

Structure des recettes publiques

Kris Van Cauter
 Thomas Stragier
 Isabelle Brumagne
 Luc Van Meensel
 Johan Claeys⁽¹⁾

1. Niveau et structure optimaux des recettes publiques : quelques considérations

1.1 Niveau

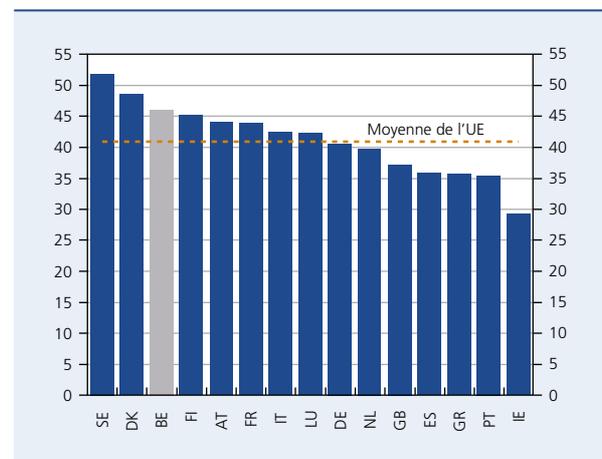
Du point de vue de la croissance économique, les recettes et les dépenses publiques ont des effets opposés.

Les impôts et les cotisations sociales exercent principalement une incidence négative sur les résultats économiques globaux, dans la mesure où ils perturbent les mécanismes de marché et les décisions en matière de travail, d'investissement, de consommation et d'épargne et où ils freinent l'esprit d'initiative.

D'un autre côté, certaines dépenses publiques (en matière d'infrastructures, d'éducation, de recherche et développement, ...) accroissent la productivité de l'économie et sont donc essentielles à la réalisation d'une croissance économique satisfaisante. Toutefois, le consensus est moindre pour ce qui est de l'effet favorable des autres dépenses (en l'occurrence principalement les transferts sociaux) sur la croissance : selon certains, cet effet existe, alors que d'autres sont d'avis qu'il est inexistant et que de telles dépenses sont plutôt motivées par des objectifs sociaux et politiques (répartition équitable des revenus, paix sociale, bien-être, ...). Enfin, les charges d'intérêts peuvent manifestement être considérées comme des dépenses non productives, puisqu'elles ne contribuent nullement aux déterminants de la croissance économique (tels que la mise en œuvre du travail et du capital, l'efficacité, le progrès technologique et le niveau de qualification).

Sur la base de ces considérations, il est communément admis que lorsque les dépenses publiques demeurent en deçà d'un certain niveau et qu'elles prennent essentiellement la forme de dépenses clairement productives, les effets positifs de ces dépenses compensent l'incidence défavorable de la fiscalité. À partir d'un certain niveau, les avantages strictement économiques d'une nouvelle intervention des pouvoirs publics sont moindres, plus incertains ou plus contestables, et il y a donc moins d'unanimité pour affirmer qu'ils contrebalancent les inconvénients résultant d'impôts plus élevés. De même, aucun

GRAPHIQUE 1 PRÉLÈVEMENTS FISCAUX ET PARAFISCAUX
 (pourcentages du PIB, 2003)



Source : CE.

(1) Les auteurs remercient G. Langenus pour sa contribution.

enseignement clair ne se dégage des études empiriques sur le lien éventuel entre le niveau du budget public et l'ampleur de la croissance économique.

Quoi qu'il en soit, au sein de l'Union européenne⁽¹⁾, on constate d'importantes différences en ce qui concerne le niveau de la pression fiscale et parafiscale, qui varie entre plus de 50 p.c. du PIB en Suède et environ 35 p.c. du PIB au Royaume-Uni, en Espagne, en Grèce et au Portugal, voire moins de 30 p.c. du PIB en Irlande. Avec 46,6 p.c., la Belgique fait partie du groupe de pays où les prélèvements fiscaux et parafiscaux sont nettement supérieurs à la moyenne de l'UE (40,9 p.c.).

1.2 Structure

Abstraction faite des considérations relatives à la dimension optimale du secteur public, on peut se demander de quelle manière un niveau donné de dépenses publiques considéré comme souhaitable peut être financé au mieux, comment les prélèvements nécessaires doivent être répartis entre le travail, la consommation, le capital ou d'autres bases imposables, ou, en d'autres termes, quelle est la structure des recettes publiques qui a le moins d'impact négatif sur la croissance. De même qu'il n'y a pas d'unanimité à propos de la dimension optimale du secteur public, la question de la composition optimale des recettes publiques est débattue. Sans vouloir être exhaustif, on peut toutefois se reporter aux lignes directrices suivantes.

D'abord, il semble indiqué de répartir la pression fiscale de manière aussi équilibrée que possible entre plusieurs bases d'imposition. La perte d'efficacité d'allocation des ressources due à la perturbation des mécanismes de marché est en effet plus que proportionnelle au taux d'imposition.

Ensuite, une fiscalité favorable à la croissance doit freiner le moins possible la mise en œuvre des facteurs de production disponibles. En ce qui concerne l'offre de travail, il doit par exemple y avoir suffisamment d'incitants financiers à travailler (taux d'emploi), à travailler plus (par exemple à temps plein plutôt qu'à temps partiel), à travailler de manière plus intensive et plus productive (par exemple par la formation continue). Ces incitants financiers seront d'autant plus importants que le travailleur conservera, en termes nets, une plus grande part du fruit de son travail supplémentaire (ou de sa productivité accrue), c'est-à-dire dans la mesure où les taux marginaux seront plus faibles. À cet égard, il faut également tenir compte du montant et de la durée des allocations de remplacement, qui peuvent créer des pièges à l'emploi.

Par ailleurs, la liberté d'action des pouvoirs publics en matière de prélèvements est souvent limitée par la grande mobilité de certaines assiettes fiscales. Il s'agit surtout de l'activité des entreprises, des revenus mobiliers et, de plus en plus, du travail qualifié. Isolément, les pouvoirs publics d'un pays ne peuvent souvent taxer ces assiettes au niveau souhaitable (par exemple en fonction de la nécessité déjà mentionnée de procéder à une répartition équilibrée de la pression fiscale) en raison du risque de délocalisation de ces bases d'impositions vers des économies où elles seraient moins taxées. Dans ce contexte, une certaine coordination ou harmonisation internationale des régimes fiscaux semble nécessaire.

Enfin, il est clair que des glissements dans la composition des recettes publiques présentent généralement des avantages et des inconvénients qu'il y a lieu d'évaluer, et le résultat final peut fortement dépendre des réactions des agents économiques.

Ainsi, un glissement des impôts sur le travail vers des impôts sur la consommation, par exemple, devrait être favorable à l'emploi. Les premiers peuvent en effet peser sur la demande et sur l'offre de travail, alors qu'un impôt sur la consommation n'exerce en principe aucune incidence sur l'intensité en emplois de la production et n'est pas seulement supporté par les actifs mais par l'ensemble de la population. Les prélèvements sur le travail ne concernent en outre que la production nationale, alors que les impôts sur la consommation touchent autant les produits nationaux que les produits importés.

Ces avantages d'un glissement de la fiscalité du travail vers la consommation ne s'appliquent pleinement que dans un monde théorique, où, abstraction faite de la modification dans la composition des recettes publiques, rien ne change. Dans la réalité, ce n'est jamais le cas et, très souvent, les modifications de la fiscalité provoquent des réactions et des effets indirects qui vont à l'encontre de l'effet positif attendu, voire qui l'annulent complètement.

L'effet d'un réaménagement de la fiscalité a été démontré de manière empirique dans un récent *Working Paper*⁽²⁾ de la Banque.

Dans cette étude, une réduction (linéaire) de 5 p.c.⁽³⁾ du taux implicite des cotisations patronales, compensée par une hausse du taux de la TVA, est simulée. L'ampleur de

(1) Limitée, pour des raisons statistiques, aux États membres avant mai 2004.

(2) K. Burggraeve et Ph. Du Caju (mars 2003), « The labour market and fiscal impact of labour tax reductions », *Working Paper*, National Bank of Belgium – Research, n° 36.

(3) Appliqué au taux actuel, ceci correspond à une diminution du taux d'environ 1,3 point de pourcentage.

cette mesure est telle que son influence peut être simulée au moyen d'un modèle économétrique fondé sur des observations de périodes pour lesquelles de telles modifications ont eu lieu. Pareille simulation entraîne, pour la Belgique, une augmentation de l'emploi (après quatre ans) de 8.500 unités. En effet, la baisse des cotisations sociales réduit les coûts du travail vis-à-vis du capital et par rapport à l'étranger. Dans une économie ouverte, cet effet positif est supérieur à l'influence négative de la contraction de la demande intérieure découlant de la perte de pouvoir d'achat des particuliers (à la suite de la hausse des prix à la consommation affectés par l'augmentation du taux de TVA)⁽¹⁾.

Cette influence favorable d'un réaménagement de la fiscalité se réduit toutefois, voire disparaît, si des réactions et des effets indirects se produisent.

- a. Si la hausse des prix à la consommation donne lieu à une progression correspondante des salaires bruts – ce qui est automatiquement le cas s'il y a indexation –, une partie de l'avantage initial sera perdue et l'accroissement de l'emploi, dans le cadre de l'exercice de simulation, n'atteindra (après quatre ans) que 3.300 unités.
- b. Si, en outre, la réduction des coûts salariaux (conséquence de la diminution des cotisations patronales) sert, lors des négociations salariales, à financer des hausses réelles des salaires, de sorte que les coûts salariaux soient finalement plus élevés qu'avant la réforme, ce seraient même 6.100 postes qui seraient perdus.

Il est donc clair qu'un glissement de la pression fiscale (et parafiscale) du travail vers la consommation n'est positif que pour autant que ces effets dérivés soient limités. Les conditions de succès sont maximales lorsque les hausses des prix à la consommation, résultant des augmentations des impôts sur la consommation, ne donnent pas directement lieu à une indexation des salaires⁽²⁾ et que la baisse des cotisations patronales n'entraîne pas de hausses réelles des salaires.

Le réaménagement de la fiscalité ne constitue donc pas une panacée. Il ne peut y avoir d'incidence substantielle sur l'emploi et la croissance que moyennant une concertation adéquate entre les pouvoirs publics et les partenaires sociaux.

Lors d'un important glissement des prélèvements sur le travail vers des prélèvements sur la consommation, il y a en outre lieu de tenir compte du fait que les impôts sur la consommation exercent généralement un effet beaucoup plus direct sur l'inflation que les impôts sur le travail et qu'ils accroissent l'inégalité entre les revenus. En effet, les plus hauts revenus en pâtissent relativement moins, étant donné que le taux de consommation moyen diminue à

mesure que le revenu augmente. Cette dernière objection n'est toutefois pas insurmontable puisque l'incidence non désirée d'une hausse de la fiscalité indirecte sur la répartition des revenus peut éventuellement être réduite ou annulée par des mesures compensatoires au niveau de l'impôt des personnes physiques et/ou de la sécurité sociale. De plus, la régressivité des impôts sur la consommation peut être atténuée, d'une part, par des taux plus élevés sur les produits de luxe (par exemple la taxe de mise en circulation, qui augmente fortement en fonction de la puissance du véhicule) et, d'autre part, au travers de taux réduits pour les produits de première nécessité (par exemple l'alimentation).

2. Comparaison internationale de la structure des prélèvements

La comparaison qui suit repose principalement sur les travaux récents de la Commission européenne⁽³⁾, dans lesquels les différents types de prélèvements sont exprimés en pourcentages de leur base imposable telle qu'elle peut être approchée par les comptes nationaux.

En moyenne dans l'UE, la pression implicite sur le travail dépasse largement celle exercée sur la consommation, à 37 p.c. contre 20,4 p.c.; cette situation prévaut dans chacun des pays à l'exception de l'Irlande. Par rapport à la moyenne européenne, l'accent que chaque pays met sur l'une ou l'autre taxation est toutefois variable: un premier groupe, composé des pays scandinaves, se caractérise par un niveau élevé de taxation sur les deux bases, au contraire de l'Espagne qui taxe relativement moins dans les deux cas. Dans d'autres pays, le biais en faveur d'une des deux taxations se marque davantage: en Italie, le travail est taxé plus qu'en moyenne, tandis que le prélèvement sur la consommation est relativement bas; par contre, en Irlande et aux Pays-Bas, la taxation est relativement plus centrée sur la consommation. Enfin, la Belgique et la France ont une position intermédiaire: la taxation du travail y est nettement plus lourde que la moyenne, tandis que la pression sur les dépenses de consommation est proche de la moyenne européenne.

En Belgique, toutefois, les prélèvements sur les revenus du travail ont diminué depuis 2001, à la suite de la baisse de l'impôt des personnes physiques et des cotisations sociales, et on a décidé récemment d'augmenter certaines taxes

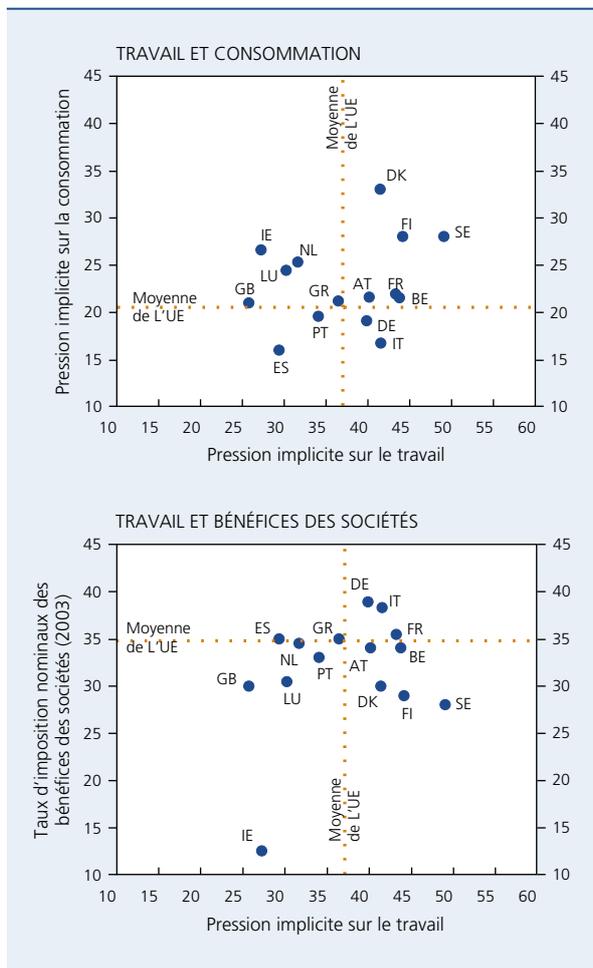
(1) Cette simulation repose sur l'hypothèse que la réduction des charges est linéaire, c'est-à-dire la même pour tous les niveaux de salaires. Si la réduction des charges est octroyée à certaines catégories, comme les peu qualifiés, l'effet positif de celle-ci sur l'emploi pourra être sensiblement plus important. (P. Stockman (décembre 2001), « General and selective wage cost reduction policies in a model with heterogeneous labour », Bureau fédéral du plan, Working Paper).

(2) Pour la Belgique, c'est le cas des produits qui sont exclus de l'indice-santé, à savoir le tabac, les boissons alcoolisées, l'essence et le diesel.

(3) CE(2003), « Structures of the taxation systems in the European Union ».

GRAPHIQUE 2 TAUX IMPLICITES DE PRÉLEVEMENT SUR DIFFÉRENTES BASES IMPOSABLES

(pourcentages de la base imposable, 2001, sauf mention contraire)



Sources : CE, OCDE.

indirectes. Dès lors, la pression fiscale s'est légèrement déplacée vers la consommation et la concentration de cette pression sur le travail a été quelque peu corrigée.

À l'exception de l'Irlande, où il se situait à 12,5 p.c. seulement en 2003, le taux nominal de l'impôt des sociétés est, dans la plupart des pays, assez concentré autour du niveau moyen de quelque 35 p.c., soit 2 points sous le taux implicite sur le travail. Une certaine corrélation est observée entre le niveau de ces deux taux, sauf notamment dans les pays scandinaves, qui, alors qu'ils taxent le travail sensiblement plus lourdement que la moyenne européenne, affichent pour l'impôt des sociétés des taux nominaux nettement plus faibles qu'ailleurs.

3. Prélèvements sur les revenus du travail

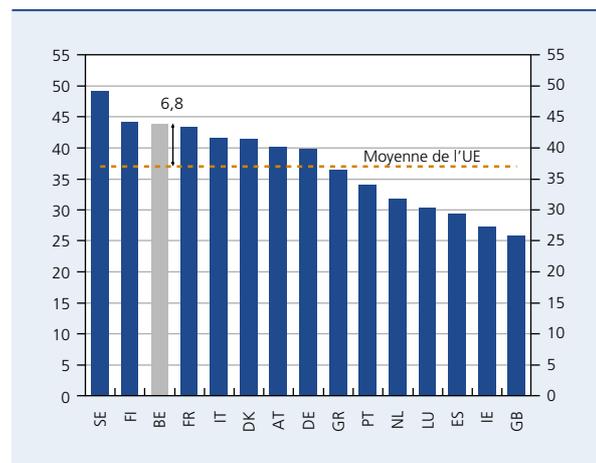
3.1 Taux implicite macroéconomique

En 2001, dernière année pour laquelle les données sont disponibles, le taux implicite de prélèvement sur les salaires⁽¹⁾ – calculé par la Commission européenne sur la base des comptes nationaux – était, en Belgique, supérieur de 6,8 points de pourcentage à la moyenne de l'UE, pratiquement au même niveau qu'en France et en Finlande, plus faible qu'en Suède, d'environ 5 points de pourcentage, mais supérieur, souvent très nettement, à celui observé dans les autres pays⁽²⁾.

Comme cela a déjà été mentionné ci-dessus, les prélèvements sur les revenus du travail ont diminué depuis 2001 en Belgique, à la suite de la baisse de l'impôt des personnes physiques et des cotisations sociales.

GRAPHIQUE 3 TAUX IMPLICITES DE PRÉLEVEMENT SUR LES SALAIRES

(pourcentages, 2001)



Source : CE.

(1) Le taux implicite de prélèvement sur les salaires est défini comme l'ensemble des prélèvements sur les revenus du travail salarié versés aux administrations publiques (impôts et cotisations sociales effectives payées par les employeurs et les travailleurs) divisé par la masse salariale.
 (2) Le niveau relativement bas de ce taux aux Pays-Bas s'explique par le fait qu'une partie des cotisations sociales est payée à des entités qui ne font pas partie du secteur des administrations publiques.

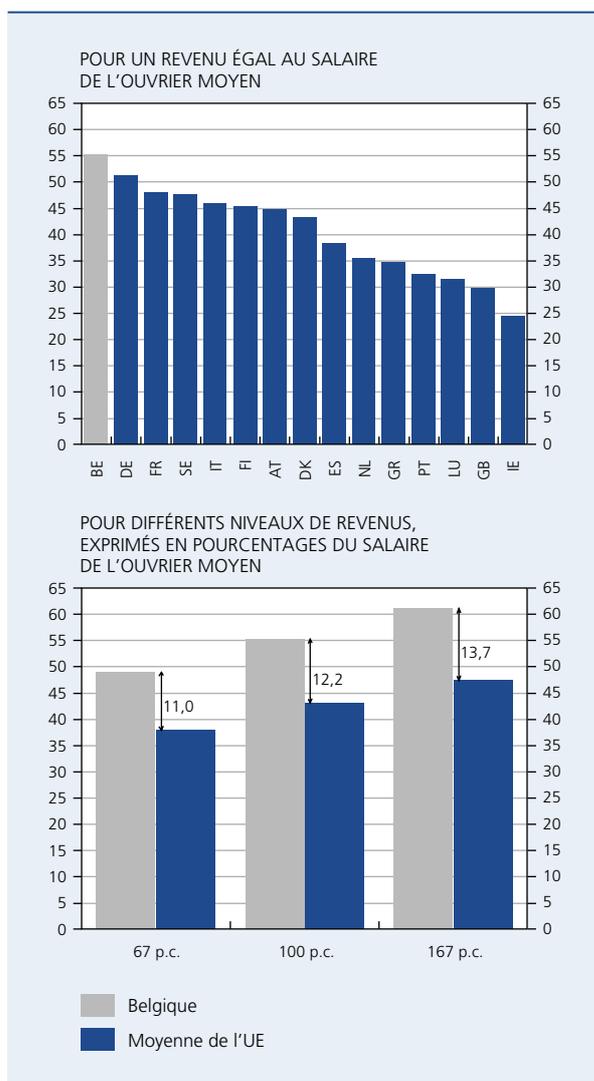
3.2 Approche microéconomique : taux moyens et taux marginaux

Afin d'avoir une vue plus générale des prélèvements sur les revenus du travail, il est intéressant de compléter l'analyse sur la base des données macroéconomiques par un examen se basant sur les données microéconomiques, rassemblées par l'OCDE⁽¹⁾. Cette deuxième source calcule en effet des taux moyens et marginaux pour différents niveaux de revenus.

De façon comparable à ce qui est observé au niveau agrégé, la Belgique présente, pour un salarié célibataire sans enfants, pratiquement toujours le taux moyen le plus élevé, même pour les revenus les plus faibles. Le taux

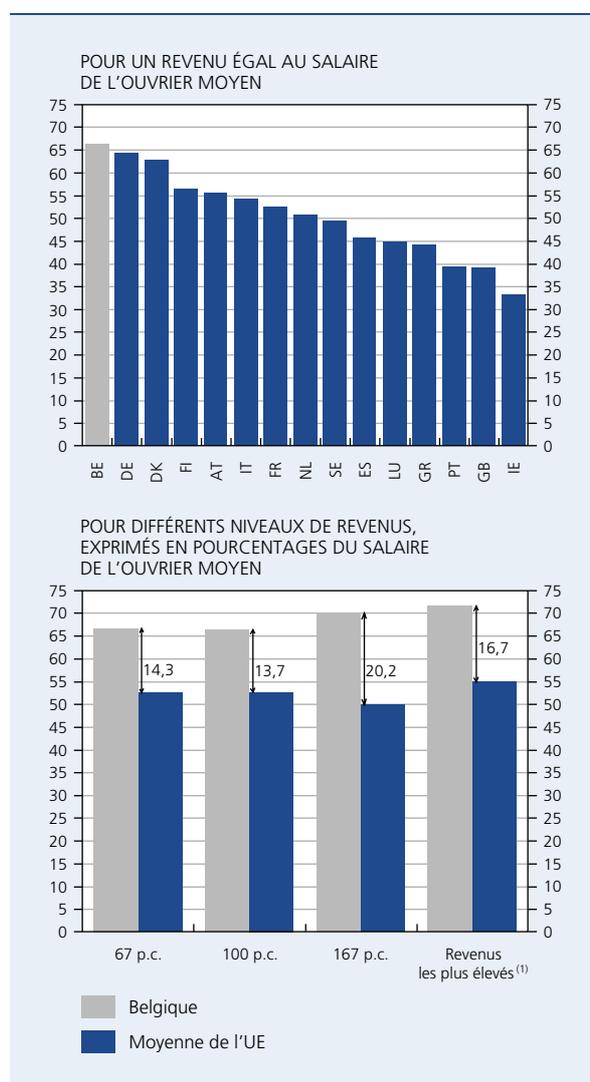
approche en effet déjà 50 p.c. pour un revenu égal aux deux tiers du salaire de l'ouvrier moyen, et l'écart par rapport à la moyenne européenne est de 11 points. Tous les pays présentent des systèmes progressifs, puisque le taux moyen croît partout avec le revenu. En Belgique, la progressivité est relativement plus forte, l'écart avec la moyenne européenne étant croissant : il dépasse 12 points au niveau du salaire moyen, et s'élève à près de 14 points lorsque le salaire brut atteint 167 p.c. de celui de l'ouvrier moyen.

GRAPHIQUE 4 TAUX MOYENS DE PRÉLÈVEMENT FISCAL ET PARAFISCAL SUR LE TRAVAIL POUR UN SALARIÉ CÉLIBATAIRE SANS ENFANTS
(pourcentages du salaire-coût, 2002)



Source : OCDE.

GRAPHIQUE 5 TAUX MARGINAUX DE PRÉLÈVEMENT FISCAL ET PARAFISCAL SUR LE TRAVAIL POUR UN SALARIÉ CÉLIBATAIRE SANS ENFANTS
(pourcentages du salaire-coût, 2002)



Source : OCDE.

(1) Il s'agit des taux applicables aux montants de la tranche de revenus la plus élevée, dont le seuil varie d'un pays à l'autre.

(1) OCDE (2003), « Les impôts sur les salaires 2001-2002 ».

Les pays présentant un taux moyen important ont également souvent des taux marginaux élevés. C'est particulièrement vrai en Belgique où ils sont, quel que soit le niveau de revenu, toujours les plus élevés des pays de l'UE, dépassant déjà 65 p.c. pour les revenus faibles et moyens, et atteignant 70 p.c. pour les hauts revenus. L'écart avec la moyenne européenne se chiffre entre quelque 14 et 20 points de pourcentage.

Le niveau de ces taux marginaux de prélèvement fiscal et parafiscal dépend des taux marginaux de l'impôt des personnes physiques (majorés, le cas échéant, des prélèvements additionnels, notamment les impôts régionaux et locaux) et des taux de cotisations sociales. Pour ces derniers taux, il y a, dans de nombreux pays, un plafond de revenu au-dessus duquel le prélèvement (ou une partie du prélèvement) devient nul. Ceci n'est pas le cas en Belgique, ce qui défavorise sa position relative pour les revenus élevés.

3.3 Structure des prélèvements sur les revenus du travail

Comme cela a déjà été mentionné au point 3.1, les données macroéconomiques montrent qu'en Belgique le taux de prélèvement implicite sur les revenus du travail salarié est élevé, ce qui a sans conteste un effet négatif pour la croissance économique puisqu'il pèse sur l'offre et la demande de travail et décourage ainsi de nouvelles initiatives.

À côté du niveau de la pression implicite, la composition ou la structure de cette dernière revêt probablement aussi une grande importance à cet égard. Le niveau du taux de prélèvement implicite peut être considéré comme le résultat, d'une part, du niveau des taux marginaux applicables aux différentes tranches de revenus et, d'autre part, de l'ensemble des autres déterminants, tels les dépenses fiscales – pour l'acquisition et la rénovation d'un bien immobilier, l'épargne à long terme ou la situation familiale, par exemple –, le niveau du montant exonéré d'impôts ou la déduction des frais professionnels.

Du point de vue de la croissance économique, la hauteur des taux marginaux joue sans aucun doute un rôle important: ces taux déterminent, en effet, l'avantage net, pour les contribuables, d'un apport supplémentaire de travail. Comme cela a été montré au point 3.2, deux tiers environ d'une augmentation du coût salarial étaient, en Belgique, absorbés par les prélèvements fiscaux et parafiscaux, quel que soit le niveau de revenu individuel.

Ainsi qu'on l'a vu plus haut, l'écart entre la Belgique et la moyenne de l'UE est plus sensible pour les taux marginaux que pour les taux implicites. Ceci donne à penser que l'influence des dépenses fiscales et d'autres variables est plus favorable aux contribuables en Belgique qu'ailleurs. Une telle structure de la pression fiscale et parafiscale – taux marginaux élevés en partie atténués par d'autres variables fiscales – n'est sans doute pas optimale du point de vue de la croissance économique et de l'emploi.

Il n'y a pas de statistiques harmonisées qui permettent de comparer directement l'ampleur et le contenu des dépenses fiscales d'un pays à l'autre.

En ce qui concerne la Belgique, il n'y a pas de données spécifiques sur les dépenses fiscales se rapportant aux revenus du travail. Toutefois, le Conseil supérieur des finances (CSF) a établi des données chiffrant l'impact des dépenses fiscales de l'ensemble des revenus des particuliers. Il en ressort que ces dépenses fiscales ont entraîné, en 1999, une baisse des recettes de près de 1,6 milliard d'euros, soit 5,9 p.c. du rendement de l'impôt des personnes physiques.

Les dépenses fiscales les plus importantes ont trait aux revenus immobiliers; elles couvrent les déductions pour assurances-vie liées au logement et pour remboursement du capital des crédits hypothécaires, ainsi que la déduction complémentaire d'intérêts hypothécaires. Ces dépenses ont un coût budgétaire de plus de 900 millions

TABLEAU 1 DÉPENSES FISCALES (IMPÔT DES PERSONNES PHYSIQUES) EN BELGIQUE
(pertes de recettes estimées, millions d'euros, 1999)

Mesures relatives aux revenus immobiliers	912
Assurances-vie liées au logement et capital de crédits hypothécaires	806
Déductions complémentaires d'intérêts hypothécaires	106
Mesures relatives à l'épargne à long terme	556
Assurances-vie	230
Épargne-pension	227
Assurances-groupe	91
Autres (ALE, frais de garde d'enfants...)	118
Total	1.586
<i>p.m. Total en p.c. des recettes de l'impôt des personnes physiques</i>	<i>5,9</i>

Source : CSF.

d'euros et leur influence est déterminante : selon le CSF, il ressort d'un calcul microéconomique que le taux effectif d'imposition d'un investissement en logement propre s'élevait à moins de 7 p.c., alors que celui d'un placement à long terme sans risque s'inscrivait à près de 20 p.c.⁽¹⁾. L'ensemble de ces incitants vise à encourager la propriété, par les personnes physiques, de leur habitation et, dès lors, à soutenir le secteur de la construction et de la rénovation, ce qui favorise la croissance et l'emploi.

Les secondes en importance sont les dépenses fiscales relatives à l'épargne financière à long terme, à savoir, les déductions consenties dans le cadre des deuxième et, surtout, troisième piliers du système de pensions. En 1999, elles ont occasionné une perte de recettes estimée à 556 millions d'euros⁽²⁾. Elles répondent à plusieurs objectifs, parmi lesquels la stimulation de l'épargne à long terme ou la compensation des taux marginaux élevés. On peut toutefois se demander si ces incitants fiscaux ont un effet significatif sur le niveau de l'épargne agrégée ou s'ils n'ont pas plutôt pour résultat principal de favoriser des réallocations de portefeuille. On peut aussi noter que ces dépenses fiscales sont surtout concentrées dans les tranches de revenu les plus hautes où les ménages ont en moyenne un taux d'épargne déjà élevé⁽³⁾.

Les autres dépenses fiscales couvrent plusieurs mesures de moindre ampleur, dont certaines ont toutefois un intérêt direct dans une politique de soutien à la croissance via l'emploi, puisqu'elles favorisent soit la demande de travail, en réduisant le coût de ce dernier (chèques ALE), soit l'offre de travail, en encourageant la participation des femmes (frais de garde d'enfants).

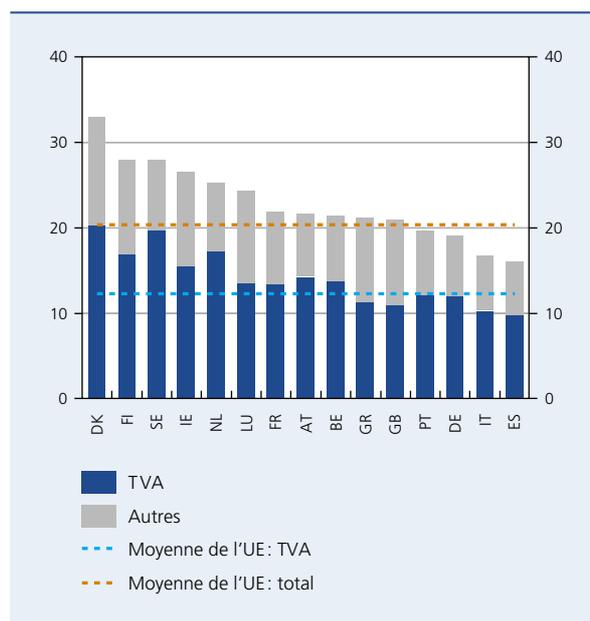
4. Impôt sur la consommation

Les données internationales relatives à la pression fiscale sur la consommation sont le plus souvent fondées sur le rapport entre le produit des impôts sur la consommation et la base d'imposition, généralement limitée aux dépenses de consommation intérieures des ménages. Le taux implicite ainsi obtenu surestime la pression fiscale réelle car les impôts sur la consommation sont normalement également prélevés sur d'autres bases imposables telles que la consommation intermédiaire et les investissements en actifs fixes des pouvoirs publics et les investissements en logements.

Il ressort de données publiées par la CE qu'il existe d'importantes différences en matière d'impôt sur la consommation entre les États membres. La consommation est la plus lourdement taxée dans les pays scandinaves et en Irlande, tandis que la pression fiscale est la plus faible en Italie et en Espagne. La Belgique se situe à un niveau

GRAPHIQUE 6 PRESSION FISCALE IMPLICITE SUR LA CONSOMMATION PRIVÉE⁽¹⁾

(pourcentages, 2001)



Source : CE.

(1) Impôts sur la consommation en pourcentages des dépenses de consommation des ménages.

très proche de la moyenne de l'UE. Dans tous les États membres, c'est la taxe sur la valeur ajoutée, la TVA, qui constitue le principal impôt sur la consommation. Elle est dès lors traitée séparément ci-dessous, avant les autres impôts sur la consommation.

4.1 TVA

Les taux de TVA appliqués dans les États membres de l'UE sont soumis à une réglementation européenne. L'objectif de celle-ci est de lutter contre une concurrence fiscale nuisible tout en maintenant, pour des raisons économiques ou sociales, la taxation de certains produits à un faible niveau, c'est-à-dire pour compenser quelque peu le caractère régressif de l'impôt sur la consommation ou pour encourager la consommation de ces produits. En ce qui concerne le taux de TVA normal, l'UE a fixé un seuil minimal de 15 p.c. Par ailleurs, un ou deux taux réduits de 5 p.c. minimum peuvent être pratiqués pour certains biens et services, une possibilité à laquelle, à l'exception

(1) CSF (2002), « Avis sur les déductions à l'impôt des personnes physiques ».

(2) Ce chiffre surestime le coût budgétaire dans la mesure où il ne tient pas compte des impôts dus à la fin du contrat d'épargne à long terme.

(3) C. Valencuc (juillet-août 1999), « Les effets de répartition de la non-imposition des revenus de l'épargne », Bulletin de Documentation, Ministère des Finances.

TABLEAU 2 PRINCIPAUX TAUX DE TVA APPLIQUÉS
DANS LES ÉTATS MEMBRES DE L'UE
(pourcentages, fin 2003)

	Taux normal	Taux d'application à l'alimentation
Danemark	25,0	25,0
Suède	25,0	12,0
Finlande	22,0	17,0
Belgique	21,0	6,0
Irlande	21,0	0,0
Italie	20,0	4,0
Autriche	20,0	10,0
France	19,6	5,5
Pays-Bas	19,0	6,0
Portugal	19,0	5,0
Grèce	18,0	8,0
Royaume-Uni	17,5	0,0
Allemagne	16,0	7,0
Espagne	16,0	4,0
Luxembourg	15,0	3,0
UE	18,5	5,4
Différence BE – UE	+2,5	+0,6

Source : CE.

du Danemark, recourent tous les États membres. De plus, des taux réduits sont admis dans certaines régions spécifiques de quelques États membres, et des taux super-réduits ou nuls (par exemple sur les journaux et périodiques et, en Irlande et au Royaume-Uni, également sur certains produits de base comme l'alimentation et les médicaments) qui étaient en vigueur avant le 1^{er} janvier 1991 restent d'application. Enfin, des taux réduits sont également admis, à titre provisoire, pour un certain nombre de services intensifs en main-d'œuvre qui ne sont pas soumis à la concurrence transfrontalière.

En Belgique, le taux implicite de TVA est supérieur de 1,4 point de pourcentage à la moyenne de l'UE. Cela s'explique par le taux normal de TVA de 21 p.c., qui était supérieur de 2,5 points de pourcentage à la moyenne européenne à la fin de 2003. Par contre, l'écart pour le taux applicable à l'alimentation, qui constitue un poste important de la consommation, ne s'élevait qu'à 0,6 point de pourcentage. Il est possible que, outre le niveau des taux nominaux, d'autres facteurs expliquent le niveau de la pression implicite – estimée sur la base des comptes nationaux. Ainsi, la structure de la consommation privée ou l'importance des bases taxables autres que la

consommation privée peuvent varier d'un État membre à l'autre. Enfin, la fraude peut être plus ou moins importante dans certains États membres. Ces facteurs sont toutefois difficiles à quantifier.

4.2 Autres taxes sur la consommation

À l'inverse du taux implicite de TVA, le taux implicite des autres taxes sur la consommation est légèrement inférieur en Belgique à la moyenne de l'UE, à hauteur de 0,3 point de pourcentage. Les principales taxes de cette catégorie sont les accises et les taxes spécifiques sur l'achat de véhicules automobiles.

Les accises sont essentiellement prélevées sur les huiles minérales, les produits du tabac et les boissons alcoolisées. Comme en matière de TVA, la CE a fixé des taux minimaux pour ces taxes, soit par unité produite (accises spécifiques), soit en pourcentages du prix de vente (accises *ad valorem*).

En comparaison d'autres États membres de l'UE, les accises et les taxes assimilées sont plutôt faibles en Belgique. Les accises sur l'essence, le diesel, les cigarettes et les boissons alcoolisées sont nettement inférieures à la moyenne. L'écart est très important en ce qui concerne le mazout de chauffage, les taxes autres que la TVA (à savoir la rétribution de contrôle de 5 euros et la cotisation sur l'énergie de 13,4854 euros par 1.000 litres) étant négligeables en Belgique par rapport à la moyenne de l'UE et dépassant à peine les taux minimaux de l'UE.

Le classement des États membres, établi en fonction des accises, diffère fortement suivant la catégorie de produit. Cependant, il ressort que le Royaume-Uni prélève des accises très élevées sur les carburants pour automobiles, le tabac et l'alcool, seul le mazout de chauffage étant taxé relativement modérément. Au Luxembourg, les droits d'accises sur toutes les catégories de produits considérées sont, en revanche, parmi les plus faibles de l'UE. En plus du Royaume-Uni, les carburants pour automobiles sont également soumis à d'importantes accises en Allemagne, alors que celles-ci sont les plus faibles en Grèce. Le mazout de chauffage est, quant à lui, taxé particulièrement fort en Italie : les taxes sur la consommation (autres que la TVA) sur cette source d'énergie y sont quatre fois supérieures à la moyenne et plus de 20 fois supérieures à celles de la Belgique. En ce qui concerne les cigarettes, les accises sont clairement les plus élevées dans les pays anglophones, alors qu'elles sont les plus faibles dans les pays méridionaux et au Luxembourg. Enfin, la bière et le vin sont surtout soumis à de lourdes accises dans les pays anglophones et en Scandinavie.

TABLEAU 3 TAUX D'ACCISES ET TAXES SUR DIFFÉRENTS PRODUITS

(fin 2003, sauf pour les huiles minérales mars 2004)

	Taxes (hors TVA) sur les huiles minérales ⁽¹⁾			Accises sur les cigarettes ⁽³⁾	Accises sur l'alcool		Taxes (hors TVA) sur l'achat d'une voiture particulière ⁽⁶⁾
	Eurosuper 95 ⁽²⁾	Diesel ⁽²⁾	Mazout de chauffage ⁽²⁾		Bière ⁽⁴⁾	Vin non mousseux ⁽⁵⁾	
Royaume-Uni	703,6	703,6	63,0	233,4	7,8	252,8	0,0
Pays-Bas	664,5	380,8	202,9	86,6	1,7 ⁽⁷⁾	59,0	33,0
Allemagne	654,6	470,5	61,3	102,5	0,8	0,0	0,0
Finlande	597,3	346,8	71,5	115,2	11,4	235,5	56,0
France	589,2	416,9	56,6	141,2	1,0	3,4	0,0
Italie	558,6	403,2	403,2	59,9	1,4	0,0	2,0
Danemark	546,5	369,3	282,0	108,7	3,3 ⁽⁷⁾	94,9	173,0
Belgique	536,2	321,8	18,5	95,8	1,7	47,1	2,0
Portugal	522,6	308,3	89,6	64,8	1,1 ⁽⁷⁾	0,0	49,0
Suède	519,6	361,3	361,2	102,7	6,5	242,4	0,0
Irlande	442,7	368,0	52,1	189,4	7,9	273,0	51,0
Luxembourg	442,1	252,8	9,9	66,2	0,8	0,0	0,0
Autriche	424,7	310,1	106,1	84,4	2,1	0,0	14,0
Espagne	399,2	296,4	111,1	56,6	0,8	0,0	12,0
Grèce	301,4	250,0	24,8	71,9	1,1	0,0	88,0
UE	593,4	418,8	96,6	120,5	2,7	64,1	10,5
Différence BE – UE (pourcentages)	-9,6	-23,2	-80,9	-20,5	-43,3	-26,5	-81,0
<i>p.m. Droits d'accises minimaux</i>	<i>287,0</i>	<i>245,0</i>	<i>18/5⁽⁸⁾</i>	<i>60/95⁽⁹⁾</i>	<i>0,7</i>	<i>0,0</i>	

Source : CE.

(1) Calculées comme l'ensemble des taxes indirectes autres que la TVA, y compris les taxes assimilées aux accises.

(2) Euros par 1.000 litres.

(3) Euros par 1.000 cigarettes.

(4) Euros par degré Plato par hectolitre.

(5) Euros par hectolitre.

(6) Taxes (autres que la TVA) en pourcentages du prix (avant taxes) d'un véhicule type de 2001 cc de cylindrée.

(7) Pour une bière de 11 degrés Plato.

(8) Les droits d'accises minimaux s'élèvent à 18 euros par 1.000 litres, mais la Belgique et le Luxembourg en sont exemptés à condition de prélever une rétribution de contrôle d'au moins 5 euros par 1.000 litres sur le mazout de chauffage.

(9) Soit 60 euros par 1.000 cigarettes et 57 p.c. du prix de vente au détail, soit 95 euros par 1.000 cigarettes.

Les véhicules automobiles sont une source particulière de taxes sur la consommation. Une TVA est prélevée à l'achat et une TVA ainsi que des accises doivent être payées sur les carburants, mais, dans de nombreux États membres, l'achat, la possession et/ou l'utilisation de véhicules automobiles sont en outre soumis à des taxes de consommation supplémentaires.

En matière de taxes (autres que la TVA) sur l'achat d'une voiture particulière, il ressort que le taux applicable à un véhicule type atteint 173 p.c. du prix (hors taxes) au Danemark. Compte tenu du taux de TVA de 25 p.c., l'ensemble des taxes sur l'achat d'un véhicule correspond ainsi pratiquement au double du prix hors taxes⁽¹⁾.

D'autres pays, comme le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France, la Suède et le Luxembourg, ne prélèvent pas de taxe spécifique – abstraction faite de la TVA – sur l'achat d'un véhicule particulier. C'est par contre le cas de la Belgique, où il existe une taxe dite de mise en circulation, mais celle-ci est nettement inférieure, pour un véhicule type, à la moyenne européenne et ne correspond qu'à une fraction du prix.

(1) Ces taxes ne sont toutefois pas entièrement supportées par le consommateur, étant donné que le prix (hors taxes) est particulièrement peu élevé au Danemark.

5. Impôt sur les bénéfices des sociétés

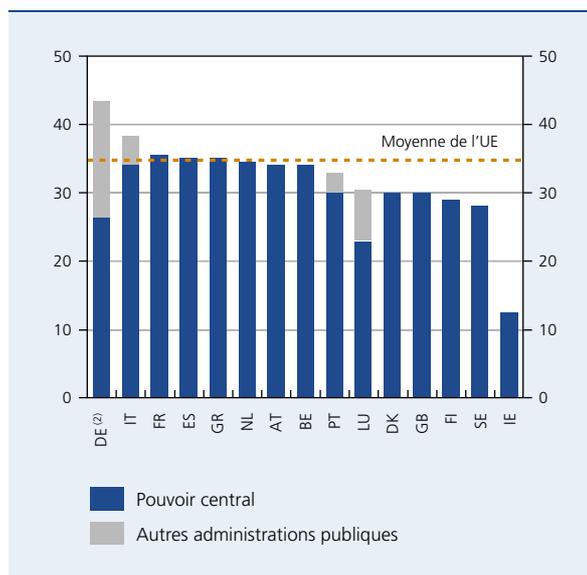
La pression fiscale proprement dite sur les bénéfices des sociétés est déterminée par le taux implicite de l'impôt des sociétés, c'est-à-dire l'impôt dû en proportion des résultats de la société. Ce taux est non seulement influencé par le taux nominal, mais aussi par diverses déductions fiscales et règles spécifiques qui font diverger les résultats « fiscaux » des résultats économiques, ainsi que différents régimes préférentiels. Une étude récente⁽¹⁾ confirme que les investissements étrangers directs sont davantage influencés par ce taux implicite que par le taux nominal. Il n'est cependant pas exclu que le taux nominal remplisse une fonction importante de signal et que des taux nominaux élevés – même s'ils sont contrebalancés par des déductions substantielles ou des avantages importants – soient susceptibles de décourager des investisseurs potentiels. C'est pourquoi les taux nominaux en vigueur dans les États membres de l'UE sont examinés ci-dessous, préalablement à une analyse des taux implicites.

5.1 Taux nominal

L'abaissement, en Belgique, du taux nominal d'imposition le 1^{er} janvier 2003 s'inscrit dans la tendance baissière observée depuis plusieurs années dans de nombreux pays européens. S'il était encore le plus élevé de l'UE en 2002, ce taux, qui se situe à 33,99 p.c.⁽²⁾, est actuellement inférieur d'environ 1 point de pourcentage à la moyenne de l'UE. La plupart des pays ne s'écartent que dans une

(1) S. Ederveen et R. de Mooij (2003), « To which tax rate does investment respond? A synthesis of empirical research on taxation and foreign direct investment », Banca d'Italia, Research Department, Public Finance Workshop on Tax Policy.
(2) Soit 33 p.c. majorés d'une contribution de crise de 3 p.c. sur les impôts dus.

GRAPHIQUE 7 TAUX NOMINAUX⁽¹⁾ DE L'IMPÔT DES SOCIÉTÉS (pourcentages, 2003)



Source : OCDE.

(1) Le cas échéant, en ce compris les prélèvements additionnels, tels que les impôts régionaux et locaux.

(2) Abstraction faite de l'augmentation non récurrente du taux en 2003, à hauteur de 1,5 point de pourcentage (afin de cofinancer les coûts engendrés par les inondations).

mesure limitée de cette moyenne, à l'exception, notamment, de l'Irlande – où le taux n'est que de 12,5 p.c. – et des pays scandinaves qui, comme la Belgique, ont une pression fiscale et parafiscale totale élevée, mais ont choisi de maintenir les taux nominaux de l'impôt des sociétés à un niveau relativement bas.

Encadré – Traitement fiscal de la recherche et du développement

Les efforts en matière de recherche et de développement sont généralement considérés comme un déterminant important de la croissance potentielle de l'économie. Le libre jeu du marché entraîne toutefois souvent un niveau trop faible pour ce type de dépenses, étant donné que les entreprises ne fondent leurs décisions d'investir que sur le rendement privé, alors que ces dépenses ont généralement d'importants effets externes positifs. Les pouvoirs publics peuvent rehausser ces investissements de différentes manières. Ils peuvent mener eux-mêmes des activités de recherche, protéger par la régulation (droits des brevets, par exemple) les avantages de l'entreprise innovatrice ou encourager financièrement de tels investissements privés au travers d'une politique de subventionnement ponctuelle ou d'une fiscalité avantageuse. L'aspect fiscal est évoqué dans cet encadré.

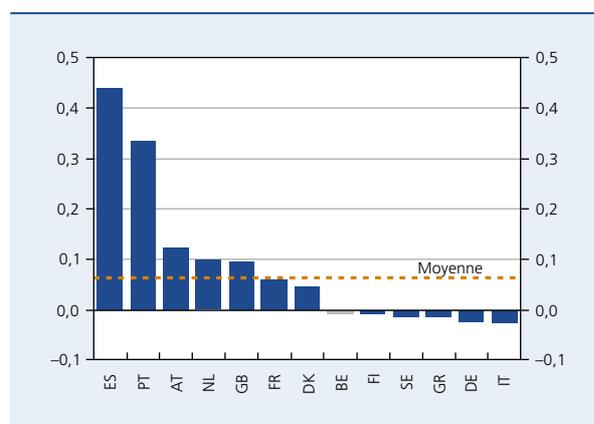


La fiscalité des sociétés d'un grand nombre de pays intègre des incitatifs spécifiques à la recherche et au développement. Il s'agit essentiellement de règles d'amortissement favorables par lesquelles le paiement de l'impôt est reporté et de déductions fiscales qui permettent de déduire une partie des dépenses en recherche et développement de la base imposable (dépense fiscale) ou de l'impôt dû (crédit d'impôt). Parfois, cette dépense fiscale ou ce crédit d'impôt ne concerne que les dépenses en machines ou bâtiments; en général, le régime est toutefois beaucoup plus généreux et, outre la déduction normale des coûts salariaux, une dépense fiscale supplémentaire est encore applicable sur les coûts salariaux de recherche. La réduction admise est calculée comme un pourcentage du niveau ou de l'augmentation des dépenses en recherche et développement.

En Belgique, l'impôt sur les sociétés encourage essentiellement la recherche et le développement au travers de trois avantages fiscaux spécifiques⁽¹⁾. Premièrement, la déduction majorée pour investissements concerne les actifs qui sont utilisés à cette fin. On peut opter à cet égard pour la déduction unique (13,5 p.c. en 2003) ou étalée (20,5 p.c. en 2003). Dans l'ensemble, la déduction majorée pour investissements reste toutefois limitée au regard d'autres pays: le pourcentage de déduction de la base imposable (et non de l'impôt dû) est relativement faible, et le régime ne s'applique pas aux coûts salariaux. Deuxièmement, les machines et équipements utilisés pour la recherche et le développement peuvent être amortis à hauteur de 33,3 p.c. par an, soit à un taux plus avantageux que les règles normales d'amortissement admises par le fisc. Enfin, les entreprises qui embauchent un travailleur à temps plein supplémentaire pour la recherche scientifique ou le développement du potentiel technologique

TRAITEMENT FISCAL DE LA RECHERCHE ET DU DÉVELOPPEMENT

(1 – indice B⁽¹⁾)



Source: OCDE.

(1) L'indice B évalue, pour un investissement de 1 dollar des États-Unis dans la recherche et le développement, le rendement exigé avant impôts afin de n'enregistrer aucune perte après impôts.

(1) Outre les dispositions de l'impôt des sociétés, une nouvelle mesure est entrée en vigueur le 1^{er} octobre 2003 en matière d'impôt des personnes physiques, afin d'encourager la recherche scientifique dans les hautes écoles et les universités. Ces institutions ne doivent verser à l'État que 50 p.c. du précompte professionnel qu'elles doivent retenir sur la rémunération des chercheurs, le solde restant à leur disposition. Quant aux chercheurs, ils ont le droit de mentionner l'intégralité du précompte professionnel dans leur déclaration d'impôt, de sorte que leur revenu net demeure inchangé. Le Trésor perçoit donc moins d'impôt sur les personnes physiques, alors que les institutions de recherche disposent de moyens plus importants. Le 1^{er} juillet 2004, cette mesure sera étendue aux chercheurs de 72 institutions scientifiques et, dès janvier 2005, aux chercheurs d'entreprises privées qui collaborent avec l'une des institutions précitées.

de l'entreprise peuvent bénéficier d'une déduction annuelle du bénéfice imposable de 11.800 euros (voire de 23.600 euros pour un chercheur hautement qualifié).

Une étude de l'OCDE⁽¹⁾ résume l'incidence des avantages fiscaux dans un indicateur synthétique, qui mesure l'importance des incitants fiscaux à la recherche et au développement. Il s'agit de l'indice, B, qui montre quel est, pour un investissement de 1 dollar des États-Unis en recherche et développement, le rendement exigé avant impôts pour ne réaliser aucune perte après impôts. Plus cet indice B est faible (ou, comme dans le graphique, plus 1 – B est élevé), plus les incitants fiscaux sont importants dans le régime d'imposition considéré.

L'étude de l'OCDE ne tient compte, en ce qui concerne la Belgique, que des deux premiers avantages et fait abstraction de la déduction pour le recrutement de personnel supplémentaire. Les incitants prévus en matière de fiscalité des sociétés pour la recherche et le développement sont donc quelque peu sous-estimés dans l'indicateur synthétique pour la Belgique.

Sur la base de cet indicateur, la Belgique fait clairement partie, avec la Finlande, la Suède, la Grèce, l'Allemagne et l'Italie, des pays de l'UE où les incitants fiscaux ont été les plus modestes au cours de la période étudiée. Parmi tous ces pays, la Belgique est la seule à proposer une déduction spécifique pour les investissements en recherche et développement, mais celle-ci est, comme souligné plus haut, relativement limitée. Les pays appartenant au groupe intermédiaire (Autriche, Pays-Bas, Royaume-Uni, France et Danemark) ont pour caractéristiques que cette déduction spécifique pour les investissements est nettement plus étendue (et porte par exemple également sur les coûts salariaux), que des taux plus élevés (parfois supérieurs à 100 p.c.) sont pratiqués et que les montants peuvent être déduits de l'impôt dû (au lieu de la base imposable). L'Espagne et le Portugal enfin, ont les régimes les plus favorables.

(1) OCDE (2002), « Tax incentives for research and development: trends and issues »

5.2 Taux implicite

Deux approches différentes permettent de calculer le taux implicite. D'une part, on peut s'appuyer sur les statistiques passées relatives aux impôts et aux bénéfices des entreprises (approche rétrospective). D'autre part, on peut déterminer la pression fiscale en soumettant une décision concrète d'investir aux règles et paramètres de la législation sur les sociétés en vigueur (approche prospective).

Les résultats des études empiriques⁽¹⁾ qui utilisent la première approche sont, en dépit de différences méthodologiques importantes, assez convergents. Dans la plupart des pays, le taux implicite est nettement inférieur au taux nominal, en raison des déductions fiscales et des régimes préférentiels. À la fin des années nonante – la période la plus récente pour laquelle des chiffres sont disponibles – cet écart aurait toutefois été plus important pour la Belgique que pour l'UE considérée globalement. Ceci donne à penser que, pour l'ensemble des sociétés, l'incidence favorable des déductions fiscales et/ou des régimes préférentiels a été plus substantielle en Belgique qu'en moyenne dans d'autres États membres.

Des études⁽²⁾ reposant sur l'autre approche permettent d'affiner ces conclusions. Elles révèlent en effet que l'écart entre le taux implicite et le taux nominal applicables aux sociétés « ordinaires », qui ne relèvent pas d'un régime préférentiel,

diffère peu en Belgique de la moyenne de l'UE. L'écart rapporté ci-dessus entre le taux nominal et le taux implicite pour l'ensemble des sociétés, supérieur à la moyenne en Belgique, serait donc uniquement imputable à la nature et à l'importance des régimes d'imposition préférentiels.

Des régimes préférentiels destinés à des branches d'activité spécifiques existent dans certains pays, notamment pour les centres de services, la distribution et la navigation. Les mesures les plus remarquables concernent toutefois les opérations financières de groupes multinationaux. Selon l'OCDE⁽³⁾, il n'existe dans l'UE de dispositions spécifiques à cet égard qu'en Belgique (les centres de coordination), en Irlande, aux Pays-Bas, au Luxembourg et dans certaines régions d'Italie et d'Espagne. Une étude empirique de Hespel et Mignolet⁽⁴⁾ montre que l'avantage fiscal de ces régimes peut être particulièrement important : le rendement exigé pour un investissement étranger passerait de 5,9 p.c. s'il s'effectue dans le cadre d'une société ne bénéficiant d'aucun régime de faveur à 3,5 p.c. dans le régime

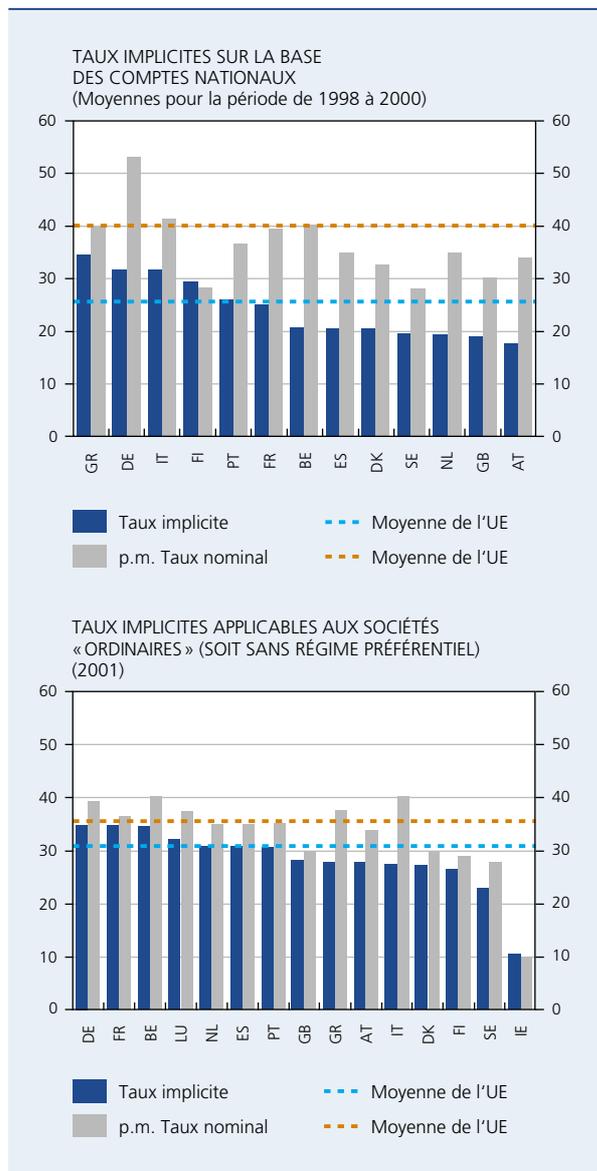
(1) Cf. notamment CE (2003), « Structures of the taxation systems in the European Union » et G. Nicodème (2001), « Computing effective corporate tax rates: comparison and results », *European Economy – economic papers*, 153.

(2) Cf. notamment CE (2001), « Company taxation in the internal market », *Commission staff working paper*.

(3) OCDE (2004), « The OECD project on harmful tax practices: the 2004 progress report ».

(4) A. Hespel et M. Mignolet (2000), « Tax aided financial services companies and the cost of capital », *Fiscal studies*.

GRAPHIQUE 8 TAUX IMPLICITES DE L'IMPÔT DES SOCIÉTÉS
(pourcentages)



Source : CE.

préférentiel néerlandais, voire à quelque 1,25 p.c. si un centre de coordination belge ou une société financière luxembourgeoise jouissant d'un régime de faveur est utilisé.

6. Impôt sur le capital

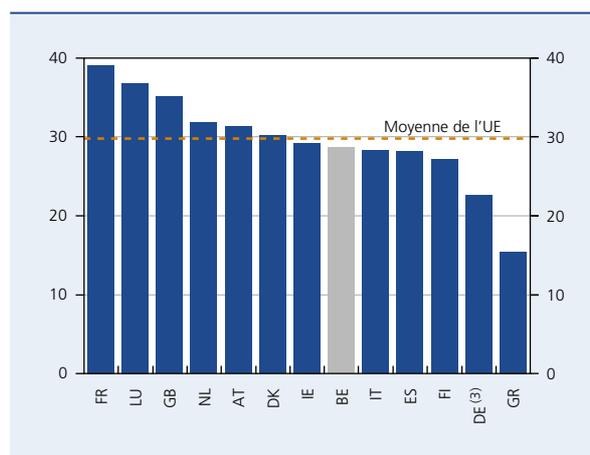
Un certain nombre de problèmes méthodologiques compliquent l'établissement de chiffres comparables sur le plan international en ce qui concerne la pression fiscale exercée sur le capital et les revenus du capital. Ainsi, les

impôts sur les revenus mobiliers et immobiliers ne sont pas collectés uniquement par le biais de prélèvements spécifiques (comme les précomptes mobilier et immobilier) dont le produit est connu avec précision, mais, dans bon nombre de cas, ces revenus (ou une partie de ceux-ci) sont ajoutés aux autres revenus, de sorte qu'il est statistiquement difficile d'isoler ces revenus mobiliers et immobiliers de ceux dus sur d'autres revenus. Par ailleurs, les crédits hypothécaires et l'épargne à long terme donnent souvent lieu à d'importantes réductions de l'impôt des personnes physiques. Il n'existe toutefois guère, voire pas, de statistiques internationales en ce qui concerne l'ampleur de ces dépenses fiscales, qui doivent en principe être déduites de l'impôt sur le capital.

L'étude de la Commission européenne⁽¹⁾ déjà évoquée dans le cadre de laquelle tous les impôts sont rapportés au travail, à la consommation ou au capital, tente – entre autres sur la base d'informations confidentielles obtenues auprès des administrations fiscales nationales – de trouver une solution à ces problèmes méthodologiques : la pression fiscale sur le capital y est calculée comme les impôts sur le capital (et les revenus qui en découlent) par rapport au revenu du capital. Les chiffres obtenus doivent toutefois toujours être interprétés avec prudence, étant donné les nombreuses restrictions méthodologiques.

(1) CE (2003), « Structures of the taxation systems in the European Union ».

GRAPHIQUE 9 TAUX IMPLICITES DE L'IMPÔT SUR LE CAPITAL ⁽¹⁾
(pourcentages, 2001 ⁽²⁾)



Source : CE.

(1) Impôt sur le capital (et sur le revenu de celui-ci) en pourcentages du revenu du capital.

(2) Pour 2001, les données portant sur le taux implicite de l'impôt sur le capital n'étaient pas disponibles pour la Suède (34,5 p.c. en 2000) et le Portugal (30,7 p.c. en 1999).

(3) Le taux mentionné pour l'Allemagne est influencé à la baisse par le changement de législation en matière de revenus distribués des sociétés, qui a conduit à d'importants remboursements non récurrents au titre de l'impôt des sociétés en 2001.

Cette étude se fonde sur une définition très large de l'impôt. Celle-ci inclut l'impôt sur les sociétés, les impôts et cotisations sociales des indépendants⁽¹⁾, les droits de succession et taxes sur les donations, les impôts sur les biens immobiliers⁽²⁾, les taxes sur les opérations sur les biens mobiliers et immobiliers⁽³⁾, les taxes sur les intérêts et dividendes perçus par les particuliers diminués des déductions relatives à la formation de capital dans l'impôt des personnes physiques, de même que l'impôt sur le patrimoine net des particuliers. Au cours de l'année à laquelle l'étude se rapporte, seuls le Luxembourg, la Suède, la France, l'Espagne et la Finlande ont levé un tel impôt. Le produit de cette forme d'impôt est le plus souvent minime en raison de la faiblesse des taux et des exonérations pour fortunes modestes ou pour certains actifs.

Selon cette étude, qui repose sur des chiffres relatifs à 2001, le patrimoine serait le plus lourdement taxé en France, au Luxembourg et au Royaume-Uni, alors que le traitement fiscal du patrimoine est particulièrement généreux en Grèce. En Belgique, le taux implicite de l'impôt sur le capital (28,7 p.c.) est proche de la moyenne des États membres de l'UE (29,8 p.c.).

7. Conclusions

L'analyse de la structure des recettes publiques montre que les revenus du travail sont assez lourdement taxés en Belgique. En 2001, dernière année pour laquelle des données sont disponibles au niveau européen, la pression fiscale et parafiscale implicite sur le travail a dépassé de 6,8 points de pourcentage la moyenne de l'UE. Par contre, les taux de prélèvement sur la consommation, les bénéfices des entreprises et le revenu du capital sont beaucoup plus proches de la moyenne européenne.

En Belgique, les réductions effectives ou programmées de l'impôt des personnes physiques et des cotisations sociales ont pour effet que les prélèvements sur les revenus du travail ont diminué ces dernières années, et que cette diminution se poursuivra dans le futur. En revanche, certains impôts indirects, comme les accises sur le tabac et les carburants pour automobiles, dont les tarifs sont inférieurs en Belgique à la moyenne de l'UE, ont augmenté, et de nouvelles hausses sont prévues pour les années à venir. À la suite de l'entrée en vigueur de ces mesures, la pression fiscale et parafiscale va diminuer et glisser un peu plus vers la consommation, ce qui corrigera quelque peu la forte concentration de cette pression sur le travail. De cette façon, la structure des prélèvements se rapprochera davantage de celle de l'UE.

L'allègement des prélèvements sur les revenus du travail, qui est le plus prononcé pour les bas revenus, devrait avoir une incidence favorable sur l'emploi, à la condition toutefois de ne pas provoquer indirectement de hausses de salaires. L'application de la directive européenne visant à garantir une imposition effective des revenus de l'épargne sous forme de paiements d'intérêts, ainsi que les efforts visant à limiter les régimes de faveur au niveau de l'impôt des sociétés, peuvent offrir des possibilités de nouvelle réorientation des recettes publiques en faveur de l'emploi.

(1) Le revenu des indépendants comporte deux composantes: une rémunération pour le travail fourni et une pour le capital engagé. Dans la mesure où les informations statistiques disponibles ne permettent pas de procéder à une ventilation entre les deux composantes, la Commission européenne a choisi de considérer tous les revenus et tous les prélèvements des indépendants comme des revenus du patrimoine et des impôts sur ces revenus.

(2) En Belgique, ces impôts sont perçus sous la forme du précompte immobilier, mais aussi au travers de l'impôt des personnes physiques.

(3) En Belgique, il s'agit des droits d'enregistrement, des droits hypothécaires et de greffe, de la taxe sur les opérations boursières et de la taxe sur la livraison matérielle de titres au porteur.