une étude réalisée par la direction générale du Trésor, en 2011, avait établi que l'imposition des bénéfices des PME rapportée à leur excédent brut d'exploitation était beaucoup plus importante (39%) que les grandes entreprises (19%) : de fait, ces dernières profitent à fond de la déductibilité des intérêts d'emprunts, ce qui baisse leur taux implicite de 14 points, et du report des pertes sur les années profitables. Or, sur les 2,8 millions d'emplois créés en France ces vingt dernières années, 2,3 millions l'ont été par des PME. En 2011, elles étaient 3,1 millions, soit 99,8% des entreprises, concentraient 48,7% de l'emploi salarié, et réalisaient 35,6% du chiffre d'affaires pour 43,9% de la valeur ajoutée : l'impact de ce nouvel IS serait donc significatif pour la bonne santé financière de nos sociétés créatrices d'emploi, notamment les 5% de PME à forte croissance concentrées dans le secteur des hautes technologies.

2. En établissant un dispositif Zéro Charges pour les TPE de 3 salariés maximum

Pour soutenir l'activité des TPE, et créer jusqu'à deux emplois pérennes exonérés de charges, le dispositif doit cibler des publics clés : jeunes, seniors, et chômeurs de longue durée.

Le dispositif Zéro Charges consiste, pour toute nouvelle embauche, à exonérer l'entreprise concernée des charges afférentes. Créé en 2008, dans le cadre du plan de relance de l'économie, ce dispositif est entré en vigueur au 1er janvier 2009 : c'est ainsi que, pour la première fois, les entreprises de moins de 10 salariés ont pu recruter et bénéficier de l'exonération totale de

charges. Après avoir été étendu aux jeunes en contrat d'apprentissage, le gouvernement revendiquait, dans le cadre du Zéro Charges, 500 000 embauches au mois d'octobre 2009. La mesure a si bien fonctionné qu'elle a été prolongée jusqu'en juin 2010. Elle fut toutefois victime de son succès puisque, sur cette première séquence, elle a coûté, selon le Medef, 743 millions d'euros pour 1,2 millions de contrats créés. Pourtant, quelques mois plus tard, en mars 2011, le Zéro Charges est rétabli : l'exonération de charges vise, cette fois-ci, uniquement les jeunes apprentis, elle est totale, mais limitée à six mois. Une fois encore, cette mesure est prolongée en novembre 2011, un dispositif s'adressant à tous les jeunes devant la compléter.

Le Zéro Charges, dans ses récentes mises en œuvre, possède trois caractéristiques notables. D'abord, du fait de son coût important, il est déployé sur des périodes de temps limitées, bien que prolongées systématiquement. Ensuite, il a une capacité à s'adresser à des publics spécifiques tels que les jeunes en contrat d'alternance. Enfin, après analyse des recrutements, il a été observé que 60% d'entre eux ont concerné des entreprises de moins de deux salariés. Partant de ces observations, le dispositif doit être reconduit, tout en étant optimisé. Pour être plus efficace, le Zéro Charges doit cibler les TPE de moins de trois salariés : il pourra ainsi bénéficier à une multitude de petits commerçants et artisans. Afin de le rendre plus pertinent, il doit s'adresser aux populations les plus en difficulté : les jeunes de moins de 26 ans, comme cela a déjà été fait, les seniors à partir de 50 ans, ainsi que les personnes en situation de chômage depuis plus de deux ans. Enfin, pour le rendre plus pérenne, le dispositif doit viser une exonération de charges totale, dans un premier temps, puis dégressive.

Le dispositif Zéro Charges tel que proposé ici vise à ancrer durablement les bénéficiaires dans leur emploi. C'est pourquoi, après une période d'exonération totale de charges, établie à un an, les publics cibles recrutés verront appliquer à leur contrat une réintroduction progressive de charges à hauteur de 50% supplémentaires chaque année, établissant la durée totale de l'exonération à 3 ans. Cela permettra aux jeunes d'avoir une première expérience significative : ils auront ainsi l'occasion de se former et développer leurs compétences de sorte à être réemployables

ensuite. Les seniors auront la possibilité de faire la jonction avec leur départ à la retraite, d'envisager une réorientation pour la fin de leur carrière... Pour les chômeurs de longue durée, le dispositif leur permettra de renouer avec un emploi, lui aussi de longue durée. Pour qu'une TPE puisse bénéficier de l'exonération de charges sur un second contrat, le premier doit être pérennisé sur 3 ans, avec possibilité de changer d'employé. Ces dispositions ne s'appliqueront que pour les CDI et CDD situés entre le SMIC et 1,6 fois le SMIC.

3. En établissant une TVA sociale à 24 points

Pour faire financer une partie de notre protection sociale par les consommateurs, une TVA sociale à 24% permettra d'alléger notre coût du travail et de favoriser notre compétitivité.

En France, le financement de la protection sociale (santé, retraite, chômage...), par les cotisations que paient l'employeur et l'employé sur chaque salaire, constitue une part importante du coût du travail. Or, nous avons un niveau de cotisations sociales qui est très élevé, donc un coût du travail qui l'est tout autant, et cela impacte négativement notre compétitivité. Ainsi, nous perdons, dans un contexte économique globalisé, un avantage concurrentiel majeur. Pour régler ce problème de compétitivité, il est vital de transférer une partie du financement de la protection sociale sur les consommateurs, via une augmentation du taux de TVA ou, en d'autres termes, créer une TVA sociale. Cela semble d'autant plus justifié que la protection sociale profite aussi aux consommateurs. La faire financer par le monde du travail uniquement n'est donc pas juste. C'est pourquoi une augmentation de TVA de 4 points est proposée, faisant passer celle-ci de 20% à 24%. Sur ces 4 points : deux seraient dédiés à compenser l'allègement des cotisations sociales sur les salaires, et les deux autres à la réduction du déficit.

La mise en place d'une TVA sociale à 24% se traduira mécaniquement par une baisse des prix HT des produits nationaux. En France, la part de la masse salariale affectée à la fabrication d'un produit est incluse dans le prix HT : en retirant

de la masse salariale les cotisations sociales, on baisse le prix HT. Toutefois, cette baisse doit être imposée aux entreprises afin que celles-ci répercutent, en proportion équivalente, la baisse des cotisations sociales sur les prix HT. Ainsi, avec un prix HT plus faible et une TVA plus forte, nos produits devraient garder des prix à peu près stables. A l'exportation, les produits nationaux seraient plus concurrentiels : vendus en HT à l'étranger, leurs prix seraient moins élevés. A l'inverse, les produits étrangers vendus sur notre territoire se verraient appliquer une TVA plus élevée, cela impacterait leur prix à la hausse. Au final, les produits importés étant plus coûteux, les ménages seront moins incités à les acheter : c'est pourquoi la contribution au financement de notre protection sociale issue des produits étrangers serait, somme toute, relative.

Pour ses détracteurs, la TVA sociale suscite immédiatement des craintes car il s'agit effectivement d'une augmentation de TVA : le transfert des cotisations sociales vers la TVA entraîne une hausse des prix qui pénalise les consommateurs, notamment les plus modestes. Or, la TVA pèse, en réalité, sur la consommation des ménages pauvres, mais aussi des ménages riches. En proportion du revenu, elles pèsent davantage sur les ménages ayant peu de revenu, mais en pourcentage des dépenses, elle pèse plus sur les ménages riches. Au-delà de cette considération, plusieurs facteurs plaident en faveur de la TVA sociale. Premièrement, la mise en place de cette TVA doit être réalisée tout en maintenant le taux de TVA réduit à 5% sur les produits de première nécessité : les boissons non alcoolisées, les produits alimentaires de base, la fourniture de gaz et d'électricité... Deuxièmement, elle rééquilibre les prélèvements entre producteurs locaux et importateurs, au profit des premiers. Enfin, et surtout, elle ne crée pas de hausse de prix : le prix HT des produits français diminue, le prix TTC reste stable.

4. En prélevant l'Impôt sur le Revenu à la source

Le prélèvement de l'IR à la source permet d'adapter cet impôt en temps réel : le contribuable bénéficie de son revenu net, et aucun paiement complémentaire n'est à prévoir en fin d'année.

Contrairement à l'idée répandue que la France est un pays où le paiement sur avis d'imposition est la norme, le prélèvement à la source constitue, en fait, près de la moitié des prélèvements obligatoires : la CSG, les cotisations sociales sur salaires, le Prélèvement Forfaitaire Libérateur sur les revenus du capital sont, par exemple, des impôts prélevés à la source. La France dispose donc d'une expérience importante et ancienne de ce mode de recouvrement. Celui-ci consiste à faire prélever son montant par un tiers payeur : il s'agit, le plus souvent, de l'employeur ou du banquier qui s'acquittent de cette retenue au moment du versement au contribuable des revenus sur lesquels porte l'impôt. Or, au sein de l'OCDE, la France est l'un des seuls pays à ne pas avoir adopté le prélèvement direct sur le salaire, avec la Suisse et Singapour. Ainsi, lorsque ce mode de prélèvement est évoqué, en France, c'est quand il s'agit de l'appliquer à l'Impôt sur le Revenu (IR). A cet égard, le dispositif présente des avantages pour l'administration fiscale, comme pour les contribuables, mais il convient de bien les identifier.

Le prélèvement de l'IR à la source ne simplifie pas les démarches administratives. Sa mise en œuvre requiert aussi une déclaration annuelle de revenus : le contribuable doit continuer à faire mention, pour ajustement, de ses informations personnelles (situation familiale, autres revenus). En matière de paiement, le système est déjà simplifié puisque $\frac{3}{4}$ des contribuables sont mensualisés grâce aux modes de paiement dématérialisés qui ont fortement progressé dans les années 2000. Les avantages sont donc ailleurs : ils sont liés au caractère réactif des ajustements fiscaux. La retenue à la source permet une taxation contemporaine des revenus : l'impôt de l'année n est payé la même année, sans décalage. Or, ce décalage a souvent des conséquences sur les contribuables ayant une variation de revenu d'une année sur l'autre : 30 à 40% d'entre eux connaissent une baisse de revenu à la suite d'un changement de situation personnelle (divorce, perte d'allocations) ou professionnelle (retraite, chômage). La capacité de l'impôt à absorber ces variations constitue donc un enjeu majeur.

Au-delà d'une taxation contemporaine de l'IR qui intègre les variations de revenu entre l'année n et

n+1, le contribuable peut bénéficier d'un effet d'assiette : si son taux d'imposition est de 10%, et si son revenu mensuel passe de 1000 à 800 euros, l'impôt mensuel passera instantanément de 100 à 80 euros, soit une baisse immédiate de 20%. A cette rapidité d'ajustement individuel, il faut ajouter la réactivité de l'entrée en vigueur d'une nouvelle politique fiscale. La retenue à la source est pertinente, mais deux conditions sont à observer. Première condition : l'employeur ne doit pas avoir accès à la situation fiscale personnelle du contribuable salarié, la confidentialité doit être préservée. Deuxième condition : l'année de transition d'un paiement sur avis d'imposition vers un prélèvement à la source ne doit pas pénaliser le contribuable. Cette année-là, chaque contribuable devra s'acquitter de l'IR de l'année n-1, et de l'année n. Il faudra proposer un échelonnement acceptable de l'IR n-1 car, au vu du contexte économique actuel, il ne sera pas possible de faire l'impasse sur une année d'imposition.

5. En établissant un Impôt sur les Revenus à un taux unique de 13%

Le taux unique ou flat tax permettrait que tout contribuable soit imposé proportionnellement à ses revenus, les bénéficiaires de minimas sociaux comme les classes moyennes et aisées.

La politique de matraquage fiscal menée ces deux dernières années a amené nombre de français à se considérer, à tort ou à raison, surimposés. Plusieurs facteurs contribuent à nourrir cet état de fait. Le premier réside dans le déséquilibre entre la contrainte fiscale forte qui pèse sur eux, et les avantages de plus en plus restreints du système de protection sociale. Aussi, beaucoup de salariés, notamment ceux de la classe moyenne, ne conçoivent pas qu'une proportion importante de personnes échappe à l'impôt quand, elle, doit s'en acquitter sur des montants en constante progression. Il est d'ailleurs à noter que sur les 35,89 millions de foyers fiscaux recensés en France en septembre 2013, seuls 18,94 millions ont été imposés au titre de leurs revenus de 2012, soit 52,77%. Le dernier facteur observé, plus subjectif par nature, repose dans la comparaison entre les salariés précaires travaillant sans relâche pour se maintenir à flots, à une petite frange de la population qui se satisfait des

minimas sociaux, exempte de toute imposition, et qui, in fine, possède un meilleur niveau de vie.

Le matraquage fiscal, s'il n'est pas équitablement réparti, et si les contreparties ne sont pas estimées suffisantes, met en péril l'acceptabilité de l'impôt. Or, si l'impôt n'est pas accepté, et que les diverses catégories de contribuables s'érigent les unes contre les autres, c'est la communauté de destin qui lie les membres d'une nation qui est en cause. Il est donc primordial d'établir plus de justice fiscale : cela passe par une répartition bien comprise des impôts et des charges. Pour cela, l'article 13 des Droits de l'Homme et du Citoyen de 1789 indique : « pour l'entretien de la force publique, et pour les dépenses d'administration, une contribution commune est indispensable : elle doit être également répartie entre tous les citoyens, en raison de leurs facultés ». Aussi, en ayant trop recours aux déductions fiscales, on crée des inégalités face à l'impôt, surtout que ces déductions peuvent, à rendement égal, entraîner un report de charge sur d'autres contribuables. En définitive, il semble fondé d'assujettir tous les foyers fiscaux, sans exception, à un impôt à taux unique de 13% sur les revenus du travail et du capital.

Bien qu'aucun pays de l'OCDE n'ait opté pour un système proportionnel d'imposition, système à taux unique, beaucoup estiment nécessaire de réformer leur système progressif : une base d'imposition plus large permettrait, dans un contexte d'augmentation des dépenses lié en partie au vieillissement de la population, de consolider les recettes fiscales. Pionnière, la Russie a été le premier grand pays à adopter ce mode d'imposition en 2001 en remplaçant ses taux marginaux de 30, 20 et 12% par un taux unique de 13%. L'année suivante, les recettes de cet impôt ont bondi de 26%, et les revenus ont augmenté d'un cinquième en pourcentage du PIB, cette hausse étant aussi à aller chercher du côté de la disparition de certaines niches fiscales. Sinon, la simplification d'un tel système bénéficie à tous : à l'administration fiscale qui lève l'impôt, aux services comptables des entreprises, au contribuable qui déclare un impôt lisible. Enfin, un taux faible et unique permet de limiter les tentations de fraude, les transferts de revenus du travail vers le capital, et l'évasion fiscale de ceux qui créent de la valeur.

Le passage à un taux d'imposition unique entraîne généralement des baisses d'impôt pour les hauts revenus, même quand les niches fiscales qui leur profitent sont supprimées. Quant aux revenus plus modestes, ils paient un impôt plus élevé et, en l'absence de seuil de taxation ou d'abattement, les bas revenus deviennent imposables. En Russie, le taux à 13% n'a été favorable qu'aux deux tranches de revenus les plus élevées ; les contribuables les plus pauvres n'ont, eux, subi qu'une légère hausse car elle a été compensée par des abattements généreux. Ce n'est donc pas une authentique imposition à taux unique qui a été appliquée. De même, en France, l'impôt unique doit être adapté pour que tout contribuable soit imposé proportionnellement à ses revenus, que ceux qui bénéficient des minimas sociaux paient un forfait symbolique, qu'un système d'abattements permette à la classe moyenne de ne pas être surtaxée. Pour finir, notre taux unique doit trouver le juste équilibre entre compétitivité sur la scène internationale et le fait de ne pas compromettre notre système de prestations sociales.

6. En supprimant l'Impôt de Solidarité sur la Fortune

Véritable Incitation à Sortir de France, l'ISF fait fuir les créateurs de richesse de notre pays et, ce faisant, impacte les redevables plus modestes, pouvant parfois devenir confiscatore.

L'élection présidentielle de 1981 porte François Mitterrand, premier président de gauche sous la Ve République, au pouvoir et, l'année qui suit, le gouvernement Mauroy crée l'Impôt sur les Grandes Fortunes (IGF). A l'initiative du gouvernement Chirac, cet IGF fut supprimé en 1987, mais, peu après, la loi de finances de 1989 réintroduisit les mécanismes et la philosophie de l'IGF à travers l'Impôt de Solidarité sur la Fortune (ISF). Il s'agit d'un impôt payé par les personnes physiques, qu'elles soient célibataires ou en couple, détenant un patrimoine imposable dont la valeur nette est supérieure à un certain seuil d'entrée fixé par la loi. Ce seuil légal a été établi à 770 000 euros en 2008, à 790 000 euros en 2010, et à 1 300 000 euros en 2012. Au-delà de ce seuil, l'ISF est un impôt progressif, par tranches, qui est assis sur la partie supérieure du patrimoine. Son assiette inclut tous les biens du

foyer fiscal tels que les biens immobiliers, les fonds de commerce, les devises, etc, à l'exclusion de ceux expressément exonérés par le code général des impôts.

Alors que les impôts similaires sont inexistant, ou ont été abolis par la plupart des pays développés, notamment dans huit pays de l'Union Européenne, tel l'Espagne où il était en vigueur en 1994, l'ISF constitue, du fait d'être maintenu dans notre pays, une exception française. Or, au-delà du prétendu symbole de solidarité, cette singularité nous coûte bien plus cher qu'elle ne nous rapporte. De fait, l'ISF pousse au départ des fortunes nationales vers des pays dont la fiscalité du patrimoine est moins lourde (Suisse, Luxembourg, Belgique...). Cette expatriation entraîne une perte de dynamisme fiscal pour notre économie car, parmi ces exilés fiscaux, les chefs d'entreprise sont nombreux. Ce sont ainsi des milliards d'euros de capitaux qui sont investis hors de France, ce qui coûterait, selon l'économiste Patrick Artus, deux fois en TVA non perçue ce que l'ISF génère comme recette : le rendement de cet impôt serait en fine négatif. Dans une approche cumulative, et à titre d'exemple, l'Institut Montaigne estime que l'ISF aurait entraîné 130 milliards d'euros de fuite de capitaux entre 1997 et 2006.

Au phénomène d'expatriation fiscale, il faut ajouter celui des français qui, après avoir financièrement réussi à l'étranger, renoncent à revenir en France au regard de la taxation pratiquée. Considérant ces facteurs, l'ISF rapporte environ 4 milliards d'euros par an (3,5 en 2007 ; 4,2 en 2008 ; 4,39 en 2013), soit 1 à 2% des recettes fiscales de l'Etat ; le manque à gagner s'évalue, selon le mensuel Alternatives Economiques, à 10% des recettes annuelles. Indirectement, ces pertes augmentent les autres impôts. D'autre part, si le nombre total de redevables ne cesse de croître (ex : 178 899 en 1997, 518 000 en 2007), la cotisation moyenne de l'ISF est en baisse constante : cela est dû à l'augmentation rapide des prix de l'immobilier ayant fait de nombreux petits propriétaires des contribuables éligibles. Or, l'ISF est indexé sur le capital, et pas sur les revenus : il en découle que, pour tous les foyers dont le capital, important ou non, n'est pas liquide, l'ISF dû dépasse leur faculté contributive et s'avère confiscatore. Ces

contribuables se voient ainsi contraints de céder, chaque année, une part de leur patrimoine.

Comme les grandes fortunes, à savoir les milliardaires, et une grande partie des millionnaires, optent pour l'expatriation, ou pour la défiscalisation, notamment via l'exonération des biens professionnels, ce sont les redevables ISF plus modestes, les cadres supérieurs ou les retraités aisés, qui n'ont pas accès aux solutions de contournement des plus riches, qui sont le plus directement impactés. Alors que l'ISF devait rentabiliser le capital en friche en pénalisant la détention de patrimoine oisif, comme les résidences secondaires, il vise à côté en s'adressant aux contribuables qui n'ont pas une masse de revenus importante, et dont la fortune se cantonne souvent à la valeur de leur résidence principale. Pour preuve que ce but n'a pas été atteint : la taxe sur les logements vacants dans les villes où elle est estimée utile par les pouvoirs publics. Enfin, l'ISF s'ajoute à d'autres impôts sur le patrimoine : il fait en effet double emploi avec la taxe foncière et les droits de succession. Pour toutes ces raisons, il est proposé de supprimer l'ISF et de favoriser un retour des agents économiques créateurs de richesse.

Sources :

- « Concurrence fiscale en Europe : la relance des hostilités », Xerfi Synthèse n°4, Olivier Passet, Décembre 2013.
- « Prélèvements à la source et impôt sur le revenu », Synthèse Conseil des Prélèvements Obligatoires, Février 2012.
- « Renforcer l'harmonisation fiscale en Europe », Conseil d'analyse économique, Juillet 2014.

« Il n'est rien au monde
d'aussi puissant qu'une idée
dont l'heure est venue. »

Victor HUGO