

Fiscalité et concurrence

Louis Reboud

Volume 43, Number 4, January–March 1968

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1003094ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1003094ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Reboud, L. (1968). Fiscalité et concurrence. *L'Actualité économique*, 43(4), 715–738. <https://doi.org/10.7202/1003094ar>

## Fiscalité et concurrence

On a toujours rêvé d'avoir des impôts « neutres », c'est-à-dire sans effets économiques. Or « l'impôt est un phénomène économique en soi et qui, par le seul fait de son existence, entretient avec l'environnement économique des influences réciproques »<sup>1</sup>. Tout impôt modifie des prix et des coûts ; donc tout impôt modifie les plans de production et de vente des entreprises ou le partage des revenus entre consommation et épargne. La situation économique après impôts sera toujours différente de la situation économique avant impôts ; la « neutralité fiscale absolue » ne peut donc pas exister.

À défaut de neutralité absolue peut-être est-il possible d'espérer une « neutralité relative », c'est-à-dire que les impôts aient des effets proportionnels sur toutes les variables économiques, de telle sorte qu'après l'imposition, chacun des éléments économiques du système se retrouve, par rapport aux autres éléments économiques, dans une situation relative identique à celle qu'ils avaient avant l'imposition. Encore faut-il pour cela que l'utilisation des fonds prélevés par impôts n'intervienne pas.

La dépense publique comme le prélèvement public est un phénomène économique qui est susceptible d'augmenter ou de compenser les effets économiques de l'imposition. Elle peut accroître les modifications apportées par l'impôt à la situation relative des éléments de la vie économique les uns par rapport aux autres, ou, à l'inverse, atténuer ces modifications. Elle peut donc gêner ou aider la recherche d'une « neutralité relative » et, dans toute étude appliquée, il faudrait en tenir compte. Toutefois, au niveau analytique auquel nous

---

1. O.C.D.E., *Le régime fiscal du chiffre d'affaires et son incidence sur la productivité*, Paris, 1957, p. 49.

voulons nous situer, il est possible de séparer les deux aspects recettes et dépenses, pour ne se préoccuper que de la portée économique de la ponction fiscale.

Ceci étant, pourquoi recherche-t-on une fiscalité qui soit le plus neutre possible ? Pour qu'un système de concurrence puisse atteindre un optimum économique, c'est-à-dire la meilleure utilisation possible des ressources rares, il faut que le jeu du marché permette aux seules entreprises les plus rentables de subsister. Il faut donc que les mécanismes du marché ne soient pas faussés par des interventions plus ou moins arbitraires qui empêcheraient cette sélection de se faire sur la base des seuls principes économiques.

Or on sait que les impôts ne sont pas toujours mis en application en fonction de leurs effets économiques ; ils le sont souvent en fonction d'un simple souci de recettes fiscales pour l'État. On sait aussi que certains impôts peuvent avoir pour effet de favoriser ou de freiner l'intégration économique et financière des entreprises, donc leur plus ou moins grande dimension ; ils peuvent également avoir une influence sur la productivité des entreprises en favorisant ou en freinant l'emploi de tel ou tel facteur de production. La fiscalité peut donc modifier le calcul économique de l'entrepreneur, et par là même, changer plus ou moins arbitrairement sa position concurrentielle sur le marché. Elle peut faire apparaître ou disparaître des structures économiques qui relèvent de différents types de marchés, donc de différents types de concurrence.

Ce problème ne peut pas être ignoré dans le cadre d'un système fiscal national, car de lui dépendent en partie les structures économiques de l'appareil productif national et ses possibilités concurrentielles sur les marchés internationaux. Il peut encore moins être délaissé dès que l'on se trouve en présence d'un état fédéral ou confédéral dans lequel coexistent des systèmes fiscaux différents suivant les états, les lands ou les provinces. Il doit obligatoirement être pris en considération lorsque, à la suite de la création d'une union douanière ou d'une communauté économique, des systèmes fiscaux différents ont leurs effets qui s'affrontent dans le cadre d'une concurrence élargie aux dimensions du marché commun créé.

En conséquence, il est important d'examiner s'il y a des impôts qui peuvent être neutres de façon relative et donc ne pas modifier

de manière non proportionnelle les éléments du système économique. Si de tels impôts existent, leur harmonisation pourra, dans le cas de création d'un marché commun, être envisagée dans une optique classique de concurrence, c'est-à-dire dans une hypothèse où les forces du marché s'exercent sans entrave, le rôle de la puissance publique étant simplement de faire respecter par les agents économiques le libre jeu des mécanismes de l'offre et de la demande. Mais, dans la plupart des cas, il semble que les impôts ont des effets économiques qui vont varier suivant les techniques d'imposition et les structures économiques préexistantes<sup>2</sup>. L'harmonisation de tels impôts ne peut pas alors être envisagée dans le cadre classique de la notion de concurrence pure, car ils ne sont pas neutres de façon relative. La seule solution semble alors de définir quel type de concurrence (atomistique, oligopolistique, monopolistique, etc.) on désire avoir. En fonction de ce choix, il sera possible de voir quelles sont les techniques et modalités d'imposition qui, compte tenu des structures économiques préexistantes, doivent être utilisées. Il s'agit en quelque sorte de rechercher volontairement des situations concurrentielles qui seront certes influencées par la fiscalité, mais influencées en fonction d'un but qui sera le même pour l'ensemble des pays membres du marché commun. La fiscalité devient alors un outil d'une politique de concurrence, celle-ci pouvant être définie comme une action volontaire et organisée de la puissance publique qui, ayant conscience des imperfections du marché, s'efforce d'obtenir par des interventions plus larges que celles qui sont prévues dans le cadre des lois sur les pratiques restrictives, une concurrence effective et efficace bien qu'imparfaite. Dans cette optique, la politique de concurrence doit être considérée comme un élément de la politique économique générale.

À priori, il semble logique de rechercher à quelles conditions les impôts sur la dépense sont susceptibles de s'inscrire dans une optique classique de concurrence et dans quelle mesure il est impossible d'inscrire les impôts sur le capital ou les revenus (des particuliers et des entreprises) ailleurs que dans une optique de

2. Deux techniques d'imposition différentes appliquées à deux structures économiques identiques vont faire évoluer ces structures de façon diversifiée ; une même technique d'imposition appliquée à deux structures économiques différentes peut rapprocher ou éloigner ces structures l'une de l'autre, et modifier sensiblement les conditions de la concurrence.

politique de concurrence. En effet, les impôts sur la dépense ont comme première caractéristique qu'ils sont normalement et ouvertement transmis au consommateur final du produit. On peut donc penser qu'ils sont peut-être moins susceptibles que d'autres d'avoir des effets sur la structure de l'appareil de production. Encore faut-il examiner si, et dans quelles conditions, ils peuvent être « relativement neutres » dans une optique de concurrence classique. Quant aux impôts sur le capital et le revenu ils viennent modifier directement les conditions de l'épargne et les décisions d'investissement de l'entrepreneur. Il semble donc impossible de leur voir respecter une « neutralité relative » vis-à-vis du processus de production et c'est pour cela qu'il faut examiner si, effectivement, ils peuvent se situer autrement que dans une politique de concurrence, organisée volontairement en vue d'un certain but.

#### 1<sup>ère</sup> PARTIE : IMPÔTS SUR LA DÉPENSE ET CONCEPT CLASSIQUE DE CONCURRENCE.

D'une façon générale, on groupe sous le vocable d'impôts sur la dépense : les taxes sur le chiffre d'affaires, les droits de consommation ou d'accise et les droits de douane<sup>3</sup>. Certains auteurs y ajoutent les droits de timbre<sup>4</sup>. Tous ces impôts ne nous intéressent pas de la même façon. Certains sont multiples et divers comme les droits de timbre, les droits de consommation et d'accise. Ils introduisent souvent des rigidités économiques ou des disparités dans la capacité concurrentielle des produits qu'ils affectent. D'autres sont le fruit d'un souci de protection de certains produits contre la concurrence étrangère (droits de douane). Tous ont des caractères spécifiques qui les situent d'emblée hors de notre propos<sup>5</sup>.

En conséquence, seules les taxes sur le chiffre d'affaires semblent susceptibles de retenir notre attention lorsqu'il s'agit de déterminer les conditions auxquelles un impôt sur la dépense peut être « neutre de façon relative » dans une optique classique de concurrence. Il faut alors distinguer trois techniques de taxes sur le chiffre d'affaires : la taxe générale cumulative, la taxe unique générale et

3. H. Laufenburger, *Finances comparées*, Sirey, 1957, p. 314.

4. L. Melh, *Science et Techniques fiscales*, Thémis, P.U.F., 1959, tome I, p. 163.

5. Pour une analyse des effets économiques de ces différents droits, on pourra voir : L. Reboud, *Systèmes fiscaux et Marché commun*, Sirey, 1961, pp. 202 et suivantes.

la taxe à la valeur ajoutée (qui est une taxe unique générale à paiements fractionnés). Les effets de chacune en matière d'intégration économique des entreprises et de productivité méritent d'être soigneusement analysés.

### 1 — Taxe générale cumulative.

« Le prélèvement d'un impôt sur les affaires étant lié à l'existence d'une transaction, la première conception qui vient à l'esprit est celle d'une taxe générale atteignant uniformément toutes les opérations de caractère commercial, ce dernier terme étant bien entendu pris dans son sens le plus large »<sup>6</sup>. Ainsi, on parlera d'une taxe générale cumulative lorsque la taxe sur les ventes est perçue à tous les stades, sur la valeur globale de chaque transaction (ce qui lui a valu son nom de taxe à cascade).

Si nous appelons  $P_1$  le prix de vente du produit à la sortie du stade des matières premières,  $P_2$  le prix de vente à la sortie du stade de production,  $P_3$  le prix de vente à la sortie du stade du commerce de gros, et  $P_n$  le prix de vente à la fin du processus production-distribution, c'est-à-dire au stade du consommateur final, en appelant  $t$  le taux de taxe de vente, nous aurons :

au stade 1 :  $P_1 t$

au stade 2 :  $(P_1 t + VA_2) t = P_2 t$

( $VA_2$  : valeur ajoutée au stade 2)

au stade 3 :  $(P_2 t + VA_3) t = P_3 t$

( $VA_3$  : valeur ajoutée au stade 3)

et, en remplaçant  $P_2 t$  par sa valeur :

$$P_3 t = [(P_1 t + VA_2) t + VA_3] t = P_1 t^3 + VA_2 t^2 + VA_3 t$$

et, en généralisant dans le cas de  $n$  stades :

$$(1) \quad \boxed{P_n t = P_1 t^n + VA_2 t^{n-1} + VA_3 t^{n-2} + \dots + VA_n t}$$

Cette formule fait apparaître les avantages et les inconvénients de la taxe cumulative. Le prélèvement de l'impôt étant lié à l'existence d'une transaction, la définition de l'acte imposable ne soulève pas de difficultés, la répercussion intégrale de l'impôt, jusqu'au stade du consommateur final est facilitée, et on peut limiter son taux à un niveau assez faible, tout en assurant d'importantes rentrées fiscales pour l'État, grâce à un mécanisme de perception

6. O.C.D.E., *Le régime fiscal du chiffre d'affaires*, op. cit., p. 19.

relativement simple. Mais, en revanche, une taxe générale cumulative ne peut pas être « neutre de façon relative » dans une optique classique de la concurrence.

En effet, le mécanisme d'imposition à cascade va entraîner une discrimination entre les produits suivant la longueur des circuits production-distribution qu'ils doivent suivre, et inciter les entreprises à une intégration verticale pour diminuer le nombre de fois où le produit change de mains. Ce dernier élément peut ne pas apparaître, à priori, comme un inconvénient ; pourtant, il faut souligner que cette incitation à l'intégration s'opère de façon aveugle, sans tenir compte des avantages que la spécialisation peut présenter dans certaines branches.

À cet égard, il a été parfois soutenu, spécialement en Allemagne où l'Umsatzsteuer était une taxe « à cascade », que le degré d'intégration est déterminé par les seules forces économiques et ne peut se trouver influencé par la fiscalité. Ce raisonnement doit être dénoncé, car il est faux<sup>7</sup>. L'impôt affecte la marge d'avantages relatifs entre les processus de production-distribution intégrés et ceux qui ne le sont pas. Il a donc pour effet d'entraîner l'intégration au-delà de ce qu'exigent les considérations économiques. Les forces économiques se manifestent par leurs effets sur les coûts relatifs et sur les prix ; or, les impôts peuvent modifier les relations entre coûts et prix aussi bien que les facteurs économiques. Ceci est vrai, même si le taux d'imposition est faible (il était de 4 p.c. en Allemagne), car il est « possible de recueillir suffisamment d'exemples précis dans les pays utilisant ce type d'impôts pour en inférer que les effets n'en sont nullement négligeables »<sup>8</sup>.

Mais, à cette incitation à l'intégration qui vient, de façon arbitraire, fausser le jeu de la concurrence, il faut ajouter un effet en matière de taxation des biens d'équipement. Chaque fois qu'une entreprise se propose d'accroître sa capacité de production, elle doit choisir le ou les facteurs de production qu'elle va utiliser. Ce choix se fera le plus souvent en fonction d'estimations en termes monétaires. Mais, reprenant le schéma classique de la formation du capital, on peut aussi (au moins théoriquement) évaluer en

7. Cf. J.F. Due, « Les variantes de l'impôt sur le chiffre d'affaires », *Revue de Science et de Législation financières*, 1955, pp. 496-531.

8. J.F. Due, art. cit., p. 507.

heures de travail le rendement escompté. Si 100 heures de travail peuvent être remplacées par une machine dont le coût (intérêt du capital, amortissement, entretien, consommation d'énergie...) est, à production égale, de 98 heures de travail, l'emploi de la machine entraîne une augmentation de productivité de 2 p.c.. Toutefois, si la fabrication, la vente ou l'utilisation de cette machine supporte une taxe de 10 p.c., il en résulte une perte financière qui empêche l'entrepreneur de réaliser un progrès technique.

Or, les taxes cumulatives sont bien susceptibles de créer des effets discriminatoires entre les facteurs de production. Les biens d'équipements supportent une imposition d'autant plus lourde que le nombre des transmissions nécessaires en cours de fabrication est plus grand. Il y a donc discrimination entre les différents biens d'équipements, et ceci peut aller à l'encontre d'une recherche de productivité améliorée.

Il découle directement du caractère cumulatif des taxes à cascade une défaveur à l'encontre de la division des entreprises, puisque les transactions qui seront la conséquence de cette division donneront lieu à une charge fiscale supplémentaire. La taxe de transmission belge fournit à cet égard un excellent exemple<sup>9</sup>, puisque des accords de spécialisation entre entreprises donnant lieu à de nouvelles transactions entraînent automatiquement une augmentation de la taxe de transmission. Les entreprises ne pouvaient y échapper qu'en constituant des associations qui souvent ne correspondaient ni à une réalité, ni à une nécessité économique. La Fédération des industries belges a dû attirer l'attention de l'administration fiscale sur ces faits, en proposant les aménagements nécessaires.

En conséquence, il n'est pas possible de considérer que les taxes générales cumulatives sont susceptibles d'avoir des effets propor-

9. Des entreprises belges avaient, en effet, envisagé de procéder entre elles à une meilleure répartition du travail, afin d'améliorer leurs conditions de production ou de vente. Les conventions ainsi conclues, désignées sous le vocable d'« accords de co-production » résultaient de situations diverses : deux ou plusieurs entreprises décident de se spécialiser chacune dans leur production déterminée, mais, afin de garder leur clientèle, s'engagent à fournir aux autres le produit qu'elles ne fabriquent plus, et inversement ; ou bien, elles décident de se spécialiser chacune dans une certaine phase de la production d'un bien qu'elles fabriquaient toutes jusqu'alors, elles s'engagent en conséquence à se livrer les pièces ou produits dont elles ont besoin ; ou bien encore, elles s'engagent à se fournir les services dont elles ont besoin (travaux d'apprêt, par exemple). Cf. O.C.D.E., *op. cit.*, pp. 70-71.



tionnels sur les structures de la production et de la distribution de telle sorte que les situations relatives demeurent inchangées après imposition par rapport à ce qu'elles étaient avant. Elles ne peuvent donc pas être compatibles avec le concept classique de concurrence, car elles perturbent par trop le jeu du marché. Ceci a poussé de nombreux pays à abandonner ce type d'imposition pour adopter une taxe unique générale.

## 2 — *Taxe unique générale.*

Une taxe unique générale ne frappe les produits qu'une seule fois au cours du processus production-distribution. Elle peut cependant être perçue à différents stades : soit au niveau des matières premières, soit au niveau des produits finis, soit au niveau du commerce de gros, soit au niveau du commerce de détail, soit à un autre stade (mais les quatre stades cités sont les plus courants). En reprenant les symboles déjà utilisés, nous aurons une des quatre solutions suivantes :

taxe imposée au stade 1 :  $P_1 t$

taxe imposée au stade 2 :  $(P_1 + VA_2) t$

taxe imposée au stade 3 :  $(P_1 + VA_2 + VA_3) t$

taxe imposée au stade  $n$  :  $(P_1 + VA_2 + VA_3 + \dots + VA_n) t$

et le prix de vente, taxe comprise, au consommateur final pourra être, suivant les cas :

$$(2) \quad P_1 t + VA_2 + VA_3 + \dots + VA_n$$

$$(3) \quad (P_1 + VA_2) t + VA_3 + \dots + VA_n$$

$$(4) \quad (P_1 + VA_2 + VA_3) t + \dots + VA_n$$

$$(5) \quad (P_1 + VA_2 + VA_3 + \dots + VA_n) t$$

Il est évident que le taux d'imposition, pour fournir un montant de recettes fiscales identique, devra être d'autant plus élevé que le stade où est perçue la taxe est plus près de la matière première non ouvrée. Notons alors qu'il peut y avoir certaines difficultés de définition de la matière imposable lorsqu'il s'agit d'un produit qui est en même temps une matière première d'après certains de ses usages, et un produit de consommation pour le consommateur final par certains autres de ses usages. Ceci a, toutefois, peu d'importance en ce qui nous concerne, car ce qui importe à nos yeux est de savoir si la taxe unique générale est susceptible de créer des

effets discriminatoires entre les produits et d'avoir une influence sur les structures de la production ou de la distribution.

À première vue, il pourrait être permis de penser que la taxe unique générale pèse uniformément sur les produits, que son montant est connu avec exactitude et qu'elle est « neutre » vis-à-vis de l'intégration des entreprises. Encore faut-il remarquer à ce sujet qu'une taxe perçue au stade du commerce de gros peut inciter les entreprises du stade de production finale à livrer directement au consommateur pour éviter que leurs produits supportent la taxe. C'est donc une modification des circuits de distribution qui peut résulter d'une taxe unique générale imposée à certains stades.

Quant au problème de la taxation des biens d'équipement et de son influence sur la productivité des entreprises, il faut encore regarder le stade de perception :

— Une taxe assise au stade des produits finis atteint les machines et d'une façon générale tous les biens d'investissement. Ce sont, en effet, des produits finis du point de vue de l'industriel utilisateur qui les achète. Or les produits finis fabriqués au moyen de ces machines supportent eux aussi la taxe lors de leur livraison. Il y a en définitive une double taxation, en ce qui concerne la partie du prix du produit fini qui correspond à l'amortissement des machines. Les biens d'équipement sont donc pénalisés, dans ce cas, par rapport au travail humain directement incorporé au produit qui lui n'est taxé qu'une seule fois.

— Une taxe assise au stade du commerce de gros peut aussi atteindre certains biens de production. Il faut, en effet, distinguer le cas des biens qui sont livrés directement par le producteur à l'utilisateur final (ce qui est le cas le plus fréquent pour les investissements importants) de celui des biens dont la livraison à l'utilisateur passe par un circuit commercial (ce qui est notamment le cas du matériel agricole, des outils et machines-outils). Une discrimination est ainsi introduite entre les différents biens d'équipement : ceux qui évitent le commerce de gros échappent à la taxe et leur régime fiscal est alors identique à celui du travail humain (du point de vue des T.C.A. évidemment), tandis que ceux qui passent par le circuit commercial sont taxés et se trouvent de ce fait pénalisés.

Il n'y a pratiquement qu'une taxe, assise au stade du commerce de détail qui puisse laisser, à coup sûr, les biens d'investissement hors de son champ d'application. Les ventes de biens d'investissement étant, en principe, des ventes faites à des entrepreneurs pour les besoins de leur entreprise, n'entrent pas dans la définition de la vente au détail. Dans ce cas, il n'y a pas de discrimination entre les différents facteurs de production, puisque les biens d'équipement ne sont pas davantage taxés que le travail humain.

Seule donc une taxe générale perçue au niveau du commerce de détail est sans effet sur la structure des entreprises et peut s'approcher de la notion de « neutralité relative » que nous avons précisée. Elle seule, parmi toutes les possibilités d'imposition à des stades différents, peut paraître compatible avec le concept classique de concurrence. Encore faut-il remarquer qu'une telle taxe perçue en totalité en un point déterminé du circuit production-distribution pèse de tout son poids sur ce point du circuit, où elle est de nature à apporter des perturbations, ne serait-ce qu'en fonction de certaines réactions psychologiques et sociales. Ceci a conduit à rechercher une taxe unique générale qui puisse être fractionnée entre plusieurs stades, tout en n'influençant ni les structures des circuits, ni le choix économique des facteurs de production conduisant à la meilleure productivité possible.

### 3 — *Taxe sur la valeur ajoutée.*

À la place d'un paiement unique à un stade déterminé du circuit production-distribution, on peut concevoir une série de paiements partiels effectués à des stades antérieurs. Par exemple, on peut imaginer « que le paiement unique de la taxe au stade du commerce de gros pourra être remplacé par la somme de trois paiements partiels dont les montants seront respectivement le produit de la taxe :

- par le prix de vente des matières premières,
- par la différence entre le prix de vente à la production et le prix de vente des matières premières,
- par la différence entre le prix de gros et le prix à la production.

En définitive, le résultat fiscal sera le même, mais le prélèvement de la taxe aura été distribué le long du processus de production et de commercialisation, jusqu'au stade choisi par le légis-

lateur comme assiette de l'impôt, au lieu d'être concentré à ce stade »<sup>10</sup>.

En reprenant les symboles déjà utilisés, nous pouvons écrire :

$$(6) \quad P_3t = P_1t + (P_2 - P_1)t + (P_3 - P_2)t$$

On peut atteindre ce résultat de deux façons. Il est possible de partir d'une analyse physique du produit pour savoir, à un stade déterminé, quels sont les éléments du produit qui ont déjà supporté la taxe. C'est ce qu'on appelle le « système des déductions physiques ». Mais un tel système soulève des difficultés d'application en ce sens qu'il faut reconstituer, à chaque stade, la composition physique du produit, qu'il y a certaines matières utilisées en cours de fabrication qui ne se trouvent pas incorporées physiquement dans le produit, qu'il y a certains éléments comme l'amortissement des investissements, les frais divers de fabrication, les frais de bureau, etc., qui ne se retrouvent pas physiquement incorporés au produit alors même qu'ils peuvent avoir supporté la taxe lors de leur acquisition.

Pour ces raisons, on préfère en général partir d'une analyse comptable (ou financière) du produit pour dégager la plus-value qu'il acquiert à un stade déterminé du circuit production-distribution. « Pratiquement, on additionne, à l'entrée, le montant des postes afférents à des achats et à des opérations qui concourent à l'élaboration du produit ; le total sera soustrait de la valeur de sortie, et la différence sera taxée »<sup>11</sup>. C'est ce qu'on appelle le système des « déductions financières » qui repose sur la notion de valeur ajoutée ; la taxe sur la valeur ajoutée (T.V.A.) peut se définir : « taxe unique générale dont le paiement est fractionné en paiements partiels effectués à chacun des stades du processus de production et de distribution, sur la base de la valeur ajoutée au produit à ce stade »<sup>12</sup>. Et nous aurons :

$$(7) \quad P_n t = VA_1 t + VA_2 t + VA_3 t + \dots + VA_n t$$

10. O.C.D.E., *op. cit.*, p. 37.

11. O.C.D.E., *op. cit.*, p. 37. Pour un exposé détaillé du système de T.V.A., on doit se reporter aux écrits de l'auteur du système : M. Laure, « Aspects économiques et techniques de la taxe à la production », *Revue de Science et de Législation financières*, 1952, pp. 539-556 ; *La Taxe sur la Valeur Ajoutée*, Sirey, 1952 ; *Au secours de la T.V.A.*, P.U.F. 1957.

12. O.C.D.E., *op. cit.*, p. 39.

qui peut s'écrire aussi :

$$P_n t = (VA_1 + VA_2 + VA_3 + \dots + VA_n) t$$

ce qui montre bien que le paiement fractionné ne change rien au montant total de la taxe perçue. Le fractionnement du paiement de la taxe ne présente pas du tout les caractères que nous avons vus au sujet des taxes à cascade. Il ne s'agit plus d'un prélèvement assis sur le montant des transactions, mais d'une imposition établie au regard de la valeur ajoutée au produit. Ce n'est donc pas le nombre de transactions qui détermine le montant de la taxe ; qu'il s'agisse d'un produit qui subit toute son élaboration au sein d'une seule entreprise intégrée ou que sa fabrication soit assurée par un nombre multiple d'entreprises, le montant de l'imposition sera le même si la valeur ajoutée est la même dans les deux cas.

La taxe sur la valeur ajoutée n'exerce donc pas d'incitation aveugle sur le processus d'intégration des entreprises. Parmi les taxes sur le chiffre d'affaires, c'est elle qui a la plus grande neutralité vis-à-vis de leur spécialisation, puisqu'elle n'entraîne de modifications, ni des circuits de production-distribution, ni des critères économiques d'accroissement de productivité. De plus, comme la détaxation des biens d'équipement est faite dans le calcul de la valeur ajoutée, il est possible de dire que la taxe n'a pas d'effets discriminatoires entre les facteurs de production, sauf dans les cas très spéciaux des industries nécessitant de très gros investissements qu'il n'est pas possible de détaxer en les imputant sur le montant des taxes exigibles sur leurs produits. C'est notamment le cas de l'énergie atomique<sup>13</sup>. Mais le nombre des industries qui apportent aux produits une valeur ajoutée plus faible que le montant d'investissements à amortir est faible. Il s'agit de cas particuliers qui concernent les produits échappant largement aux règles normales du marché.

En conséquence, il semble que la taxe sur la valeur ajoutée laisse bien les éléments économiques les uns par rapport aux autres dans une situation relative la plus proche possible de celle dans laquelle ils étaient avant l'imposition. Toutefois, il faut ajouter

13. M. Laure, « Étude du régime fiscal discriminatoire du Commissariat à l'énergie atomique en matière de T.V.A. », note ronéotypée du 10 juillet 1956.

que la localisation du stade ultime auquel la taxe est perçue à son importance ici, comme dans le cas de la taxe unique générale. Si, par exemple, le dernier stade de perception de la T.V.A. était fixé au niveau du commerce de gros, les détaillants pourraient être incités à s'approvisionner directement auprès des entreprises pour éviter la perception de la taxe sur la valeur ajoutée au stade du commerce de gros. Une perturbation du circuit de distribution pourrait en résulter sans raisons économiques. Il est donc important que la perception de la T.V.A. se fasse jusqu'au stade du commerce de détail inclusivement.

\*  
\* \*

On trouve une confirmation de cette plus grande neutralité possible de la taxe sur la valeur ajoutée dans la directive du Conseil de la Communauté économique européenne du 11 avril 1967. En effet, à la suite d'études approfondies du problème d'harmonisation des charges fiscales au sein de la Communauté et notamment à la suite des travaux du Comité fiscal et financier<sup>14</sup>, la Commission avait recommandé au Conseil de prendre une directive invitant les états membres à remplacer les taxes sur le chiffre d'affaires en vigueur dans les différents pays, par un système commun de taxes sur la valeur ajoutée. Il est intéressant de regarder les considérants de cette directive.

« Le Conseil de la Communauté Économique Européenne, considérant que l'objectif essentiel du traité est d'établir, dans le cadre d'une union économique, un marché commun comportant une saine concurrence et ayant des caractéristiques analogues à celles d'un marché intérieur ;

considérant que la réalisation de cet objectif suppose l'application préalable, dans les États membres, de législations relatives aux taxes sur le chiffre d'affaires ne faussant pas les conditions de concurrence et n'entravant pas la libre circulation des marchandises et des services dans le marché commun ;

considérant que les législations actuellement en vigueur ne répondent pas aux exigences précitées ; qu'il est donc dans l'intérêt du marché commun de réaliser une harmonisation des législations relatives aux taxes sur le

<sup>14</sup>. *Rapport du Comité fiscal et financier*, Communauté économique européenne, Bruxelles, 1962.

chiffre d'affaires ayant pour objet l'élimination, dans toute la mesure du possible, des facteurs qui sont susceptibles de fausser les conditions de concurrence, tant sur le plan national que sur le plan communautaire, et permettant d'aboutir par la suite à l'objectif de la suppression des taxations à l'importation et des détaxations à l'exportation pour les échanges entre les États membres ;

considérant qu'à la suite des études effectuées, il est apparu que cette harmonisation doit aboutir à l'élimination des systèmes de taxes cumulatives à cascade et à l'adoption par tous les États membres d'un système commun de taxe sur la valeur ajoutée ;

considérant qu'un système de taxe sur la valeur ajoutée atteint la plus grande simplicité et la plus grande neutralité lorsque la taxe est perçue d'une manière aussi générale que possible et que son champ d'application englobe tous les stades de la production et de la distribution ainsi que le domaine des prestations de services ; qu'il est, par conséquent, dans l'intérêt du marché commun et des États membres d'adopter un système commun dont l'application s'étende également au commerce de détail ;

... »<sup>15</sup>

Ainsi se trouve confirmé par la voix d'une organisation économique internationale le fait que la taxe à la valeur ajoutée est le type de taxe sur le chiffre d'affaires qui a la plus grande neutralité vis-à-vis des mécanismes économiques. Il n'est donc pas surprenant que ce soit en ce domaine que l'harmonisation des législations fiscales des six pays du Marché commun ait été abordée. Toutefois, il est remarquable de noter aussi que, jusqu'à présent, les décisions d'harmonisation fiscale en sont restées à ce seul type d'impôt. C'est qu'en effet les autres impôts sur le capital ou le revenu ne peuvent pas s'accorder aussi bien que la taxe à la valeur ajoutée avec la notion classique de concurrence. Il est symptomatique de voir que, dans le cadre de la réorganisation de la Commission des Communautés européennes consécutive à la fusion des trois Communautés (C.E.C.A., C.E.E., EURATOM), la direction des affaires fiscales a été sortie de la Direction générale de la Concurrence où elle se trouvait précédemment pour être intégrée dans une Direction générale s'occupant de politique économique, commerciale et régionale. C'est qu'en effet l'harmonisation des fiscalités en dehors des taxes sur le chiffre d'affaires ne peut se concevoir autrement que dans le cadre d'une politique de concurrence bien différente de la notion classique de concurrence.

15. Cf. Journal Officiel des Communautés européennes du 14 avril 1967, pp. 1301 et 88.

2<sup>ème</sup> PARTIE : FISCALITÉ ET POLITIQUE DE CONCURRENCE.

Assez traditionnellement, on englobait dans l'expression « politique de concurrence », toutes les lois et réglementations destinées, le plus souvent à posteriori, à faire disparaître tout ce qui aurait pu faire obstacle au libre fonctionnement d'un marché concurrentiel. Or, avec l'accroissement de la dimension des entreprises, les marchés monopolistiques ou oligopolistiques, les ententes, cartels et autres pratiques restrictives, les lois sur les pratiques restrictives de tous genres se sont multipliées sans qu'on puisse dire que leurs effets conduisent véritablement à un système satisfaisant de concurrence<sup>16</sup>. Sherman Act et Clayton Act aux États-Unis, même complétés par une nombreuse législation, n'ont pas empêché la création de véritables empires dominant le marché ; et, un peu partout dans les pays occidentaux, les législations n'ont pas réussi à mettre un frein sérieux aux multiples pratiques restrictives qui entravent ou faussent le jeu de la concurrence.

Ces constatations ont amené les autorités de la Communauté économique européenne à poser le problème de la politique de concurrence dans des termes relativement neufs. Dans le cadre d'un marché commun qui tend par la suppression des barrières douanières à intégrer des marchés autrefois distincts et protégés en un seul marché unique, il est particulièrement important d'empêcher les pratiques restrictives de maintenir officieusement les cloisonnements qu'on s'efforce de faire officiellement disparaître. Or les articles 85 et 86 et leurs règlements d'application sont, de toute évidence, insuffisants pour garantir le bon fonctionnement du jeu de la concurrence.

C'est pourquoi, après avoir souligné<sup>17</sup> que « la politique de concurrence n'est pas une fin en soi, mais un moyen essentiel pour atteindre un optimum de productivité, de couverture des besoins, de bien-être et de liberté pour tous dans le Marché Commun », après avoir remarqué que « la concurrence n'obtient ces résultats, souhaités à la fois sous les aspects social, économique et politique, que si elle est à même de fonctionner, c'est-à-dire si elle n'est pas

16. Cf. L. Reboud, « Dimension des entreprises, concentration et concurrence », *L'Actualité Économique*, oct.-déc. 1966.

17. Cf. le *Neuvième Rapport Général sur l'Activité de la Communauté*, C.E.E., Bruxelles, juin 1966, pp. 66 et 67.



faussée ou restreinte de façon artificielle », il est précisé que « la politique de concurrence et les autres domaines de la politique économique s'interpénètrent de plus en plus. Pour les tâches de politique économique qui ne peuvent pas être résolues par la politique de concurrence, la mise au point d'une politique économique à moyen terme est notamment nécessaire ».

Ceci a pour première conséquence de mettre en évidence la complémentarité qu'il doit y avoir entre « concurrence » et « planification »<sup>18</sup> ; mais ceci a aussi pour effet de donner une nouvelle dimension à la politique de concurrence. Cette nouvelle dimension est particulièrement analysée par M. Zijlstra qui, à partir des similitudes et des différences existant dans les six pays entre les conceptions en matière de politique de concurrence et de politique économique, examine l'influence de la poursuite du développement de la Communauté sur la politique économique des états membres, et envisage la politique économique et la politique de concurrence dans la Communauté, dans la perspective de l'organisation économique souhaitable<sup>19</sup>.

Dans cette optique, la politique de concurrence ne consiste plus seulement en actions curatives destinées à supprimer des obstacles au libre jeu des mécanismes du marché (optique classique de la notion de concurrence), mais en une volonté positive d'obtenir des structures économiques susceptibles d'amener, grâce à une concurrence dont la nature est à définir, la réalisation des objectifs énumérés dans l'article II du Traité de Rome<sup>20</sup>.

Ceci veut dire qu'on doit définir dans l'ordre : les objectifs économiques à atteindre, le type de concurrence nécessaire pour atteindre ces objectifs, et les structures économiques susceptibles de permettre l'établissement de cette concurrence.

Comment doit alors s'envisager l'harmonisation des systèmes fiscaux ? Tous les impôts directs sur le revenu, les bénéfices ou le

18. Cf. L. Reboud, « Concurrence et Planification », *L'Actualité Économique*, oct.-déc. 1966.

19. Cf. *Rapport sur la politique économique et les problèmes de la concurrence dans la C.E.E.*, Étude de la C.E.E., série Concurrence, n° 2, Bruxelles, 1966.

20. L'article II du Traité de Rome se lit comme suit : « La Communauté a pour mission, par l'établissement d'un marché commun et par le rapprochement progressif des politiques économiques des États membres, de promouvoir un développement harmonieux des activités économiques dans l'ensemble de la Communauté, une expansion continue et équilibrée, une stabilité accrue, un relèvement accéléré du niveau de vie, et des relations plus étroites entre les États qu'elle réunit. »

capital, ne peuvent pas laisser, après imposition, une situation relative entre les facteurs économiques, identique à ce qu'elle était avant l'impôt. Il faut donc rechercher une harmonisation qui, compte tenu des structures économiques préexistantes, permette aux effets des impôts de s'exercer dans un sens déterminé, choisi en fonction du type de concurrence que l'on désire obtenir et des structures économiques qu'il faut avoir à cette fin. Reprenons successivement ces différents points, en conservant la distinction économique fondamentale entre impôts sur le revenu ou sur le capital des personnes physiques et impôts sur les bénéfices et plus-values réalisés par les entreprises.

### 1 — Impôts sur les revenus ou le capital des particuliers.

Il ne saurait être question d'examiner ici en détail les effets économiques des différents impôts sur le revenu ou sur la fortune des particuliers<sup>21</sup>. Il s'agit simplement de localiser les principales influences des méthodes d'imposition pour expliquer pourquoi on ne peut atteindre une neutralité même relative en ce domaine.

Si l'on envisage tout d'abord les impôts qui frappent les revenus des particuliers, ils vont avoir pour effet de diminuer le revenu disponible et par là même vont porter atteinte à la consommation ou à l'épargne des individus. L'importance de leur effet va évidemment dépendre de l'assiette de l'impôt, des exonérations, des techniques de perception (retenues à la source, paiements provisionnels, etc.)<sup>22</sup> et bien entendu des taux d'imposition<sup>23</sup>. Ne retenons ici que ce dernier point, sans ignorer pour autant les conséquences économiques des autres éléments mentionnés.

On a longtemps pensé qu'un taux d'imposition proportionnel était celui qui avait le plus de chances de laisser, après imposition, un montant de revenu relatif identique à ce qu'il était avant imposition entre les mains des particuliers. Tous les revenus sont amputés de 10 p.c., 20 p.c., ... ; la situation relative est en principe la même après qu'avant la perception de l'impôt. En réalité,

21. Pour une étude approfondie des différents types d'impôts en vigueur dans le cadre du Marché commun et de leurs effets économiques, on pourra voir : L. Reboud, *Systèmes fiscaux et Marché Commun*, Sirey, 1961.

22. L. Reboud, *op. cit.*, pp. 133-136, 176-182, 223-235.

23. J. Parent, « Impôt progressif, matière fiscale et croissance économique », *Revue de Science et de Législation financières*, 1956, pp. 408-422.

il est faux de croire que les taux proportionnels puissent respecter une neutralité relative, car imputer 10 ou 20 p.c. sur un revenu faible atteint des dépenses de consommation essentielle ; le même taux d'imposition sur les revenus élevés atteint de l'épargne, sans toucher aux dépenses de consommation. Donc, en dehors du fait qu'un gros revenu peut plus facilement supporter un taux d'imposition proportionnel qu'un revenu faible, ce qui a pour conséquence de créer une injustice fiscale, il est faux de penser que la proportionnalité de l'impôt respecte une neutralité relative sur le plan économique.

Est-ce que la recherche d'une justice fiscale plus grande grâce à l'utilisation d'un système de taux progressif irait dans le sens d'une plus grande neutralité ? Là encore, il faut répondre par la négative. Si effectivement il est du point de vue de la justice fiscale, normal de faire supporter des taux plus élevés au fur et à mesure que les revenus des particuliers augmentent, la situation économique qui en résultera pour les détenteurs de revenus n'en sera pas moins nettement différente après imposition de ce qu'elle était auparavant. En effet, les deux catégories consommation et épargne sont, dans cette hypothèse comme dans la précédente, atteintes de façon différente, et on ne peut parler d'une situation économique relativement identique entre les individus une fois que l'impôt a été perçu.

Ce que nous venons de noter au sujet des taux d'imposition, peut s'analyser de la même façon pour toutes les autres modalités des impôts sur le revenu des personnes physiques ; et ceci est vrai aussi bien dans le cas de l'impôt général sur le revenu que d'impôts cédulaires frappant diversement les différentes sources de revenus. En conséquence, il serait vain de vouloir arriver à une neutralité fiscale même relative, dans le domaine de l'imposition des revenus des personnes physiques.

Est-ce qu'un impôt sur la fortune peut davantage respecter la neutralité<sup>24</sup> ? Disons tout de suite qu'il n'en est rien, car il peut s'agir de deux types d'imposition : ou bien une imposition annuelle sur la fortune, il faut alors que le montant de l'impôt soit inférieur au rapport du capital investi, si l'on ne veut pas « tuer la poule

24. C. Cosciani, *L'imposta ordinaria sul patrimonio nella teoria finanziaria*, sten, Urbin, 1940.

aux œufs d'or », et on en revient alors à une imposition sur le revenu de la fortune ou du capital ; ou bien, l'impôt sur la fortune est prélevé de façon exceptionnelle, par exemple lors de la transmission en cas de succession. Il est assez évident, dans cette hypothèse, que le raisonnement conduit en matière d'impôt sur le revenu est valable ici encore que l'impôt soit proportionnel ou progressif. Il faut ajouter que bien souvent les droits de succession ont pour effet d'agir sur la composition elle-même de la fortune des particuliers<sup>25</sup>. Il vient spontanément à l'esprit le cas extrême connu en France de titres d'États (emprunts Pinay) qui sont exonérés de droits de succession. Dans une telle hypothèse, il n'est pas rare de voir une fortune convertie, juste avant le décès, en emprunts Pinay pour pouvoir être transmise aux héritiers sans donner prise à un prélèvement de l'État. Sans aller jusque là, il y a bien d'autres influences qui peuvent être exercées par les droits de succession, notamment en ce qui concerne la propriété de petites entreprises industrielles ou commerciales. Lorsque toute la fortune d'un individu a été investie dans une petite entreprise qu'il a créée lui-même, les droits de succession peuvent contraindre à la transformation du statut juridique, voire à la vente de partie ou totalité de l'entreprise pour permettre aux héritiers de payer les droits afférents à l'héritage.

Sans aller plus loin dans les exemples qui pourraient être multipliés ces quelques remarques nous permettent de constater qu'il ne saurait être question d'arriver à un système d'imposition des revenus ou de la fortune des particuliers qui soit compatible avec le concept classique de concurrence. Puisqu'il n'est pas possible d'atteindre une neutralité relative, il faudra commencer par préciser d'abord l'influence que l'on veut voir exercer au système d'imposition afin de déterminer quelles sont les techniques fiscales qui sont à mettre en œuvre. Nous sommes bien dans le cadre de la définition d'une politique de concurrence telle que nous l'avons définie précédemment. Notons que les techniques à choisir devront l'être en tenant compte de la structure des revenus et des fortunes existantes dans le pays considéré. Supposons, par exemple, que l'on veuille développer la consommation ou l'épargne pour arriver, dans

25. C.L. Harris, « Quelques conséquences économiques de l'impôt fédéral sur les successions aux États-Unis », *R.S.L.F.*, 1950, n° 2 ; L. Reboud, *op. cit.*, pp. 206-211.

un pays donné, à un certain type de concurrence entre les entreprises, il faudra bien évidemment user de techniques d'imposition différentes dans un pays à hauts revenus ou à bas revenus dans un pays où l'éventail des revenus est très étendu ou au contraire très concentré, etc. En un mot, il faut d'abord savoir quel type de concurrence on veut avoir pour choisir ensuite les techniques d'imposition qui permettront l'évolution des structures économiques dans le sens souhaité. Ce qui est vrai au niveau des particuliers l'est à fortiori dans le secteur des entreprises.

## 2 — *Impôts sur les bénéfiques ou sur les plus-values des entreprises.*

Il faudrait bien évidemment distinguer le cas des entreprises personnelles de celui des sociétés par actions, car le régime fiscal est, dans la plupart des pays, différent dans l'une et l'autre hypothèse. Nous passerons vite sur les problèmes de l'imposition des bénéfiques des sociétés personnelles. Car, en général, les bénéfiques de ces sociétés tombent sous le coup de la législation fiscale concernant le revenu des particuliers. Encore faut-il noter que nombre de règles telles que l'imposition suivant un forfait sont souvent destinées à favoriser sur le plan fiscal les entreprises de petites dimensions<sup>26</sup>. Notons simplement que si, en bonne logique, il est normal de favoriser sur le plan fiscal les petites et moyennes entreprises, pour leur permettre de survivre dans un régime concurrentiel, encore faut-il remarquer qu'en agissant de la sorte on fausse les règles du jeu économique qui devraient aboutir à l'élimination d'entreprises infra-marginales.

Plus intéressant est le cas des sociétés anonymes, car on sait que des techniques fiscales diverses sont susceptibles d'intervenir aussi bien au niveau du choix de l'investissement qu'à celui de leurs moyens de financement<sup>27</sup>. Suivant les méthodes d'imposition des bénéfiques, on peut conduire les entreprises à rechercher des investissements sûrs qui, en règle générale, ne vont pas dans le sens d'innovations aléatoires. D'autres techniques d'imposition peu-

26. L. Reboud, *op. cit.*, pp. 238-240.

27. R. Goode, *The Corporation Income Tax*, New-York, 1951 ; C. Cosciani, « Effets de distorsion de l'impôt sur les sociétés quant aux investissements », *R.S.L.F.*, 1957, pp. 402-424 ; J.K. Lintner, « Effect of Corporate Taxation on Real Investment », *A.E.R.*, mai 1954.

vent au contraire inciter les entrepreneurs à prendre des risques, notamment lorsqu'on les autorise à utiliser des techniques de report de pertes, en avant ou en arrière. Dans une optique de concurrence, il est donc important de savoir dans quel sens on va stimuler le choix des entrepreneurs en matière d'investissements.

Quant aux moyens de financement, il existe là aussi des différences fondamentales dans les règles qui peuvent être appliquées en matière de calcul d'amortissement, d'évaluation de stock, d'imposition des plus-values d'actif, de report de pertes ou tout simplement d'imposition des bénéfices, des réserves et des dividendes distribués. Dans tous ces domaines, suivant les règles fiscales qui sont appliquées, on va favoriser ou défavoriser l'autofinancement des entreprises ; suivant les règles fiscales appliquées en matière d'impôt sur le revenu des personnes physiques, on va favoriser ou défavoriser l'apport de capitaux extérieurs à l'entreprise lorsque celle-ci veut, en fonction d'impératifs économiques, accroître ses dimensions. Il n'est pas jusqu'à certaines formules d'imposition qui vont tendre directement à faciliter les concentrations d'entreprises ou au contraire à les freiner. Il est possible de dire que toute technique fiscale a une influence sur la structure d'utilité de production et des circuits commerciaux. Là encore, il est vain de prétendre rechercher une neutralité relative d'imposition.

Il est d'autant plus impossible de prétendre à une neutralité compatible avec le concept classique de concurrence, que les effets des impôts vont varier suivant la structure industrielle et commerciale à laquelle ils seront appliqués. Illustrons d'un exemple très simple cette affirmation : un régime fiscal favorable aux petites entreprises n'aura pas les mêmes conséquences économiques suivant qu'il sera appliqué dans une structure où il y a beaucoup de grandes entreprises et peu de petites, ou au contraire peu de grandes entreprises et beaucoup de petites. Dans le premier cas, les faveurs fiscales accordées n'entraveront pas le développement des grandes unités de production et pourront être considérées comme une simple mesure de protection favorable au maintien de quelques petites unités. Dans la deuxième hypothèse, les faveurs accordées aux petites et moyennes entreprises vont avoir pour effet de faire supporter aux grandes entreprises peu nombreuses une charge fiscale plus lourde (car le poids des recettes fiscales à obtenir sera partagé

entre un petit nombre de grandes entreprises) et, en conséquence, elles sont susceptibles de maintenir une structure de production plus atomistique, mais en même temps moins progressive.

Compte tenu de tous ces éléments, il est vain de vouloir établir un système fiscal qui ne modifie en rien les positions relatives des entreprises les unes par rapport aux autres. Tout impôt, toute modalité d'imposition dans l'évaluation de l'assiette et les possibilités d'exonération, voire même toute technique d'application de la règle fiscale par les administrations chargées de percevoir l'impôt vont avoir des effets économiques qui vont tendre à modifier la structure des entreprises, tant il est vrai qu'en présence du phénomène fiscal le monde économique, qu'il s'agisse des particuliers ou des entreprises, tend à s'adapter de manière à supporter une charge la moins lourde possible. Mais ces adaptations se font toujours à partir d'une situation de départ donnée et, suivant cette situation de départ, le même impôt peut avoir des effets divergents.

\*  
\* \*

À partir de toutes ces considérations (et des exemples pourraient être fournis à partir des législations fiscales existantes en 1967 pour chacun des cas évoqués), il est clair que la neutralité fiscale ne peut plus être un objectif poursuivi dans le cadre de la notion classique de concurrence. Aucun impôt, sauf la taxe à la valeur ajoutée dont nous avons parlé précédemment, ne peut être considéré comme économiquement neutre. Aucun impôt ne peut laisser après sa perception une situation relative entre les éléments économiques identique à celle qui existait entre eux précédemment. En conséquence, tout système fiscal va fausser le jeu de la concurrence, à moins qu'il ne soit intégré dans le cadre d'une politique de concurrence.

La démarche qui semble aujourd'hui la plus logique nous semble devoir procéder en plusieurs étapes.

Il faut d'abord que la politique de concurrence définisse l'objectif qu'elle prétend atteindre. Est-ce que l'on recherche une concurrence de type atomistique ? On semble autorisé à dire qu'une telle démarche consisterait aujourd'hui à faire du « paléolibéra-

lisme ». Est-ce qu'on recherche une concurrence oligopolistique ou monopolistique ? Est-ce qu'on recherche une concurrence sur un marché régional, national ou international ? C'est en fonction de toutes ces données entre lesquelles il faut faire un choix qu'on va pouvoir définir les structures économiques nécessaires à l'apparition, du type de concurrence recherché.

Une fois défini le type de concurrence qu'on veut obtenir, il en découle logiquement la structure des entreprises qu'il convient de faire apparaître. Les mesures fiscales ne sont pas seules à entrer en ligne de compte dans cette évolution des structures, mais il est important qu'elles n'aillent pas à contre-courant des buts que l'on s'est proposés. Dans ce cadre, le choix des impôts et des techniques d'imposition demande un examen approfondi, car il va falloir tenir compte des structures économiques préexistantes, et adapter les outils fiscaux aux fins que l'on poursuit. Ce n'est que dans le cas où des structures économiques seraient parfaitement homogènes que l'on pourrait envisager d'appliquer les mêmes techniques fiscales. Précisons plus clairement que l'unification des systèmes fiscaux dans le cadre des pays de la Communauté européenne pour tous les impôts à l'exception des taxes sur le chiffre d'affaires, ne pourra être envisagée que le jour où les structures économiques des six pays du Marché commun seront devenues suffisamment homogènes<sup>28</sup>. Tant qu'il y a des différences de structures aussi bien dans le domaine des moyens de financement des investissements que dans les unités de production ou de distribution elle-même, l'harmonisation des fiscalités doit viser à utiliser des techniques fiscales différentes adaptées à chacune des structures de façon à faire évoluer ces structures dans un sens convergent.

C'est pour cette raison que la politique de concurrence nous apparaît être aujourd'hui tout autre chose qu'un simple ensemble de mesures destinées à empêcher les entraves au libre jeu des règles du marché. On ne peut plus se contenter d'une politique curative

---

28. C'est dans cette optique que nous avons pu parler dans notre ouvrage *Systèmes fiscaux et Marché Commun* d'une unification des systèmes fiscaux. Cette unification représentait à nos yeux le but ultime à atteindre dans le cadre d'une véritable intégration économique européenne. Il n'est pas inutile de préciser ce point qui n'a peut-être pas été toujours très bien compris. Nous sommes en l'occurrence en parfait accord avec les recommandations du Comité fiscal et financier (*op. cit.*) qui a établi en quelque sorte un calendrier des mesures de rapprochement qui pouvaient être envisagées entre les fiscalités des six pays de la Communauté économique européenne.



destinée à maintenir les règles du jeu et à laisser faire les mécanismes économiques. On ne peut éviter le système fiscal, car les dépenses de l'État appellent obligatoirement des ressources. Or le système fiscal ne peut pas être neutre ; il va donc obligatoirement fausser le jeu du mécanisme des marchés et par là même fausser la concurrence. Si l'on veut maintenir une concurrence, il faut l'intégrer dans le cadre d'une politique économique générale. Il s'agit de définir le type d'économie que l'on veut avoir et ceci en fonction de considérations non seulement économiques mais aussi sociales, voire politiques. Cette politique économique, elle ne peut être définie à court terme, car l'action d'un système fiscal sur les structures économiques se situe dans le temps et elle est au moins partiellement irréversible. La politique de concurrence doit donc s'intégrer dans le cadre d'une politique économique de développement à moyen terme voire à long terme.

La notion de concurrence s'inscrit donc à nos yeux non plus seulement dans le cadre d'une série de lois anti-trust et sur les pratiques restrictives, mais bien dans l'ensemble d'une politique économique consciente et organisée en moyenne et longue périodes. Ceci correspond à dire qu'à nos yeux concurrence et planification bien loin de s'opposer sont les deux volets d'un même diptyque<sup>29</sup> ; et l'importance économique des systèmes fiscaux dans le monde moderne nous empêche de considérer le problème d'une autre façon.

Louis REBOUD,  
*professeur à l'École des  
 Hautes Études commerciales (Montréal).*

<sup>29</sup>. L. Reboud, « Concurrence et planification », *L'Actualité Économique*, oct.-déc. 1966.