

LA FISCALITÉ FRANÇAISE CONTRE LA COMPÉTITIVITÉ ET LE POUVOIR D'ACHAT

Quand la fiscalité anémie la rentabilité et le pouvoir d'achat

Nicolas Marques et Cécile Philippe

Mars 2022





L'Institut économique Molinari (IEM) est un organisme de recherche et d'éducation dont la mission est de favoriser une meilleure compréhension des phénomènes et défis économiques, en les rendant accessibles au grand public. A cet effet, il effectue des recherches scientifiques, organise des cercles de réflexion, édite des publications, propose des formations et toutes formes d'enseignement en ce sens.

L'IEM est une organisation à but non lucratif, financée par les cotisations volontaires de ses membres, individus, fondations ou entreprises. Affirmant son indépendance intellectuelle, il n'accepte aucune subvention publique.

Reproduction autorisée à des fins éducatives et non commerciales à condition de mentionner la source.

Photo : Richard Villalon, Adobe Stock.

©2022 Institut économique Molinari

ISBN 978-2-931091-10-4

Dépôt légal 1^{er} trimestre 2022.

Contact : postmaster@institutmolinari.org

Site Internet : www.institutmolinari.org

LA FISCALITE FRANCAISE CONTRE LA COMPETITIVITE ET LE POUVOIR D'ACHAT

Quand la fiscalité anémie la rentabilité et le
pouvoir d'achat

Mars 2022

Nicolas Marques et Cécile Philippe

Institut Économique Molinari | Paris-Bruxelles

SOMMAIRE

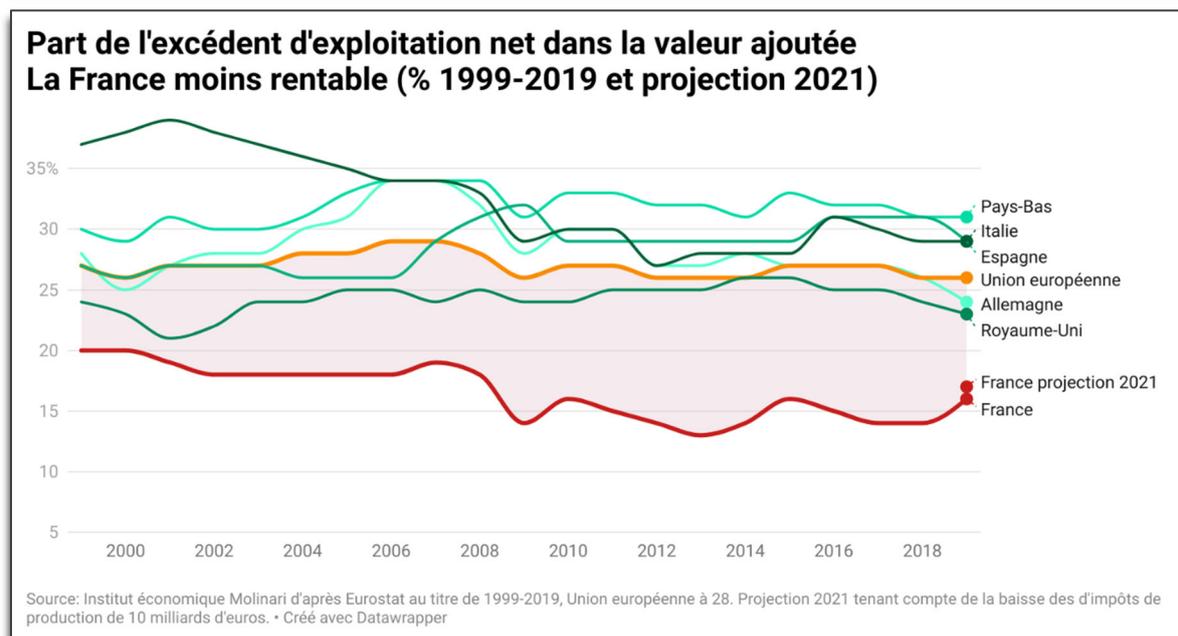
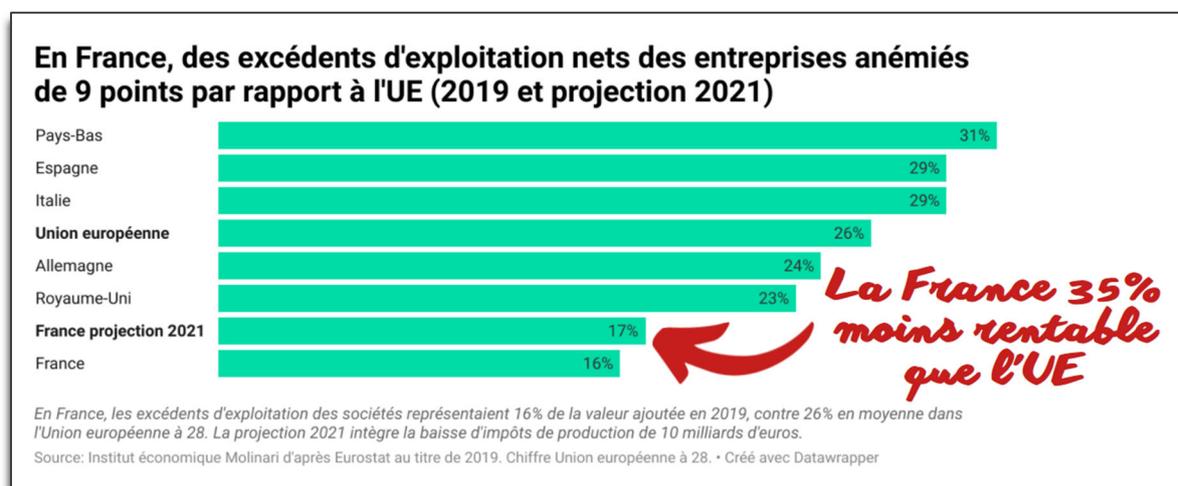
SYNTHESE DE L'ETUDE.....	7
La France reste moins compétitive de 35 % pour les entreprises.....	7
La fiscalité continue de pénaliser la création de richesses dans l'hexagone	8
La fiscalité française est pénalisante pour les salariés, avec 7% en moins de revenus nets de prélèvements.....	9
Employer des salariés en France coûte cher, rapporte peu et le pouvoir d'achat des salariés est moyen.....	10
Une politique de l'offre en trompe l'œil	11
Un travail qui explique des déséquilibres structurels	12
L'ECONOMIE FRANCAISE VA MIEUX SANS ETRE SORTIE D'AFFAIRE	14
LA FISCALITE CONTINUE DE DEPRIMER LA RENTABILITE DES ENTREPRISES DANS L'HEXAGONE.....	21
Une approche permettant de décomposer les prélèvements obligatoires de façon homogène.....	21
Vingt ans d'excédents d'exploitation atrophiés.....	21
Une compétitivité-prix pénalisée par les prélèvements obligatoires	25
LE POIDS DES COTISATIONS PATRONALES ET DES IMPOTS DE PRODUCTION, SUBVENTIONS DEDUITES, PENALISE QUASIMENT TOUS LES SECTEURS D'ACTIVITE	28
LA FISCALITE NUIT AU POUVOIR D'ACHAT DES SALARIES COMME AUX CREATIONS DE POSTES.....	32
La France championne des prélèvements sur la feuille de paie réduisant le revenu net des salariés célibataires sans enfant.....	33
La France moyennement attractive pour les couples avec une rémunération et deux enfants	34
Une équation économique doublement dégradée en France pour le retour sur investissement et les salaires nets	36
CONCLUSION	38
ANNEXE 1 : ETAT DES LIEUX SANS LES SOCIETES FINANCIERES	40
ANNEXE 2 : RETRAITEMENTS OPERES PAR RAPPORT A TAXING WAGES.....	42
ANNEXE 3 : DETAIL DU CALCUL DES COINS FISCAUX ET SOCIAUX	44
LISTE DES FIGURES, TABLEAUX ET ZOOMS.....	46
BIBLIOGRAPHIE.....	47
NOTES.....	50

1. SYNTHÈSE DE L'ÉTUDE

La France reste moins compétitive de 35% pour les entreprises

Les données d'Eurostat montrent que la France était en 2019 (dernière année avant crise sanitaire inédite) le dernier acteur européen, avec des excédents nets d'exploitation représentant à peine 16 % de la valeur ajoutée nette. La France était 32 % moins rentable que le Royaume-Uni, 34 % moins rentable que l'Allemagne, 38 % moins rentable que l'Union Européenne, 46 % moins rentable que l'Italie et l'Espagne et 48 % moins rentable que les Pays-Bas.

Loin d'être passager, ce phénomène est structurel. Ce manque de compétitivité est lié au caractère hors norme de la fiscalité française. En 2021, la baisse des impôts de production devrait permettre d'augmenter légèrement le poids des excédents nets d'un point (17 % vs 16 %). Néanmoins, la France restera 28 % moins rentable que le Royaume-Uni, 30 % moins rentable que l'Allemagne, 35 % moins rentable que l'Union européenne, 43 % moins rentable que l'Italie et l'Espagne et 45 % moins rentable que les Pays-Bas.



La fiscalité continue de pénaliser la création de richesses dans l'hexagone

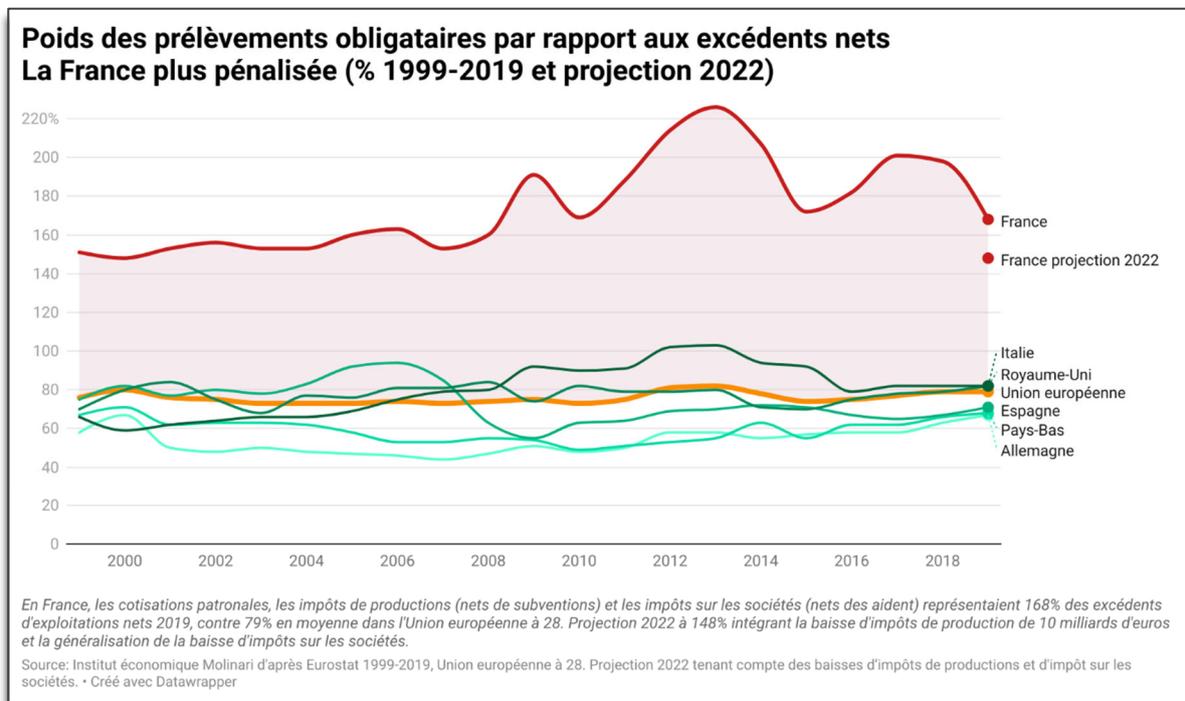
Pour dégager 100 € d'excédent net d'exploitation, l'entreprise moyenne en France devait s'acquitter en 2019 de 168 € de prélèvements obligatoires nets de subvention contre 79 € en moyenne dans l'Union européenne à 28. La fiscalité pesait négativement deux fois plus sur la compétitivité que dans le reste de l'UE.

Prélèvements obligatoires sur les entreprises pour 100€ d'excédents d'exploitation nets
La France, le seul pays avec plus de prélèvements que d'excédents

Pays	Somme des prélèvements obligatoires ▼	dont Cotisations sociales employeurs	dont Impôts de production nets de subventions	dont Impôts sociétés nets d'aides à l'investissement
1 France	168 €	113 €	27 €	28 €
2 France projection 2022	148 €	107 €	20 €	22 €
3 Royaume-Uni	82 €	52 €	11 €	19 €
4 Italie	82 €	62 €	10 €	10 €
5 Union européenne	79 €	54 €	7 €	18 €
6 Espagne	71 €	55 €	3 €	13 €
7 Pays-Bas	68 €	47 €	0 €	21 €
8 Allemagne	67 €	54 €	-2 €	16 €

En France, les cotisations sociales à la charge des employeurs, les impôts de productions (subventions déduites) et les impôts sur le bénéfices (aides déduites) représentent 168 € pour 100€ d'excédents d'exploitation nets.

Source: Institut économique Molinari d'après Eurostat au titre de 2019, Union européenne à 28. Projection 2022 tenant compte des baisses d'impôts de production et d'impôt sur les sociétés. • Créé avec Datawrapper



La faiblesse des excédents d'exploitation des sociétés françaises est structurelle. Elle est liée à l'importance des impôts de production. Cette fiscalité coût fixe, problématique lorsque les résultats des entreprises se dégradent, est particulièrement délétère pour les activités à faibles marges. Ces impôts poussent aux délocalisations et aux destructions d'emplois. Dans plusieurs pays, ces impôts

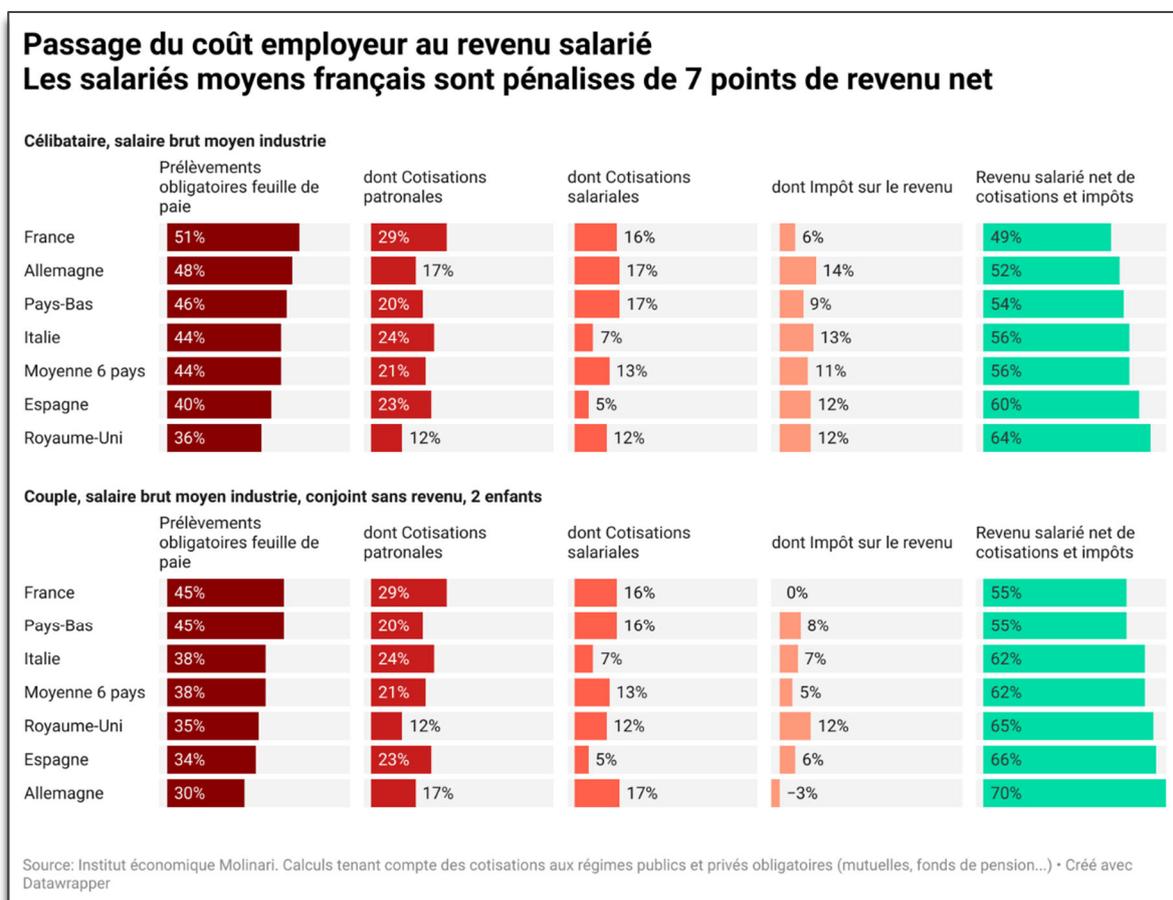
déconnectés des résultats des entreprises sont devenus anecdotiques (Espagne), ont disparu (Pays-Bas) voire sont devenus négatifs, la production étant plus subventionnée que taxée (Allemagne).

Les projections montrent que la situation s'améliore avec la baisse des impôts de production (2021) et la généralisation de la baisse de l'impôt sur les sociétés (2022), sans que cela ne résorbe le handicap de compétitivité-prix français lié aux prélèvements obligatoires. L'entreprise moyenne en France devrait s'acquitter en 2022 de 148 € de prélèvements obligatoires nets de subvention pour 100 € d'excédents nets. La fiscalité continuera de peser plus que les excédents nets des entreprises, une exception française.

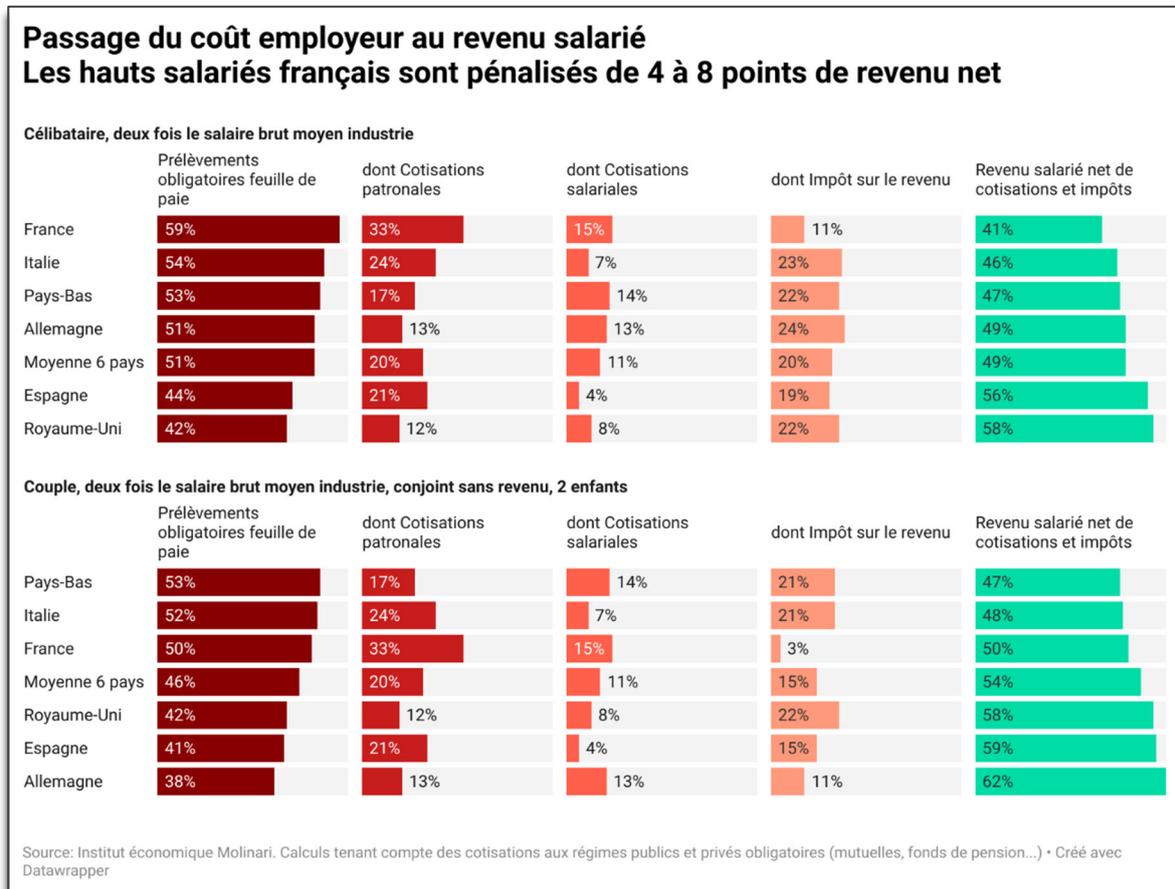
La fiscalité française est pénalisante pour les salariés, avec 7% en moins de revenus nets de prélèvements

Le poids des cotisations sociales et des impôts sur la feuille de paie est plus élevé en France, ce qui nuit mécaniquement au pouvoir d'achat.

Les prélèvements obligatoires représentent 51 % du coût employeur pour un salarié moyen célibataire sans enfant, ce qui laisse 49 % de rémunération nette de cotisations et d'impôts. L'écart est de 7 points avec la moyenne des pays étudiés. Tous les autres pays sont plus attractifs, avec des revenus nets de cotisations et d'impôts représentant entre 52 et 64 % des sommes dépensées par l'employeur au nom de son salarié.



Pour les couples avec un salaire moyen, un conjoint non rémunéré et deux enfants, les prélèvements obligatoires représentent en moyenne 45 % du coût employeur en France, ce qui laisse 55 % de rémunération nette de prélèvements obligatoires. L'écart est de 7 points avec la moyenne des pays étudiés. La France est dernière ex aequo avec les Pays-Bas et loin derrière l'Allemagne, avec un revenu salarié représentant 70 % du coût employeur.



Pour les hauts salaires, la France reste la pire destination, sauf pour les couples avec un conjoint sans revenu et deux enfants. Pour les familles aisées, les meilleures destinations sont l'Allemagne, l'Espagne, puis la France, l'Italie et les Pays-Bas.

Pour certains, ce manque de compétitivité-prix hexagonal s'expliquerait par le caractère plus qualitatif de l'offre de protection sociale. Cette vision doit être relativisée. Le poids des dépenses de protection sociale dans le PIB français (34 %) est proche de l'Allemagne (30 %) ou de l'Italie et des Pays-Bas (29 %). Surtout, les dépenses de protection sociale par habitant en France (12 200 €) sont équivalentes à celles de l'Allemagne (12 600 €) et plus faibles qu'aux Pays-Bas (13 500 €).

Employer des salariés en France coûte cher, rapporte peu et le pouvoir d'achat des salariés est moyen

Pour une entreprise souhaitant créer une équipe, la France n'est pas une localisation attrayante : le coût employeur est le plus élevé des grands pays européens, la rentabilité n'est pas au rendez-vous et les salaires nets sont moyens en raison de l'importance des prélèvements sur les salaires.

Vus de l'entreprise cherchant à minimiser son budget, les choix rationnels d'implantation sont l'Espagne et l'Italie, qui permettent d'économiser 40 % sur la masse salariale ou d'embaucher, à budget identique, 60 % de salariés en plus. Viennent ensuite le Royaume-Uni (10 % moins cher), les Pays-Bas et l'Allemagne (5 % moins chers).

Vus de l'entreprise à la recherche du meilleur retour sur investissement, les choix rationnels sont les Pays-Bas et l'Espagne avec une rentabilité plus de deux fois supérieure, puis le Royaume-Uni, l'Italie, l'Allemagne et, en dernier, la France. Si la baisse des impôts de production améliore la donne, elle ne permettra pas de gommer l'écart de compétitivité vis-à-vis de l'Allemagne et de l'Italie, la France restant le pire choix de localisation.

Vus de l'entreprise à la recherche meilleur ratio pouvoir d'achat salariés/coût employeur, les choix logiques d'implantation sont le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Allemagne, l'Italie, les Pays-Bas et, en dernier, la France. Dans l'hexagone, le salaire net de prélèvements obligatoires est moyen. Il est 12 % moins élevé qu'en Allemagne ou au Royaume-Uni, alors que l'employeur dépense plus en France pour ses salariés. C'est la conséquence de prélèvements sur la feuille de paie qui ne laissent en moyenne que 51 % de ce que dépense l'employeur, contre 59 % dans la moyenne des grands pays européens.

Embaucher en France, plus cher, moins rentable et un pouvoir d'achat salarié moyen
L'exemple d'une équipe de 10 salariés dans l'industrie

Pays	Coût employeur des 10 salariés	Excédent d'exploitation net généré	Compétitivité équipe (excédent vs. Coût employeur)	Revenus des salariés nets de prélèvements	Compétitivité salaire (revenus vs. Coût employeur)
France projection 2022	577 500 €	161 000 €	28%	297 000 €	51%
Allemagne	550 500 €	194 500 €	35%	338 000 €	61%
Pays-Bas	546 500 €	399 500 €	73%	299 000 €	55%
Royaume-Uni	525 500 €	236 000 €	45%	341 000 €	65%
Moyenne pays	486 500 €	223 500 €	46%	285 500 €	59%
Italie	361 500 €	132 500 €	37%	210 500 €	58%
Espagne	359 000 €	257 000 €	72%	226 000 €	63%

Source: Institut économique Molinari avec 1 salarié à 2 fois le salaire moyen de l'industrie, 4 au salaire moyen et 5 à 0,8 salaire moyen, la moitié étant célibataires et l'autre moitié avec un conjoint sans revenu et 2 enfants. Excédents d'exploitation Eurostat au titre de 2018. Prélèvements sur les salaires au titre de 2020 sauf France 2022. - Créé avec Datawrapper

Une politique de l'offre en trompe l'œil

Même en 2022, l'économie française restera dans une position concurrentielle délicate : aides et subventions déduites, la fiscalité ciblant les entreprises devrait être encore supérieure de 1,6 points de PIB à celle de ses voisins.

Prétendre que la politique économique conduite dans l'Hexagone est favorable à l'offre n'est pas factuel. C'est céder à un effet d'optique et inverser causes et conséquences.

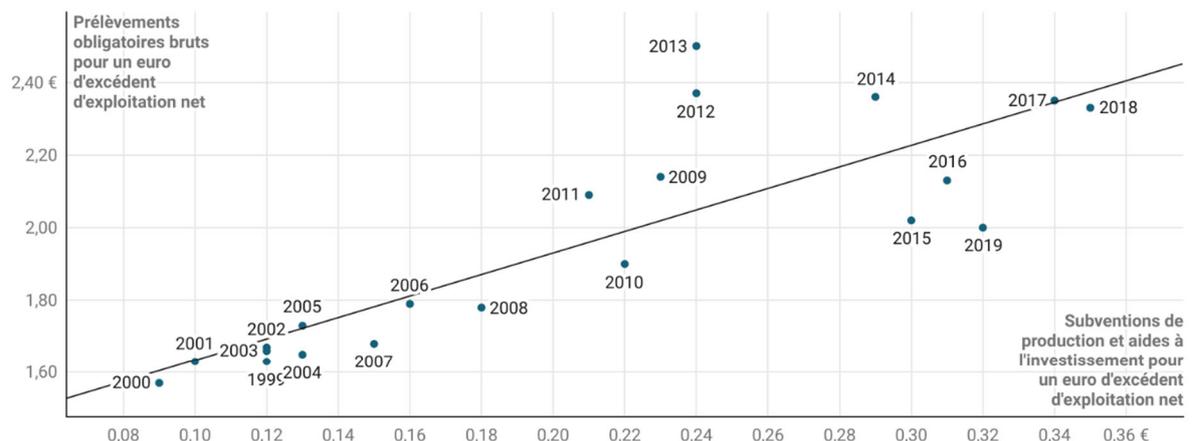
C'est parce que la fiscalité française est hors-normes que des mécanismes d'« aides aux entreprises » ont été mis en place. Ils ne compensent qu'un sixième des effets délétères d'une fiscalité française surdimensionnée et mal conçue, d'où des déséquilibres structurels qui perdurent (balance commerciale, déficits publics...) et un sur-chômage par rapport à l'Union européenne.

La France championne des prélèvements obligatoires sur les entreprises, avant et après déductions des subventions et aides (en % du PIB 2019 et projection 2022)

Pays	Prélèvements obligatoires	dont Cotisations employeurs	dont Impôts sur la production	dont Impôts sur les bénéfices	Subventions et aides	Total prélèvements moins subventions et aides
1 France	14,1%	8,0%	3,5%	2,6%	2,2%	11,9%
2 France projection 2022	13,3%	8,0%	3,1%	2,2%	2,2%	11,1%
3 Pays-Bas	12,4%	7,8%	1,0%	3,6%	1,1%	11,3%
4 Italie	11,0%	7,5%	1,5%	2,0%	1,1%	10,0%
5 Union européenne	10,8%	6,5%	1,7%	2,7%	1,3%	9,5%
6 Espagne	10,4%	7,4%	1,0%	1,9%	0,8%	9,5%
7 Royaume-Uni	10,4%	6,2%	1,7%	2,6%	0,6%	9,8%
8 Allemagne	9,6%	6,6%	0,5%	2,6%	1,4%	8,2%

Source: Institut économique Molinari d'après Eurostat au titre de 2019, Union européenne à 28. Projection 2022 tenant compte des baisses d'impôts de productions et d'impôt sur les sociétés. Créé avec Datawrapper

En France, les entreprises sont bien plus taxées qu'aidées En 2019, six fois plus de prélèvements que de subventions et aides



Source : calculs Institut économique Molinari d'après Eurostat, série Opérations non financières [nasa_10_nf_tr], chiffres nets, sociétés financières et non financières, agrégats D12, D29-D39, D5+D91-D92. Créé avec Datawrapper

Un travail qui explique des déséquilibres structurels

La France continue d'être peu compétitive pour les entreprises et les salariés. Ce n'est pas un hasard si les travaux d'EY sur les investissements étrangers montrent que les projets d'investissements en France sont moins généreux en moyens humains (34 emplois créés en moyenne en France en 2020 contre 48 en Allemagne, 61 au Royaume-Uni voire 135 en Espagne). Ce n'est pas un hasard aussi si les travaux de Rexecode soulignent le caractère inédit du déficit de la balance commerciale française en 2021 (87 milliards d'euros). Les entrepreneurs savent calculer et d'évidence la rigueur de la fiscalité française est dissuasive.

Ce n'est pas un hasard non plus si l'on observe la concomitance d'un chômage anormalement élevé (300 000 chômeurs en trop en France vs la moyenne de l'Union européenne en décembre 2021) et des départs de salariés. Le développement de l'emploi frontalier est asymétrique, avec des déséquilibres d'un à 10 voire plus. Selon la Banque de France, les résidents vont chercher hors de France 22 milliards d'€ de rémunérations par an. Dans le sens inverse, les résidents à l'étranger vont chercher à peine 2 milliards de rémunérations, soit 11 fois moins. Selon l'Insee, plus de 360 000 personnes résident en France et travaillent à l'étranger, alors que les habitants des pays limitrophes sont bien moins nombreux à venir travailler dans l'Hexagone (environ 10 000). En parallèle, la France compte 2,9 millions d'expatriés, un chiffre équivalent à celui des Etats-Unis, 5 fois plus peuplés.

2. L'ÉCONOMIE FRANÇAISE VA MIEUX SANS ÊTRE SORTIE D'AFFAIRE

Que penser de l'économie française ? Selon les uns, la situation s'améliore significativement avec une attractivité de retour grâce à une politique de l'offre efficace, tandis que les autres considèrent que celle-ci ne produit pas des résultats pas à la hauteur de ses promesses et de son coût pour les finances publiques.

Ainsi, le gouvernement met en avant le retour de l'attractivité. Au-delà des sommets « Choose France » célébrant l'attractivité retrouvée, il met en avant l'augmentation de la hausse des investissements directs étrangers, la baisse inédite du taux de chômage et l'augmentation du taux d'emploi. A l'entendre, les freins à la croissance seraient levés, tant du point de vue fiscal que du point de vue réglementaire, avec une réduction significative de la fiscalité sur la création de richesse et un assouplissement du marché du travail.

Pour les autres, ces chiffres, et notamment la dégradation de la balance commerciale, témoignent de l'échec des politiques de l'offre initiées en France. Depuis 2013, près de 60 milliards d'euros ont été alloués à la politique de l'offre en faveur des entreprises : pacte de responsabilité, CICE, baisse de l'impôt sur les sociétés, et nouvelle baisse d'impôts de production en 2021 dans le plan de relance. L'écart de compétitivité coût vis-à-vis de l'Allemagne aurait été gommé, sans que les résultats soient au rendez-vous¹.

Ce débat passe à côté de la réalité des chiffres montrant clairement que « la politique de l'offre » poursuivie en France n'a pas de substance et se révèle être avant tout une opération de communication, bien loin du débat économique sur ce qui caractérise une politique de l'offre, notion associée aux nouveaux classiques depuis les années soixante-dix (Lucas)² et dont les sous-jacents, bien plus anciens, opposent les visions de Say et celles de Keynes-Malthus³.

Si l'attractivité s'améliore, avec une hausse des investissements étrangers, l'ampleur de ce phénomène est à relativiser. Le baromètre annuel de EY montre qu'en 2019 et 2020, la France devance le Royaume-Uni et l'Allemagne en termes d'annonce de projets d'investissements étrangers⁴. Mais cet indicateur recense des investissements étrangers de tailles hétérogènes et le volume de créations d'emplois associé est plus faible en France (30 558 en 2020) que dans d'autres pays européens. Les projets français sont plus économes en moyens humains, avec 34 emplois créés en moyenne en France en 2020 contre 48 en Allemagne, 61 au Royaume-Uni voire 135 en Espagne⁵. Enfin, cet indicateur, qui ne comptabilise que des projets entrants, ne tient pas compte des flux sortants qu'il s'agisse de fermetures de sites et/ou de délocalisations⁶.

Les données de la Banque de France montrent une réalité plus complexe. Le flux d'investissements en provenance de l'étranger est bien moins significatif que les investissements d'entreprises françaises à l'étranger. C'est la conséquence d'une internationalisation très prononcée des entreprises françaises et d'une moindre attractivité du territoire français. Dans un travail récent, France Stratégie rappelle que les entreprises françaises ont tendance à localiser leurs sites de fabrication à l'étranger plus que les entreprises des autres pays européens comparables⁷. Avec 5,7 millions de salariés dans le secteur marchand, hors finance et assurance, la France était en 2017 le premier pays européen pour l'emploi dans les filiales des multinationales à l'étranger devant

l'Allemagne (5,5 millions) et le Royaume-Uni (3,6 millions). Cette réalité peut être analysée de deux façons. Elle peut être lue comme la marque du dynamisme des acteurs français, s'intégrant dans les chaînes de valeur mondiales, en proximité de leurs clients et partenaires étrangers, afin de servir les marchés locaux. Elle peut aussi être lue, dans une certaine mesure, comme le reflet d'un déficit d'attractivité du site France pouvant inciter les entreprises françaises à s'implanter ailleurs pour préserver leurs marges⁸ et les entreprises étrangères à éviter la France souffrant d'un manque de compétitivité. Ajoutons que le rachat d'une entreprise localisée en France par des capitaux étrangers, considéré comme un investissement étranger, n'est pas nécessairement une bonne nouvelle. On peut y voir la conséquence d'un sous dimensionnement de l'épargne nationale, un facteur de dépendance et de perte de contrôle.

Autre sujet prêtant à des lectures plus ou moins positives : le chômage. Le taux d'emploi, à 67,8 % au quatrième trimestre 2021, dépasse son plus haut niveau historique. Le chômage baisse significativement, avec 7,4 % en décembre 2021 soit un retour au creux de 2008. Mais la France reste en retrait par rapport à ses partenaires (Figure 2 page 15). En décembre 2021, le taux de chômage français était 1 point plus élevé que dans l'Union européenne (6,4 %), 2 points plus élevé que dans l'OCDE (5,4 %), 3 points plus élevé que dans G7 (4,3 %) et 4 points plus élevé qu'en Allemagne (3,2 %). La France comptait entre 300 000 et 1 300 000 chômeurs de trop, selon qu'on la compare à la moyenne européenne ou à l'Allemagne.

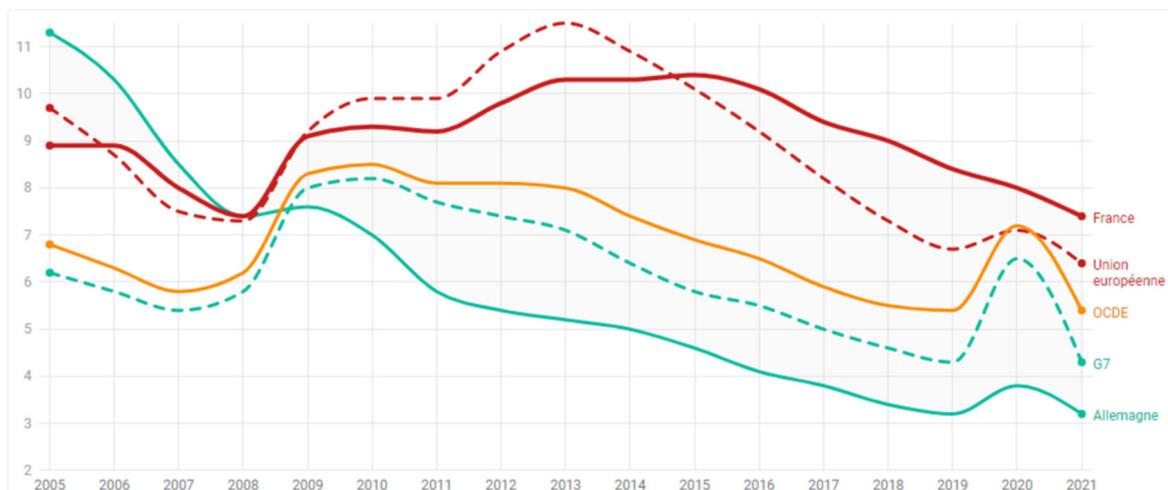
Enfin, certains aspects ne prêtent pas à débat. Le dernier rapport de Rexecode souligne que le déficit commercial atteint, en 2021, un niveau record. La part des exportations françaises de biens en valeur dans les exportations mondiales représentait à peine 2,7 % en 2021, alors qu'elle fluctuait entre 4 et 4,5 % au milieu des années 2000⁹. La part des exportations françaises de biens et services de l'ensemble des pays de la zone euro représente 13,6 % en 2021, soit 4,3 % de moins qu'en 2020. Alors que la balance commerciale était globalement excédentaire de 1993 à 2002, son déficit se creuse significativement (Figure 3 page 16).

Figure 1 : Flux d'investissements directs nets (milliards d'euros)



Source : Banque de France, Flux d'investissements directs par pays et par type d'opérations, séries Etrangers en France et Français à l'étranger.

Figure 2 : Comparaison du taux de chômage en France et dans l'UE (en % de la population active)



Source : OCDE, Taux de chômage de l'OCDE, corrigés des variations saisonnières, en pourcentage de la population active, moyennes annuelles.

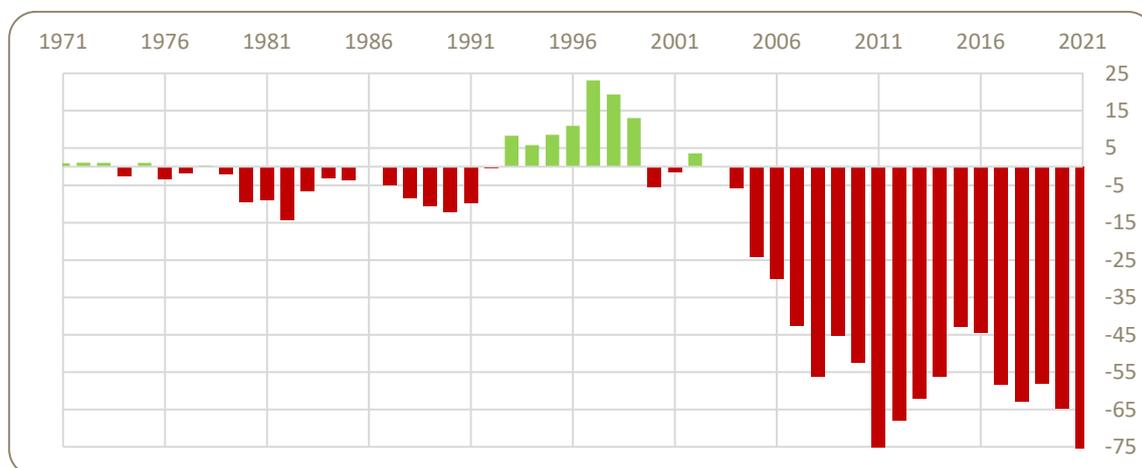
Tableau 1: Chômage en trop en France en 2019-2021 (en % et milliers de personnes)

	2019	2020	2021	Déc. 2021
En % du chômage				
vs UE à 27	19%	10%	11%	14%
vs OCDE	36%	10%	22%	27%
vs G7	49%	19%	34%	42%
vs Allemagne	62%	53%	56%	57%
En milliers de chômeurs en trop				
vs UE à 27	500	200	300	300
vs OCDE	900	200	500	600
vs G7	1 200	400	800	900
vs Allemagne	1 600	1 300	1 300	1 300

Source : Institut économique Molinari d'après OCDE, données cvs.

Lecture : en décembre 2021 la France avait 300 000 chômeurs de trop par rapport à la moyenne de l'UE à 27.

Figure 3 : Solde de la balance commerciale en biens.



Source : Insee d'après DGDDI, Données annuelles de 1971 à 2021.

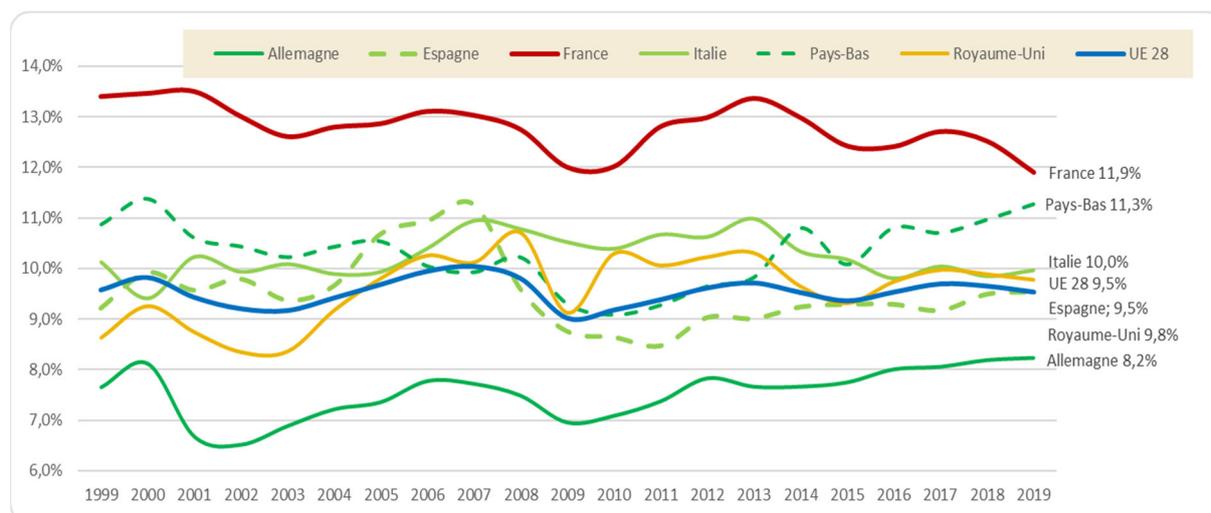
La situation économique apparaît ainsi comme bonne pour certains, tandis que d'autres la voient en demi-teinte voire dégradée. D'où des interrogations sur la politique à tenir. Une grille de lecture standard consiste à présenter la politique actuelle comme une politique de l'offre. Un débat existe sur l'intérêt de la continuer, de l'accentuer ou, au contraire, d'en changer radicalement. Pour certains, on assisterait à un échec de cette politique et il serait temps d'abandonner une politique de baisses de charges et d'impôts qui ne remplirait pas ses promesses et creuserait les déficits.

Une grille de lecture standard consiste à dire que la France poursuit une politique de l'offre depuis une dizaine d'années. La bascule d'une politique de soutien à la demande se serait produite en 2013, dans le sillage du rapport Gallois publié en novembre 2012. Ce rapport au Premier ministre dressait le constat du décrochage français en soulignant notamment le recul de l'industrie dans le PIB et l'emploi, les pertes de part de marché à l'exportation et de la dégradation du solde de la balance commerciale.

Depuis 2013, une soixantaine de milliards d'euros ont été alloués à la politique de l'offre en faveur des entreprises. Le Pacte de responsabilité et le CICE (40 milliards d'euros) ont été mis en œuvre dans le précédent quinquennat. La baisse de l'impôt sur les sociétés (11 milliards à terme en 2022) puis celle des impôts de production (10 milliards en 2021) ont été mise en œuvre au cours de l'actuel quinquennat¹⁰.

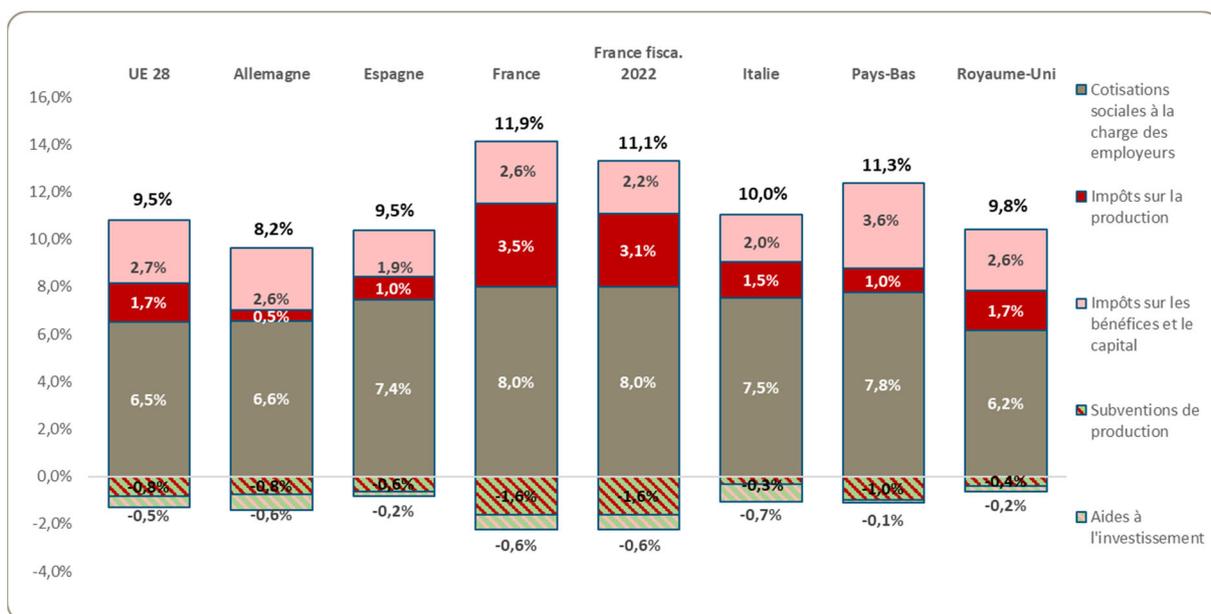
Pour autant, ces dispositifs ne mettent pas les entreprises hexagonales sur un terrain de jeu équitable avec leurs concurrentes européennes. Lorsqu'on considère la fiscalité visant les entreprises au sens juridique (impôts de production, cotisations sociales patronales, impôt sur les bénéfices) subventions déduites (subventions de production, aides aux investissements), les entreprises hexagonales sont plus lourdement fiscalisées qu'à l'étranger (Figure 4 et Figure 5).

Figure 4 : Prélèvements obligatoires ciblant les entreprises (en % du PIB, 1999-2019)



Source : calculs Institut économique Molinari d'après Eurostat, série Opérations non financières [nasa_10_nf_tr], sociétés financières et non financières, agrégats Cotisations sociales à la charge des employeurs (D12), Impôts de productions nets de subventions (D29-D39), Impôts sur le revenu, le patrimoine et le capital nets des aides à l'investissement (D5+D91-D92). Hors TVA non récupérable.

Figure 5 : Décomposition des prélèvements obligatoires ciblant les entreprises (en % du PIB, 2019)



Source : calculs Institut économique Molinari d'après Eurostat, série Opérations non financières [nasa_10_nf_tr], sociétés financières et non financières, agrégats Cotisations sociales à la charge des employeurs (D12), Impôts de productions nets de subventions (D29-D39), Impôts sur le revenu, le patrimoine et le capital nets des aides à l'investissement (D5+D91-D92). Hors TVA non récupérable.

Selon certains chiffres, les acteurs économiques bénéficieraient d'un niveau de soutien public encore plus significatif. En 2013, le rapport Queyranne évoquait 110 milliards d'euros par an de dépenses budgétaires et fiscales, avec un ensemble hétérogène de dispositifs allant des allègements de cotisations sociales aux taux réduits de TVA¹¹. En 2018, les aides aux entreprises représentaient 140 milliards d'euros selon une mission d'information parlementaire¹². En 2019, France Stratégie estimait que les « interventions économiques en faveur des entreprises » représentaient entre 140 et 223 milliards d'euros¹³. Ces ordres de grandeurs sont édifiants, mais ils doivent être doublement relativisés.

D'une part, assimiler ces mécanismes à des « aides » aux entreprises est un raccourci ambigu voire trompeur. Ces chiffres mélangent des dispositifs hétérogènes, bénéficiant aussi aux consommateurs et aux salariés. Les chiffres de France Stratégie intègrent, par exemple, 17 milliards liés aux taux de TVA réduits et 35 milliards d'allègements de charges sociales. Présenter ces dispositifs comme bénéficiant exclusivement aux entreprises, en oubliant leurs effets sur les consommateurs (produits moins chers) ou les bas salaires (moins de chômage), est une démarche contestable d'un point de vue économique.

Une masse significative de prélèvements obligatoires - et de subventions les modérant en partie - transite par les entreprises. Mais d'un point de vue économique, leur poids repose au final sur les ménages dans des proportions variables, qu'ils soient consommateurs, salariés ou actionnaires. Une taxe ou mécanisme d'« aide aux entreprises » peut, dans les faits, pénaliser ou avantager les consommateurs en modifiant les prix, les salariés en modifiant les salaires nets, ou les actionnaires en modifiant la rentabilité de leur investissement (Zoom 1 page 19).

D'autre part, ces dispositifs présentés comme des « aides aux entreprises » sont à rapprocher des assiettes brutes d'impôts et cotisations transitant par les entreprises. En 2019, les sociétés non financières et financières ont collecté près de 730 milliards d'euros de cotisations et de taxes : elles se sont acquittées de 85 milliards d'euros d'impôts de production bruts et de 64 milliards d'impôts sur les sociétés ; elles ont versé 195 milliards de cotisations sociales patronales¹⁴ et 92 milliards de cotisations salariales au nom de leurs salariés¹⁵ ; elles ont collecté 290 milliards de TVA ou taxes assimilés¹⁶. Difficile de dire que le rendement de ces fiscalités aurait été aussi élevées en l'absence de ces dispositifs.

Paraphrasant une note récente de Yannick L'Horty, Philippe Martin et Thierry Mayer, faut-il faire « stop ou encore »¹⁷ ? Pour essayer d'éclairer le débat nous avons choisi de regarder les chiffres, en comparant la situation de la France avec celle de l'Union européenne et celle de ses principaux voisins, Allemagne, Espagne, Italie, Pays-Bas et Royaume-Uni. Cumulés avec la France, ces pays représentaient 74 % de la création de richesse de l'Union européenne à 28 en 2019.

Cette démarche est d'autant plus incontournable que les effets loupes sont fréquents dans le débat public et les causalités incertaines. L'importance accordée dans le discours public aux aides aux entreprises relève-t-elle d'une démarche d'affichage ou d'une réalité, que l'on soit en faveur ou opposé à ces mesures, ? L'existence de dispositifs de soutien à l'économie permet-elle de conclure que la France conduit une politique de l'offre ou, au contraire, qu'elle a besoin de mettre en place des correctifs tempérant une fiscalité hors normes ? Les gestes en faveur de la compétitivité sont-ils des « cadeaux » car cette dernière est de retour ou – au contraire - nécessaires car la compétitivité continue de faire défaut, nécessitant de nouvelles politiques publiques correctrices ?

Zoom 1: L'incidence fiscale, ou le ruissèlement des cotisations et impôts

Qui paie quels prélèvements obligatoires ? Pour le grand public, la réponse est souvent simple et dépendante de la dénomination juridique des impôts. Les entreprises sont censées payer ceux qui les visent spécifiquement (cotisations patronales, impôts sur les bénéfices...) de même que les ménages assument la fiscalité les ciblant (charges sociales salariales, impôt sur le revenu, TVA...).

Dans les faits, l'analyse économique montre que la réalité est loin d'être aussi simple. Les ménages assument aussi des fiscalités ne les visant pas au premier chef. Par ricochet, ils se révèlent de facto les vrais payeurs d'impôts sur les produits, la production ou les bénéfices des entreprises.

Les économistes ont identifié, il y a des siècles, que la fiscalité, poreuse, passe d'un acteur à un autre. Ils ont montré très tôt que le contribuable « *statutaire* » ou « *juridique* » n'est pas nécessairement celui qui assume d'un point de vue effectif l'impôt. L'incidence réelle des impôts dépend, en effet, de la capacité des contribuables à reporter la charge fiscale sur des tiers, en se muant en collecteurs d'impôts payés par d'autres.

Dès 1776, Adam Smith souligne que nombre d' « *impôts ne sont pas supportés, en définitive, par le fonds ou la source du revenu sur lequel on avait eu l'intention de les faire porter* »¹⁸. Souvent, « *L'impôt est payé, en fin de compte, par le dernier acheteur ou consommateur* »¹⁹. En 1817, David Ricardo note que « *l'impôt sur le produit agricole n'est payé ni par le propriétaire ni par le fermier ; c'est le consommateur qui, payant ces denrées plus chères, acquitte l'impôt* »²⁰. A la fin des années 1820, Jean-Baptiste Say souligne que « *Tout impôt est une charge que le contribuable cherche à rejeter sur les autres membres de la société* »²¹. Pour l'industriel et économiste français, « *l'impôt que le producteur est obligé de payer fait partie de ses frais de production (...) il faut bien qu'il augmente le prix de ses produits ; et de cette manière fasse supporter au moins une forte partie de l'impôt à ses consommateurs* »²². Cette « *reconnaissance du fait que la charge de l'impôt n'est pas nécessairement supportée par ceux sur lesquels elle est perçue* » constitue selon Kotlikoff et Summers une « *contribution distinctive de l'analyse économique* »²³.

D'un point de vue économique, la charge fiscale d'un impôt pèse d'autant plus sur un facteur qu'il est « inélastique ». L'aptitude à repousser la charge de l'impôt vers le consommateur dépend de l'élasticité prix²⁴. Les producteurs ou les distributeurs d'un bien particulièrement recherché, tel l'essence, seront à même de repousser la charge économique d'une augmentation d'impôts sur leurs clients.

A contrario, un producteur d'un bien faiblement demandé sera moins à même de repousser l'augmentation de taxes sur ses clients. A l'extrême, il sera contraint d'absorber l'intégralité de l'impôt et de réduire ses marges. Il y aura donc, dans ce cas, coïncidence entre le producteur, assujéti d'un point de vue statutaire ou juridique, et le payeur d'un point de vue économique.

Selon les élasticités des offres, la fiscalité induira un changement plus ou moins important de l'offre et/ou de la demande, contractera les quantités échangées et réduira l'utilité des acteurs sous la forme d'une perte sèche pour la collectivité.

Pour autant, le raisonnement ne s'arrête pas là, car l'analyse de l'incidence fiscale montre que l'entreprise incapable de reporter l'impôt sur ses clients peut aussi se retourner vers ses salariés ou ses actionnaires. Les entreprises pénalisées par le développement de la fiscalité auront tendance à être moins généreuses lorsqu'il s'agira d'augmenter les salaires ou de verser des dividendes à leurs actionnaires.

In fine, la charge fiscale finit toujours par porter sur des personnes physiques « *propriétaires du capital, salariés et/ou consommateurs* »²⁵. L'incidence fiscale repose selon les cas en bout de ligne sur : les consommateurs, les salariés, les actionnaires, les salariés ou les actionnaires des partenaires commerciaux, les salariés ou les actionnaires des partenaires commerciaux des entreprises en contact avec les partenaires. Là encore, les élasticités vont rentrer en ligne de compte. Les ajustements dépendront de la sensibilité du capital et du travail au taux effectif d'imposition, comme il en allait de la consommation²⁶.

Les économistes s'accordent pour dire que la fiscalité impacte les structures et les facteurs les moins réactifs et ayant le moins d'alternatives, conformément à l'intuition de Maurice Lauré selon lequel « *les répercussions se font des économiquement forts vers les économiquement faibles* »²⁷. Simula et Trannoy soulignent que « *le mouvement de fuite du facteur mobile lui permet d'échapper en partie à la taxe et, ainsi, de dévier la charge de la taxe sur d'autres facteurs* »²⁸, tandis que le facteur le plus immobile ne peut pas échapper à la taxe. Bien sûr, « *la variation des prix induite par celle des taxes entraîne un changement dans la distribution des revenus, des profits et du bien-être* », phénomène qui est, selon eux, « *l'objet ultime de l'incidence fiscale* »²⁹.

D'où l'importance d'arriver à dépasser les constructions juridiques que l'auteur de *Sapiens*, [Yuval Noah Harari](#), qualifie à raison de « *fictions sociales* », et se pencher sur les interactions dans la création de richesse et la fiscalité.

Contrairement à un préjugé, les producteurs ne répercutent pas seulement la fiscalité sur les produits. Leur capacité de développement est souvent conditionnée au report de la fiscalité sur l'outil de production et les bénéficiaires. Les travaux d'Arnold Harberger montrent, par exemple, que l'impôt sur les sociétés pénalise les consommateurs, actionnaires et salariés dans des proportions variables selon la nature des marchés³⁰.

Complexité supplémentaire, l'incidence des différents impôts varie beaucoup selon que l'activité est en voie ascendante ou déclinante. Dans le premier cas, les producteurs parviennent aisément à transférer le poids sur les acheteurs ou les consommateurs ; dans le second cas, ils sont obligés de le supporter eux-mêmes, soit en totalité ou partie³¹.

Faute de prendre en compte correctement cet aspect crucial dans le domaine fiscal, mais aussi réglementaire, il est probable que nombre de politiques publiques ratent leurs cibles et/ou produisent des effets non désirés voire pervers. Si l'incidence était mieux prise en compte, nous aurions sans doute évité de devenir des champions de la fiscalité ciblant les entreprises, avec des impôts de production hors-norme et des impôts sur les bénéficiaires supérieurs à la moyenne européenne. Ces fiscalités sont trop souvent présentées comme des gages de 'justice sociale' et d'équilibrage des efforts, les entreprises devant être mises à contribution au même titre que les ménages, voire plus. Dans les faits, ces présentations sont trompeuses. Les hauts niveaux de fiscalité transitant par les entreprises retombent nécessairement sur les ménages. S'ils pénalisent les actionnaires, en nuisant au rendement de leurs placements, ils pénalisent aussi les salariés, en nuisant aux progressions salariales comme l'illustre une abondante littérature économique trop souvent ignorée en France³², voire à l'emploi.

3. LA FISCALITE CONTINUE DE DEPRIMER LA RENTABILITE DES ENTREPRISES DANS L'HEXAGONE

La France est-elle redevenue concurrentielle ? Les « aides » aux entreprises restent-elles légitimes ? Pourrait-on s'en passer sans changer radicalement la structure de la fiscalité ? Pour répondre à ces questions, nous avons comparé la situation de la France avec celle de l'Union européenne et celle de ses principaux voisins, Allemagne, Espagne, Italie, Pays-Bas et Royaume-Uni.

A eux seuls, ces 6 pays représentaient 74 % de la création de richesse de l'Union européenne à 28 en 2019. Ce travail a été fait à partir des données Eurostat, permettant une approche homogène des comptes d'exploitation des entreprises et des différentes couches de fiscalité, qu'il s'agisse des impôts de production, des cotisations sociales patronales ou de l'impôt sur les bénéfices. L'année 2019 a été privilégiée, les données 2020 n'étant pas représentatives d'une année habituelle, la pandémie ayant à la fois perturbé l'activité et donné lieu à des politiques de soutien à l'économie non représentatives du temps long.

Une approche permettant de décomposer les prélèvements obligatoires de façon homogène.

Dans cette partie, nous nous sommes appuyés sur les données « Opérations non financières » issues d'Eurostat, la base de données de l'Union européenne, alimentée à partir des comptabilités nationales des Etats membres.

Elles permettent de quantifier les prélèvements obligatoires d'un côté et, de l'autre, les subventions et aides à l'investissement en les comparant pays par pays. Conformément aux dispositions du Système européen de comptes (SEC 2010), Eurostat comptabilise, d'un côté, les prélèvements obligatoires au sens brut, comme si des dispositifs d'aide n'existaient pas, et, d'un autre côté, les « aides » attribuées aux entreprises. Cela permet de quantifier (1) la fiscalité théorique, en l'absence de mécanisme la tempérant, (2) les subventions et crédits d'impôts visant à favoriser la compétitivité, l'emploi ou l'investissement et (3) les prélèvements obligatoires nets, en soustrayant les aides des prélèvements obligatoires bruts, comme nous le faisons dans ce travail.

L'agrégat « autres subventions sur la production » (D39) intègre les transferts que les administrations publiques versent aux producteurs résidents dans le but d'influencer leur niveau de production, leurs prix ou la rémunération de leurs facteurs de production. Il intègre notamment les baisses de charges sociales et les crédits d'impôts de type CICE³³. L'agrégat « Aides à l'investissement » (D92) intègre, quant à lui, les subventions à l'investissement et l'innovation, dont le Crédit impôt recherche (CIR)³⁴. Cette démarche offre une vision bien plus globale que les travaux cherchant à appréhender la compétitivité-coût en se focalisant sur les seuls coûts salariaux unitaires, tout en ignorant les autres facteurs qui impactent les comptes d'exploitation et les excédents des entreprises³⁵.

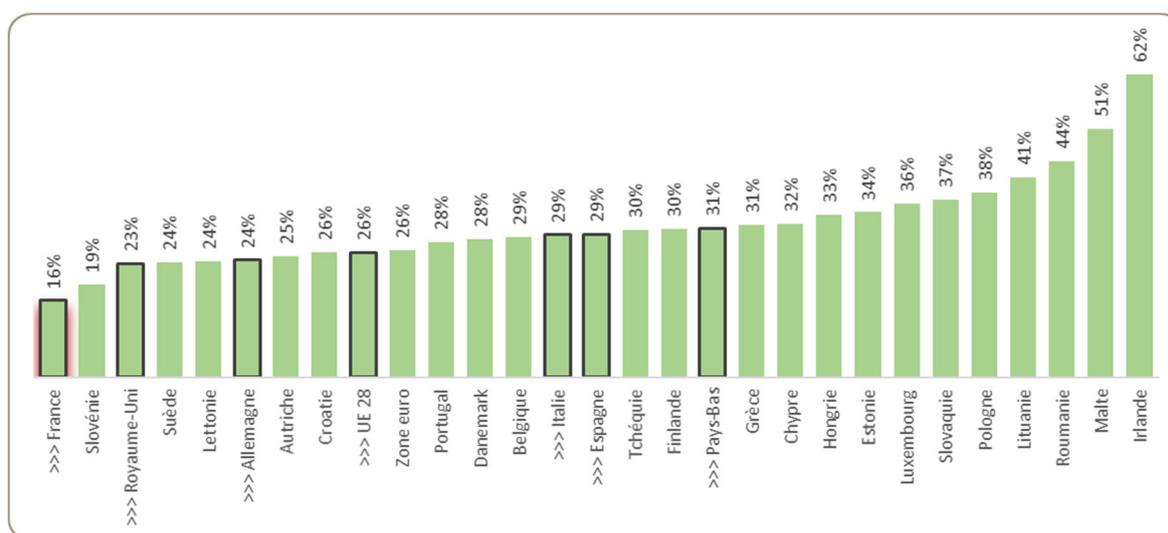
Vingt ans d'excédents d'exploitation atrophiés

Une première approche consiste à étudier la capacité des entreprises à créer de la valeur, en se focalisant sur le ratio excédent net d'exploitation par rapport à la valeur ajoutée nette³⁶. Cette approche permet de neutraliser l'usure du capital et de tracer la capacité des entreprises à créer de la richesse, indépendamment de la façon dont elles financent leur cycle de production (en ayant recours au capital ou à l'endettement).

Les données d'Eurostat montrent que la France était en 2019 le dernier acteur européen, avec des excédents nets d'exploitations représentant à peine 16 % de la valeur ajoutée nette (Figure 6). L'écart est significatif avec le Royaume-Uni et l'Allemagne (50 % plus rentables), l'UE à 28 et la zone euro (66 % plus rentables) et l'Italie, l'Espagne et les Pays-Bas (autour de 90 % de rentabilité en plus).

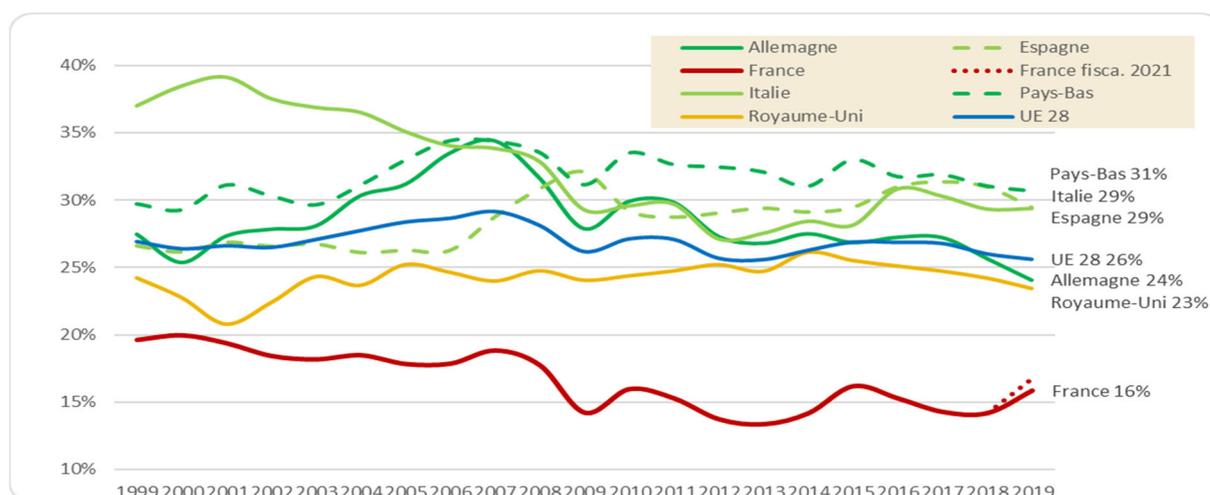
Loin d'être une réalité conjoncturelle, la faiblesse des excédents d'exploitation des sociétés françaises est une réalité structurelle (Figure 7). Si l'on observe une embellie en 2019 avec des excédents à 16 %, niveau sans précédent depuis 2015 et 2010, ils restent significativement en retrait par rapport au début des années 2000. Le décalage avec le reste de l'UE, loin de se résorber, s'est creusé.

Figure 6 : Des excédents d'exploitation anormalement bas en France (en % la valeur ajoutée nette, 2019)



Source : calculs Institut économique Molinari d'après Eurostat, série Opérations non financières [nasa_10_nf_tr], chiffres nets, sociétés financières et non financières.

Figure 7 : Evolution des excédents d'exploitation nets des sociétés (en % de la valeur ajoutée nette, 1999-2020)



Source : calculs Institut économique Molinari d'après Eurostat, série Opérations non financières [nasa_10_nf_tr], chiffres nets, sociétés financières et non financières.

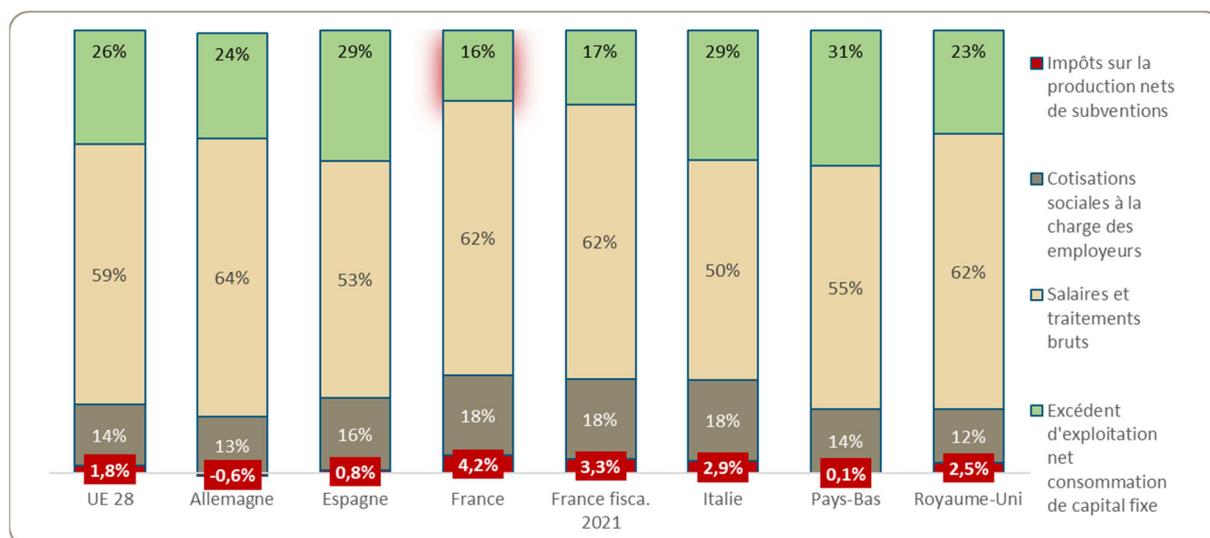
Une déformation du partage de la valeur ajoutée au profit des impôts de production et cotisations sociales à la charge des employeurs

La faiblesse de l'excédent d'exploitation net s'explique avant tout par l'importance des prélèvements obligatoires. Les rémunérations brutes en France représentent 62 % de la valeur ajoutée nette des sociétés (Figure 8). Elles sont légèrement supérieures à la moyenne de l'UE à 28, équivalentes au Royaume-Uni et légèrement inférieures à ce qui se fait en Allemagne (64 %).

En revanche, le cumul des impôts de production, nets de subventions de production, et des cotisations sociales patronales représente 22 % de la valeur ajoutée, contre 16 % dans l'UE et 12 % en Allemagne. C'est ce qui explique comment nos voisins d'outre Rhin associent encore plus les salariés au partage de la valeur ajoutée (64 vs 62 % en France), tout en ayant des excédents nets d'exploitation bien plus significatifs (24 vs 16 % en France).

Parmi les grandes économies européennes, la seule s'approchant d'une structure de prélèvements obligatoires aussi handicapante qu'en France est l'Italie, avec 21 % d'impôts de production nets de subvention et de cotisations sociales. Mais la rigueur de la fiscalité est compensée en Italie par une moindre association des salariés au partage de la valeur ajoutée (50 vs 62 % en France), permettant de préserver les excédents nets des sociétés (29 vs 16 % en France).

Figure 8 : Partage de la valeur ajoutée nette dans 6 grandes économies de l'UE (2019 et projection 2021 France)



Source : calculs Institut économique Molinari d'après Eurostat, série Opérations non financières [nasa_10_nf_tr], chiffres nets, sociétés financières et non financières.

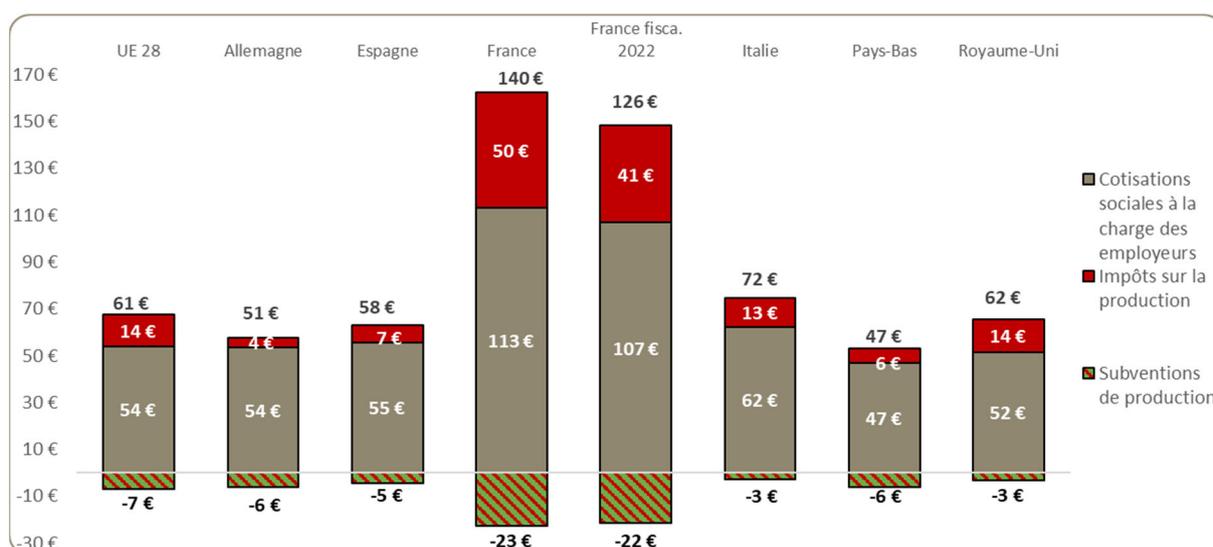
Pour dégager 100 € d'excédent net d'exploitation, l'entreprise moyenne en France devait s'acquitter de 140 € de cotisations patronales et d'impôts de production, déduction faite des subventions de production (Figure 9 page 24).

La baisse des impôts de production en France ne compensera qu'une toute petite partie du manque de compétitivité français. Le gouvernement a mis en œuvre une baisse de 10 milliards d'euros centrée sur les entreprises en 2021. Nous avons simulé son impact à partir des résultats 2019 des

sociétés non financières et financières, avec une approche comptable sans effet d'entraînement économique autre que la hausse des résultats des entreprises. Leurs impôts de production bruts passeraient de 86 milliards à 76 milliards d'euros (-12 %), soit de 4,2 à 3,3 % de la valeur ajoutée nette. Corolaire, les excédents d'exploitation gagneraient un point, passant de 16 à 17 %.

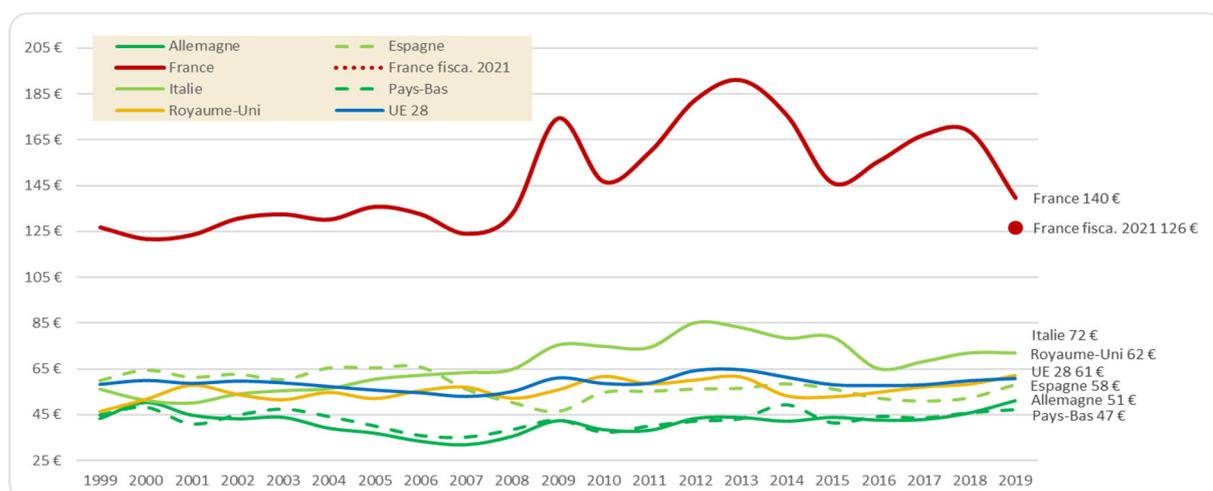
En l'état, cette évolution ne permet pas de compenser le différentiel de compétitivité. Elle permet tout juste de revenir au niveau du début des années 2000, avec 126 € de cotisations sociales patronales et des impôts de production nets de subvention pour 100 € d'excédent net (Figure 10). Les entreprises françaises resteraient handicapées par des prélèvements obligatoires deux fois plus élevés que le reste de l'UE.

Figure 9 : Cotisations sociales des employeurs, impôts et subventions de production pour 100 € d'excédent d'exploitation net (2019 et projection 2021 France)



Source : calculs Institut économique Molinari d'après Eurostat, série Opérations non financières [nasa_10_nf_tr], chiffres nets, sociétés financières et non financières, agrégats Cotisations sociales à la charge des employeurs (D12) et Impôts de productions nets de subventions (D29-D39).

Figure 10 : Evolution des cotisations et impôts de production, nets de subventions de production pour 100 € d'excédent d'exploitation net (1999-2019 et projection 2021 France)



Source : calculs Institut économique Molinari d'après Eurostat, série Opérations non financières [nasa_10_nf_tr], chiffres nets, sociétés financières et non financières, agrégats Cotisations sociales à la charge des employeurs (D12) et Impôts de productions nets de subventions (D29-D39).

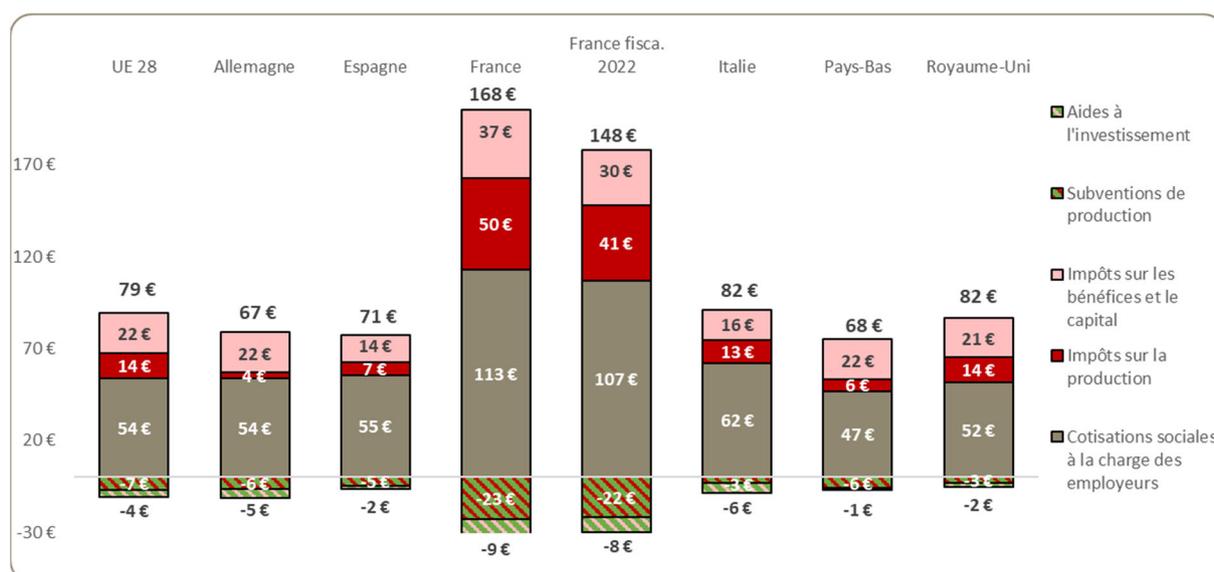
Une compétitivité-prix pénalisée par les prélèvements obligatoires

On retrouve un poids démesuré des prélèvements obligatoires lorsqu’au-delà du compte d’exploitation, on intègre les impôts sur les bénéfices des entreprises (agrégat D5 de SEC 2010 complété des gains en capital D91), déduction faite des aides publiques à l’investissement (D92).

Là encore, cette méthode permet d’extérioriser le poids réel de la fiscalité pesant sur les entreprises, déduction faite des subventions publiques qui la tempèrent, très partiellement, dans un pays comme la France.

Pour dégager 100 € d’excédent net d’exploitation, l’entreprise moyenne en France devait s’acquitter en 2019 de près de 170 € de prélèvements obligatoires nets de subvention contre 80 € en moyenne dans l’UE à 28 (Figure 11). On retrouve le même ordre de grandeur que précédemment, avec une fiscalité pesant deux fois plus sur la compétitivité que dans le reste de l’UE.

Figure 11 : Prélèvements obligatoires nets de subvention pour un 100 € d’excédent net (2019 et projection 2022 France)

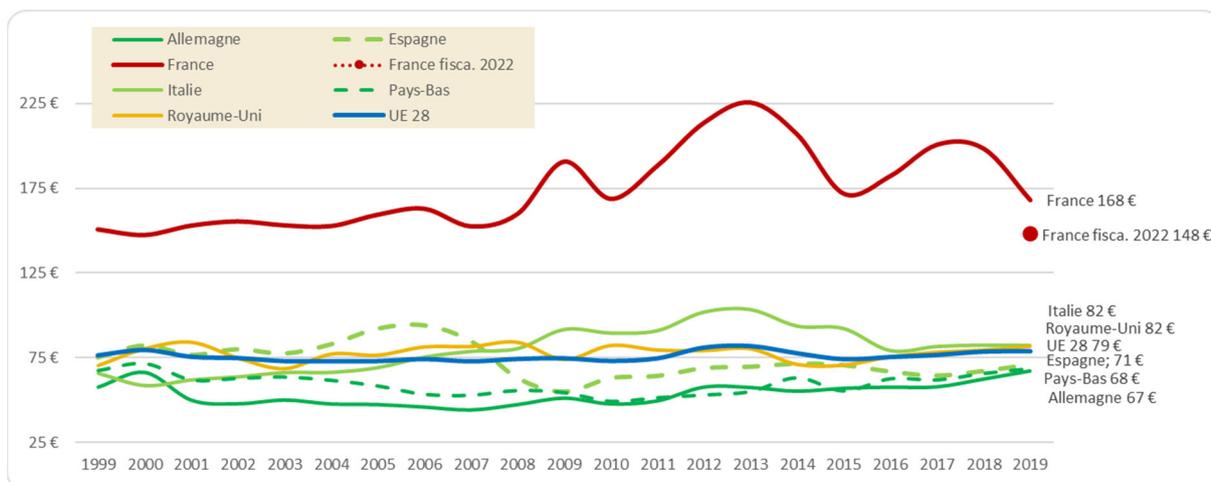


Source : calculs Institut économique Molinari d’après Eurostat, série Opérations non financières [nasa_10_nf_tr], sociétés financières et non financières, agrégats Cotisations sociales à la charge des employeurs (D12), Impôts de productions nets de subventions (D29-D39), Impôts sur le revenu, le patrimoine et le capital nets des aides à l’investissement (D5+D91-D92).

Les données montrent que la situation s’améliore en 2022 avec l’arrivée à son terme de la réforme baissant l’impôt sur les sociétés. Le taux maximal d’imposition sur les bénéfices sera ramené à 25 % pour toutes les entreprises en 2022 en France, sans que cela ne résorbe néanmoins le différentiel de compétitivité-prix lié aux prélèvements obligatoires.

Nous avons simulé l’impact de cette baisse d’impôt sur les sociétés, en tenant compte de la baisse du taux d’imposition³⁷ et, dans l’autre sens, de l’augmentation de l’assiette imposable consécutive à la baisse des impôts de production³⁸. Il en ressort que la France reviendrait en 2022 à un niveau de pression fiscale sur les entreprises correspondant au début des années 2000 et resterait grandement handicapé par rapport à nos voisins (Figure 12 page 26).

Figure 12 : Evolution des prélèvements obligatoires nets de subvention pour 100 € d'excédent net (1999-2019 et projection 2022 France)



Source : calculs Institut économique Molinari d'après Eurostat, série Opérations non financières [nasa_10_nf_tr], chiffres nets, sociétés financières et non financières, agrégats D12, D29-D39, D5+D91-D92.

Le mythe d'une politique de l'offre française

Les données issues d'Eurostat montrent clairement qu'on ne peut pas présenter la France comme représentative d'un pays menant une politique de l'offre, contrairement au narratif mis en avant par certains.

Plusieurs pays européens ont mené une politique d'offre visant à restaurer la compétitivité-prix de leurs économies dans les dernières décennies. L'exemple le plus représentatif est pour beaucoup la politique allemande, mise en œuvre par Gerhard Schröder et poursuivie par Angela Merkel³⁹. Elle s'est focalisée sur la baisse des coûts de production, avec une réduction des charges sociales et des impôts pesant directement sur les entreprises et une modération salariale au milieu des années 2000.

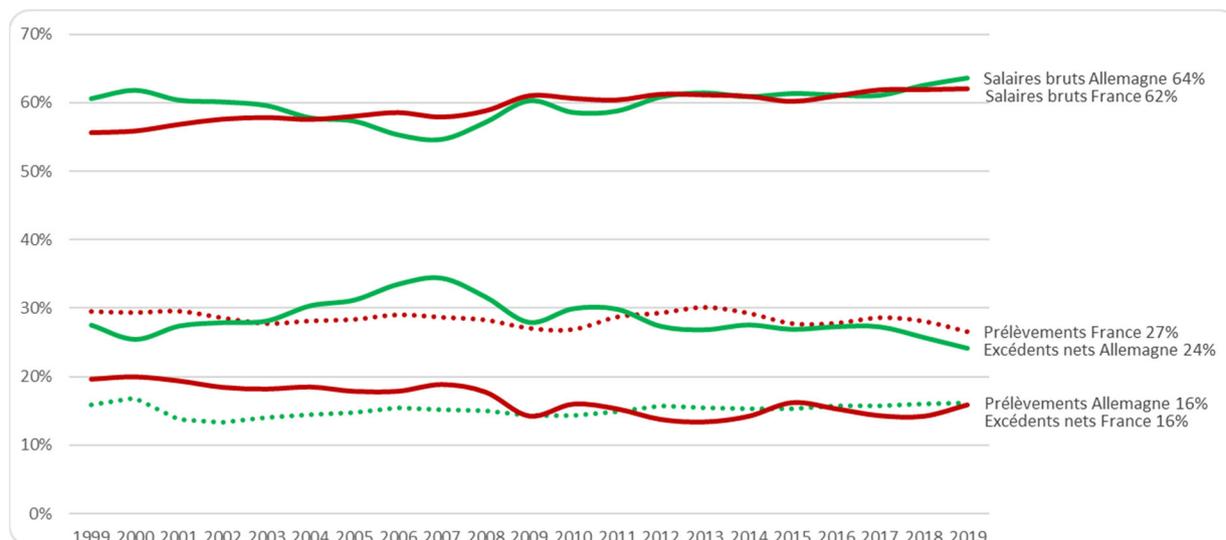
Certains prétendent que la France conduirait, à son tour, une politique de l'offre favorable aux entreprises. Mais les données montrent que ce n'est pas le cas.

Le niveau de rentabilité des entreprises françaises reste anormalement bas en raison d'une fiscalité handicapante, l'association des salariés au partage de la valeur ajoutée n'étant pas différenciante de part et d'autre du Rhin. Les excédents d'exploitation nets des sociétés sont en retrait de 8 points en France par rapport à l'Allemagne (16 % de la valeur ajoutée nette vs 24 %). C'est la conséquence directe du poids des prélèvements obligatoires ciblant les entreprises. Le poids des cotisations et impôts, nets de subventions et aides, est supérieur de 11 points en France par rapport à l'Allemagne (27 % de la valeur ajoutée nette vs 16 %). Les salaires bruts, quant à eux, sont en ligne en Allemagne et France (respectivement 64 et 62 % de la valeur ajoutée nette), ce qui invite, par ailleurs, à prendre du recul à l'égard des présentations d'une politique de l'offre allemande nuisible aux salariés.

Prétendre que la France pratique une politique de l'offre relève du contresens. Alors qu'en Allemagne, la création de valeur ajoutée profite plus aux entreprises qu'aux administrations publiques, c'est l'inverse qu'on observe en France. Dans l'Hexagone, la création de valeur ajoutée

profite plus aux administrations publiques qu'aux entreprises. Le partage de la valeur marchande bénéficie d'abord salariés, puis aux administrations publiques et ensuite aux entreprises ayant mécaniquement moins pour rémunérer leurs partenaires (prêteurs, actionnaires) et financer leur développement.

Figure 13 : Comparatif France Allemagne, salaires, prélèvements et excédents nets (en % de la valeur ajoutée nette)



Source : calculs Institut économique Molinari d'après Eurostat, série Opérations non financières [nasa_10_nf_tr], chiffres nets, sociétés financières et non financières, totaux supérieurs à 100 % en raison de la prise en compte d'impôts et subventions intervenant au-delà du compte d'exploitation.

Cela milite pour une baisse supplémentaire de la fiscalité de production dans le cadre du prochain quinquennat. Au-delà du handicap que cette fiscalité présente en temps normal, les impôts de production sont particulièrement délétères lorsque les excédents des entreprises se réduisent. Contrairement à l'impôt sur les sociétés, la fiscalité de production ne se dégonfle pas avec la baisse des résultats, comme le montre l'augmentation du taux de prélèvements obligatoires consécutive à la crise de 2008 dans l'Hexagone, alors que les prélèvements obligatoires étaient stables dans les autres grandes économies européennes voire décroissants.

La fiscalité de production met à l'abri les administrations publiques des chocs économiques, en leur procurant des recettes fiscales se contractant peu en période de crise, mais le poids pèse en contrepartie sur les entreprises et les salariés. Ils sont transformés en France en assureurs des administrations publiques, avec tous les risques que cela comporte. Une entreprise ayant plus de difficultés à réduire sa structure de coûts en période de crise, est plus fragile, d'où le risque d'un chômage accru.

4. LE POIDS DES COTISATIONS PATRONALES ET DES IMPÔTS DE PRODUCTION, SUBVENTIONS DEDUITES, PENALISE QUASIMENT TOUS LES SECTEURS D'ACTIVITE

L'analyse sectorielle confirme que le partage de la valeur ajoutée est défavorable à la création de richesse en France. Nous nous sommes appuyés sur les données sectorielles d'Eurostat. La Nomenclature statistique des activités économiques dans la communauté européenne (Nace) permet notamment de suivre le partage de la valeur ajoutée nette au niveau global (Figure 14, colonne de gauche) ou pour un emploi moyen (Figure 14, colonne de droite).

Les données 2019 n'étant pas disponibles pour tout l'échantillon, les calculs ont été faits sur 2018. Une projection pour la France en 2021 a été faite avec les données 2019 et la baisse de 10 milliards d'impôts de production opérée à partir de 2021.

L'hexagone est généralement en dernière place de tous les pays de notre échantillon regroupant les six principales économies européennes. Les seuls sous-secteurs où la France est relativement compétitive sont l'agroalimentaire et l'industrie du médicament. Dans l'agroalimentaire (Nace C10-C12), la France devance l'Allemagne. Elle est quasiment au même niveau que le Royaume-Uni ou l'Italie. L'excédent d'exploitation net représente 29 % de la valeur ajoutée nette dans l'hexagone, soit deux fois plus qu'en Allemagne (15 %) et légèrement moins qu'en Italie (32 %) ou au Royaume-Uni (31 %). Dans l'industrie pharmaceutique (Nace C21), la France (44 %) devance l'Italie (31 %). Elle est au même niveau que le Royaume-Uni.

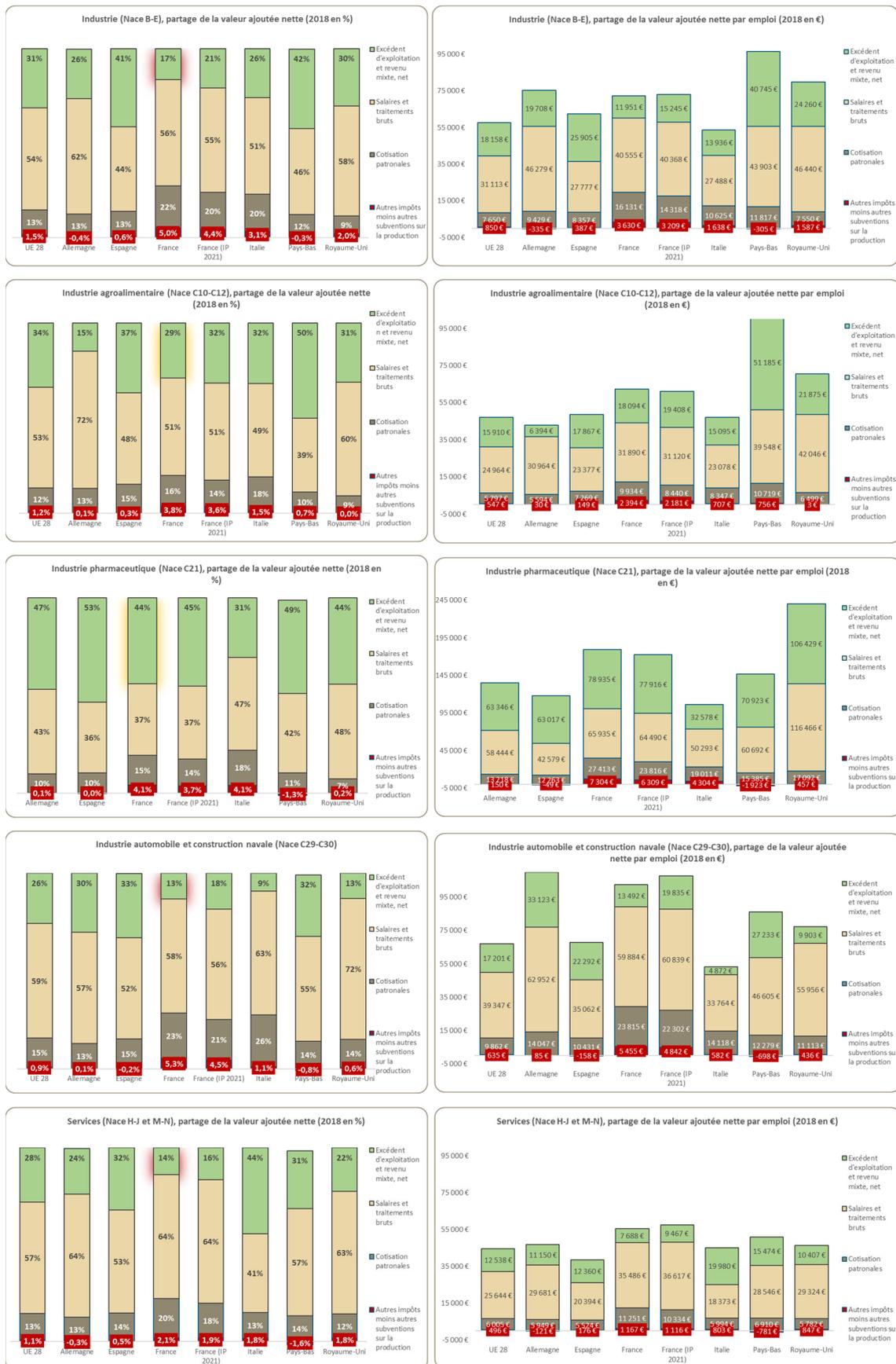
Dans l'industrie au global (Nace B-E), l'excédent d'exploitation net représente 17 % de la valeur ajoutée nette. C'est deux fois moins qu'en Allemagne, Italie ou au Royaume-Uni. Le manque de compétitivité s'explique par l'importance des cotisations sociales patronales et des impôts de production nets de subvention. Ils représentent 27 % de la valeur ajoutée nette dans l'Hexagone, soit deux fois plus qu'en Allemagne, Espagne, Pays-Bas ou Royaume-Uni.

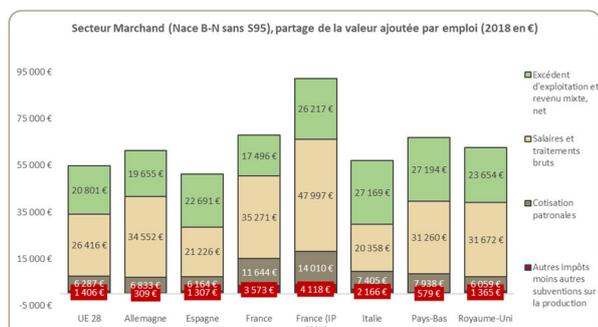
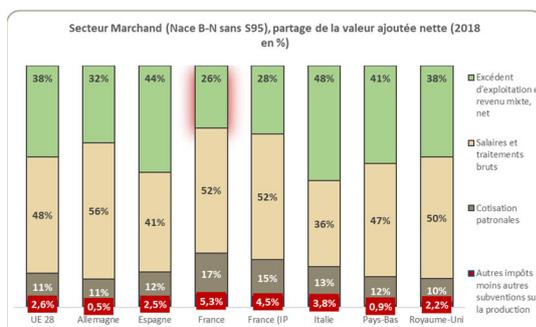
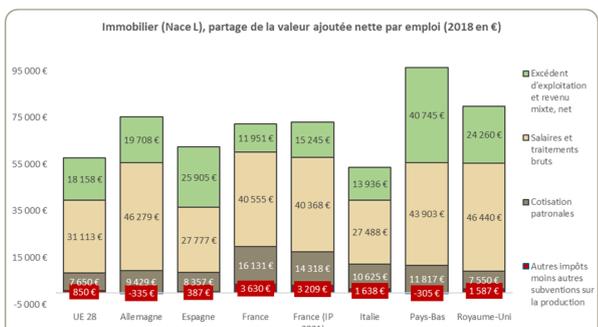
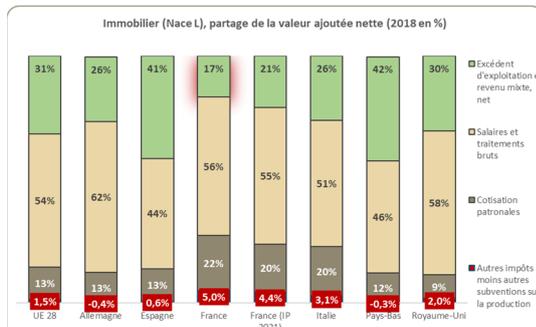
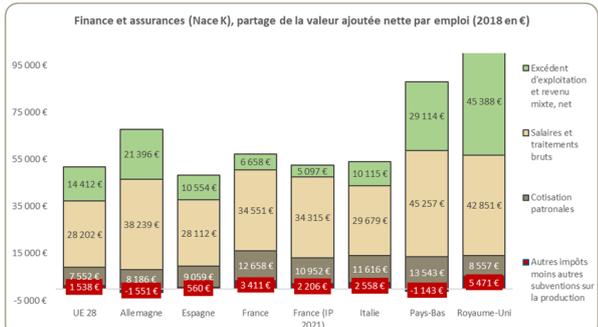
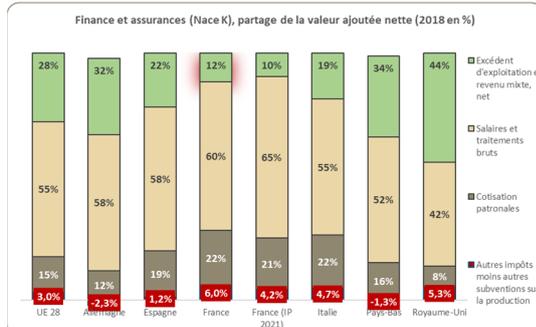
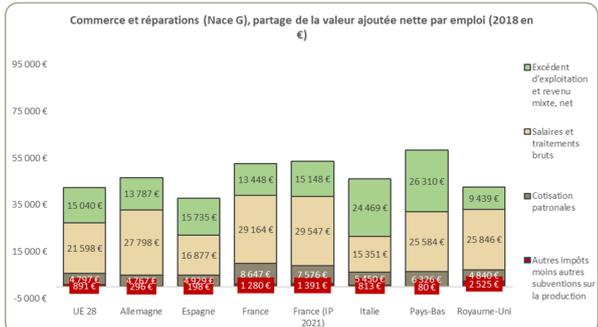
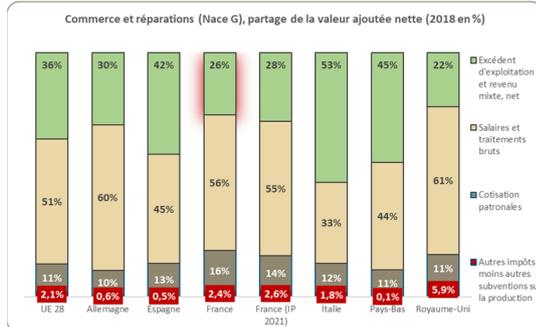
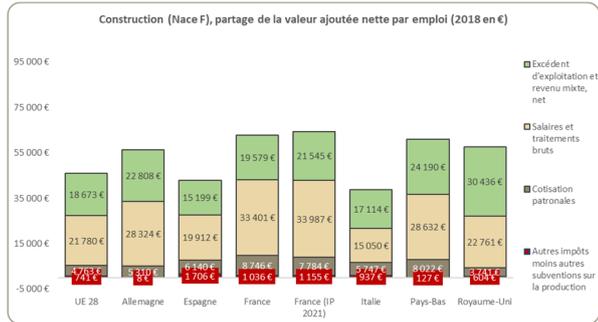
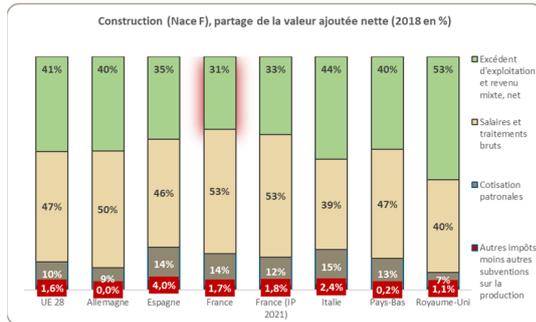
Dans les services marchands (Nace H-J et M-N), la situation est aussi dégradée. L'excédent d'exploitation net représente 14 % de la valeur ajoutée nette. C'est deux fois moins que dans l'UE et trois fois moins qu'en Italie. Là encore, le manque de compétitivité s'explique par l'importance des cotisations sociales patronales et des impôts de production nets de subvention.

Lorsqu'on raisonne en valeur ajoutée nominale par emploi, là encore, les données montrent que la France souffre d'un déficit de compétitivité (Figure 14, colonne de droite). L'emploi industriel moyen génère près de 12 000 euros d'excédent d'exploitation net en France, contre 18 000 euros dans l'UE à 28, quasiment 20 000 euros en Allemagne et 24 000 euros au Royaume-Uni. C'est la conséquence directe du poids des cotisations sociales patronales et des impôts de production nets de subvention qui représentent respectivement en moyenne 16 000 et 3 600 euros par emploi.

Même constat dans les services marchands où l'emploi moyen génère près de 7 700 euros d'excédent d'exploitation net en France, contre 12 500 euros dans l'UE à 28 et bien plus aux Pays-Bas (15 500 euros) et en Italie (près de 20 000).

Figure 14 : Positionnement sectoriel comparatif France vs autres pays (2018).





Source : calculs Institut économique Molinari d'après Eurostat, séries Agrégats des comptes nationaux par branche (jusqu'à NACE A*64) [nama_10_a64] et Emploi total par branche (jusqu'à NACE A*64) [nama_10_a64_e], données sur 2018.

Parmi les grands pays européens, la France est l'endroit le moins attractif pour la création de richesses. Les données d'Eurostat montrent clairement que la France est, parmi les grands pays de l'UE, le pire endroit où développer une activité marchande et créer des emplois.

Une triste réalité de nature à expliquer l'importance du chômage français (Tableau 1 page 16), concomitante au développement déséquilibré du travail frontalier et des expatriations, au haut degré d'internationalisation des grands groupes français⁴⁰ et à des projets d'investissements étrangers peu créateurs en emplois.

Nos calculs, à partir des données d'Eurostat, montrent malheureusement que ce déficit de compétitivité devrait subsister en 2021. Si la baisse des impôts de production devrait améliorer les excédents nets des entreprises, dans l'industrie comme dans les services, elle n'est en l'état pas assez puissante pour restaurer la compétitivité française.

5. LA FISCALITE NUIT AU POUVOIR D'ACHAT DES SALARIES COMME AUX CREATIONS DE POSTES

Pour boucler ce tour d'horizon de la compétitivité, en complément de l'approche macroéconomique qui précède, nous nous sommes attachés à identifier le coin fiscal et social de façon microéconomique.

Nous avons utilisé une méthode traditionnelle de l'Institut économique Molinari, en quantifiant les prélèvements obligatoires transitant par la fiche de paie, qui expliquent la différence entre le coût du travail pour l'employeur (ce qu'on appelle le « coût complet ») et le pouvoir d'achat réel pour son salarié. Cela conduit à quantifier les cotisations sociales patronales et salariales et l'impôt sur le revenu.

Cette démarche offre une vision plus fine que les parties précédente, construites à partir des données Eurostat. D'une part, Eurostat minore les cotisations sociales des employeurs, certaines d'entre elles étant imputées à l'agrégat impôts de production. C'est le cas des prélèvements obligatoires transitant par la feuille de paie qui ne sont pas créateurs de droits, comme le versement mobilité ou le forfait social s'assimilant à des taxes pures. D'autre part, Eurostat ne permet pas d'identifier les cotisations sociales salariales au stade du partage de la valeur ajoutée, ces dernières étant agrégées avec les rémunérations par l'office statistique. D'un point de vue économique cette différence de traitement n'est pas fondée. Au même titre que les cotisations patronales, les cotisations sociales salariales sont financées par la création de richesse opérée par le salarié dans le cadre de son entreprise⁴¹. Enfin, la démarche permet aussi de quantifier l'impôt sur le revenu acquitté par les salariés.

Nous nous sommes mis dans la situation d'un employeur souhaitant créer une équipe dédiée à l'industrie dans l'une des six principales économies de l'UE. Nous avons considéré que cette équipe serait constituée de 10 personnes : un dirigeant, quatre personnes confirmées et cinq juniors. Les juniors ont une rémunération brute correspondant à 80 % du salaire moyen dans l'industrie du pays en question, les confirmés touchent le salaire moyen et le dirigeant deux fois le salaire moyen. Nous avons fait les calculs pour des salariés célibataires et des salariés en couple, avec un conjoint sans revenu et deux enfants.

Nous nous sommes appuyés sur les législations nationales et sur deux publications de l'OCDE. La plus connue est *Taxing wages*. Elle recense les taxes sur le travail, comprises au sens strict, dans les différents pays de l'OCDE.

Cet indicateur n'est cependant pas suffisant lorsqu'il s'agit de comparer coût du travail et pouvoir d'achat pour deux raisons. D'une part, certaines taxes sont omises, tel le versement transport représentant jusqu'à 2,95 % des salaires bruts en Ile-de-France. D'autre part, certaines cotisations obligatoires ne sont pas prises en compte par l'OCDE, au motif qu'elles financeraient des prestations produites par des acteurs privés, assureurs santé ou retraite. Le choix méthodologique de l'OCDE pose problème lorsqu'on veut comparer le coût du travail d'un pays à un autre, *Taxing wages* faisant apparaître des coûts du travail artificiellement faibles et des pouvoir d'achat artificiellement élevés dans certains pays, tels que les Pays-Bas pour lesquels l'OCDE n'intègre dans ses calculs ni les cotisations obligatoires aux assurance santé privées, ni les cotisations obligatoires aux fonds de

pension. Qui plus est, l'OCDE a dérogé à sa propre règle d'inclusion ou d'exclusion selon les pays. Elle intègre en France les cotisations retraites obligatoires alimentant des structures de droit privé (Agirc-Arrco), mais les exclut aux Pays-Bas ou au Royaume-Uni (fonds de pension). Nous avons donc procédé aux retraitements listés en annexe (page 40), permettant de procéder à une comparaison homogène.

La France championne des prélèvements sur la feuille de paie réduisant le revenu net des salariés célibataires sans enfant

Il en ressort que le poids des cotisations sociales et des impôts est plus élevé en France pour tous les salariés célibataires (Figure 15). En France, les prélèvements obligatoires représentent en moyenne 51 % du coût employeur, ce qui laisse 49 % de rémunération nette. Le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Italie, les Pays-Bas et l'Allemagne sont plus attrayants, avec des revenus nets de cotisations et d'impôts représentant entre 64 et 52 % du coût employeur.

Si la situation est meilleure pour le salarié à 0,8 fois le salaire moyen – avec 47 % de prélèvements obligatoires et 53 % de salaire net de charges et impôts, elle est bien plus dégradée pour le salarié à deux fois le salaire moyen – avec 59 % de prélèvements obligatoires et 41 % de revenu net de cotisations et d'impôts. A l'opposé, le Royaume-Uni apparaît comme la localisation la plus attrayante pour tous les salariés, avec un revenu net de cotisations et d'impôts représentant entre 58 et 67 % des sommes déboursées par l'employeur.

En raison de la politique de réduction de charges conduite depuis les années 1990⁴², le différentiel de coût employeur reste contenu pour les salariés au niveau du salaire moyen par rapport à l'Allemagne ou les Pays-Bas (entre 3 et 4 %), mais les salariés bénéficient en Allemagne et aux Pays-Bas d'une fiscalité leur laissant plus de revenu net de cotisations et d'impôts (+3 et +6 % vs la France). L'écart est encore plus significatif avec le Royaume-Uni, à la fois pour l'employeur avec un salarié 8 % moins coûteux outre-manche et pour le salarié, avec un revenu net de cotisations et d'impôts 20 % plus élevé au Royaume-Uni. Enfin, localiser un salarié moyen dans l'industrie en Espagne ou en Italie est bien moins coûteux qu'en France (-37 %) et le caractère tempéré des prélèvements obligatoires locaux permet aux revenus nets de cotisations et d'impôts d'être seulement en retrait de 22 et 28 %.

Les coûts employeurs et salaires nets de cotisations et impôts montrent clairement qu'installer les salariés hors de France est une mesure économique, même pour les salaires moyens. Lorsqu'on considère un salarié rémunéré à deux fois le salaire moyen, la France est encore plus coûteuse pour l'employeur et moins attrayante pour le salarié célibataire. L'écart se creuse avec le Royaume-Uni, tant pour l'employeur, avec 12 % d'économies outre-Manche, que pour le salarié, avec 23 % de salaire net en plus outre-Manche.

Pour certains, ce manque de compétitivité-prix hexagonal s'expliquerait par le caractère plus qualitatif de l'offre de protection sociale française. Cette vision doit être relativisée. Le poids des dépenses de protection sociale dans le PIB français (34 %) est proche de l'Allemagne (30 %) ou de l'Italie et des Pays-Bas (29 %). Surtout, les dépenses de protection sociale par habitant en France (12 200 €) sont équivalentes à celles de l'Allemagne (12 600 €) et plus faibles qu'aux Pays-Bas (13 500 €). Difficile dans ces conditions de dire que l'importance des prélèvements obligatoires peut générer des prestations plus importantes.

Figure 15 : Coin fiscal et social pour des salariés célibataires



Source : calculs Institut économique Molinari d'après OCDE (sur 2020) et Urssaf pour la France (sur 2021)

Tableau 2 : Allemagne, France et Pays-Bas ont des dépenses de protection sociales homogènes.

Dépenses de protection sociale	Euro par habitant	Pourcentage du produit intérieur brut (PIB)
Allemagne (2019)	12 580 €	30,3%
Espagne (2019)	6 361 €	24,1%
France (2019)	12 166 €	33,6%
Italie (2019)	8 697 €	29,3%
Pays-Bas (2019)	13 484 €	28,9%
Royaume-Uni (2018)	9 360 €	25,7%

Chiffres Eurostat, série Dépenses : principaux résultats [spr_exp_sum], dernière mise à jour le 23/02/2022

La France moyennement attractive pour les couples avec une rémunération et deux enfants

Lorsqu'on considère un salarié en couple, avec un conjoint ne percevant pas de rémunération et deux enfants, la situation française s'améliore (Figure 16). La France reste dernière pour un salarié moyen, mais elle est ex-aequo avec les Pays-Bas, avec un revenu net de prélèvements obligatoires net de prélèvements obligatoires. Les meilleures localisations pour les familles sont l'Allemagne,

l'Espagne, le Royaume-Uni et l'Italie. Par rapport aux célibataires, la situation des familles avec deux enfants et un conjoint non rémunéré s'améliore très significativement en Allemagne. Au regard de la feuille de paie, c'est la meilleure localisation quel que soit le niveau de revenus (Tableau 3).

Figure 16 : Coin fiscal et social pour des salariés avec un conjoint sans revenu et deux enfants



Source : calculs Institut économique Molinari d'après OCDE (sur 2020) et Urssaf pour la France (sur 2021).

Tableau 3 : Gain de revenu net de cotisations et impôts pour un salarié en couple avec un conjoint sans revenu et 2 enfants vs un célibataire sans enfant

Gain net du salarié en couple avec conjoint sans revenu et 2 enfants vs un célibataire sans enfant	0,8 du salaire moyen	salaire moyen	2 salaire moyen
Allemagne	37%	37%	27%
Espagne	10%	10%	6%
France	6%	6%	20%
Italie	13%	13%	5%
Pays-Bas	2%	2%	1%
Royaume-Uni	7%	7%	0%

Source : calculs Institut économique Molinari d'après OCDE (sur 2020) et Urssaf pour la France (sur 2021).

Une équation économique doublement dégradée en France pour le retour sur investissement et les salaires nets

Lorsqu'on analyse l'équipe de 10 salariés dans l'industrie, son fonctionnement coûte de l'ordre de 580 k€ en France, 30 k€ de moins en Allemagne ou au Pays-Bas, 50 k€ de moins au Royaume-Uni et 200 k€ de moins en Espagne et en Italie (Tableau 4).

En restant dans l'enveloppe de budget hexagonal (580 k€/an), il est possible d'embaucher 6 personnes en plus en Italie et en Espagne, ce qui porte l'équipe à 16 personnes au lieu de 10, ou d'augmenter les 10 personnes, payées 60 % plus cher que le marché local, ou de panacher avec 3 salariés en plus, soit une équipe de 13 personnes, rémunérées 30 % de plus que le marché. Au Royaume-Uni, il serait possible de recruter des salariés payés 10 % plus cher que le marché, ou d'embaucher un 11^{ème} salarié. Enfin, en Allemagne ou aux Pays-Bas, ce serait possible de proposer des salaires 5 % plus hauts que le salaire moyen local.

La richesse créée par la création de cette équipe⁴³, pour l'entreprise, est plus faible en France, avec à peine 120 k€ si l'on considère l'année 2018 et 153 k€ si l'on se projette en 2021 avec la baisse des impôts de production en vigueur depuis le 1^{er} janvier. Avec un coût employeur moindre, il est possible de créer de 130 k€ de richesse en Italie à 400 k€ par an aux Pays-Bas.

Au global, vu de l'entreprise à la recherche du meilleur retour sur investissement, les choix rationnels sont les Pays-Bas et l'Espagne, puis le Royaume-Uni, l'Italie, l'Allemagne et, en dernier, la France. Si la baisse des impôts de production améliore la donne, elle ne permettra pas de gommer l'écart de compétitivité vis-à-vis de l'Allemagne et de l'Italie, la France restant a priori le pire choix de localisation en 2021.

Tableau 4 : Optimisation de la localisation d'une équipe de 10 salariés en fonction de la richesse qu'elle crée pour l'entreprise et les salariés (2018 et projection 2021 France)

10 salariés dans l'industrie dont 1 à 2 fois le salaire moyen, 4 au salaire moyen et 5 à 0,8 salaire moyen	Coût employeur	Excédent d'exploitation net généré par l'entreprise grâce aux salariés embauchés	Compétitivité employeur (excédent net vs. Coût employeur)	Revenus des salariés nets de cotisations et impôts générés pour les salariés embauchés			Compétitivité salarié (revenu net vs. Coût employeur)
				Si célibataires sans enfant	Si couples 2 enfants conjoints sans revenu	Moitié célibataires et moitié couples	
Allemagne	550 395 €	194 713 €	35%	289 304 €	386 707 €	338 005 €	61%
Espagne	358 810 €	257 238 €	72%	216 930 €	235 564 €	226 247 €	63%
France	577 434 €	121 737 €	21%	281 600 €	312 259 €	296 930 €	51%
France 2021	577 434 €	160 969 €	28%	281 600 €	312 259 €	296 930 €	51%
Italie	361 689 €	132 251 €	37%	199 715 €	221 405 €	210 560 €	58%
Pays-Bas	546 357 €	399 527 €	73%	296 185 €	301 609 €	298 897 €	55%
Royaume-Uni	525 437 €	236 102 €	45%	335 642 €	346 381 €	341 011 €	65%
Moyenne 6 pays	486 687 €	223 595 €	46%	269 896 €	300 654 €	285 275 €	59%

Source : calculs Institut économique Molinari d'après OCDE (sur 2020) et Urssaf pour la France (sur 2021) s'agissant des cotisations sociales et impôts et Eurostat s'agissant des excédents d'exploitations nets (sur 2018, moyenne de l'industrie). La projection 2021 pour la France est construite à partir de l'année 2019 et de la baisse des impôts de production opérationnelle à partir du 1^{er} janvier 2021.

En termes nominaux, la richesse créée en France pour les salariés nette de cotisations sociales et d'impôts est de 300 k€, si l'on considère une moitié de célibataires et une moitié de couples. Elle est

équivalente aux Pays-Bas, inférieure à l'Allemagne et au Royaume-Uni (340 k€) et supérieure à l'Italie (210 k€) et l'Espagne (240 k€).

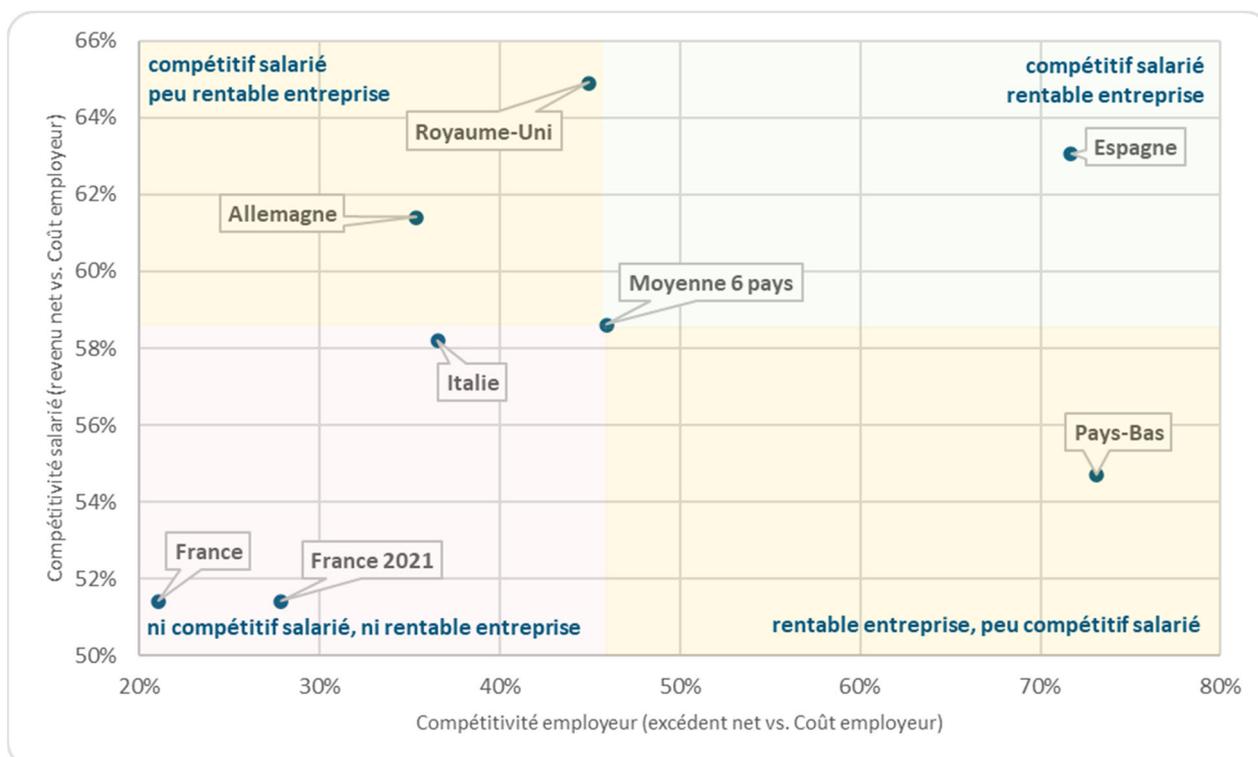
Au global, vu de l'entreprise à la recherche meilleur ratio pouvoir d'achat salariés vs. coût employeur, les choix d'implantations économiques sont le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Allemagne, l'Italie, les Pays-Bas et, en dernier, la France.

Le croisement de ces deux dimensions confirme que la France est doublement isolée, peu attrayante en termes de retour sur investissement pour l'entreprise et peu attrayante en termes de coin fiscal et social pour le salarié (Figure 17).

Ce travail confirme, malheureusement, que la France continue d'être peu compétitive pour les salariés comme pour les employeurs. Il explique la frilosité à créer des emplois en France. Ce n'est pas un hasard si les travaux d'EY sur les investissements étrangers montrent que les projets d'investissements en France sont plus économes en moyens humains, avec 34 emplois créés en moyenne en France en 2020 contre 48 en Allemagne, 61 au Royaume-Uni voire 135 en Espagne⁴⁴. Les entrepreneurs savent calculer et d'évidence la rigueur de la fiscalité française est dissuasive.

Les employeurs ne sont pas les seuls à savoir calculer. Ce n'est pas un hasard non plus si on observe un envol asymétrique de l'emploi frontalier. Plus de 360 000 personnes résident en France et travaillent à l'étranger, alors que les habitants des pays limitrophes sont bien moins nombreux à venir travailler dans l'Hexagone (environ 10 000)⁴⁵. Les résidents vont chercher hors de France 22 milliards d'€ de rémunération par an. Dans le sens inverse, les résidents à l'étranger vont chercher à peine 2 milliards de rémunérations, soit 11 fois moins⁴⁶. En parallèle, la France compte 2,9 millions d'expatriés, un chiffre équivalent à celui des Etats-Unis, 5 fois plus peuplés⁴⁷.

Figure 17 : La France, peu compétitive d'un point entrepreneurial et salarial



Source : calculs Institut économique Molinari

6. CONCLUSION

La France est la championne des prélèvements obligatoires sur les entreprises et les salaires, nets de subventions.

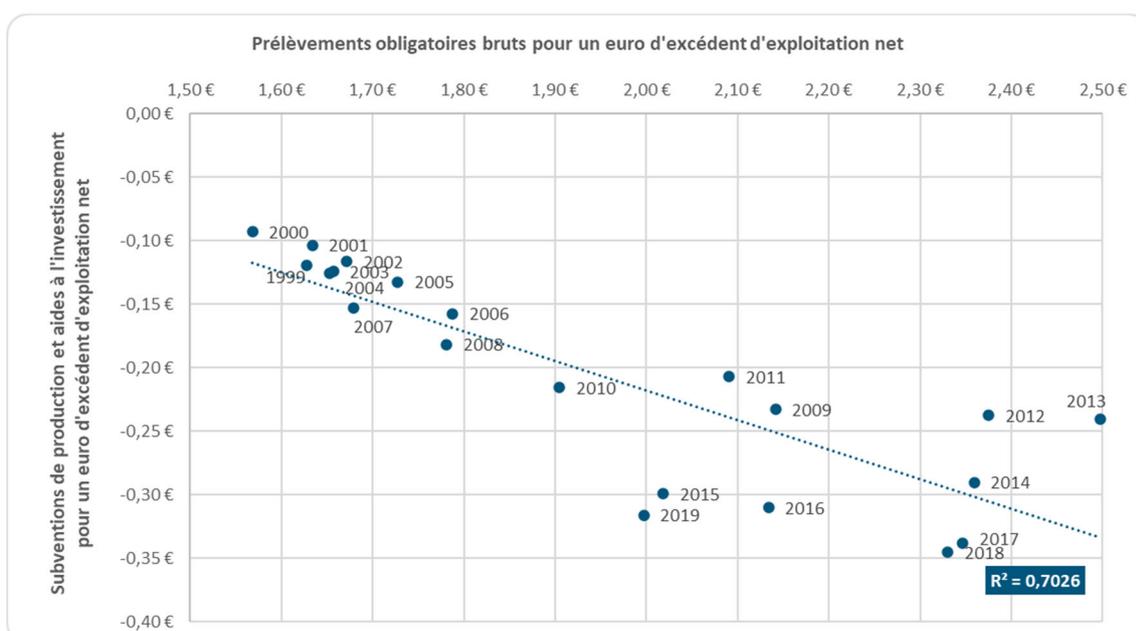
Prétendre que la politique économique conduite dans l'Hexagone est favorable à l'offre n'est pas factuel. C'est céder à un effet d'optique et inverser causes et conséquences. C'est parce que la fiscalité française est hors-normes par rapport à celle de ses voisins, qu'au fil du temps des mécanismes d' « aide aux entreprises » ont été mis en place.

Présenter ces mécanismes comme étant la marque d'une générosité vis-à-vis des entreprises, en oubliant le caractère handicapant de la fiscalité française pour les salariés comme les chômeurs, c'est succomber à un effet de perspective.

C'est parce que la France mène, de longue date, une politique économique peu soucieuse de l'offre, contrairement à ses voisins, qu'elle a des problèmes de compétitivité, d'emploi et de pouvoir d'achat particulièrement prononcés, ayant conduit à la mise en place de palliatifs parfois présentés de façon caricaturale comme des « aides aux entreprises » (Figure 18).

Dans les faits, les aides et subventions cherchent à tempérer la rigueur de la fiscalité française. Elles profitent – bien au-delà des entreprises et de leurs actionnaires – aux actifs et aux consommateurs. Pour autant. Elles ne permettent pas de compenser les effets délétères d'une fiscalité française surdimensionnée et mal conçue, d'où des déséquilibres structurels (balance commerciales, déficits publics...) et un sur chômage par rapport à l'Union européenne.

Figure 18 : En France, surfiscalité, subventions et aides vont de pair



Source : calculs Institut économique Molinari d'après Eurostat, série Opérations non financières [nasa_10_nf_tr], chiffres nets, sociétés financières et non financières, agrégats D12, D29-D39, D5+D91-D92.

Ce que certains présentent comme une politique « pro business » est en pratique une tentative de compensation, très partielle, des effets pervers générés par les particularités fiscales françaises. C'est une juxtaposition de dispositifs cherchant à réduire les désagréments, faute de traiter leurs causes structurelles, s'assimilant à des béquilles sur une économie structurellement déséquilibrée.

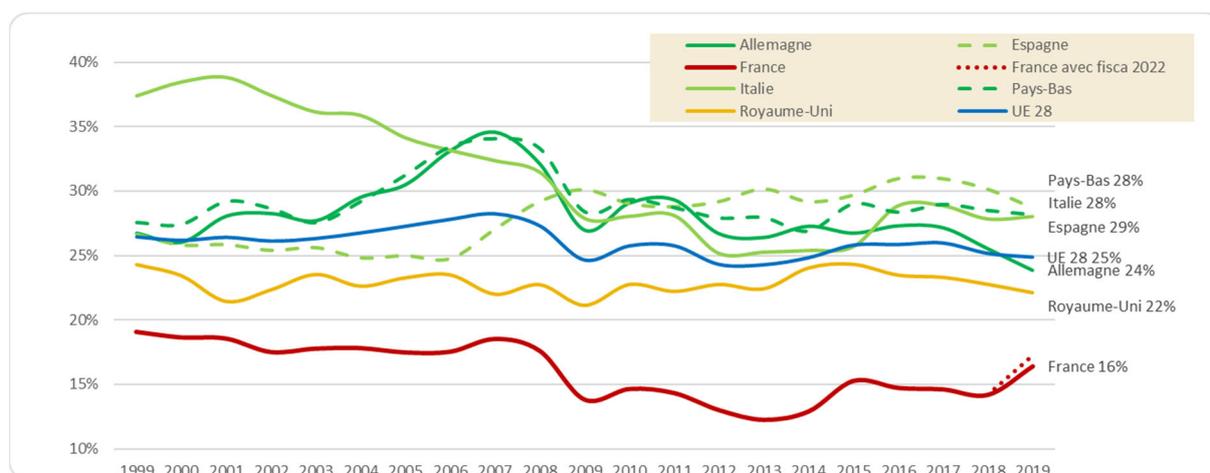
Tout cela plaide pour une réelle politique de l'offre avec amplification de la baisse des impôts pesant sur le travail et la production.

Les entreprises et les salariés n'ont pas besoin d'être « aidés ». Ils ont besoin d'une fiscalité alignée à une création de richesse, elle-même compatible avec le modèle social auquel les Français aspirent.

7. ANNEXE 1 : ETAT DES LIEUX SANS LES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES

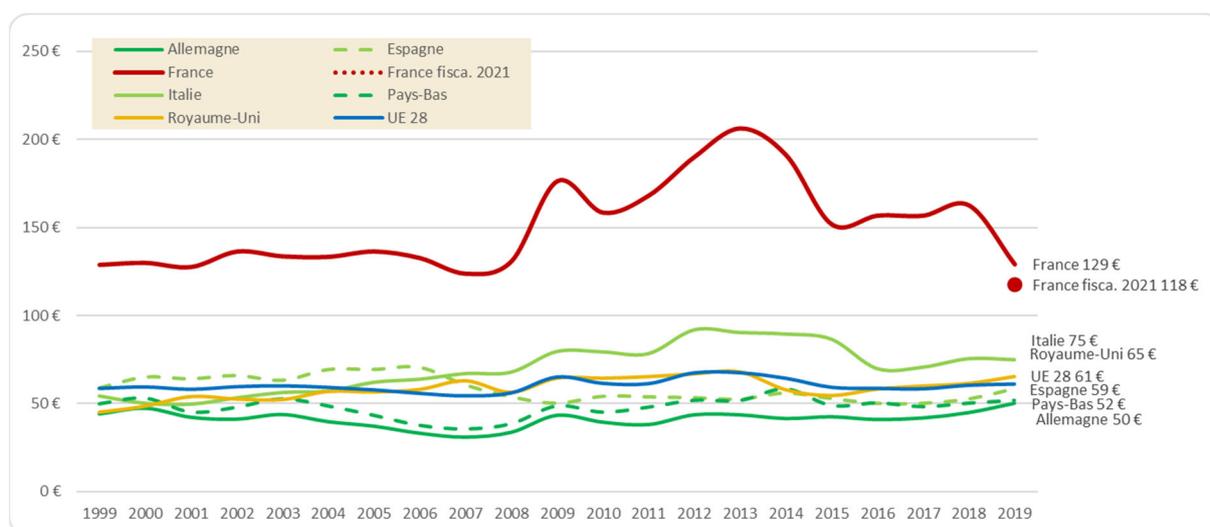
Dans un but d'exhaustivité nous avons intégré les sociétés financières dans ce travail. Ce choix ne modifie pas les conclusions, comme l'illustrent les figures ci-dessous, pendant de la Figure 7 (page 22), de la Figure 10 (page 24) et de la Figure 12 (page 26).

Figure 19 : Evolution des excédents d'exploitation nets des sociétés non financières (en % de la valeur ajoutée nette, 1999-2020)



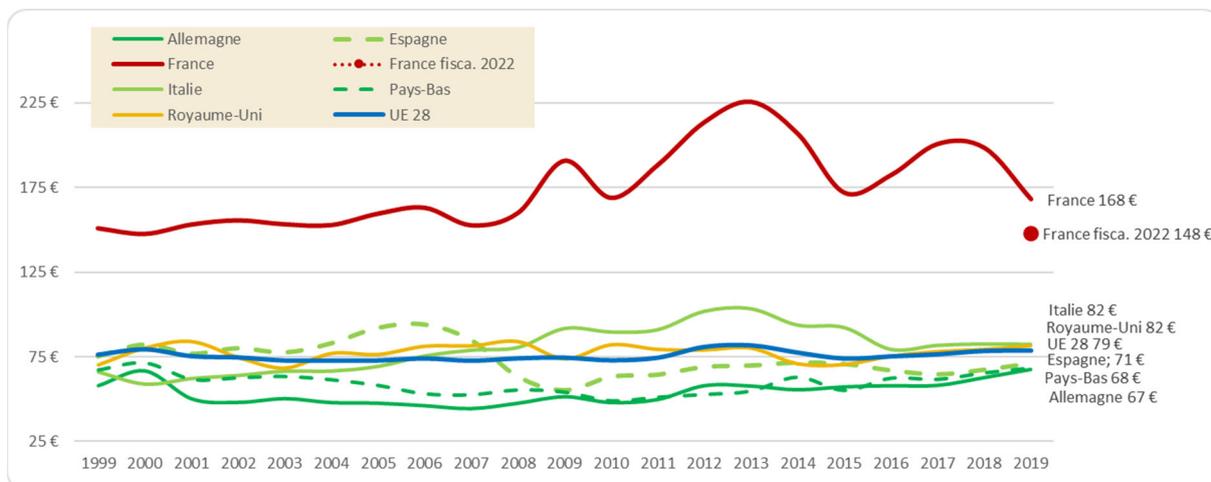
Source : calculs Institut économique Molinari d'après Eurostat, série Opérations non financières [nasa_10_nf_tr], chiffres nets, hors sociétés financières.

Figure 20 : Evolution des cotisations et impôts de production, nets de subventions de production pour 100 € d'excédent d'exploitation net des sociétés non financières (1999-2019 et projection 2021 France)



Source : calculs Institut économique Molinari d'après Eurostat, série Opérations non financières [nasa_10_nf_tr], chiffres nets, hors sociétés financières, agrégats Cotisations sociales à la charge des employeurs (D12) et Impôts de productions nets de subventions (D29-D39).

Figure 21 : Evolution des prélèvements obligatoires nets de subvention pour 100 € d'excédent net des sociétés non financières (1999-2019 et projection 2022 France)



Source : calculs Institut économique Molinari d'après Eurostat, série Opérations non financières [nasa_10_nf_tr], chiffres nets, sociétés non financières, agrégats D12, D29-D39, D5+D91-D92.

8. ANNEXE 2 : RETRAITEMENTS OPERES PAR RAPPORT A TAXING WAGES

Les *Tax wedge decomposition* mis en ligne par l'OCDE le 29/04/2021 au titre de 2020 ont été utilisés pour tous les pays sauf la France, et complétés lorsque nécessaire pour permettre des comparaisons homogènes. Ils sont accessibles avec le lien suivant: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TXWDECOMP>

Les calculs de l'OCDE sur l'**Allemagne** sont exhaustifs et n'ont fait l'objet d'aucun retraitement.

Les données de l'**Espagne** n'ont fait l'objet d'aucun retraitement. A noter qu'une partie de l'impôt sur le revenu finance le gouvernement central et une autre finance les gouvernements locaux.

Les données de l'**Italie** n'ont fait l'objet d'aucun retraitement. A noter qu'une partie de l'impôt sur le revenu finance le gouvernement central et une autre finance les gouvernements locaux.

Les données des **Pays-Bas** ont été complétées en retraite et santé pour intégrer les cotisations à des structures de droits privé non prises en compte dans *Taxing Wages*.

S'agissant des retraites, des cotisations obligatoires prévues par les conventions collectives sont versées à des fonds de pension de droit privé selon une logique de deuxième pilier. Tous les secteurs sont tenus de mettre en place un régime de retraite par capitalisation pour leurs employés, avec des cotisations variables selon les entreprises. En moyenne, les employeurs du secteur privé paient une cotisation de 9,9 % du salaire brut, déduction faite d'une franchise de pension de 13 765 euros en 2020, et les salariés 6,6 %⁴⁸. Ces cotisations retraite ne sont pas prises en compte dans *Taxing Wages* et ont fait l'objet d'une réintégration dans les calculs présentés dans le cadre de cette étude.

S'agissant de la santé, une cotisation patronale de 6,70 % du salaire brut (net des cotisations de retraite des employés et des cotisations de sécurité sociale chômage), est versé au Fonds de soins de santé jusqu'au plafond de 57 232 euros de salaire net en 2020. Cette cotisation permet d'indemniser les compagnies d'assurance privées en contrepartie de leur obligation de service public d'assurer les personnes indépendamment de leur état de santé. Chaque adulte effectue quant à lui un paiement pour l'assurance maladie de base auprès d'une compagnie d'assurance maladie gérée par le secteur privé. En 2020, le paiement moyen s'élevait à 1 415 euros.

A noter que les salariés peuvent obtenir une compensation pour cette contribution nominale, en fonction de leur situation familiale et de leur revenu imposable, par le biais de la prestation de soins de santé (*Zorgtoeslag*). L'OCDE ventile cette prestation compensatoire à la fois sur les cotisations salariales et sur l'impôt sur le revenu, ce qui crée des distorsions faciales par rapport aux travaux comme ceux de l'Institut économique Molinari qui l'attribuent aux seules cotisations salariales⁴⁹.

Les données du **Royaume-Uni** ont été complétées pour tenir compte des cotisations obligatoires aux fonds de pension. La réglementation prévoit des cotisations retraites d'au moins 8 % des rémunérations au-delà de £ 6 240 et en deçà de £ 50 270, l'employeur payant au moins 3 % de ces 8 %⁵⁰.

En **France**, les données de l'OCDE ne tiennent pas compte des complémentaires santé obligatoires, de la prévoyance d'entreprise et du versement transport et assimilent la CSG-CRDS sur les salaires (97 % sur 98,25 %) à un impôt sur les revenus. Nous avons donc utilisé le simulateur de l'Urssaf en lieu et place de l'OCDE⁵¹, en considérant uniquement des salariés dans des entreprises de plus de 250 salariés avec le statut cadre (pour ceux coûtant 121 et 57 k€ par an) ou non cadre (pour celui coûtant 45 k€ par an). Pour ces 3 types de salariés, nous avons considéré des complémentaires santé coûtant 180, 90 et 70 euros par mois. En effet, les complémentaires santé coûtent en moyenne 2,6 % des salaires bruts. Elles sont financées à 58 % par les employeurs et 42 % par les salariés. Elles représentent en moyenne une cotisation patronale de 1,5 % des

salaires bruts et une cotisation salariale de 1,1 %⁵². Le reste de la prévoyance d'entreprise n'a pas été chiffré faute de disposer d'une métrique de référence. S'agissant du versement transport, les simulations ont été faites avec le taux de 1,2 %, correspondant au taux de Sandouville (76430). Cette commune est représentative de la moyenne française. Le versement transport représente, en moyenne, une cotisation patronale de 1,1 % des salaires bruts⁵³. Les simulations françaises ont été faites avec les données 2022, contrairement à celle des autres pays étant représentatives de 2020, sans que cela ne crée de distorsions dans les résultats.

9. ANNEXE 3 : DETAIL DU CALCUL DES COINS FISCAUX ET SOCIAUX

Tableau 5 : Coin fiscal et social pour un salarié célibataire

Célibataire sans enfant, 2 fois le salaire brut moyen de l'industrie	Coût employeur	Cotisations patronales	Salaires et traitements bruts	Cotisations salariales	Impôt sur le revenu	Revenu salarié net de cotisations et impôts	Revenu salarié net vs. Coût employeur	Différence vs France Coût employeur	Différence vs France Pouvoir d'achat
Allemagne	106 577 €	14 018 €	92 559 €	14 159 €	25 991 €	52 408 €	49%	-12%	5%
Espagne	70 157 €	14 604 €	55 553 €	3 101 €	13 015 €	39 436 €	56%	-42%	-21%
France	120 723 €	39 612 €	81 111 €	17 650 €	13 556 €	49 905 €	41%		
Italie	72 338 €	17 362 €	54 976 €	5 291 €	16 677 €	33 008 €	46%	-40%	-34%
Pays-Bas	106 266 €	18 460 €	87 806 €	15 206 €	22 867 €	49 733 €	47%	-12%	0%
Royaume-Uni	105 812 €	12 933 €	92 879 €	8 717 €	22 983 €	61 179 €	58%	-12%	23%

Célibataire sans enfant, 1 fois le salaire brut moyen de l'industrie	Coût employeur	Cotisations patronales	Salaires et traitements bruts	Cotisations salariales	Impôt sur le revenu	Revenu salarié net de cotisations et impôts	Revenu salarié net vs. Coût employeur	Différence vs France Coût employeur	Différence vs France Pouvoir d'achat
Allemagne	55 477 €	9 198 €	46 279 €	9 314 €	7 958 €	29 008 €	52%	-3%	3%
Espagne	36 082 €	8 305 €	27 777 €	1 764 €	4 202 €	21 811 €	60%	-37%	-22%
France	57 434 €	16 879 €	40 555 €	9 035 €	3 430 €	28 090 €	49%		
Italie	36 169 €	8 681 €	27 488 €	2 609 €	4 540 €	20 340 €	56%	-37%	-28%
Pays-Bas	55 167 €	11 264 €	43 903 €	9 369 €	4 774 €	29 760 €	54%	-4%	6%
Royaume-Uni	52 656 €	6 216 €	46 440 €	6 251 €	6 454 €	33 735 €	64%	-8%	20%

Célibataire sans enfant, 0,8 le salaire brut moyen de l'industrie	Coût employeur	Cotisations patronales	Salaires et traitements bruts	Cotisations salariales	Impôt sur le revenu	Revenu salarié net de cotisations et impôts	Revenu salarié net vs. Coût employeur	Différence vs France Coût employeur	Différence vs France Pouvoir d'achat
Allemagne	44 382 €	7 358 €	37 023 €	7 451 €	5 400 €	24 173 €	54%	-2%	1%
Espagne	28 865 €	6 644 €	22 221 €	1 411 €	2 760 €	18 050 €	63%	-36%	-24%
France	45 395 €	12 951 €	32 444 €	7 161 €	1 416 €	23 867 €	53%		
Italie	28 935 €	6 945 €	21 991 €	2 087 €	2 834 €	17 069 €	59%	-36%	-28%
Pays-Bas	43 884 €	8 762 €	35 122 €	7 870 €	1 770 €	25 482 €	58%	-3%	7%
Royaume-Uni	41 800 €	4 649 €	37 152 €	4 665 €	4 582 €	27 905 €	67%	-8%	17%

10 salariés célibataires : 1 à 2x le salaire moyen, 4 au salaire moyen, 5 à 0,8 salaire moyen	Coût employeur	Cotisations patronales	Salaires et traitements bruts	Cotisations salariales	Impôt sur le revenu	Revenu salarié net de cotisations et impôts des 10	Excédent d'exploitation net généré grâce aux 10 salariés embauchés	Richesse créée par et pour les 10 salariés embauchés	Richesse créée vs. Coût employeur
Allemagne	550 395 €	87 602 €	462 793 €	88 669 €	84 819 €	289 304 €	194 713 €	484 018 €	88%
Espagne	358 810 €	81 045 €	277 765 €	17 212 €	43 623 €	216 930 €	257 238 €	474 168 €	132%
France	577 434 €	171 880 €	405 554 €	89 598 €	34 356 €	281 600 €	121 737 €	403 337 €	70%
Italie	361 689 €	86 808 €	274 881 €	26 160 €	49 007 €	199 715 €	132 251 €	331 966 €	92%
Pays-Bas	546 357 €	107 327 €	439 030 €	92 032 €	50 813 €	296 185 €	399 527 €	695 712 €	127%
Royaume-Uni	525 437 €	61 040 €	464 397 €	57 044 €	71 711 €	335 642 €	236 102 €	571 744 €	109%

Source : calculs Institut économique Molinari d'après OCDE (sur 2020) et Urssaf pour la France (sur 2021).

Tableau 6 : Coïn fiscal et social pour un salarié ayant un conjoint sans revenu et deux enfants

Couple, conjoint sans revenu, 2 enfants, 2 fois le salaire brut moyen de l'industrie	Coût employeur	Cotisations patronales	Salaires et traitements bruts	Cotisations salariales	Revenu salarié net cotisations et impôts	Revenu salarié net de cotisations et impôts	Revenu salarié net vs. Coût employeur	Différence vs France Coût employeur	Différence vs France Pouvoir d'achat
Allemagne	106 577 €	14 018 €	92 559 €	14 018 €	12 057 €	66 484 €	62%	-12%	33%
Espagne	70 157 €	14 604 €	55 553 €	3 101 €	10 832 €	41 620 €	59%	-42%	-17%
France	120 723 €	39 612 €	81 111 €	17 650 €	3 697 €	59 764 €	50%		
Italie	72 338 €	17 362 €	54 976 €	5 291 €	15 097 €	34 588 €	48%	-40%	-31%
Pays-Bas	106 266 €	18 460 €	87 806 €	14 805 €	22 726 €	50 275 €	47%	-12%	1%
Royaume-Uni	105 812 €	12 933 €	92 879 €	8 717 €	22 983 €	61 179 €	58%	-12%	23%

Couple, conjoint sans revenu, 2 enfants, 1 fois le salaire brut moyen de l'industrie	Coût employeur	Cotisations patronales	Salaires et traitements bruts	Cotisations salariales	Impôt sur le revenu	Revenu salarié net de cotisations et impôts	Revenu salarié net vs. Coût employeur	Différence vs France Coût employeur	Différence vs France Pouvoir d'achat
Allemagne	55 477 €	9 198 €	46 279 €	9 198 €	-1 542 €	38 624 €	70%	-3%	37%
Espagne	36 082 €	8 305 €	27 777 €	1 764 €	2 294 €	23 719 €	66%	-37%	-16%
France	57 434 €	16 879 €	40 555 €	9 035 €	0 €	31 520 €	55%		
Italie	36 169 €	8 681 €	27 488 €	2 609 €	2 353 €	22 527 €	62%	-37%	-20%
Pays-Bas	55 167 €	11 264 €	43 903 €	8 967 €	4 633 €	30 302 €	55%	-4%	8%
Royaume-Uni	52 656 €	6 216 €	46 440 €	6 251 €	6 171 €	34 018 €	65%	-8%	21%

Couple, conjoint sans revenu, 0,8 fois le salaire brut moyen de l'industrie	Coût employeur	Cotisations patronales	Salaires et traitements bruts	Cotisations salariales	Impôt sur le revenu	Revenu salarié net de cotisations et impôts	Revenu salarié net vs. Coût employeur	Différence vs France Coût employeur	Différence vs France Pouvoir d'achat
Allemagne	44 382 €	7 358 €	37 023 €	7 358 €	-3 481 €	33 146 €	75%	-2%	39%
Espagne	28 865 €	6 644 €	22 221 €	1 411 €	996 €	19 814 €	69%	-36%	-17%
France	45 395 €	12 951 €	32 444 €	7 161 €	0 €	25 283 €	56%		
Italie	28 935 €	6 945 €	21 991 €	2 087 €	561 €	19 342 €	67%	-36%	-19%
Pays-Bas	43 884 €	8 762 €	35 122 €	7 468 €	1 629 €	26 025 €	59%	-3%	9%
Royaume-Uni	41 800 €	4 649 €	37 152 €	4 665 €	2 661 €	29 826 €	71%	-8%	25%

10 salariés en couple : 1 à 2x le salaire moyen, 4 au salaire moyen, 5 à 80% du salaire moyen	Coût employeur	Cotisations patronales	Salaires et traitements bruts	Cotisations salariales	Impôt sur le revenu	Revenu salarié net de cotisations et impôts	Excédent d'exploitation net généré grâce aux 10 salariés embauchés	Richesse créée par et pour les 10 salariés embauchés	Richesse créée vs. Coût employeur
Allemagne	550 395 €	87 602 €	462 793 €	87 602 €	-11 516 €	386 707 €	194 713 €	581 420 €	106%
Espagne	358 810 €	81 045 €	277 765 €	17 212 €	24 990 €	235 564 €	257 238 €	492 802 €	137%
France	577 434 €	171 880 €	405 554 €	89 598 €	3 697 €	312 259 €	121 737 €	433 996 €	75%
Italie	361 689 €	86 808 €	274 881 €	26 160 €	27 316 €	221 405 €	132 251 €	353 656 €	98%
Pays-Bas	546 357 €	107 327 €	439 030 €	88 017 €	49 405 €	301 609 €	399 527 €	701 136 €	128%
Royaume-Uni	525 437 €	61 040 €	464 397 €	57 044 €	60 972 €	346 381 €	236 102 €	582 483 €	111%

Source : calculs Institut économique Molinari d'après OCDE (sur 2020) et Urssaf pour la France (sur 2021).

10. LISTE DES FIGURES, TABLEAUX ET ZOOMS

Figure 1 : Flux d'investissements directs nets (milliards d'euros).....	15
Figure 2 : Comparaison du taux de chômage en France et dans l'UE (en % de la population active)	16
Figure 3 : Solde de la balance commerciale en biens.	16
Figure 4 : Prélèvements obligatoires ciblant les entreprises (en % du PIB, 1999-2019).....	17
Figure 5 : Décomposition des prélèvements obligatoires ciblant les entreprises (en % du PIB, 2019)	18
Figure 6 : Des excédents d'exploitation anormalement bas en France (en % la valeur ajoutée nette, 2019).....	22
Figure 7 : Evolution des excédents d'exploitation nets des sociétés (en % de la valeur ajoutée nette, 1999-2020)	22
Figure 8 : Partage de la valeur ajoutée nette dans 6 grandes économies de l'UE (2019 et projection 2021 France)	23
Figure 9 : Cotisations sociales des employeurs, impôts et subventions de production pour 100 € d'excédent d'exploitation net (2019 et projection 2021 France).....	24
Figure 10 : Evolution des cotisations et impôts de production, nets de subventions de production pour 100 € d'excédent d'exploitation net (1999-2019 et projection 2021 France).....	24
Figure 11 : Prélèvements obligatoires nets de subvention pour un 100 € d'excédent net (2019 et projection 2022 France)	25
Figure 12 : Evolution des prélèvements obligatoires nets de subvention pour 100 € d'excédent net (1999-2019 et projection 2022 France).....	26
Figure 13 : Comparatif France Allemagne, salaires, prélèvements et excédents nets (en % de la valeur ajoutée nette)	27
Figure 14 : Positionnement sectoriel comparatif France vs autres pays (2018).	29
Figure 15 : Coin fiscal et social pour des salariés célibataires.....	34
Figure 16 : Coin fiscal et social pour des salariés avec un conjoint sans revenu et deux enfants.....	35
Figure 17 : La France, peu compétitive d'un point entrepreneurial et salarial.....	37
Figure 18 : En France, surfiscalité, subventions et aides vont de pair	38
Figure 19 : Evolution des excédents d'exploitation nets des sociétés non financières (en % de la valeur ajoutée nette, 1999-2020)	40
Figure 20 : Evolution des cotisations et impôts de production, nets de subventions de production pour 100 € d'excédent d'exploitation net des sociétés non financières (1999-2019 et projection 2021 France)....	40
Figure 21 : Evolution des prélèvements obligatoires nets de subvention pour 100 € d'excédent net des sociétés non financières (1999-2019 et projection 2022 France).....	41
Tableau 1: Chômage en trop en France en 2019-2021 (en % et milliers de personnes)	16
Tableau 2 : Allemagne, France et Pays-Bas ont des dépenses de protection sociales homogènes.....	34
Tableau 3 : Gain de revenu net de cotisations et impôts pour un salarié en couple avec un conjoint sans revenu et 2 enfants vs un célibataire sans enfant.....	35
Tableau 4 : Optimisation de la localisation d'une équipe de 10 salariés en fonction de la richesse qu'elle crée pour l'entreprise et les salariés (2018 et projection 2021 France)	36
Tableau 5 : Coin fiscal et social pour un salarié célibataire.....	44
Tableau 6 : Coin fiscal et social pour un salarié ayant un conjoint sans revenu et deux enfants	45
Zoom 1: L'incidence fiscale, ou le ruissèlement des cotisations et impôts	19

11. BIBLIOGRAPHIE

- Aussilloux, V., Frocrain, P., Lallement, R., Tabarly, G. et Harfi, M. (2020). *Les politiques industrielles en France Évolutions et comparaisons internationales* ([Note de synthèse]) (p. 12). Paris : France Stratégie. Repéré à <https://www.strategie.gouv.fr/sites/strategie.gouv.fr/files/atoms/files/fs-2020-ns-politiques-industrielles-decembre.pdf>
- Banque de France. (2021). *La balance des paiements et la position extérieure de la France – Rapport annuel 2020* (p. 88). Paris.
- Cour des comptes. (2011). *Prélèvements fiscaux et sociaux en France et en Allemagne* ([Rapport thématique]). Paris. Repéré à <https://www.ccomptes.fr/fr/publications/prelevements-fiscaux-et-sociaux-en-france-et-en-allemande>
- Cour des comptes. (2021). *Les complémentaires santé : un système très protecteur mais peu efficient* ([Communication à la commission des affaires sociales de l'Assemblée nationale]). Paris. Repéré à <https://www.ccomptes.fr/fr/publications/les-complementaires-sante>
- Cour des comptes. (2022). *Rapport public annuel 2022* (p. 702). Paris. Repéré à <https://www.ccomptes.fr/fr/publications/le-rapport-public-annuel-2022>
- Direction de la recherche des études, de l'évaluation et des statistiques, D. (2020). *Rapport 2020 sur la situation financière des organismes complémentaires assurant une couverture santé* (p. 76). Paris. Repéré à <https://drees.solidarites-sante.gouv.fr/sites/default/files/2020-12/rapport-oc-2020.pdf>
- Eurostat. (2013). *Système européen des comptes :SEC 2010*. LU : Eurostat. Repéré à <https://data.europa.eu/doi/10.2785/21383>
- EY. (2021). *Foreign investors back Europe, but is Europe back? EY Attractiveness Survey* (p. 54). Repéré à https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/attractiveness/ey-europe-attractiveness-survey-2021-hr-v1.pdf
- Facchini, F. (2020, 1 juin). Alberto Alesina, économiste défenseur de l'austérité budgétaire, est mort. *Le Monde*. Repéré à https://www.lemonde.fr/disparitions/article/2020/06/01/alberto-alesina-economiste-defenseur-de-l-austerite-budgetaire-est-mort_6041393_3382.html
- Ferrand, O. (2008). Trois priorités économiques pour la gauche. *L'Economie politique*, 40(4), 30-37.
- France Stratégie. (2020a). *Les politiques industrielles en France. Evolutions et comparaisons internationales. Volume 1* ([Rapport pour l'Assemblée nationale]) (p. 1 à 260). Paris : France Stratégie. Repéré à <https://www.vie-publique.fr/rapport/277305-rapport-sur-les-politiques-industrielles-en-france>
- France Stratégie. (2020b). *Les politiques industrielles en France. Evolutions et comparaisons internationales. Volume 2* ([Rapport pour l'Assemblée nationale]) (p. 1 à 338). Paris : France Stratégie. Repéré à <https://www.vie-publique.fr/rapport/277305-rapport-sur-les-politiques-industrielles-en-france>
- Gallois, L., Lubin, C. et Thiard, P.-E. (2012). *Pacte pour la compétitivité de l'industrie française* ([Rapport au Premier ministre]) (p. 74). Paris. Repéré à <https://www.vie-publique.fr/sites/default/files/rapport/pdf/124000591.pdf>
- Grandin de l'Eprevier, J. (2022, 16 février). La politique de baisse des coûts des entreprises sommée de faire ses preuves. *l'Opinion*. Repéré à <https://www.lopinion.fr/economie/la-politique-de-baisse-des-couts-des-entreprises-somme-de-faire-ses-preuves>
- Harberger, A. C. (1962). The Incidence of the Corporation Income Tax. *The Journal of Political Economy*, 70(3), 215-240.
- Insee. (2014). *Les comptes nationaux passent en base 2010* (p. 95). Paris.
- Insee. (2022, 10 février). Solde de la balance commerciale en biens. Données annuelles de 1971 à 2021. Repéré à <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2381430>

- Institut des Politiques Publiques. (2021, 16 novembre). *Impact des mesures d'urgence sanitaire et des mesures budgétaires pérennes 2017–2022 sur les entreprises*. Paris. Repéré à <https://www.ipp.eu/actualites/resultats-les-impacts-du-budget-2022-sur-les-entreprises/>
- Jessua, E. (2022). *Nouvelle dégradation de la compétitivité française en 2021. Le rapport annuel de Rexecode sur la compétitivité* ([Document de travail] n° 82) (p. 56). Paris : Rexecode. Repéré à <http://www.rexecode.fr/public/content/download/41423/425249/version/3/file/Doc-travail-82-Competitivite-France-en-2021-Fev-2022.pdf>
- Kotlikoff, D. L. et Summers, P. L. (1986). *Tax incidence* ([Working paper series] n° 1864) (p. 85). Cambridge, MA : NBER.
- Lachaux, A. (2020). *Localisation de la production automobile : enseignements sur l'attractivité et la compétitivité* (n° 2021-04). Paris : France Stratégie. Repéré à <https://www.strategie.gouv.fr/publications/localisation-de-production-automobile-enseignements-attractivite-competitivite>
- Lauré, M. (1956). *Traité de politique fiscale*. Paris : Presses universitaires de France.
- Leroy-Beaulieu, P. (1910). *Traité d'économie politique* (Guillaumin). Paris.
- Lhermitte, M. et Fourel, E. (2021, 7 juin). La France a conservé sa première place en défendant sa crédibilité économique et en maintenant la confiance au plus fort de la crise. *EY*. Repéré à https://www.ey.com/fr_fr/attractiveness/barometre-de-l-attractivite-de-la-france-2021/la-france-continue-d-affirmer-son-attractivite
- L'Horty, Y., Martin, P. et Mayer, T. (2019). *Baisses de charges : stop ou encore ?* (n° 49(1)). Paris : conseil d'analyse économique. Repéré à <https://www.cae-eco.fr/staticfiles/pdf/cae-note049v4.pdf>
- Lucas, R. E. (1990). Supply-Side Economics: An Analytical Review. *Oxford Economic Papers, New Series*, 42(2), 293-316.
- Mahieu, R. (2013). *Traitement en comptabilité nationale du Crédit d'impôt pour l'emploi et la compétitivité (CICE)*. Paris : Insee. Repéré à <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/1015035/2990735/Advice-2013-Annex-1-FR-Treatment-of-CICE-in-National-Accounts.pdf/0b2cb728-d657-47a5-b3bf-16d895235760>
- Marois, B. (2010, 27 octobre). Les investissements étrangers en France: mythe ou réalité? *Carnets du Business*. Repéré à https://www.carnetsdubusiness.com/Les-investissements-etrangers-en-France-mythe-ou-realite_a283.html
- Marques, N., Philippe, C. et Rogers, J. (2021). *La pression sociale et fiscale réelle du salarié moyen au sein de l'UE en 2021* (p. 43). Paris-Bruxelles : Institut économique Molinari. Repéré à <https://www.institutmolinari.org/wp-content/uploads/2021/07/etude-fardeau-fiscal-eu-2021.pdf>
- OCDE. (2021a). *Les impôts sur les salaires 2021* (p. 660). Paris. Repéré à https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/les-impots-sur-les-salaires-2021_24d05263-fr
- OCDE. (2021b). *Taxing Wages 2019-2020 Non-taxcompulsory payments and additional burden on labour income in 2020* (p. 30). Paris. Repéré à <https://www.oecd.org/tax/taxing-wages-20725124.htm>
- Perronnin, M. et Raynaud, D. (2020). *La couverture complémentaire collective : des modalités de mise en oeuvre variables selon les entreprises* (n° 251) (p. 8). Paris.
- Queyranne, J.-J., Martin, P. et Demaël, J.-P. (2013). *Rapport de la mission « modernisation de l'action publique »*. Paris. Repéré à <https://www.francegenerosites.org/wp-content/uploads/2016/05/rapport.pdf>
- Ricardo, D. (1817). *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*. Paris : Guillaumin 1847. Repéré à http://classiques.uqac.ca/classiques/ricardo_david/principes_econo_pol/principes_econo_pol.html
- Sauveplane, P. et Simula, L. (2017). *Où va l'impôt sur les sociétés ?* ([Rapport particulier] n° 6). Paris : Conseil des prélèvements obligatoires.
- Say, J.-B. (1840). *Cours complet d'économie politique pratique* (1848^e éd.). Bruxelles : Société Belge de librairie.
- Simula, L. et Trannoy, A. (2009). The Incidence of the Corporation Income Tax. *Revue française d'économie*, (3), 3-39.

- Smith, A. (1776). *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Paris : Guillaumin édition 1843. Repéré à http://classiques.uqac.ca/classiques/Smith_adam/richeesse_des_nations/livre_1/richeesse_nations_L1.html
- Snowdon, B., Vane, H. et Wynarczyk, P. (1996). *La pensée économique moderne. Guide des grands courants de Keynes à nos jours* (Ediscience). Paris.
- The Pensions Regulator. (2022). Making contributions to your pension scheme. *The Pensions Regulator*. Repéré à <https://www.thepensionsregulator.gov.uk/en/employers/new-employers/im-an-employer-who-has-to-provide-a-pension/choose-a-pension-scheme/understanding-your-costs/making-contributions-to-your-pension-scheme->
- Urssaf. (2022). Salaire brut, net, net après impôt, coût total : le simulateur ultime pour salariés et employeurs. Repéré à <https://mon-entreprise.urssaf.fr/simulateurs/salaire-brut-net>
- Viry, S., Ahamada, M. S., Bessot Ballot, B., Da Silva, D. et Rossi, L. (2021). *Mission d'information commune sur la conditionnalité des aides publiques aux entreprises* (p. 10).

12. NOTES

¹ Grandin de l'Eprevier, J. (2022) « La politique de baisse des coûts des entreprises sommée de faire ses preuves ». *l'Opinion*, 16 février 2022, sect. Economie. <https://www.lopinion.fr/economie/la-politique-de-baisse-des-couts-des-entreprises-somme-de-faire-ses-preuves>.

² Pour une description de l'économie de l'offre, voir par exemple : Snowdon, B., Vane, H. et Wynarczyk, P. (1996). *La pensée économique moderne. Guide des grands courants de Keynes à nos jours* (Ediscience). Paris : « Si les gouvernements souhaitent réduire le taux naturel de chômage afin d'atteindre des niveaux plus élevés de production et d'emploi, ils doivent poursuivre des politiques de gestion de l'offre conçues pour améliorer la structure et le fonctionnement du marché du travail et de l'industrie, plutôt que des politiques de gestion de la demande. Parmi les exemples choisis dans le vaste éventail des politiques de l'offre qui ont été poursuivies ces dernières années nous citerons les mesures conçues pour augmenter i) l'incitation à travailler par exemple au moyen de réductions du taux d'impôt marginal sur le revenu ainsi que des réductions des allocations chômage et des prestations de sécurité sociale, ii) la flexibilité des salaires et des conditions de travail, en limitant le pouvoir des syndicats, iii) la mobilité fonctionnelle et géographique du travail par le financement public de formations et iv) l'efficacité des marchés des biens et services au moyen de la privatisation ». Pour aller plus loin : Lucas, R. E. (1990). *Supply-Side Economics: An Analytical Review*. *Oxford Economic Papers, New Series*, 42(2), 293-316. Pour un éclairage contemporain sur ce débat Offre vs. Demande : Facchini, F. (2020, 1 juin). Alberto Alesina, économiste défenseur de l'austérité budgétaire, est mort. *Le Monde*. Repéré à https://www.lemonde.fr/disparitions/article/2020/06/01/alberto-alesina-economiste-defenseur-de-l-austerite-budgetaire-est-mort_6041393_3382.html

³ Selon la loi de Say, il n'y a de revenu que s'il y a un acte productif. Un individu ne dépense que l'argent qu'il a gagné. Une politique de l'offre incite à la dépense (demande) en soutenant l'acte productif. L'opposition offre vs. demande est donc fictive dans un modèle d'échange classique fidèle à la loi de Say.

⁴ EY. (2021). *Foreign investors back Europe, but is Europe back? EY Attractiveness Survey* (p. 54). Repéré à https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/attractiveness/ey-europe-attractiveness-survey-2021-hr-v1.pdf

⁵ Lhermitte, M. et Fourel, E. (2021, 7 juin). La France a conservé sa première place en défendant sa crédibilité économique et en maintenant la confiance au plus fort de la crise. *EY*. Repéré à https://www.ey.com/fr_fr/attractiveness/barometre-de-l-attractivite-de-la-france-2021/la-france-continue-d-affirmer-son-attractivite

⁶ Jessua, E. (2022). *Nouvelle dégradation de la compétitivité française en 2021. Le rapport annuel de Rexecode sur la compétitivité* ([Document de travail] n° 82) (p. 23-24). Paris : Rexecode. Repéré à <http://www.rexecode.fr/public/content/download/41423/425249/version/3/file/Doc-travail-82-Competitivite-France-en-2021-Fev-2022.pdf>

⁷ En 2017, les 4 900 firmes multinationales françaises (hors secteur bancaire et services non marchands) contrôlent 43 600 filiales à l'étranger dans plus de 190 pays. Leurs ventes cumulées étaient plus de deux fois plus importantes que le niveau des exportations de biens et services et seuls les États-Unis étaient à un niveau supérieur.

⁸ France Stratégie. (2020). *Les politiques industrielles en France. Evolutions et comparaisons internationales. Volume 1* ([Rapport pour l'Assemblée nationale]) (p. 1 à 260). Paris : France Stratégie. Repéré à <https://www.vie-publique.fr/rapport/277305-rapport-sur-les-politiques-industrielles-en-france>

⁹ Jessua, E. (2022). *Nouvelle dégradation de la compétitivité française en 2021. Le rapport annuel de Rexecode sur la compétitivité* ([Document de travail] n° 82) (p. 32-33). Paris : Rexecode. Repéré à <http://www.rexecode.fr/public/content/download/41423/425249/version/3/file/Doc-travail-82-Competitivite-France-en-2021-Fev-2022.pdf>

¹⁰ Jessua, E. (2022). *Nouvelle dégradation de la compétitivité française en 2021. Le rapport annuel de Rexecode sur la compétitivité* ([Document de travail] n° 82). Paris : Rexecode. Repéré à <http://www.rexecode.fr/public/content/download/41423/425249/version/3/file/Doc-travail-82-Competitivite-France-en-2021-Fev-2022.pdf>

- ¹¹ Queyranne, J.-J., Martin, P. et Demaël, J.-P. (2013). *Rapport de la mission « modernisation de l'action publique »*. Paris. Repéré à <https://www.francegenerosites.org/wp-content/uploads/2016/05/rapport.pdf>
- ¹² Viry, S., Ahamada, M. S., Bessot Ballot, B., Da Silva, D. et Rossi, L. (2021). *Mission d'information commune sur la conditionnalité des aides publiques aux entreprises* (p. 10).
- ¹³ France Stratégie. (2020). *Les politiques industrielles en France. Evolutions et comparaisons internationales. Volume 1* ([Rapport pour l'Assemblée nationale]) (p.156-157). Paris : France Stratégie. Repéré à <https://www.vie-publique.fr/rapport/277305-rapport-sur-les-politiques-industrielles-en-france>
- ¹⁴ Source Eurostat, Opérations non financières [nasa_10_nf_tr], mise à jour le 03/02/2022
- ¹⁵ Calcul Institut économique Molinari à partir d'Eurostat. La série Opérations non financières [nasa_10_nf_tr] mentionne 195 milliards de cotisations sociales patronales. Le Questionnaire NTL - Detailed list of taxes and social contributions according to national classification fait apparaître un ratio de 47 € de cotisation sociales salariale pour 100€ de cotisation sociale patronale. 92 milliards d'euros = 195 x 47 %.
- ¹⁶ Source Eurostat, Opérations non financières [nasa_10_nf_tr], mise à jour le 03/02/2022
- ¹⁷ L'Horty, Y., Martin, P. et Mayer, T. (2019). Baisses de charges : stop ou encore ? *Notes du conseil d'analyse économique*, 49(1), 1. doi:10.3917/ncae.049.0001
- ¹⁸ Smith, A. (1776). *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Paris : Guillaumin édition 1843. Repéré à http://classiques.uqac.ca/classiques/Smith_adam/richeesse_des_nations/livre_1/richeesse_nations_L1.html, chapitre II.
- ¹⁹ Smith A. (1776). op. cit., chapitre VI.
- ²⁰ Ricardo, D. (1817). *Des principes de l'économie politique et de l'impôt* (trad. française, 1847), chapitre IX.
- ²¹ Say, J.-B. (1840). *Cours complet d'économie politique pratique*. Bruxelles : Société Belge de librairie, par exemple page 497
- ²² Say, J.B. (1840). op. cit., page 507. Extrait complet : « L'impôt que le producteur est obligé de payer fait partie de ses frais de production ; c'est une difficulté qu'il rencontre sur son chemin, qu'il ne parvient à surmonter qu'en payant une certaine somme. Et comme il ne peut continuer à produire qu'autant que tous ses frais de production (sa peine comprise) se trouvent remboursés, il faut bien qu'il augmente le prix de ses produits ; et de cette manière fasse supporter au moins une forte partie de l'impôt à ses consommateurs ».
- ²³ Kotlikoff, L. et Summers, L.H. (1986). NBER working paper series tax incidence 3, Working Paper No. 1864, page 1.
- ²⁴ Quand l'élasticité est nulle, la demande ne varie pas à la hausse ou à la baisse quand le prix varie. La demande reste inchangée quel que soit le prix. C'est notamment le cas des produits de première nécessité : bien que le prix augmente, la consommation se maintient car il existe peu de produits de substitution. Quand l'élasticité est négative, un changement de prix à la hausse est susceptible de provoquer une variation à la baisse des volumes de la demande (et inversement).
- ²⁵ Sauveplane, P. et Simula, L. (2017). *Où va l'impôt sur les sociétés ?* ([Rapport particulier] n°6). Paris : Conseil des prélèvements obligatoires, page 5.
- ²⁶ Simula, L. et Trannoy, A. (2009). « Incidence de l'impôt sur les sociétés », *Revue française d'économie* 2009/3 (Volume XXIV), pages 3 à 39.
- ²⁷ Voir par exemple Laure, M. (1956). *Traité de politique fiscale*, Paris : PUF, p.59.
- ²⁸ Simula, L. et Trannoy, A. (2009), op. cit., page 18.
- ²⁹ Simula, L. et Trannoy, A. (2009), op. cit., page 3-4.
- ³⁰ Voir par exemple Harberger, A. (1962). « The Incidence of the Corporate Income Tax », *Journal of Political Economy*, vol. 70, n°3, pp. 215-240.
- ³¹ Leroy-Beaulieu, P. (1910). *Traité d'économie politique*, Paris : Guillaumin, p 877.

³² Voir par exemple Simula, L. et Trannoy, A. (2009), op. cit., page 36-37 pour une revue de la littérature, avec notamment Arulampalan et al. [2008] estimant qu'un 1 \$ d'impôt sur les bénéfices en plus réduit les salaires de 92 centimes à long terme ; Felix [2006] estimant qu'une augmentation de 10 % de l'impôt sur les sociétés diminue le salaire brut annuel de 7 % ; Hasset et Mathur [2006] concluant qu'une hausse de 1 % du taux de l'impôt sur les sociétés est associée à une baisse de 1 % du taux de salaire ; Aus dem Moore et Kasten [2009] montrant qu'une hausse de 1 \$ de l'impôt sur les sociétés par employé se traduit par une baisse de salaire comprise entre 80 centimes et 117 centimes ; Desai et al. [2007] trouvant qu'entre 45 % et 75 % de l'impôt sur les sociétés sont payés par le travail, le reste étant supporté par le capital.

³³ Mahieu, R. (2013, 31 mai). Traitement en comptabilité nationale du Crédit d'impôt pour l'emploi et la compétitivité (CICE). Repéré à <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/1015035/2990735/Advice-2013-Annex-1-FR-Treatment-of-CICE-in-National-Accounts.pdf/0b2cb728-d657-47a5-b3bf-16d895235760>

³⁴ Insee. (2014). *Les comptes nationaux passent en base 2010* (p. 53). Paris.

³⁵ Le coût salarial unitaire (CSU) est le ratio entre le coût de la main-d'œuvre (lié aux salaires bruts et aux cotisations sociales employeurs) et la productivité de la main-d'œuvre. Il n'est qu'une composante du coût unitaire total, qui dépend aussi des consommations intermédiaires et des impôts liés à la production nets de subventions. Le CSU souvent mis en avant ne permet donc pas de rendre compte de la compétitivité de l'économie française, sauf à considérer que la fiscalité de production hexagonale est homogène avec celle des autres pays, ce qui n'est pas le cas.

³⁶ La valeur ajoutée/l'excédent d'exploitation sont bruts lorsque l'amortissement (usure du capital) n'est pas déduit. La valeur ajoutée/l'excédent d'exploitation sont nets lorsque l'on retranche l'amortissement.

³⁷ Les calculs ont été faits en considérant qu'avec la fiscalité de 2022, l'impôt sur les sociétés baisserait en moyenne de 18,8 % par rapport à 2019. En 2019 l'impôt sur les sociétés représentant 28 % jusqu'à 500 000 € de résultat fiscal, plus 31 % au-delà, voire 33,33 % pour les entreprises de plus de 250 millions d'euros de chiffre d'affaires. En 2022 le taux maximal d'impôt sur les sociétés est ramené à 25 %. Nous avons considéré que le taux marginal d'imposition de 2019 était de 30,8 % (moyenne des trois taux) et qu'il baissait donc de 18,8 % pour atteindre 25 % en 2022.

³⁸ La simulation tient compte de la hausse du rendement de l'impôt sur les sociétés consécutive à l'amélioration des résultats des entreprises liée à la baisse des impôts de production. Nous avons considéré que l'impôt sur les sociétés augmenterait à hauteur de 25 % de la baisse des impôts de production.

³⁹ Ferrand, O. (2008). Trois priorités économiques pour la gauche. *L'Economie politique*, 40(4), 30-37.

⁴⁰ Qui peut être lu, dans une certaine mesure, comme la marque d'un déficit structurel d'attractivité du site France cf. France Stratégie. (2020). *Les politiques industrielles en France. Evolutions et comparaisons internationales. Volume 1* ([Rapport pour l'Assemblée nationale]) (p. 1 à 260). Paris : France Stratégie. Repéré à <https://www.vie-publique.fr/rapport/277305-rapport-sur-les-politiques-industrielles-en-france>

⁴¹ D'un point de vue économique, les cotisations « patronales » comme « salariales » sont payées par l'employeur au titre et grâce à l'activité du salarié. Elles sont financées grâce à la création de richesse opérée par le salarié pour le compte de son employeur. Elles s'imputent sur le coût du salarié pour son employeur et réduisent, l'une comme l'autre, le salaire net dont bénéficie le salarié.

⁴² L'Horty, Y., Martin, P. et Mayer, T. (2019). Baisses de charges : stop ou encore ? *Notes du conseil d'analyse économique*, 49(1), 1. doi:10.3917/ncae.049.0001

⁴³ L'excédent d'exploitation net généré par l'entreprise grâce aux salariés embauchés a été calculé au prorata de la rémunération des salariés (Salaires et traitements bruts + Cotisations sociales patronales) à partir de la table Agrégats des comptes nationaux par branche (jusqu'à NACE A*64) [nama_10_a64] en considérant l'industrie (Nace B à E).

⁴⁴ Lhermitte, M. et Fourel, E. (2021, 7 juin). La France a conservé sa première place en défendant sa crédibilité économique et en maintenant la confiance au plus fort de la crise. *EY*. Repéré à https://www.ey.com/fr_fr/attractiveness/barometre-de-l-attractivite-de-la-france-2021/la-france-continue-d-affirmer-son-attractivite

⁴⁵ Mironova, E. et Villaume, S. (2019). Forte croissance du nombre de travailleurs frontaliers vers la Suisse et le Luxembourg. *Insee Première*, (1755), 1 à 4.

⁴⁶ Banque de France. (2021). *La balance des paiements et la position extérieure de la France – Rapport annuel 2020* (p. 55). Paris.

⁴⁷ Pison, G. (2019). Le nombre et la part des immigrés dans la population : comparaisons internationales. *Population et Sociétés*, (563), 1 à 4.

⁴⁸ OCDE. (2021). *Taxing Wages 2019-2020 Non-taxcompulsory payments and additional burden on labour income in 2020* (p. 11). Paris. Repéré à <http://www.vlebooks.com/vleweb/product/openreader?id=none&isbn=9789264451186>

⁴⁹ Marques, N., Philippe, C. et Rogers, J. (2021). *La pression sociale et fiscale réelle du salarié moyen au sein de l'UE en 2021* (p. 43). Paris-Bruxelles : Institut économique Molinari. Repéré à <https://www.institutmolinari.org/wp-content/uploads/2021/07/etude-fardeau-fiscal-eu-2021.pdf>

⁵⁰ The Pensions Regulator. (2022). Making contributions to your pension scheme. *The Pensions Regulator*. Repéré à <https://www.thepensionsregulator.gov.uk/en/employers/new-employers/im-an-employer-who-has-to-provide-a-pension/choose-a-pension-scheme/understanding-your-costs/making-contributions-to-your-pension-scheme->

⁵¹ Urssaf. (2022). Salaire brut, net, net après impôt, coût total : le simulateur ultime pour salariés et employeurs. Repéré à <https://mon-entreprise.urssaf.fr/simulateurs/salaire-brut-net>

⁵² Calculs Institut économique Molinari à partir de DREES et Cour des Comptes. Selon la DREES le chiffre d'affaires des complémentaires santé était de 38 milliards d'euros en 2019, dont 48 % au titre de contrats collectifs d'entreprise (18,2 milliards). Ces cotisations étaient soumises à la Taxe de solidarité additionnelle (TSA 13,8 %) et au forfait social (8 % sur la part employeur) ce qui renchérit leur coût (21,6 milliards). Selon la Cour des comptes 58 % de ces cotisations sont de type « patronales » et 42 % de types « salariales ». La masse des salaires brut étant de 824 milliards d'euros par an (toutes activités Nace sauf O, Administrations publiques), cela aboutit à des taux de cotisation « employeur » et « salarié » de 1,5 % et 1,1 % du salaire brut. Direction de la recherche des études, de l'évaluation et des statistiques, D. (2020). *Rapport 2020 sur la situation financière des organismes complémentaires assurant une couverture santé* (p. 14, 18 et 33). Paris. Repéré à <https://drees.solidarites-sante.gouv.fr/sites/default/files/2020-12/rapport-oc-2020.pdf> et Cour des comptes. (2021). *Les complémentaires santé : un système très protecteur mais peu efficient* ([Communication à la commission des affaires sociales de l'Assemblée nationale], p.90). Paris : Cour des comptes. Repéré à <https://www.ccomptes.fr/fr/publications/les-complementaires-sante>

⁵³ Le versement transport, omis dans *Taxing Wages*, représentait au niveau national 9,4 milliards d'euros en 2019 pour une masse salariale brute de 824 milliards d'euros (toutes activités Nace sauf O, Administrations publiques), soit 1,1 % des salaires bruts.

SUR LES AUTEURS

Nicolas Marques est Directeur général de l'Institut économique Molinari. Diplômé en gestion (EM Lyon) et Docteur en économie (Université d'Aix Marseille), il a débuté sa carrière en enseignant l'économie, puis en exerçant des responsabilités marketing et commerciales dans de grands groupes bancaires français. Avant de devenir Directeur général de l'Institut économique Molinari, en 2019, il contribuait au développement de l'Institut en tant que chercheur associé, avec plusieurs travaux sur les enjeux fiscaux, finances publiques et protection sociale. Il publie régulièrement des chroniques dans *Capital* et *La Tribune*. Contact : nicolas@institutmolinari.org.

Cécile Philippe est Présidente de l'Institut économique Molinari. Docteur en économie (Université Paris-Dauphine), elle a créé l'IEM en 2004 à Bruxelles puis Paris. Elle est l'auteur de *C'est trop tard pour la terre* (Éditions JC Lattès) et de *Trop tard pour la France ? Osons remettre l'Etat à sa place* (Éditions Les Belles Lettres) et a participé à l'ouvrage collectif *50 Matinales pour réveiller la France* (Éditions les Belles Lettres). Elle publie une chronique dans *Les Echos* et régulièrement dans *L'Express* et *La Tribune*. Contact : cecile@institutmolinari.org

PUBLICATIONS RECENTES DE L'IEM

Bentata, P. (2022). *Le recours à la téléconsultation et à la téléexpertise : quel impact économique attendre en France ? Une économie d'au moins 1 milliard d'euros par an à qualité de soins égale*, janvier, 44 pages.

Marques, N. et Philippe C. (2021). *The Zero Covid strategy continues to protect people, economies and freedoms more effectively*, septembre, 52 pages.

Collectif (2021). *Pour une réforme des retraites qui réponde aux enjeux français Compétitivité, emploi, innovation avec la capitalisation pour tous*, septembre, 88 pages. Etude réalisée en partenariat avec CroissancePlus.

Marques, N. et Philippe C. (2021). *Un an après, la stratégie Zéro Covid protège mieux populations et économies*, avril, 28 pages.

Philippe C., Marques, N. et Rogers, J. (2021). *La pression sociale et fiscale réelle du salarié moyen au sein de l'UE*, 12^{ème} édition, juillet, 43 pages.

Marques, N. et Philippe C. (2020). *Le jour où les Etats de l'Union européenne ont dépensé toutes leurs recettes annuelles*, 6^{ème} édition, novembre, 36 pages.

Marques, N. et Philippe C. (2020). *Le partage de la contribution sociale et fiscale des entreprises du CAC 40 français en 2019... 267 milliards pour les salariés, 80 milliards pour les États et 42 milliards nets d'impôts pour les actionnaires*, 3^{ème} édition, mai, 52 pages.

Marques, N. et Philippe, C. (2019). *Retraites françaises, sortir de l'impasse, préparer l'avenir*, décembre, 68 pages.

Bentata, P. (2019). *Education la France peut mieux faire, évaluation de l'efficacité du système d'éducation et de formation en France*, décembre, 36 pages.

Snowdon, C. (2019). *L'indicateur des Etats moralisateurs au sein l'Union européenne. Le classement des pays de l'UE en fonction des interdits sur le tabac au sens large, l'alcool, l'alimentation et les boissons*, novembre, 62 pages.

Marques, N. et Philippe, C. (2019). *La fiscalité sur les carburants et les cigarettes*, octobre, 36 pages.

Institut économique Molinari

Des idées pour un avenir prospère

www.institutmolinari.org

ISBN 978-2-931091-10-4