

République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique



Université Djillali Liabes
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales
Et des Sciences de Gestion
Sidi Bel Abbès

THESE DE DOCTORAT EN SCIENCES ECONOMIQUES

Présentée par :
DOUAH Sofiane

Directeur de thèse:
Monsieur LEBIG Mohamed Bachir

Spécialité : Sciences Economiques
Option : Economie Financière

Intitulée

***La politique fiscale face à la crise
financière***

Soutenue le :
Devant le jury composé de :

Président: Monsieur SALAH Ilyes, Professeur, Université de Sidi Bel Abbès

Directeur de thèse: Monsieur LEBIG Mohamed Bachir, Professeur, Université de Sidi Bel Abbès

Examineur: Monsieur KERZABI Abdellatif, Professeur, Université de Tlemcen

Examineur: Monsieur SOUAR Youcef, Maître de Conférences « A », Université de Saida

Année universitaire 2015/2016

Dédicace

À la mémoire de mon père Abdelkader

À la mémoire de ma sœur Fouzia

À ma mère

À mes beaux parents

À ma très chère femme Wissem

À mes frères, mes sœurs, mes beaux frères et toute ma famille

Que Dieu les protègent tous pour moi

Sofiane DOUAH

Remerciements

Je remercie tout d'abord Allah, le tout puissant, de m'avoir donné le courage, la force et la patience d'achever ce travail.

*Je remercie infiniment Monsieur le professeur **Bachir Mohamed LEBIG** qui a accepté d'assurer la direction de cette thèse. Le constant intérêt qu'il a manifesté pour ce travail, les orientations qu'il m'a prodigué, sa disponibilité et ses encouragements ont été autant de facteurs déterminants dans l'élaboration de ce travail. Qu'il trouve ici la marque de ma plus sincère reconnaissance.*

Je remercie vivement tous les membres de jury qui m'ont fait un grand honneur en acceptant d'évaluer ce travail.

أمي خجل الكلام أمامك من أين تبدأ أحرفي.. يا من أوجب الله تعالى علي برها و الإحسان إليها.. يا من جعل الله تعالى جنان الخلد تحت قدميها.. يا من تتمنى لي الخير الدائم و النجاح و التقدم المستمر.. أبعث إليك عبراتي المفعمة بالحب و الاحترام ، مرفقة بأصدق الدعوات.. راجيا رضى الله تعالى ثم رضاك.

Professeur Abdelkader TADJER, un magnifique beau père et un exemple pour moi. Vous m'avez toujours aidé et je vous en serai éternellement reconnaissant. Je tiens à vous exprimer toute l'estime et le respect que j'ai pour vous.

Toute personne n'a qu'une mère, mais moi j'en ai deux. Merci ma belle mère d'être si gentille et si formidable. Qu'Allah vous protège.

Je tiens tout particulièrement à remercier ma très chère femme Wissem pour sa patience, en particulier à travers ses conseils et critiques, et aussi pour son soutien sans failles dans les moments de découragement. De même, je remercie infiniment mes frères, mes sœurs, mes beaux frères et tous les membres de ma famille.

Je tiens à exprimer ma profonde reconnaissance à toutes les personnes qui m'ont apporté leur soutien et confiance tout au long de la réalisation de ce travail.

Résumé :

La crise financière de 2008 a provoqué des dysfonctionnements économiques se répercutant dans la sphère réelle et alimenté une récession dans de nombreux pays. Le thème central de notre recherche s'appuie sur l'étude de la politique fiscale en tant que moyen de sortie d'une situation de crise ayant un rôle primordial pour stabiliser l'économie. L'idée centrale est d'essayer de comprendre ce rôle à travers la mise en exergue d'une liaison logique entre la bonne gestion fiscale et la reprise économique, en examinant la relation entre la politique fiscale et le système économique dans un cadre conjoncturel selon les quatre éléments constituant le carré de KALDOR (la croissance économique, le taux de chômage, l'inflation et l'équilibre extérieur).

Mots clés : crise financière, politique fiscale, politique conjoncturelle, croissance économique, chômage, inflation, équilibre extérieur.

ملخص:

تسببت أزمة 2008 المالية في فشل اقتصادي و أدت الى ظهور ركود في العديد من البلدان. يستند الموضوع الرئيسي لبحثنا على دراسة السياسة الجبائية كوسيلة للخروج من حالة أزمة مع ابراز دورها في استقرار الاقتصاد. الفكرة الاساسية هي محاولة فهم هذا الدور من خلال تسليط الضوء على الارتباط بين التسيير الجبائي الجيد والانتعاش الاقتصادي، اضافة الى دراسة العلاقة بين السياسة الجبائية والنظام الاقتصادي في إطار السياسات الدورية وفقا للعناصر الأربعة المكونة لمربع كالدور (النمو الاقتصادي، البطالة، التضخم والتوازن الخارجي).

الكلمات المفتاحية: الأزمة المالية، السياسة الجبائية، السياسة الاقتصادية الدورية، النمو الاقتصادي، البطالة، التضخم، التوازن الخارجي.

Table des matières

Introduction générale	I
Première partie : Crise financière et politique fiscale, approche conceptuelle et soubassement théorique	
Introduction de la première partie	15
Premier chapitre : Analyse des crises financières	16
Introduction intermédiaire	16
1- Classification et récurrence des crises	17
1.1. Les différents types des crises financières	17
1.2. Phénomène des crises financières : une récurrence continue	20
1.3. La fréquence des crises jumelles dans les pays récemment ouverts à la globalisation financière	25
2- Crises financières, réalité et état des lieux	27
2.1. La théorie des bonnes et des mauvaises crises	27
2.2. Réguler ou re-réglementer ?	29
2.3. Innovations financières majeures : la déréglementation, la globalisation et la sophistication des nouveaux instruments	31
2.4. Détermination et anticipation des crises financières en Sciences Economiques	35
3- La crise des subprimes	37
3.1. Chronologie de la crise des subprimes	37
3.2. Comment la crise est née	39
3.3. Comment elle s'est étendue au monde entier	42
3.4. Pourquoi elle a été aussi grave	44
Conclusion intermédiaire	47
Deuxième chapitre : la contagion des crises et le passage vers la crise Economique	48
Introduction intermédiaire	48
1- Risque de système et contagion des marchés financiers	49
1.1. Risque de système et crises financières	49
1.2. La contagion des marchés financiers	52
2- La théorie de la contagion et les canaux de transmission	62
2.1. Canaux de propagation classiques	62
2.2. Canaux de propagation non conventionnels	63
2.3. Effets de contagion internationale	64
3- De la crise du crédit hypothécaire à la crise économique mondiale	69
3.1. Prémices de la crise: un surendettement excessif dans un contexte de déréglementation financière	69
3.2. Mutation d'une crise subprimes localisée à une crise financière majeure	70
3.3. Enseignements des crises passées	71
3.4. Crise économique globale et ses effets récessifs de grande ampleur	72
3.5. La transmission d'une crise bancaire à l'économie	74
3.6 Vers une crise de la dette publique	76
Conclusion intermédiaire	77

Troisième chapitre : la politique fiscale, rôle et instruments d'intervention

78

Introduction intermédiaire -----	78
1- Politique fiscale, concepts et fonctions -----	79
1.1. La politique fiscale -----	79
1.2. La fiscalité -----	80
1.3. Les objectifs d'un régime fiscal -----	80
1.4. L'impôt, instrument de politique financière et économique -----	82
1.5. Les politiques fiscales de réponse à la crise -----	84
1.6. L'efficacité des stimulus fiscaux -----	88
2- Dépenses fiscales, un instrument d'intervention et de stabilisation -----	90
2.1. Identification des dépenses fiscales -----	90
2.2. Les types de dépenses fiscales -----	91
2.3. La difficulté de définir la norme d'une dépense fiscale -----	94
2.4. Objectifs des dépenses fiscales -----	94
2.5. Pourquoi faut-il s'y intéresser ? -----	95
3- Fédéralisme fiscal comme alternatif au système centralisé -----	97
3.1. Pourquoi la décentralisation? -----	98
3.2. L'impact de la décentralisation fiscale sur la croissance économique -----	105
3.3. Gestion par catégorie d'impôts et par catégorie de contribuables -----	106
Conclusion intermédiaire -----	108
Conclusion de la première partie -----	109

Deuxième partie : La politique fiscale au service de la relance économique

Introduction de la Deuxième partie -----	110
--	-----

Quatrième chapitre : la politique fiscale et la croissance économique

111

Introduction intermédiaire -----	111
1- L'impact de la crise sur la croissance -----	112
1.1- Les scénarios possibles de l'impact de la crise sur la croissance -----	113
1.2- La croissance potentielle mondiale -----	115
1.3- La croissance économique en Algérie après la crise financière -----	119
2 - Fiscalité et Croissance : Revue de la littérature théorique -----	121
2.1- croissance exogène et endogène -----	121
2.2- Structures de la fiscalité et croissance -----	123
2.3- La fiscalité comme instrument d'incitation de la croissance économique -----	126
3- Fiscalité et croissance : Revue de la littérature empirique -----	135
3.1- L'importance de l'impact fiscal sur la croissance -----	135
3.2- Les études récentes sur l'effet de la fiscalité sur la croissance -----	136
3.3- Principales caractéristiques des études sur l'impact de la taxation sur la croissance économique -----	143
Conclusion intermédiaire -----	144

Cinquième chapitre : la politique fiscale et le Marché du travail	145
Introduction intermédiaire -----	145
1- État des lieux de l'emploi mondial-----	146
1.1- Caractéristiques du marché de travail après la crise -----	148
1.2- Le bien-être et la crise financière et économique -----	151
1.3- Situation du marché du travail algérien -----	154
2- La fiscalité et le travail : un survol de littérature -----	156
2.1- Fiscalité et offre de main-d'œuvre -----	156
2.2- Le piège de la pauvreté -----	159
2.3- fiscalité, demande de main-d'œuvre et emploi -----	160
3- Fiscalité et offre de travail : une étude expérimentale -----	163
3.1- L'étude de Garboua, Masclet et Montmarquette sur l'offre du travail-----	163
3.2- Analyse des résultats du Garboua, Masclet et Montmarquette -----	164
3.3- Les mesures fiscales d'incitation au travail des personnes non qualifiées-----	166
3.4- Les effets d'un crédit d'impôt sur l'offre de travail-----	167
Conclusion intermédiaire -----	168
Sixième chapitre : la politique fiscale et l'équilibre extérieur	169
Introduction intermédiaire -----	169
1- L'équilibre extérieur, Cadre conceptuel et état des lieux-----	170
1.1- Que veut-on dire par « grands déséquilibres » en commerce international? -----	170
1.2- Position relative d'un pays et taux de couverture du commerce extérieur -----	171
1.3- La Balance commerciale et la réserve de change -----	172
1.4- Les déficits sont-ils à éviter? -----	173
1.5- Le commerce international et l'équilibre extérieur : État des lieux -----	175
1.6- L'équilibre extérieur de l'Algérie après la crise -----	180
2- Équilibre extérieur : Revue de la littérature -----	182
2.1- Les théories expliquant les échanges entre nations -----	182
2.2- Équilibre Extérieur entre Libre échange, protectionnisme et fiscalité-----	183
3- Droits de douane et équilibre extérieur: revue de littérature empirique -----	192
3.1- Les effets de l'instauration d'un droit de douane (hypothèses du petit pays et du grand pays)-----	192
3.2- La relation entre le taux des droits de douane et les importations -----	195
3.3- Étude d'Arsène Juste Agossadou et al -----	202
Conclusion intermédiaire -----	204

Septième chapitre : la fiscalité indirecte et l'inflation	205
Introduction intermédiaire -----	205
1- La crise financière et l'inflation : généralités et état des lieux-----	207
1.1- Généralités sur l'inflation -----	206
1.2- État des lieux -----	210
1.3- Inflation en Algérie -----	214
2- Fiscalité indirecte et inflation : littérature théorique -----	218
2.1- Conséquences d'une variation de taux de TVA sur les prix à la Consommation-----	218
2.2- Relation entre TVA, élasticité et prix -----	220
3- Les effets des changements de TVA sur l'inflation : analyse empirique -----	227
3.1- Contexte de l'étude -----	227
3.2- L'objectif de l'étude-----	228
3.3- Méthode utilisée -----	228
3.4- Les résultats de l'étude -----	229
3.5- Analyse des résultats-----	232
Conclusion intermédiaire-----	233
Conclusion de la deuxième partie -----	234
Conclusion générale	235
Liste des tableaux -----	243
Liste des graphiques-----	244
Bibliographie -----	245

Introduction

générale

Introduction générale

La crise financière de 2008 a provoqué une crise de confiance se répercutant dans la sphère réelle et alimenté une récession dans de nombreux pays. L'économie mondiale a subi des déséquilibres considérables, qui se traduisent par la baisse des taux de la performance économique, la détérioration du PIB mondial, une baisse du taux de croissance économique, etc. Les déséquilibres ont été constatés également dans le marché du travail, où le problème du chômage a atteint un seuil alarmant notamment en 2009 et en 2010. Cette crise a davantage aggravé les déficits budgétaires de plusieurs pays et elle a mis fin à un cycle de dynamique économique exceptionnelle qui a bénéficié au monde entier pendant la première décennie du 21^e siècle.

Cette crise a démarré avec l'effondrement du marché des subprimes aux États-Unis durant l'été 2007, qui a ensuite pris de l'ampleur avec la faillite de plusieurs banques américaines en septembre 2008 et qui a atteint un nouveau point culminant avec la crise de l'euro au début et au milieu de l'année 2010. La crise financière et la crise réelle se sont mutuellement renforcées, et l'économie mondiale a connu une baisse du PIB réel, ce qui ne s'était pas vu depuis des générations. Le PIB et l'emploi resteront bien en deçà des niveaux qui auraient pu être atteints avec la croissance antérieure à la crise, et la majeure partie de l'économie mondiale est menacée à moyen terme par un risque sérieux de stagnation déflationniste (Hein et Truger, 2010).¹

Malgré que l'Algérie a un système financier (bourse) et bancaire légèrement ouvert au reste du monde, chose qui lui a évité les effets dévastateurs directs de la crise financière, elle n'a pas été épargnée par d'autres canaux de transmission qui ont affecté son économie. La baisse des investissements directs étrangers, les fluctuations des taux de change, des prix des hydrocarbures et des prix des matières premières, etc. avaient des incidences relativement importantes sur la croissance économique, le taux de chômage ainsi que l'équilibre de la balance commerciale.

I- Le thème central de recherche

À cause de la crise, l'activité économique des pays avancés s'est repliée de 7,5% au dernier trimestre de l'année 2008 (FMI, avril 2009). À leur tour, tous les pays émergents, même ceux épargnés par la crise financière, en raison de leur intégration limitée au système financier mondial, ont été touchés par les ondes de propagation de

¹ Eckhard Hein, Crises : causes, perspectives et alternatives, Journal international de recherche syndicale, 2011, Vol. 3 No 1, p 58.

la crise économique, du fait principalement de la forte contraction du commerce mondial et du ralentissement des flux de capitaux privés. L'impact de la crise sur ces pays reste toutefois très variable selon leur degré d'intégration à l'économie mondiale, la structure de leur économie, la solidité de leur système financier et leur niveau d'endettement.

La fiscalité est considérée comme l'un des outils les plus recourus de la politique budgétaire dans la mesure où elle joue un rôle clé et important dans les programmes développés par les États afin d'effectuer des réformes économiques et corriger les déséquilibres. Son rôle s'étend pour influencer l'allocation des ressources, l'ajustement de la consommation, la stabilisation de l'économie, l'encouragement de l'épargne et l'investissement direct, ainsi que pour affecter le déficit budgétaire.

Plusieurs économistes appellent à davantage de stimulus fiscal, centré sur les dépenses gouvernementales d'investissement en éducation / infrastructure et se sont heurtés à d'autres qui se sont pour leur part ouvertement prononcés en faveur de «mesures draconiennes» pour ramener les niveaux de dette sous contrôle.² Ce rivage entre austérité et relance mérite d'être soigneusement traité en tant qu'un sujet crucial qui pourra déterminer le sort de l'économie mondiale dans les prochaines années.

Outre son rôle financier, la politique fiscale peut également servir à réguler l'activité économique en modifiant l'effort fiscal demandé aux contribuables ou prendre la forme d'incitations fiscales visant à réduire les taux d'imposition afin de relancer la consommation et stimuler la croissance.

L'objectif de toute politique fiscale envisage d'augmenter l'efficacité de l'impôt comme un outil pour l'investissement direct, la promotion du secteur privé afin de contribuer au développement économique et à la réalisation de la justice et mettre à jour l'administration fiscale pour suivre les évolutions économiques émergentes.

Le thème central de notre recherche s'appuie sur l'étude de la politique fiscale en tant que moyen de sortie d'une situation de crise ayant un rôle primordial pour stabiliser l'économie et remédier aux dysfonctionnements économiques engendrés par des crises. L'idée centrale est d'essayer de comprendre ce rôle à travers la mise en exergue d'une liaison logique entre la bonne gestion fiscale et la reprise économique. Nous posons, donc, l'idée selon laquelle la politique fiscale est un outil important pour atténuer les dégâts d'une crise notamment dans le cadre des politiques conjoncturelles.

² Section Royaume-Uni des Conseillers du Commerce Extérieur, Entre austérité et relance entrepreneuriale, 2012, p 7.

II- L'intérêt du sujet :

L'intérêt du sujet émane d'un grand débat existant entre les adeptes de la rigueur et les partisans de la relance, entre les conservateurs à cheval sur le budget qui disent que la réduction des déficits budgétaires est la priorité numéro 1 et ceux qui disent que la première priorité est de poursuivre les mesures de relance budgétaire jusqu'à ce que la reprise soit assurée et que, à ce moment-là, la croissance économique contribuera à réduire les déficits budgétaires.

Pour réduire les fluctuations, un pays pourrait avoir recours à des politiques de stabilisation économique conjoncturelles ou bien structurelles, budgétaires ou monétaires, expansionnistes ou restrictives. Dans notre travail, nous nous intéresserons à la fiscalité, comme élément de la politique budgétaire, en essayant d'étudier son rôle dans le pilotage de l'économie durant une période de crise afin de remédier aux fluctuations indésirables de l'activité économique. La politique fiscale donc, est envisagée en tant qu'instrument de politique économique pouvant être mis au service d'objectifs conjoncturels.

La crise financière de 2008, puis les crises économiques et budgétaires qui ont suivi ont fait sentir leurs effets, tant sur la conduite globale des systèmes fiscaux que sur la place faite à l'outil fiscal dans le pilotage de l'économie, et sur les conditions de son utilisation. En effet, la fiscalité constitue une part importante de l'équation. La raison est simple : on peut modifier le code des impôts et appliquer ces changements pratiquement du jour au lendemain, alors qu'il faut du temps pour concevoir et mettre en œuvre des dépenses d'infrastructures (il est très long d'établir les plans, de les faire approuver et de passer des contrats de travaux publics). Bien entendu, chaque instrument de la politique budgétaire, que ce soit les dépenses budgétaires ou la fiscalité, a des répercussions et des conséquences à des degrés différents.

III- Revue de la littérature :

Notre travail s'articule principalement autour deux volets théoriques essentiels. D'un côté, l'étude de la fiscalité d'un point de vue organisationnel en traitant la question de l'efficacité et l'efficience du système fiscal qui sera le mieux adapté pour piloter l'économie « *Théorème de la décentralisation d'Oates* ou *la théorie du fédéralisme financier* », de l'autre côté, l'étude de la fiscalité d'un point de vue opérationnel en étudiant la pertinence de recours à la fiscalité au regard de la théorie économique

notamment la théorie du « *multiplicateur budgétaire* » et « *La théorie de la taxation optimale* ».

La politique budgétaire est l'utilisation par l'État de son budget pour atteindre des objectifs économiques ou sociaux. Autrefois simple moyen pour assurer le fonctionnement des services publics, le budget est devenu, sous l'impulsion des théories keynésiennes, un instrument d'orientation de la politique économique. Grâce à la pratique du déficit budgétaire, l'État va pouvoir augmenter les ressources des agents économiques (par un relèvement des salaires des fonctionnaires, des subventions allouées aux entreprises ou encore des dépenses de grands travaux publics). Ces mesures vont permettre de relancer la consommation et avoir, selon Keynes, un « effet multiplicateur » qui va générer une croissance plus importante que le montant initial investi. L'État peut également relancer la demande en réduisant la fiscalité des particuliers. Il peut aussi réduire l'impôt sur les sociétés pour encourager ces dernières à investir, ce qui peut entraîner une réduction du chômage. Mais la politique budgétaire peut aussi être utilisée pour lutter contre l'inflation ou le déséquilibre du commerce extérieur. Par l'augmentation de la pression fiscale ou par la réduction des dépenses publiques, le gouvernement va ralentir la demande jugée excessive des consommateurs. Cela va entraîner une réduction de la hausse des prix ainsi que des importations.

Ainsi, dans la théorie néo-keynésienne, la fiscalité est l'un des outils permettant de limiter l'ampleur des cycles économiques. En phase de récession, les rentrées fiscales diminuant automatiquement, l'État peut maintenir inchangées ses dépenses et recourir à la dette publique pour les financer. En phase haute de cycle, l'État rembourse ce surplus de dette en augmentant les impôts.

Les caractéristiques et les impacts des impôts sont étudiés en détail par les sciences économiques, en particulier l'économie publique. Les économistes étudient l'effet du niveau relatif d'imposition, et des politiques fiscales, sur la croissance économique. Plus largement, la théorie économique étudie la manière dont le système fiscal s'intègre au sein de l'activité économique, les distorsions économiques dont il est la cause ou l'effet, et sa façon d'influencer les agents dans leur comportement à l'égard du revenu et de l'épargne.

La théorie de la taxation optimale (TTO) est actuellement le socle théorique le plus souvent utilisé ou cité pour étudier les propriétés d'un système fiscal. Elle cherche à décrire la configuration optimale d'un système fiscal en s'appuyant sur la maximisation d'une fonction de bien-être social. Les auteurs de ce courant ont souvent mis en avant la filiation de cette théorie avec l'ouvrage de référence de Musgrave : «*The Theory of Public Finance*» publié en 1959. Musgrave y explique et justifie l'action de l'État, en distinguant trois fonctions majeures mises en place par trois départements indépendants. Dans son analyse, l'État est vu de façon fonctionnelle, c'est-à-dire comme un agent susceptible de rapprocher l'économie d'un optimum de Pareto (ou de s'en éloigner). Ces trois fonctions sont :

* **L'allocation et la production de biens publics** naissent du caractère socialement insatisfaisant ou sous optimal du fonctionnement des marchés notamment du fait de la présence d'externalités. Alors, l'État effectue des dépenses afin de financer les biens collectifs ainsi que le fonctionnement de son administration ;

* **L'équité et la justice distributive** visent en particulier à corriger les inégalités engendrées par la répartition primaire des revenus, dans le sens de la justice sociale.

* **La régulation de la conjoncture économique** où l'État stabilise/régule la conjoncture économique en relançant l'activité dans les périodes de récession et en menant des politiques restrictives en période d'inflation. Il s'agit du principe de régulation conjoncturelle, apparue dans les années 1960 au travers des politiques de « Stop and Go », qui s'appuie sur le rôle des stabilisateurs automatiques c'est-à-dire des agrégats (ex. : recettes fiscales ; dépenses publiques) qui ont une action contra-cyclique automatique et permettent de stabiliser les fluctuations cycliques de l'activité économique.

Cette typologie de Musgrave doit être cependant utilisée avec prudence dans la mesure où les trois fonctions étatiques sont interdépendantes. Ainsi, la fonction de régulation peut s'opérer au travers de la fiscalité, ce qui affecte la fonction de redistribution, ou en faisant varier les dépenses de fonctionnement de l'État, ce qui influe sur la fonction d'affectation des ressources.

La littérature a reconnu très tôt l'intérêt de confier à l'État fédéral, voire à une instance supranationale, les responsabilités en matière de stabilisation macroéconomique, en particulier dans les sphères monétaire et budgétaire. La

promotion de la croissance économique est, pour sa part, souvent partagée entre différents niveaux de pouvoir.

Le théorème de la décentralisation d'Oates (1972), appelé également « **la théorie du fédéralisme financier** », montre que, dans certaines circonstances, il est possible d'améliorer le bien-être social lorsque les biens publics locaux sont dispensés non par un État unitaire, mais par des collectivités territoriales subordonnées. S'il n'existe pas d'avantages de quantité, dus à la mise à disposition centralisée lors de la production des biens publics, et que l'ensemble des coûts et avantages des biens publics demeure dans la collectivité territoriale qui offre ces biens, alors la fourniture organisée de manière décentralisée augmente toujours le bien-être social lorsque les préférences en matière de biens publics varient d'une collectivité territoriale à l'autre. Le théorème recommande que les services publics soient organisés au plus bas échelon d'un État afin qu'il puisse comprendre sur son territoire les coûts et avantages essentiels, de manière à éviter tout effet d'entraînement. Ceux-ci s'observent, par exemple, lorsqu'une collectivité territoriale subordonnée lance un ambitieux programme social en faveur des ménages à faibles revenus. Cela peut encourager les ménages les plus pauvres au bénéfice de ces dépenses sociales supplémentaires à s'y établir et les ménages les plus riches, qui doivent financer ce programme par une charge fiscale plus élevée, à s'établir dans une autre collectivité territoriale.³

IV- Problématique et hypothèses

Ce travail de recherche pose un certain nombre d'interrogations qui alimentent l'idée principale de la problématique :

- *La première interrogation* : quelles sont l'origine et la nature de la crise des subprimes et quelles sont leurs répercussions sur l'économie mondiale ?
- *La deuxième interrogation* : Quel est le système fiscal le mieux adapté entre le système centralisé « unitaire » et décentralisé « fédéral » pour remédier aux dysfonctionnements économiques survenus suite à une crise ?
- *La troisième interrogation* : L'intervention de l'État, notamment par le biais de la politique fiscale, est-elle justifiée et nécessaire en situation de crise ?
- *La quatrième interrogation* : Comment la politique fiscale peut-elle relancer la croissance et résoudre les problèmes de chômage, de l'équilibre extérieur et d'inflation ?

³Bruno Jeitziner, Martin Baur et Martin Daepp, L'harmonisation fiscale formelle à la lumière des théories économiques, La Vie économique Revue de politique économique 3-2010, page 6.

Ces interrogations soulèvent la problématique suivante : «**Quels sont les mécanismes par lesquels la politique fiscale peut avoir un effet stabilisateur sur l'activité économique, en particulier en période de crise ?**»

Cette problématique se fonde sur trois hypothèses :

- *La première hypothèse* : La politique de décentralisation fiscale a un impact positif sur l'économie locale et nationale dans la mesure où elle est la mieux adaptée pour traiter les questions de distorsions indésirables, l'incitation sélective des secteurs touchés par une crise dans un court délai et avec les moyens et les instruments adéquats à l'instar de la diminution du taux d'imposition, changement des règles relatives à l'assiette, aménagements de la base imposable, déductions, abattements, réductions, etc.
- *La deuxième hypothèse* : L'adoption d'un système économique libre n'exclut pas l'importance de l'intervention de l'État notamment par le biais de la politique fiscale dans le cadre des politiques conjoncturelles qui nécessitent une intervention rapide en faisant appel à plusieurs instruments de « politique mixte ». Aussi, les incitations fiscales peuvent être utilisées pour décourager les activités nuisibles ou encourager les activités socialement appréciées de manière positive.
- *La troisième hypothèse* : La politique fiscale, par ses composants (fiscalité directe, fiscalité indirecte et parafiscalité), constitue un moyen important qui peut être utilisé par l'État, dans une situation de crise, pour mener des politiques de relance ou de rigueur.

V- Objectifs de l'étude et résultats attendus

En plus de répondre à la question centrale de recherche et de vérifier la validité des hypothèses retenues, cette étude vise à comprendre le rôle et la mise en place des instruments de la politique fiscale afin de piloter et stabiliser l'économie suite aux déséquilibres causés par la crise des subprimes. De cette analyse, l'idée espérée à atteindre est de démontrer l'impact positif des politiques fiscales sur la croissance économique, l'inflation et sur l'équilibre du marché du travail et de la balance commerciale. Plus spécifiquement, il s'agira de :

- 1) **Définir** – L'origine de la crise et ses répercussions sur l'économie.
- 2) **Justifier** – L'importance de l'interventionnisme fiscal et les effets de la fiscalité sur le comportement économique
- 3) **Expliquer** – Les différentes politiques fiscales mises en œuvre depuis 2008 par les États de certaines régions ainsi que par l'Algérie.

4) **Synthétiser** – L'impact de ces différentes mesures fiscales sur le taux de croissance économique, le marché de travail, l'inflation et l'équilibre extérieur.

5) **Formuler** – Les recommandations de politiques économiques pour une fiscalité plus rentable et favorable à la croissance et à la stabilisation de l'économie.

VI- Les déterminants et les limites de l'étude

Afin de mieux traiter la problématique principale et d'atteindre nos objectifs, nous avons mis un cadre défini à notre étude qui se résume dans les points suivants :

- **Cadre objectif** : examiner la relation entre la politique fiscale et le système économique dans un cadre conjoncturel selon les quatre éléments constituant le carré magique de KALDOR (la croissance économique, le taux de chômage, l'inflation et l'équilibre extérieur).

- **Cadre spatial** : notre recherche s'intéresse, selon une approche globale, à l'étude de la politique fiscale en faisant référence à l'économie algérienne.

- **Cadre temporel** : la recherche est limitée dans la période allant de 2007 à 2015, une période qui a connu l'éclatement de la crise des subprimes et la propagation vers la sphère réelle ainsi que de nombreuses réformes économiques, en particulier fiscales, visant à faire face aux défis de cette crise.

VII- Justifications et motifs du choix du sujet

Plusieurs raisons, objectives et subjectives, nous ont incités à choisir particulièrement ce sujet :

1- L'importance accordée au dilemme des crises financières et économiques s'est remarquablement agrandie notamment après l'éclatement de la crise des subprimes, chose qui nous a encouragés à traiter ce phénomène toujours d'actualité.

2- La multitude des essais visant à trouver des réponses et des solutions à ce phénomène, que ce soit par des politiques de relance ou de rigueur, budgétaire ou monétaire, dépenses ou recettes, a provoqué la curiosité de chercher ailleurs, dans un champ peu exploré. La politique fiscale dans notre étude vient pour satisfaire le besoin de savoir si l'instrument fiscal est en mesure de faire face à cette crise.

3- L'importance personnelle accordée par le chercheur au sujet de la fiscalité d'une manière générale, puisqu'il a déjà préparé un mémoire sur la fiscalité et qu'il a travaillé pendant quatre années à la direction générale des impôts.

VII- Méthodologie et outils utilisés dans la recherche

Afin de répondre à la problématique et de vérifier la validité des hypothèses, et en raison de la nature de la recherche, nous avons utilisé la méthode descriptive analytique, largement adoptée dans les études économiques. De ce fait, l'approche descriptive des éléments liés à la compréhension de la crise des subprimes, sa nature, ses effets sur la sphère réelle, ainsi que l'étude de la politique fiscale, ses principes, ses mécanismes et instruments d'intervention, sont l'objet de la première partie de cette recherche. Également, on procède à la méthode analytique lorsqu'on traite le rôle de la politique fiscale sur la conduite économique dans la deuxième et la troisième partie.

L'étude est basée sur l'analyse des variables macroéconomiques, telles que le PIB, les recettes et les dépenses fiscales, le taux de chômage, la balance commerciale, etc. Aussi, notre travail tire ses données de différents rapports et études statistiques tels que le fonds monétaire international, la Banque Mondiale, l'OCDE, l'office national des statistiques, la direction générale des impôts, etc.

VIII- Études précédentes de l'objet :

Plusieurs études antérieures ont abordé la question de la fiscalité et son importance, ainsi que la stabilité et l'équilibre économique. Il y a lieu de relever ces principales études :

1- Ainouch Mohand Cherif (Fiscalité instrument de développement économique - une contribution à l'approche économique pour une réforme fiscale dans les pays en développement - le cas de l'Algérie), thèse de doctorat d'État soutenue à l'Institut des sciences économiques, Université d'Alger en 1991.

La recherche vise à :

- Analyser la structure du système fiscal algérien et discuter l'idée de la fiscalité dans sa dimension économique et sociale.

La recherche a révélé que :

- La structure fiscale de la plupart des pays en développement se caractérise par :
- Sa complexité et sa difficulté de gestion et de détermination de l'assiette.
- L'inflexibilité, l'inefficacité et l'injustice.

- La réforme fiscale dans les pays en développement doit viser à étendre l'assiette fiscale et réduire les taux d'imposition.

2- Kaddi Abdel Madjid (l'efficacité du financement par les impôts à la lumière des changements internationaux - étude de cas du système fiscal algérien de 1988 à 1995), thèse de doctorat d'État soutenue à l'Institut des sciences économiques, Université d'Alger en 1995.

La recherche vise à :

- Mettre en évidence la place du financement à base d'imposition dans la structure économique algérienne.
- Montrer l'impact des choix économiques généraux sur le fonctionnement du système d'imposition.
- Étudier l'influence de réforme fiscale sur la culture et les spécificités de la structure sociale.

La recherche a révélé que :

- La politique d'incitation fiscale perd son effet sans l'instauration des autres mesures liées à la stabilité économique et politique.
- La réussite de la réforme fiscale dépend de la politique économique adoptée en Algérie et à la capacité de l'État à renoncer à beaucoup de dépenses et réduire les coûts de la transition d'une économie planifiée à une économie de marché.

3- Nacer Merad (l'efficacité du système fiscal et le problème de l'évasion fiscale, le cas de l'Algérie), thèse de doctorat d'État soutenue à la Faculté des sciences économiques et sciences de gestion, Université d'Alger en 2002.

La recherche vise à :

- Traiter le rôle de l'impôt à la lumière de l'évolution du rôle de l'État.
- Aborder théoriquement le phénomène de l'évasion fiscale (le concept, les causes, les formes, les méthodes de mesure).
- Étudier le problème de l'évasion fiscale, en soulignant ses dangers sur l'économie.
- Analyser la réalité de l'évasion fiscale en Algérie après les réformes.

La recherche a révélé que :

- Le défaut de régulation de l'économie nationale et la prolifération de l'économie parallèle conduisent à une augmentation de la taille de l'évasion fiscale.
- L'évasion fiscale en Algérie est due à l'inefficacité du système fiscal, et que l'efficacité provient de :
- La simplicité du système fiscal, sa transparence et sa flexibilité.
- L'allègement de la pression fiscale à travers l'utilisation de bases et des taux d'imposition modérés.
- Assurer une administration fiscale efficace afin de faciliter les procédures fiscales et gagner la confiance des contribuables.

4- Messaoud Draoussi (le rôle de la politique budgétaire dans la réalisation de l'équilibre économique- cas de l'Algérie: 1990-2004), thèse de doctorat soutenue à la Faculté des sciences économiques et sciences de gestion, Université d'Alger en 2005.

La recherche vise à :

- Analyser la relation entre la politique budgétaire et les autres politiques.
- Étudier les instruments de la politique budgétaire utilisés pour assurer l'équilibre économique.
- Savoir à quel point la politique budgétaire algérienne a réussi à appliquer efficacement les projets de développement.

La recherche a révélé que :

- L'inefficacité des politiques adoptées est l'une des raisons des déséquilibres économiques dans les pays en développement.
- L'accroissement des dépenses publiques est la cause principale du déficit budgétaire.
- La politique budgétaire a une influence directe sur le revenu et la demande totale, aussi, elle est plus efficace contre la récession que la politique monétaire.

5- Mohamed Fellah (la politique fiscale – objectifs et instruments- le cas de l'Algérie), thèse de doctorat soutenue à la Faculté des sciences économiques et sciences de gestion, Université d'Alger en 2006.

La recherche vise à :

- Établir des fondements scientifiques et pratiques de la politique fiscale.

- Déterminer le contenu d'une politique fiscale intégrée.
- Étudier les moyens de la politique fiscale pour l'intégration économique.

La recherche a révélé que :

- Les avantages fiscaux sont inutiles et ne peuvent pas atteindre leurs objectifs s'ils ne sont pas associés avec des mesures d'accompagnement.
- Les réformes fiscales ne valent rien sans une utilisation rationnelle des recettes fiscales.
- Pour plus d'efficacité, il faut étendre l'assiette fiscale et réduire les taux d'imposition.

6- Cuong VU SY (la politique fiscale et le développement du Vietnam au cours de la transition), Thèse de Doctorat ès Sciences Économiques soutenue à l'Université de Paris I - Panthéon - Sorbonne en 2009.

La recherche vise à :

- Savoir quelles sont les relations entre la politique fiscale et le développement du Vietnam au cours de la transition.
- Savoir si le développement a eu un impact sur la politique fiscale au Vietnam.
- Déterminer quelle évolution de la fiscalité est nécessaire pour s'adapter aux changements économiques.
- Comprendre le rôle de la fiscalité dans un pays en transition.

La recherche a révélé que :

- La transformation du système fiscal, le processus de destruction créatrice et l'abandon du système planifié ont affecté, de façon indéniable, les comptes publics.
- Une réforme graduelle du système fiscal a permis d'éviter une crise budgétaire qui, au Vietnam particulièrement, aurait pu se traduire par le retour à une crise économique.
- Les pays peuvent augmenter les recettes publiques si leur qualité de gouvernance est améliorée.
- Une mauvaise prise en compte du phénomène d'évasion fiscale peut mener à des erreurs systématiques dans la réforme de la politique fiscale.
- La décentralisation a un impact incitatif à l'égard de l'autorité locale et son effet sur le développement est significatif.

7- Hélène EHRHART (Essais sur la composition des recettes fiscales dans les pays en développement), Thèse de Doctorat ès Sciences Économiques soutenue à l'Université d'Auvergne, Clermont-Ferrand 1 en 2011.

La recherche vise à :

- Déterminer la composition des recettes fiscales dans les pays en développement.
- Étudier ses déterminants et ses conséquences.
- Analyser les facteurs d'économie politique qui influent sur la composition des recettes fiscales.
- Examiner les conséquences des choix de composition des recettes fiscales en termes de stabilisation des recettes fiscales et de bien-être social.

La recherche a révélé que :

- Les élections ont une influence significative sur la composition des recettes fiscales puisque les recettes issues des taxes indirectes connaissent une baisse juste avant les élections.
- L'existence d'un régime politique plus démocratique, avec de fortes contraintes sur l'exécutif, permet d'accroître les recettes de fiscalité intérieure qui sont nécessaires pour pallier la baisse des recettes tarifaires.
- La lutte contre l'instabilité des recettes fiscales est très importante afin d'éviter l'instabilité des dépenses publiques, qui affaiblit le niveau de l'investissement public.
- La taxe sur la valeur ajoutée permet de réduire significativement l'instabilité des recettes fiscales dans les pays en développement l'ayant adoptée.

IX- Contribution de la recherche

Cette recherche vise à pallier l'absence d'études approfondies relatives à la question de la mobilisation des instruments de la politique fiscale dans des contextes de chocs conjoncturels causés par une crise financière et économique et aussi, aux enjeux de cette question pour la stabilité économique et sociale des pays affectés.

Alors que la plupart des réponses aux crises s'intéressent à la politique des dépenses budgétaires et à la politique monétaire, notre recherche se distingue par un aspect analytique cherchant à déterminer comment l'État peut utiliser la politique fiscale pour faire face à une crise menaçant la stabilité, d'une manière rapide et bien dirigée.

X- Structure de la thèse

Notre travail de recherche essaye de répondre à la problématique dans un contexte de politique conjoncturelle en se basant sur une approche à la fois descriptive et analytique. Ce travail est effectué en deux parties structurées comme suit :

Dans une première partie, nous analysons les crises financières d'une façon générale pour ensuite étudier la crise des subprimes (Chapitre 1). L'accent est mis dans ce chapitre notamment sur l'étude des types de crises, comment les anticiper, les différentes théories expliquant ce phénomène, etc.

Le deuxième chapitre (Chapitre 2) dégage les mécanismes de propagation des crises financières et le passage à la crise économique (sphère réelle). De ce fait, nous traiterons principalement les questions liées à la théorie de contagion et les différents liens entre les pays. Le troisième chapitre (chapitre 3) est consacré à l'étude de la politique fiscale d'un point de vue organisationnel et fonctionnel. Alors, nous nous intéresserons aux instruments d'intervention, à l'efficacité et à l'efficience de l'organisation fiscale, et au rôle de la politique fiscale dans les politiques anti-crise et anti-déficit.

La seconde partie traite les réactions de la politique fiscale en réponse aux effets d'une crise. Ainsi, le chapitre 4 examine plus spécifiquement les effets de la fiscalité sur la stimulation de la croissance, en mettant l'accent sur le rôle de la fiscalité et le multiplicateur fiscal. Les chapitre 5 et 6, prolongement du chapitre précédent, traitent à leur tour, le rôle de la fiscalité dans la stabilisation de l'équilibre extérieur et du marché de travail. Les analyses se concentrent alors sur la pertinence des instruments utilisés afin de remédier aux dysfonctionnements dans ces deux domaines. Le dernier chapitre (chapitre 7) sera consacré à la relation entre la fiscalité indirecte et l'inflation.

Nous rappelons que nous avons consacré pour chaque chapitre une introduction traitant un élément de notre problématique, et à la fin, une conclusion partielle qui représente un résumé des résultats et constations obtenus.

Une conclusion générale de cette recherche récapitule un résumé des deux parties présentant des résultats extraits de l'étude, des recommandations à ce sujet ainsi que la discussion sur la validité des hypothèses.

Première partie

***Crise financières et politique fiscale,
approche conceptuelle et soubassement
théorique***

*Le peuple n'est pas misérable seulement parce qu'il paie
au-delà de ses moyens, mais il est misérable encore par
l'usage que l'on fait de ce qu'il paie.*

Benjamin Constant

Introduction de la première partie

La relation entre les crises financières et les fondamentaux macroéconomiques n'est pas, au regard de l'histoire des sciences économiques, un champ d'études inexploré. La libéralisation des flux financiers, à l'origine de l'intégration des marchés nationaux, a offert l'opportunité d'amplifier la croissance économique de ces territoires. Mais cette intensification des flux, à travers la globalisation des échanges, semble apporter une instabilité supplémentaire à la sphère financière. Elle apparaît pourtant comme un élément essentiel à la régulation du système financier international afin de l'adapter aux contraintes macroéconomiques et macro-financières du moment. L'intégration de plus en plus poussée des marchés renforce les effets de contagion potentiels entre économies. Les turbulences financières y apparaissent plus nombreuses mais aussi plus systémiques. La plus récente libéralisation des pays en voie de développement semble les rendre d'autant plus vulnérables à ces tensions.

L'hypothèse qui est ici mise en avant repose sur l'affirmation que la politique de décentralisation fiscale « fédéralisme fiscal » a un impact positif sur l'économie locale et nationale dans la mesure où elle est la mieux adaptée pour traiter :

- les questions de distorsions indésirables
- l'incitation sélective des secteurs touchés par une crise dans un court délai et avec les moyens et les instruments adéquats à l'instar de la diminution du taux d'imposition, changement des règles relatives à l'assiette, aménagements de la base imposable, déductions, abattements, réductions, etc.

Le cheminement de cette première partie a pour ambition de mettre en parallèle les fondements nécessaires à la réflexion de la problématique de thèse. Il s'agit d'abord de présenter ce travail avec une véritable volonté de comprendre la nature même d'une crise en complément des éléments de détermination et de réalisation de ce phénomène. Par la suite, la description du contexte de propagation puis la transmission des effets financiers sur l'économie réelle, en parallèle à une étude critique de la politique fiscale, notamment le rôle, les dépenses fiscales et le fédéralisme.

Premier chapitre: Analyse des crises financières

- 1- Classification et récurrence des crises
- 2- Crises financières, réalité et état des lieux
- 3- La crise des subprimes

Il n'y a pas d'économie de marché sans crises

(Kindleberger, 1978)

Introduction :

Les crises financières semblent faire partie intégrante de l'économie capitaliste. De tout temps et sur tous les territoires, des tensions financières ont pu voir le jour. La littérature économique est vaste dans ce domaine tant au regard de leur récurrence, mais surtout de l'incapacité à les prévenir afin d'en amoindrir les coûts financiers et réels.

La volonté de sélectionner une approche descriptive de ce chapitre offre l'opportunité de mettre en parallèle la dynamique d'une crise dans le cadre de sa temporalité et les éléments issus de la littérature afin de la comprendre. La démarche ainsi choisie met en lumière les types de crises, les variables macroéconomiques et macro-financières, à travers leur dégradation, qui apparaissent symptomatiques lors de crises financières. Aussi dans ce chapitre, nous analyserons le séisme financier « crise de subprimes », qui tire son origine de l'effondrement du marché du crédit hypothécaire américain.

Plusieurs définitions existent pour cerner la notion de crise financière, néanmoins, presque toutes ces définitions s'articulent autour des mêmes points. « C'est un processus de retournement du cycle économique en son point le plus haut, qui interrompt une phase d'expansion et précipite l'économie dans la dépression. Elle a des répercussions négatives au plan financier, bancaire, économique et social ».⁴

Aussi, « il y a crise financière véritable lorsqu'un accident localisé peut se propager à l'ensemble du système financier, à cause des externalités qui sont inhérentes à la présence du risque de système ».⁵

Le terme crise financière s'emploie pour désigner un ensemble assez large qui inclut notamment les crises du change, les crises bancaires et les crises boursières. Mais le terme est également utilisé pour désigner les crises de la dette publique. Une crise financière peut concerner seulement quelques pays, ou bien, initiée dans un pays, peut s'étendre par contagion et devenir internationale et ralentir ainsi l'économie mondiale.

⁴Saral Sarkar, *Comprendre la crise économique actuelle, Une approche écosocialiste*, 2012, page 3.

⁵ Michel Aglietta, *Macroéconomie financière, crises financières et régulation monétaire*, Collection : Repères, La Découverte, 2008, p 8.

1. Classification et récurrence des crises :

Pour traiter cette partie, on commencera, dans un premier temps, par donner les différents types des crises financières (nature, causes, effets, etc.), ensuite, nous analyserons la récurrence de ces crises notamment après l'abandon du système de Bretton Woods en 1976.

1.1 Les différents types des crises financières :

Les crises financières se révèlent sous plusieurs formes. Elles se configurent selon les marchés et les institutions qu'elles frappent. De ce fait, on peut observer des crises de change, des crises bancaires, des crises boursières, des crises immobilières et les crises de la dette publique. Aussi, on peut observer des crises jumelles qui sont, essentiellement, l'association des crises de change avec des crises bancaires.

A. Les crises de change

Ces crises représentent des situations où apparaissent de brusques variations des taux de change, prenant forme de dévaluation forcée ou de flottement de la monnaie dans le cas d'un régime fixe, ou d'une dépréciation forte ou subite dans le cas d'un régime de change plus flexible. Au-delà du changement brutal du taux de change, une crise de change est, généralement, caractérisée par un assèchement rapide des réserves de change.

En réponse aux crises majeures qui ont touché l'Europe, en 1992 - 1993, le Mexique en 1994 - 1995 et l'Asie du Sud-est, en 1997-1998, la littérature consacrée aux crises de change est rapidement devenue considérable, tant sur le plan de la modélisation théorique qu'en ce qui concerne l'estimation économétrique des facteurs ou des indicateurs de crises. De façon générale, puisque les modèles de crises de change traitent des situations dans lesquelles une attaque spéculative provoque une dévaluation, en changes fixes, ou une forte dépréciation du taux de change, en changes flexibles impurs, malgré les interventions massives des banques centrales, il était naturel d'associer ces crises aux déséquilibres de balances des paiements et à la situation macroéconomique d'un pays donné. Mais la prévalence récente des crises jumelles, qui associent des turbulences sur le marché des changes et des défaillances parmi les institutions bancaires ou financières, a provoqué une réorientation des

analyses. Les crises de change ne sauraient seulement s'interpréter comme la sanction d'une situation macroéconomique insoutenable. Elles peuvent également être associées aux fragilités de caractère microéconomique apparaissant au sein des systèmes bancaires ou financiers. On a donc assisté à une floraison de modèles de crises, surtout depuis 1998, suscitant de nouvelles typologies. Ainsi, Dornbusch (2001) distinguait-il les *old style* crises, principalement liées à des distorsions de taux de change réels et à des déséquilibres externes insoutenables, et les *new style balance sheet* crises qui répondent surtout à des facteurs de fragilité bancaires. D'autres auteurs distinguent plusieurs générations de modèles de crises (Eichengreen, Rose et Wyplosz, 1995), selon la place principalement accordée aux causes macroéconomiques (modèles de première ou de deuxième génération), ou prioritairement aux sources strictement financières ou bancaires (modèles de troisième génération).⁶

Mais les modèles de crise se différencient aussi en réponse à de profondes divergences théoriques, non seulement du point de vue des spécifications adoptées quant au comportement des investisseurs internationaux ou s'agissant des théories sous-jacentes de la détermination des taux de change, mais aussi selon que l'on conserve un cadre d'analyse macroéconomique ou bien que l'on adopte une modélisation de l'imperfection des marchés financiers et des crises systémiques qui provoquent la contagion globale d'un choc financier local.

B. Les crises bancaires

On parle de crise bancaire lorsque certains événements débouchent sur la mise en difficultés financières de plusieurs banques, voir leur faillite. Krugman (1999) donne une explication à ce type de crise par le mécanisme de « l'aléa moral ».

Il observe que les banques ont tendance à développer des prêts et des placements très risqués parce qu'elles souffrent de l'asymétrie d'information et qu'elles bénéficient de garanties du moins implicites de la part des autorités monétaires.

⁶ Robert Boyer, Mario Dehove et Dominique Plihon, Les crises financières, La Documentation française. Paris, 2004, p 271.

C. Les crises boursières

Il s'agit d'un phénomène qui désigne l'effondrement brutal des prix des actifs et qui est appelé "krach boursier". Il est considéré comme conséquence inévitable de la "bulle" que constitue l'évolution positive continue des prix, et qui est généralement liée à un comportement spéculatif des opérateurs sur le marché boursier.

D. Les crises immobilières

Les crises du secteur de l'immobilier peuvent découler d'un déséquilibre entre l'offre et la demande sous forme d'une incapacité de l'offre à faire face à l'ampleur de la demande ou d'une incapacité de la demande à faire face à l'offre. Ce qui a pour conséquence une fluctuation forte et brutale de la valeur des titres immobiliers.

E. Les crises de la dette publique

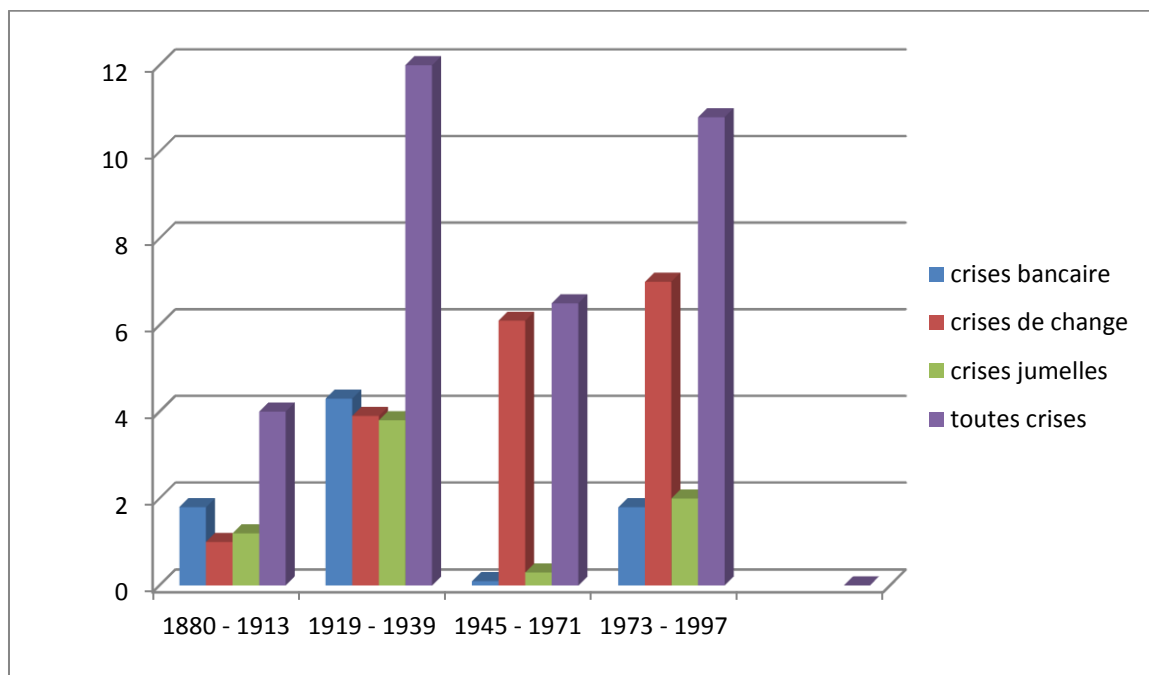
Ce type de crises financières prend l'apparence d'un défaut de paiement de la dette extérieure par un pays vis-à-vis de ses créanciers non résidents, ou lorsqu'elle est libellée en monnaies étrangères. Une crise de la dette extérieure peut toucher deux types de débiteurs nationaux ou résidents selon leur nature. Lorsque le débiteur est l'État, la dette est dite "souveraine", la crise se manifeste généralement par l'annonce d'un "moratoire" sur le remboursement qui exprime une déclaration officielle et définitive de la cessation de paiements. La communauté financière internationale peut se mobiliser dans ce cas, sous l'égide du FMI, pour le rééchelonnement de la dette, et fréquemment des facilités de financement sont avancées par celui-ci sous contraintes d'amorce de mesures de stabilisation d'ordre monétaire à très court terme et de programmes d'ajustement structurels à moyen terme. Une crise de la dette souveraine peut être déclenchée, aussi, à la suite d'une crise bancaire dans la mesure où le coût, souvent élevé, du sauvetage des banques est financé par des emprunts de la part de l'État. Ces difficultés peuvent survenir dans le cas d'un pays surendetté en devises par rapport à sa capacité d'exportations, ou dont les dépenses publiques sont incompatibles avec les recettes, ou dont les exportations ne couvrent pas les importations à long terme, où même dont la monnaie est instable.⁷

⁷ TCHIKO Faouzi, analyse des crises des pays émergents : proposition d'un modèle explicatif, thèse de doctorat es sciences économiques, université Abou bakr belkaid – Tlemcen, 2010, p 26.

1.2. Phénomène des crises financières : une récurrence continue

Il peut convenir de décrire la fréquence des crises financières et notamment des crises de change au regard de leurs récurrences dans les économies par la citation : « *Il n'y a pas d'économie de marché sans crises* » (Kindleberger, 1978). De nombreux auteurs ont pu réaliser des études à partir du 19^{ème} siècle jusqu'à aujourd'hui (Bordo, & al. 2001) (Boucher, 2002). Les crises semblent s'être intensifiées depuis ces dernières années, allant même jusqu'à être simultanées (on parle de crises jumelles). Le contexte actuel serait l'élément explicatif de l'augmentation de cette récurrence. L'amplification des échanges financiers notamment dans des pays peu développés et sans système de régulation important pourrait expliquer cette tendance (Brender, & al. 2001). L'ouverture des économies aux capitaux étrangers, le risque systémique, la faible rémunération des actifs dans les pays développés, l'abondance de la liquidité internationale, l'augmentation de l'endettement international, le risque d'instabilité des pays émergents, les effets de contagion et d'interdépendance, la volatilité des taux de change sont autant d'arguments venant conforter cette interprétation.

Les études ont littéralement explosé sur le sujet. Kaminsky, Lizondo et Reinhart (1998) mettent en avant 28 études réalisées entre 1950 et 1998. Aujourd'hui, il y en a plus du double. L'abandon du système de Bretton Woods en 1976, qui offrait l'opportunité de fixer les rapports entre les devises internationales, en serait l'une des raisons (Bordo, & al. 2001). Bordo, Eichengreen, Klingebiel, et Martinez-Peria (2001) ont réalisé une étude sur 56 pays (développés et en voie de développement) sur une période de 120 ans. Il y est question d'une plus forte probabilité d'avoir des crises sur la période 1973-1997 que sur les périodes 1880-1913 et 1945-1971. Il n'y a que la période 1919-1939 qui fait exception (c'est dû à l'instabilité de l'entre-deux-guerres). Les crises financières seraient d'une fréquence de 6% durant la période de Bretton Woods alors qu'elles atteindraient plus de 10% entre 1973 et 1997. Il s'agit alors surtout de la réapparition des crises bancaires et du retour des crises jumelles.

Graphique 1 : Fréquence des crises financières

Source : TCHIKO Faouzi, Op.cit, p 26.

L'analyse de Dehove (2003) permet de mettre en parallèle la récurrence des crises financières avec quatre périodes différentes dans les règles d'émission de monnaie, de contrôle des capitaux et de la liberté bancaire issues des travaux de Bordo, Eichengreen, Klingebiel et Martinez-Peria, (Bordo, & al., 2001). Certains types de crises peuvent apparaître pour ensuite disparaître à chaque période sans pour autant témoigner d'une généralisation quant à la récurrence des crises financières. Lors de la période de l'étalon-or, les crises sont d'abord bancaires (2%) et faiblement de change (1%) ainsi que jumelles (1%). La période de l'entre-deux-guerres est sujette à de nombreuses crises de toutes natures : crises de change (5%), crises bancaires (5%) et crises jumelles (5%). Pendant les accords de Bretton Woods, les crises bancaires disparaissent totalement, mais les crises de changes restent nombreuses (7%). La période des 30 années suivantes, l'après Bretton Woods, se caractérise par un retour aux crises bancaires (2%) et l'apparition des crises jumelles (2%) tout en gardant un taux de crises de change élevé (5%).

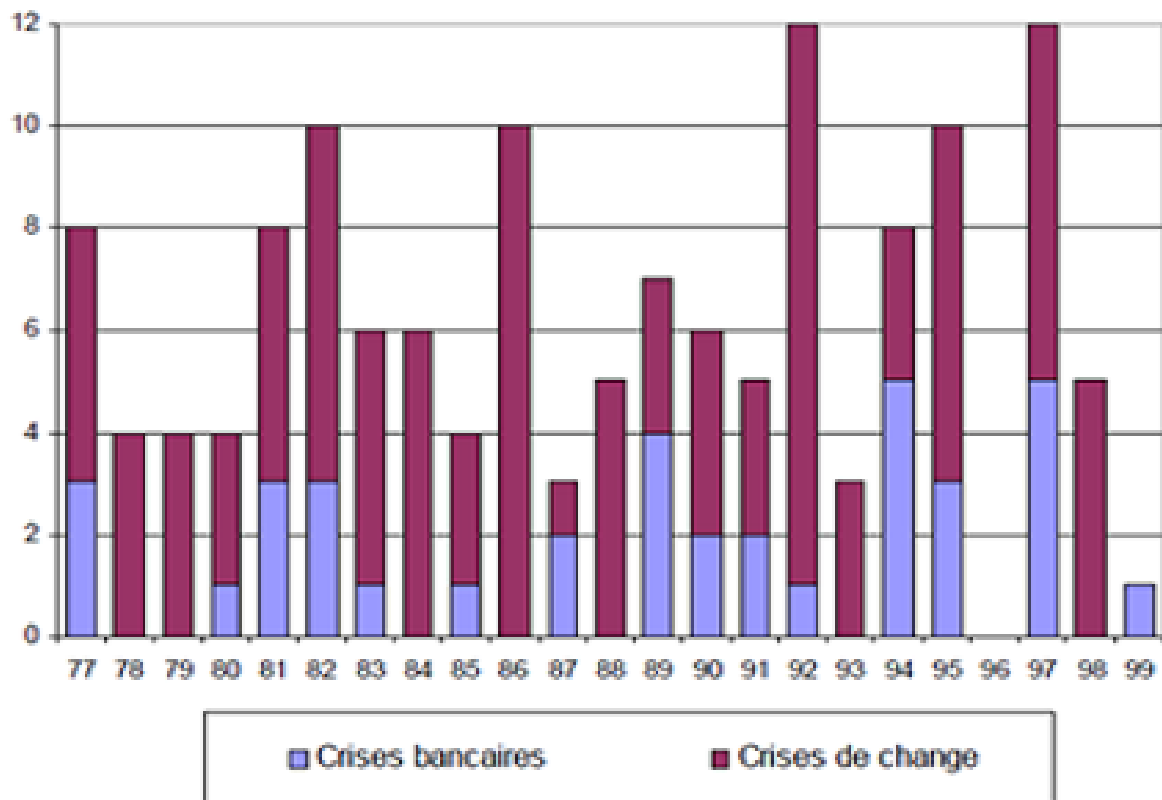
Tableau 1: La fréquence des crises financières selon les périodes

	Etalon-or	Entre-deux-guerres	Bretton Woods	Après Bretton Woods
Crises bancaires	+	++	-	+
Crises de change	-	+	++	++
Double crise	++	++	-	+

Source : Robert Boyer, Mario Dehove et Dominique Plihon, Op.cit, p17.⁸

Le retour des crises bancaires au regard de la libéralisation des systèmes bancaires nationaux peut être interprété comme une relation d'interdépendance entre la régulation bancaire et les crises dans ce même secteur. Quant aux crises de change, elles ne paraissent nullement dépendre d'un cadre d'analyse spécifique plutôt que d'une autre. La récurrence des crises financières ne semble pas plus importante depuis les 30 dernières années. L'analyse de Stone et Weeks (2001) confirme cette interprétation où, d'après une étude sur 49 pays, le nombre de crises financières n'a pas plus augmenté. Il y a surtout une augmentation des crises jumelles durant cette période.

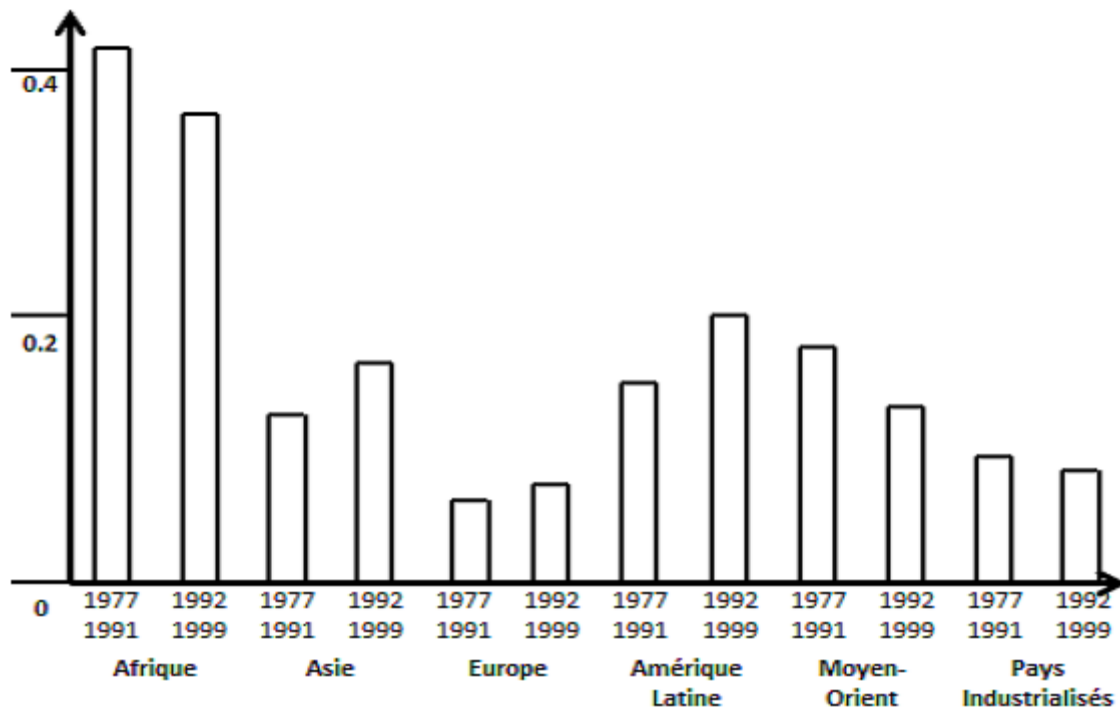
⁸ Les signe (-) et (+) informent de l'intensité de la relation entre les crises et les périodes.

Graphique 2: Fréquence des crises entre 1977 et 1999

Source : Robert Boyer, Mario Dehove et Dominique Plihon, Op.cit, p 18.

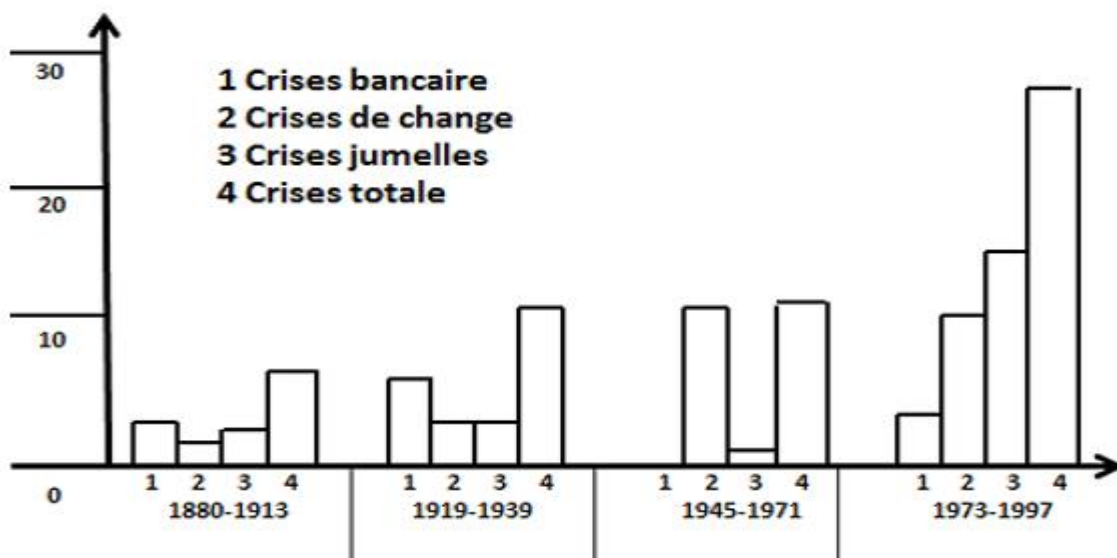
La poursuite de l'analyse de la récurrence des crises financières lors de l'après Bretton Woods met en avant dans la littérature une plus grande vulnérabilité vis-à-vis des pays en voie de développement (Bordo, & al., 2001), (Dehove, 2003), (Stone, & al., 2001).

Le graphique 3 montre l'Afrique avec une probabilité d'occurrence de crise moyenne d'une année sur deux contre l'Amérique latine une année sur cinq, suivie de près par l'Asie et le Moyen-Orient. Les pays développés restent largement à l'écart au regard des pays en voie de développement avec en moyenne une crise par décennie (Stone, & al., 2001).

Graphique 3 : Fréquence des crises par région

Source : Robert Boyer, Mario Dehove et Dominique Plihon, Op.cit, p 21.

Quant au graphique 4, les crises dans les pays émergents y sont deux fois plus fréquentes durant la période 1973-1997 que durant les périodes 1919-1939 et 1945-1971 ainsi que cinq fois plus fréquentes durant la période de l'étalon-or : de 1880 à 1913.

Graphique 4 : Fréquence des crises dans les pays émergents par période

Source : Robert Boyer, Mario Dehove et Dominique Plihon, Op.cit, p 25.

La différenciation de l'occurrence des crises financières entre les pays développés et les pays émergents s'interprète par l'insertion plus tardive de ces derniers dans la sphère financière internationale. Quant à la mise en parallèle du contrôle des capitaux et du contrôle bancaire au regard de l'historique des crises financières, elle ne semble pas apporter de réponse. Il est difficile d'y voir une tendance historique ni dans un sens (stabilisation progressive des marchés mise en avant par la théorie de l'efficience des marchés) ni dans l'autre (la libéralisation et la financiarisation des économies). Pourtant, les crises de change apparaissent toujours importantes, quelle que soit la période analysée. Ces deux caractéristiques, vulnérabilités des pays émergents couplées aux crises de change, dans un contexte de libéralisation et d'intégration forte des économies internationales, mettent en avant des spécificités qu'il faudra expliquer.⁹

1.3. La fréquence des crises jumelles dans les pays récemment ouverts à la globalisation financière

Si les crises de change frappent maintenant, comme on l'a vu, plus rarement les pays développés, elles sont devenues plus fréquentes pour les pays nouvellement financiarisés. En se combinant aux crises bancaires renaissantes, elles ont engendré un type de crise financière nouvelle pour la période d'après-guerre : les crises jumelles. Ces crises jumelles se manifestent par la combinaison d'une spéculation intense contre la monnaie nationale et une vague de défaillances bancaires. Elles associent une méfiance à l'égard de la stabilité du taux de change (et donc du régime de change s'il existe), et une méfiance à l'égard de la liquidité ou de la solvabilité des intermédiaires bancaires, qui rétroagissent l'une sur l'autre en se renforçant mutuellement.

Quasi inexistantes sur la période de Bretton Woods, les crises jumelles ont désormais une fréquence supérieure à celle enregistrée pendant la période précédant la Première Guerre mondiale, même si cette fréquence demeure inférieure à celle de l'entre-deux-guerres. Dans l'étude qu'elles leur consacrent, Kaminsky et Reinhart (1999) en comptent dix-huit sur la période 1980-1995, antérieure à la crise asiatique, sur un total de soixante-treize crises repérées sur un échantillon de vingt pays. Au cours de la période précédente, 1970-1979, elles n'en recensent qu'une seule sur un total de vingt-

⁹ Thibault Cuenoud, *Crises financières et fondamentaux macroéconomiques une relation ambivalente*, thèse pour l'obtention du grade de docteur de l'université de Poitiers, 2012, p 35.

neuf crises. Pour leur part, Stone et Weeks (2001) en recensent six sur la période 1992-1999 sur un échantillon de quarante-neuf pays.

Les pays asiatiques n'ont pas inventé la crise jumelle, mais celle-ci a été la forme dominante de crise financière pendant l'épisode 1977-1998 : Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande, Corée, ont eu à affronter simultanément une crise de change et une crise bancaire.

Les analyses statistiques des crises jumelles menées par Kaminsky et Reinhart (1999) et Eichengreen et Arteta (2000) suggèrent que les crises bancaires précèdent plus souvent les crises de change qu'elles ne les suivent. D'un côté, la probabilité inconditionnelle de survenance d'une crise de balance des paiements est de 29%. Conditionnellement à une crise bancaire elle s'élève à 46% : une économie qui subit une crise bancaire a deux fois plus de chance de subir une crise de change qu'une économie dont le système bancaire est robuste. De son côté, la probabilité de déclenchement d'une crise bancaire n'augmente pas pour les économies qui subissent une crise de change, elle aurait même tendance à décliner (8% pour la probabilité inconditionnelle, 10% pour la probabilité conditionnelle).

Ces résultats concernant la fréquence et l'origine des crises jumelles sont aussi confirmés par des études monographiques, plus fouillées, des crises asiatiques et aussi, ce qui est plus étonnant, par la crise russe (Sgard, 2002). Toutefois, il convient d'être prudent sur une question aussi délicate et importante. La convergence entre les résultats des analyses de panel et de figures emblématiques de crises financières ne règle pas nécessairement la question des causalités en jeu. En effet, il faut se souvenir que la causalité statistique, au sens de Granger, n'est pas équivalente à la conception habituelle des économistes, dès lors qu'interviennent les anticipations des agents.¹⁰

¹⁰ Robert Boyer, Mario Dehove et Dominique Plihon, *Op.cit*, p 26.

2. Crises financières, réalité et état des lieux :

Il est généralement admis qu'une crise n'est pas toujours mauvaise, car si elle est bien contrôlée, elle peut avoir des effets positifs sur l'économie notamment à long terme. La crise peut éliminer les mauvais agents et ne garder que les solides, ainsi, par ce mode d'assainissement, on aura une économie saine. Aussi, les agents écartés peuvent donner naissance à d'autres activités, par leur savoir-faire et leurs moyens de production acquis par d'autres, chose qui pourra stimuler la croissance.

Cependant, la crise peut être de grande ampleur et avoir des effets dévastateurs comme on le constate avec la crise des subprimes. Ce constat fait débattre plusieurs parties sur la nécessité d'adopter des mesures préventives assez sévères ou laisser faire sans régulation. Les effets des crises, la régulation et les innovations financières seront l'objet de cette partie d'étude.

2.1. La théorie des bonnes et des mauvaises crises

Les crises du capitalisme et leurs conséquences en termes de changements sociaux et institutionnels ont été étudiées par l'École française de la Régulation. Leur grille d'analyse permet d'expliquer les crises et les réponses institutionnelles à ces crises et fournit des indications utiles pour comprendre la logique interne des modèles sous-jacents du capitalisme. Par exemple, Boyer (2009) a expliqué que la récente crise révèle la logique contradictoire interne du modèle financier du capitalisme qui n'existait que dans un petit nombre de pays, mais qui a provoqué une crise mondiale. L'intérêt de cette approche est de comprendre pourquoi un ensemble donné de mode de régulation et de régime d'accumulation peut aller jusqu'à la crise, et comment un choc extérieur peut être un élément catalyseur de cette crise interne. Un travail similaire gagnerait à être engagé pour comprendre la logique interne des modèles émergents du capitalisme dans le Sud, comme il peut être révélé par la présente et par les récentes crises passées (El Aoufi, 2009).

D'un autre côté, une importante littérature d'économie politique s'est développée autour des opportunités de réformer en temps de crise à la suite du travail de Gourevitch (1986). Le principal argument de cette approche est que les crises offrent des possibilités de réformes institutionnelles et des changements de politique qui ne pouvaient être entrepris en temps normal. Il a également été souligné que la probabilité

de bonnes réformes dépend de l'équilibre politique qui prévaut dans l'économie au moment de la réforme (Robinson, 2009). Ces travaux ont souligné l'importance des moments critiques dans la détermination de l'orientation politique, et ils ont mis en évidence que les crises peuvent être bonnes quand elles déclenchent des changements vers l'amélioration des politiques ou des institutions d'avant la crise. Même si les effets à court terme des crises économiques ne doivent pas être négligés, les changements dans les institutions ou les politiques qui viennent avec ces crises sont susceptibles d'avoir des effets à long terme sur l'évolution économique. La principale raison est que ce long terme d'évolution du système socio-économique est dépendant du sentier défini par les changements apportés au moment des épisodes passés de crises. Ainsi, Robinson (2009) considère que c'est là que l'action réelle trouve son effet, pas dans les conséquences immédiates économiques d'un choc négatif. Il montre en particulier comment, au lendemain de la dépression des années 1930, les économies latino-américaines avaient fait des choix politiques et institutionnels qui ont induit un style et une idéologie de la politique économique desquels le sous-continent souffre encore.

La crise actuelle pourrait agir comme un accélérateur du changement dans les économies du Sud vers un appui plus large à la fois des revenus de consommables et de perfectionnement des compétences. Alors que l'expansion d'un marché intérieur devient une priorité majeure dans tous les pays moins avancés, y compris ceux qui sont exportateurs nets, la question de la durabilité de la croissance devient plus précisément celle de la répartition des bénéfices du commerce et de la croissance, en termes de revenus, mais aussi en termes d'investissements dans des actifs productifs tels que l'éducation et la formation des compétences. Un résultat intéressant pourrait être que le soutien à un élargissement des droits sociaux peut agir comme un aiguillon pour la compétitivité, car elle pourrait passer de manière endogène les avantages comparatifs vers davantage de capitaux et de compétences à forte intensité de spécialisations. Il s'agit clairement d'une question politique brûlante que le choix de redistribuer et de fournir un soutien social est marqué par des conflits entre des intérêts opposés.¹¹

¹¹ P. Hugon, D. Nicet-Chenaf et E. Rougier, Les effets de la crise mondiale sur les pays émergents, Karthala, 2013, p 26.

2.2. Réguler ou re-réglementer ?

En partant du constat de la dérèglementation mondiale de l'économie, on peut, soit se contenter d'appliquer les principes de libre circulation et de concurrence, ou, au contraire, estimer qu'il doit aussi y avoir des principes de « garde-fou » effectifs pour contrôler les effets sociaux les plus négatifs de la mondialisation. Cette alternative ayant pour point commun que des dispositifs uniquement nationaux ont une portée, sinon nulle, largement limitée.

Un débat acharné existe entre les deux courants (régulation et réglementation) sur la nature des lois à adopter afin d'organiser les opérations financières, néanmoins, la plupart des textes ne tranchent pas vraiment dans un sens ou dans l'autre, pouvant à la fois paraître pour certains peu régulateurs et pour d'autres peu réglementaires ! Il est à craindre que ce dilemme soit toujours irrésolu.

- Première solution : mettre en place des « gendarmes » chargés de veiller au respect de comportements qui auront, au préalable été retenus comme nécessaires par les institutions financières. Autrement dit, de « bonnes pratiques » dont le degré de respect fera l'objet d'une notation par des agences spécialisées. Cette démarche implique, pour une notation crédible, un opérateur dont l'indépendance ne peut être mise en doute et dont le rayonnement est très largement multinational, et donc accepté par le plus grand nombre possible de pays. Ce type de dispositif s'apparente à la régulation. Celle-ci est relativement souple, « soft law », c'est à dire modérément contraignante et « joue » avant tout sur l'effet de notoriété, c'est-à-dire sur la réputation (il est supposé qu'aucune entreprise ne veut courir le risque d'être désignée comme « traître » et ainsi perdre des clients) ;

- Deuxième solution : construire des règles juridiquement applicables, plus volontairement assorties de sanctions en cas de non-respect («hard law»), comme, par exemple, des taux de réserves obligatoires des banques. Cette démarche n'est véritablement praticable qu'au sein d'une zone organisée (directives ou règlement européen), mais évidemment ne trouve sa pleine efficacité que dans un cadre multilatéral mondial, comme celui de l'Organisation mondiale du commerce. C'est aussi à ce niveau qu'il serait possible d'exiger le respect de normes sociales sans que des distorsions de concurrence puissent être évoquées.

Si le mouvement syndical international est globalement favorable à un «encadrement» plus strict en matière financière (limiter la spéculation, lutter contre les paradis fiscaux...), la part dévolue à chacune de ces orientations – régulation / réglementation - qui peuvent naturellement cohabiter, fait l'objet de divergences plus ou moins fortes. Le mouvement syndical international, au travers de ses prises de position, dans les cas où une réglementation multilatérale contraignante est hors de portée, est dans l'ensemble pour des engagements, certes moins solides, mais qui ont au moins le mérite d'exister (normes du BIT et référence au « travail décent », Principes directeurs de l'OCDE, par exemple).

2.2.1. L'école de la régulation

Toutes les théories économiques abordent plus ou moins la question d'une régulation, mais, depuis une période relativement récente, elle est l'objet d'une «école» de pensée. Comme toujours dans ce domaine, les théories de la régulation sont en fait multiples, mais l'école parisienne peut être considérée comme fondatrice avec les travaux de M. Aglietta mais aussi H. Bertrand, R. Boyer, A. Lipietz, J. Mistral.

A- En quoi consiste l'approche régulationniste ?

Selon Robert Boyer, elle apporte « une attention extrême à la forme précise que prennent les rapports sociaux fondamentaux, lors d'une phase historique et pour une société données ». Autrement dit, elle introduit une dimension historique dans l'analyse : les formes d'organisation économique et sociale sont caractéristiques d'une phase bien précise, transitoire, du développement du capitalisme. La "régulation" est la façon dont se règlent les rapports économiques et sociaux, c'est-à-dire les modes d'organisation.

B- Quels sont ses principaux apports ?

En analysant le passage d'un mode de régulation à un autre, les « adeptes » de cette théorie fournissent des explications sur les transformations des systèmes d'organisation à l'œuvre et les crises qui les ponctuent. Par exemple, le mode de régulation d'après-guerre est dit "fordiste" pour caractériser l'organisation des grandes entreprises reposant sur la standardisation et la mécanisation. Le passage à des modes d'organisation flexibles, mondialisés caractéristiques d'aujourd'hui, ne s'effectue pas sans heurts ni crises.

C- Ses enseignements :

Depuis, les économistes ne peuvent plus désormais ignorer les modes d'organisation et leurs conséquences. On peut retenir aussi, tant du point de vue national que du point de vue des échanges internationaux, particulièrement monétaires et financiers, que l'école de la régulation est celle qui réaffirme en premier la nécessité d'un cadre institutionnel fixant des règles au-dessus du jeu des marchés, marchés qui ne sont par ailleurs pas remis en cause.¹²

2.3. Innovations financières majeures : la déréglementation, la globalisation et la sophistication des nouveaux instruments

Les mécanismes mis en évidence ont d'autant plus de chances de déboucher sur des fragilités financières et, dans certains cas, sur une crise, qu'interviennent des changements structurels et des innovations potentiellement radicales.

Dans ce contexte, les agents économiques et financiers adoptent de nouvelles stratégies sans être assurés ni de la cohérence du système financier, ni de la viabilité du régime de croissance qui résultera de leurs interactions et de l'adaptation du cadre institutionnel.

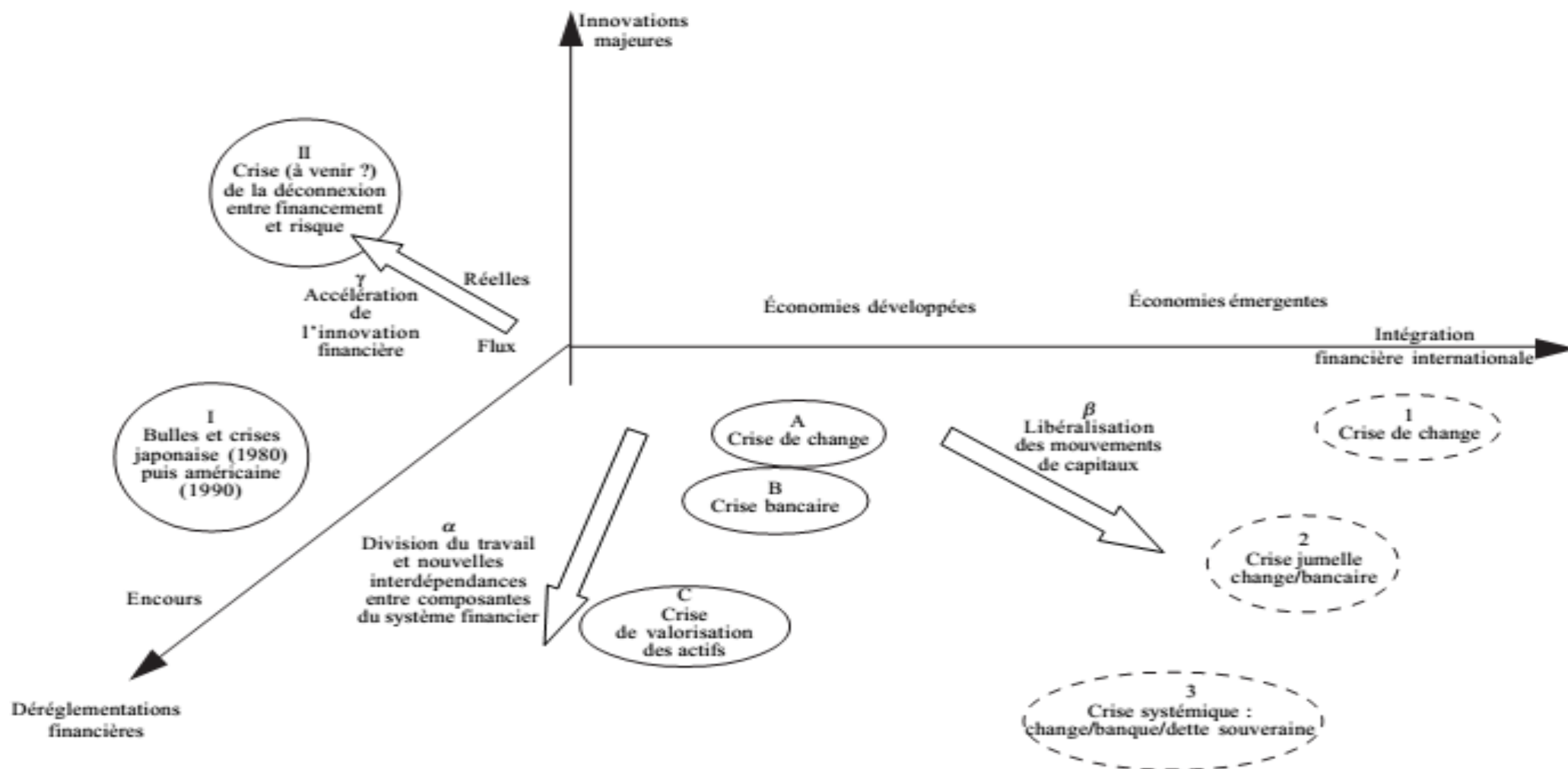
En effet, cohérence et viabilité d'un mode de régulation sont des propriétés que l'on observe seulement ex post, à l'issue d'un processus historique plus ou moins long. Ce n'est autre qu'une extension de l'argument de Robert Lucas, transposé de l'analyse de l'équilibre à celle des enchaînements conduisant à une crise: si changent les règles du jeu et le contexte, changent aussi les crises financières. Or, les dernières années ont été marquées par trois changements majeurs, respectivement la déréglementation des systèmes financiers domestiques, la globalisation financière qui se traduit par l'intégration de nouveaux pays aux flux des mouvements de capitaux, enfin la multiplication des innovations réputées radicales, qu'elles soient financières, par exemple les produits dérivés, ou réelles comme les technologies de l'information et de la communication.

On peut donner une présentation schématique de ces trois sources de renouvellement des crises à partir de la représentation graphique de la figure 5 :

¹² Union Nationale des Syndicats Autonomes, Répondre à la crise financière, Rapport, 2009, p 4.

- Le progressif décloisonnement des marchés dans les pays de vieille tradition financière conduit en particulier à revenir sur la distinction, héritée de la crise des années trente, entre banques commerciales et banques d'investissement ou encore entre banque et assurance. De ce fait, la stratégie de chacun des acteurs financiers s'en trouve affectée. Par exemple, les banques sont incitées à accorder des crédits à de nouveaux clients plus risqués pour compenser les pertes associées au fait que les grandes entreprises font directement appel aux marchés financiers. De ce fait, se généralisent les comportements patrimoniaux de gestion des actifs et non plus simplement l'adéquation respective des flux d'épargne et d'investissement (Plihon, 2002). Simultanément, s'approfondit la division du travail entre les divers intermédiaires concernés, ce qui n'est pas sans affecter les propriétés du système financier dans son ensemble (Montagne, 2003). C'est ce mouvement que représente la flèche D qui s'inscrit le long de l'axe Flux/ encours ;
- À ce mouvement de libéralisation interne se superpose l'ouverture du compte de capital d'économies précédemment largement autarcique en matière de financement. Cette libéralisation externe a pour effet de mettre en jeu un nouveau puissant accélérateur financier, d'autant plus déstabilisateur pour ces économies, que leur réglementation interne et les modalités de couverture du risque étaient inadéquates. Les instruments financiers correspondants ne sont pas nouveaux dans l'absolu puisqu'ils avaient été expérimentés auparavant par les pays anciennement financiarisés. Mais ils constituent une innovation pour les acteurs de l'économie d'accueil, de sorte que s'initie en général un boom tiré par l'accélérateur financier, phase d'expansion que les acteurs n'interprètent pas comme transitoire puisqu'ils supposent qu'elle est susceptible de se prolonger à long terme. Cette ouverture du compte de capital explique pourquoi crises de change et crises bancaires sont fréquemment associées, car les pays se sont endettés en monnaies étrangères et les résidents ont vu s'ouvrir la possibilité d'un arbitrage entre monnaie domestique et monnaie internationale, ce qui n'est pas sans déstabiliser la confiance dans le système bancaire domestique.¹³ C'est ce type de crise qui correspond à la flèche E de la figure 5;
- À ces deux types d'innovation, il faut en ajouter un troisième qui porte plus directement sur les relations entre l'apparition de nouveaux instruments financiers et

¹³ Robert Boyer, Mario Dehove et Dominique Plihon, *Op.cit*, p 115.

Graphique 5: les trois dimensions de la nouveauté des crises financières

Source : Robert Boyer, Mario Dehove et Dominique Plihon, Op.cit, p 116.

des innovations, dans l'économie réelle, considérées comme suffisamment radicales pour impliquer un relèvement durable des perspectives de profit. Ce type de facteur déclenchant s'inscrit dans l'histoire longue, ce que traduit la flèche J de cette même figure 5. Au demeurant, certaines de ces innovations peuvent être stabilisatrices en diffusant le risque à des agents à même de l'assumer, tout en induisant à plus long terme un changement des comportements susceptibles d'accroître la prise de risque par les agents non financiers.

2.3.1. La finance, composante nécessaire de la croissance... sauf que !

Traditionnellement, les analyses de la croissance insistent sur le rôle des facteurs réels que sont la formation de capital, la taille de la population, la qualification de la main d'œuvre, et plus encore le rythme des innovations et le changement technique. Certes, les travaux d'histoire économique et financière suggéraient un rôle essentiel des innovations financières telles que la lettre de change, la comptabilité, la banque commerciale, la société à responsabilité limitée, la société par actions, les bourses de valeurs. Les théoriciens contemporains de la finance (Rajan et Zingales, 2003) ont remis au premier plan ce thème et développé nombre d'arguments montrant les divers canaux à travers lesquels la qualité de l'ajustement de l'épargne et de l'investissement, ou encore la distribution des risques, peuvent affecter la direction comme l'intensité de la croissance (tableau 2).

Tableau 2: Le développement de la finance: source de croissance et origine de crises

Fonction	Impact sur...	
	... la croissance	... les crises
Transfert de richesse dans le temps	Favorise l'investissement en éliminant l'irréversibilité des choix	Possibilité de création de droits en excès de la richesse future
Gestion des risques	Permet des investissements grâce à la séparation financement / risque	Prise de risque excessive, car mal évaluée du fait de la division du travail entre acteurs financiers
Accumulation du capital	Meilleure allocation du capital	La liquidité du marché favorise l'émergence de bulles et une mauvaise allocation du capital
Création et dissémination de l'information	Socialise les vues sur l'avenir	Le mimétisme, même rationnel, ne dégage pas la meilleure appréciation
Organisation des paiements	Un système bancaire efficient favorise la croissance	Il est la chambre de résonance des crises financières y compris systémiques

Source: Robert Boyer, Mario Dehove et Dominique Plihon, Op.cit, p 125.

2.4. Détermination et anticipation des crises financières en Sciences Economiques

Il convient de présenter les éléments de mesure que l'on peut utiliser afin de déterminer puis d'anticiper les crises financières. Cette approche doit permettre de faire un parallèle entre la dynamique d'une crise dans le cadre de sa temporalité et les éléments issus de la littérature afin de la quantifier pour la mesurer. La démarche alors choisie va permettre de mettre en avant les variables macroéconomiques et macro-financières qui apparaissent déterminantes lors des crises financières au regard de ces travaux. « (...) *la notion de crise apparaît toujours comme le lieu essentiel où se révèle le cœur d'une modélisation théorique : il n'y a pas, en effet, de définition de la crise dans un corps d'analyse sans désignation de ses causes, et donc, sans dévoilement de la grille de lecture de la dynamique sociale.* » (Attali, 1976).

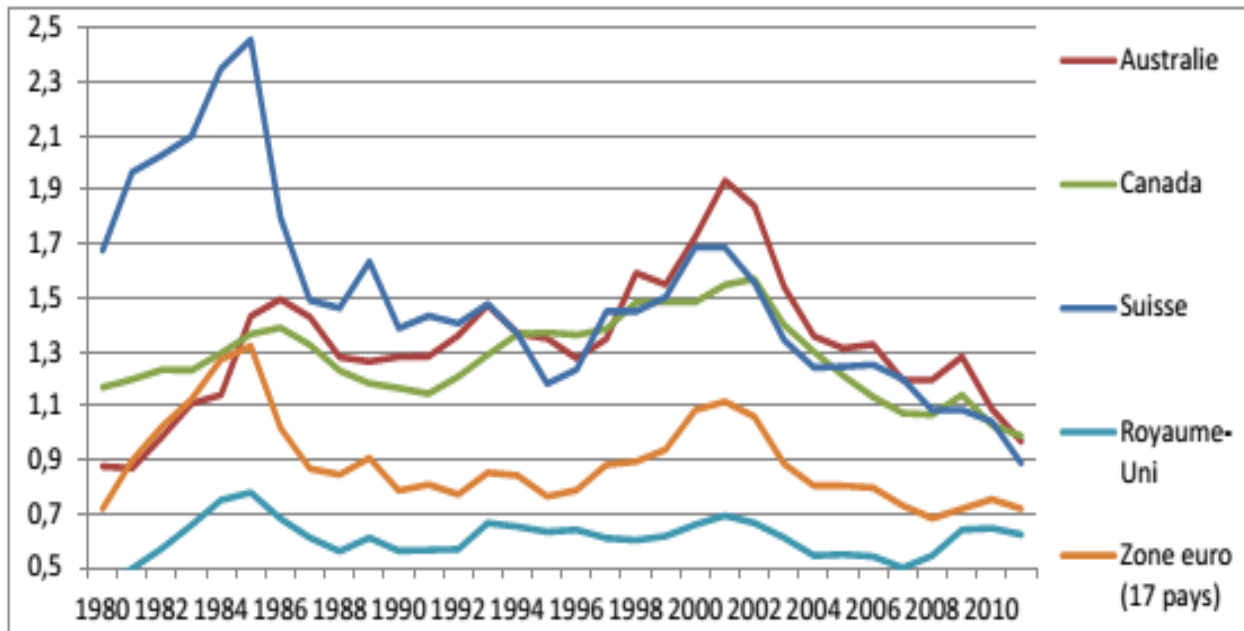
Des limites y apparaissent notamment quant à la pertinence des anticipations auxquelles elles conduisent. La plus élémentaire des méthodes de détection d'une crise consiste à observer le prix des actifs déterminé sur un marché financier afin de signaler les perturbations propres au secteur (FMI, 1998) (Artus, 2001). Elles peuvent correspondre à des ruptures brutales de tendance, des retournements de conjoncture, le dépassement de seuils (Dehove, 2004).

Cette approche ne peut être que complémentaire à d'autres analyses approfondies au risque d'aboutir à des erreurs d'interprétation. Elle met seulement en avant des situations anormales où une crise financière s'est potentiellement réalisée. Les indicateurs sont les variables représentant les prix des actifs établis sur les marchés financiers : taux de change, indices boursiers, prix immobiliers, prix obligataires, prix des dettes souveraines, prix des métaux précieux et des matières premières (Boyer, & al., 2004). Les graphiques 6 et 7 illustrent des périodes de fortes volatilités du prix d'actifs financiers matérialisant des phénomènes de crises.

Les graphiques décrivent des périodes de fortes amplifications de hausses des prix, suivies généralement par des périodes de fortes baisses de ces mêmes prix. L'équilibre entre l'offre et la demande sur les marchés financiers apparaît ici

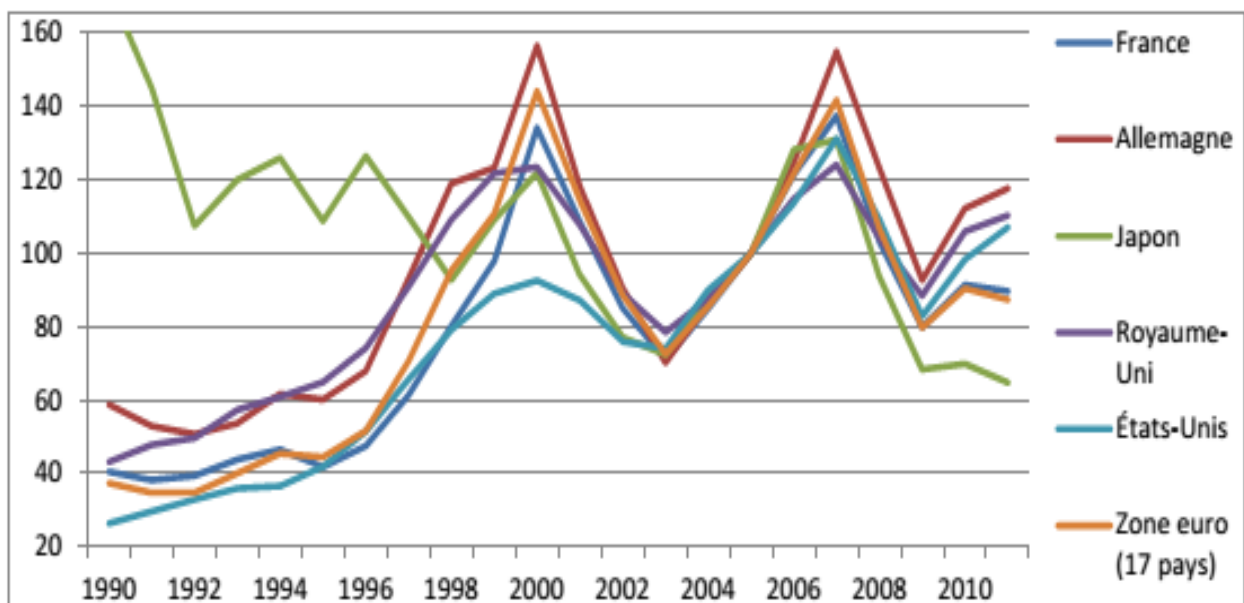
perturbé. Ces retournements de conjoncture peuvent être à l'origine de crises financières sans pour autant en expliquer les raisons.¹⁴

Graphique 6: Crise de change: volatilité des taux de change



Source: OCDE,

Graphique 7: Crises boursières : volatilité des cours boursiers

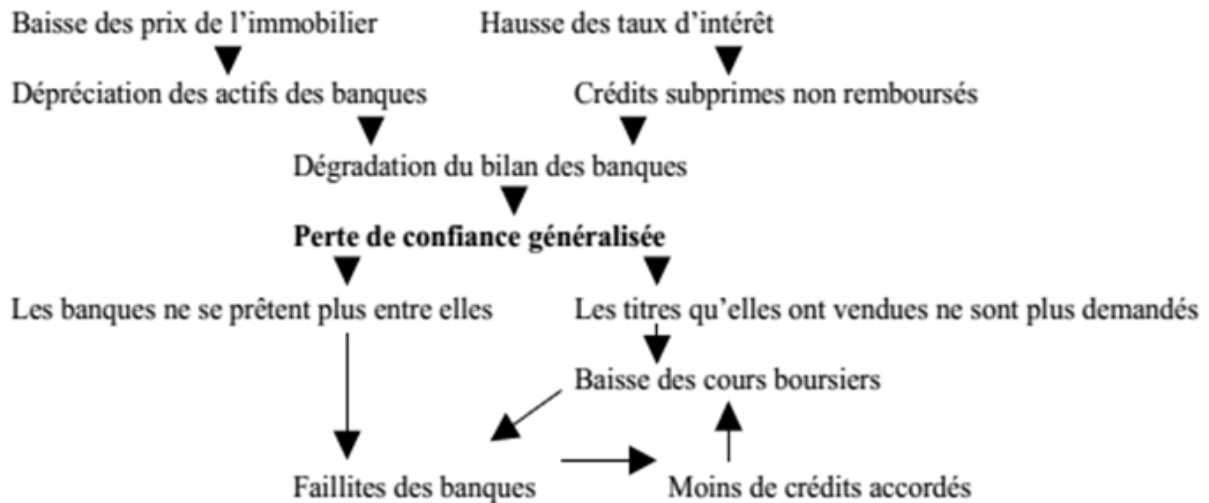


Source : OCDE- Cours des actions

¹⁴ Thibault Cuenoud, Op.cit, p 28.

3- la crise des subprimes :

Avant de commencer le traitement de ce sujet sur la crise des subprimes, il nous semble primordial de présenter une explication schématique de cette crise. Cette explication rapide donne les circonstances et les causes qui ont participé directement à l'éclatement de ce qui est la plus grande crise depuis celle de 1929.



3.1. Chronologie de la crise des subprimes

Le préalable à la crise :

2001 : Crises de confiance sur la Bourse américaine (Bulle Internet, Attentats du 11/09). La Fed réagit par des baisses des taux d'intérêt.

2002-2004 : Invention du subprime, crédit à taux bas pendant 2 ans, puis à taux variable en fonction du taux du marché, pour les ménages qui présentent beaucoup de risque de non-remboursement. En cas de non-remboursement, les biens immobiliers sont saisis par la banque.

2002-2004 : Le taux d'intérêt bas permet des achats sur le marché immobilier, dont les prix augmentent.

2004 : Inflation forte avec la hausse des prix du pétrole.

2004-2007 : Hausse des taux d'intérêt de la Fed.

2006 : Chute des prix de l'immobilier.

2007 : Augmentation des saisies immobilières aux États-Unis suite aux non-remboursements des subprimes.¹⁵

¹⁵ Sandra Moatti, Comment la crise est née, Article Web - 06 octobre 2008, http://www.alternatives-economiques.fr/comment-la-crise-est-nee_fr_art__39515.html.

La crise de 2008 :

8 février 2007 : HSBC, banque d'investissement mondiale, annonce la première un problème de liquidité suite aux non-remboursements des subprimes.

Juin 2007 : Bear Sterns, banque d'investissement américaine, ferme deux fonds d'investissement liés au marché immobilier.

29 octobre 2007 : Merrill Lynch, banque d'investissement américaine, annonce 2 milliards de \$ de pertes. D'autres banques annonceront des pertes identiques dans les mois qui suivent (Bear Sterns, Société Générale, UBS, etc.).

16 mars 2008 : Bear Sterns est sauvée de la faillite par la banque JP Morgan avec l'aide de l'État américain.

13 juillet 2008 : Annonce par Paulson du refinancement probable de Freddie Mac et Fannie Mae, les deux fonds qui garantissent les hypothèques aux États-Unis.

7 septembre 2008 : Refinancement de Freddie Mac et Fannie Mae par la nationalisation des deux fonds.

15 septembre 2008 : Faillite, la première d'une longue liste, de Lehmann Brothers. Merrill Lynch, en faillite également, est rachetée par la Bank of America.

16 septembre 2008 : Faillite d'AIG, assurances américaines, rachetée par l'État américain.

26 septembre 2008 : Faillite de la première banque de détail, Washington Mutual, rachetée par JP Morgan.

30 septembre 2008 : Faillite de Dexia, refinancée par les pouvoirs publics belges et français.

3 octobre 2008 : Vote par le Congrès américain du Plan Paulson de sauvetage du marché financier.

6 octobre 2008 : Chute historique des cours du CAC 40 et du Dow Jones, qui se poursuivra toute la semaine.

8 octobre 2008 : Les grandes Banques Centrales ont baissé leurs taux d'intérêt d'un commun accord.

12 octobre 2008 : Annonce par l'Union européenne d'un plan de sauvetage du marché financier.

3.2. Comment la crise est née

L'histoire commence sur le marché américain des prêts immobiliers dits « subprime¹⁶ ». Ce sont des crédits accordés aux ménages présentant de trop faibles garanties pour accéder aux emprunts normaux dits « prime », soit parce qu'ils ont déjà eu des difficultés financières par le passé, soit parce que la faiblesse de leurs revenus limite par trop leur capacité de remboursement. Ce type de crédit s'est fortement développé aux États-Unis, surtout à partir de 2004-2005. En 2006, il représentait 40% des nouveaux crédits hypothécaires¹⁷. Les ménages qui en avaient les moyens avaient, eux, déjà abondamment profité de la longue période de taux d'intérêt bas pour acheter ou pour s'agrandir. Résultat : au moment où les taux d'intérêt ont commencé à remonter, c'est donc une clientèle moins solvable qui va être courtisée par le business du crédit immobilier pour continuer de faire des affaires.

Et tous les moyens sont bons pour la séduire : des formules de prêt de plus en plus exotiques se développent. Toutes ont en commun de prévoir des remboursements faibles dans les premières années, suivis au cours des années ultérieures d'un alourdissement parfois considérable de la charge de la dette.

Comment des établissements de crédit ont-ils pu prêter à des ménages aussi fragiles dans des conditions aussi hasardeuses ? La réponse réside dans un système qui allie l'absence de règles protectrices pour les emprunteurs à une extrême sophistication du traitement du risque du côté des prêteurs. Sur le moment, tout le monde y trouvait son compte : les ménages emprunteurs, souvent inconscients des conditions réelles de remboursement de leur prêt, trouvaient là l'occasion d'accéder à la sacro-sainte propriété; les courtiers empochaient leurs commissions sur les contrats commercialisés; les établissements financiers pouvaient sortir ces créances quelque peu douteuses de leur bilan en les transformant en titres vendus sur les marchés financiers, les Mortgage Backed Securities (MBS), c'est ce qu'on appelle la « titrisation¹⁸» des créances; enfin, les

¹⁶ Subprime : crédit immobilier à risque et à taux élevé, consenti à un emprunteur qui n'offre pas les garanties suffisantes pour bénéficier du meilleur taux d'intérêt. Crédit développé surtout aux États Unis, peu en Europe.

¹⁷ Crédits hypothécaires : crédits accordés à des particuliers pour l'achat d'un bien immobilier associés à une hypothèque sur ce bien. En cas de non remboursement, la banque peut saisir le bien sans avoir besoin d'engager des démarches judiciaires complexes.

¹⁸ Titrisation : instrument financier permettant de transformer une créance, par exemple un prêt, en actif pouvant être vendu sur un marché.

investisseurs achetaient ces titres offrant une très confortable rémunération. En effet, pour compenser la mauvaise qualité des créances sur lesquelles ils étaient adossés, ces titres offraient des taux d'intérêt nettement supérieurs au standard du marché.

La propriété immobilière est la composante la plus importante du patrimoine des ménages (trois fois plus que le portefeuille boursier dans la richesse des ménages américains, beaucoup plus encore dans les autres pays). Corrélativement, la dette hypothécaire est la composante la plus importante de l'endettement.¹⁹

Dès la fin de l'année 2006, il est apparu qu'un nombre croissant de ménages ne pouvait faire face à leurs remboursements. Les taux de défaut sur les prêts subprime commencèrent à augmenter dans des proportions inquiétantes. Après les ménages, forcés de vendre leur maison sur un marché immobilier désormais complètement déprimé, ce fut au tour des établissements spécialisés qui leur avaient prêté d'être touchés. Les premières faillites de prêteurs firent la une de l'actualité américaine au premier trimestre de cette année.

En quelques mois, une vingtaine d'établissements ont dû ainsi mettre la clé sous la porte. Mais ils n'étaient heureusement pas de taille à déstabiliser les grandes banques. Après tout, le total des prêts subprime ne représentait que 13% du total des prêts hypothécaires. Les déboires des emprunteurs semblaient pouvoir être absorbés sans trop de remous. D'autant que le risque de défaut sur les titres émis par ces établissements de crédits était distribué entre une multitude d'investisseurs. C'est l'avantage des opérations de titrisation : tout le monde détient un peu de risque, mais aucun grand établissement n'en porte suffisamment pour flancher. La suite des événements a cependant montré que cette large répartition des risques peut aussi conduire à aggraver la panique quand le marché ne peut plus les situer ni les quantifier.

Les ménages américains les plus pauvres étaient poussés à s'endetter toujours plus pour acquérir leur logement, les emprunts étant garantis sur la valeur supposée toujours plus élevée du marché immobilier. Le retournement du marché a provoqué des défaillances de ménages qui n'étaient plus capables de supporter les remboursements croissants liés à leurs prêts. Les prêteurs ont vu de leur côté la

¹⁹ Michel Aglietta, *Macroéconomie financière, finance, croissance et cycles*, La Découverte, 5e édition, 2008, p 107.

valeur des logements qui servait de garanties de ces prêts diminuer encore, du fait de la multiplication des saisies et ventes forcées.²⁰

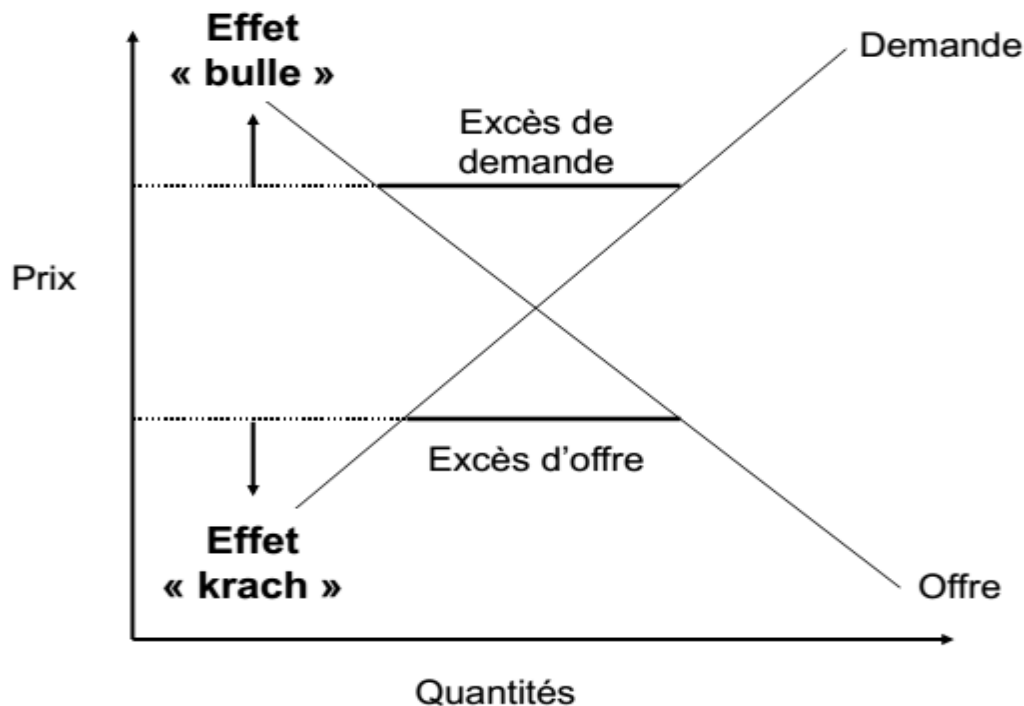
3.2.1. Qu'est-ce qu'une bulle : Bulles et krachs

Le prix de marché d'une action est censé refléter les perspectives de dividendes futurs (profits) auxquels cette action donne droit, c'est-à-dire ce qu'on appelle valeur fondamentale du titre. On dira que le marché financier est efficient si, compte tenu de toute l'information disponible à un instant considéré, le prix de marché des actions se confond avec leur valeur fondamentale. Si le marché n'est pas efficient en revanche, le prix de marché peut s'écarter de la valeur fondamentale du titre. Le marché peut ne pas être efficient du fait de la difficulté à « évaluer » correctement le futur (profits futurs), notamment en période d'incertitude face à l'avenir.

Les comportements purement spéculatifs (par opposition aux comportements d'entreprise, visant à évaluer la valeur fondamentale du titre) aboutissent à des comportements analogues : ce qui compte pour bien spéculer (acheter un titre pour le revendre à un prix supérieur), c'est d'évaluer non la valeur fondamentale mais le prix que le marché attribue (ou va attribuer) à un titre. La difficulté est que ces mécanismes peuvent être déstabilisants (et éloigner durablement le prix du titre de sa valeur fondamentale). En effet, dans les comportements mimétiques, c'est la hausse du prix observé sur le marché qui va pousser l'ensemble des intervenants à demander/acheter le titre : la hausse/baisse du prix génère un accroissement/baisse de la demande, ce qui est contraire aux lois du marché (la demande augmente quand le prix baisse) : la hausse/baisse du prix s'auto-entretient : bulle/krach. ²¹

²⁰ Didier Migaud, La Crise Financière : Quelle Analyse, Quelles Propositions ?, Les Essais De La Fondation Jean-Jaurès, 2008, P 10.

²¹ Robert Boyer, Mario Dehove et Dominique Plihon, *Op.cit.*, p 73.

Graphique 8: explication d'une crise par les mécanismes de l'offre et de la demande

Source : Robert Boyer, Mario Dehove et Dominique Plihon, Op.cit, p 73

3.3. Comment elle s'est étendue au monde entier

Au cours de l'été 2007, la crise du subprime a pris en effet une nouvelle dimension. Les dégâts se sont étendus aux investisseurs dont le portefeuille se révélait un peu trop chargé de titres adossés à des crédits subprime. Fin juillet, deux fonds spéculatifs, des hedgefunds²² de la grande banque d'investissements américaine Bear Stern, en ont fait les frais les premiers. Il faut dire que les hedgefunds, toujours à la recherche de rendements élevés, étaient particulièrement friands de ces titres. Quand la contre-performance des subprimes s'est amplifiée, certains déposants ont demandé à retirer leurs fonds et des créanciers ont refusé de reconduire leurs crédits.

L'intervention décisive des gouvernements a réussi à briser la chaîne des faillites financières qui avait suivi celle de Lehman Brothers. Cependant, l'approfondissement de la crise financière a également eu un impact majeur sur le

²² HedgeFunds ou fonds d'arbitrage : fonds spéculatifs qui prennent des paris sur l'avenir à l'inverse des tendances dominantes du marché.

reste de l'économie et a abouti à la récession économique la plus grave depuis les années 1930.²³

La crise n'a pas tardé à traverser l'océan. Bien qu'il n'y ait pas en Europe d'équivalent au marché subprime américain, ni de titrisation des prêts hypothécaires d'une telle ampleur, les banques ou des organismes de placement européens s'étaient amplement fournis en titres adossés à du subprime auprès des banques américaines. C'est ce qui a placé en particulier la banque allemande IKB, spécialisée dans le crédit aux petites et moyennes entreprises, au bord du gouffre. À tel point que Jochen Sanio, à la tête du régulateur boursier allemand, la BaFin, a estimé que son pays était « menacé de la plus grave crise financière depuis 1931 ». Sous l'égide des pouvoirs publics, un consortium de banques allemandes a dû voler au secours de l'aventureuse IKB. En France, plusieurs gestionnaires de fonds ont aussi été touchés, tels AXA IM ou Oddo.

Si le poison du subprime a pu se diffuser à ce point dans les vaisseaux du système financier, c'est qu'il était encapsulé non seulement dans les Mortgage Backed Securities, mais aussi dans beaucoup d'autres titres. En particulier dans les désormais fameux CDO, Collateralised Debt Obligations. Ils illustrent l'inventivité sans limite des financiers, agglomérant toutes sortes de titres représentatifs de créances - crédit à la consommation, aux entreprises, mais aussi crédit hypothécaire subprime - combinés avec des dérivés de crédit²⁴, censés fournir une assurance contre le risque de défaut. Le résultat est un produit dit « structuré », un feuilleté dont chaque couche présente un niveau de risque différent. Il y en a pour tous les goûts : les investisseurs prudents peuvent acheter les tranches les plus sûres, normalement prémunies contre la défaillance des emprunteurs, tandis que les hedgefunds, plus aventureux, prennent les tranches les plus risquées, exposées aux premières pertes, mais encore plus grassement rémunérées. Les CDO ont connu un véritable engouement de la part des investisseurs. Depuis 2001, l'encours de ces titres a doublé en moyenne chaque année.

²³ Eckhard Hein, Op.cit, p 110.

²⁴ Produits dérivés : contrat entre un acheteur et un vendeur, qui prévoit un échange d'actifs dans le futur à des conditions prévues dès le départ. Il peut s'agir de monnaies, de taux d'intérêt, d'or, de blé ou... de titres de dettes de subprime.

Les agences de notation²⁵ ont une grosse part de responsabilité dans cette vogue, car elles ont accordé d'excellentes notations à ces produits. Au point que la Commission européenne a lancé une enquête à propos de leur rôle dans la crise. Un CDO peut fort bien contenir des titres adossés à du subprime tout en étant noté d'un « triple A » (la meilleure note) sur ses tranches les moins risquées, à l'égal des bons du Trésor émis par les États souverains (des titres de dette considérés comme les moins risqués). C'est ce qui a permis à des investisseurs soumis à des règles de prudence très strictes comme les fonds de pension d'en détenir dans leur portefeuille. Mais l'opacité de ces produits est à la mesure de leur sophistication. Et dès lors que la présence de subprime dans leur composition a été suspectée, la défiance s'est étendue à tous les CDO, et plus largement à tous les titres de dettes.

3.4. Pourquoi elle a été aussi grave

Une nouvelle étape a été franchie dans la deuxième semaine du mois d'août, quand la crise s'est transformée en crise de liquidité. La liquidité, c'est-à-dire la capacité à réaliser des opérations de vente et d'achat de produits financiers sans délai ni coût notable, est l'oxygène des marchés financiers. Or, c'était le talon d'Achille des nouveaux produits structurés. En période normale, ces produits hautement sophistiqués, conçus quasiment sur mesure en fonction des demandes des investisseurs, étaient déjà peu liquides. Mais avec la suspicion croissante dont ils ont commencé à faire l'objet, les acheteurs ont cette fois complètement déserté.

Dans ces conditions, impossible de déterminer un prix. Même les modèles mathématiques utilisés par les gros investisseurs pour estimer la valeur de leurs titres n'arrivaient plus à les calculer pour ces produits. « L'évaporation complète de la liquidité sur certains segments de marché aux États-Unis a rendu impossible la valorisation adéquate de certains actifs », indiquait BNP Paribas le 10 août 2007, lorsqu'elle a suspendu le calcul de la valeur liquidative de trois de ses fonds. L'annonce a fait l'effet d'un coup de tonnerre. Et ce, d'autant plus que la banque avait annoncé des résultats records une semaine auparavant et s'était vantée d'être à l'abri des éclaboussures de la crise du subprime !

²⁵ Agences spécialisées qui attribuent des notes (des ratings en anglais) aux différents titres financiers émis par les différents acteurs, en fonction du niveau de risque de défaillance supposé de chacun de ces acteurs. Ces notes vont de AAA (très peu de risque) à C (très risqué).

La réaction des autres banques au lendemain de cette annonce n'avait rien de rassurant. Leur méfiance les unes à l'égard des autres était telle que, dès l'ouverture du marché monétaire (le marché où elles se prêtent de l'argent entre elles), le taux au jour le jour a bondi à 4,7%, contre 4% habituellement. Ce qui suffit à bloquer les transactions, car compte tenu des taux d'intérêt pratiqués vis-à-vis de leurs propres clients, les banques ne pouvaient plus gagner d'argent en empruntant elles-mêmes à des taux aussi élevés. « Normalement, les banques s'échangent en permanence des liquidités sur le marché monétaire. Là, plus personne ne voulait prêter à personne », expliquait Philippe Weber, responsable des études économiques chez CPR-AM. « Quand la Société générale ne veut plus prêter à la BNP, cela devient très inquiétant », ajoutait un trader. À cette situation exceptionnelle, la Banque centrale européenne a répondu en ouvrant sans restriction le robinet du crédit au jour le jour. Autrement dit, elle a autorisé les banques à emprunter auprès d'elle, pour la journée, tout ce dont elles avaient besoin, au taux de 4%. Résultat : les banques se sont littéralement jetées sur les liquidités : 95 milliards d'euros ont été injectés ce jour-là, soit davantage qu'au lendemain des attentats du 11 septembre 2001 (la BCE n'avait alors dû prêter que 69 milliards d'euros). Le lendemain, la BCE a de nouveau prêté 61 milliards, puis encore plusieurs dizaines de milliards d'euros les jours suivants... Dans le même temps, la Banque centrale des États-Unis (Fed) et celle du Japon intervenaient également, quoiqu'avec une moindre ampleur. De plus, le 17 août dernier, la Réserve fédérale américaine a baissé son taux d'escompte de 0,5%. Ramenant, au bout de deux semaines, un calme précaire sur les marchés.

3.4.1. Le rôle critique des banques dans l'instabilité financière

Les paniques bancaires peuvent provenir de trois sources : la demande contagieuse de conversion des dépôts en espèces, les défauts de règlement dans les paiements interbancaires, la détérioration de la qualité des créances bancaires par défaillance de leurs débiteurs. L'incertitude macroéconomique joue un rôle aussi important que dans les crises de liquidité des marchés lorsqu'elle agit sur des structures de bilan déjà fragiles. La valeur nette des banques devient alors dépendante de variables qu'elles ne contrôlent pas (taux d'intérêt du marché monétaire, prix des actifs), de sorte que les créanciers des banques deviennent incapables de distinguer les banques saines des banques virtuellement insolubles.

À cause de la position centrale du système bancaire dans une économie monétaire, les phénomènes de contagion sont particulièrement dévastateurs lorsque les banques en sont victimes. Plusieurs raisons concourent à faire des banques les vecteurs de transmission des externalités qui constituent la dynamique du risque de système.

D'abord, un choc subi par une banque se transmet à d'autres, au lieu d'entraîner un ajustement rééquilibrant, parce que les banques ont un montant élevé de dettes à vue et payables à prix fixe. Aussi les contagions s'y produisent-elles plus vite que parmi tout autre ensemble d'agents économiques. Elles sont aussi plus étendues, parce que les asymétries d'information sont particulièrement importantes parmi les créanciers des banques. Un grand nombre de déposants de petite taille n'ont ni les moyens ni l'intérêt, eu égard aux coûts de la recherche d'information, d'évaluer les banques. Comme celles-ci forment un système qui offre collectivement le service de la liquidité, les déposants tendent à percevoir les banques comme un tout homogène, d'autant que la santé financière des banques peut se détériorer globalement en fonction des situations macroéconomiques.

Cette perception est légitimement renforcée par l'ampleur des engagements interbancaires croisés à travers les relations de correspondants et par l'interconnexion structurelle des banques dans les systèmes de paiements. Le danger extrême est alors celui d'une contagion généralisée au lieu d'être limitée à une partie du système bancaire, une contagion qui détruit le montant agrégé des dépôts plutôt qu'elle ne le redistribue.

Ensuite, les banques sont beaucoup moins capitalisées que d'autres institutions financières. Lorsque des chocs macroéconomiques se produisent, la fragilité plus grande des banques se traduit par une plus grande probabilité que les chocs récessifs entraînent des valeurs nettes négatives au bilan. Les pertes probables dépassant le capital mobilisable, ce sont les déposants et pas seulement les actionnaires qui sont atteints. C'est pourquoi les contagions bancaires entraînent des répercussions qui dépassent les banques elles-mêmes et affectent toute l'économie.²⁶

²⁶ Michel Aglietta, *Op.cit*, p 13.

Conclusion intermédiaire

Le présent chapitre a permis de décrire la notion de crise afin de retracer la dynamique et l'amplification de ce phénomène. Dans le cadre spécifique de la finance, la fluctuation du prix des actifs, lors d'un retournement de conjoncture, est à l'origine de déséquilibres. Mais le marché financier n'en sera pas plus fort s'il n'a pas été capable de trouver les adaptations nécessaires à ces nouvelles tensions qui pourront revenir prochainement.

La quantification du processus de détermination de crise afin d'anticiper d'éventuelles tensions pose le même genre de questionnement. Les méthodologies adoptées reposent sur l'obtention du différentiel de fluctuation de variables déterminantes par un comportement changeant d'avant, de pendant et d'après crise. Mais ces indices ne peuvent être définis de précurseurs que pour le retournement de la conjoncture du pays et nullement vis-à-vis d'effets de contagion internationaux. Elles n'ont aucun pouvoir dans le cadre de notre postulat de non vulnérabilité apparente des fondamentaux macroéconomiques et macro-financiers propres au pays. Ces techniques d'analyse apparaissent pertinentes si l'on suppose que la crise est le fruit d'une dégradation interne dont des signes précurseurs pourront témoigner de l'occurrence. Se pose de nouveau la question des effets de contagion pouvant rendre vulnérable le pays, à l'origine d'une crise potentielle, à un choc externe.

L'analyse a mis en avant la récurrence historique des crises financières sans pour autant témoigner de faits spécifiques importants au regard de la mondialisation et de la globalisation de la sphère financière récente. Pourtant, deux points importants sont à mettre en évidence : les crises de change sont toujours présentes à l'ensemble des périodes et les pays émergents sont a priori plus vulnérables que les pays développés.

Le chapitre suivant aura pour ambition d'illustrer le contexte financier actuel pour déterminer de nouveaux éléments déterminants de la vulnérabilité des régimes de change au sein des pays en voie de développement. Une attention particulière sera évidemment orientée vers les notions d'interdépendance et d'effets de contagion au regard de leur rôle de plus en plus important de par la libéralisation financière internationale.

Deuxième Chapitre : la contagion des crises et le passage vers la crise économique

- 1- Risque de système et contagion des marchés financiers
- 2- la théorie de la contagion et les canaux de transmission
- 3- De la crise du crédit hypothécaire à la crise économique mondiale

« Si en effet des économies sont renversées par des crises financières dont les causes leur sont totalement extérieures (...). Elle constitue donc un volet important de la réflexion sur l'architecture financière internationale et sur la supervision des marchés, au cœur de la question de la volatilité des marchés de capitaux internationaux. » (Dehove, 2003)

Introduction intermédiaire :

La crise économique et financière qui a émergé durant l'été 2007 a entraîné une forte révision à la hausse de la perception du risque souverain et une pression sans précédent sur les dettes des pays européens en difficulté budgétaire. La crise s'est ensuite propagée vers d'autres pays membres de la zone euro par différents mécanismes de transmission. Afin de mieux gérer cette crise et stabiliser les marchés financiers, il est nécessaire d'identifier ces mécanismes et de comprendre la dynamique des relations qui existent entre les différents actifs financiers.

S'il n'est nul besoin d'être un spécialiste de la finance pour se rendre compte que nous sommes actuellement dans une grave crise financière, il est par contre nécessaire d'avoir des connaissances approfondies dans ce domaine pour pouvoir réellement cerner tous les tenants et aboutissants permettant une meilleure gestion de la crise.

Une étude statistique lourde menée au FMI montre que les relations entre les Bourses ont profondément changé depuis 1995 [Brooks et Catão, 2000]. Les conclusions de l'étude confirment bien d'autres observations et sont d'une grande portée. Depuis le milieu des années 1990, les marchés boursiers sont devenus étroitement corrélés en situation de crise. Ces corrélations ont des facteurs structurels sous-jacents. Les déterminants sectoriels, notamment dans le secteur TMT (technologie média -télécommunications), dominent complètement les facteurs géographiques. Ce secteur moteur de l'innovation technologique donne le ton dans le profil des indices boursiers dans les marchés des pays développés comme dans les marchés émergents. Il en résulte que la formation de bulles spéculatives et leur éclatement deviennent un phénomène mondial.²⁷

Le présent chapitre vise à étudier le phénomène de la crise dans sa dimension internationale en essayant de cerner le problème de la propagation vers d'autres pays et régions, ainsi les retombées sur la sphère réelle. De ce fait, nous discuterons la théorie de la propagation des crises financière, les voies de transmission et enfin, le passage vers la crise économique.

²⁷ Michel Aglietta, Op.cit, p 20.

1. Risque de système et contagion des marchés financiers

La complexité des systèmes financiers n'était pas seulement une des sources de l'éclatement de la crise financière actuelle, mais aussi, elle a contribué dans la propagation et la transmission des effets néfastes du pays source vers les autres marchés financiers. Le risque du système et le phénomène de contagion sont l'objet de cette partie d'étude.

1.1. Risque de système et crises financières

Pour cerner l'idée de risque systémique, il est utile de définir d'abord ce qu'est un événement systémique. Il en existe de deux types (De Bandt et Hartmann, 2000). Le premier est conforme à l'intuition de « l'effet domino ». Un choc néfaste ou une mauvaise nouvelle concernant une ou plusieurs institutions financières, ou un marché financier, se répercutent en chaîne sur d'autres institutions ou d'autres marchés. Le second mobilise l'intuition d'une « catastrophe ». Un choc macroéconomique affecte simultanément les conditions financières d'un grand nombre d'institutions et de marchés et induit une réaction négative commune. Dans les deux cas, la contagion est le processus par lequel un événement systémique peut provoquer une crise financière. Les modalités peuvent en être diverses : panique bancaire, étranglement du crédit, baisse générale et profonde des prix des actifs financiers, sinistres ou blocages dans les systèmes de paiements de gros montants.

1.1.1. La définition du risque de système :

S'il concerne un grand nombre, voire l'ensemble des agents économiques, le risque de système n'est pas une juxtaposition de risques individuels et indépendants. C'est une relation particulière entre des comportements microéconomiques et des états macroéconomiques qui résultent de l'interaction de ces comportements. Aussi définissons-nous le risque de système comme suit : c'est l'éventualité qu'apparaissent des états économiques dans lesquels les réponses rationnelles des agents individuels aux risques qu'ils perçoivent, loin de conduire à une meilleure répartition des risques par diversification, amènent à élever l'insécurité générale [Aglietta et Moutot, 1993].

Cette définition renferme des hypothèses qui ont des implications considérables. Elle souligne que les structures financières ne sont pas neutres. Elles influencent le domaine des équilibres macroéconomiques possibles.

Les états macroéconomiques dans lesquels le risque de système est présent peuvent être déclarés anormaux pour trois raisons :

- par les graves dysfonctionnements dans l'allocation des ressources qui rendent ces états économiques très inefficients ;
- par les logiques économiques qui y conduisent. Ces états sont les résultats involontaires de comportements individuels de gestion des risques, compte tenu des informations qui sont fournies par les marchés. De manière générale, le risque de système ne provient pas de l'irrationalité des agents, mais des défauts de coordination des marchés ;
- par la perpétuation spontanée des situations anormales. Bien que tous subissent des pertes de bien-être, les défauts de coordination empêchent les agents individuels de reconnaître l'effet de leurs actions sur les autres. Il s'ensuit qu'ils n'ont pas intérêt à adopter les comportements qui permettraient, s'ils étaient le fait de tous, de revenir dans le domaine des équilibres normaux.

1.1.2. Les sources du risque de système :

Ces caractères du risque de système résultent de ce que les risques subis par les agents ne sont pas exogènes, donc ne sont pas indépendants de la perception de leurs actions mutuelles. Une première source, à l'image de l'effet domino, voit l'origine de la détresse financière dans des chocs qui affectent des institutions individuelles. C'est la propagation des chocs qui provoque une amplification endogène à incidences macroéconomiques. Dans une seconde source, à l'image de l'effet catastrophe, les institutions financières sont communément exposées à des facteurs macroéconomiques de risque qui se développent de manière endogène dans le cycle financier.

La propagation à partir d'un choc exogène affecte surtout le système bancaire. Les banques ont chacune une position nette résultant de leurs relations avec les agents non bancaires. Cette position associe des risques de marché et des risques de crédit. Les premiers proviennent des fluctuations des prix de marché d'actifs ou

de contrats dérivés non couverts. Ils viennent aussi d'une détérioration imprévue de la liquidité des marchés. Les seconds découlent de pertes sur les crédits, de risques de contrepartie sur les contrats dérivés, d'engagements contingents vis-à-vis de dettes émises sur les marchés de titres par les agents non financiers. Toute variation non anticipée d'un risque de marché ou de crédit affectant l'une quelconque des banques est un choc pour le système bancaire. En effet, elle modifie les engagements croisés des banques. Ces engagements donnent lieu à des règlements en monnaie banque centrale.

Lorsque certaines banques se trouvent en défaut de règlement du fait de chocs négatifs, ces défauts de premier rang peuvent entraîner d'autres dans des banques qui n'ont pas reçu les paiements qu'elles attendaient des premières. Les banques qui font défaut dans les vagues successives à partir de la deuxième sont victimes de la contagion. Le processus se poursuit jusqu'à ce qu'un sous-ensemble de banques solvables subsiste, c'est-à-dire de banques dont les règlements à effectuer, compte tenu des défauts de paiements antérieurs, sont compatibles avec leurs engagements interbancaires. Là encore, on suppose un choc déclencheur exogène qui provoque une baisse non anticipée des prix d'un actif financier dans un marché fragile.

1.1.3. La prévention du risque de système :

Toutes les structures financières ne sont pas également vulnérables au risque de système. Il existe un dilemme entre l'efficacité microéconomique et la stabilité macroéconomique. Car les cloisonnements entre les marchés, la concentration des établissements, la réglementation des taux d'intérêt sont des moyens d'étouffer la propagation des accidents financiers locaux. Mais ce sont aussi des entraves à la concurrence qui favorisent la dissémination des rentes de situation et qui finissent par élever indûment le coût du capital.²⁸

²⁸ Michel Aglietta, Op.cit, p 37.

1.2. La contagion des marchés financiers

La contagion des marchés financiers est aujourd'hui un phénomène que l'on ne peut ignorer. La propagation des crises financières n'est pas un phénomène nouveau, néanmoins l'effet de contagion est devenu plus critique depuis quelques années suite à l'évolution de deux éléments majeurs. D'une part, une rapide intégration économique au niveau international a renforcé les liens d'interdépendance entre les marchés et a donc augmenté les risques de propagation de chocs. D'autre part, on observe un plus grand impact du comportement des investisseurs sur les marchés. Ce développement est essentiellement dû à l'apparition de nouveaux produits financiers, à l'amélioration des systèmes de communication (Bloomberg, Reuters, compte de trading en ligne...) et surtout à la recherche frénétique de gains financiers immédiats. La littérature se rapportant à la contagion financière fut donc prolifique ces dernières années. Impact du krach d'Octobre 1987, crise asiatique, crise russe, éclatement de la bulle des dot-coms, crise de prêts hypothécaires américains dits «subprimes», crise de la dette publique européenne... toutes ces crises ont été de nouvelles occasions d'étudier des situations de transmission de chocs.

D'une manière générale, la contagion fait référence à la diffusion des perturbations des marchés financiers d'un pays vers les marchés financiers d'autres pays. Néanmoins, la littérature théorique n'est pas unanime sur une définition unique de la contagion. Il s'agit en effet d'un phénomène complexe aux multiples facettes. La contagion peut par exemple se répandre vers des pays qui ont une situation économique saine ou qui ont des liens commerciaux et financiers limités avec le pays dont la crise est originaire. Ce phénomène se manifeste habituellement sous la forme de fuites importantes de capitaux, de pressions sur les taux de change, d'une augmentation des taux d'intérêt, d'une augmentation de la volatilité des marchés, d'une chute des valeurs boursières, qui peuvent faire baisser la crédibilité d'une monnaie nationale.

Les travaux théoriques sur la propagation des chocs peuvent être classés en trois catégories représentant trois mécanismes à l'origine de la contagion: les chocs agrégés affectant les fondamentaux économiques de plus d'un pays, les chocs intrinsèques à un pays spécifique et affectant d'autres pays et, pour finir, les chocs qui ne sont pas expliqués par les fondamentaux et qui sont considérés comme de la contagion pure (Masson, 1998).

1.2.1. Interdépendance :

Les deux premiers mécanismes mettent en avant la propagation de crise résultant d'une interdépendance entre les marchés. L'interdépendance n'implique que les chocs, qu'ils soient globaux ou locaux, se propageant à travers des liens réels ou financiers et affectant les fondamentaux des pays. C'est pourquoi on peut regrouper ces deux mécanismes sous la dénomination de « contagion basée sur les fondamentaux » (fundamentals-based contagion) (Kaminsky et Reinhart, 2000). Néanmoins, ces formes de comouvement étant liées à une interdépendance existante avant l'apparition de choc, on peut également considérer qu'il ne s'agit pas d'une vraie contagion.

Les chocs globaux affectent simultanément les fondamentaux de plusieurs économies. Par exemple, une baisse rapide de la demande agrégée mondiale, un changement significatif des prix de matières premières ou une variation importante du taux de change entre les principales devises peuvent ralentir la croissance de nombreux pays. Les marchés boursiers de tous les pays affectés par ce choc évoluent alors simultanément et, après le choc, les corrélations de ces marchés peuvent augmenter. Ces types de chocs sont également appelés « effets de mousson », car ils affectent de manière semblable l'ensemble des pays concernés.

Un choc dans un pays (ou un groupe de pays) peut affecter les fondamentaux d'autres pays (Eichengreen, Rose et Wypolsz, 1996). Ce mécanisme peut fonctionner à travers un certain nombre de liens économiques, tels que des liens commerciaux et financiers ou la coordination de la politique économique. On parle donc d'effets de « débordements » ou d'interdépendance macroéconomique. Une dévaluation dans un pays peut par exemple augmenter la compétitivité des biens de ce pays et potentiellement diminuer la compétitivité des biens provenant d'autres pays. Cela peut non seulement avoir un effet sur les ventes de biens et services de ces pays, mais si la perte de compétitivité est suffisamment importante, cela peut également augmenter les attentes d'une dévaluation. La coordination de la politique économique peut également transmettre les chocs et avoir un impact sur les fondamentaux. Par exemple, le changement de politique économique ou financière d'un pays suite à un choc peut pousser d'autres pays à suivre des politiques de crise similaires ou encore une politique monétaire laxiste dans un pays peut pousser d'autres pays à augmenter leurs barrières commerciales.

1.2.2. Contagion pure :

Le dernier mécanisme de propagation, la contagion pure, est défini comme une augmentation du comouvement des marchés qui ne peut pas être expliquée par les deux processus précédents. Elle implique donc la propagation d'une crise financière ne provenant pas de changements observés dans les fondamentaux macroéconomiques, mais résultant uniquement du comportement des investisseurs et autres agents financiers. Ce type de contagion est donc causé par des phénomènes dits « irrationnels » tels que la panique, la perte de confiance, une augmentation de l'aversion au risque ou un comportement grégaire.

Motivés par l'absence de preuve que les fondamentaux économiques d'un pays sont toujours à l'origine de la contagion financière, les chercheurs ont essayé de trouver d'autres explications en modélisant la psychologie des investisseurs. Ils ont étudié différents canaux à travers lesquels les chocs sont transmis aux marchés financiers à cause du comportement des investisseurs. D'une part, on peut distinguer un canal lié aux pratiques des investisseurs, c'est-à-dire un ensemble d'actions qui semblent, ex-ante, individuellement rationnelles, mais qui peuvent conduire à des comouvements excessifs sur les marchés financiers, dans le sens où ils ne peuvent être expliqués par les fondamentaux. Dans ce premier canal, on peut observer deux problématiques : les problèmes de choc de liquidité et les problèmes d'asymétrie d'information. D'autre part, l'existence d'équilibres multiples peut également impliquer des comportements contagieux.

1.2.3. Choc de liquidité :

Après un choc sur un marché, les investisseurs peuvent réajuster de manière automatique leurs portefeuilles en vendant des actifs de même type. Ceci a pour effet de transmettre le choc initial à d'autres marchés. Ce type de rééquilibrage de portefeuilles fait donc référence à de la contagion basée sur les fondamentaux. Néanmoins, lorsque ces réajustements sont réalisés en excès par rapport aux situations fondamentales, on parle de contagion pure. Lorsqu'une crise dans un pays produit des pertes importantes, elle réduit la liquidité des participants au marché. Même si les contraintes de liquidité peuvent toucher tous les investisseurs, ce type de comportement est le plus souvent observé chez les investisseurs utilisant des effets de levier. En effet, ils doivent faire face aux appels de marge et sont donc les plus susceptibles de rencontrer des difficultés de liquidité au début d'une crise.

Face à ces problèmes de liquidité, les investisseurs ont tendance à conserver les actifs dont les prix se sont déjà effondrés et dont le marché est déjà devenu moins liquide et à vendre d'autres actifs de leurs portefeuilles. En faisant cela, ils provoquent une chute des prix sur d'autres marchés. Le trouble initial peut donc se propager à travers différents instruments financiers et différents marchés.

1.2.4. Asymétrie d'information :

Un autre canal de transmission de la contagion pure est lié à l'imperfection de l'information entre les agents du marché. Un choc dans un pays A qui n'aurait pas d'effet réel et financier dans le pays B si l'information était publiquement observable peut avoir un impact réel et financier si l'information n'est pas publiquement observable. La présence d'asymétries d'information amplifie les mouvements des prix des actifs financiers. On retrouve donc la notion de comouvements excessifs caractérisant la contagion pure.²⁹

En présence de ce problème d'asymétrie, les chocs de liquidité peuvent être encore plus contagieux. En effet, les agents informés peuvent être obligés de vendre des actifs pour répondre à des appels de marge ou des exigences réglementaires. Or, les agents non informés ne peuvent faire la différence entre un choc de liquidité et un signal identifiant une dégradation des fondamentaux des pays concernés par les ventes d'actifs. Ce phénomène de mimétisme, résultant d'une mauvaise interprétation des actions des agents informés, conduit donc à une amplification des retraits de capitaux des pays concernés.

De plus, sans information contraire, une crise financière dans un pays peut conduire les investisseurs à croire que d'autres pays sont confrontés aux mêmes problèmes. Ce canal de transmission suppose que les investisseurs ne soient pas pleinement informés des vraies conditions macroéconomiques de chaque pays. Ils prennent donc leurs décisions sur base d'indicateurs connus, incluant ceux d'autres pays, lesquels peuvent ou non refléter le véritable état de vulnérabilité des pays. Ils peuvent également prendre des décisions basées sur les actions d'autres investisseurs (qu'ils croient mieux informés ou qui agissent avant eux).

²⁹ Emmanuel JEAN, Les modèles de contagion : une application à la crise de la dette souveraine européenne, Master en Sciences de gestion, Université catholique de Louvain, 2012, page 15.

En présence d'asymétries d'information, on constate donc l'apparition de comportements moutonniers. On peut effectivement distinguer deux groupes d'investisseurs : les investisseurs informés et ceux qui le sont moins (ou pas du tout). Étant donné le coût de la collecte et du traitement de l'information, la plupart des petits investisseurs ne peuvent pas se permettre de collecter eux-mêmes les informations spécifiques à chaque pays. Il est généralement moins coûteux pour les investisseurs moins informés de suivre les actions des agents informés que de payer pour obtenir l'information. Ainsi, les agents peu informés vont prendre leurs décisions d'investissement en s'inspirant des actions des agents informés plutôt que de se baser sur leurs informations incomplètes. En période de crise, cette uniformisation des actions des investisseurs conduit à des ventes massives d'actifs financiers. La contagion est alors caractérisée par des réajustements de portefeuilles qui ne sont pas directement liés aux fondamentaux.

On peut justifier l'augmentation des comportements grégaires par deux éléments. D'une part, plus le nombre de pays où des investissements peuvent être réalisés augmente (processus de libéralisation financière), plus la collecte et le traitement de l'information sont coûteux. D'autre part, il est devenu plus difficile d'établir sa réputation dans un milieu où les investisseurs sont de plus en plus hétérogènes. Étant donné ce coût, il est souvent plus judicieux pour un investisseur de suivre la tendance plutôt que de prendre ses propres décisions et de risquer d'être discrédité. De plus, si les dépenses pour maintenir sa réputation sont élevées, un investisseur individuel peut s'abstenir d'agir le premier, et ce même si l'évolution du marché favorise la création d'un nouveau portefeuille, de peur qu'il puisse souffrir d'une perte de réputation dans le cas où sa prise de position serait une erreur. Afin d'être du côté le moins risqué, les investisseurs individuels suivront le troupeau. En particulier, certains investisseurs, tels que les gestionnaires de fonds, orientent leurs décisions de manière à maintenir leur réputation. Or celle-ci dépend de la performance de leurs portefeuilles comparée à un portefeuille de marché donné plutôt que d'une performance absolue. Ils ont donc intérêt à ne pas trop s'éloigner de la tendance de ce portefeuille de marché. Toutes ces situations impliquent un comportement d'investisseur qui est individuellement rationnel, mais qui cependant peut causer une augmentation de la volatilité financière.

1.2.5. Equilibres multiples :

Dans le cadre de la contagion pure, c'est la réalisation, voire simplement l'anticipation d'une crise dans un pays, qui déclenche la crise dans un autre pays, et ce indépendamment d'un changement effectif ou futur des fondamentaux. Ceci induit un changement dans les attentes « auto-réalisatrices » sur des marchés financiers sujets à des équilibres multiples pour des valeurs données des fondamentaux économiques. Il y a donc contagion lorsqu'un pays en crise pousse d'autres pays d'un bon équilibre à un mauvais équilibre. Ce mauvais équilibre peut être caractérisé par une dévaluation (crise de change), une chute du prix des actifs financiers, des sorties de capitaux ou un défaut sur une dette. Le passage d'un bon équilibre à un mauvais et la transmission de la crise à d'autres pays dépendent donc de la confiance des investisseurs envers les marchés et de l'évolution de leurs anticipations, et non de l'existence de liens réels entre pays. Selon ces paramètres, l'économie sera ou non dans une « zone de crise » qui la rendra vulnérable à un saut vers un mauvais équilibre.

Par ailleurs, les investisseurs, qu'ils soient plus ou moins informés, tentent d'obtenir de nouvelles informations à partir d'investisseurs agissant en premier dans le réajustement de leurs portefeuilles. Supposons qu'un investisseur informé, se basant sur ces informations, prenne une mauvaise décision qui l'entraîne dans un mauvais équilibre. Les investisseurs moins informés peuvent être tentés de négliger leurs propres informations et suivre l'investisseur informé. Ils font alors basculer l'économie dans un mauvais équilibre.³⁰

³⁰ Emmanuel JEAN, Op.cit., p 18.

2. la théorie de la contagion et les canaux de transmission :

Dans le cadre analytique des théories contingentes aux crises ou de la contagion pure, la crise provoque une modification des liens entre marchés de telle sorte que les chocs se propagent par des canaux qui n'existent pas durant les périodes de stabilité financière. Comme Dornbusch, Claessens et Park (2000) et Edwards (2000), nous distinguons trois canaux de transmission des chocs relatifs aux théories contingentes aux crises : le rôle des équilibres multiples, les chocs de liquidité endogènes et le rôle des asymétries d'information.

Dans un contexte de contagion, le mécanisme d'équilibres multiples se produit lorsqu'une crise dans un pays est utilisée comme tache solaire pour d'autres pays. En effet, si un "virus" passe d'un pays à un autre, il fait passer les "victimes" d'un bon équilibre à un mauvais équilibre. Le mauvais équilibre peut se caractériser par une dévaluation (crise de change), une chute du prix des actifs financiers, des sorties de capitaux ou un défaut sur la dette. Masson (1999) montre comment une crise dans un pays peut coordonner les anticipations des investisseurs faisant passer une autre économie d'un bon à un mauvais équilibre de crise. Le passage d'un bon à un mauvais équilibre et la transmission de la crise à d'autres pays se font par l'intermédiaire d'une modification des anticipations des investisseurs et non par l'existence de liens réels entre pays. C'est la réalisation, voire simplement l'anticipation d'une crise ailleurs, qui déclenche la crise dans un autre pays et ceci indépendamment d'un changement effectif ou futur des fondamentaux macroéconomiques.

En outre, selon Forbes et Rigobon (2000, 2002), la transmission de la crise dans la première économie à d'autres pays par l'intermédiaire d'une modification des anticipations des investisseurs se produit à travers un canal qui n'existe pas dans les périodes stables. Les théories contingentes aux crises prennent également en compte les phénomènes de rééquilibrage de portefeuilles réalisés en excès par rapport aux situations fondamentales et/ou sur des marchés à information asymétrique. Valdès (1997) développe un modèle de liquidité endogène dans lequel une crise dans un pays peut réduire la liquidité des participants du marché. Ce choc de liquidité peut forcer les investisseurs à recomposer leurs portefeuilles en vendant des actifs d'autres pays pour satisfaire des appels de marge par exemple.

Mais si le choc de liquidité initial est suffisamment important, une crise dans un pays peut augmenter le degré de rationnement du crédit et forcer les investisseurs à vendre leurs participations dans des actifs de pays qui n'étaient pas touchés par le choc initial et qui présentent des fondamentaux solides. En outre, les chocs de liquidité endogènes sont d'autant plus importants qu'ils se produisent dans un contexte d'asymétries d'information. Ainsi, Calvo (1999) développe un modèle de liquidité endogène dans lequel il y a des asymétries d'information entre agents. Les agents informés peuvent être obligés de vendre des actifs émergents pour répondre à des appels de marge. Les agents non informés observent ce choc de liquidité mais ne peuvent en déterminer la cause. Plus précisément, ils ne peuvent pas faire la distinction entre les appels de marge auxquels font face les agents informés et un mauvais signal témoignant d'une dégradation des fondamentaux des pays concernés par les ventes d'actifs.

Ce phénomène de mimétisme résultant d'une mauvaise interprétation des actions des agents informés conduit à une amplification des retraits de capitaux des pays émergents concernés. Pour Forbes et Rigobon (2000), dans ces deux modèles, le canal de transmission du choc de liquidité endogène ne se produit pas durant les périodes stables, mais seulement après un choc initial.

Ainsi, les asymétries d'information provoquent une transmission des chocs entre pays tout en amplifiant les mouvements de prix et les retraits d'actifs financiers. King et Wadhvani (1990) étudient l'importance des asymétries d'information dans la transmission des chocs à l'aide d'un modèle dans lequel des agents rationnels disposent d'une information imparfaite.

King et Wadhawani montrent que dans un contexte d'information asymétrique, un choc idiosyncratique à un pays peut avoir des effets sur d'autres marchés à cause de la tentative des agents de déduire de l'information des variations de prix. Calvo et Mendoza (2000) montrent qu'en présence d'asymétries d'information, les coûts fixes impliqués dans la collecte et le traitement de l'information spécifique à un pays peuvent conduire à des comportements moutonniers. Étant donné les coûts liés à la collecte et au traitement de l'information, la plupart des petits investisseurs ne peuvent pas se permettre de collecter individuellement les informations spécifiques à chaque pays. Ces investisseurs individuels qui sont peu informés ont intérêt à suivre les actions des agents informés plutôt que de payer pour obtenir l'information. Pour

prendre leurs décisions d'investissement, les agents peu informés vont négliger leurs propres informations et s'inspirer des actions des agents informés. Calvo et Mendoza montrent que, dans le cas d'une crise, cette uniformisation des actions des investisseurs conduit à des ventes massives et généralisées d'actifs.

Les travaux empiriques dans le domaine des théories contingentes aux crises ne testent pas directement la significativité des canaux détaillés précédemment. Ces travaux étudient la stabilité des mécanismes de transmission des chocs entre pays consécutivement à une crise. Ces mesures de la contagion pure peuvent être classées en deux catégories : les modèles GARCH qui déterminent la présence d'externalités de volatilité, et les travaux sur la shift contagion (Forbes et Rigobon, 2000) qui testent s'il y a une rupture structurelle dans le mécanisme de propagation des chocs. Ces travaux regroupent principalement des études sur les corrélations et déterminent les comouvements en excès par rapport aux fondamentaux ou les comouvements témoignant d'un changement significatif des liens entre marchés.

Nous présentons ici les mesures de la contagion qui font explicitement référence à la présence d'une modification des liens entre marchés conditionnellement à une crise dans un pays.

Les premières études en la matière s'intéressent aux comouvements de rendement d'actifs financiers. La contagion est alors définie soit comme l'augmentation significative des coefficients de corrélation entre la période tranquille et la période de crise soit comme la présence de comouvements supérieurs à ceux induits par les fondamentaux macroéconomiques. Le premier travail de référence dans ce domaine est celui de King et Wadwhani (1990) qui montrent que les coefficients de corrélation entre les marchés boursiers américain, anglais et japonais augmentent significativement après la chute du Dow Jones, preuve de contagion lors de la crise boursière de 1987. À la suite des crises émergentes de la décennie 90 (la crise mexicaine et l'effet Tequila en 1994 - 1995, la crise asiatique de 1997- 1998, la crise russe en 1998 et la crise brésilienne en 1999), la problématique de la contagion s'est orientée sur les économies de marché émergentes. Baig et Goldfajn (1998) étudient le phénomène de contagion lors de la crise asiatique en s'intéressant aux coefficients de corrélation entre les taux de change, les taux d'intérêt, les indices boursiers et les spreads. Leurs résultats valident l'existence de mécanismes de contagion sur le marché des changes et sur le marché de la dette souveraine.

Bazdresch et Werner (2000) s'intéressent à l'impact des crises asiatique et russe sur le Mexique. La crise asiatique provoque une augmentation significative des coefficients de corrélation entre marchés boursiers. La crise russe provoque également une augmentation de la corrélation entre le Mexique et la Russie. Il y a également des preuves de contagion entre le Mexique, les pays d'Asie et la Russie sur les marchés de la dette souveraine.

À la suite de ces travaux, Forbes et Rigobon (2000, 2002) mettent en évidence les limites des tests de contagion basés sur l'étude des coefficients de corrélation. Ils montrent que les tests économétriques de la contagion sont biaisés à cause de la présence d'hétéroscédasticité, de variables endogènes et de variables omises. Forbes et Rigobon (2000, 2002) proposent une procédure d'ajustement du biais d'hétéroscédasticité et Rigobon (1999, 2003) établit une nouvelle procédure d'identification se basant sur l'hétéroscédasticité des chocs structurels pour résoudre le problème des variables endogènes. Par ailleurs, les travaux de Rigobon (1999, 2003) sont les premiers à faire explicitement référence à la question de la stabilité des mécanismes de transmission des chocs. La contagion traduit alors la présence de non linéarités dans le mécanisme de propagation des chocs. Elle se manifeste par une modification (augmentation ou diminution) de l'interdépendance entre les marchés. La contagion est définie comme un changement significatif dans la manière avec laquelle les chocs spécifiques aux pays se transmettent internationalement. D'un point de vue économétrique, la contagion est interprétée comme le rejet de l'hypothèse nulle de stabilité des mécanismes de transmission des chocs entre pays conditionnellement à une crise ailleurs. Forbes et Rigobon (2000) parlent dans ce cas de *shift contagion* lorsque les comouvements entre marchés augmentent après un choc. Le choc et sa propagation provoquent une rupture structurelle dans le mécanisme de transmission des chocs entre pays, de telle sorte que les chocs se propagent à travers des canaux qui n'existent pas durant les périodes tranquilles. L'utilisation d'un coefficient de corrélation ajusté de l'augmentation de la variance offre des résultats contradictoires et donne lieu à des critiques.

La méthode employée par Rigobon (1999, 2003) (procédure en *limited information*) fait également l'objet de critiques. Dans la lignée des questions soulevées par les travaux de Forbes et Rigobon, les études empiriques récentes en matière de contagion s'intéressent directement à la question de la non linéarité des mécanismes de propagation des chocs entre marchés. Selon Favero et Giavazzi

(2002), la contagion se manifeste par une augmentation ou une diminution des liens normaux entre marchés suite à un choc initial. Favero et Giavazzi (2002) appliquent une méthode en full information à l'étude des non linéarités dans les mécanismes de propagation des chocs lors de la crise du SME.³¹

La crise de 2008, tout comme beaucoup de crises passées, s'est propagée selon des canaux classiques. Certaines spécificités ont toutefois atténué la vitesse de contagion de la crise de 2008, alors que l'intégration financière et commerciale a joué dans le sens inverse.

2.1. Canaux de propagation classiques

Les canaux de transmission de crises ont fait l'objet de nombreuses analyses. L'asymétrie d'information est l'un des principaux facteurs expliquant une contagion rapide. En effet, l'incertitude sur la position financière réelle des emprunteurs et des banques décourage les institutions financières à émettre des prêts et se traduit par une fuite vers la qualité. Les primes de risque associées évoluent fortement pendant les crises. Elles affectent les écarts de taux de crédit et les volumes sur le marché monétaire sont rationnés. Ces tendances ont été observées par le passé, par exemple durant la Grande Dépression ou lors d'épisodes de panique comme en 1893 dans plusieurs pays tels que l'Australie, l'Italie et les États-Unis et en 1907 aux États-Unis (Calomiris, 2008).

La complexité des produits hypothécaires structurés pourrait avoir exacerbé les effets d'asymétrie d'information et amplifié la propagation de la crise actuelle (Gonzalez Hermosillo, 2008). En effet, la plupart des produits structurés créés ces dernières années combinent des titres traditionnels adossés à des actifs et de nouveaux produits de prêt provenant du marché des subprimes. Par conséquent, l'incertitude sur la nature réelle du risque a été très élevée, et a porté en particulier sur l'identification des marchés sur lesquels les risques étaient les plus concentrés et sur leur sensibilité au cycle économique. Une telle situation reflète un manque de compréhension de la part des marchés et des autorités de surveillance sur les instruments financiers complexes et les risques associés, mais aussi la difficulté de prévoir une défaillance en l'absence de repère.

³¹ Élise MARAIS, Mécanismes de propagation régionale de la crise boursière asiatique, CEFI, université de la méditerranée, Région et Développement n° 26-2007, p 8.

2.2. Canaux de propagation non conventionnels

De nouveaux facteurs ont également contribué à la propagation du choc lors de la crise de 2008. La capacité et la volonté des institutions financières d'émettre des actions ont atténué les conséquences des pertes sur le marché des subprimes sur l'offre de crédit bancaire. Cela s'est produit en dépit de problèmes importants de sélection adverse. Ces événements contrastent avec les épisodes de resserrement du crédit bancaire des années 1930 et 1989-1991, lorsque les institutions financières qui souffraient de pertes importantes n'ont pas réussi à engranger de nouveaux capitaux propres (Calomiris et Wilson, 2004). La position apparemment favorable des bilans des banques au moment où la crise de 2008 s'est déclarée a contribué à cette recapitalisation sans précédent qui atteignait 434 milliards de dollars à la fin de 2008 (alors que les pertes étaient alors estimées à près de 591 milliards de dollars). Toutefois, lever de nouveaux capitaux est devenu extrêmement difficile quand les cours ont commencé à chuter et les investisseurs ont subi des pertes. En outre, le processus de désendettement a été amplifié par la chute spectaculaire des prix des actifs hypothécaires, résultant d'un manque de liquidité et d'une aversion au risque, poussant les agents financiers à vendre les actifs financiers qu'ils détenaient.

Les mesures proactives prises par les autorités monétaires et les gouvernements ont été sans précédent. La Réserve fédérale et le Trésor américains ont tenté d'alléger les contraintes de liquidité, par le biais d'opérations exceptionnelles et par la mise en œuvre d'autres programmes destinés à soutenir en particulier les institutions financières. La Réserve fédérale a abaissé son taux d'intérêt directeur d'environ 500 points de base de la mi-2007 jusqu'à la fin 2008, entraînant une baisse du taux d'intérêt à trois mois.³²

Les banques centrales de la plupart des autres pays de l'OCDE ont également adopté une politique monétaire souple. Les réserves de liquidités bancaires se sont nettement détériorées dans tous les épisodes de crises, mais la baisse a été particulièrement marquée lors de la crise de 2008. Il semble également que, lors de crises sévères, une injection très importante de liquidités ait visé à réduire le stress financier. Cette fois encore, les banques centrales, en particulier aux États-Unis, au Royaume-Uni et dans la zone euro, ont massivement injecté des liquidités.

³² Davide FURCERI et Annabelle MOURUGANE, Une lecture de la crise à la lumière des crises passées, économie et statistique n° 438, 2010, p 22.

2.3. Effets de contagion internationale

L'expérience historique suggère que les crises financières s'étendent habituellement à d'autres pays par le biais des échanges commerciaux ou des flux financiers. Cependant, en général, seuls les chocs se produisant dans les pays économiquement importants conduisent à des crises financières mondiales (Reinhart et Rogoff, 2008b). La plupart des crises ont éclaté dans des pays dont le poids économique était limité et ont eu des effets très localisés. Par ailleurs, le degré de contagion est estimé être hautement non linéaire. En calculant la probabilité d'un pays d'entrer en crise, après correction des fondamentaux économiques, Kaminsky et Reinhart (1999) montrent que cette probabilité s'accroît lorsque le nombre de pays qui lui sont liés commercialement ou financièrement dépasse un certain seuil. De tels phénomènes se sont produits lors de la crise de 2008, comme en témoignent l'effondrement du commerce mondial à la fin 2008 et l'augmentation de l'aversion pour le risque qui s'est traduite par une chute brutale des flux de capitaux en destination des économies de marché émergentes. Avec la mondialisation et l'intégration des marchés financiers, la vitesse de propagation des crises a été plus rapide que lors des crises passées, et ce d'autant plus que la crise de 2008 s'est d'abord concentrée sur les pays dont les marchés financiers étaient très développés.³³

La littérature identifie six canaux potentiels de contagion (tableau 3) (Eichengreen, & al., 1996) (Kaminsky, & al., 2000) (Forbes, & al., 2001) (Dornbusch, & al., 2000) (Dehove, 2003) (Dehove, 2004).

³³ Davide FURCERI et Annabelle MOUROUGANE, Op.cit, p 23.

Tableau 3 : Enumération des différents canaux de contagion

<i>Les différents effets de contagion :</i>
Canal des échanges commerciaux et des prix intérieurs (via la demande).
Canal des taux d'intérêt dans un système de change fixe asymétrique.
Canal de la liquidité dans un système interconnecté.
Canal des interdépendances d'interprétation des informations et de la concurrence des fonds d'investissement.
Canal des arbitrages entre les marchés nationaux et les risques pays.

Source : Davide FURCERI et Annabelle MOUROUGANE, Op.cit, p 23

Le premier canal joue via la demande du commerce international à travers la rigidité des prix nominaux internes (Gerlach, & al., 1995). On peut supposer que la dévaluation du taux de change entraîne la diminution des prix à l'importation de son partenaire. Il s'ensuit une diminution de la demande de monnaie domestique et une augmentation de la demande de devises du pays partenaire qui se voit alors confronté à une fuite de ses réserves de change pouvant conduire à des tensions. Il faut néanmoins insister sur le degré d'élasticité de la balance commerciale de ces pays pour envisager une telle dynamique. Il n'est pas certain que la diminution du prix à l'importation pour le partenaire se traduise automatiquement par une augmentation des importations commerciales. Cette approche a pu être testée avec de nombreux pays (Kaminsky, & al., 2000).

Le deuxième canal joue via les taux d'intérêt dans un système de change fixe asymétrique. C'est-à-dire dans une économie « centre » où la monnaie du centre est la devise de référence et d'ancrage des partenaires à sa périphérie. Des tensions sur le pays « centre » peuvent le conduire à faire varier son taux d'intérêt, impactant alors l'ancrage des pays périphériques (Drazen, 1999).

Le troisième canal joue via une interconnexion des systèmes bancaires nationaux confrontés au risque de liquidité (Goldfajn, & al., 1996). Un système

bancaire peut être en situation d'illiquidité induit par des difficultés internes à son territoire (incapacité à se refinancer, augmentation des défaillances, pertes induites par un endettement en devises étrangères...). Mais au regard de la configuration des institutions financières qui s'endettent et se prêtent entre elles sur les marchés financiers internationaux, la défaillance d'une structure se répercute aussi sur ses partenaires étrangers, contaminant alors les autres systèmes bancaires.

Le quatrième canal joue via l'interdépendance des informations du marché international et du comportement des fonds d'investissement où l'information va circuler d'un marché à un autre, à l'origine de comportements mimétiques (Schiller, 1999) voire d'effets de résonance (Masson, 1998). L'explication a pu être donnée quant aux raisons de ce comportement. La globalisation et l'intégration du marché financier international ont impliqué une uniformisation des méthodes de gestion de portefeuilles (Aglietta, 2001). Les effets induits vont porter par exemple sur la concurrence entre les fonds d'investissement dont l'attractivité dépend principalement de leur rentabilité. À partir du moment où des tensions commencent à se matérialiser (effets spéculatifs par exemple), les fonds ne vont pas se retirer tant que le marché n'a pas répercuté ces tensions, et ce au risque d'obtenir un rendement moins élevé que ceux de leurs concurrents (Caplin, & al., 1995).

Le cinquième et dernier canal joue via les arbitrages des investisseurs sur les marchés financiers en fonction de leurs estimations du risque-pays (Kodres, & al., 1999). La stratégie adoptée en termes de diversification des placements repose souvent sur la détermination de groupes de pays possédant de fortes similitudes (économiques, financières, structurelles...) laissant à croire qu'ils seront impactés indifféremment lors d'un choc. Cependant, la défaillance d'un pays va induire le rapatriement des capitaux alors investis dans l'ensemble des pays de ce même groupe.

L'ensemble de ces contributions peut être regroupé dans un tableau afin d'en clarifier les éléments (tableau 4).

Tableau 4: Présentation de toutes les formes de contagion

Type de contagion	Commerce	Finance	Change	
			Coopératif	Non coopératif (dévaluation compétitive)
Canal	Diminution de la demande internationale du pays en crise (et des pays touchés par la contagion)	Diminution des flux de capitaux du pays en crise (et des pays touchés par la contagion)	Baisse de la compétitivité sur le marché du pays en crise (et sur les marchés tiers)	Reflux des capitaux internationaux de toute la région
Effets indirects				
	Gerlach et Smets (1995)			Corsetti et alii (1998)

Source : (Dehove, 2003) issu de (Dornbusch, & al., 2000)

La description des effets de contagion ne doit pas pour autant occulter la remise en cause du postulat qui leur est attribué. Ces effets de contagion prennent pour explication une vulnérabilité apparente justifiant la déstabilisation d'une économie. « Si la contagion financière aide à expliquer la fréquence accrue des crises, celles-ci ne frappent pas au hasard pour autant. Elles sanctionnent plutôt les faiblesses des données économiques fondamentales, et notamment la fragilité de la position extérieure et les carences du système financier, y compris lorsqu'elles découlent de l'accumulation excessive d'engagements extérieurs à court terme. » (FMI, 1999).

Une liste de variables (tableau 5) est présentée afin de décrire les vulnérabilités potentielles pouvant justifier et amplifier un effet de contagion. Il y est question d'indicateurs cohérents d'interdépendances économiques (ratio déficit des transactions courantes/PIB, croissance du PIB, taux de chômage, croissance implicite des marchés d'exportation après la crise), d'interdépendances financières (ratio dette extérieure à court terme/dette extérieure totale, ratio dette extérieure à court terme/réserves et créancier communs) mais aussi et surtout de la capacité à

réguler les tensions propres au territoire (taux d'intérêt réel et croissance du crédit intérieur réel) et celles en confrontation avec le reste du monde (appréciation du taux de change effectif réel, ratio M2/réserves, appréciation implicite du taux de change réel après la crise).

Tableau 5: Caractéristiques des pays vulnérables aux contagions

Appréciation du taux de change effectif réel.
Ratio déficit des transactions courantes/PIB.
Ratio dette extérieure à court terme/dette extérieure total.
Ratio dette extérieure à court terme/réserves.
Ratio M2/réserves.
Taux d'intérêt réel.
Croissance du PIB.
Taux de chômage.
Croissance du crédit intérieur réel.
Appréciation implicite du taux de change réel après la crise.
Croissance implicite des marchés d'exportation après la crise.
Créancier communs.

Source : (FMI, 1999).

Il apparaît évident que les effets de contagion sont un sujet délicat puisqu'ils posent la question de la régulation au niveau supranational. De nombreuses études ont travaillé sur les relations de dépendances internationales, notamment vis-à-vis de l'impact des prêts bancaires au sein des pays émergents (Jeanneau & Micu, 2002). Mais s'il peut s'avérer que des pays avec de bons fondamentaux peuvent entrer en crise sans témoigner de vulnérabilités, la libéralisation financière internationale induit alors d'avoir en parallèle une régulation internationale.³⁴

³⁴ Thibault Cuenoud, Op.cit, p 55.

3. De la crise du crédit hypothécaire à la crise économique mondiale :

Le retournement du marché immobilier américain a marqué le début d'une crise de portée historique qui s'est déroulée en trois temps : d'une crise de crédit hypothécaire (subprime), localisée durant l'été 2007, la finance mondiale a basculé dans une crise systémique profonde, entraînant le monde dans la pire récession des 60 dernières années.

3.1. Prémices de la crise : un surendettement excessif dans un contexte de déréglementation financière

Au lendemain de la crise des valeurs technologiques et des attentats du 11 septembre 2001, les États-Unis sont entrés dans une phase d'expansion monétaire et budgétaire sans précédent dans le but de relancer l'investissement et de stimuler la consommation. L'attractivité financière accrue des marchés américains a permis de capter l'épargne mondiale, notamment en provenance des pays asiatiques et des pays du Golfe, en quête de recyclage de leurs excédents commerciaux, contribuant, ainsi, à financer sans difficulté le dérapage continu du déficit du compte courant américain. Par le biais de la forte dynamique des importations américaines, les échanges mondiaux se sont accélérés, profitant au monde entier et, en particulier, aux pays émergents à forte croissance.

Dans un contexte de faible aversion au risque, le secteur financier des pays avancés, déréglementé, décloisonné et régi par de nouvelles normes comptables, privilégiant la valeur de marché, a favorisé l'essor du crédit, y compris en faveur des segments de clientèle à faible capacité de remboursement. De plus, la hausse des prix de l'immobilier, dans un contexte de baisse continue des taux, a encouragé le refinancement des prêts hypothécaires et le maintien de la dynamique de la consommation des ménages.

La dilution du risque a été rendue possible par le développement de nouveaux produits plus complexes (titres subprime, assurance de risque de crédit CDS...), en s'appuyant sur des véhicules financiers peu réglementés, tels que les hedgefunds et les paradis fiscaux. Les banques ont ainsi titrisé la dette immobilière des ménages américains et l'ont revendue sur des marchés financiers rassurés par les agences de notation. Ce processus a contribué à mettre en place un système opaque et complexe qui ne permet pas une appréciation exacte du risque détenu par chaque investisseur.

3.2. Mutation d'une crise subprimes localisée à une crise financière majeure

Le retournement du marché immobilier américain a conduit, dans un contexte de durcissement de la politique monétaire de la Réserve Fédérale (FED), à une hausse régulière des taux de défaut sur les prêts hypothécaires (subprime en particulier) qui, en provoquant des incidents de paiement non prévus, a mis en difficulté de nombreux fonds et banques.

Face à la multiplication d'annonces de pertes et à l'opacité sur la situation réelle des états financiers des banques, une crise de confiance s'est installée, progressivement, sur le marché interbancaire alors qu'augmentaient les besoins des banques en liquidités pour renflouer les fonds propres. Par le biais des mécanismes de titrisation des prêts hypothécaires et leur transfert à d'autres acteurs financiers, en dehors des États-Unis, l'éclatement de la bulle hypothécaire a retenti sur l'ensemble des marchés financiers, contribuant par effet de domino à mettre en péril la solvabilité du système bancaire des pays développés.

Afin d'éviter une crise systémique avec des faillites à la chaîne, les États ont été acculés à intervenir et à injecter des fonds pour sauver les plus grandes institutions de crédit de la faillite.

La crise a pris une nouvelle ampleur et basculé en une crise financière mondiale avec la faillite de la banque d'investissement Lehman Brothers le 14 septembre 2008. En réaction à ce signal fort, les banques ont brutalement arrêté toutes les opérations de crédit et déclenché la propagation de la crise à l'économie réelle. Le montant total des actifs passés en pertes, à l'échelle mondiale, a atteint le seuil de 4.000 milliards de dollars, dont deux tiers à la charge des banques et le reste à la charge des compagnies d'assurances, des fonds d'investissements et d'autres intermédiaires (FMI 2009).

3.3. Enseignements des crises passées

Les crises financières ont généralement un effet notable sur l'économie réelle. Plusieurs résultats peuvent être constatés en examinant et en comparant la crise de 2008 aux États-Unis et dans la zone euro à des épisodes passés. La plupart des crises financières ont par le passé été accompagnées d'une réduction significative de la croissance du PIB sur une période prolongée. Il a fallu deux ans en moyenne avant que la reprise ne se mette en route après une grave crise financière. Un profil similaire, parfois plus marqué, peut également être observé pour la demande intérieure. En particulier, les épisodes de turbulences financières lorsqu'ils sont combinés à une détresse élevée du secteur bancaire, une croissance excessive du crédit et des prix de l'immobilier et un endettement élevé des ménages sont souvent suivis par une récession économique sévère et longue (FMI, 2008).

Traditionnellement, le rythme de la consommation privée se ralentit nettement à la suite d'un choc financier. Lors des crises passées, la croissance de la consommation privée a commencé à baisser, en moyenne, deux ans avant l'éclatement de la crise financière. Une telle évolution n'a pas été observée durant la crise de 2008, durant laquelle la consommation a commencé à diminuer de façon significative seulement au début de la crise. En termes d'ampleur, la chute de la consommation observée lors de la crise récente n'est pas fondamentalement différente de celles advenues lors des épisodes passés.

Les évolutions de l'investissement des entreprises lors de la crise de 2008 diffèrent sensiblement de celles observées dans le passé. En effet, l'investissement des entreprises s'est accru rapidement dans les années qui ont précédé la crise financière de 2008, grâce à des bilans d'entreprise sains, à une forte croissance économique et à une offre de crédit solide. Mais la faiblesse de l'investissement qui a suivi l'éclatement de la crise a été plus marquée que lors des crises passées. Le resserrement des conditions de crédit ainsi que la détérioration des perspectives de croissance ont contribué à ces évolutions. L'expérience montre que deux ans ou plus peuvent être nécessaires pour que l'investissement des entreprises croisse à nouveau. L'investissement résidentiel a suivi de près l'évolution du prix des logements. Des similitudes fortes peuvent être observées entre la crise de 2008 et la moyenne des crises sévères passées. Le ralentissement de l'investissement résidentiel lors de la crise de 2008 a été, toutefois, plus radical aux États-Unis.

3.4. Crise économique globale et ses effets récessifs de grande ampleur

La crise de confiance entre les acteurs des marchés financiers et ses conséquences en termes de montée de l'aversion au risque ont conduit à un blocage du crédit interbancaire, au resserrement et au renchérissement du crédit aux ménages et aux entreprises, d'une part et à la diminution de la valeur des actifs immobiliers et financiers, d'autre part. Dès lors que le système bancaire a arrêté de jouer son rôle d'intermédiaire financier pour une allocation optimale des ressources aux agents économiques, portant un coup d'arrêt à la demande, la transmission de la crise à l'économie réelle a été engagée.

Si par le passé, l'intégration croissante des marchés financiers et le développement du commerce mondial ont eu un effet multiplicateur, favorisant un accroissement ininterrompu de l'activité économique, ce mécanisme fonctionne désormais à rebours et accentue le caractère négatif du cycle économique mondial (K. Dervis, 2009).

Selon les données du FMI, l'évolution du PIB mondial a nettement fléchi en 2009 pour s'établir à -1,3% avant de rebondir à 1,9% en 2010. Ces chiffres sont en rupture par rapport à l'expansion enregistrée au cours de la période 2004-2007 où la production mondiale affichait des rythmes de progression proches de 5%.

L'ampleur de la récession dans les pays développés est très manifeste compte tenu du fléchissement de la demande intérieure et de l'effondrement des exportations. Le PIB des États-Unis s'est contracté de 2,8% en 2009 tandis que celui de la zone euro s'est replié de 4,2%.

Les pays émergents ont été, dans leur majorité, à l'abri de la crise financière, en raison de leur intégration limitée au système financier mondial. Ils n'ont, toutefois, pas été épargnés par une propagation, même tardive de la crise mondiale via la forte contraction du commerce mondial de biens et services en volume (-11% en 2009 et 0,6% en 2010) et du ralentissement des flux des capitaux privés. Ces pays afficheraient une nette décélération de leur rythme de croissance qui passerait de près de 8%, en moyenne, entre 2003 et 2007 à 1,6% en 2009.

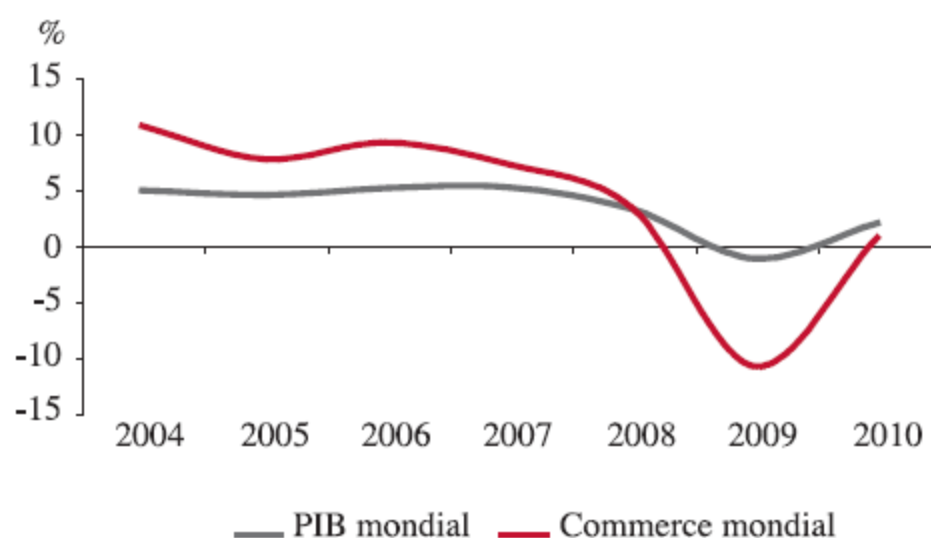
Le cas de la Chine est très révélateur, à ce titre. Ce pays, dont la croissance s'établissait à deux chiffres sur les dernières années, a vu, pour la première fois, son PIB emprunter un rythme de progression de 6,5% en 2009 et de 7,5% en 2010. Il en

est de même pour l'Inde dont la croissance se situait autour de 4,5% en 2009 et de 5,6% en 2010.

Le continent africain est plus vulnérable que la plupart des autres régions, en raison de son niveau de pauvreté et de sa dépendance à l'égard des exportations des produits de base. La progression de son PIB ressortirait à 2% et 3,9%, respectivement en 2009 et 2010, soit des rythmes insuffisants pour évoluer vers la voie de la réalisation des Objectifs du Développement du Millénaire, au moment où on devrait s'attendre à un relâchement du soutien financier de la communauté internationale au profit de l'Afrique.

La montée des incertitudes et le durcissement des conditions de crédit à la consommation ont fortement affecté l'activité économique, conduisant à d'importantes suppressions d'emplois dans des secteurs comme l'automobile, l'industrie mécanique et électrique, le textile, le tourisme, l'informatique et l'électronique ainsi que les télécommunications et le transport aérien.³⁵

Graphique 9: Evolution du PIB mondial et du commerce mondial



Source : FMI

Selon l'Institut International d'Etudes Sociales du BIT, la crise économique mondiale a occasionné une augmentation du nombre de chômeurs de 14 millions en 2008. À mesure que la crise s'intensifie et s'étend à d'autres pays, le nombre de chômeurs pourrait croître au moins de 38 millions.

³⁵ L'Institut Royal des Etudes Stratégiques (IRES), Le Maroc face à la crise financière, 2009, p 52.

À l'échelle mondiale, l'accélération des pertes d'emplois dans plusieurs secteurs, conjuguée au nombre croissant des nouveaux arrivants sur le marché du travail (90 millions de nouveaux postes en 2009 et 2010) pourrait non seulement aggraver le déficit actuel, mais conduire à une récession sur le plan social, avec d'importants risques sur la stabilité d'ensemble. Une telle situation est d'autant préoccupante que la reprise du marché du travail est décalée de quelques années par rapport au déclenchement de la reprise économique.

De plus, les plans de relance menés par la plupart des pays penchent, largement, en faveur du sauvetage des banques et des réductions d'impôts plutôt que la création d'emplois et la protection sociale. Les plans de relance budgétaire pour l'économie réelle sont, en moyenne, cinq fois plus faibles que les plans de sauvetage financier (BIT, 2009).³⁶

3.5. La transmission d'une crise bancaire à l'économie

Les banques sont au cœur du financement des économies et, lorsque leur situation financière ne leur permet plus d'assurer cette mission, la croissance est compromise. C'est la raison pour laquelle, dans tous les pays, des plans de soutien au secteur bancaire ont été mis en place. Ces plans engagent les finances publiques, mais le ralentissement de la croissance qui accompagnerait une paralysie du crédit serait potentiellement beaucoup plus coûteux.

Le déficit de croissance dû à la crise bancaire résulte de plusieurs facteurs parfois concomitants : l'éclatement d'une bulle boursière ou immobilière met les banques en difficulté, mais réduit simultanément la richesse des autres agents économiques et pèse sur la consommation privée. C'est pourquoi il est difficile d'isoler exactement l'effet des crises bancaires. Dans le passé, et si on prend en compte l'ensemble des pays (y compris émergents), les crises ont duré, en moyenne, entre trois et quatre ans, ont entraîné une charge pour les finances publiques de 13% du PIB, et un déficit cumulé de croissance, sur la même période, de près de 20%.

Le développement économique passe par la réalisation d'investissements productifs et la couverture d'un besoin en fonds de roulement lié à la constitution de stocks et à la longueur du processus de production. Le financement des activités productives via les crédits aux entreprises, ou de la consommation via les crédits aux ménages, est donc crucial.

³⁶ L'Institut Royal des Etudes Stratégiques (IRES), Op.cit, p 55.

Un système bancaire en crise ne peut assumer correctement son activité d'intermédiation ; il y a arrêt des financements nouveaux, ce qu'on appelle un "credit crunch". Deux mécanismes peuvent jouer :

- L'insuffisance de fonds propres des banques. Les règles prudentielles proportionnent les risques que peuvent prendre les banques à leurs fonds propres. En période de retournement économique et financier, des pertes peuvent apparaître qui réduisent le capital des banques ; cet effet peut être amplifié par des règles comptables qui imposent, pour certains actifs, des valorisations instantanées en prix de marché. Parallèlement, les risques, souvent mesurés par référence à des notations d'agences régulièrement abaissées en période de crise, augmentent et requièrent plus de fonds propres.
- L'insuffisance de liquidité. Lorsque les marchés ne fonctionnent plus et que les banques n'ont plus l'assurance de pouvoir se financer, elles cessent de distribuer du crédit.

Ces deux « canaux » sont susceptibles de se combiner et de se renforcer, notamment en cas d'accumulation de crédits douteux dans certains établissements qui met en question leur solvabilité ; des faillites bancaires sont alors envisageables, avec les effets de dominos associés. Tout le système se bloque, le financement de l'économie ne s'effectue plus.³⁷

3.6. Avec de graves conséquences dans certains secteurs

La crise touche certains secteurs beaucoup plus que d'autres. Ses effets sur les services financiers et le bâtiment, d'où elle est partie dans les pays développés, ont été immédiats et profonds. La crise se propageant, les secteurs directement concernés par le resserrement du crédit et la crise de confiance, comme celui de l'automobile, ont été touchés à leur tour. Les activités orientées vers l'exportation ainsi que les secteurs du tourisme et des produits de base sont aujourd'hui pénalisés par la chute rapide de la demande et la baisse des cours. Pour les économies en développement qui sont tributaires d'une étroite filière d'exportation de produits de base, les conséquences sont dramatiques.³⁸

³⁷ Daniel MARTIN, Crise financière, crise économique causes et relances, Un cours sur la banque, la bourse et la régulation du capitalisme, 2009, p 103.

³⁸ Bureau International du Travail, lutter contre la crise financière et économique par le travail décent, rapport 2009, p 31.

3.6 Vers une crise de la dette publique

À la suite de la faillite de Lehman Brothers, les primes sur les CDS souverains en Europe se sont envolées et les écarts (spreads) entre les primes des pays se sont élargis. La perception du risque sur les dettes souveraines s'est accrue et l'attention des investisseurs s'est rapidement tournée vers les faiblesses et les problèmes de solvabilité spécifiques à certains pays en difficulté.

Les premiers facteurs à l'origine de ces faiblesses sont la rigidité des dépenses de fonctionnement et le déficit budgétaire structurel. Néanmoins, la montée de certaines dépenses de protection sociale en période de récession telles que les indemnités de chômage a également entraîné une baisse rapide des recettes fiscales. De plus, les déséquilibres des comptes publics ont été aggravés par le financement de plans de relance budgétaire pour contrer la crise. Ces mesures visaient à stabiliser la demande et éviter la destruction des capacités productives efficaces. Pour éviter la faillite de certaines banques, les États ont également dû s'engager financièrement en injectant des capitaux dans le secteur bancaire. Il existe donc un lien entre le risque de la dette publique et les faiblesses du secteur bancaire. En Irlande, par exemple, les primes sur les CDS ont commencé à augmenter après que le gouvernement ait étendu sa garantie sur les banques irlandaises. Enfin, le ralentissement de la croissance a accentué les efforts budgétaires nécessaires pour stabiliser la dette publique.³⁹

Des ajustements budgétaires sont indispensables afin de rétablir la crédibilité des pays sur les marchés financiers. Lors de ces derniers semestres, la croissance économique a été largement soutenue par l'augmentation des investissements et des dépenses publics. Leur baisse pourrait donc peser sur la reprise. Dans les pays en difficulté avec leurs finances publiques, les entrepreneurs privés sont donc pénalisés, et le seront encore plus dans le cas où les prêteurs privés seraient inclus dans la restructuration des dettes publiques. Dans ces pays, les entreprises seront confrontées à des coûts de financement plus élevés et à des hausses des intérêts des crédits bancaires suite à l'augmentation des coûts de financement obligataires des banques. Ceci ne peut qu'affaiblir l'investissement et la croissance économique des pays en difficulté avec leur dette publique.

³⁹ Emmanuel JEAN, Op.cit, p 22.

Conclusion intermédiaire

Au départ, la crise a eu peu de retombées sur les économies, mais elle s'est aujourd'hui propagée dans le monde entier, et des marchés financiers à l'économie réelle par le biais de plusieurs mécanismes.

La crise a été rendue possible par la conjugaison d'une réglementation financière inadaptée, d'une prise de risque excessive de la part de certains intermédiaires financiers et de modes de rémunération déraisonnables des dirigeants et opérateurs de banque.

Le crédit est indispensable à l'économie : aucune reprise économique n'est possible sans un crédit à la fois abondant et à taux d'intérêt raisonnable ; nous avons vu le rôle des banques dans le financement de l'économie et la manière dont une crise bancaire devient crise économique. Pour combattre la crise économique et les malheurs qu'elle entraîne (chômage, baisse du niveau de vie et destruction d'épargne), il faut donc commencer par résoudre le problème du freinage du crédit par les banques possédant des actifs à risques.

Le chapitre suivant entamera l'étude de la politique fiscale, sa définition, ses fonctions, les dépenses fiscales et leur importance en tant qu'un moyen utile d'intervention et alternatif possible des dépenses publiques. Aussi, nous discuterons, dans le chapitre suivant, l'efficacité d'une organisation fiscale fédérale.

***Troisième chapitre: la politique fiscale,
importance et instruments d'intervention***

- 1- Politique fiscale, concepts et fonctions
- 2- Dépenses fiscales, un instrument d'intervention et de stabilisation
- 3- Fédéralisme fiscal comme alternatif efficace au système centralisé

Il faut demander plus à l'impôt et moins aux contribuables.

Alphonse Allais

Introduction intermédiaire :

La crise financière de 2008, puis les crises économiques et budgétaires qui ont suivi ont fait sentir leurs effets, nous le verrons, tant sur la conduite globale des systèmes fiscaux que sur la place faite à l'outil fiscal dans le pilotage de l'économie, et sur les conditions de son utilisation. L'examen des rapports entre crise et fiscalité intéressera en conséquence la politique fiscale entendue dans toutes ses dimensions.

Certains évoquent les avantages fiscaux généreusement accordés à l'investissement immobilier, à l'origine de la crise, ou le traitement fiscal trop favorable des produits financiers. Ces données fiscales n'ont sans doute joué, à vrai dire, qu'un rôle marginal dans le déclenchement de la crise. Tout au plus faut-il souligner la tardiveté, partagée par beaucoup d'États, des mesures fiscales de contrôle des opérations conduites dans les « paradis fiscaux », où se sont abrités les fonds spéculatifs pour partie à l'origine de la crise du secteur bancaire. Les progrès de la coopération internationale, en ce domaine, ont été manifestement plus lents que ceux de la liberté de circulation des capitaux.

Dans les rapports entre crise et politiques fiscales, nous nous intéresserons principalement, dès lors, à l'impact de la première sur les secondes. En examinant, en premier lieu, la réponse immédiate des politiques fiscales à la crise, en recherchant, en second lieu, les changements plus durables de politique fiscale déterminés par la crise.

1. Politique fiscale, concepts et fonctions

Avant d'étudier l'importance des dépenses fiscales comme instrument d'intervention, ainsi que l'organisation décentralisée du système fiscal, il nous semble pertinent de donner un cadre conceptuel aux différents termes clés comme : la politique fiscale, la fiscalité et le rôle des impôts et des taxes dans l'économie.

1.1. La politique fiscale

La politique fiscale s'entend de plusieurs façons. Au sens large, l'expression recouvre l'ensemble des choix qui concourent à fixer les caractéristiques d'un système fiscal. Relèvent en ce sens de la politique fiscale les mesures exerçant des effets sur le niveau de la pression fiscale, la répartition du prélèvement, la définition des dispositifs techniques d'imposition, les décisions relatives à l'assiette ou au tarif des différents impôts et taxes. Cette acceptation large concerne l'agencement de l'impôt, tant au regard de sa fonction principale de financement des budgets publics qu'à celui de ses buts économiques ou sociaux. Elle intéresse, sauf acception plus restrictive signalée, l'ensemble des prélèvements financiers obligatoires, y compris ceux qui, formellement dépourvus de la nature d'impôts, sont destinés au financement de la protection sociale.

En un sens plus étroit, la politique fiscale désigne l'utilisation faite de l'impôt à des fins économiques ou sociales. L'impôt est alors envisagé en tant qu'instrument de politique économique, utilisable en complément des autres moyens de pilotage que sont ou peuvent être la monnaie et le crédit, la dépense publique, le contrôle des prix ou des revenus, les régulations de tout ordre.

L'expression de « politique fiscale » est aujourd'hui concurrencée par celle, inspirée d'une démarche à l'œuvre dans l'ensemble du champ des politiques publiques, de gouvernance fiscale. Plus englobante, la gouvernance fiscale ne vise pas seulement le contenu des choix relatifs au dispositif d'imposition. Elle désigne aussi les conditions de leur élaboration, ou encore leur qualité formelle. Elle s'intéresse également aux conditions de fonctionnement du système fiscal, à l'efficacité de l'action des administrations fiscales, aux règles et pratiques conduisant à l'application de l'impôt à chaque contribuable.⁴⁰

⁴⁰ Bernard Castagnède, La politique fiscale, PUF, coll. « Que sais-je ? », 2008, p 105.

1.2. La fiscalité

Par fiscalité, il faut entendre l'ensemble des textes et règlements organisant la définition et la perception de l'impôt. L'impôt est une prestation pécuniaire requise des personnes physiques ou morales, de droit privé ou de droit public, dans le respect de la loi d'après leurs facultés contributives par voie d'autorité à titre définitif, sans contrepartie directe et immédiate déterminée en vue de la couverture des charges publiques ou comme moyen d'intervention de la puissance publique dans le domaine économique et social.

De cette définition, on peut dire que l'impôt a un double rôle : rôle de collecte des ressources financières pour la puissance publique et rôle d'instrument de politique économique. Il convient de faire la nuance entre deux termes proches, mais qui n'ont pas rigoureusement, les mêmes contenus : les impôts et les taxes. L'impôt est un prélèvement sans contrepartie tandis que la taxe est payée en contrepartie d'un service rendu.⁴¹

1.3. Les objectifs d'un régime fiscal

Le premier objectif d'un régime fiscal est de prélever des revenus suffisants et stables afin de financer les dépenses budgétaires. Par ailleurs, dans l'élaboration de la politique fiscale, plusieurs autres objectifs peuvent également être pris en compte.

Ces autres objectifs se divisent en deux catégories : les objectifs généraux, soit les critères usuels considérés dans tout régime fiscal, et les objectifs spécifiques qui prennent en considération certains choix et préférences d'une société.

□ Les objectifs généraux :

Les objectifs généraux sont :

- L'équité verticale, selon laquelle un contribuable ayant une capacité de payer plus élevée qu'un autre peut être plus imposé ;
- L'équité horizontale, qui signifie que le régime fiscal doit imposer de façon identique les contribuables ou familles ayant les mêmes caractéristiques ;
- La neutralité, c'est-à-dire que le régime fiscal doit taxer de manière neutre ou identique les activités des agents économiques, afin d'éviter le plus possible de modifier leur comportement ;

⁴¹Kassoum BIKIENGA, Impact des politiques fiscales sur les recettes fiscales et la croissance économique en Côte d'Ivoire, DESS-Hautes Etudes en Gestion de la Politique Economique 2009, p 5.

– La simplicité, c'est-à-dire que le régime doit être facile à comprendre, à observer et à administrer.

□ **Les objectifs spécifiques :**

Les changements économiques et sociaux des dernières décennies ont influencé l'élaboration de la politique fiscale. Aussi, la mondialisation des marchés, la libéralisation des échanges, la situation démographique et l'orientation des politiques économiques et sociales ont une incidence non négligeable sur l'évolution du régime fiscal. Ces changements ont conduit à la détermination de nouveaux objectifs, comme le fait de s'assurer que le régime fiscal :

- tient compte des situations particulières de certaines catégories de contribuables, telles les familles, les personnes âgées, les personnes aux études ou en formation ainsi que les personnes défavorisées ;
- est compétitif afin de préserver le caractère concurrentiel de l'économie, et ce, pour inciter les agents économiques à résider et à produire dans des régions spécifiques.

À cet égard, il faut préciser qu'un objectif spécifique peut être choisi au détriment d'un autre. On peut citer comme exemple l'arbitrage qu'il faut faire entre l'imposition plus élevée chez les contribuables à revenu moyen ou élevé et la compétitivité. D'une part, la progressivité d'un régime fiscal entraîne une redistribution de la richesse dans la société. D'autre part, une trop forte progressivité peut nuire à la compétitivité d'une économie, à l'incitation au travail et à la création d'emplois. Pour atteindre les objectifs spécifiques du régime fiscal, l'aide fiscale peut être accordée en fonction :

- Des caractéristiques particulières des individus ou des entreprises (ex. : la situation familiale, l'âge, le niveau de revenu et la taille de l'entreprise) ;
- De la provenance du revenu (ex. : les revenus de retraite, les indemnités de licenciement et les gains en capital) ;
- De l'utilisation du revenu (ex. : les dons de bienfaisance, la recherche scientifique et le développement expérimental ainsi que l'épargne-retraite).⁴²

⁴² Bibliothèque et Archives nationales du Québec, Dépenses fiscales, Édition 2012, p 40.

1.4. L'impôt, instrument de politique financière et économique

La politique fiscale dispose de nombreux instruments pour stabiliser les marchés financiers. Une des propositions, qui a fait l'objet d'une attention continue, est la taxe sur les transactions financières. Cette taxe s'appliquerait à toutes les transactions financières, y compris les transactions hautement spéculatives sur les marchés des changes et les marchés dérivés. Elle n'entraverait pas les activités des entreprises à moyen et à long terme, mais supprimerait plutôt la spéculation et les transactions d'arbitrage reposant sur de très faibles marges. Il a été estimé qu'au niveau mondial une taxe de 0,1% générerait des recettes fiscales à hauteur de 1,5% du PIB mondial (Schulmeister, Schratzenstaller et Picek, 2008). Une taxe sur les transactions financières est tout à fait souhaitable étant donné que le secteur financier devrait participer au fardeau des coûts de la crise des subprimes et parce qu'elle générerait des recettes publiques. Cependant, cette taxe ne suffirait pas à elle seule à stabiliser les marchés financiers. Le marché de l'immobilier en a apporté la meilleure preuve, car le coût élevé des transactions n'a pas suffi à empêcher la formation de bulles désastreuses.

La politique fiscale peut réduire les bulles des prix des actifs en taxant uniquement les profits spéculatifs. Des règles obligeant les investisseurs à garder des actifs pendant une durée déterminée peuvent également réduire les incitations à spéculer. Par exemple, si une société de capital privé était obligée à détenir une entreprise pendant cinq ans au minimum, cela réduirait l'incitation à faire un raid contre une entreprise, la dépecer et en vendre les éléments pour un profit rapide. Une alternative serait de taxer les profits plus les intérêts payés dans les entreprises. L'avantage serait de ne pas établir de discrimination au détriment de l'augmentation de fonds propres dans les entreprises. Taxer les profits et les intérêts payés de la même façon rendrait l'arbitrage des taxations plus difficile. Les stratégies des investisseurs visant à acheter une entreprise, remplacer ses fonds propres par des dettes et transférer les intérêts vers des paradis fiscaux, ce qui permet de réduire les impôts, deviendraient beaucoup plus difficiles.

Le blanchiment d'argent, l'évasion fiscale et le contournement de la supervision et d'autres règles se concentrent dans les centres offshore. Par exemple, environ 60% des fonds spéculatifs en 2009 étaient enregistrés dans des sites offshore, dont 39% aux îles Caïmans et 27% dans le Delaware (IFSL, 2010). Il serait

facile d'obliger les centres offshore à respecter les règles internationales, ou sinon d'interdire les transactions avec eux.⁴³

Le recours à l'impôt en tant qu'instrument de politique économique a connu un fort développement dans le courant de la seconde moitié du XX^e siècle. La politique fiscale, ainsi entendue au sens strict, a été au service d'objectifs conjoncturels ou structurels.

La politique fiscale conjoncturelle est un élément de la politique budgétaire qui, incluant également la politique de la dépense et la politique du solde budgétaire, contribue avec les autres politiques publiques au pilotage d'ensemble des économies nationales fonctionnant, avec une dose variable d'interventionnisme, dans un contexte général d'économie de marché. La politique budgétaire et la politique monétaire forment, lorsqu'elles peuvent être conduites de façon simultanée et cohérente, les éléments du Policy mix qui assure la régulation conjoncturelle des espaces d'économie libérale.

La politique fiscale est dite structurelle lorsqu'elle vise non plus à régulariser de manière globale le cycle économique, mais agir sur des données ou segments particuliers d'une économie nationale, où s'observe un besoin d'action ou de correction. L'impôt est alors utilisé pour favoriser, de la part des agents économiques, un comportement répondant aux objectifs définis, en matière de développement des entreprises, d'aménagement du territoire, ou en tous autres domaines où se déploient les politiques publiques.⁴⁴

La fiscalité agit sur les évolutions des marchés de capitaux tout en en subissant les effets. Un certain nombre de gouvernements et de spécialistes du secteur privé étudient déjà l'influence que les impôts ont pu exercer sur la crise financière actuelle et la nature des changements à apporter pour éviter que les événements récents ne se reproduisent. Certaines dispositions fiscales ont de fait pu encourager : des excès en matière de prise de risque et de recours à l'endettement de la part de certains intervenants sur les marchés ; une propension des hauts dirigeants des institutions financières à privilégier le court terme plutôt que le moyen ou le long terme ; enfin, une tendance à faire migrer les activités vers des juridictions offshore moins transparentes pour échapper à l'impôt et à certaines réglementations.

⁴³ Eckhard Hein, Op.cit, p 167.

⁴⁴ Bernard Castagnède, Op.cit, p 106.

Il serait intéressant pour les pouvoirs publics de vérifier si la fiscalité transmet les bons signaux et des incitations judicieuses aux opérateurs des marchés et si ces incitations sont cohérentes avec le reste du cadre réglementaire. L'élimination des obstacles fiscaux entravant le bon fonctionnement des marchés de capitaux, en particulier au niveau international, peut aider les pays à sortir de la crise. Cela concerne en particulier les dispositions fiscales qui faussent le choix des investisseurs entre un investissement direct ou via un organisme de placement collectif, et celles qui empêchent l'utilisation de différents produits financiers réduisant le coût du capital. Les pouvoirs publics doivent aussi s'interroger sur les éventuelles conséquences plus générales pour la fiscalité des plans qu'ils mettent en place pour renflouer des institutions financières et sur la façon dont ces plans peuvent influencer les comportements futurs de ces institutions à l'égard de la prise de risque.⁴⁵

1.5. Les politiques fiscales de réponse à la crise

En fait, sous réserve du cas particulier des quelques pays épargnés par la crise, et compte tenu des variations dans la nature et l'amplitude des dispositifs d'un pays à l'autre, on peut assez nettement distinguer deux phases dans les politiques fiscales engagées en réaction à la crise. Face à la récession économique engendrée par la crise financière privée de 2008, ont d'abord été adoptées, le plus souvent, des mesures caractéristiques d'une politique fiscale anticyclique, visant à relancer la croissance. Ces mesures ayant creusé les déficits publics, accru l'endettement des États, et dangereusement ébranlé la confiance des prêteurs, elles ont été suivies de dispositions tendant au simple rétablissement des comptes publics. L'objectif financier de l'impôt a finalement prévalu sur son utilisation économique, la politique fiscale anti-déficit l'emportant sur la politique fiscale anti-crise.⁴⁶

⁴⁵ Organisation de Coopération et de Développement Économiques, Réponse stratégique de l'OCDE à la crise financière et économique : contributions à l'effort mondial, 2009, p 12.

⁴⁶ Bernard CASTAGNEDE, Les politiques fiscales et la crise en Union Européenne, Discours prononcé à l'occasion de la cérémonie de remise du titre de Docteur honoris causa de la faculté de droit de l'Université d'Athènes 2012, page 4.

A/ Les politiques fiscales anti-crise :

La crise financière privée débutant en 2008 a gravement affecté, quoique de façon variable, la plupart des pays. Le produit intérieur brut de l'Europe des 27 s'est, en 2009, contracté de 4,2% (et jusqu'à 18% en Lettonie) et la même chose pour les États-Unis, le Japon, les pays africains, etc. Les moyens fiscaux d'abord mis en œuvre pour répondre à la récession ont été empruntés au *vade-mecum* classique de la politique fiscale conjoncturelle, largement inspirée des enseignements de Keynes. Comme on le sait, selon l'économiste anglais, une récession économique peut être efficacement combattue par l'injection dans l'économie de disponibilités monétaires supplémentaires, qui peuvent être notamment fournies au moyen d'allègements fiscaux. La relance de la consommation peut être favorisée par une modération des charges fiscales atteignant les catégories de populations ayant une faible propension à épargner, essentiellement les titulaires de revenus modestes. L'assainissement de la trésorerie des entreprises et la relance de l'investissement peuvent trouver l'appui de mesures d'allègement des charges fiscales des entreprises. Sans doute les pertes de recettes résultant d'une telle politique fiscale de relance peuvent-elles générer ou aggraver le déficit des comptes de l'État, mais les surplus de recettes engendrés par la croissance permettent, selon la théorie keynésienne du «multiplicateur», le retour ultérieur à l'équilibre des comptes publics.

En prenant comme exemple la politique budgétaire de relance européenne, on voit qu'elle devait reposer tant sur des dépenses nouvelles que sur des réductions d'impôt. La stimulation fiscale de la croissance pouvait notamment, selon la Commission, passer par un allègement des charges sociales des employeurs, une modération de l'imposition des revenus du travail, en particulier pour les titulaires de faibles revenus, une réduction temporaire du taux normal de la TVA, la pérennisation du taux réduit de TVA pour les services à forte intensité de main d'œuvre. Des mesures de plus long terme étaient en outre suggérées, notamment des incitations fiscales à la recherche et au développement. Plusieurs plans de stimulation de l'économie et de l'emploi ont été adoptés, par des pays Européens, les États-Unis et le Japon notamment, à la fin de l'année 2008. Ces plans sont inspirés d'une approche keynésienne : son volet fiscal comportait des mesures de soutien aux particuliers comme aux entreprises, sous forme de réductions d'impôt sur le revenu, déductions fiscales, réduction de l'impôt sur les sociétés. Il comportait également la suppression de l'impôt sur la fortune.

Les politiques fiscales de relance, accompagnant les mesures anti-crise fondées sur la dépense publique, à vrai dire plus substantielles, ont contribué à limiter l'ampleur et la durée de la récession économique. Mais elles ont simultanément concouru à l'aggravation des déficits et de l'endettement publics. Ajoutées aux effets spontanés du ralentissement économique sur le rendement des impôts, les mesures de relance fiscale ont en effet contribué à la forte contraction des produits fiscaux observée dans l'ensemble de l'Union européenne.

Les résolutions prises par le « G 20 » à l'issue des sommets de Londres du 2 avril 2009 et de Pittsburgh des 24 et 25 septembre 2009, conférant un nouvel élan aux entreprises de l'OCDE en vue de limiter la concurrence fiscale dommageable, ont conduit à l'adoption par plusieurs États d'un véritable arsenal fiscal dressé à l'encontre des échanges avec les « États et Territoires non coopératifs ».⁴⁷

B/ Les politiques fiscales anti-déficit :

La réaction de méfiance des prêteurs face à la dégradation des comptes publics de nombreux États essentiellement européens a provoqué la prise de conscience des risques du surendettement et conduit à une mutation des politiques fiscales nationales engagées à partir de 2010, plus nettement à compter de 2011.

La même instabilité fiscale, provoquée par des besoins renouvelés d'ajustements, s'est notamment remarquée en Espagne, en Italie, ou en Grèce, d'autres pays moins sévèrement touchés par la crise ayant également engagé des réformes fiscales substantielles. La tendance générale des politiques fiscales au niveau mondial, dans la seconde phase post-crise, a été clairement au relèvement, souvent important, du prélèvement fiscal. Les mesures de hausse des impôts ont concerné, sous des formes variées, tant les impositions directes sur le revenu ou la fortune que l'imposition indirecte de la consommation.

Les mesures fiscales adoptées depuis 2011 révèlent simultanément une renonciation à la politique fiscale anticyclique, du moins dans son approche traditionnelle. Après un bref redressement, l'économie d'un certain nombre de pays membres de l'Union européenne connaît une nouvelle rechute, stagnation pour certains, claire récession pour d'autres. Mais, alors qu'on ne craignait pas, en 2008, la mise en œuvre de politiques budgétaires typiquement keynésiennes, notamment

⁴⁷ Bernard CASTAGNEDE, Op.cit, p 8.

marquées de baisses d'impôts, l'heure n'est manifestement plus à cette option. Dans les décisions fiscales prime désormais l'objectif financier, la recherche du rendement étant de moins en moins nuancée, et parfois sans égard pour l'impact négatif sur la croissance des augmentations d'impôt.

La consistance des mesures de politique fiscale de la période la plus récente, justifiées par une prise de conscience d'autant plus aigüe qu'elle a été tardive, des risques du surendettement public, pose la question de leur adéquation aux besoins de la conjoncture, qui appelle une relance par l'investissement ou la consommation, ainsi que de leur efficacité intrinsèque : il n'est pas assuré que l'augmentation brusque et générale des prélèvements financiers obligatoires soit le moyen le plus approprié de retrouver des marges financières plus confortables, dans le contexte d'une récession que pourrait précisément aggraver l'amputation excessive des disponibilités monétaires des agents économiques.

La succession, au gré des phases successives de la crise ouverte en 2008, de politiques fiscales différentes, voire contradictoires - excès de « keynésianisme » en 2008, insuffisante considération du contexte économique en 2011 -, justifierait en fait la recherche d'un meilleur dosage entre les objectifs économique et financier de l'impôt, la recherche du rendement ne pouvant être, en particulier, complètement indifférente au contexte dans lequel elle s'inscrit. Au-delà d'orientations générales assez nettes, politique de relance en 2008-2009, politique « anti-déficit » par la suite, les choix fiscaux opérés au sein de l'Union européenne au cours des années récentes n'ont pas été, toutefois, dépourvus de nuances. Différemment dosées d'un pays à l'autre, et soumises à des calendriers différents, elles ont pu comporter des éléments de sélectivité, tendant, en particulier, à modifier la structure d'ensemble du prélèvement fiscal. La crise, ainsi, se trouve sans doute à l'origine d'évolutions plus durables des systèmes fiscaux.

1.6. L'efficacité des stimulus fiscaux

Bien qu'il soit difficile de calculer d'une manière concluante l'effet multiplicateur des mesures budgétaires, un passage en revue de la littérature économique révèle les principaux points communs sur la relance budgétaire.

Selon le modèle macroéconomique de l'OCDE, pour les pays qui ne commencent pas avec une position de faiblesse initiale, la politique budgétaire peut jouer un rôle important dans l'amortissement du ralentissement lorsque la politique monétaire est limitée. Cela donne à penser que, pour les pays qui partent d'une position budgétaire initiale solide, une autre mesure pourrait être justifiée, même si les effets des stabilisateurs automatiques restent relativement grands.⁴⁸

La conception des plans de relance budgétaire (composition des mesures et calendrier) est très importante pour maximiser leur efficacité. L'analyse des multiplicateurs de l'OCDE suggère que les effets de court terme les plus importants sur la demande globale passent par des mesures de dépenses publiques, mais que là où les réductions d'impôts sont appliquées, elles sont plus efficaces si elles ciblent des ménages qui sont susceptibles de connaître un manque de liquidité.

Le cas des mesures de relance budgétaire dépendra aussi d'éventuels nouveaux chocs négatifs (crises) et si ceux-ci seront atténués par les stabilisateurs automatiques. L'augmentation de la stabilisation automatique dépend de plusieurs facteurs : la taille du secteur public, le caractère cyclique de l'assiette fiscale, la conception du système public de sécurité sociale et de la progressivité des impôts.

La relance budgétaire a des retombées importantes tant par le biais des canaux commerciaux que via les taux d'intérêt. Le premier sera relativement plus important dans les petites économies ouvertes où les effets multiplicateurs de l'action politique sont proportionnellement plus faibles en raison de l'importation de fuite. L'ampleur possible des retombées commerciales positives des pactes budgétaires peut être évaluée à partir des simulations de modèle mondial de l'OCDE. Le plus grand effet de débordement résulte du paquet fiscal états-unien, qui s'élève à environ 0,25% du PIB de l'OCDE en 2010. Les simulations de l'OCDE montrent que la coordination des mesures budgétaires pourrait aider à internaliser les effets de

⁴⁸ Gildas JOSSEC, Cinq ans de crise financière: plans de relance contre plans d'austérité, Aitec, 2012, p 4.

débordement et donc conduire à une réponse globale potentiellement meilleure que si chaque pays avait agi seul.

L'idée d'une relance budgétaire sans faille est un mirage, du moins dans la plupart des démocraties. Des mesures fiscales ont besoin de temps et on voit arriver de nombreux projets inutiles et d'autres allocations de ressources inefficaces. Un plan de relance suppose la reconstruction d'infrastructures délabrées et la relance d'une croissance économique plus durable. Mais, comme le montre les expériences du Japon et certains exemples étatsuniens, c'est plus facile à dire qu'à faire. Il est peut-être instructif de voir que la Chine a mis en œuvre l'une des mesures de relance les plus efficaces dans la foulée de la récente crise. Le gouvernement chinois a simplement accéléré son programme existant, lancé une campagne réussie pour moderniser ses infrastructures. Même dans ce cas, cependant, une partie des dépenses peut encore se révéler inutile et inefficace ou peut favoriser les futures bulles.

Bien que certaines mesures fiscales aient montré leur inutilité et que certains plans de sauvetage ne se justifiaient pas, la relance budgétaire et l'appui du système financier ont empêché la Grande récession de se transformer en une autre Grande dépression à un moment où la demande privée était en chute libre.⁴⁹

⁴⁹ Gildas JOSSEC, Op.cit, p 5.

2. Dépenses fiscales, un instrument d'intervention et de stabilisation

À des fins d'incitation économique ou d'équité sociale, les règles d'imposition ont toujours connu des dérogations afin d'alléger la charge fiscale de certaines catégories de contribuables ou d'opérations.

Ces allègements représentent des charges pour le budget de l'État, au même titre que les dépenses publiques. Dès 1968, l'administration américaine a tiré les conséquences de cette similitude, en publiant annuellement un budget des «dépenses fiscales» (tax expenditures). Depuis, la plupart des pays de l'OCDE se sont engagés dans cette voie.

2.1. Identification des dépenses fiscales

Au début des années 70, seuls l'Allemagne et les États-Unis enregistraient des dépenses fiscales dans des comptes spéciaux et en rendaient compte au parlement. En 1983, l'Australie, l'Autriche, le Canada, l'Espagne et la France se sont mis aussi à identifier régulièrement des dépenses fiscales et à en rendre compte. En 1996, presque tous les pays membres de l'OCDE produisaient des rapports sur les dépenses fiscales.

Une dépense fiscale peut être définie comme un transfert de ressources publiques qui est réalisé en réduisant des obligations fiscales par rapport à un système fiscal de référence, plutôt qu'en procédant à des dépenses directes. On a souvent fait observer que cette définition n'a pas permis une comparabilité internationale des dépenses fiscales à cause de divergences d'opinions au sujet du système fiscal de référence.⁵⁰

Les dépenses fiscales sont des « provisions du droit fiscal, des réglementations ou des pratiques réduisant ou reportant l'impôt dû pour une petite partie des contribuables par rapport au système fiscal de référence » (Anderson, 2008). Une dépense fiscale est un manque à gagner pour l'État, tandis que pour le contribuable, il s'agit d'une réduction de l'impôt dû. Dans de nombreux pays membres de l'OCDE, les dépenses fiscales sont communément appelées : «allègements fiscaux», « subventions fiscales » et « aides fiscales » (Schick, 2007).⁵¹

⁵⁰ Projet de loi de finances de la France pour 2006, Les dépenses fiscales, Voies et Moyens II, p 80.

⁵¹ Organisation de Coopération et de Développement Économiques, Les dépenses fiscales dans les pays de l'OCDE, 2010, p 2.

Les dépenses fiscales sont généralement définies comme étant une perte de revenu estimée du gouvernement en raison du fait qu'il a accordé des allègements fiscaux ou des préférences à une classe particulière de contribuables ou d'activité. La perte de revenu ou « dépense » est calculée comme étant la différence entre l'impôt qui aurait été payé dans le cadre d'un droit fiscal défini (qui identifie ce que la structure fiscale doit normalement demander aux contribuables) et le montant le plus bas qui a été concrètement payé après la réduction d'impôt.

Les dépenses fiscales s'analysent également comme « des dispositions législatives ou réglementaires dont la mise en œuvre entraîne pour l'État une perte de recettes et donc, pour les contribuables, un allègement de leur charge fiscale par rapport à ce qui serait résulté de l'application de la norme, c'est-à-dire des principes généraux du droit fiscal ».⁵²

2.2. Les types de dépenses fiscales

A- Impôts sur le revenu des particuliers et des sociétés

En matière d'impôt sur le revenu, les dépenses fiscales peuvent être regroupées en cinq grandes catégories :

- exemptions et exonérations ;
- Déductions ;
- Taux réduits d'imposition ;
- Crédits d'impôt ;
- Reports d'impôt.

⁵² Toute mesure impliquant une perte de recettes pour le budget de l'Etat n'est donc pas une dépense fiscale ; qualifier une mesure de « dépense fiscale » suppose de se référer à une législation de base à laquelle elle dérogerait.

□ Exemptions et exonérations

Il s'agit de revenus qui ne sont pas assujettis à l'impôt, ou qui le sont partiellement (ex. : les jeunes promoteurs dans le cadre de l'ANSEJ, les revenus artistiques, l'artisanat) ou de personnes (particuliers ou entreprises) qui sont exonérés (ex. : organismes sans but lucratif et syndicats).

□ Déductions

Ce sont des éléments destinés à réduire les revenus assujettis à l'impôt, par exemple, les déductions relatives à des cotisations à un régime enregistré d'épargne-retraite, les dépenses effectuées pour gagner des revenus de placement et les pertes admissibles au titre d'un placement dans une entreprise.

La valeur de la dépense fiscale attribuable aux exemptions, aux exonérations et aux déductions dépend du taux marginal d'imposition du contribuable. Ainsi, plus le taux marginal d'imposition du contribuable est élevé, plus la valeur de la dépense fiscale associée à l'exemption, à l'exonération ou à la déduction est grande.

Par ailleurs, un contribuable peut ne pas avoir un revenu imposable suffisamment élevé pour profiter pleinement d'une déduction à laquelle il a droit. Dans de tels cas, la déduction ne sera que partiellement utilisée par le contribuable et la valeur de la dépense fiscale pour le gouvernement en sera diminuée d'autant.

□ Taux réduits d'imposition

Le régime fiscal accorde, dans certains cas, des taux d'impôt inférieurs au taux généralement applicable. La valeur de cette forme de dépense fiscale ne dépend pas du taux marginal d'imposition, mais simplement du fait que le contribuable puisse ou non bénéficier de taux réduits d'imposition.

□ Crédits d'impôt

Les crédits d'impôt sont des éléments qui, au lieu de diminuer les revenus assujettis à l'impôt, servent à réduire généralement l'impôt à payer. Il existe des crédits d'impôt qui sont non remboursables et des crédits d'impôt remboursables.

□ **Crédits d'impôt non remboursables**

Ces crédits d'impôt ne peuvent servir qu'à réduire l'impôt à payer. Ce sont, par exemple, les crédits d'impôt pour dividendes, pour impôt sur la plus value, pour dons et la taxe foncière pour les étudiants. Toutefois, la partie inutilisée de certains de ces crédits d'impôt peut être reportable, c'est-à-dire qu'elle peut servir à réduire l'impôt à payer pour une autre année.

La valeur de la dépense fiscale dépend du montant de l'impôt à payer par un contribuable. En effet, un contribuable peut ne pas avoir d'impôt à payer suffisant pour utiliser entièrement ces crédits d'impôt.

□ **Crédits d'impôt remboursables**

Ces crédits d'impôt sont remboursables du fait que lorsque leur valeur est supérieure à l'impôt à payer du contribuable, l'excédent lui est remboursé. Ce sont, par exemple en France, le crédit d'impôt remboursable pour le soutien aux enfants, le crédit d'impôt remboursable attribuant une prime au travail ou les crédits d'impôt remboursables pour la recherche scientifique et le développement expérimental. De ce fait, pour les particuliers, ces crédits d'impôt s'apparentent davantage à des paiements de transfert qu'à des réductions d'impôt.

□ **Reports d'impôt**

Les reports d'impôt sont des montants qui n'entrent pas dans le calcul du revenu de l'année, mais dans celui d'une année future. L'imposition des gains en capital à leur réalisation en est un exemple. La valeur de la dépense fiscale associée aux reports d'impôt, comme pour les déductions, dépend du taux marginal d'imposition du contribuable au moment où les éléments faisant l'objet d'un report d'impôt sont utilisés.

B- Taxes à la consommation :

Les dépenses fiscales liées aux taxes à la consommation sont principalement des exemptions pour certains biens et services, et dans d'autres cas, des remboursements de la taxe payée. Par exemple, le régime de la TVA comporte plusieurs exemptions spécifiques et peut également accorder un remboursement

partiel de la TVA à certains organismes, tels que les organismes de bienfaisance, les universités et les hôpitaux.

Les dépenses fiscales peuvent aussi prendre la forme de taux réduits de taxe, comme c'est le cas pour les primes d'assurance automobile et les carburants achetés dans certaines régions. Par exemple, les produits agricoles relatifs à l'élevage sont taxés à un taux de TVA réduit de 7% en Algérie. La valeur de la dépense fiscale correspondante pour le gouvernement sera égale au montant obtenu en multipliant la réduction du taux de la taxe par le montant des produits vendus.

2.3. La difficulté de définir la norme d'une dépense fiscale

Généralement, la norme établissant une dépense fiscale n'est pas définie de façon intangible. Elle résulte d'une observation des faits et d'une interprétation a posteriori des intentions du législateur. En outre, elle est susceptible d'évoluer en fonction de la législation nationale ou communautaire.

Plusieurs critères ont toutefois été progressivement dégagés pour tenter de définir la dépense fiscale, notamment :

- L'ancienneté de la mesure : des dispositions ont pu apparaître dérogatoires au moment de leur adoption, mais finissent par s'incorporer à l'ordre juridique et devenir la norme ;
- Le caractère général de la mesure : une disposition applicable à la grande majorité des contribuables peut être considérée comme la norme. À l'inverse, l'avantage accordé à une catégorie particulière de contribuables ou d'opérations constitue une dépense fiscale.⁵³

2.4. Objectifs des dépenses fiscales

Les dépenses fiscales visent à influencer certains comportements ou activités, ainsi qu'à aider certains groupes de contribuables qui se trouvent dans une situation particulière. Le gouvernement utilise les dépenses fiscales pour soutenir le développement économique, encourager l'épargne en vue de la retraite, stimuler la R-D, soutenir financièrement les familles, inciter au travail et favoriser les dons de bienfaisance.

⁵³ Projet de loi de finances de la France pour 2006, Op.cit, p 82.

Le concept de dépenses fiscales renvoie donc à des choix de politique par lesquels le gouvernement accepte de se priver d'une partie de ses revenus fiscaux pour atteindre ses objectifs. Pour cette raison, il ne faut pas confondre les dépenses fiscales avec les moyens qu'utilisent certains contribuables pour se soustraire à l'impôt, comme l'évitement fiscal ou la fraude fiscale.⁵⁴

2.5. Pourquoi faut-il s'y intéresser?

Les dépenses fiscales sont utilisées au lieu des dépenses directes afin de fournir une subvention gouvernementale à une classe de contribuables ou d'encourager une activité choisie. Celles-ci peuvent prendre différentes formes, y compris l'exonération fiscale, la déduction d'impôt, la compensation (ou crédit) fiscal(e) et le taux d'imposition favorable ou la règle générale sur le moment de l'assujettissement, telle que la dépréciation accélérée des immobilisations, qui diminue ou reporte l'impôt que doit payer le contribuable. Un exemple typique est la déduction d'impôt accordée sur le paiement des intérêts sur le prêt immobilier, afin d'encourager la propriété immobilière. Le concept de la dépense fiscale reconnaît des similarités entre la dépense directe du gouvernement et la « dépense » par le système fiscal. Considérez deux scénarios :

- Un gouvernement collecte 100 D.A d'impôt auprès d'un contribuable, puis donne une subvention directe de 100 D.A au même contribuable (une dépense directe du gouvernement) ;
- Un gouvernement décide de diminuer l'impôt à payer de 100 D.A pour le même contribuable (une dépense fiscale).

Dans les deux scénarios, l'effet monétaire direct sur le contribuable est le même. La présentation de la dépense fiscale, cependant, peut être faite différemment par le gouvernement dans son rapport et son analyse budgétaire. En fait, généralement, les dépenses fiscales sont moins sous le regard public que les dépenses directes.

Contrairement à de nombreux programmes de dépenses, les dépenses fiscales ne font généralement pas l'objet d'un vote d'appropriation directe dans la législature, chaque année, et sont donc moins susceptibles de faire l'objet d'une révision périodique.

⁵⁴ Dirk-Jan Kraan, Dépenses hors budget et dépenses fiscales, revue de l'OCDE sur la gestion budgétaire – volume 4 – n° 1, 2004, p 15.

Une politique de dépenses fiscales peut être appliquée à toute sorte de législation fiscale ; c'est-à-dire, l'impôt sur le revenu des particuliers, l'impôt sur les sociétés, la taxe à la consommation, la taxe sur la valeur ajoutée [TVA], l'impôt foncier, l'impôt sur la fortune ou l'impôt sur la succession peuvent tous contenir des dépenses fiscales. Dans certains cas, la valeur totale de l'impact sur le revenu des dépenses fiscales peut atteindre jusqu'à 10% du PIB (OCDE 2010).

Des caractéristiques particulières des dépenses fiscales peuvent en faire des outils de politique plus attractifs que les dépenses directes.

- Si le gouvernement souhaite donner un avantage à une plus grande population sans évaluer séparément chacun des candidats, un allégement fiscal peut offrir une formule à moindre coût, pour le gouvernement qui gère et pour les contribuables qui se conforment.
- Promulguer une dépense fiscale peut éviter un gonflement de la collecte des revenus fiscaux et des dépenses publiques, permettre que le gouvernement accorde efficacement des avantages, en évitant les coûts administratifs de la collecte fiscale auprès du contribuable, pour simplement rendre à celui-ci, sous forme de paiement par le gouvernement.
- Le système fiscal peut être le meilleur moyen de promouvoir la disponibilité de l'aide gouvernementale, en particulier lorsqu'un grand groupe ciblé de contribuables doit soumettre sa déclaration de revenus. En demandant aux contribuables de déterminer s'ils répondent aux exigences pour obtenir l'aide gouvernementale dans le cadre d'une déclaration fiscale obligatoire, un gouvernement peut s'assurer que l'aide atteint le groupe ciblé.

D'autre part, plusieurs raisons expliquent pourquoi la dépense fiscale peut être moins efficace comme outil de politique qu'un autre mécanisme, tel que la dépense ou une régulation directe.⁵⁵

- Il est plus difficile de soumettre les dépenses fiscales au contrôle législatif, car souvent, les dépenses fiscales sont une partie permanente de la loi qui, sauf spécifié dans la loi elle-même, ne requiert pas une révision législative régulière, à l'inverse du programme des dépenses directes qui sont budgétisées et donc, observées lors de chaque cycle budgétaire. Faisant

⁵⁵ International Budget Partnership, Manuel sur la transparence des finances publiques, Au-delà du budget principal, Dépenses fiscales, www.openbudgetindex.org, p 3.

partie du code général des impôts et non pas d'un programme spécifique de dépenses, les dépenses fiscales ne sont pas sous la responsabilité d'une agence fonctionnelle particulière contrôlée par la législature. Et sans une « clause crépusculaire » pour arrêter la dépense fiscale, elle peut rester dans la loi après qu'elle n'est plus utile en tant qu'outil politique.

- Les dépenses fiscales peuvent générer des répercussions distributionnelles injustes entre les contribuables, tel que dans le cas où seulement les personnes qui peuvent se permettre des conseils fiscaux sont susceptibles de connaître les allègements, et peuvent par conséquent en bénéficier.
- Les dépenses fiscales peuvent motiver l'intérêt des groupes pour les défendre et les perpétuer, en particulier quand de telles dépenses sont circonscrites et ciblées, ce qui peut conduire à un lobbying important auprès des politiciens et plus généralement, un environnement ne favorisant pas des choix politiques bien informés.⁵⁶

Les dépenses directes ont évidemment l'avantage de l'effectivité, car les mesures indirectes visant à stimuler la consommation ou les investissements peuvent se révéler inefficaces si les agents privés en manque de confiance ont tendance à thésauriser. Mais on ne peut ignorer l'arbitrage entre rapidité et effectivité : les Britanniques ont privilégié une baisse de TVA qui est entrée en application dès la fin 2008, tandis que les mesures d'investissement public allemandes n'ont pas pris véritablement effet avant le deuxième semestre 2009. Dans les deux cas, il y a déperdition : dans le premier cas par l'épargne et dans le second par le délai d'action. De manière générale, les dépenses publiques directes doivent pallier le déficit de demande le plus vite possible et viser à restaurer la confiance.⁵⁷

3. Fédéralisme fiscal comme alternatif efficace au système centralisé

Au cours des deux dernières décennies, les réformes économiques entreprises dans différents pays du monde ont surtout porté sur le rôle des marchés et ont sous-estimé l'importance de l'organisation du secteur public en vue de la réalisation d'objectifs plus vastes comme la stabilité économique, une croissance durable et la prestation équitable de services publics de base à tous les citoyens et à

⁵⁶ International Budget Partnership, Op.cit, p 4.

⁵⁷ Laurence Boone et Jean Pisani-Ferry, Politique budgétaire: Stabilisateurs ou politique discrétionnaire, 2009, p 12.

toutes les collectivités (Banque mondiale, 1999). Or, ce qui fait surtout l'intérêt de la décentralisation fiscale, c'est de réaliser ces objectifs en accroissant l'efficacité, la transparence et l'imputabilité du secteur public.

Dans un régime fiscal décentralisé, les paliers de gouvernement infranationaux sont autorisés à adopter des politiques différentes afin de tenir compte des préférences de leurs citoyens. De plus, la décentralisation fiscale rapproche le gouvernement des citoyens, et un gouvernement représentatif est plus efficace quand il est plus près des gens (Stigler, 1957). L'argument théorique invoqué en faveur de la décentralisation fiscale peut se formuler comme suit : chaque service public devrait être fourni par le pouvoir public exerçant un contrôle sur le territoire géographique minimum permettant d'internaliser les coûts et les avantages d'une telle prestation. Toutefois, une grande partie de ce qui s'est écrit à propos de fédéralisme fiscal est basée sur des problèmes qui sont apparus dans des pays développés, en particulier les États-Unis et le Canada, et la définition et la mise en œuvre de la décentralisation fiscale diffèrent grandement dans les pays en voie de développement en raison de structures économiques et politiques différentes. D'où le défi d'évaluer et de comparer le degré de décentralisation des divers pays et de formuler des conclusions générales à cet égard.

3.1. Pourquoi la décentralisation?

Le point de départ idéal d'un débat sur la centralisation-décentralisation est la structure du gouvernement. Dans une structure centraliste, le pouvoir décisionnel est concentré entre les mains des fonctionnaires du gouvernement central, tandis que dans un régime décentralisé, les gouvernements infranationaux peuvent décider des questions qui ont une incidence sur la vie de leurs citoyens. Même si la décentralisation revêt différentes formes, les aspects politiques et économiques du débat centralisation-décentralisation sont inexorablement liés entre eux. Pour que la décentralisation produise des gains économiques, il faut décentraliser le pouvoir décisionnel politique. Cette logique laisse supposer que plus le nombre d'unités politiques visées par la décentralisation du pouvoir décisionnel est élevé, plus il est possible de maximiser les gains économiques. Cela s'explique par le fait que, s'il existe un grand nombre d'unités politiques, les citoyens ont plus de chances de trouver une collectivité assurant le niveau de services qui répond le mieux à leurs préférences (Tiebout, 1956).

En conséquence, la décentralisation d'un système de gestion publique comporte deux aspects : économique et politique. Les éléments économiques standards d'une politique financière publique sont la stabilité macroéconomique, l'équité et l'efficacité (Musgrave, 1984). L'élément « efficacité » est la principale raison invoquée par les économistes en faveur de la décentralisation fiscale. Comme les préférences individuelles en matière de services publics varient, dans un régime fiscal décentralisé, les citoyens choisissent de vivre dans une collectivité qui tient compte de leurs préférences, ce qui leur assure une meilleure qualité de vie. L'argument de l'efficacité économique découle du fait que, parce qu'ils se trouvent à proximité des citoyens, les gouvernements locaux sont en mesure de répondre aux divers besoins et intérêts des gens et d'allouer les ressources plus efficacement qu'un gouvernement central. Toutefois, la question de l'efficacité n'est pas la seule à prendre en considération dans l'évaluation de l'aspect économique de la décentralisation fiscale. La structure d'un régime fiscal intergouvernemental a également des incidences importantes sur la stabilité macroéconomique et l'équité.

A-Efficacité :

Les auteurs qui ont traité de fédéralisme fiscal font valoir que la décentralisation engendre des gains d'efficacité. Selon Stigler (1957), un gouvernement représentatif travaille mieux quand il est plus près des gens. Dans son travail fondamental sur la théorie des finances publiques, Musgrave (1959) répartit les fonctions de l'État en trois catégories : stabilisation macroéconomique, redistribution du revenu et affectation des ressources. En ce qui concerne l'affectation des ressources, Musgrave (1959) allègue que les paliers de gouvernement infranationaux devraient être autorisés à adopter des politiques différentes afin de tenir compte des préférences de leurs citoyens. Poussant plus loin les arguments de Stigler et de Musgrave, Oates (1972) a formulé le théorème de la décentralisation, à savoir que chaque service public devrait être fourni par la juridiction exerçant un contrôle sur le territoire géographique minimum permettant d'internaliser les avantages et les coûts d'une telle prestation.

Le théorème de la décentralisation repose sur l'hypothèse selon laquelle le gouvernement central ne peut fournir que des biens et services uniformes aux différentes juridictions. En conséquence, selon cet argument, la décentralisation

fiscale peut amener des gains d'efficacité, tant au niveau de l'affectation que de la gestion des ressources.

B- Stabilité :

La recherche empirique sur la décentralisation et la gestion macroéconomique n'appuie guère, à priori, les inquiétudes voulant que la décentralisation soit déstabilisante en soi. Des études récentes sur la relation entre fédéralisme fiscal et gestion macroéconomique concluent qu'un « système fiscal décentralisé offre des possibilités plus grandes d'amélioration de la gestion macroéconomique qu'un système fiscal centralisé ». En fait, des pays fédéraux hautement décentralisés, comme la Suisse, l'Allemagne, l'Autriche et les États-Unis, affichent une performance macroéconomique très stable et des taux d'inflation peu élevés (Shah, 1997).

Les inquiétudes quant à l'instabilité macroéconomique pouvant être engendrée par un système décentralisé s'expliquent par différents facteurs :

- (i) la mise en œuvre de politiques de gestion de la demande est en grande partie inefficace dans de petites économies locales ouvertes ;
- (ii) des politiques monétaires locales non coordonnées présentent un important risque inflationniste ;
- (iii) dans un marché des capitaux intégré, la dette locale a des répercussions à l'échelle nationale ;
- (iv) les chocs économiques ont tendance à être corrélés entre les localités (Hemming et Spahn, 1997).

Selon la théorie keynésienne traditionnelle, la politique fiscale est un outil important de manipulation de la demande à court terme, qui influe sur les prix et les niveaux d'emploi. Spahn (1998) fait valoir que l'argument keynésien de gestion de la demande exagère l'importance de la nécessité de politiques macroéconomiques centralisées. Selon lui, dans une économie ouverte, tout stimulant fiscal national serait contrebalancé par une modification du taux de change. En ce qui a trait aux chocs économiques, Gramlich (1977) allègue que de nombreux chocs sont asymétriques et que les instruments de politique centraux ne peuvent être adaptés pour contrer les effets des chocs économiques à l'échelle locale.

Le fait que la dette locale puisse avoir des répercussions à l'échelle nationale laisse supposer un manque de continuité dans le temps. Dans la plupart des pays, en raison de préoccupations d'ordre politique, les pouvoirs centraux ne peuvent s'engager de façon crédible à faire respecter de véritables contraintes budgétaires. Les gouvernements infranationaux peuvent alors surdépenser, confiants de pouvoir obtenir des fonds supplémentaires à même les ressources nationales communes, que ce soit au moyen de transferts additionnels ou d'une aide financière discrétionnaire. Ces mesures peuvent elles-mêmes faire augmenter l'inflation si elles sont financées au moyen d'emprunts auprès de la banque centrale.

Que des pays comme l'Argentine et le Brésil aient connu des problèmes macroéconomiques en raison de la dette infranationale montre que les anciens arrangements institutionnels ne fonctionnent plus dans un régime décentralisé (Spahn, 1998). Dans les pays sans structures institutionnelles conçues pour supporter un système décentralisé à la fois stable et mature, les gouvernements infranationaux peuvent utiliser leur pouvoir fiscal de façon irresponsable, ce qui engendre des problèmes macroéconomiques. En conséquence, les pays qui s'engagent dans un processus de décentralisation doivent aussi procéder à une réforme institutionnelle en vue de se doter d'un mécanisme efficace de coopération intergouvernementale.

Pour qu'une décentralisation fiscale soit efficace, les réformes institutionnelles doivent limiter au minimum les incitatifs défavorables et promouvoir la transparence, l'imputabilité et la prévisibilité (Wildasin, 1997; Bird, 2000). En l'absence de telles caractéristiques, les pouvoirs publics régleraient leurs transactions fiscales intergouvernementales au cas par cas, réagissant aux difficultés fiscales des paliers de gouvernement inférieurs à coup de prêts spéciaux, de subventions, d'ententes négociées relativement au partage des revenus fiscaux, de programmes de crédit ciblés et d'autres formes d'aide financière d'urgence, au lieu d'établir des règles à la fois fermes et transparentes régissant la nature et l'ampleur des flux fiscaux entre le gouvernement central et les institutions fiscales et financières infranationales. En conséquence, pour que la décentralisation soit efficace et fructueuse, le transfert de pouvoirs fiscaux du gouvernement central vers les localités doit être assorti de mécanismes institutionnels assurant un contrôle du système. Ces mécanismes devraient favoriser l'application de véritables contraintes budgétaires, inciter les

gouvernements infranationaux à se comporter de façon responsable et réduire les risques d'instabilité macroéconomique.

Il importe donc de reconnaître que la décentralisation fiscale ne conduit pas nécessairement à l'instabilité macroéconomique. En fait, la plupart des pays optent pour la décentralisation en raison d'une détresse macroéconomique, c'est-à-dire que, face à d'importants déficits budgétaires, les gouvernements centraux s'en remettent de plus en plus aux gouvernements locaux pour la prestation de services. Toutefois, dans certains pays, la décentralisation s'inscrit dans la stratégie de rajustement fiscal du gouvernement central, qui délègue les responsabilités en matière de dépenses aux paliers inférieurs sans mettre au point de système financier intergouvernemental permettant d'allouer des sources de revenus fiscaux aux gouvernements infranationaux. En l'absence de règles appropriées régissant les relations intergouvernementales, maintenir un système centralisé tout en obligeant les gouvernements locaux à assurer un niveau adéquat de services est une tâche ardue : quand il n'y a pas de règles appropriées en place, quand les institutions d'où émanent le contrôle et l'imputabilité politiques ne sont pas matures et quand il n'existe pas de professionnalisme au niveau administratif ni de mécanismes de contrôle, la décentralisation fiscale aggrave les problèmes macroéconomiques.⁵⁸

C- Équité :

L'aspect « équité » d'une politique financière publique concerne la redistribution du revenu afin d'arriver à une situation sociale juste. Selon sa définition classique, la redistribution consiste généralement en un transfert de fonds vers les ménages à faible revenu afin d'assurer une répartition plus égale du revenu. Dans le contexte de la décentralisation, la redistribution se présente sous deux aspects : l'équité horizontale et l'équité à l'intérieur de la localité. Par équité horizontale, on entend la mesure dans laquelle les gouvernements infranationaux sont capables de fournir un niveau équivalent de services. Deux facteurs importants contribuent aux disparités horizontales : l'assiette fiscale, qui varie grandement d'une région à une autre, et les caractéristiques régionales, qui influent sur le coût de prestation des services. Les politiques de redistribution visent à corriger les disparités horizontales en allouant davantage de ressources aux régions plus pauvres. Les versements de

⁵⁸ Robert d. Ebel et Serdar Yilmaz, Le concept de décentralisation fiscale et survol mondial, symposium international, commission sur le déséquilibre fiscal Québec, 13 et 14 septembre 2001, p 14.

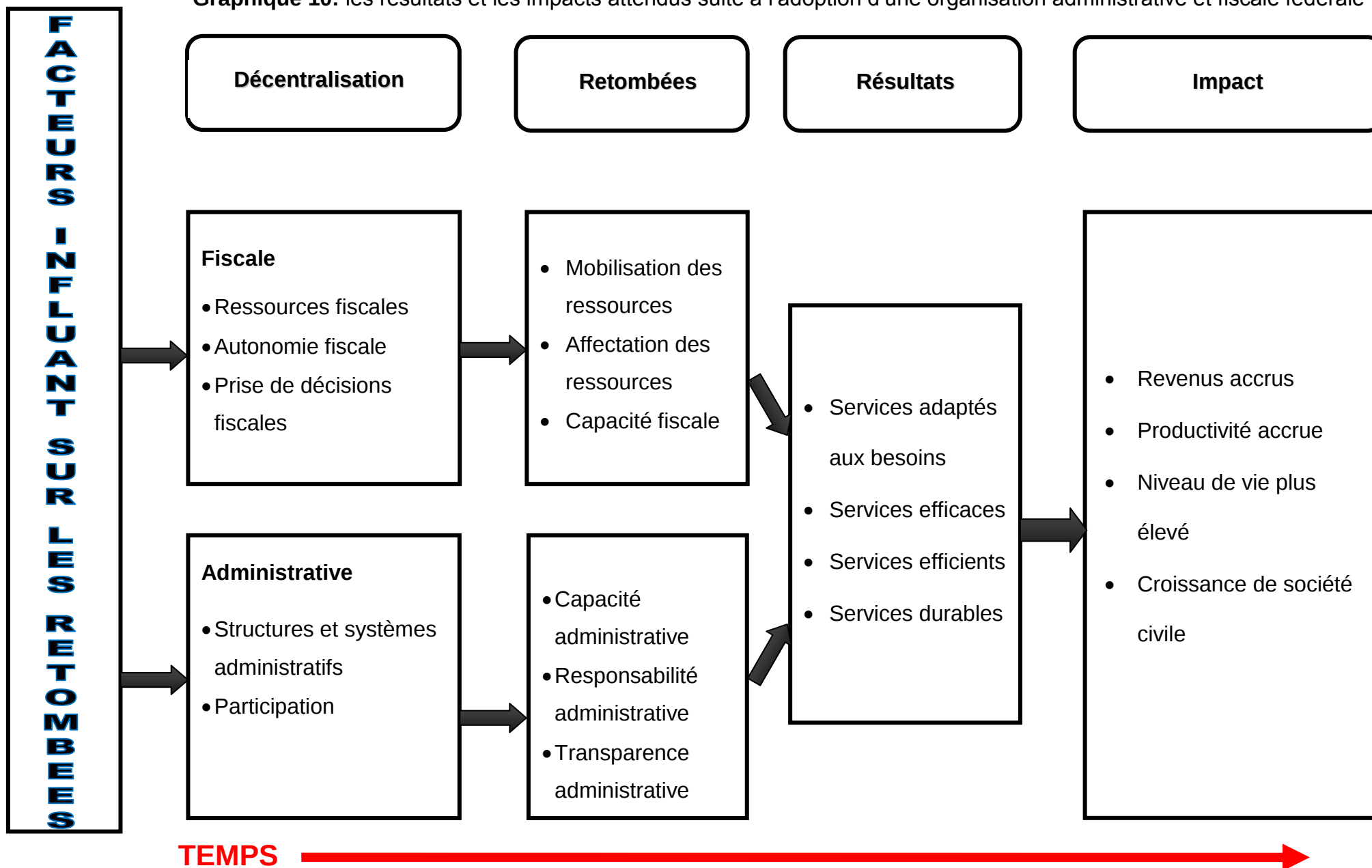
péréquation constituent l'outil couramment utilisé pour corriger les inéquités horizontales dans la plupart des régimes fiscaux décentralisés.

Toutefois, l'affectation de ressources plus importantes aux régions plus pauvres ne permet de corriger qu'un aspect du problème de l'équité. Pour être fructueuses, les politiques de redistribution doivent accorder une attention spéciale à l'équité à l'intérieur de la localité. En élaborant des politiques de redistribution, les gouvernements infranationaux doivent bénéficier de l'appui du gouvernement central, faute de quoi ils ne pourront mener à bien de telles politiques. Par ailleurs, la mobilité potentielle des ménages impose des contraintes réelles à la capacité des gouvernements décentralisés de recourir à des politiques de redistribution. Si un gouvernement local devait mettre en œuvre un vigoureux programme de redistribution du revenu, il inciterait fortement les citoyens à faible revenu à migrer dans la localité en question et les citoyens à revenu élevé à s'en aller ailleurs. Il n'en demeure pas moins que la lutte contre la pauvreté est indéniablement du ressort des gouvernements locaux. En fait, certains font même valoir que les gouvernements locaux se préoccupent davantage de la pauvreté et que, compte tenu de la nature de leurs activités, leur action a un impact sur la redistribution. Par exemple, Pauly (1973) fait valoir que c'est à l'échelle locale l'on se préoccupe davantage de la pauvreté. De plus, Sewell (1996) allègue que le pouvoir de réglementation des gouvernements infranationaux, par exemple en matière de zonage, de contrôle des loyers et de frais d'utilisation, a une incidence profonde sur le plan de la redistribution.⁵⁹

Le schéma suivant donne les résultats et les impacts attendus suite à l'adoption d'une organisation administrative et fiscale fédérale ou bien décentralisée.

⁵⁹ Robert d. Ebel et Serdar Yilmaz, Op.cit, p 18.

Graphique 10: les résultats et les impacts attendus suite à l'adoption d'une organisation administrative et fiscale fédérale



3.2. L'impact de la décentralisation fiscale sur la croissance économique

Très peu de recherches ont étudié l'impact de la décentralisation fiscale sur la croissance économique. Jusqu'à tout récemment, le débat sur les mérites de la décentralisation fiscale s'est cantonné au domaine théorique des gains d'efficacité, et les études empiriques qui ont analysé l'impact de la décentralisation fiscale sur la croissance économique ne sont apparues que récemment. Fait intéressant, ces études concluent généralement que la décentralisation fiscale s'accompagne d'une croissance économique plus faible.

Tableau 6 : Etudes sur l'impact de la décentralisation fiscale sur la croissance économique

Etude	Unité d'analyse	Constatation
Davoodi et Zou (1998)	Comparaison entre divers pays	Lien négatif important
Xie, Zou et Davoodi (1999)	États-Unis	Lien négatif important
Zhang et Zou (1998)	Chine	Lien négatif important

Source : Robert d. Ebel et Serdar Yilmaz (2001).

De graves problèmes de méthodologie se posent dans de telles études empiriques. Premièrement, il n'existe pas de consensus quant aux paramètres du modèle à utiliser pour des études empiriques de la croissance. La documentation traitant de croissance économique indique que la croissance est un phénomène complexe et multidimensionnel (Levine et Renelt, 1992). Les études sur la croissance sont habituellement critiquées en raison d'erreurs de paramétrage possibles du modèle (Martinez-Vasquez et Mc-Nab, 1997). Deuxièmement, la variable « décentralisation fiscale » utilisée dans ces études ne rend pas compte de tous les aspects de la question. Si l'on ne vérifie pas, d'une part, le degré d'autonomie des gouvernements infranationaux en matière de revenus et de dépenses et, d'autre part, si leurs représentants sont élus de façon démocratique, la quote-part des dépenses des

gouvernements infranationaux utilisée comme mesure de la décentralisation fiscale est très peu représentative du niveau de décentralisation. Troisièmement, il se peut fort bien que les coefficients de régression ne soient que le produit d'une fausse corrélation. Dans les modèles d'analyse de régression, la relation de cause à effet va directement des variables explicatives aux variables dépendantes.

Toutefois, si les variables dépendantes et indépendantes sont déterminées simultanément, la distinction entre variables dépendantes et explicatives soulève des doutes. S'il n'y a pas de relation unidirectionnelle de cause à effet, la variable dépendante est déterminée par les variables explicatives, et certaines des variables explicatives sont, à leur tour, déterminées par les résultats. Comme de nombreuses recherches ont été effectuées quant au rôle de la croissance économique sur la décentralisation fiscale (Oates, 1985; Pommerehne, 1977; Kee, 1977; Bahl et Nath, 1986), mais qu'il en existe très peu sur le lien causal entre la décentralisation fiscale et la croissance économique, il y a tout lieu de soupçonner que les coefficients de régression mentionnés dans ces études sont simplement l'effet d'une fausse corrélation. En conséquence, les fondements théoriques de la relation entre la décentralisation fiscale et la croissance économique restent encore à développer.⁶⁰

3.3. Gestion par catégorie d'impôts et par catégorie de contribuables

Depuis plus de deux décennies, beaucoup d'Administrations des Impôts et des Douanes ont réalisé des progrès importants en matière d'efficacité. Ainsi, la plupart des Administrations des Impôts (Ossa, 2007) ont abandonné une organisation administrative conduisant à une gestion par catégorie d'impôts qui présentait l'inconvénient majeur de conduire à une gestion éclatée des contribuables. Désormais, les administrations fiscales sont centrées sur la gestion de catégories de contribuables : en particulier, les entreprises et activités professionnelles sont appréhendées de manière segmentée en distinguant les activités importantes qui relèvent des Unité des Grandes Entreprises, les activités de moyenne importance qui sont de la compétence des Unités des moyennes entreprises. Les petites entreprises en dessous d'un seuil d'assujettissement ne sont pas de ce fait des collecteurs majeurs d'impôt et sont administrées comme des personnes physiques. Avec cette mutation, les entreprises grandes ou moyennes ont un interlocuteur fiscal unique qui dispose d'une vue d'ensemble du contribuable.

⁶⁰ Robert d. Ebel et Serdar Yilmaz, Op.cit, p 21.

Le mode de gestion des relations avec les contribuables se modernise dans de très nombreux pays avec l'introduction de contrôles ciblés en fonction d'analyses-risque. L'objectif est d'alléger le coût de collecte des ressources fiscales pour les administrations, mais aussi pour les contribuables. La notion de performance incite les administrations fiscales à améliorer leurs méthodes. La mise en œuvre de l'informatisation a permis des progrès de productivité souvent considérables. Les administrations fiscales les plus avancées des pays en développement introduisent actuellement la télé-déclaration au niveau des professionnels.⁶¹

Au niveau de la cohérence à assurer entre les missions fiscales et douanières, des choix institutionnels différents ont été effectués. Certains pays ont confié à une même autorité l'ensemble des missions de recouvrement de l'impôt à la fois à la frontière et à l'intérieur des pays. D'autres pays ont maintenu la distinction Douanes Impôts en considérant que la nature radicalement différente des missions en douane et en matière de fiscalité interne justifie le maintien de deux administrations distinctes et qu'il est possible d'assurer une interrelation efficace à travers une gestion informatique fondée sur l'utilisation systématique d'un Identifiant Fiscal Unique (IFU).

⁶¹ Jean-François Brun, Gérard Chambas et Samuel Guerineau, aide et mobilisation fiscale dans les pays en développement, Document de travail de la série Etudes et Documents E 2008.12, CERDI, p 23.

Conclusion intermédiaire

Le présent chapitre a montré que la politique fiscale peut être un moyen d'intervention au service de l'État afin de remédier aux dysfonctionnements économiques dans un cadre d'une politique conjoncturelle. Ainsi, les politiques fiscales anti-crise et anti-déficit sont souvent privilégiées partout dans le monde et elles pourront être efficaces si elles sont bien utilisées.

D'autre part, les dépenses fiscales peuvent être un meilleur alternatif aux dépenses publiques dans la mesure où elles sont rapides à appliquer en visant des catégories bien choisies. En plus, promulguer une dépense fiscale peut éviter un gonflement de la collecte des revenus fiscaux et des dépenses publiques, permettre que le gouvernement accorde efficacement des avantages, en évitant les coûts administratifs de la collecte fiscale auprès du contribuable, pour simplement rendre à celui-ci, sous forme de paiement par le gouvernement.

La décentralisation fiscale est une question complexe qui comporte de nombreuses facettes. Dans chaque pays, le cadre juridique et constitutionnel, ainsi que la structure du système d'administration publique ont une incidence sur l'issue de la décentralisation fiscale. Le succès d'une réforme dans ce domaine est inextricablement lié à la répartition des responsabilités publiques entre les différents paliers de gouvernement. En matière de répartition, il n'existe toutefois aucun ensemble de règles prescrites applicables à tous les pays. Même si les aspects spécifiques du processus de décentralisation peuvent être déterminés dans le contexte propre à chaque pays, la conception d'un système de relations fiscales intergouvernementales comporte des éléments communs à savoir: attribution des responsabilités relatives aux fonctions gouvernementales, répartition des pouvoirs de taxer les gens et de percevoir des revenus entre les différents paliers de gouvernement, nature du système de transferts intergouvernementaux et capacité d'emprunter des gouvernements infranationaux.

Conclusion de la première partie

Cette première partie avait pour but d'étudier la question des crises financières, la contagion des crises et le passage vers la crise économique et finalement, le rôle et les fonctions de la politique fiscale.

Plusieurs résultats ont été constatés, notamment :

- Un débat acharné entre les deux courants (régulation et réglementation) sur la nature des lois à adopter afin d'organiser les opérations financières, afin d'éviter l'éclatement des crises.
- La crise actuelle a commencé par la crise des subprimes pour ensuite être transformée en une crise bancaire et financière. À cause des effets de contagion, cette crise a touché la plupart des pays du monde en causant des problèmes dans la sphère économique réelle.
- La recherche d'une meilleure utilisation des systèmes fiscaux contre les effets négatifs de la crise a conduit de nombreux pays, au cours de la période récente, à instaurer de nombreuses dépenses fiscales, c'est-à-dire des mesures d'atténuation de la charge fiscale par rapport à la norme commune, généralement destinées à orienter le comportement des agents économiques vers tel ou tel objectif économique jugé pertinent.
- Le rôle d'orientation économique de l'impôt est réduit, au moins partiellement, par les dépenses fiscales, qui constituent le moyen le plus couramment utilisé. L'action économique par les dépenses fiscales peut être toutefois relayée par l'appel à une méthode différente, fondée non pas sur les dérogations à la norme fiscale, mais sur la fixation de normes, ici entendues au sens de règles générales, elles-mêmes attractives ou appropriées aux objectifs économiques poursuivis.
- L'existence d'une relation positive entre l'adoption d'un système fiscal fédéral et la croissance n'est pas acceptée par toutes les études. Cependant, la décentralisation d'un système fiscal comporte deux aspects : économique et politique. Les éléments économiques standards d'une politique financière publique sont la stabilité macroéconomique, l'équité et l'efficacité (Musgrave, 1984). L'élément « efficacité » est la principale raison invoquée par les économistes en faveur de la décentralisation fiscale.

Deuxième Partie

***Les réactions de la politique fiscale en réponses aux
effets d'une crise***

« L'art de lever l'impôt consiste à plumer l'oie sans la faire crier »

Jean-Baptiste Colbert, célèbre Ministre des finances de Louis XIV

Introduction de la deuxième partie :

Plusieurs problèmes, liés les uns aux autres, menacent aujourd'hui la stabilité économique mondiale. Les défis les plus urgents sont l'emploi, les grands équilibres et l'affaiblissement des perspectives de croissance économique. Alors que le chômage et les déficits budgétaires restent à un niveau élevé, la reprise reste au point mort à court terme en raison du manque de demande globale. De plus, l'allongement de la durée moyenne pendant laquelle des travailleurs toujours plus nombreux restent sans emploi, notamment parmi les jeunes, affaiblit leurs compétences et les prive d'expérience professionnelle, ce qui affecte également de manière négative les perspectives de croissance à moyen terme.

Le ralentissement économique en cours est à la fois une cause et une conséquence de la récente crise financière et des problèmes budgétaires ailleurs dans le monde. Les mesures d'austérité budgétaire prises en réponse à cette situation ne font qu'affaiblir davantage les perspectives de croissance et de reprise de l'emploi, tout en compliquant les efforts pour rétablir l'équilibre des finances publiques et des bilans du secteur financier. Les pays en développement, dont l'Algérie, qui ont été épargnés par les effets directs de la crise, sont aujourd'hui affectés à travers leurs relations commerciales et financières avec les pays développés.⁶²

Dans cette deuxième partie, deux hypothèses seront examinées à savoir : l'importance de l'intervention de l'État notamment par le biais de la politique fiscale et ses instruments pour faire face aux crises et le rôle de la fiscalité dans le cadre des politiques conjoncturelles.

On entend par politique conjoncturelle une politique économique à court terme qui englobe l'ensemble des interventions de l'État susceptibles de modifier l'évolution de l'économie. L'objectif est de maintenir les 4 grands équilibres du carré magique : croissance, stabilité des prix, emploi et équilibre extérieur. Une politique de relance a pour objectifs la croissance et l'emploi. Une politique de rigueur a pour objectifs la stabilité des prix et l'équilibre extérieur.

⁶² Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies (DEAS), Situation et perspectives de l'économie mondiale 2012, CNUCED, p 3.

Quatrième chapitre: La politique fiscale et la croissance économique

- 1- L'impact de la crise sur la croissance
- 2 - Fiscalité et Croissance : Revue de la littérature théorique
- 3- Fiscalité et croissance : Revue de la littérature empirique

Les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain et les emplois d'après-demain

Helmut Schmidt

Introduction :

L'intérêt pour l'analyse de la croissance économique s'est renouvelé ces dernières années. Mais avant cela, dans les années cinquante et soixante, la théorie de la croissance se résumait principalement au modèle néoclassique, tel que développé par Ramsy (1928), Solow (1956), Cass (1965) et Koopmans (1965). Le fait saillant de cette théorie est essentiellement ses conclusions limitées à savoir que le taux de croissance à long terme est indépendant du taux d'épargne et du niveau de la production.⁶³

Actuellement, l'intention est portée sur les théories de la croissance endogène, théories pour lesquelles le taux de croissance à long terme est déterminé par les politiques publiques, y compris la politique fiscale, et quelques autres facteurs.

Face à cette situation de crise, plusieurs pays ont engagé au cours des dernières années des réformes visant à alléger le poids des structures fiscales qui grevaient la croissance économique. Ainsi, la question n'est pas tant de réduire la charge fiscale globale, mais plutôt de redéfinir la structure fiscale qui minimiserait l'impact négatif des impôts sur la croissance tout en préservant les recettes budgétaires. Par ailleurs, de nombreux pays ont utilisé leur système fiscal pour stimuler la demande agrégée, mais dans la plupart des cas sans inscrire de modification durable dans les structures fiscales. Dans la mesure où des impôts plus élevés seront nécessaires dans le futur pour corriger les augmentations de la dette publique qui ont résulté de la crise, il sera primordial d'obvier aux externalités négatives de la fiscalité sur la croissance économique.⁶⁴

Dans ce chapitre, nous allons focaliser notre attention sur l'analyse du rôle et de la place de la politique fiscale dans les différents modèles de croissance économique. Autrement dit, nous essayerons de dégager l'impact de l'intervention des pouvoirs publics par le biais de la fiscalité, dans l'activité économique, sur la croissance et le développement économique.

⁶³ Ahmed ZAKANE, Dépenses publiques productives, croissance à long terme et politique économique, p 46.

⁶⁴ Klaus Schmidt-Hebbel, Réformes économiques 1/2009 (n° 5), OCDE, p 148.

1- L'impact de la crise sur la croissance :

À partir de 2009, la plupart des pays touchés par la crise ont, dans un premier temps, opté pour des politiques de relance. Début 2010, si la plupart semblaient sortir de la récession, le FMI restait prudent. En effet, la récession laissait alors place à une croissance lente voire une stagnation économique. Les plans de sauvetage et de relance avaient fait exploser les dettes publiques, le chômage continuait d'augmenter, d'importants déséquilibres dans les balances des transactions courantes demeuraient, et des risques d'éclatement de nouvelles bulles financières étaient toujours à craindre. En Europe, face au risque d'explosions de leur dette publique, les États ont rapidement mis en place des politiques procycliques d'austérité mêlant hausse d'impôts et baisse des dépenses publiques. Si ces dernières sont parvenues à freiner l'augmentation de l'endettement des États, elles accentuaient encore davantage la progression du chômage.

L'économie mondiale a continué de progresser à un rythme modéré, estimé à 2,6% en 2014. La reprise a été entravée par de nouveaux problèmes, dont un certain nombre de chocs inattendus, tels que l'intensification des conflits géopolitiques dans différentes régions du monde. Dans la plupart des pays, le produit intérieur brut (PIB) a diminué sensiblement par rapport aux niveaux d'avant la crise, ce qui laisse présager une faible croissance économique à long terme.

Bien que des améliorations soient prévues dans les pays développés en 2015 et 2016, des risques importants subsistent, notamment dans la zone euro et au Japon. Les taux de croissance dans les pays en développement et les pays à économie en transition ont été variables en 2014, un ralentissement sensible étant enregistré dans plusieurs grands pays émergents, notamment en Amérique latine et dans la Communauté d'États indépendants. Un certain nombre de ces pays ont été confrontés à divers problèmes, notamment des déséquilibres structurels et des tensions géopolitiques. Au cours de la période considérée, l'économie mondiale devrait enregistrer un taux de croissance légèrement plus rapide, encore que modéré, la croissance du produit mondial brut étant estimée à 3,1% et 3,3% en 2015 et 2016 respectivement.⁶⁵

⁶⁵ Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies (DEAS), Situation et perspectives de l'économie mondiale 2015, CNUCED, p 6.

1.1- Les scénarios possibles de l'impact de la crise sur la croissance

La crise économique et financière détruit du capital productif, dégrade le capital humain, ralentit les investissements en capital et en R&D et tend les équilibres financiers. Ces impacts sont-ils durables, sont-ils réversibles, mettent-ils en cause le modèle de croissance pré-crise ?

Si l'on veut apprécier l'impact de la crise actuelle sur la croissance, trois trajectoires sont théoriquement envisageables selon que l'effet est ponctuel, ou celui d'une perte définitive de niveau sans affaiblissement significatif de la croissance à moyen et long termes, ou encore celui d'une perte de niveau à laquelle s'ajouterait un fléchissement du rythme de croissance⁶⁶ :

- le premier cas de figure est un décrochage par rapport au sentier de croissance pré-crise, mais avec une croissance potentielle de long terme maintenue et un rattrapage plus ou moins complet de la baisse relative du PIB durant la crise. La crise s'analyse alors comme un choc négatif ponctuel suivi d'un rebond favorable qui compense le choc négatif initial et repositionne l'économie sur sa trajectoire antérieure ;
- le deuxième cas envisageable est un décrochage par rapport au sentier de croissance pré-crise puis un retour au rythme antérieur de croissance potentielle, sans rattrapage cependant de toutes les pertes subies durant la crise. La crise ne dégraderait pas le rythme potentiel de croissance, mais se traduirait par une perte définitive du niveau potentiel du PIB, et donc de PIB par habitant. Toutes choses égales par ailleurs, ce scénario se traduirait par un impact significatif sur l'équilibre des finances publiques, un même taux de prélèvement se traduisant par de moindres rentrées fiscales ;
- la troisième trajectoire envisageable est celle qui cumule perte en niveau comme dans le précédent scénario et perte en tendance. C'est celle de la perte de croissance potentielle. La croissance potentielle, et donc la progression du PIB par habitant, seraient durablement voire définitivement abaissées par la crise. Toutes choses égales par ailleurs, et en particulier sans un ajustement à la baisse de la croissance des

⁶⁶ Philippe Aghion, Crise et croissance : une stratégie pour la France, Rapport de 2011, p 9.

dépenses publiques, ce scénario se traduirait par une dégradation continue des finances publiques et de possibles tensions sur le marché du travail. Des ajustements très importants seraient donc rapidement incontournables.

De nombreuses études ont été menées par diverses institutions : l'OCDE, le FMI, la Commission européenne... Ces études présentent trois caractéristiques communes : un débat méthodologique non tranché où les hypothèses influencent fortement le diagnostic, un accord assez large pour estimer la première trajectoire peu crédible, des recommandations de sortie de crise en ligne avec les orientations qui précédaient la crise. Dans les différents travaux évoqués, la seconde trajectoire est généralement considérée comme la plus probable.

Ces analyses laissent envisager que les pertes sur le niveau potentiel du PIB pourraient déjà s'élever. Certes, ces analyses fournissent généralement des évaluations des effets des crises sur le niveau du PIB à un horizon ne dépassant pas une dizaine d'années, horizon au-delà duquel un rattrapage des pertes de PIB liées à la crise n'est sans doute pas terminé.

La troisième trajectoire (celle de la perte de croissance potentielle) paraît également envisageable dans différentes situations :

- pour les pays dont la croissance aurait été artificiellement gonflée avant crise par un crédit trop facile, un resserrement des contraintes de crédit post-crise est alors de nature à ralentir les investissements (R&D...) générateurs de croissance à long terme ;
- pour les pays où les taux d'épargne étaient excessivement bas avant la crise, par exemple les États-Unis, mais que la crise conduit à augmenter structurellement: si la baisse correspondante de la demande intérieure n'est pas pleinement compensée par un accroissement équivalent de la demande en provenance des pays étrangers, notamment les économies émergentes, la taille du marché pour de nouvelles innovations se rétrécit et avec elle l'incitation à innover.

La contraction de la demande durant la crise a été atténuée par les plans de relance nationaux qui ont permis de limiter les pertes de PIB. Cependant, la dégradation des finances publiques induite par ces plans s'est ajoutée à celle directement liée à la crise. La contrainte d'ajustement des finances publiques est désormais incontournable. Elle est massive, car elle doit viser à corriger la dégradation induite par la crise et les plans de relance et à s'ajuster en termes de dépenses et recettes à la perte définitive de PIB, si l'on exclut le premier des trois scénarios présentés ci-dessus. Elle est de plus internationale, ce qui amplifiera pour chaque pays, via les échanges extérieurs, ses effets défavorables sur la demande globale. De la même façon que les plans de relance ont eu un réel impact significatif sur la croissance en limitant les effets de la crise, les programmes de consolidation ont et auront encore inévitablement l'effet dépressif inverse.

Dans un article récent, Reinhart et Rogoff (2010) font un panorama de l'histoire économique des crises dans 44 pays sur les deux derniers siècles. Ils en concluent que les crises financières d'origine bancaire sont les plus sévères et les plus durables dans leurs effets économiques. Ils suggèrent également que le retour à une croissance tirée par la demande externe est facilité par la dévaluation. Ils établissent enfin que la croissance des pays dont la dette est supérieure à 90% du PIB est fortement amoindrie. Un contexte économique dans lequel la demande extérieure est en faible croissance et où l'option de la dévaluation est absente n'est pas favorable à une augmentation de croissance de long terme.

1.2- La croissance potentielle mondiale

Depuis le début de la crise financière mondiale, de nombreux pays sont confrontés à un ralentissement de la croissance de leur capacité productive, ce qui pourrait signaler que le niveau de vie s'améliorera moins vite à l'avenir, selon une nouvelle étude du FMI (avril 2015).

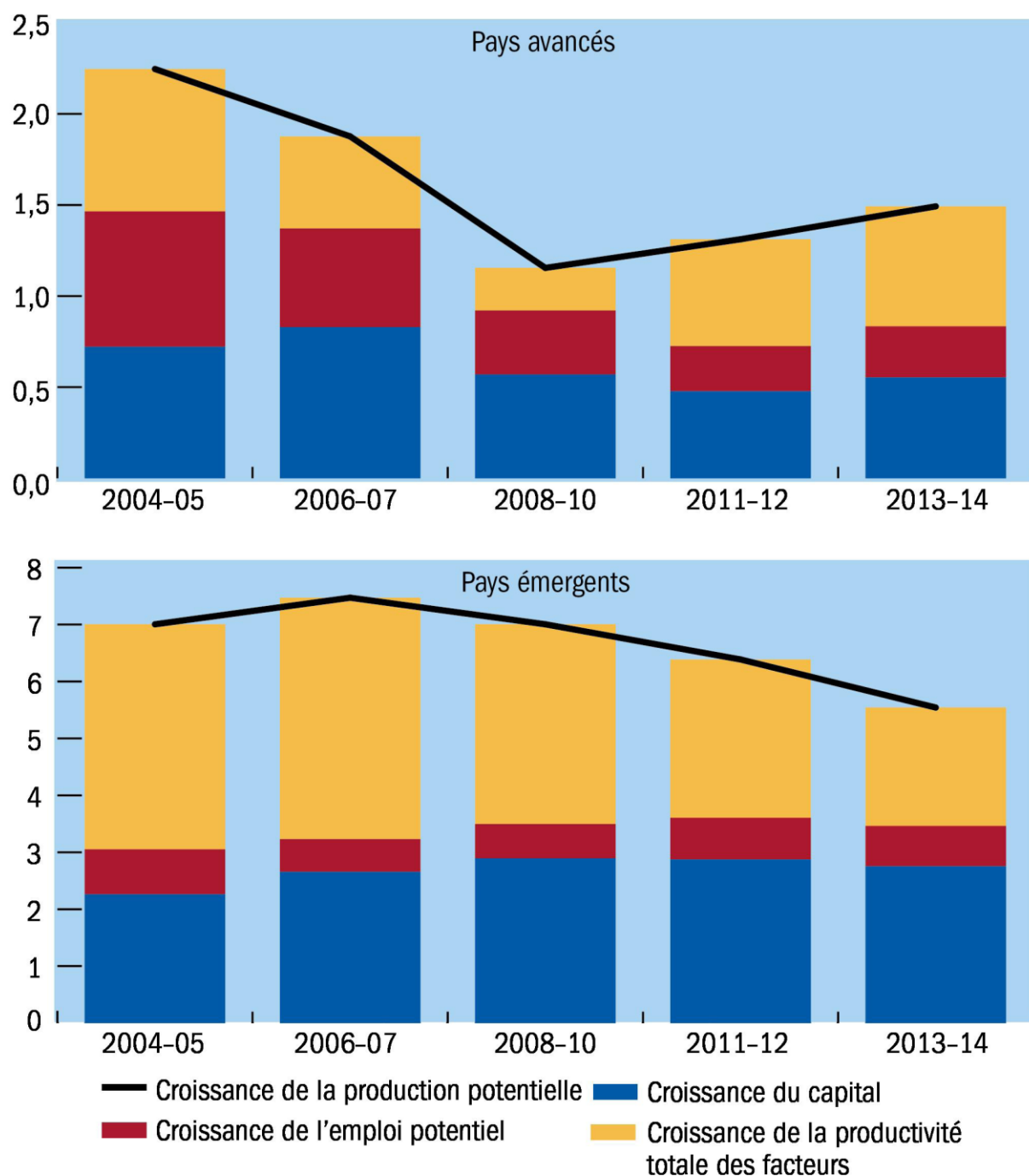
La croissance de la production mondiale a dévissé pendant la crise financière mondiale et, selon une nouvelle étude publiée dans l'édition d'avril 2015 des Perspectives de l'économie mondiale, une part considérable de ce ralentissement est due au fait que les limitations de vitesse des économies se sont abaissées.

Pour un pays, la production potentielle mesure la capacité productive qui stabilise l'inflation. Elle dépend de l'offre de deux facteurs de production : les intrants de travail et de capital, et du degré de productivité auquel on les utilise. Pour que la production potentielle s'accroisse, il faut que soit l'offre de ces facteurs, soit la productivité augmente.

Depuis la crise financière mondiale, beaucoup de pays ont connu une expansion moins rapide d'une ou plusieurs de ces composantes essentielles de la croissance de la production potentielle. Dans les pays avancés, la croissance potentielle s'est tassée parce que, à peu près dans les mêmes proportions, l'accumulation de capital et la croissance de la main-d'œuvre ont ralenti. Dans les pays émergents, le déclin est majoritairement imputable à la croissance moins rapide de la productivité⁶⁷.

⁶⁷ Patrick Blagrove et Davide Furceri, Ralentissement de la croissance potentielle : une nouvelle réalité, Bulletin du FMI: Actualité, 2015.

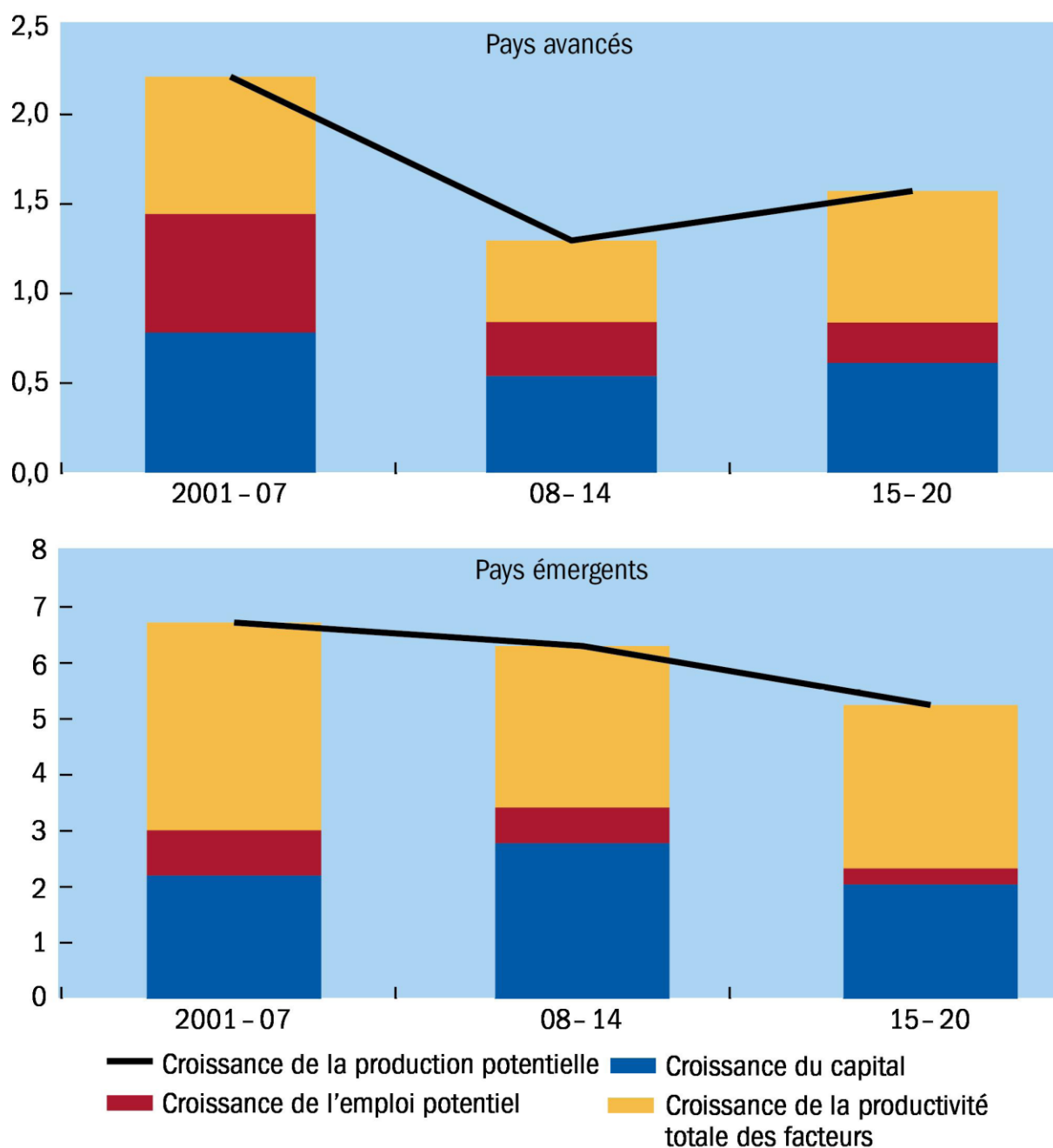
Graphique 11: Fléchissement de la croissance potentielle après la crise mondiale (%)



Source : estimations des services du FMI.

Dans les pays avancés, le ralentissement de la croissance potentielle pendant la crise financière mondiale est principalement imputable aux effets de la crise sur la croissance du capital et au fléchissement de la croissance de l'emploi potentiel. Dans les pays émergents, le ralentissement de la croissance potentielle pendant la crise financière mondiale s'explique surtout par la décélération de la croissance de la productivité totale des facteurs.

Graphique 12: Evolution de la croissance de la production potentielle et de ses composantes (%)



Source : estimations des services du FMI.

Dans les pays avancés, la croissance de la production potentielle ne devrait s'accroître que légèrement par rapport aux taux actuels tandis que certains facteurs liés à la crise s'estompent, tout en restant en dessous des taux d'avant la crise. Dans les pays émergents, il est prévu que la croissance de la production potentielle ralentisse encore plus du fait du fléchissement de la croissance de la productivité totale des facteurs et de la croissance de l'emploi potentiel.

1.3- La croissance économique en Algérie après la crise financière

Les difficultés auxquelles l'Algérie est actuellement confrontée sont principalement liées au faible niveau des prix du pétrole. Elles ont pour conséquence de ralentir la croissance, de réduire l'espace budgétaire et de décourager les investissements privés et étrangers. Même si l'Algérie a adopté, depuis 2009, plusieurs mesures de rigueur proposées dans les lois de finances, le gouvernement privilégie souvent la stabilité sociale aux dépens de l'austérité.⁶⁸

L'économie algérienne a enregistré, en 2014, une croissance du produit intérieur brut (PIB) réel estimée à 4%, contre 2.8% en 2013 et 3.3% en 2012. Ce rebond est essentiellement dû à la reprise du secteur des hydrocarbures, dont la valeur ajoutée en termes réels s'est accrue de 0.5% en 2014, en progression pour la première fois depuis huit ans. En revanche, la croissance du PIB hors hydrocarbures a ralenti avec un taux estimé à 5.5% en 2014, contre 7.1% en 2013.

L'année 2014 a été surtout marquée par la baisse drastique des cours du pétrole (-44% entre juin et décembre 2014), qui a eu des effets induits immédiats sur l'économie algérienne, fortement dépendante du secteur des hydrocarbures (98% des exportations, 58% des recettes budgétaires et 28% du PIB). Cette conjoncture défavorable pour l'Algérie, qui a perduré en 2015, a affecté les équilibres macroéconomiques. Le débat sur la soutenabilité des finances publiques ainsi que sur la viabilité de financements à long terme pour de grands projets structurants pourrait être au cœur des politiques publiques, de même que celui de la nécessité et l'urgence de la diversification de l'économie algérienne⁶⁹.

Les autorités algériennes ont déjà engagé des mesures pour juguler les effets de cette baisse des prix du baril, tout en poursuivant les projets sociaux et d'investissement inscrits dans le plan quinquennal 2015-19. Au nombre de celles-ci figurent :

- i) le gel du recrutement des fonctionnaires (hors éducation et santé) en 2015 ;

⁶⁸ Banque mondiale, Le pays en bref – Algérie- 2015, p 12.

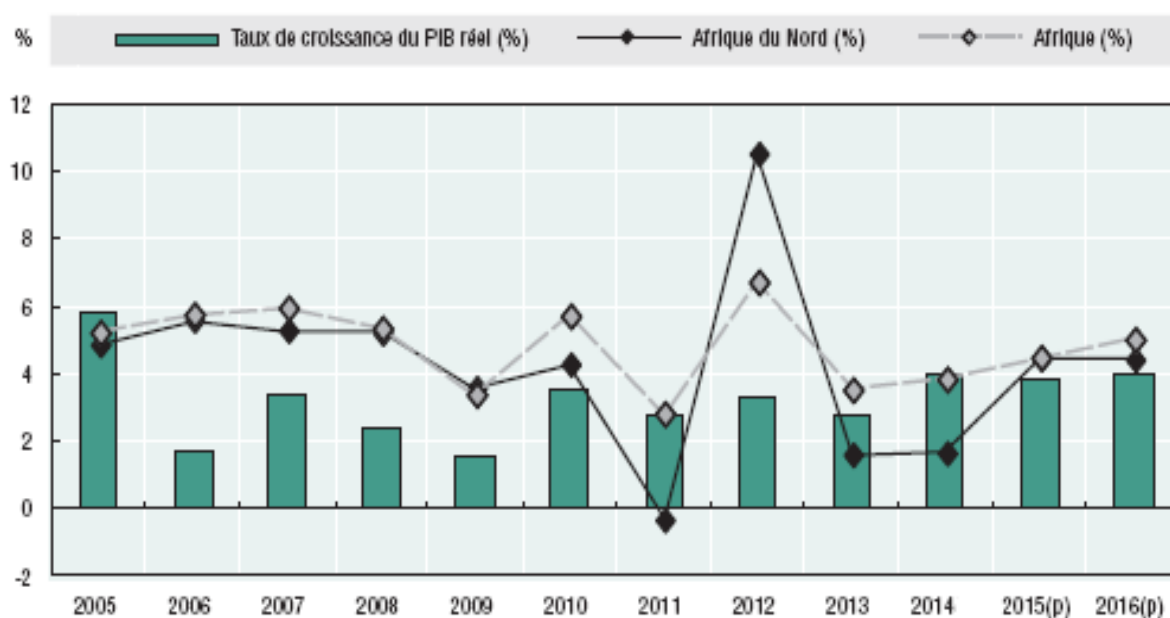
⁶⁹ Tarik Benbahmed et Hervé Lohoues, Perspectives économiques en Afrique, african economic outlook, 2015, p 11.

ii) le report des grands projets d'investissement (chemins de fer, tramways, etc.) non prioritaires ;

iii) le financement bancaire des projets du plan quinquennal non pris en charge par le budget d'équipement ;

iv) la réintroduction des licences d'importation afin de les rationaliser et les réduire, sans renoncer à la libéralisation du commerce extérieur, etc.

Graphique 13: Taux de croissance du PIB réel en Algérie



Source : Banque Africaine de Développement, 2015.

2 - Fiscalité et Croissance : Revue de la littérature théorique

Depuis Adam Smith, la position des économistes est plutôt hostile à l'impôt et ses utilisations. C'est dans cet esprit que la plupart des économistes tendent à considérer que la fiscalité pénalise la croissance économique.

Le débat sur la relation entre la politique budgétaire et la croissance économique n'est pas nouveau. Il a été au centre des préoccupations des économistes classiques qui voyaient l'intervention de l'État dans l'économie par le biais des dépenses publiques ou la politique fiscale comme une source de déséquilibre du marché. Pour eux, l'État doit se cantonner à ses fonctions régaliennes de défense, de justice et de diplomatie et prendre en charge la fourniture des services publics indispensables à la communauté et qui ne pourraient pas être fournis par les opérateurs privés.⁷⁰

Il est, en général, admis parmi les économistes, que les effets attendus de la fiscalité sur la croissance varient en fonction du cadre théorique retenu (modèles de croissance néo-classiques ou de croissance endogène), du facteur de production soumis à l'impôt (impôt sur le capital ou impôt sur le travail), des techniques de production et du processus d'accumulation du capital humain⁷¹.

Alors, l'étude des effets de la fiscalité sur la croissance diffère suivant les deux grandes familles de modèle de croissance : croissance exogène et endogène.

2.1- croissance exogène et endogène

2.1.1- Fiscalité et croissance exogène

La théorie de croissance exogène décrite par Solow (1956), Swan (1964), et Cass (1965) considère des économies où la fonction de production dépend de deux facteurs : le travail et le capital, soit $Y = F(K, L)$. Ces facteurs sont soumis à la loi des rendements d'échelle constants et à l'hypothèse de productivité marginale décroissante. Par ailleurs, l'offre de travail est supposée exogène.

Le produit total de l'économie sert à la consommation (C) et à l'accumulation du capital (I).

⁷⁰ Constant FOUOPI DJIOGAP, premier colloque de l'association d'économie théorique et appliquée, 2014, p 4.

⁷¹ Ahmed ZAKANE, op.cit, p 104.

Le modèle de croissance exogène ainsi décrit présente deux propriétés principales (King et Rebelo, 1990) : l'existence d'un taux de croissance asymptotique constant et l'optimalité des allocations de ressources dans un environnement concurrentiel en l'absence d'interventions publiques.

La taxation du revenu du capital et du revenu du travail réduit le revenu disponible de l'économie. Dans la mesure où l'offre de travail est supposée exogène, la taxation du revenu du travail ne crée aucune distorsion. Cependant, l'accumulation du capital à l'état stationnaire est réduite suite à la baisse du revenu disponible et de l'investissement qui s'ensuit. Le taux de croissance d'état stationnaire étant constant, seul le niveau de production est affecté.

Dans les modèles de croissance exogène, l'effet de la politique fiscale n'affecte donc le taux de croissance que durant la transition vers l'état stationnaire (Easterly et Rebelo, 1993). L'effet est donc de court terme et les différences dans les systèmes d'imposition déterminent le niveau du produit mais pas le taux de croissance.

2.1.2- Fiscalité et croissance endogène

Dans les modèles de croissance endogène, les effets de la politique fiscale peuvent être permanents, mais sous certaines conditions portant sur l'accumulation du capital et l'innovation (Lucas, 1990), sur l'élasticité de substitution entre le capital physique et le capital humain (King et Rebelo, 1990) et sur l'élasticité de l'offre de travail (Jones et al, 1999 ; Stokey et Rebelo, 1995).

Les impôts exercent deux effets opposés sur l'offre de travail. Tout accroissement d'impôt sur le salaire de l'individu réduit son incitation à travailler par une diminution du prix du loisir (effet de substitution), ce qui incite l'individu à substituer le loisir au travail. À l'opposé, toute taxe additionnelle réduit le revenu réel disponible de l'individu et donc la demande de ses biens de consommation dont le loisir (effet revenu). Il est nécessaire, pour que l'individu puisse garder le même niveau de consommation, qu'il augmente son offre de travail.

L'effet global de la fiscalité sur l'offre de travail dépend donc de l'importance relative des effets de substitution et de revenu. Lorsque l'effet de substitution l'emporte sur l'effet de revenu, l'offre de travail est une fonction décroissante de la

fiscalité tandis qu'une domination de l'effet de revenu sur l'effet substitution implique une relation positive entre l'offre de travail et la fiscalité.

L'effet de la fiscalité sur l'accumulation du capital est direct. Elle peut affecter l'offre de l'épargne et la demande de l'investissement de plusieurs manières :

(i) L'épargne du gouvernement et ses dépenses en capital ne sont pas totalement compensées par les changements de l'épargne et de l'investissement privés.

(ii) L'épargne privée peut être affectée à travers (a) l'impact de l'impôt sur les intérêts de l'épargne (b) le changement dans les revenus présents et futurs induit par les politiques fiscales (législation en matière de sécurité sociale) (c) le changement dans la distribution de revenus parmi les groupes ayant des propensions à épargner différentes.

(iii) L'investissement privé peut être affecté si (a) l'accroissement du taux d'imposition réduit le gain espéré des investissements, ce qui les rend moins attractifs (Easterly et Rebelo, 1993) (b) quand de nouvelles opportunités d'investissement sont créées ou anticipées par le gouvernement.

Les effets de la fiscalité peuvent être plus importants dans les économies ouvertes ayant accès au marché des capitaux internationaux (King et Rebelo, 1990). Les pays peuvent connaître de longues périodes de récession ou de stagnation si les politiques fiscales (accroissement de taux d'imposition) éliminent les incitations pour la croissance.

Quel que soit le modèle de croissance endogène retenu, il est difficile de prédire en toute rigueur l'effet de la fiscalité sur la croissance par le biais de l'offre de travail et/ou l'accumulation du capital. Certains auteurs comme Lucas(1990) ont prédit un effet non significatif de la fiscalité sur la croissance, d'autres au contraire ont conclu à l'importance de ces effets (Jones et al., 1999 ; Stokey et Rebelo, 1995).

2.2- Structures de la fiscalité et croissance

Si des différences significatives existent entre leurs niveaux d'imposition et leurs structures fiscales, la plupart des pays tirent leurs recettes fiscales de trois sources principales : impôts sur le revenu des personnes physiques et sur les bénéfices des sociétés, cotisations de sécurité sociale et taxes sur les biens et services. Ils accordent une place différente à chacune de ces sources de recettes,

mais des tendances générales se dessinent au fil du temps. L'une d'entre elles est le recours accru à l'imposition de la valeur ajoutée. Une deuxième tendance est la progression des cotisations de sécurité sociale, qui génèrent dans certains pays, comme ceux de l'OCDE, à peu près autant de recettes que l'impôt sur le revenu des personnes physiques.⁷²

Ces différences dans les structures de la fiscalité expliquent pour partie les différences dans les résultats économiques. Nombre d'impôts n'influencent vraisemblablement que sur le niveau du PIB par habitant (les réformes n'influençant la croissance que temporairement), mais certains peuvent exercer une incidence plus durable sur le taux de croissance de l'économie, notamment ceux relatifs à l'investissement en capital humain, les activités d'innovation et l'entrepreneuriat. Cependant, les effets sur le niveau et le taux de croissance peuvent être difficiles à différencier dans une analyse empirique.

Plusieurs analyses proposent un classement des impôts en fonction de leur effet négatif sur le PIB par habitant, du plus dommageable au moins dommageable pour la croissance⁷³ :

- Impôts sur les bénéfices des sociétés.
- Impôts sur le revenu des personnes physiques.
- Impôts sur la consommation.
- Impôts récurrents sur la propriété immobilière

Ce classement suppose que le remplacement d'une partie des recettes tirées de l'impôt sur le revenu par des recettes tirées d'impôts ayant des effets de distorsion moindres pourrait, pour une charge fiscale globale donnée, se traduire par des gains sur le plan économique.

Cette conclusion s'explique par la façon dont les différents impôts influent sur les décisions économiques des individus et des entreprises. En général, les impôts sur le revenu ont de plus grands effets sur ces décisions que les autres impôts et engendrent, en conséquence, des pertes de bien-être plus importantes toutes choses égales par ailleurs. Plus précisément, l'imposition sur les bénéfices des sociétés influe sur les décisions de production et de création d'emplois des

⁷² Klaus Schmidt-Hebbel, Op.cit, p 150.

⁷³ Klaus Schmidt-Hebbel, Op.cit, p 152.

entreprises, de même qu'elle freine l'investissement national et étranger, et diminue les incitations des entreprises à investir dans des activités novatrices, ayant ainsi des conséquences négatives pour la productivité et la croissance. De même, les impôts sur le revenu du travail et les cotisations de sécurité sociale réduisent les incitations des travailleurs à fournir de la main-d'œuvre et à investir dans l'éducation et alourdissent également les coûts de main-d'œuvre des entreprises, réduisant ainsi l'emploi.⁷⁴

Les impôts sur la consommation influent aussi sur les décisions économiques des individus et des entreprises, mais leurs effets négatifs seront vraisemblablement moindres, car ces prélèvements reposent sur une large base, ne comportent pas d'élément progressif pouvant fausser l'investissement en capital humain, et n'influent pas sur la rentabilité de l'épargne. Les taxes sur la propriété immobilière, en particulier celles prélevées sur les biens résidentiels, sont apparemment celles ayant l'incidence la plus faible sur les décisions économiques des ménages et des entreprises.

Une des conclusions à tirer pour l'action des pouvoirs publics est qu'une réforme fiscale neutre en termes de recettes publiques et orientée vers la croissance consisterait à transférer une partie des sources de recettes des impôts sur le revenu aux impôts sur la consommation et la propriété. Cependant, les réformes fiscales qui permettraient d'optimiser la croissance dépendront de la situation de départ, aussi bien pour ce qui est du régime d'imposition en place que des secteurs témoignant d'une faiblesse économique relative, comme l'emploi, l'investissement ou la croissance de la productivité. En outre, il y a sans doute des limites au renforcement du taux de croissance par la modification des structures fiscales, car l'ajustement de la composition des impôts a probablement à cet égard un rendement décroissant. Également, la modification des parts respectives des sources d'imposition ne devrait pas être considérée comme un substitut à l'amélioration de la conception des différents impôts (par exemple, la taille de l'assiette).

⁷⁴ Klaus Schmidt-Hebbel, Op.cit, p 154.

2.3- La fiscalité comme instrument d'incitation de la croissance économique

La fiscalité concourt à la croissance économique, dans la mesure où, d'une part elle permet à l'État de jouer son rôle d'État providence favorable au développement de la croissance économique et d'autre part, elle permet de générer une croissance redistributive.

2.3.1- La fiscalité permet à l'État de jouer son rôle d'État providence favorable au développement de la croissance économique :

À travers les prélèvements obligatoires et les cotisations sociales, qui contribuent au développement des infrastructures publiques ou qui soutiennent l'initiative privée, l'État joue son rôle de « Welfare state » ; un rôle renforcé par la politique de relance économique dont ce dernier dispose par l'intermédiaire des dépenses publiques⁷⁵.

A/ Les prélèvements obligatoires contribuent au développement des infrastructures publiques et soutiennent l'initiative privée :

Les dépenses publiques sont un facteur de croissance économique. En effet, à partir du moment où les dépenses publiques sont à l'origine des infrastructures économiques qui soutiennent l'initiative privée, ces dernières favorisent la croissance. Ce processus renvoie à la théorie de la croissance endogène développée principalement par Paul Romer, Robert E. Lucas et Robert Barro.

Selon ces auteurs, plusieurs facteurs peuvent faire apparaître des externalités positives et par conséquent être sources de croissance : investissement en capital physique, investissement en capital public, investissement en capital humain, apprentissage par la pratique, division du travail, recherche et innovations technologiques. La croissance est endogène au sens où elle dépend des seuls comportements des agents et des variables macroéconomiques. Quatre facteurs influent sur la croissance : les rendements d'échelle, la recherche (ou innovation), la connaissance (ou capital humain) et l'intervention judicieuse de l'État.

⁷⁵ Vincent Roux, grands problèmes économiques, introduction générale à l'économie, 2ème édition, ellipses, 2012, p 4.

B/ Les dépenses publiques sont un instrument de la politique économique :

Les dépenses publiques sont à la fois un instrument de relance de la politique économique et une solution pour pallier les déséquilibres économiques.

Pour contrôler l'équilibre macroéconomique, assurer la croissance et tendre vers le plein emploi, on distingue habituellement les politiques centrées sur la demande visant au soutien ou à la relance de l'activité économique, des politiques privilégiant l'offre, plus restrictives, favorables à l'épargne et/ou cherchant à améliorer la compétitivité des entreprises.

Selon l'analyse keynésienne, l'impact positif sur la croissance et l'emploi des politiques budgétaires est le résultat du multiplicateur. Toutefois, pour les keynésiens, une hausse des dépenses publiques n'est pas équivalente à une diminution des recettes. En effet, le multiplicateur des dépenses budgétaires est supérieur au multiplicateur fiscal en raison des délais lents de réaction des revenus individuels et donc de la consommation, par rapport aux modifications de la fiscalité.

Pour leur part, les économistes de l'offre ne croient pas en l'effectivité du multiplicateur et critiquent ce qu'ils appellent les « dégâts du keynésianisme », en particulier la mauvaise allocation des capacités productives au sein de l'économie qui serait engendrée par les distorsions que provoquent les prélèvements obligatoires et les dépenses publiques. C'est la raison pour laquelle ces derniers soutiennent que la baisse des charges fiscales est l'instrument de la réduction des dépenses publiques dont il devrait résulter une relance de l'investissement et de l'activité permettant à terme de combler les déficits publics⁷⁶.

Il faut également tenir compte de l'effet contra-cyclique de la plupart des activités publiques, notamment les prélèvements obligatoires. Ces activités présentent une certaine inertie par rapport à la conjoncture et agissent comme des stabilisateurs automatiques. En particulier, les prélèvements obligatoires et singulièrement l'impôt sur le revenu augmentent en période d'expansion et diminuent durant les récessions. Les variations sont d'autant plus importantes que les prélèvements présentent un profil progressif. À cet égard, Solow soutient que les politiques fiscales s'attaquant à la progressivité des prélèvements influent sur la capacité des budgets à atténuer spontanément l'impact des chocs conjoncturels.

⁷⁶ Vincent Roux, Op.cit, p 14.

Le multiplicateur budgétaire et le multiplicateur fiscal :

Pour comprendre l'analyse keynésienne et l'impact des politiques budgétaires sur la croissance via les effets des multiplicateurs, nous étudierons les moyens et les effets de la politique budgétaire d'un pays en économie ouverte (il y a des échanges avec le monde extérieur) à l'aide d'un modèle très simple construit en supposant que le taux d'intérêt est fixe.

Condition d'équilibre macroéconomique:

$$D_g = C + I + G + (X - M) = O_g \equiv PIB \equiv Y \dots \dots \dots (*)$$

Où

G : les dépenses publiques

I : investissement ; il dépend du taux d'intérêt et des prévisions des entreprises

X : exportations

M : importations

C : consommation

Dans la version la plus simple du modèle macroéconomique, on suppose que :

- X est exogène
- I est exogène et le taux d'intérêt est supposé constant
- côté prélèvements, il est commode de construire une fonction d'impôt, sous la forme :

$T = T_0 + tY$ Où le montant des recettes fiscales totales T , dépend de T_0 Le montant des impôts indépendants de l'activité (comme les impôts locaux), et de t le taux marginal d'imposition. Ces impôts réduisent le revenu disponible des ménages, ce qui les oblige à comprimer leurs dépenses de consommation. La proportion marginale à consommer (c) des ménages ne dépend plus alors du revenu distribué par les entreprises, mais du revenu disponible (après paiement des impôts et des charges sociales), $Y_d = Y - T$ et la fonction de consommation peut s'écrire $C = C_0 + cY_d \Leftrightarrow C = C_0 + c(Y - T)$

Comme $T = T_0 + tY$ alors :

$$C = C_0 + c(Y - T_0 - tY) \Leftrightarrow C = C_0 + c(1 - t)Y - cT_0;$$

$$0 \leq c \leq 1 \text{ et } 0 \leq t \leq 1$$

$M = mY$, où m représente la proportion marginale à importer, elle est supposée constante et comprise entre 0 et 1.

Dans ce modèle très simple, on peut dériver la valeur du PIB d'équilibre à partir de l'équation d'équilibre (*) et on obtient la formule suivante qui va nous permettre ensuite de déterminer les effets d'une variation des différentes composantes de la demande globale :

$$Y = \frac{C_0 - cT_0 + I + G + X}{1 - c(1 - t) + m} \dots \dots \dots (**)$$

Les instruments de la politique budgétaire :

Pour agir sur le PIB d'équilibre, l'État peut, selon les termes de l'équation précédente (**), modifier soit les dépenses publiques (G) soit les recettes fiscales, soit encore les deux à la fois. L'action de l'État s'exerce à travers la mise en jeux des multiplicateurs des dépenses publiques et fiscales.

a) Action sur les dépenses publiques (G) :

$$\frac{\Delta Y}{\Delta G} = \frac{1}{1 - c(1 - t) + m} \Rightarrow \Delta Y = k_g \Delta G \Rightarrow k_g = \frac{1}{1 - c(1 - t) + m}$$

$k_g \geq 1$, le multiplicateur des dépenses publiques

Une augmentation des dépenses publiques se traduit par une hausse du PIB. Cette action se traduit par un supplément de dépenses qui provoquent un supplément de consommation, lequel, à son tour, se traduit par une nouvelle distribution de revenus, qui va à nouveau stimuler la consommation, et ainsi de suite jusqu'au complet amortissement de l'effet induit par la demande initiale. Le multiplicateur des dépenses est le mécanisme par lequel une dépense publique supplémentaire (par exemple : des travaux publics) va susciter la production pour laquelle les producteurs seront rétribués et dès lors en mesure d'adresser à leur tour une demande à d'autres agents économiques qui en feront de même et ainsi de suite.

En théorie, ce mécanisme peut se poursuivre tant que le montant de la dépense publique n'a pas été intégralement épargné par les agents économiques.

L'effet de l'action des dépenses publiques sur le PIB est d'autant plus fort que :

- la proportion marginale à consommer est élevée.
- Le taux moyen d'imposition est faible.
- la proportion marginale à importer est faible

b) Action sur les recettes fiscales :

- Action sur T_0 :

$$\frac{\Delta Y}{\Delta T_0} = \frac{-c}{1 - c(1 - t) + m} \Rightarrow \Delta Y = k_t \Delta T_0 \Rightarrow k_t = \frac{-c}{1 - c(1 - t) + m}$$

$k_t < 0$, le multiplicateur fiscal

Une diminution des impôts autonomes se traduit par une hausse du PIB. Cette action sur le PIB est indirecte, elle passe par le biais d'une augmentation de la consommation qui devrait suivre la hausse du revenu disponible des ménages (augmentation du pouvoir d'achat des ménages).

L'effet de cette action est d'autant plus fort que :

- la proportion marginale à consommer est élevée
- le taux moyen d'imposition est faible
- la proportion marginale à importer est faible

L'action sur les recettes fiscales est moins efficace que celle exercée par une hausse de dépenses publiques. Cette différence d'efficacité s'explique par le fait que la variation des dépenses publiques (G) agit directement sur la demande globale alors que la politique fiscale n'a qu'un effet indirect.

c) Action simultanée sur les dépenses publiques et les recettes fiscales :

Une augmentation égale et simultanée des dépenses et des impôts peut exercer un effet expansionniste. En effet, il est possible de définir un multiplicateur de budget équilibré (théorème de Haavelmo)

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - c(1 - t) + m} \Delta G + \frac{-c}{1 - c(1 - t) + m} \Delta T_0$$

Comme à l'équilibre $\Delta G = \Delta T_0$, Alors :

$$\frac{\Delta Y}{\Delta G} = \frac{1 - c}{1 - c(1 - t) + m} > 0 : \text{le multiplicateur du budget équilibré}$$

d) Limites de ce modèle :

1- taux d'intérêt supposé constant :

- Cela revient à supposer que l'apparition d'un déficit budgétaire n'a pas d'effet sur le marché financier.
- Une hausse des taux d'intérêt consécutive à une hausse des dépenses publiques pourrait réduire l'effet positif espéré sur le PIB.

2- Le niveau des prix est supposé constant :

- Cela revient à admettre que les entreprises répondent à l'accroissement de la demande globale par une hausse de la production sans modifier le niveau de leur prix. Alors que si les prix s'accroissent, l'effet sur le PIB s'en retrouve réduit.

3- Les taux de change sont supposés constants :

- Ce qui revient à admettre que les variations des importations n'ont pas d'effet sur le marché des changes. Alors que, suite à une hausse des dépenses publiques, les importations risquent d'augmenter, entraînant une dépréciation de la monnaie nationale sur le marché des changes.

4- Le modèle suppose un lien univoque entre les variations du PIB et de l'emploi. Il suppose également que les variations de l'emploi se traduisent nécessairement par une baisse du chômage et un niveau des salaires qui restent constants.

5- Le modèle suppose que les entreprises répondent à une hausse de la demande globale par une hausse de la production sans variation de leurs stocks ; une baisse des stocks peut annuler les effets attendus d'une hausse des dépenses publiques sur le PIB.

Le choix entre les dépenses publiques et la Fiscalité :

Les dépenses publiques ou l'impôt peuvent servir à diminuer ou à éliminer un écart inflationniste ou déflationniste. Examinons les avantages et les inconvénients de ces outils de la politique budgétaire.

A- La variation des dépenses publiques :

Cet outil est plus puissant que la variation de l'impôt. En effet, une hausse des dépenses publiques aura plus d'effet qu'une diminution d'impôt identique. Par ailleurs, cette méthode permet de consacrer des dépenses publiques à des régions données. On peut donc concevoir des programmes de dépenses publiques qui augmenteront les dépenses globales là où le chômage est élevé.

B- La variation des recettes :

Le public accueille plus favorablement une baisse d'impôt qu'une hausse des dépenses publiques. En effet, cette diminution profitera vraisemblablement plus directement aux contribuables, car elle augmente leur revenu disponible.

Par contre, les effets de ces mesures se font sentir à l'échelle nationale plutôt qu'à l'échelle régionale alors que les considérations régionales peuvent jouer un rôle important dans les décisions politiques macroéconomiques.

2.3.2- La fiscalité génère une croissance redistributive :

P. Krugman (2007) souligne que la fiscalité permet la correction des inégalités économiques à travers le mécanisme de redistribution des revenus qui introduit une démocratisation économique favorable à la croissance.

A/ La redistribution permet la correction des inégalités économiques :

La répartition des revenus qui résulte de la rémunération du travail et du capital dans le processus de production est souvent désignée sous le terme de répartition des revenus primaires. Celle-ci est, entre autres, influencée par des éléments dont l'individu n'est pas personnellement responsable, tels que les dons ou le milieu social, de même que par l'inégalité des richesses.⁷⁷

Il y a, par ailleurs, un certain nombre de facteurs sociaux, comme la maladie, la vieillesse ou le chômage, qui empêchent une part importante de la population de participer au marché du travail et de s'assurer ainsi un revenu. Il existe un consensus social qui vise à compenser partiellement l'incidence de ces facteurs sur la distribution des revenus et à poursuivre l'objectif d'une répartition des revenus qui puisse être qualifiée d'équitable. La diminution des inégalités dans la répartition des revenus primaires et des richesses constitue dès lors l'une des missions principales des pouvoirs publics en utilisant les impôts et les cotisations sociales dans le cadre de leur politique de redistribution.

Contrairement aux autres instruments de redistribution, les impôts et les cotisations n'améliorent le revenu d'aucun individu. L'aspect redistributif réside dans la diversité des montants des contributions individuelles, de sorte que les écarts de revenu disponible se modifient à la suite de ces prélèvements obligatoires. Dans ce cadre, il est souvent fait référence au principe dit de capacité contributive, en vertu duquel chacun doit contribuer au financement des dépenses publiques conformément à sa capacité économique et sur la base des mesures concrètes telles que le niveau de revenus ou l'ampleur du patrimoine.

⁷⁷ K. Van CAUTER et L. Van MEENSEL, Le caractère redistributif des impôts et des cotisations sociales, Revue économique - Juin 2006 - Banque nationale de Belgique, p 71.

B/ La redistribution introduit une démocratisation économique favorable à la croissance :

L'économie solidaire peut être définie comme « *l'ensemble des activités contribuant à la démocratisation de l'économie à partir d'engagements citoyens* »⁷⁸. En parlant de démocratisation de l'économie et d'engagements citoyens comme visée de l'économie solidaire, la dimension politique est ici fortement valorisée. Pourtant, celle-ci est généralement sous-estimée dès lors qu'il s'agit de promouvoir l'économie solidaire, hors des sphères militantes, auprès du grand public et des politiques. En effet, les arguments les plus souvent avancés pour justifier une politique en faveur de l'économie solidaire sont d'abord d'ordre économique et social avant d'être politiques.⁷⁹

La redistribution favorise la réduction des inégalités et favorise le consensus nécessaire à l'activité économique. En effet, la fiscalité permet d'introduire une solidarité institutionnelle au sein des sociétés. Cette solidarité institutionnelle prend le pas sur les solidarités traditionnelles, qui se sont amenuisées avec le développement de la société industrielle. Ainsi, les solidarités familiales se sont réduites, les familles ayant réduit leur dimension de la famille élargie à la famille réduite qui est le modèle le plus étendu aujourd'hui. Ajouter à cela, une augmentation des problèmes sociaux, une croissance du chômage...

Cette désagrégation des solidarités traditionnelles pouvant exister au sein de la famille amène l'État à pallier cette rupture du lien social. Ainsi, toutes les personnes en marge de la société de marché sont prises en charge, non plus par des groupes d'appartenance réels, mais par la solidarité nationale.

Cette institutionnalisation de la solidarité rendue possible grâce au système fiscal, chacun devrait disposer d'un revenu minimum lui permettant de participer à l'économie à travers sa consommation personnelle, c'est en cela que l'on peut parler d'une démocratisation économique.⁸⁰

⁷⁸ Jean-Louis LAVILLE, Une troisième voie pour le travail, 1999, p. 127.

⁷⁹ Fraisse Laurent, Économie solidaire et démocratisation de l'économie, Hermès, La Revue 2/2003 (n° 36), p 138.

⁸⁰ Vincent Roux, Op.cit, p 25.

3- Fiscalité et croissance : Revue de la littérature empirique

Bien qu'il existe une vaste littérature en économie abordant les effets de la taxation sur des variables microéconomiques, un nombre limité de recherches est consacré aux effets de la taxation sur la croissance.

3.1- L'importance de l'impact fiscal sur la croissance

Les économistes ont étudié l'ampleur, à différentes échéances, de l'impact récessif d'une hausse des impôts sur la croissance économique, mais ils ne sont pas unanimes sur l'importance de cet impact négatif, qui dépend du type d'impôt considéré. Christina D. Romer et David H. Romer ont estimé cet impact sur des données américaines, et montrent qu'une hausse des impôts de 1 \$ provoque une diminution du PIB de 3 \$, surtout du fait d'une diminution de l'investissement.

Les deux auteurs tentent de séparer l'impact purement fiscal des autres impacts économiques, pour mieux isoler son effet, ce qui leur donne une latitude importante, pour retraiter la corrélation entre le taux d'imposition et la croissance. Ce retraitement vise aussi à neutraliser les variations fiscales liées à des contraintes macroéconomiques (augmentation des dépenses ou relance de la conjoncture) pour se concentrer sur celles qui visent à promouvoir la croissance à long terme.

Il n'existe pas de relation simple entre niveau d'imposition et niveau du PIB ; en revanche un niveau d'imposition élevé tend à réduire la croissance du PIB, et donc le PIB futur. De manière plus globale, le niveau d'imposition dépend des politiques sociales mises en œuvre et de l'efficacité du secteur public ; dans tous les cas, le secteur public doit être efficient, c'est-à-dire accroître l'utilité de ses citoyens pour un coût minimal. Les évolutions au sein des pays développés à partir des années 1980 visaient à répartir la charge fiscale de manière optimale entre les différents modes de prélèvement (rôle de la politique fiscale). Par ailleurs, moduler l'imposition en fonction de la conjoncture économique par la politique conjoncturelle est recommandé par une partie des économistes, si les incertitudes sur les prévisions et les impacts de long terme sont correctement pris en compte.⁸¹

⁸¹ Contributeurs de Wikipédia, Impôt, l'encyclopédie libre; 2015, Disponible à l'adresse: <http://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Imp%C3%B4t&oldid=121748619>.

3.2- Les études récentes sur l'effet de la fiscalité sur la croissance

Dans ce qui suit, nous allons passer en revue les études récentes analysant l'impact de la taxation sur la croissance économique.

Arnold, Brys, Heady, Johansson, Schwellnus, Varita (2011)

Les auteurs ont examiné la mise en place d'un système fiscal capable d'accélérer la reprise économique et de contribuer à la croissance de l'économie à long terme. Arnold et al. (2011) utilisent un panel de 21 pays de l'OCDE sur 34 années pour mieux distinguer les effets de la taxation sur la croissance à court et à moyen terme.

À cette fin, ils adoptent un modèle économétrique de type panel à effets fixes et à correction d'erreurs permettant de contrôler les caractéristiques hétérogènes et constantes de chaque pays, et de discerner les divers impacts de la taxation sur l'output à travers le temps.

Les résultats de leurs estimations suggèrent que l'imposition des biens immobiliers et la taxation de la consommation sont les moins nuisibles à la croissance économique, alors que les impôts sur le revenu personnel et sur le revenu corporatif s'avèrent plus nuisibles. Les auteurs estiment qu'un taux plus élevé d'imposition du revenu corporatif réduit la productivité totale des facteurs (PTF) et l'investissement au niveau des firmes.⁸²

De plus, un taux marginal d'imposition du revenu personnel élevé a un impact négatif plus important sur la PTF pour les industries où l'entrée de nouvelles firmes est plus fréquente.

Arseneau, Ha Dao et Godbout (2011)

En suivant une méthodologie similaire à Arnold et al. (2011), cette étude analyse les conséquences de l'imposition du revenu personnel, du revenu corporatif, de la masse salariale et de la consommation sur la croissance du PIB par habitant des pays de l'OCDE pour une période de 36 années.

Les variables de taxation sont construites à partir des ratios des trois premiers types de taxe mentionnés sur la taxe à la consommation et ensuite transformées

⁸² Arnold, Jens Matthias, Bert Brys, Christopher Heady, Asa Johansson, Cyrille Schwellnus et Laura Vartia, Tax Policy for Economic Recovery and Growth, The Economic Journal, 2011, p 21.

sous une forme logarithmique. De plus, les auteurs utilisent la moyenne de cinq années de toutes les variables incluses dans le modèle pour éliminer l'autocorrélation.

Leurs résultats empiriques indiquent qu'il existe une relation négative entre le ratio des recettes fiscales de l'impôt sur le revenu, sur les recettes de la taxe à la consommation et la croissance, suggérant que la taxation de la consommation a un impact plus positif sur la croissance économique que l'imposition du revenu. Quant à la robustesse de leurs résultats, l'ajout de quelques variables de contrôles supplémentaires au modèle n'affecte pas les coefficients estimés.⁸³

Lee et Gordon (2004)

La recherche de Lee et Gordon est orientée principalement vers l'effet sur la croissance économique de l'imposition du revenu personnel vis-à-vis de l'imposition du revenu corporatif. Dans un premier temps, les auteurs examinent l'impact des taux statutaires d'imposition du revenu personnel et du revenu corporatif sur la croissance économique, en contrôlant pour la croissance démographique, l'ouverture de l'économie, l'inflation et d'autres variables structurelles.

Lee et Gordon constatent que le taux d'imposition des sociétés est significativement corrélé d'une façon négative avec la croissance économique dans un ensemble de données de 70 pays entre 1970 et 1997. Leurs estimations suggèrent que la réduction du taux d'imposition des sociétés de 10% peut augmenter le taux de croissance annuel d'environ 1,1%. Dans les estimations à effets fixes en utilisant un ensemble de données de panel construit pour la même période de temps, les effets estimés sont plus grands, avec le même changement de régime fiscal qui implique une augmentation du taux de croissance annuel de l'ordre de 1,8%.⁸⁴

Leur résultat montre également une baisse de 0,82% du taux de croissance suite à une hausse de 10% du taux d'imposition du revenu corporatif. De plus, ils estiment la part des recettes provenant de l'impôt sur le revenu personnel en

⁸³ Pouya Ebrahimi, François Vaillancourt, L'impact du mix fiscal sur la croissance économique des provinces canadiennes, 1981–2010, Rapport de projet, 2013, p 5.

⁸⁴ Young Lee and Roger H. Gordon, Tax Structure and Economic Growth, 2004, p22.

fonction du taux d'imposition du revenu corporatif et trouvent une corrélation positive entre ces deux variables.

D'après les auteurs, l'entrepreneuriat peut expliquer ce résultat : le nombre d'individus déclarant un revenu corporatif diminue à mesure que le taux d'imposition du revenu corporatif augmente, puisque ces individus trouvent plus avantageux de déclarer un revenu personnel plutôt qu'un revenu corporatif, ce qui réduirait davantage leur fardeau fiscal.

Padovano et Galli (2001)

L'étude de Padovano et Galli analyse l'impact de l'imposition du revenu personnel sur la croissance économique pour un panel de 23 pays de l'OCDE de 1951 à 1990. Contrairement à la plupart des études sur ce sujet, la variable de taxation ne correspond pas à la moyenne des taux de taxes, mais elle est exprimée par le taux *marginal* d'imposition.

Pour obtenir ce taux marginal, Padovano et Galli régressent les recettes fiscales totales de la taxation sur le PIB. Le coefficient associé au PIB ainsi obtenu constituera le taux marginal d'imposition. Le taux marginal d'imposition est plus privilégié par la théorie économique qui stipule que les décisions des agents économiques sont basées sur les prix à la marge.

Le résultat empirique des auteurs montre une relation négative et significative entre le taux marginal de taxation et le taux de croissance moyenne du PIB, pour un niveau donné de la croissance démographique, du capital physique et du capital humain.⁸⁵

Cette relation reflète également l'effet négatif de la progressivité de la structure fiscale sur l'allocation efficace des ressources. Pour les auteurs, l'erreur dans la spécification de la variable de taxation serait à l'origine de l'absence de corrélation entre la taxation et la croissance économique que certains travaux ont trouvée par le passé.

⁸⁵ Pouya Ebrahimi, François Vaillancourt, Op.cit, p 6.

Widmalm (2001)

L'article de Widmalm propose une analyse globale de l'impact de la taxation sur la croissance à travers l'impôt sur le revenu personnel, l'impôt sur le revenu corporatif, les taxes sur les biens et services et l'impôt foncier. Son étude a été menée sur 23 pays de l'OCDE entre 1965 et 1990.⁸⁶

De plus, l'auteur inclut également la part des dépenses courantes du gouvernement dans le PIB, puisqu'elle reconnaît qu'une partie de ces dépenses peut améliorer la productivité du secteur privé, par exemple les dépenses en santé et en éducation. Après l'examen de la robustesse de ses estimations à l'aide de la méthode de Levine et Renelt (1992), Widmalm trouve une corrélation négative et robuste uniquement pour la part de l'impôt dans les recettes fiscales totales de la taxation et la croissance économique.

L'impôt sur le revenu personnel étant la seule forme d'imposition progressive, elle conclut que la progressivité d'une taxe joue également un rôle négatif sur la croissance économique.

Skinner et Engen (1996)

Skinner et Engen ont démontré que la fiscalité affecte négativement la croissance économique. Se basant sur le modèle de Solow, les deux auteurs montrent que la fiscalité réduit le niveau du produit et influe négativement sur la croissance à long terme. Selon cette approche, le taux de croissance économique dépend du capital physique et humain disponible et de l'évolution de leur productivité. Plus formellement, on a : $y_i = \alpha_i k_i + \hat{\alpha}_i m_i + \dot{\lambda}_i (1)$,⁸⁷

où y_i désigne le taux de croissance du PIB réel dans le pays i , k_i le taux de croissance du capital dans le pays i , m_i le taux de croissance de la main d'œuvre, $\dot{\lambda}_i$ la croissance de la productivité d'ensemble dans l'économie, α_i la productivité marginale du capital et $\hat{\alpha}_i$ l'élasticité du ratio du facteur travail par rapport au produit.

⁸⁶ Jens Arnold, do tax structures affect aggregate economic growth? Empirical evidence from a panel of OECD countries, economics department working papers no. 643, 2008, p 7.

⁸⁷ Kassoum BIKIENGA, Op.cit, p 10.

Dans ce cadre théorique, les auteurs donnent cinq voies par lesquelles la fiscalité peut affecter la croissance du produit :

1. les taxes élevées peuvent décourager l'investissement en diminuant le capital net, dans le cas de taux d'imposition statutaires élevés sur le revenu et le profit et d'une taxation élevée des revenus du capital.
2. la fiscalité peut affaiblir l'offre de travail m, en travestissant l'arbitrage entre le travail et le loisir, entre la formation et la faible qualification ;
3. la fiscalité peut ralentir la croissance de la production en décourageant l'investissement en matière de recherche et développement, ou en matière de haute technologie ;
4. la fiscalité peut avoir un impact sur la productivité marginale du capital, si elle réoriente les investissements vers les secteurs où les taxes sont les plus basses et où la productivité est des plus faibles ;
5. des taxes élevées sur le travail peuvent travestir l'utilisation efficiente du capital humain, de sorte à décourager le travail dans les secteurs à haute productivité et à taxe élevée.

En d'autres termes, les pays à taxes élevées peuvent avoir les plus faibles valeurs de $\dot{a}$ et $\hat{a}$, ce qui présume d'une faible croissance économique, pourvu que le capital humain et physique soit constant. À titre d'illustration, les deux auteurs ont montré qu'une baisse du taux marginal d'imposition de 5 points de pourcentage couplée à une diminution du taux moyen d'imposition de 2,5 points de pourcentage contribuerait à accroître le taux de croissance de long terme de 0,2 à 0,3 points de pourcentage. Ainsi, les réformes fiscales n'augmentent pas substantiellement la croissance, mais en améliorent le niveau à long terme.

En définitive, Skinner et Engen concluent que, bien que la politique fiscale ait un impact sur la croissance économique, cet impact est modeste. Ils pensent tout de même que la politique fiscale a un impact de court terme sur la croissance économique. Ils pensent également que, mis à part la taxation absolue, la structure de la fiscalité est également importante pour la croissance économique. Ainsi, les pays qui s'arrangent pour collecter des impôts aux moyens d'une large base d'impôt et d'une organisation efficiente réalisent probablement une croissance plus rapide que les pays ayant une base fiscale limitée et une organisation fiscale inefficace.

Rebelo et Easterly (1993)

Rebelo et Easterly, dans une étude visant à montrer le rapport entre les différentes mesures de politique fiscale, le niveau de développement et le taux de croissance économique, concluent entre autres que l'impact de la fiscalité est difficile à isoler.

Toutefois, ils pensent que l'impact de la fiscalité sur la croissance dépend de sa structure, et que seul le taux marginal d'imposition sur le revenu explique significativement les disparités en matière de croissance. Ainsi, seules les modifications des taux d'imposition sur les revenus ont un impact sur la croissance.⁸⁸

Certains auteurs pensent que l'impact de la politique fiscale sur la croissance est négligeable (Harberger, 1964, Mendoza, Milesi-Ferretti et Asea ,1995), et concluent que la croissance requiert des transformations considérables dans le système fiscal (Mendoza, Milesi-Ferretti et Asea ,1995).

Les impôts directs auraient un impact négatif sur la croissance (Xu, 1994 ; Milesi-Ferretti et Roubini, 1995). Concernant l'impôt sur la consommation, s'il a un impact non négligeable sur la croissance, il est moins générateur de distorsions que l'impôt sur le revenu (Milesi-Ferretti et Roubini, 1995).

Ce point de vue est également partagé par Johansson et al. (2008) pour qui les impôts sur les sociétés grèvent le plus la croissance, suivis par les impôts sur le revenu des personnes physiques et les impôts sur la consommation.

Les impôts sur l'immobilier semblent les moins nocifs. La conclusion est la même : une réforme fiscale sans incidence sur les impôts et orientée sur la croissance consisterait à transférer une partie de la base imposable des impôts sur le revenu vers des impôts moins générateurs de distorsion, comme les impôts récurrents sur l'immobilier ou ceux sur la consommation.

Des réformes fiscales neutres, qui réduisent les taux d'imposition, augmentent la base fiscale, diminuent les exonérations et, mettant en place des systèmes fiscaux décourageant le moins possible l'accumulation du capital, peuvent stimuler la production et l'emploi (Marina Kesner Skreb, 1999).

⁸⁸ Kassoum BIKIENGA, Op.cit, p 12.

De ce qui précède, il ressort que l'impôt direct sur le revenu ou l'investissement peut avoir un impact négatif sur la croissance à long terme. La croissance peut seulement être soutenable s'il existe une motivation qui oriente les individus à investir dans le capital (physique ou humain).

Dans la plupart des modèles de croissance endogène, cette motivation est exprimée par le taux du retour sur investissement.

Puisque les impôts sur le revenu ou l'investissement jouent sur l'efficacité marginale du capital, ils réduisent aussi la motivation des individus à investir dans les actifs fixes ou à s'éduquer, donc à stimuler la croissance. Pour cela, ils ont un impact négatif sur la croissance.

Outre l'impact direct, les taxes sur le revenu et l'investissement peuvent avoir un impact indirect sur la croissance. Toutefois, si les recettes fiscales sont utilisées pour investir dans des infrastructures publiques, un impôt sur le revenu ou sur l'investissement peut avoir un impact positif sur la croissance dans une certaine mesure.⁸⁹

⁸⁹ Kassoum BIKIENGA, Op.cit, p 13.

3.3- Principales caractéristiques des études sur l'impact de la taxation sur la croissance économique

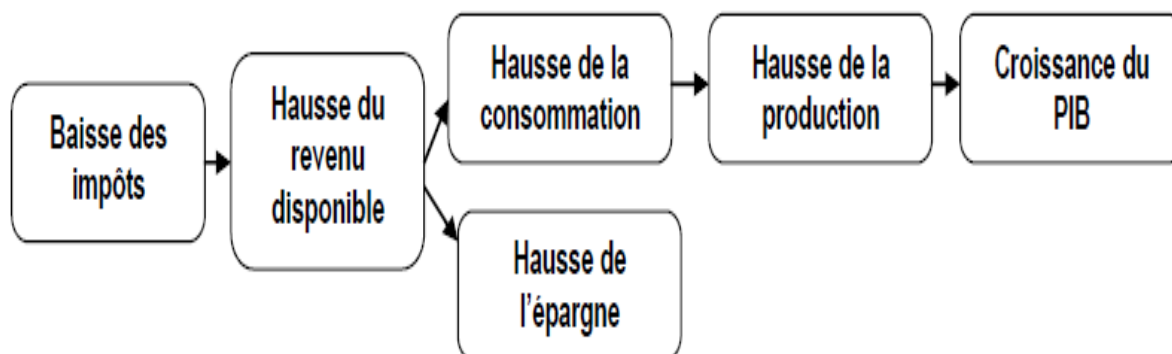
Tableau 7: Les principales caractéristiques des études sur la croissance économique

Auteur(s) et année de publication	Type de taxe ou d'impôt considéré	Données	Méthodologie	Résultats
Arnold, Brys, Heady, Johansson, Schweltnus, Varita (2011)	Impôts sur le revenu personnel, sur le revenu corporatif, impôt foncier et taxe à la consommation	Panel de 21 pays de l'OCDE de 1971 à 2004 (annuelles)	Panel à effets fixes et spécification de la correction du terme d'erreur (Error-Correction Specification)	Une hausse de 1% des recettes des taxes à la consommation par rapport à l'impôt sur le revenu augmente le PIB par habitant de 0,74% à long terme.
Arseneau, Ha Dao et Godbout (2011)	Les ratios et les niveaux des taxes à la consommation, de l'impôt corporatif, de l'impôt sur le capital, de l'impôt sur la masse salariale et de l'impôt sur le revenu personnel	Panel de 19 pays de l'OCDE de 1972 à 2007. Variables exprimées en moyenne de 5 ans	Effets fixes et régressions empilées	Une hausse de 0,1 point du ratio de taxe à la consommation sur l'impôt sur le revenu personnel donne lieu à l'augmentation du PIB par habitant de 0,12%. Effets non significatifs pour les autres types de taxes.
Lee et Gordon (2004)	Taux statutaire de l'impôt sur le revenu personnel et de l'impôt corporatif	Panel de 70 pays à travers le monde de 1970 à 1997	Effets fixes et régressions empilées Comparaison intra et inter pays	Une baisse de 10% de l'impôt corporatif entraîne une hausse de 1% à 2% du taux de croissance annuel. Corrélation positive entre les recettes d'impôts personnels et le taux d'imposition du revenu corporatif.
Padovano et Galli (2001)	Taux marginal d'imposition effective du revenu	Panel de 23 pays de l'OCDE, de 1961 à 1990 Moyenne de 10 ans	Régression panel avec effets aléatoires et Moindre Carré Généralisé (MCG)	La hausse d'une unité du taux marginal d'imposition entraîne une baisse de 0,011 unité du taux de croissance du PIB en moyenne.
Widmalm (2001)	La part des recettes de chaque type de taxe sur les recettes totales. Ce sont : les taxes sur les biens et services, l'impôt corporatif, l'impôt foncier, l'impôt sur le capital, l'impôt sur le revenu. Les variables de taxation sont exprimées en moyenne de la part totale des recettes des taxes et impôts	Panel de 23 pays industrialisés de l'OCDE 1965 à 1990	Régressions empilées	Une hausse de 1% de la part des recettes des taxes provenant de l'impôt sur le revenu personnel entraîne une baisse d'environ 2% du taux de croissance moyenne du PIB.
Skinner et Engen (1996)	Impôts sur le revenu	/	modèle de Solow	une baisse du taux marginal d'imposition de 5% couplée à une diminution du taux moyen d'imposition de 2,5% augmente le taux de croissance de long terme de 0,2 à 0,3%.
Rebelo et Easterly (1993)	Taux marginal d'imposition sur le revenu	/	/	l'impôt direct sur le revenu ou l'investissement peut avoir un impact négatif sur la croissance à long terme.

Conclusion intermédiaire

À partir de 2009, plusieurs pays ont été touchés par la crise qui a provoqué une croissance lente voire une stagnation économique. Face à cette situation de crise, plusieurs pays ont engagé au cours des dernières années des réformes visant à alléger le poids des structures fiscales qui grevaient la croissance économique.

Généralement, la fiscalité peut stimuler la croissance selon le graphique suivant :



L'étude des effets de la fiscalité sur la croissance diffère suivant les deux grandes familles de modèle de croissance : croissance exogène et endogène.

La théorie de croissance exogène considère des économies où la fonction de production dépend du travail et du capital. Le modèle de croissance exogène présente deux propriétés principales : l'existence d'un taux de croissance asymptotique constant et l'optimalité des allocations de ressources dans un environnement concurrentiel en l'absence d'interventions publiques. Dans les modèles de croissance endogène, les effets de la politique fiscale peuvent être permanents, mais sous certaines conditions portant sur l'accumulation du capital et l'innovation, sur l'élasticité de substitution entre le capital physique et le capital humain et sur l'élasticité de l'offre de travail.

Différentes études concluent que, bien que la politique fiscale ait un impact sur la croissance économique, cet impact est modeste. Ils pensent tout de même que la politique fiscale a un impact de court terme sur la croissance économique. Ils pensent également que, mis à part la taxation absolue, la structure de la fiscalité est également importante pour la croissance économique.

Cinquième Chapitre : La politique fiscale et le Marché du travail

- 1- Etat des lieux de l'emploi mondial
- 2- La fiscalité et le travail : un survol de littérature
- 3- Fiscalité et offre de travail : une étude expérimentale

لِلْفُقَرَاءِ الَّذِينَ أُحْصِرُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ لَا يَسْتَطِيعُونَ ضَرْبًا فِي
الْأَرْضِ يَحْسَبُهُمُ الْجَاهِلُ أَغْنِيَاءَ مِنَ التَّعَفُّفِ تَعْرِفُهُمْ بِسِيمَاهُمْ لَا
يَسْأَلُونَ النَّاسَ إِلْحَافًا وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ خَيْرٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ

سورة البقرة (273)

Introduction intermédiaire

L'économie mondiale connaît actuellement la crise économique la plus grave depuis celle des années trente. La crise financière provoquée au départ par la déconfiture du marché de l'immobilier des États-Unis s'est maintenant transformée en une banqueroute mondiale, engloutissant des dizaines de milliards de dollars, faisant peser sur l'économie réelle le grave risque d'une longue récession et provoquant dans son sillage suppressions d'emplois et misère sociale.

Le recul des taux de croissance qui s'est produit après la crise de 2008 a aussitôt eu des effets sur le marché du travail. Après des années de baisse consécutives, le taux de chômage mondial est passé à 6,0% en 2008, alors qu'il était de 5,7% en 2007, et le nombre de chômeurs a augmenté de 14 millions. L'impact a été immédiat et particulièrement prononcé aux États-Unis où les suppressions d'emplois ont commencé au début de 2008, et se sont ensuite aggravées. La même chose s'est produite au Japon. Dans les pays européens, les suppressions d'emplois ont été dans une certaine mesure contenues grâce à la réduction du temps de travail ou à l'indemnisation partielle du chômage, encore que là aussi des indicateurs récents signalent une croissance négative de l'emploi et une augmentation sensible du chômage.

1- État des lieux de l'emploi mondial

La crise de 2008 a mis en évidence les failles de l'économie mondiale. Trois décennies d'expérimentation sociale avec des politiques de marché radicales n'ont pas seulement échoué à fournir des conditions de vie décentes à la plupart des travailleurs dans le monde, mais nous ont conduits au bord d'une dépression mondiale majeure.

Le recul des taux de croissance qui s'est produit après cette crise a aussitôt eu des effets sur le marché du travail. Après des années de baisse consécutive, le taux de chômage mondial est passé à 6,0% en 2008, alors qu'il était de 5,7% en 2007, et le nombre de chômeurs a augmenté de 14 millions.⁹⁰

Le pire a été évité grâce à des politiques budgétaires et monétaires sévères, mais les travailleurs dans le monde continuent de payer le coût de l'échec de cette politique avec la montée du chômage et du travail précaire, les réductions de salaires et des prestations sociales, les coupes sévères dans les services publics, pour ne citer qu'un petit nombre des éléments.

Nous sortons lentement de cette crise, mais il ne fait aucun doute que les problèmes structurels sous-jacents qui ont plongé le monde dans cette crise sont toujours là : un système financier fragile et encore très largement sous-réglementé, des salaires trop bas, et le renforcement des inégalités de revenus et des déséquilibres commerciaux entre les pays débiteurs et les pays excédentaires.

La fragilité de la situation macroéconomique continue à être due essentiellement à la situation de l'emploi : la croissance du PIB, qui est inférieure à ce qu'elle aurait pu être dans de nombreuses régions du monde, n'a pas permis de créer un nombre suffisant d'emplois productifs. Les taux de chômage demeurent élevés dans plusieurs pays développés, notamment dans la zone euro, tandis que les niveaux de salaire continuent d'être affectés par la crise financière. Malgré la croissance plus lente de l'emploi dans les pays en développement, les taux de chômage sont demeurés relativement stables depuis 2013, en partie en raison de la croissance plus lente de la main-d'œuvre malgré l'importance continue des emplois informels et précaires.⁹¹

⁹⁰ Bureau International Du Travail, rapport 2009, Op.cit, p 37.

⁹¹ Situation et perspectives de l'économie mondiale 2015.

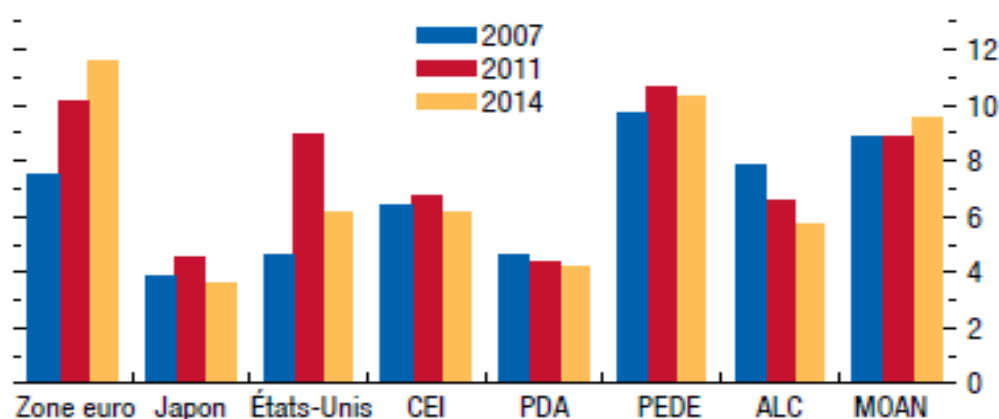
Cependant, des niveaux élevés de chômage persistent dans plusieurs pays, en particulier en Afrique du Nord et en Asie de l'Ouest, ainsi que dans certaines économies en transition du sud-est de l'Europe.

Le scénario de reprise économique auquel nous assistons est un «scénario d'austérité compétitive»⁹², dans lequel les gouvernements diminuent leurs dépenses et les travailleurs voient se réduire leurs rémunérations pour restaurer la «compétitivité». Mais, comme l'a observé le Rapport sur le travail dans le monde 2010 du BIT, une consolidation budgétaire prématurée risque de mettre la reprise en péril. Il est clair que le salut collectif grâce aux exportations (et aux restrictions sur les salaires) ne pourra pas se produire si tout le monde suit ce modèle.

Si nous devons tirer une leçon de la crise, c'est bien que la politique économique a besoin d'un nouveau cadre. Il est évident qu'on ne peut avoir de solution unique, mais il faut un nouveau pragmatisme qui met l'emploi au centre des choix politiques.

Déjà en 1964, les partenaires sociaux de l'OIT l'avaient compris en adoptant la convention n° 122 qui appelait à l'utilisation de tous les leviers économiques pour promouvoir le plein emploi. D'ailleurs, lors de sa 104^e Conférence de juin 2015, l'OIT s'est engagée à intensifier ses efforts pour définir de nouvelles voies pour la politique macroéconomique.

Graphique 14: Taux de chômage par région entre 2007 et 2014⁹³



Source : Statistiques du FMI

⁹² Eckhard Hein, Op.cit, p 6.

⁹³ ALC = Amérique latine et Caraïbes; CEI = Communauté des États indépendants; PDA = pays en développement d'Asie; PEDE = pays émergents et en développement d'Europe; PEPE = pays émergents et pays en développement; MOAN = Moyen-Orient et Afrique du Nord.

1.1- Caractéristiques du marché de travail après la crise

1.1.1- Un chômage élevé représente un obstacle majeur à la reprise économique

La persistance d'un chômage élevé reste le talon d'Achille de la reprise économique dans la plupart des pays développés. En 2011, le taux de chômage moyen y était proche de 8,6%, bien au-dessus des 5,8% enregistrés avant la crise en 2007.

La situation réelle sur le marché de l'emploi est cependant souvent pire que ce que reflète le taux de chômage officiel. Aux États-Unis, par exemple, le taux d'activité a décliné de manière régulière depuis le début de la crise. Un nombre croissant de chômeurs de longue durée finissent par cesser leur recherche d'emploi, disparaissant ainsi des statistiques de la population active. Environ 29% des chômeurs aux États-Unis ont été sans emploi pendant plus d'un an, contre 9% en 2007.⁹⁴

Une telle augmentation de la durée du chômage a des effets préjudiciables et durables à la fois sur les individus qui ont perdu leur emploi et sur l'économie dans son ensemble. En effet, l'allongement de cette durée érode les compétences professionnelles de ces individus et diminue les revenus qu'ils pourraient obtenir s'ils trouvaient un emploi. D'une manière générale, l'augmentation du chômage de longue durée a un impact négatif sur la productivité de l'économie à moyen et à long terme.

1.1.2- La reprise de l'emploi a été bien plus forte dans les pays en développement

Dans les pays en développement, la reprise de l'emploi a été beaucoup plus forte que dans les économies développées. Par exemple, le taux de chômage est retourné à son niveau d'avant la crise ou en dessous dans la plupart des pays d'Asie et, dans une moindre mesure, en Amérique latine.

Toutefois, les pays en développement font face aux défis majeurs que représentent la part élevée de travailleurs sous-employés, mal payés, évoluant dans des conditions de travail précaires et privés d'accès à toute forme de sécurité sociale.

⁹⁴ Situation et perspectives de l'économie mondiale 2012, Op.cit, p 22.

Par ailleurs, les taux de chômage demeurent au-dessus des 10% dans les zones urbaines, la situation étant particulièrement grave dans un certain nombre de pays d'Afrique et d'Asie occidentale. Le chômage de longue durée a également augmenté dans les pays en développement.⁹⁵

1.1.3- Le chômage parmi les jeunes travailleurs est élevé à travers le monde

Dans la plupart des pays, le taux de chômage des jeunes (individus âgés de 15 à 24 ans) est généralement plus élevé que pour d'autres classes d'âge, mais la crise financière et la récession mondiale qu'elle a engendrée ont aggravé cet écart de manière spectaculaire. Malgré l'absence de données précises dans de nombreux pays, le taux de chômage chez les jeunes semble avoir augmenté de 13% en 2007 à plus de 18% au premier trimestre de 2011.⁹⁶

La situation reste particulièrement aiguë dans certains pays développés. En Espagne, 40% des jeunes travailleurs sont sans emploi. Plus d'un quart de la jeunesse d'Asie occidentale et d'Afrique du Nord ainsi qu'un cinquième de la jeunesse des pays en voie de transition est sans emploi.

Dans d'autres pays en développement, le chômage des jeunes a aussi augmenté davantage que dans d'autres groupes de population. Les pays d'Amérique latine et des Caraïbes, en particulier, ont connu une forte augmentation du chômage des jeunes durant l'année 2010. La situation a commencé à s'améliorer durant le premier semestre 2011.

Dans d'autres régions d'Asie et d'Afrique, les jeunes ont une forte probabilité de travailler dans des conditions précaires.

1.1.4- Un déficit d'emploi important à travers le monde reste à combler

Afin de restaurer le niveau d'emploi prévalant avant la crise et absorber les nouveaux arrivants sur le marché du travail à travers le monde, il serait nécessaire de combler un déficit d'emploi d'environ 64 millions.

Avec un ralentissement économique mondial prévu dans le scénario de base et l'augmentation de la population active, ce déficit grimperait à 71 millions, dont 17 millions dans les pays développés. Si la tendance à une croissance économique

⁹⁵ Situation et perspectives de l'économie mondiale 2012, Op.cit, p 23.

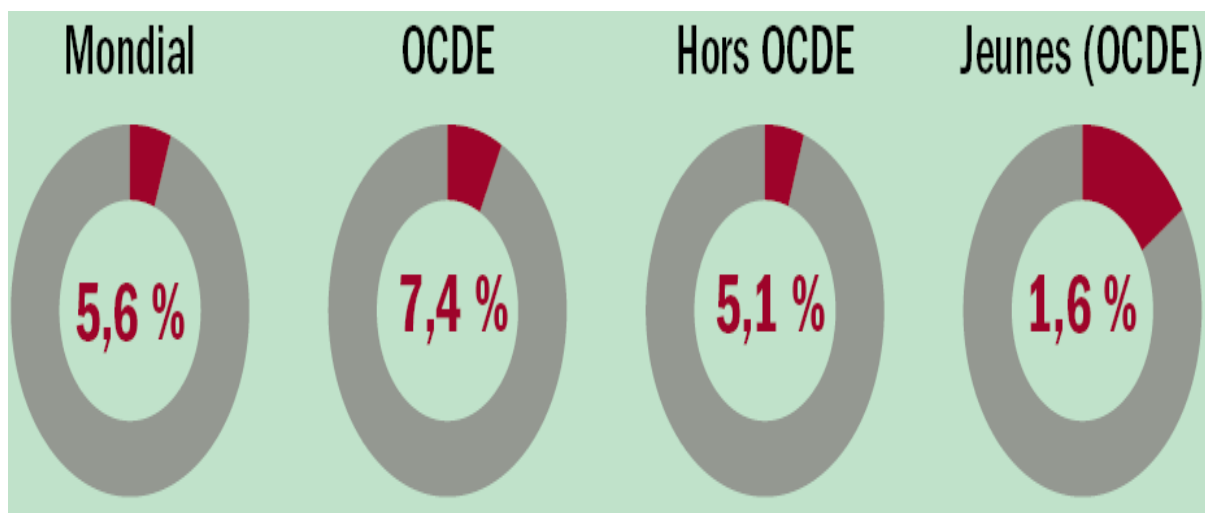
⁹⁶ Situation et perspectives de l'économie mondiale 2012, Op.cit, p 24.

faible se confirme dans ces pays, l'emploi ne retrouvera son niveau d'avant la crise que bien après 2015.⁹⁷

La persistance d'un chômage élevé empêche l'augmentation des salaires et de la consommation à travers le monde, et stimule celle du non-remboursement des crédits immobiliers aux États-Unis.

Ces facteurs, ainsi que la fragilité des secteurs financiers dans les pays développés, grèvent les investissements et la confiance des entreprises, prévenant ainsi la reprise économique.⁹⁸

Graphique 15 : Taux de chômage en 2014



Source : Leo Abruzzese, Finances & Développement Mars 2015, p 25.

⁹⁷ Situation et perspectives de l'économie mondiale 2012, Op.cit, p 25.

⁹⁸ Situation et perspectives de l'économie mondiale 2012, Op.cit, p 26.

1.2- Le bien-être et la crise financière et économique

L'OCDE a développé un nouveau cadre pour mesurer le bien-être et, dans une nouvelle édition de son étude de 2013, « Comment va la vie ? », elle a indiqué une chute importante du « bien-être subjectif » dans les pays affectés par la crise entre 2007 et 2012. L'OCDE insiste aujourd'hui sur la nécessité, pour les gouvernements, d'investir dans le bien-être en soulignant que le PIB et la croissance économique ne sont pas des objectifs en soi, mais des outils pour améliorer la qualité de vie des gens.

La mesure du bien-être revêt une importance encore plus particulière aujourd'hui, alors que nombre d'économies subissent les effets de la crise financière mondiale. Pour comprendre les répercussions de cette crise sur la vie quotidienne et élaborer les stratégies les plus efficaces pour venir en aide aux personnes les plus durement touchées, il ne faut pas analyser uniquement son impact sur la production économique et les marchés financiers. C'est pourquoi il est capital de disposer d'informations aussi précises que possible sur l'évolution du bien-être économique et non économique pendant la crise.

1.2.1- le bien-être pendant la crise

Dans beaucoup de pays, l'impact de la crise a été sévère, notamment en ce qui concerne les domaines du revenu des ménages, de la satisfaction à l'égard de la vie, de l'engagement civique et également de l'emploi.

La zone euro a connu une baisse du revenu de 2% entre 2007 et 2011. Cependant, les inégalités de revenus (avant taxes et transferts) ont augmenté de 1,2% en moyenne.

L'impact de la crise sur le bien-être des individus se manifeste principalement par la baisse de l'emploi et la dégradation des conditions du marché du travail. Au sein de l'OCDE, la situation critique de l'emploi a eu un impact majeur sur le ressenti des individus face à la qualité de vie. La même situation a été constatée dans plusieurs pays émergents.

1.2.2- le bien-être au travail

La plupart des personnes passent la majeure partie de leur journée au travail et travaillent une grande partie de leur vie. Aussi, le type d'emploi qu'ils occupent revêt une importance particulière pour leur bien-être. La qualité de l'emploi recouvre de nombreux aspects, allant du contenu du travail à la prise de décisions, des interactions avec les collègues au soutien de ses supérieurs, en passant par des aspects plus traditionnels tels que les salaires et la sécurité de l'emploi.

En 2010, 33% des salariés de l'OCDE déclaraient travailler dans un mauvais environnement de travail. L'analyse montre que de mauvaises conditions de travail nuisent à la santé mentale et physique des travailleurs.⁹⁹

1.2.3- Les indicateurs du bien-être

Certaines personnes estiment qu'une statistique comme le taux de chômage constitue un indicateur complémentaire au PIB, cependant, il s'agit d'une mesure isolée. Trois indicateurs notables pour calculer le bien-être, comme finalité du développement, existent à savoir :

A- L'Indice de Développement Humain

L'Indice de Développement Humain, créé par le PNUD en 1990, a pour vocation de recentrer les politiques de développement sur la santé et l'éducation, en plus de la production. Il est calculé en faisant la moyenne de la longévité, du niveau d'éducation et du niveau de vie.

Son atout principal est la visibilité, néanmoins, il a quelques limitations :

- L'IDH ne prend pas en compte le bien-être subjectif qui devrait aussi guider les politiques publiques.
- Les pays développés ont déjà un score proche du maximum : l'IDH ne leur permet pas de s'engager sur les enjeux du siècle nouveau.

⁹⁹ Marco Mira d'Ercole, Direction des Statistiques, Paris, OCDE, Comment va la vie ? 2013, mesurer le bien-être, p 3.

B- Le « Better Life Index » de l'OCDE

Le Better-Life Index de l'OCDE est un indice comportant 11 dimensions du bien-être. Les utilisateurs (pays ou individus) sont invités à donner leurs propres pondérations des différentes dimensions pour un calcul du score total.

Les atouts de l'indice sont :

- Sa diversité de champs : logement, revenu, emploi, liens sociaux, éducation, environnement, engagement civique, santé, satisfaction, sécurité, équilibre vie personnelle et professionnelle.
- La visualisation graphique des résultats et l'architecture simple (une à trois variables par dimension) qui permet de parer à la complexité du système.
- Sa conception transverse aux pays de l'OCDE.

Ses limitations sont :

- il ne prend pas en compte l'accroissement de l'empreinte écologique des pays riches. Le développement durable est une dimension comme une autre du bien-être. La prise en compte de la durabilité est donc faible.
- Il n'a pas fait l'objet d'une consultation pour son élaboration et sa légitimité démocratique est donc limitée.

3- Le Happy Planet Index

Le Happy Planet Index de la New Economics Foundation prend le parti pris du bien-être subjectif comme objectif ultime, et la consommation des matières premières comme entrée fondamentale. Sa formule repose sur le calcul suivant :

$$\text{HPI} = (\text{espérance de vie} \times \text{indice de satisfaction de la vie}) / \text{empreinte écologique}$$

Ses deux atouts fondamentaux sont donc de sensibiliser l'opinion sur le coût écologique et de mettre en avant les mesures subjectives qui sont peu estimées par les économistes.

On peut trouver trois limitations principales au Happy Planet Index. Il est facile à communiquer, mais souffre donc justement d'une relative simplification. Il ne prend pas en compte les dimensions objectives qui font le bien-être, et la durabilité est focalisée uniquement sur les besoins en ressources naturelles.¹⁰⁰

¹⁰⁰ Baruch Spinoza, les indicateurs complémentaires au PIB, 2012, p 41.

1.3- Situation du marché du travail algérien

Les répercussions de la crise n'ont pas épargné l'Algérie, notamment dans le domaine de l'emploi. Avec la chute des prix du pétrole vers la fin de 2014 et les mesures d'austérité adoptées par le gouvernement, les indicateurs statistiques montrent une augmentation du taux de chômage due essentiellement à la suspension des grands projets et du recrutement dans le secteur public.

Selon l'ONS, la population active, au sens du BIT, a atteint 11 453 000 personnes en 2014, la population active féminine a atteint pour sa part 2 078 000 constituant ainsi 18,1% de l'ensemble de la population active. Le taux de participation à la force de travail de la population âgée de 15 ans et plus (ou taux d'activité économique) se situe à 40,7% : décliné par sexe, il atteint 66,2% chez les hommes et 14,9% chez les femmes. La situation du marché du travail en septembre 2014 se caractérise par une baisse du volume de la population active par rapport à avril 2014 (soit une régression de 263 000 personnes).

Le salariat continue à constituer la forme d'emploi dominante et touche en moyenne sept occupés sur dix (69,4%). Par ailleurs, on relève une régression en volume de l'auto emploi (les employeurs et les indépendants avec un solde négatif de 306 000 par rapport à avril 2014), de l'emploi salarié permanent (une régression de 145 000 par rapport à la même période), mais une progression du salariat non permanent et des aides familiaux (avec des soldes positifs respectifs de 115 000 et 9000).

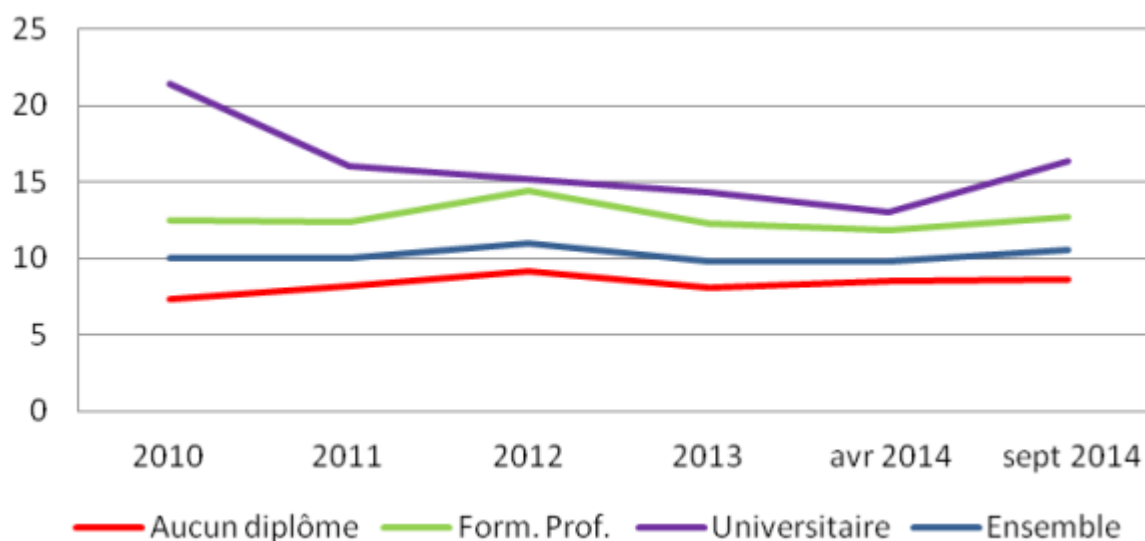
La population en chômage au sens du BIT, est estimée à 1 214 000 personnes, soit un taux de chômage de 10,6% au niveau national, enregistrant une hausse de 0,8 point par rapport à avril 2014 ; atteignant 9,2% chez les hommes et 17,1% chez les femmes. Des disparités significatives sont observées selon l'âge, le niveau d'instruction et le diplôme obtenu.

Le taux de chômage des jeunes (16-24 ans) atteint 25,2% touchant ainsi un jeune actif sur quatre. L'augmentation du taux de chômage est due principalement à une hausse du taux de chômage auprès des diplômés et principalement ceux issus de l'enseignement supérieur. Après avoir connu une baisse sensible durant la période 2010-2013, passant de 21,4% à 14,3% pour atteindre 13,0% en avril 2014, le taux de chômage des diplômés de l'enseignement supérieur a connu une

augmentation sensible en septembre 2014 pour atteindre 16,4% avec des disparités significatives selon le sexe (10,9% auprès des hommes et 22,1% chez les femmes).

Par ailleurs, le chômage auprès des diplômés des instituts de la formation professionnelle a enregistré une hausse de 0,8 point par rapport à la même période (entre avril et septembre 2014), alors que l'on assiste à une augmentation plutôt timide (0,2 point) de ce taux auprès des personnes sans qualification.

Graphique 16: Evolution du taux de chômage en Algérie (2010-2014) par diplôme



Source : ONS

En moyenne, un chômeur sur trois est en quête d'un poste d'emploi depuis moins d'une année (36,8%), soit un volume de 447 000 chômeurs, enregistrant ainsi un accroissement du chômage de courte durée, aussi bien en volume qu'en proportion, et ce , comparativement à avril 2014 (respectivement 372 000 et 32,4%).

Par ailleurs, les chômeurs ayant déjà travaillé dans le passé sont estimés à 549 000 personnes, formant ainsi 45,2% de la population en chômage. Il s'agit d'une population qui travaillait essentiellement comme salariés non permanents (79,7%) et dont les trois quarts exerçaient dans le secteur privé (74,3%).¹⁰¹

¹⁰¹ Direction Technique chargée des Statistiques de la Population et de l'Emploi, ONS, activité, emploi & chômage en septembre 2014, N°683, p2.

2- La fiscalité et le travail : un survol de littérature

L'effet des impôts sur les salaires dans le marché du travail consiste à examiner si la fiscalité joue un rôle, et lequel, sur l'offre de travail (employés) et la demande (employeurs). Sommairement, un impôt sur les salaires va renchérir le coût de la main-d'œuvre : cela devrait décourager l'emploi.

2.1- Fiscalité et offre de main-d'œuvre

L'une des principales conséquences de l'alourdissement de l'impôt sur le revenu des personnes physiques (et des cotisations de sécurité sociale des salariés) - et l'une de celles qui ont le plus retenu l'attention - réside dans ses incidences sur l'incitation au travail et l'offre de main-d'œuvre. Cependant, s'il est vrai que toute modification de l'impôt sur le revenu peut influencer sur l'offre de main-d'œuvre, celle-ci est également déterminée par de nombreux autres facteurs que l'on ne saurait négliger.

Cette offre a fortement augmenté au cours des deux dernières décennies du fait de l'expansion démographique, de l'évolution de la pyramide des âges (arrivée sur le marché du travail de la génération de jeunes, notamment dans les pays émergents) et de la tendance généralement ascendante des taux d'activité, en particulier chez les femmes. L'offre de main-d'œuvre a par ailleurs suivi l'évolution de la conjoncture, les effectifs disponibles devenant plus nombreux lorsque la demande s'accroissait. Il semble donc peu probable, à première vue, que l'effet négatif attribué à l'imposition du revenu ait constitué un obstacle décisif à l'accroissement de l'offre de main-d'œuvre.

Un examen plus attentif révèle toutefois que certaines catégories de la population active ont peut-être été plus touchées que d'autres. De nombreux pays ont enregistré une baisse du taux d'activité des jeunes (âgés de 15 à 24 ans), notamment des hommes. Le taux d'activité des hommes dans la force de l'âge a lui aussi baissé, encore que faiblement, dans de nombreux pays. En revanche, celui des femmes de 25 à 54 ans a augmenté dans tous les pays, parfois très fortement.

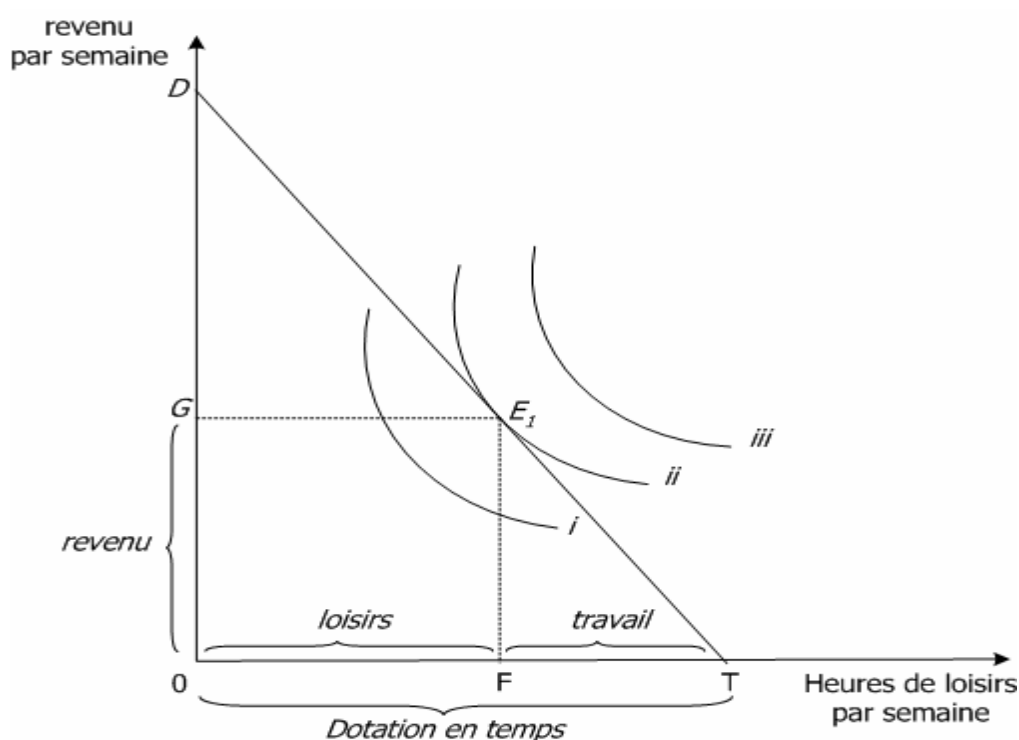
Simultanément, la durée hebdomadaire du travail diminuait dans la plupart des cas, tandis que le travail à temps partiel se développait deux à quatre fois plus rapidement que le travail à plein temps.

L'évolution du taux d'activité des classes d'âge les plus jeunes tient sans doute moins à la fiscalité qu'aux mesures prises par les pouvoirs publics dans d'autres domaines. La baisse intervenue chez les jeunes de 15 à 24 ans s'explique en partie par l'élargissement des possibilités de scolarisation et, plus récemment, par la forte aggravation de la situation de l'emploi, plutôt que par le niveau élevé des taux d'imposition du revenu.

Une hausse du taux marginal d'imposition du revenu entraîne une substitution du loisir au travail (effet de substitution), alors qu'une hausse du taux d'imposition moyen - dans l'hypothèse où le loisir constitue un bien normal - incite les contribuables à travailler davantage pour compenser la baisse de leur revenu (effet de revenu). L'incidence globale est donc une fonction complexe des relations entre le taux marginal et moyen d'imposition du revenu.

Pour récapituler, l'offre de travail est principalement caractérisée par le fait que le temps à disposition de chaque individu est limité. Rosen (2008) illustre ces questions à l'aide du graphique suivant¹⁰² :

Graphique 17: Le choix entre les loisirs et le travail



¹⁰² Bernard DAFFLON, Introduction aux finances publiques, Université de Fribourg, 2008, p 7.

Contrairement au travail, les loisirs sont directement source d'utilité positive pour les individus : dans le modèle traditionnel, ils apprécient les loisirs, qui leur procurent du bien-être. Le travail demande un effort qui sera « positif » ensuite par le revenu ainsi gagné. L'offre de travail est ici définie a contrario comme la différence entre la dotation en temps pour un individu et la partie de ce temps consacrée aux loisirs.

La dotation initiale d'un individu est donc exclusivement partagée en temps de travail et en temps de loisirs (le repos et les activités domestiques non rémunérées sont hors dotation temps) : dans le graphique précédent, la dotation vaut OT. Les choix des individus sont limités par une contrainte budgétaire, ici la tangente TD, fonction d'un revenu disponible (salaire horaire sur le marché du travail) et des prix de la consommation (on imagine une dépense ou un panier de biens et services servant de référence pour les prix. On a donc un salaire réel pour un indice donné, invariable des prix).

Les préférences de chaque individu pour le travail ou les loisirs peuvent être représentées par différentes courbes d'indifférences ; i, ii, iii. Par exemple, une personne maximise son utilité au point E_1 , sur la courbe d'indifférence (ii). Il consacre OF heures aux loisirs et FT heures au travail. À ce point, il gagne un revenu d'un montant = OG. FT, le temps de travail, est transformé en revenu FE_1 compte tenu du taux de salaire sur le marché du travail donné par la droite TD.

Le choix qu'un contribuable fait de travailler un certain nombre d'heures et de s'accorder un temps plus ou moins long de loisirs, après l'introduction d'un impôt, dépend de deux effets :

- L'effet de revenu : le paiement de l'impôt provoque une diminution du revenu net disponible. De façon à reconstituer le salaire qu'il recevait avant l'impôt, le contribuable est ainsi incité à augmenter son offre de travail ;
- L'effet de substitution : après l'introduction d'un impôt, une heure supplémentaire de travail rapporte un salaire net disponible moindre au travailleur. Cette introduction (ou augmentation) de l'impôt modifie le rapport des prix entre travail et loisirs en faveur des derniers. Ceci constitue une incitation pour le contribuable à diminuer l'offre de travail.¹⁰³

¹⁰³ Bernard DAFFLON, Op.cit, p 9.

2.2- Le piège de la pauvreté

L'un des aspects du régime fiscal jugé particulièrement préoccupant en raison de ses effets négatifs sur l'incitation au travail est le piège de la pauvreté. Il s'agit du niveau élevé des taux marginaux d'imposition qui frappent implicitement les familles à faible revenu par suite de l'interaction entre l'impôt sur le revenu et les transferts en espèces ou en nature attribués en fonction de critères de ressources : il en résulte qu'une augmentation du revenu brut peut n'avoir qu'un effet minime ou nul sur les ressources disponibles.

La décision de participer au marché du travail peut être décomposée en deux : « entrer sur le marché du travail » et « combien de temps travailler ». Ce découpage est contestable dans la mesure où la rigidité de certains marchés du travail n'ouvre pas pleinement le choix relatif au temps de travail. Quoiqu'il en soit, le système fiscal, en interaction avec le dispositif social, affecte ces choix.

Le faible écart entre le niveau de revenu offert par la participation au marché du travail et celui obtenu en dehors du marché du travail peut impliquer l'apparition d'une trappe à inactivité. Elle provient de la perte des prestations induite par l'augmentation des revenus d'activité et par l'assujettissement à l'impôt du salaire reçu.

Dans ce cas, les individus ne sont pas incités à entrer sur le marché du travail, ils restent non employés et sont donc piégés dans une trappe à inactivité. La trappe à chômage concerne la transition du chômage à l'emploi : c'est alors le différentiel entre les allocations chômage perçues par l'individu et la rémunération qu'il peut obtenir sur le marché du travail qui est en cause. Par ailleurs, la faiblesse de la croissance du revenu disponible avec le temps de travail peut être la cause de l'apparition d'une trappe à pauvreté : une fois sur le marché du travail, les individus ne sont pas incités à travailler davantage.

Cette situation pourrait exercer sur l'offre de main-d'œuvre des effets considérables, l'effet de substitution imputable au piège de la pauvreté étant renforcé par l'effet de revenu des transferts comme tels. On constate dans de nombreux pays, pour ces contribuables à faible revenu, des taux marginaux implicites extrêmement élevés, dépassant parfois 100%.

Dans les cas de ce genre, non seulement les familles en question, prises dans le piège de la pauvreté, ne sont guère incitées, sur le plan financier, à améliorer leur situation par leurs propres efforts, mais celles qui disposent de ressources légèrement plus élevées risquent de leur côté d'être tentées de réduire leur activité rémunérée, sachant que leur revenu disponible n'en sera guère modifié.¹⁰⁴

Dans la mesure où tel est le cas, la charge imposée au régime des transferts se trouve alourdie cependant que se rétrécit l'assiette de l'impôt sur le revenu, ce qui risque d'entraîner une nouvelle augmentation des taux d'imposition et des cotisations de sécurité sociale et par suite d'aggraver le problème.

Enfin, le niveau élevé des taux d'imposition implicites qui caractérisent le piège de la pauvreté jette le discrédit sur l'ensemble du système d'imposition et de transfert, ce qui peut à long terme avoir de graves conséquences.

2.3- fiscalité, demande de main-d'œuvre et emploi

L'inquiétude suscitée par les éventuels effets négatifs de la fiscalité sur l'emploi privé est généralement liée à deux aspects distincts des régimes fiscaux en vigueur : d'aucuns craignent qu'une charge fiscale excessive n'ait des répercussions défavorables sur la propension à innover et à investir dans la formation de capital productif et humain, et par suite sur l'efficacité de l'économie, ainsi que sur le niveau et la croissance du potentiel de production ; d'autres estiment que les méthodes de financement des régimes de sécurité sociale et les principes qui président à l'imposition des sociétés comportent des distorsions qui découragent l'emploi de main-d'œuvre.

Ces distorsions favoriseraient une production fortement capitalistique et les investissements qui économisent la main-d'œuvre, aux dépens des branches à forte proportion de main-d'œuvre et des investissements créateurs d'emplois. L'incidence globale de la fiscalité sur l'emploi ne se limite pas à ces facteurs, mais doit également tenir compte des emplois créés dans le secteur public grâce aux dépenses que finance son alourdissement.

De manière générale, l'influence de la fiscalité sur l'emploi peut s'exercer essentiellement par l'une des trois voies suivantes : premièrement, elle peut modifier

¹⁰⁴ Organisation de Coopération et de Développement Économiques, la fiscalité : effets négatifs et distorsions, 2002, p 179.

le prix de la main-d'œuvre par rapport à celui du capital et des autres facteurs de production (effet de substitution) ; deuxièmement, elle peut modifier le niveau et la composition de la demande globale, ce qui a pour effet, dans le second cas, d'encourager ou de décourager la production de biens et de services nécessitant une main-d'œuvre importante (effet de demande) ; troisièmement, elle peut modifier le rapport entre les coûts et les prix et influencer par là même la décision de conserver ou d'éliminer les générations marginales de capital, de remettre en service des équipements mis antérieurement en réserve ou de mettre en place de nouvelles capacités de production (effet de rentabilité).¹⁰⁵

L'ampleur des incidences que la fiscalité peut exercer sur la demande de main-d'œuvre est largement tributaire de la nature de l'impôt prélevé ou modifié et des possibilités de le répercuter, qui de leur côté sont fonction de la conjoncture, des objectifs fondamentaux des entreprises (selon qu'elles cherchent ou non à maximiser leurs profits), ainsi que des contraintes qui s'imposent à elles sous l'angle de la concurrence et des prix. Lorsque l'impôt est répercuté, son incidence effective diffère de son incidence formelle (ou juridique), circonstance qui affecte de manière importante ses effets sur l'économie.

Une augmentation de l'impôt sur le revenu des personnes physiques (qu'elle soit délibérée ou résulte de l'érosion fiscale) peut inciter les salariés à revendiquer un relèvement de leur salaire nominal pour défendre leur revenu réel net d'impôts, ce qui peut avoir pour effet d'élever le prix de la main-d'œuvre par rapport à celui du capital, en particulier si le marché du travail est tendu et si la politique monétaire accompagne l'évolution de la conjoncture.

Par ailleurs, si on considère que les contraintes de prix pèsent généralement moins en période d'expansion qu'en période de récession, peut n'entraîner aucune compression des marges bénéficiaires. Étant donné, toutefois, que l'imposition des sociétés ne s'adapte qu'imparfaitement à l'inflation, celle-ci peut néanmoins présenter une corrélation négative avec la rentabilité nette d'impôt (cf. Feldstein, 1982a). Enfin, l'inflation par la fiscalité peut également affaiblir la compétitivité des entreprises et par là réduire l'emploi, pour un niveau donné du taux de change.

¹⁰⁵ Organisation de Coopération et de Développement Économiques, la fiscalité : effets négatifs et distorsions, 2002, p 181.

Contrairement à l'impôt sur le revenu des personnes physiques, la hausse de celui qui frappe les bénéfices des sociétés tend en pratique à élever le coût d'usage du capital par rapport aux frais de main-d'œuvre et donc à décourager les investissements destinés à économiser cette dernière (dans l'hypothèse où les profits ont une valeur positive). Simultanément, toutefois, cet alourdissement de l'imposition entraîne une baisse de la rentabilité, susceptible d'avoir des effets défavorables pour l'activité d'investissement dans son ensemble et par suite pour l'emploi, à moins que l'impôt ne puisse être répercuté en aval. Ses incidences sur l'emploi sont donc indéterminées, le résultat net dépendant dans une large mesure de la conjoncture et des possibilités de répercussion qui en découlent.

Les taxes sur la valeur ajoutée (TVA) sont conçues pour être neutres, sur le plan tant de l'utilisation du capital et de la main-d'œuvre que de la compétitivité internationale. Cependant, en pratique, une augmentation de la TVA ou de tout autre impôt indirect peut fort bien entraîner une modification des coûts relatifs et des taux de profit. Si les salariés parviennent à recouvrer une partie du revenu réel que cette hausse leur a fait perdre, les coûts salariaux des entreprises augmentent par rapport au coût du capital, ce qui entraîne des répercussions négatives sur l'emploi, quels que soient le niveau et la structure de la demande globale.

La compétitivité internationale risque également de se dégrader, si les prix et les salaires sont fortement liés entre eux. Enfin, la rentabilité pourrait là encore baisser par suite de l'interaction entre les dispositions fiscales et l'accélération de l'inflation.

3- Fiscalité et emploi : étude expérimentale et mesures d'incitation

Dans ce qui suit, nous allons étudier les résultats d'une étude réalisée par un groupe de chercheurs français sur les effets de la fiscalité sur les comportements des demandeurs de travail (offre de travail).

Par la suite, nous examinerons quelques mesures d'incitations aux travailleurs, notamment non ou peu qualifiés, qui peuvent être utilisées en période de crise marquée par un taux élevé de chômage.

3.1- L'étude de Garboua, Masclet et Montmarquette sur l'offre du travail

Dans un grand nombre de pays, les gouvernements prélèvent sur le revenu des travailleurs des impôts d'un montant élevé, tant pour réduire l'inégalité des revenus primaires que pour financer des biens publics. Plusieurs chercheurs se demandent si cette situation n'est pas de nature à décourager l'offre de travail de ceux qui doivent payer des impôts sur leurs revenus déclarés, en dépit des appels à la solidarité que lancent régulièrement les gouvernements à ces travailleurs.

L'étude menée par Garboua, Masclet et Montmarquette (2006) avait pour objectif de répondre à la question suivante : jusqu'à quel point le système d'imposition proportionnel affecte-t-il l'offre de travail des individus ?

Plusieurs études économétriques ont étudié l'incidence de la taxation sur l'offre de travail et ont cherché à vérifier quel effet (revenu ou substitution) prédomine. Hausman (1981), pour les États-Unis, et Ashworth et Ulph (1981), pour le Royaume-Uni, observent qu'une réduction des impôts conduit à un accroissement significatif de l'offre de travail. Gagné, Nadeau et Vaillancourt (2001) montrent, à partir de données canadiennes pour la période de 1972 à 1996, qu'en réduisant les taxes des travailleurs les plus taxés, on augmenterait significativement leur offre de travail. D'autres études ont également mis en évidence que les taxes n'affectent pas de la même façon tous les individus (Sillamaa et Veal, 2001; Slemrod, 1996).

De son côté, Swenson (1988) a étudié les effets d'une variation du niveau de taxe sur l'offre de travail en isolant l'effet de substitution. Plus précisément, les sujets de l'expérience devaient décider combien de tâches ils souhaitaient effectuer selon le taux de prélèvement, déterminé de façon aléatoire parmi les taux suivants, soit 12, 28, 50, 73 ou 87%. Swenson observe un effet de substitution négatif (les sujets

diminuent leur effort lorsque le taux de taxe augmente) et constate que l'offre de travail diminue à partir du taux de 28%.

Sillamaa (1999) a répliqué l'étude de Swenson et obtient des résultats similaires. Sutter et Weck-Hannemann (2003) ont étudié quant à eux l'effet d'une variation du taux de taxation sur l'offre de travail en endogénéisant le choix du taux de taxation.

3.2- Analyse des résultats du Garboua, Masclet et Montmarquette (2006)

Plusieurs résultats ont été obtenus dans cette étude à savoir :

L'économie expérimentale apparaît comme un instrument de mesure économique et précis des élasticités de l'offre de travail, dans un environnement contrôlé et toutes choses égales par ailleurs. À cet égard, il ne fait aucun doute que la fiscalité joue un rôle dans l'offre de travail. Des taxes élevées réduisent l'offre de travail relativement à des taux moins élevés. Sur le plan de la dynamique, des variations positives (négatives) de taux diminuent (augmentent) l'offre de travail.

Cette influence est particulièrement forte lorsque les taux de prélèvement sont élevés et que le volume de travail est élevé. De plus, si les travailleurs perçoivent que les prélèvements leur sont imposés par des groupes particuliers d'individus qui jouent un rôle majeur dans le niveau de prélèvement choisi, ils seront nombreux à vouloir se retirer du marché du travail lorsque la pression fiscale devient trop lourde et, a fortiori, si leur charge de travail est importante. C'est ce qu'ils ont constaté, dans les sessions expérimentales avec fiscalité endogène et forte charge de travail, lorsque le taux de prélèvement atteignait 79%.¹⁰⁶

Les gouvernements font souvent appel à la solidarité des travailleurs pour justifier les taxes et leurs politiques de redistribution. Cette étude confirme que les travailleurs sont prêts à sacrifier une part substantielle de leurs revenus du travail à quelqu'un d'autre, mais pas à n'importe quelle condition.

Bien que 10% des participants aient toujours choisi le nombre maximum de tâches indépendamment du taux de prélèvement pour trois des quatre traitements, le traitement de la fiscalité décentralisée avec fort volume de travail fixe la limite de cette solidarité, puisque, dans ce cas, il ne reste plus aucun inconditionnel et l'offre de travail devient élastique au taux de taxation.

¹⁰⁶ Garboua, Masclet et Montmarquette, Économie et Prévision, n°175-176 2006/4-5, p 143.

À la suite de cette étude, plusieurs pistes de recherche peuvent être envisagées. Il serait intéressant, par exemple, d'isoler les motivations stratégiques et non stratégiques des individus. Finalement, il faudrait étudier l'incidence fiscale sur l'offre de travail selon le système de taxation en application et/ou selon le contexte fiscal dans lequel les agents économiques prennent leurs décisions.

Ainsi, un système progressif décourage-t-il davantage l'offre de travail qu'un système proportionnel ?

Par ailleurs, les agents décident-ils de leur effort de travail uniquement en fonction du taux auquel ils sont confrontés ou également en tenant compte des autres taux de taxation existants, c'est-à-dire des taux auxquels les autres participants sont taxés ou les taux qu'ils ont eux-mêmes expérimentés dans une situation antérieure ¹⁰⁷ ?

De ce qui précède, on constate que :

- premièrement, l'effet de revenu avec le taux moyen de l'impôt. L'effet de revenu est lié au revenu disponible après impôt : pour maintenir le standard de vie qui était celui du contribuable avant l'impôt, ce contribuable doit travailler plus donc augmenter son offre de travail pour rétablir un salaire net après impôt correspondant au salaire antérieur.
- deuxièmement, l'effet de substitution est mis en relation avec le taux marginal parce que la décision de travailler plus ou moins, à la marge, dépend du revenu net supplémentaire ainsi obtenu : le contribuable est incité à travailler moins si le prix relatif du travail est moins intéressant en comparaison à la valeur qu'il accorde aux loisirs.

¹⁰⁷ Garboua, Masclet et Montmarquette, Op.cit, p 143.

3.3- Les mesures fiscales d'incitation au travail des personnes non qualifiées

Après la crise de 2008, plusieurs pays notamment européens ont mis en place des réformes de leur système redistributif pour rétablir les incitations au travail des personnes peu qualifiées. La tendance générale était la réduction de la charge fiscale sur les travailleurs et plus précisément les travailleurs à faible revenu.¹⁰⁸

Certains pays ont opté pour une augmentation sensible du niveau du seuil d'imposition. Ceci réduit la charge fiscale pour tous et conduit à exonérer de l'imposition les travailleurs à faible salaire comme les travailleurs à temps partiel. La plupart des pays ont réduit les taux marginaux d'imposition des tranches les plus basses.

Phelps (2000) souligne que, si l'objectif de ces réductions d'impôt est de réduire la charge fiscale sur les travailleurs faiblement rémunérés, alors une subvention directe pour les travailleurs à faibles salaires peut être plus efficace pour augmenter l'emploi et la rémunération.

En effet, ces réductions d'impôt profitent à ces travailleurs, mais aussi à tous les autres y compris ceux qui ont un salaire élevé ou ceux qui travaillent de courtes périodes et qui n'envisagent pas d'avoir un emploi régulier.

En outre, ces réductions de charges fiscales ont des effets différents selon les pays en raison des différences institutionnelles des marchés du travail et leur degré de rigidité.

S'il y a des trappes à inactivité, les effets sur l'emploi seront plus importants dans des pays où l'augmentation du revenu après impôt ne s'accompagne pas d'une augmentation des revenus de remplacement après impôts pour les personnes non employées.

¹⁰⁸ Hélène Périvier, les mesures fiscales d'incitation au travail des personnes non qualifiées, Département des études de l'OFCE, 2003, p 296.

3.4- Les effets d'un crédit d'impôt sur l'offre de travail

Les crédits d'impôt, adopté par certains pays de l'OCDE, fonctionnent comme un impôt négatif. Ainsi, un individu non imposable (du fait d'un revenu trop faible) et qui travaille va percevoir un certain montant correspondant à un « remboursement d'impôt ». Seuls les individus qui participent au marché du travail et donc déclarent à l'administration fiscale un revenu d'activité positif peuvent être éligibles au crédit d'impôt. L'aide est retirée à un certain taux au fur et à mesure que le revenu de l'individu augmente.

L'utilisation des crédits d'impôt ciblés vers les travailleurs peu rémunérés offre l'avantage d'atteindre l'objectif qui consiste à rendre le travail rémunérateur pour des individus faiblement qualifiés tout en évitant de réduire les minima sociaux. Cependant, les effets incitatifs sur l'offre de travail dépendent largement de l'état du marché du travail et de l'ampleur de ces programmes. En outre, leur impact en termes redistributifs peut s'avérer discutable.¹⁰⁹

En théorie, ces mesures fiscales permettent de rendre l'accès à l'emploi plus attractif financièrement pour les travailleurs faiblement qualifiés, et donc de les inciter à prendre un emploi. Néanmoins, elles peuvent avoir des conséquences négatives sur l'offre de travail de certaines catégories de travailleurs. D'une part, elles peuvent induire une incitation à la réduction de l'offre de travail des individus qui, travaillant déjà, ont un revenu situé dans la tranche où l'aide diminue.

D'autre part, elles sont susceptibles de jouer négativement sur l'emploi du travailleur le moins bien rémunéré dit « travailleur secondaire » dans le couple. Il est difficile d'éviter d'imposer un taux marginal relativement élevé sur le salaire de ces deux catégories d'individus.

L'individualisation du droit au transfert pourrait permettre de résoudre cette question pour le travailleur secondaire. Dans ce cas, l'aspect redistributif serait délaissé totalement au profit de l'aspect incitatif. En effet, le programme ne serait plus uniquement dirigé vers les travailleurs pauvres puisqu'un individu ayant un salaire faible, mais appartenant à un ménage riche, percevrait quand même le crédit. Par ailleurs, le coût de la mesure pourrait substantiellement augmenter.

¹⁰⁹ Hélène Périvier, Op.cit, p 298.

Conclusion intermédiaire

Le recul des taux de croissance qui s'est produit après la crise a aussitôt eu des effets sur le marché du travail. Les taux de chômage demeurent élevés dans plusieurs pays développés, notamment dans la zone euro, tandis que les niveaux de salaire continuent d'être affectés par la crise financière.

Malgré la croissance plus lente de l'emploi dans les pays en développement, les taux de chômage sont demeurés relativement stables depuis 2013, en partie en raison de la croissance plus lente de la main-d'œuvre malgré l'importance continue des emplois informels et précaires.

Dans beaucoup de pays, l'impact de la crise a été sévère, notamment en ce qui concerne les domaines du revenu des ménages, de la satisfaction à l'égard de la vie, de l'engagement civique et également de l'emploi.

L'une des principales conséquences de l'alourdissement de l'impôt sur le revenu des personnes physiques réside dans ses incidences sur l'incitation au travail et l'offre de main-d'œuvre. Des taxes élevées réduisent l'offre de travail relativement à des taux moins élevés.

De manière générale, l'influence de la fiscalité sur l'emploi peut s'exercer essentiellement par l'une des trois voies suivantes : premièrement, elle peut modifier le prix de la main-d'œuvre par rapport à celui du capital et des autres facteurs de production (effet de substitution) ; deuxièmement, elle peut modifier le niveau et la composition de la demande globale, ce qui a pour effet, dans le second cas, d'encourager ou de décourager la production de biens et de services nécessitant une main-d'œuvre importante (effet de demande) ; troisièmement, elle peut modifier le rapport entre les coûts et les prix et influencer par là même la décision de conserver ou d'éliminer les générations marginales de capital, de remettre en service des équipements mis antérieurement en réserve ou de mettre en place de nouvelles capacités de production (effet de rentabilité).

Sixième chapitre: la politique fiscale et l'équilibre extérieur

- 1- L'équilibre extérieur, Cadre conceptuel et état des lieux
- 2- Equilibre extérieur : Revue de la littérature
- 3- Droits de douane et équilibre extérieur: revue de littérature empirique

« Peu de gens aujourd'hui défendent cette grande hypocrisie : on prétend aider les pays en développement alors qu'on les force à ouvrir leurs marchés aux produits des pays industriels avancés, qui eux-mêmes continuent à protéger leurs propres marchés. Ces politiques sont de natures à rendre les riches encore plus riches et les pauvres encore plus pauvres et plus furieux. »

Joseph Stiglitz, La Grande désillusion, 2002

Introduction intermédiaire

La crise économique et financière de 2008 a eu un impact très fort sur le commerce mondial : en 2009, alors que le PIB mondial diminuait d'environ 2%, le volume des échanges de biens et services a chuté de plus de 10%. Ce déséquilibre est dû principalement aux caractéristiques du commerce international qui est, en grande partie, composé de biens manufacturés dont la demande est plus cyclique que celle des services et des produits agricoles. Également, les investissements, qui comprennent une proportion élevée d'importations, sont plus volatils que le reste de la demande.¹¹⁰

La croissance du commerce mondial de marchandises a continué de s'affaiblir en 2013, ralenti par la croissance économique mondiale en déclin. La faiblesse de la demande dans de nombreux pays développés et la croissance désorientée dans les pays en développement ont conduit à une baisse de la croissance mondiale du volume des exportations de 3,1% en 2012 à seulement 2,3% en 2013, bien en dessous de la tendance d'avant la crise financière.

Les prix des matières premières ont affiché des tendances divergentes après 2009. De leur côté, les prix du pétrole ont connu des fluctuations importantes notamment vers la fin de 2014, suite à de multiples remous géopolitiques.¹¹¹

Les déséquilibres extérieurs représentent un défi majeur pour l'économie mondiale avec les grandes différences des excédents et déficits commerciaux enregistrés entre les pays après la crise. Ces excédents et déficits persistants risquent d'engendrer un déséquilibre structurel mondial.

Dans ce chapitre, nous allons analyser le phénomène de déséquilibre commercial, aggravé après la crise, en mettant l'accent sur le rôle de la politique fiscale et parafiscale (droits de douane) dans l'atténuation de ses effets négatifs.

¹¹⁰ Sophie de Salée, Le ralentissement du commerce mondial annonce un changement de tendance, La Lettre du CEPIL, N° 356 – Septembre 2015, p 1.

¹¹¹ Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies (DEAS), Situation et perspectives de l'économie mondiale 2014, CNUCED, p 4.

1- L'équilibre extérieur, Cadre conceptuel et état des lieux

Dans cette partie d'étude, nous allons essayer de définir la notion de l'équilibre extérieur, analyser les différentes approches pour mesurer le solde de la balance commerciale, comprendre les conséquences d'un excédent ou d'un déficit commercial sur l'économie et étudier les effets de la récente crise sur le commerce international et comment l'équilibre extérieur de plusieurs pays a été affecté.

1.1- Que veut-on dire par « grands déséquilibres » en commerce international ?

La balance commerciale est la différence, en termes de valeur monétaire, entre les exportations et les importations de biens ou de biens et services (cela dépend du pays) dans une économie sur une période donnée. On parle aussi de solde commercial. La balance commerciale d'un État est l'élément de comptabilité nationale qui répertorie et résume ses exportations et importations de biens, et de services marchands (on parle de la balance des biens et services). Toutefois, dans certaines nomenclatures, le terme de balance commerciale est limité aux échanges de biens, hors services.

Le solde de la balance commerciale est la différence entre les valeurs des exportations et des importations de biens et de services. Une balance commerciale positive signifie que le pays exporte plus de biens et services qu'il n'en importe : on parle alors d'« excédent commercial » ou de « balance excédentaire ». Quand elle est négative, on parle de « déficit commercial ».

D'un point de vue comptable, lorsqu'un déséquilibre commercial apparaît, cela se traduit forcément pour le pays concerné par un déséquilibre de même montant au niveau financier, donc, d'une créance ou d'une dette. Également, le déséquilibre commercial traduit l'excédent ou le déficit d'épargne du pays par rapport à ses besoins internes d'investissement.

Un pays qui a un excédent commercial va vite avoir un excès d'épargne sur ses besoins d'investissement, tandis qu'un pays qui a un déficit commercial va plutôt révéler un besoin et un déficit d'épargne nationale. Un déficit peut alors traduire un faible niveau d'épargne par rapport à l'investissement ou un taux d'investissement élevé, ou encore les deux à la fois.¹¹²

¹¹² Nicolas Canry, Les grands déséquilibres internationaux, textes des interviews, CES – Centre d'Economie de la Sorbonne – UMR 8174 du CNRS – Université Paris 1, 2015.

Les grands déséquilibres extérieurs internationaux désignent l'apparition d'excédents ou de déficits commerciaux qui touchent certaines zones géographiques.

Différents facteurs peuvent influencer sur la balance commerciale

- Les taux de change de la monnaie nationale : si la valeur de la monnaie nationale ou de la zone concernée augmente par rapport à d'autres monnaies, cela signifie que les produits fabriqués vont coûter plus cher pour les étrangers. Ces derniers vont préférer consommer des biens et services d'un autre pays, relativement moins chers.
- Les droits de douane et les traités de libre-échange : une zone de libre-échange élimine les droits de douane entre les pays, qui sont un frein à l'échange. Il existe plus 150 zones de libre-échange dans le monde dont les plus connus sont l'ALENA et L'ASEAN.
- La compétitivité des entreprises, parfois liée à la politique fiscale.
- Les délocalisations, aussi liées à la politique fiscale du pays concerné.

1.2- Position relative d'un pays et taux de couverture du commerce extérieur

Pour mesurer la position commerciale d'un pays, on calcule la différence entre ses exportations et ses importations, en divisant cela par le PIB pour tenir compte de la taille du pays.

Le taux de couverture du commerce extérieur est utilisé pour ramener le solde de la balance des transactions courantes à un pourcentage. C'est donc un indicateur mesurant l'indépendance économique d'un État. Le taux de couverture est le ratio (exportations / importations) exprimé en pourcentage.

Lorsque le taux de couverture est inférieur à 100, la balance commerciale est déficitaire. On dit que le solde commercial est négatif. Lorsque le taux de couverture est égal à 100, la balance commerciale est équilibrée et on dit que le solde commercial est nul.

Enfin, lorsque le taux de couverture est supérieur à 100, la balance commerciale est excédentaire et le solde commercial est dit positif.¹¹³

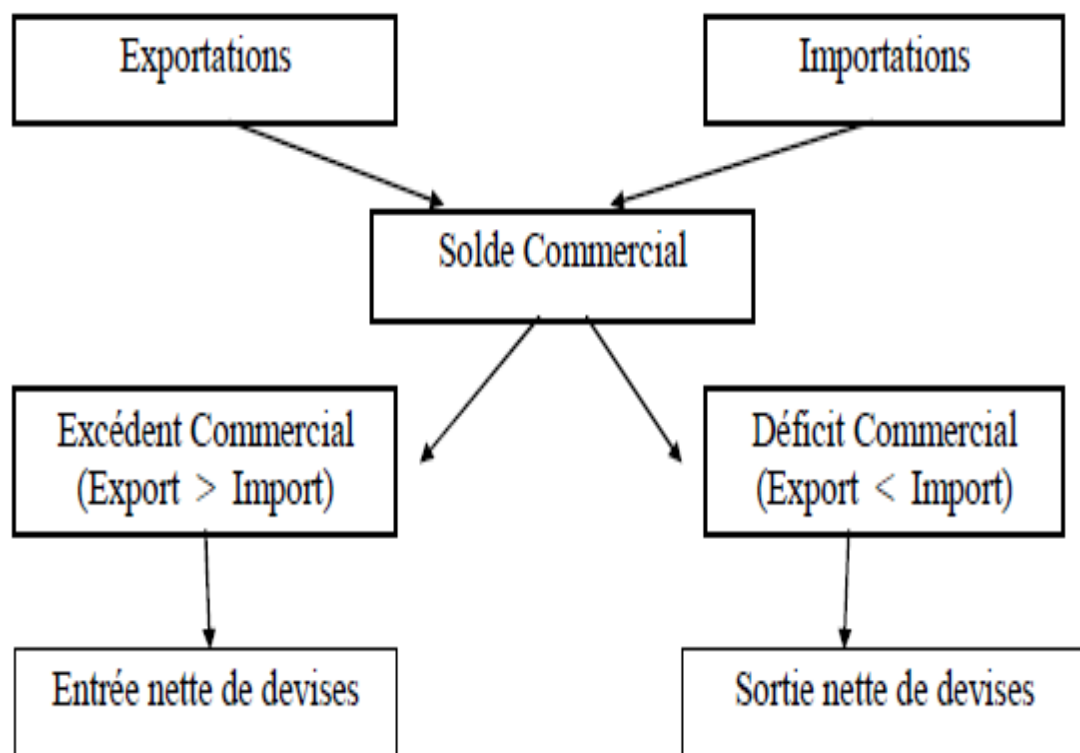
¹¹³ <http://www.iweps.be/taux-de-couverture-des-exportations-par-les-importations>.

1.3- La Balance commerciale et la réserve de change

La Balance commerciale retrace d'une part, les exportations qui apparaissent au crédit et assurent la rentrée de devises, d'autre part, les importations qui figurent au débit et entraînent la sortie de devises. La balance commerciale dégage un solde commercial qui permet de mesurer la compétitivité d'un pays face à ses concurrents.

Un solde commercial positif témoigne par exemple d'une industrie très performante ou d'un réseau commercial particulièrement efficace. La balance commerciale fournit aussi le taux de couverture du commerce extérieur, c'est-à-dire le rapport des exportations aux importations. Ce taux indique dans quelle mesure les importations sont couvertes par les exportations (équilibre à 100%).¹¹⁴

Graphique 18: Balance commerciale et devises



¹¹⁴ DIEMER Arnaud, cours de Mr..., les moteurs de la croissance, IUFM AUVERGNE, 2011, p 359.

1.4- Les déficits sont-ils à éviter?

Il est mathématiquement impossible que tous les pays affichent un surplus à leur balance commerciale. Autrement dit, la somme de toutes les balances commerciales de tous les pays est de zéro. Est-ce que les pays affichant un déficit commercial sont plus pauvres que ceux qui ont un surplus ?

Certains des pays ayant les déficits commerciaux les plus élevés figurent parmi les plus riches de la terre. Parmi ceux-ci, on retrouve la Nouvelle-Zélande, l'Irlande, le Portugal, la France, l'Italie, l'Australie, le Royaume-Uni et les États-Unis.

Ceci étant dit, il est très important de comprendre que le déficit commercial n'est pas toujours un problème. Le véritable problème n'est pas que les exportations sont inférieures aux importations, mais bien que l'endettement est en hausse et que le pays vit au-dessus de ses moyens.

Lorsqu'un pays a un déficit courant, c'est qu'il accumule des engagements à l'égard du reste du monde qui sont financés par l'arrivée de capitaux au compte financier. Or, il faudra bien un jour rembourser ces capitaux. Il va de soi que, si un pays gaspille les fonds étrangers qu'il a empruntés en dépenses qui n'amélioreront aucunement sa capacité de production à long terme, alors sa capacité de remboursement, c'est-à-dire sa solvabilité fondamentale, peut être mise en question.

En effet, pour être solvable, un pays doit être disposé à dégager (à terme) des excédents courants suffisants pour rembourser ce qu'il a emprunté, et être capable de le faire. Par conséquent, pour savoir si un pays devrait accumuler un déficit courant (emprunter davantage), il faut connaître l'ampleur de ses engagements vis-à-vis de l'étranger (sa dette extérieure) et savoir si les nouveaux emprunts financeront des investissements dont le rendement marginal sera plus élevé que le taux d'intérêt (ou le taux de rendement) que le pays doit servir sur ses engagements extérieurs.

La théorie intertemporelle du compte courant insiste aussi sur le rôle de lissage de la consommation que les déficits ou les excédents courants peuvent jouer. Ainsi, si un pays subit un choc qui compromet temporairement sa capacité de production, il peut alors, plutôt que d'essuyer immédiatement toutes les conséquences du choc, en étaler les effets pénibles dans le temps en affichant un déficit courant. Selon la théorie, l'importation de biens aujourd'hui (d'où un déficit

courant) permettra l'exportation de biens à l'avenir (d'où un excédent courant le moment venu). Mais même si le pays est solvable d'un point de vue intertemporel (si ses engagements courants seront couverts par des revenus futurs), son déficit courant peut devenir insoutenable s'il ne peut pas trouver le financement nécessaire.

Il s'ensuit que, quelle que soit l'origine du déficit courant (et même s'il résulte de tendances sous-jacentes favorables), la prudence s'impose en cas de déficits élevés et persistants, car le pays est alors à la merci d'un revirement brutal et douloureux du financement de ce déficit.¹¹⁵

À cet effet, un déficit peut être qualifié de bon ou de mauvais en fonction des facteurs qui en sont à l'origine. Si le déficit résulte d'un excédent des importations par rapport aux exportations, il peut être symptomatique d'un manque de compétitivité, mais comme un déficit peut aussi résulter d'un excédent de l'investissement par rapport à l'épargne, il pourrait aussi être le signe d'une économie hautement productive en pleine croissance.

Si le déficit est dû, non à un investissement élevé, mais à une épargne trop faible, il pourrait être le résultat d'une politique budgétaire inconsidérée ou d'une consommation excessive. Ou bien il pourrait découler d'une structure intertemporelle des échanges, consécutive à un choc temporaire ou à un changement démographique. Si l'on ne sait auquel de ces facteurs on a affaire, qualifier un déficit de «bon» ou de «mauvais» n'a pas beaucoup de sens : les déficits traduisent des tendances économiques sous-jacentes, qui peuvent être souhaitables ou non pour un pays à un moment donné.

Lorsqu'un déficit commercial d'un pays persiste pendant une longue durée, comme dans le cas de plusieurs pays après la crise financière de 2008, il devient inquiétant et menace sa stabilité économique et risque d'engendrer des effets négatifs notamment sur les investissements et la croissance.

Un déficit non maîtrisé pendant une longue durée, et qui se traduit par un manque d'épargne, oblige le pays à s'endetter, parfois avec des taux d'intérêt élevés, chose qui pourrait déstabiliser les grands équilibres surtout lorsque ces dettes ne sont pas utilisées pour soutenir la croissance par des investissements créateurs de valeur ajoutée.

¹¹⁵ Atish Ghosh et Uma Ramakrishnan, Faut-il s'inquiéter des déficits courants? Finances & Développement Décembre 2006, p 44.

1.5- Le commerce international et l'équilibre extérieur : État des lieux

Nous allons étudier maintenant les effets de la récente crise sur le commerce international et comment l'équilibre extérieur de plusieurs pays a été affecté.

1.5.1- Les évolutions du commerce international avant 2007

Sur la période 2000-2006, la croissance du commerce mondial des marchandises est deux fois supérieure à la croissance annuelle de la production. Sur ce même laps de temps, le taux de croissance des importations excède celui des exportations en Amérique du Nord, le Moyen-Orient et l'Afrique. En Amérique du Sud et en Amérique centrale, les taux de croissance des importations et des exportations s'équilibrent. En revanche, en Europe et en Asie, le taux de croissance des exportations excède celui des importations.

En 2006, le volume du commerce mondial a augmenté de 8,5% tandis que le PIB mondial connaissait une croissance de 3,5%. Cette expansion du commerce international s'explique, en partie, par une reprise des exportations européennes qui ont progressé de 7% par rapport à 2005. Les exportations de marchandises des États-Unis ont connu en termes réels une hausse de 11% et celles de la Chine de 22%. Les taux de croissance des exportations mondiales ont été inférieurs à la moyenne mondiale (11%) en Amérique du Sud, en Amérique centrale et dans les Caraïbes (2,5%), dans la Communauté des États indépendants (6%) et en Afrique (3%). Les exportations du Moyen-Orient ont stagné. En 2006, le volume des exportations s'est accru en raison d'une demande soutenue.

Au niveau européen, on a observé des déséquilibres commerciaux importants avec, d'une part, l'Allemagne et les pays scandinaves qui ont dégagé des excédents commerciaux importants, notamment à partir de 2000, et l'Europe du Sud, l'Espagne, l'Italie, la Grèce, mais aussi l'Irlande, qui avaient plutôt des déficits commerciaux qui traduisaient un besoin d'épargne.

Plusieurs pays ont généré des excédents commerciaux importants (excès d'épargne) comme la Chine et certains pays asiatiques ainsi que la majorité des pays exportateurs d'hydrocarbures. L'explication donnée à cet excès d'épargne dépend des zones concernées. Pour les pays producteurs de pétrole, c'est principalement la hausse du prix du baril de pétrole dans les années 2000.¹¹⁶

¹¹⁶ Atish Ghosh et Uma Ramakrishnan, Op.cit, p 49.

1.5.2- Les évolutions du commerce international à partir de 2007

Le commerce international a connu un ralentissement en 2007 avec une croissance des exportations mondiales qui a atteint un niveau de 6% en termes réels en 2007 contre une croissance annuelle de 3,4% du PIB mondial. Ce ralentissement de la croissance du commerce est dû à la décélération de la demande d'importations surtout aux États-Unis, en Europe et au Japon. Le commerce est resté dynamique dans la plupart des pays en développement. En 2007, et pour la première fois en 5 ans, le commerce des services s'est accru de 18% en valeur.

Le commerce international a poursuivi son ascension jusqu'au 1^{er} semestre 2008. C'est seulement au 4^e trimestre 2008 que les échanges semblent perturbés. Le commerce international de l'Europe constitue la zone la plus durement touchée avec un recul de 16% au 4^e trimestre 2008 par rapport à la même période en 2007. Les exportations de l'Asie baissent de 5% et celles de l'Amérique du Nord de 7%.

Tableau 8: Exportations de marchandises et PIB par région, 2007-2010

Variation annuelle en %

Volume des exportations de marchandises	2007	2008	2009	2010
Monde	6,5	2,2	-12,2	13,5
Économies développées	4,8	0,8	-15,3	11,5
Économies en développement et CEI	9	3,8	-7,8	16,5

Source : Secrétariat de l'OMC

Durant le premier trimestre 2009, un repli très net des exportations mondiales de marchandises est constaté dans chaque région du monde. La contraction des échanges, nettement plus importante que celle du PIB mondial, a été plus prononcée que celle prévue par l'OMC au début de la crise financière en 2007. Le commerce des produits automobiles connaît un recul de 48% au premier trimestre 2009 en rythme annuel, vient par la suite le fer et l'acier (37%), l'équipement de bureaux et de télécommunications (29%) et les circuits intégrés (31%). Cette tendance au recul des échanges internationaux s'est estompée au cours du second trimestre 2009, car même si le commerce mondial des marchandises reste en recul de 33% par rapport au niveau du second trimestre 2008, il progresse de 8% par rapport au premier trimestre 2009.¹¹⁷

¹¹⁷ Laure BOUET, Le commerce international face à la crise financière mondiale de 2007, Centre de Ressources en Économie Gestion CREG, 2011 – Économie, p 3.

Les exportations de marchandises en volume en 2009 ont baissé de 12,2%, alors que leur taux de croissance en 2008 s'élevait à 2,1%, et de 4,1% en moyenne au cours des dix dernières années. La contraction des échanges excède la diminution de dix (10) points de celle du PIB mondial en 2009. Cette baisse est liée, en partie, à la chute des prix des produits de base, en particulier le pétrole. Conformément aux prévisions, la Chine est devenue, en 2009, le premier exportateur mondial en valeur dépassant l'Allemagne avec une part de 9,6% du commerce mondial.

La valeur du commerce mondial des marchandises a progressé de 25% durant le premier semestre de 2010 en raison d'une reprise de la croissance économique dans les pays développés et les pays en développement. Les statistiques mensuelles disponibles pour environ 70 économies qui représentent environ 90% du commerce mondial montrent que le commerce mondial des marchandises a baissé en avril et en mai 2010 puis s'est redressé en juin 2010 ¹¹⁸. Les économistes de l'OMC n'avaient pas anticipé une telle reprise du commerce international depuis le début de l'année 2010. Par conséquent, après un réajustement, ils ont prévu une croissance du commerce mondial en 2010 de 13,5% contre les 10% estimés au mois de mars. Les prévisions concernant le second semestre 2010 étaient moins optimistes. Malgré une relance des échanges internationaux, ils restaient à un niveau inférieur de 2,8% à leurs niveaux d'avant la crise en octobre 2007.

La crise économique a gravement affecté les exportations et les importations en 2009. La part du commerce dans le PIB a diminué de 5 points de pourcentage, passant de 31% en 2008 à 26% en 2009. Cette baisse a été due en grande partie à la baisse des prix des produits de base. Malgré une reprise robuste en 2010-2011, le ratio du commerce au PIB en valeur reste inférieur à son pic de 2008.

Également, les exportations de marchandises ont repris en 2010, augmentant de 14% en volume. Mais la reprise a été entravée par la hausse des prix du pétrole en 2010, résultant en partie de l'instabilité politique dans les pays producteurs (le printemps arabe). À partir de 2011, la crise de la dette en Europe a pesé lourdement sur la croissance du commerce mondial.

¹¹⁸ Statistiques de l'OMC pour 2011.

Les crises de la dette et les tensions géopolitiques se sont intensifiées en 2014, entraînant un fort ralentissement du commerce mondial ces dernières années. En valeur, le commerce mondial des marchandises a enregistré une croissance moyenne de seulement 1% par an entre 2012 et 2014.¹¹⁹

Tableau 9: Commerce mondial de marchandises et des services commerciaux, par région 2010-2014

(Variation annuelle en pourcentage)

Exportations				Importations		
2010-14	2013	2014		2010-14	2013	2014
Marchandises						
6	2	0	Monde	5	1	1
6	2	3	Amérique du Nord	5	0	3
4	-2	-6	Amérique du Sud et centrale	6	3	-5
5	5	0	Europe	4	2	1
2	-6	-8	Afrique	8	3	1
9	0	-4	Moyen-Orient	8	6	0
6	2	2	Asie	7	1	0
Services commerciaux						
6	5	5	Monde	7	6	5
6	5	3	Amérique du Nord	4	3	2
6	3	1	Amérique du Sud et centrale	8	7	0
6	7	6	Europe	5	8	5
3	-3	6	Afrique	5	1	5
5	2	7	Moyen-Orient	9	5	9
8	3	6	Asie	9	5	8

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2015

¹¹⁹ Organisation mondiale du commerce, Statistiques du commerce international 2015, p 15.

1.5.3- Les effets de la crise financière sur l'équilibre commercial des pays en développement

Le ralentissement de l'économie mondiale a fortement réduit la demande de biens et de services en provenance des pays émergents ou en développement. De même, celui de la Chine et de l'Inde a freiné leur demande d'agents énergétiques et de matières premières minérales, d'origine africaine en particulier.

La chute des prix et des volumes exportés a entraîné celle des recettes d'exportation (UNCTAD 2009c). Les 49 pays en développement les plus pauvres ont ainsi vu leurs recettes d'exportation diminuer lors du premier semestre 2009 de 43,8% par rapport à la période équivalente de l'année précédente.¹²⁰

Tableau 10: Exportations et Importations de marchandises des pays les moins avancés (2014)

(En million de dollar et en %)

	Exportations					Importations				
	Valeur	Variation annuelle en %				Valeur	Variation annuelle en %			
	2014	2010-14	2012	2013	2014	2014	2010-14	2012	2013	2014
PMA	207236	6	1	4	-2	266134	12	11	9	5
Monde	19002190	6	1	2	0	19091075	5	1	1	1

Source : OMC, Statistiques du commerce international 2015

Plus les exportations vers les États-Unis, l'Europe ou un grand pays émergent sont vitales pour un pays en développement, ou plus l'élasticité des prix obtenus de biens d'exportation est forte, plus les incidences sur ces exportations peuvent prendre de l'ampleur.

Le recul de la demande induit par la crise produit des effets plus cruels sur les pays dont l'économie est tributaire des exportations. Le risque devient énorme lorsqu'un secteur déterminé prend trop d'importance par rapport aux autres.

¹²⁰ Bruno GURTNER, the financial and economic crisis and developing countries, africa: 50 years of independence — review | major development policy trends, 2010, p 226.

1.6- L'équilibre extérieur de l'Algérie après la crise

L'impact principal de la crise financière internationale sur l'économie algérienne est de type commercial. La variation du prix du pétrole brut se répercute fortement sur les équilibres extérieurs. L'Algérie est l'un des pays qui a un rapport exportations des hydrocarbures sur exportations totales parmi les plus forts au monde. L'effet déstabilisant d'une baisse du prix du pétrole brut est par conséquent évident. Cet impact était largement visible dans les statistiques du commerce extérieur de l'Algérie durant l'année 2009.

D'après le Centre national de l'informatique et des statistiques (CNIS), les exportations ont atteint 45,19 milliards de dollars en 2009, contre 79,29 milliards en 2008, soit une baisse de 43%. Quant aux importations, elles ont atteint 39,29 milliards de dollars en 2009 contre 39,47 en 2008. Cette baisse dans la valeur des exportations s'est répercutée sur l'excédent de la balance commerciale qui est passé de 39,81 milliards de dollars en 2008 à seulement 5,9 milliards en 2009.¹²¹

La chute du prix du baril depuis la fin de 2014 a déstabilisé l'équilibre extérieur de l'Algérie. Avec es exportations des hydrocarbures, qui représentent presque 97% des recettes extérieures et 60% du budget de l'État, le manque à gagner est considérable : selon le centre des douanes, les recettes provenant des exportations de gaz et de pétrole ont baissé de 42,8% entre janvier et avril 2015. Résultat : le déficit public se creuse, de même que la balance commerciale.

Graphique 19: prix de pétrole entre 2007 et 2015



Source : fr.investing.com

¹²¹ Oukaci Kamal, L'impact d'un choc des prix du pétrole sur l'économie algérienne, Ro'a iktissadia, numéro 2, 2012, p 229.

L'effondrement des prix de pétrole est dû principalement à trois raisons. Du côté de l'offre, il y a eu une augmentation de la production américaine du gaz de schiste, et l'OPEP, notamment les pays du Golfe, n'a pas changé sa production pour stabiliser les prix pour des raisons politiques. En termes de demande, on a assisté à la baisse de la demande mondiale à cause de la croissance économique mondiale lente.

Après avoir tenu des discours rassurants pendant des mois, les autorités algériennes ont été contraintes de réagir. Depuis janvier 2015, elles ont adopté des mesures pour réduire la facture des achats à l'étranger : crédit à la consommation locale, instauration de licences d'importation sur certains produits, mais aussi coup de frein à plusieurs projets d'infrastructures.¹²²

Tableau 11: Commerce extérieur de l'Algérie entre 2005 et 2014 (par million \$)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Exportations hors hydrocarbures	1099	1158	1332	1937	1066	1526	2062	2062	2165	8102
Exportations des hydrocarbures	43937	53456	58831	77361	44128	55527	71427	69804	63752	60146
Total des exportations	45036	54613	60163	79298	45194	57053	73489	71866	65917	62956
importations	20048	21456	27631	39479	39294	40473	47247	47490	54852	58330
Balance commerciale	24989	33157	32532	39819	5900	16580	26242	24376	11065	6264

Source : Centre National de l'Informatique et des Statistiques (CNIS)

La balance commerciale a enregistré un déficit de 12,626 milliards de dollars entre janvier et novembre 2015, selon les derniers chiffres des douanes nationales. Selon les estimations de la Banque Mondiale, si les prix des hydrocarbures restent bas, le déficit commercial s'aggraverait pour atteindre les 20 milliards de dollars en 2016.

¹²² Abdelhafid OTMANI et Mounya BOUTERF, article sur les canaux de transmission de la crise Financière vers les pays du Maghreb, Université Paris VIII –France, 2011, p 16.

2- Equilibre extérieur : Revue de la littérature

2.1- Les théories expliquant les échanges entre nations

Les théories économiques ont démontré le gain que pouvait représenter le commerce extérieur pour les pays y participant. D. RICARDO, dans son ouvrage intitulé *Principes de l'économie politique et de l'impôt* (1817), présente la théorie des avantages comparatifs selon laquelle les pays ont intérêt à se spécialiser dans les productions pour lesquelles leurs coûts relatifs de production sont les plus faibles et à importer les produits pour lesquels ils sont désavantagés.

Les travaux de E. HECKSER (1919) et B. OHLIN (1933) montrent, également, que le libre-échange est à l'origine de gains pour les pays si ces derniers se spécialisent en fonction de leurs dotations relatives en facteur de production. Ces théories traditionnelles reposent sur des hypothèses similaires selon lesquelles les capitaux (dans la théorie ricardienne) ou les facteurs de production tels le travail et le capital (dans la théorie de E. HECKSER et B. OHLIN) sont parfaitement mobiles au sein des nations et non entre les nations. Par conséquent, les pays tirent profit de leurs différences par rapport aux autres et se spécialisent.

En outre, les produits sont supposés mobiles entre les nations, et les marchés sont considérés être en situation de concurrence parfaite. Des travaux plus récents corroborent les théories classiques.

La nouvelle théorie du commerce international, développée à la fin des années 1970 notamment par P. KRUGMAN, s'appuie sur les outils de concurrence imparfaite, c'est-à-dire sur l'existence de rendements d'échelle croissants et de stratégies de différenciation du produit. Selon cette théorie, les échanges extérieurs s'expliquent, en partie, par la réalisation d'économies d'échelle croissantes qui permettent de concentrer la production sur un seul site de production et dans un seul pays. Cette situation aboutit à une baisse des coûts unitaires de production et des prix. Par conséquent, le pays se spécialise et bénéficie d'un avantage comparatif.¹²³

L'ouverture des économies aux échanges internationaux a été favorisée par l'action du GATT (1947) puis de l'OMC (1995). En effet, le GATT puis l'OMC encadrent les négociations commerciales multilatérales visant à réduire toutes les formes de protectionnisme et à développer le libéralisme commercial. P. KRUGMAN a qualifié le régime GATT/OMC de « mercantilisme éclairé ».

¹²³ Nicolas Canry, Op.cit.

Selon les théories libérales, les avantages du libre-échange sont les importations à meilleur marché et les gains liés à la spécialisation. En revanche, l'OMC favorise le libre-échange afin que chaque pays « bénéficie de débouchés à l'exportation plus vastes et plus diversifiés grâce à une moindre protection de la part des pays partenaires ». Les gains des exportations reposent sur l'effet multiplicateur keynésien du commerce extérieur sur le revenu, les importations étant perçues comme un mal nécessaire.¹²⁴

2.2- Equilibre Extérieur entre Libre-échange, protectionnisme et fiscalité

Le libre-échange, qui va de pair avec la mondialisation, est devenu pratiquement la règle qui régit les échanges internationaux. Néanmoins, la conjoncture économique marquée par une crise peut obliger les pays à adopter des politiques protectionnistes visant à faire face aux déséquilibres économiques notamment dans le domaine de la balance commerciale, la compétitivité et le mouvement des capitaux.

2.2.1- Le Libre-échange

Le libre-échange est un principe visant à favoriser le développement du commerce international en supprimant les barrières douanières tarifaires et non tarifaires et les réglementations nationales susceptibles de restreindre l'importation des biens et des services.

A- Fondements et objectifs du Libre-échange

La politique du Libre-échange est fondée sur la théorie des avantages comparatifs de Ricardo et sur les effets bénéfiques de la concurrence. Chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les productions où il possède un avantage relatif en termes de coûts de production et à se procurer à l'étranger les produits pour lesquels ses coûts de production sont comparativement trop élevés. L'échange international n'est pas un jeu dans lequel il y aurait des gagnants et des perdants : tous les participants au commerce international en retirent des gains.

Les effets bénéfiques de la concurrence permettent d'obtenir une réduction des prix de vente au profit des consommateurs (d'une part, ces derniers peuvent acheter des produits étrangers à meilleur marché, d'autre part les producteurs nationaux sont obligés de s'aligner sur des prix compétitifs) ; une affectation optimale des ressources (la spécialisation internationale conduit à utiliser les facteurs de

¹²⁴ Nicolas Canry, Op.cit.

production dans les secteurs où ils sont les plus productifs) ; un dynamisme de l'appareil productif (la concurrence internationale permet d'assainir le système de production national, favorise la disparition des secteurs en déclin, et oblige les entreprises nationales à innover sans cesse).

B- Les conditions du Libre-échange

La mise en place d'une politique de Libre-échange suppose cependant la suppression des obstacles tarifaires (notamment les mesures fiscales et parafiscales) et non tarifaires. Un des principaux obstacles à la libre circulation des marchandises entre les pays est constitué par l'existence de droits de douane ayant pour effet de rendre les marchandises étrangères plus chères sur le marché national.

La réduction progressive des droits de douane a été amorcée au 19ème siècle par l'Angleterre avec la suppression en 1846 des droits de douane sur le blé (accusé par les libre-échangistes de renchérir le prix du pain). Cependant, le retour à la protection douanière caractérisa la fin du 19ème siècle et la première moitié du 20ème siècle. Aux États-Unis, les droits de douane atteignaient près de 60% de la valeur des marchandises. Ces tarifs ont été réduits de façon très importante après la Seconde Guerre mondiale au cours des négociations du GATT (General Agreement on Tariffs and Trade, accord commercial conclu à Genève en 1947 pour favoriser la libéralisation des échanges entre les pays développés à économie de marché).

Ils sont passés d'une moyenne de 40% de la valeur des marchandises dans les pays industrialisés en 1940, à 25% en 1950 et 5% en 1990. L'élimination des barrières non tarifaires suppose quant à elle la suppression, des quotas et contingentements fixant une limite aux importations, des réglementations protectrices interdisant l'entrée de certains produits étrangers ne correspondant pas à des normes techniques ou sanitaires, et des aides gouvernementales aux entreprises nationales sous forme de subventions, de crédits bonifiés ou d'attribution préférentielle de marchés publics.

La libéralisation des échanges peut cependant comporter des effets négatifs qui contribuent à contrebalancer les effets positifs de l'ouverture des frontières et à conforter la thèse du Protectionnisme notamment lors des problèmes économiques conjoncturels comme les crises financières et économiques.

2.2.2- Le protectionnisme

Le protectionnisme est une politique économique interventionniste menée par un État ou un groupe d'États, consistant à protéger ses producteurs contre la concurrence des producteurs étrangers.

Les buts peuvent être le maintien de l'emploi dans certains secteurs d'activité, la diminution du déficit commercial, ou la défense du niveau de vie. Les mesures protectionnistes consistent essentiellement à freiner les importations (barrières douanières, normes contraignantes, freins administratifs...), encourager les exportations (subventions diverses, incitations fiscales, dévaluation, dumping comme le « protectionnisme offensif »), privilégier les entreprises nationales dans les appels d'offres de marchés publics, ou empêcher les investisseurs étrangers de prendre le contrôle d'entreprises nationales.

2.2.2.1- Les instruments de protectionnisme

On classe les instruments protectionnistes en deux grandes catégories : les droits de douane et les nouveaux instruments protectionnistes (ou instruments non-tarifaires). Cette dernière catégorie regroupe tous les instruments en principe interdits par les accords internationaux, mais tolérés sinon acceptés dans les faits. Depuis sa création, l'un des objectifs prioritaires de l'OMC a été de marginaliser le rôle des instruments non-tarifaires en interdisant leur utilisation dans de nouveaux accords et en demandant aux États membres la transformation de ceux déjà existants en leur équivalent tarifaire.

A- Les droits de douane

C'est l'outil protectionniste traditionnel et le mieux contrôlé par les instances internationales. Les modalités d'application d'un droit de douane sont nombreuses et dépendent de l'objectif recherché par le législateur.

Le droit de douane ad valorem

Le droit de douane ad valorem est le prélèvement, lors du passage à la frontière d'une marchandise, d'un taux fixe en % sur la valeur C.A.F. (coût-assurance-fret) du montant importé. Soit t le taux ad valorem du droit et P^* le prix mondial unitaire C.A.F., le prix intérieur du bien importé est alors $P^*.(1+t)$.

Cette forme de droit de douane est très répandue dans le monde en dépit des négociations internationales qui ont contribué depuis plus de cinquante ans à une forte réduction des taux. La particularité du droit de douane ad valorem est d'offrir un niveau de protection insensible aux variations du prix mondial du produit taxé.

Le droit de douane spécifique

Le droit de douane spécifique est le prélèvement sur la valeur C.A.F. d'une taxe fixe t' par unité importée. Le prix intérieur du bien importé est alors P^*+t' . Les droits spécifiques sont beaucoup plus rares que les droits ad valorem. Contrairement aux droits ad valorem, le niveau de protection offert par cette forme de droit de douane varie avec le prix mondial : à la baisse lorsque le prix mondial augmente, à la hausse lorsque le prix mondial baisse.

Le droit de douane compensateur

Le droit de douane compensateur ou antidumping est un prélèvement sur la valeur C.A.F. d'un montant variable destiné à égaliser le prix des importations avec un prix objectif (prix seuil). La particularité du droit de douane compensateur est de garantir les secteurs qu'il protège des baisses fortes et rapides des prix mondiaux.

Les taxes à l'exportation

À côté des droits de douane sur les importations existent aussi des droits de douane ou taxes à l'exportation. La taxation des exportations reste rare dans les pays développés. On la retrouve davantage dans les pays en développement exportateurs de matières premières, pour lesquels elle constitue une source de recettes publiques.

B- Les nouveaux instruments (barrières non tarifaires)

Les droits de douane constituent la forme la plus simple et la plus transparente des politiques commerciales parce qu'ils sont aisément quantifiables et agissent directement sur les prix. Mais depuis quelques décennies, la plupart des interventions gouvernementales en matière de politique commerciale utilisent d'autres instruments dont l'action est plus indirecte et plus floue : subsides à l'exportation, quotas d'importation, restrictions volontaires d'exportation, condition d'exécution locale, droits antidumping et compensateurs, protectionnisme par le change et accords sur les prix, etc.

Les subventions à la production et à l'exportation

La subvention est une aide financière étatique à une industrie destinée à accroître sa production locale (subvention à la production) ou à favoriser ses exportations en vendant à l'étranger à un prix inférieur au prix national (subvention à l'exportation). Comme pour les droits de douane, la subvention peut être ad valorem (% sur la valeur unitaire produite ou exportée à l'intérieur de la frontière), spécifique (montant en valeur par unité produite ou exportée) ou compensatrice (montant variable égal à la différence entre le prix objectif et le prix mondial).

Contrairement aux droits de douane, acceptés et réglementés par les accords du GATT et par l'OMC, les subventions sont jugées plus dangereuses et beaucoup moins tolérées. Les subventions à l'exportation sont assimilées à du dumping (vente à perte) et sont interdites par l'OMC.

Les quotas d'importation

Le quota d'importation est une restriction directe sur la quantité d'un bien qui peut être importée. La restriction est généralement mise en œuvre par l'octroi de licences à des entreprises locales importatrices ou encore directement aux gouvernements des pays exportateurs. Le premier effet d'un quota est d'augmenter le prix intérieur du produit importé, en raréfiant l'offre. Le prix intérieur augmente du même montant qu'un droit de douane qui limite les importations au même niveau.

La différence entre un quota et un droit de douane est qu'avec un quota, le gouvernement du pays importateur ne perçoit pas de recettes douanières. S'il accorde des licences d'importation, les recettes vont en fait aux détenteurs de ces licences qui réalisent une rente de situation (rente de quota) en vendant plus cher sur le marché intérieur des produits qu'ils ont obtenu à des prix mondiaux inférieurs.

L'esprit patriotique

L'esprit patriotique ou bien le patriotisme économique désigne un comportement spécifique du consommateur, des entreprises et des pouvoirs publics consistant à favoriser le bien ou le service produit au sein de leur nation ou de leur groupe de nations. Pour les partisans d'une politique de patriotisme économique, il s'agit de promouvoir l'excellence économique du pays.

Plusieurs de ces mesures ont été adoptées récemment notamment aux États-Unis. Le Buy American provision est une législation américaine adoptée en 2009 au

début du mandat du président Barack Obama, dans le cadre du vaste plan de relance de l'économie américaine de 2009. Ce dispositif a limité les financements accordés, dans le cadre du plan de relance, aux projets d'infrastructures utilisant uniquement du fer, de l'acier, et des biens manufacturés produits aux États-Unis. L'objectif était de favoriser les créations d'emplois dans l'industrie américaine, notamment par les petites entreprises, et éviter ainsi que les investissements publics ne profitent davantage à des entreprises étrangères.

De son côté, l'Algérie a lancé, en 2015, une vaste campagne de sensibilisation citoyenne pour consommer "made in Algérie" afin d'amortir la facture des importations, en accordant la priorité d'assistance à l'entreprise algérienne pour lui permettre d'améliorer la qualité et la compétitivité de son produit et à la protection de l'économie nationale dans un contexte marqué par la chute des prix du pétrole.

Les restrictions réglementaires et les autres instruments

La discrimination dans les procédures d'attribution des marchés publics et les normes nationales sont des moyens indirects de limiter ou d'interdire les importations par des voies réglementaires. Elles engendrent des barrières non tarifaires. Finalement, les « autres instruments » regroupent toutes les pratiques autres que celles déjà mentionnées, susceptibles d'engendrer des barrières à l'entrée. Certains agissent directement au plan macroéconomique, comme les manipulations du taux de change ; d'autres à des niveaux microéconomiques, comme les accords sectoriels de prix.

2.2.2.2- Pourquoi les États mettent-ils en place des mesures protectionnistes ?

Depuis le début de la crise, la question du protectionnisme s'est imposée avec vigueur dans le débat public. En effet, la tentation est grande pour les décideurs politiques d'atténuer les effets de la récession en isolant leur pays des tourments extérieurs : fermer les frontières aux produits étrangers serait un moyen de protéger les industries (et donc les emplois) domestiques de la concurrence internationale, et de répondre aux fortes demandes de soutien formulées par certaines couches de la population particulièrement touchées par la crise.

L'économiste Simon J. EVENETT a réalisé un bilan des mesures protectionnistes en décembre 2009. Cette étude montre que 297 mesures de protection ont été instaurées depuis novembre 2008, dont un tiers sont liées aux politiques nationales de soutien aux banques et au secteur de l'automobile, ayant

comme objectif la sauvegarde des économies plutôt que la mise en place de politiques commerciales agressives.¹²⁵

Les plans de relance sont intervenus, notamment, auprès du marché automobile et des marchés publics. Les interventions publiques ont largement privilégié les plans de sauvetage financier. Ceux-ci ont représenté, par exemple, « 28% du PIB du Royaume-Uni et 19% environ du PIB de l'Allemagne et de la France, contre 1 à 1,5% environ du PIB de la France et du Royaume-Uni et 2,8% du PIB de l'Allemagne dans le cas des plans de relance budgétaire annoncés en 2009 », d'après les chiffres communiqués par l'OMC. Les plans de relance budgétaire dans les pays de l'OCDE représentent 3,5% environ du PIB collectif, l'Australie, le Canada, la Corée, les États-Unis et la Nouvelle-Zélande ayant chacun introduit des mesures de relance budgétaire d'un montant supérieur à 4% de leur PIB. Au cours des années 2008-2009, les États-Unis, les pays européens et d'autres ont mis en place des plans de sauvetage du secteur bancaire pour éviter une propagation des défaillances.

Ces mesures ont consisté pour l'essentiel à des prises de participation dans le capital des institutions financières les plus fragiles (exemple : le Plan Paulson en 2008 aux États-Unis), des garanties étatiques pour le refinancement des banques commerciales et financières et une baisse des taux d'intérêt directeurs pour faire face à la crise de liquidité qui touchait les marchés interbancaires. Les plans de relance ont visé, également, le soutien aux PME, les dépenses d'infrastructure et les réductions d'impôt. Cependant, l'intervention étatique n'est pas sans conséquence, car, d'après le FMI, la dette publique des 10 pays les plus riches de la planète devrait passer de 78% du PIB en 2007 à 114% en 2015.¹²⁶

Les réponses budgétaire et monétaire mises en œuvre face à la crise ont considérablement accru la dette des États et la masse monétaire en circulation, les pays s'exposant à une forte hausse du taux d'inflation à long terme. Par conséquent, les dirigeants ont planifié et mis en œuvre dès 2010 des politiques budgétaires visant à réduire les dépenses étatiques et à désendetter les États.

L'effondrement des échanges internationaux entre le quatrième trimestre 2008 et la fin de l'année 2009 constitue une conséquence directe de la crise financière

¹²⁵ Laure BOUET, Le commerce international face à la crise financière mondiale de 2007, Centre de Ressources en Economie Gestion de l'académie de Versailles, 2011, p 8.

¹²⁶ Laure BOUET, Op.cit, p 10.

provoquant un fort ralentissement de la consommation des ménages, de la production et des investissements des entreprises. L'incertitude sur la fiabilité des partenaires commerciaux et la fragilité apparente du système financier ont incité les entreprises à se replier sur leur marché intérieur. En outre, les entreprises, et notamment les PME, se sont heurtées à des difficultés de financement liées à la crise de liquidité et aux craintes des banques d'insolvabilité des PME. La contraction des échanges internationaux de -12,2% a excédé la dépression économique de l'année 2009 avec un taux de croissance du PIB mondial de -2,2% sur la même période, car certains facteurs ont amplifié les effets de la crise comme, par exemple, l'intégration croissante des chaînes de production à l'échelle mondiale.

Il n'existe toutefois pas de consensus sur le sujet. Pour certains, le protectionnisme pourrait être, si défini à la bonne échelle géographique et sectorielle, un outil de politique économique contra-cyclique ; ce serait aussi un moyen de faire face, par la même occasion, à la concurrence jugée parfois déloyale exercée par les pays aux standards environnementaux et sociaux moins élevés. Pour d'autres, le protectionnisme des uns ne ferait qu'engendrer le protectionnisme des autres : les politiques conduites par les différents pays se neutraliseraient donc mutuellement. Elles pèseraient par ailleurs fortement sur les perspectives de croissance à long terme et exacerberaient les tensions internationales, sur le modèle de ce qui s'est passé dans les années 1930.

2.2.2.3- Conséquences et justifications du protectionnisme

Les activités économiques protégées peuvent s'abstraire au moins en partie des pressions et contraintes de toutes natures en provenance du contexte concurrentiel ou d'une situation de crise. Elles bénéficient de ce fait d'une plus grande liberté de manœuvre et d'une plus grande certitude concernant leur rentabilité et développement futur.

Le protectionnisme apparaît comme le moyen nécessaire pour protéger en particulier les activités ou industries naissantes : L'économiste Friedrich List au XIX^e siècle a défendu les bienfaits d'un « *protectionnisme éducateur* ».

Cette stratégie de protectionnisme peut avoir pour objectif de faire face à une concurrence déloyale ou des pratiques de dumping

- «Dumping environnemental» lorsque la réglementation environnementale est moins contraignante qu'ailleurs. C'est, en partie, pour cela que de nombreuses entreprises occidentales implantent leurs activités polluantes dans les pays émergents.
- «Dumping fiscal» qui consiste, pour un État, à imposer faiblement (c'est-à-dire plus faiblement que ce que font les autres pays) les sociétés et les personnes présentes sur son territoire ou créer une sorte de paradis fiscal favorable à sa politique de dumping fiscal.
- « Dumping social » lorsqu'un gouvernement réduit (ou supprime) les cotisations sociales, ou bien que les autorités d'un pays conservent des normes sociales très basses (par exemple, en Chine, la réglementation du travail est moins contraignante pour les employeurs que des réglementations en vigueur ailleurs).

Certains États, en position conjoncturelle ou structurelle fortement défavorable, revendiquent clairement le protectionnisme pour limiter les effets de la mondialisation : délocalisation, tassement des salaires, etc.

2.2.2.4- Situation d'urgence et Clause de sauvegarde

D'un point de vue juridique, une clause de sauvegarde est une règle insérée dans un contrat permettant aux parties de ne pas respecter les termes de l'accord en raison de circonstances qui compromettraient les intérêts essentiels des parties. Par extension, la clause de sauvegarde permet à la partie qui la soulève de ne pas exécuter ses obligations contractuelles dans l'hypothèse où l'autre partie a elle-même cessé de remplir ses obligations.

Dans le domaine du commerce international, les clauses spéciales ou de sauvegarde sont des droits additionnels ou des réglementations des importations qui peuvent être imposés par un pays lorsqu'il est confronté à une brusque poussée des importations et/ou à une baisse anormale des prix des importations, l'un ou l'autre étant susceptible de provoquer des dommages sur le secteur d'activité intérieur en concurrence ou bien sur son équilibre financier. En des termes plus formels, dans le cadre juridique de l'OMC, les clauses de sauvegarde autorisent un pays importateur à suspendre ses obligations envers l'OMC dans des circonstances comme celles mentionnées ci-dessus.

3- Droits de douane et équilibre extérieur: revue de littérature empirique

Dans cette partie d'étude, nous allons analyser l'effet de l'instauration d'un droit de douane sur le volume des exportations. Ensuite, nous analyserons empiriquement la nature de relation entre les taux des droits douaniers sur les quantités importées ainsi que les effets possibles sur l'importation d'un seul produit.

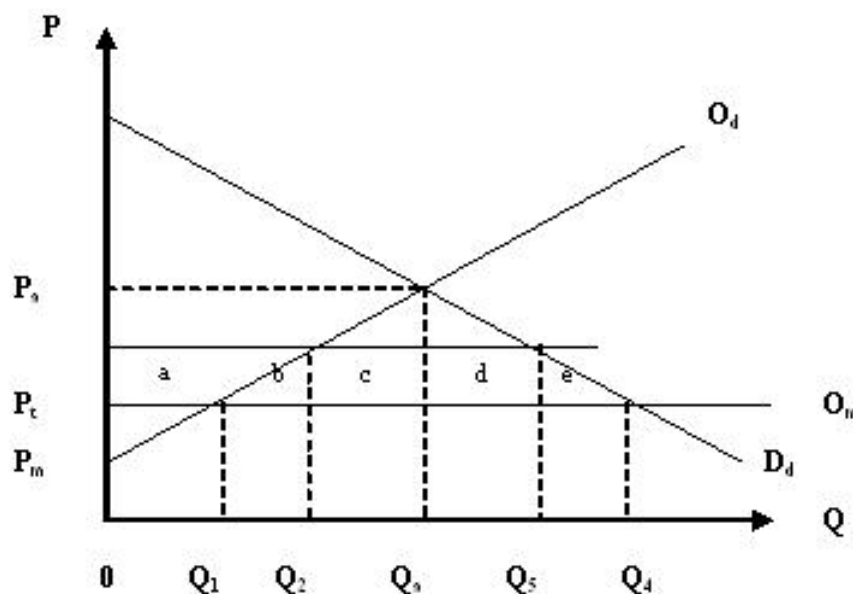
3.1- Les effets de l'instauration d'un droit de douane (hypothèses du petit pays et du grand pays)

A- hypothèses du petit pays

Analysons à partir du graphique ci-dessous, les effets d'un droit de douane dans un pays A. L'analyse sera conduite sous l'hypothèse du petit pays (pays price taker), en situation de concurrence pure et parfaite et de rendements constants. Un pays est considéré comme petit s'il ne peut pas influencer les cours mondiaux. À titre d'exemple, la mise en place d'un tarif douanier ne modifiera donc pas le prix mondial du bien considéré.¹²⁷

De plus, cette analyse est menée en équilibre partiel, c'est-à-dire en raisonnant uniquement sur le marché d'un bien, le bien j.

Graphique 20: Impacts du droit de douane sur le marché du bien taxé (petit pays)



¹²⁷ Bernard Yvars, Cours d'Environnement économique international, Université Montesquieu-Bordeaux IV, sans date, p 3.

Pa et Qa désignent respectivement les prix et quantités en autarcie ; Od et Om sont respectivement l'offre domestique et l'offre mondiale; Dd est la demande domestique

Le fait que l'État prélève un droit sur les importations se traduit par un écart entre le prix mondial et le prix domestique du bien. Cet écart est à l'origine du coût social engendré par le droit de douane.

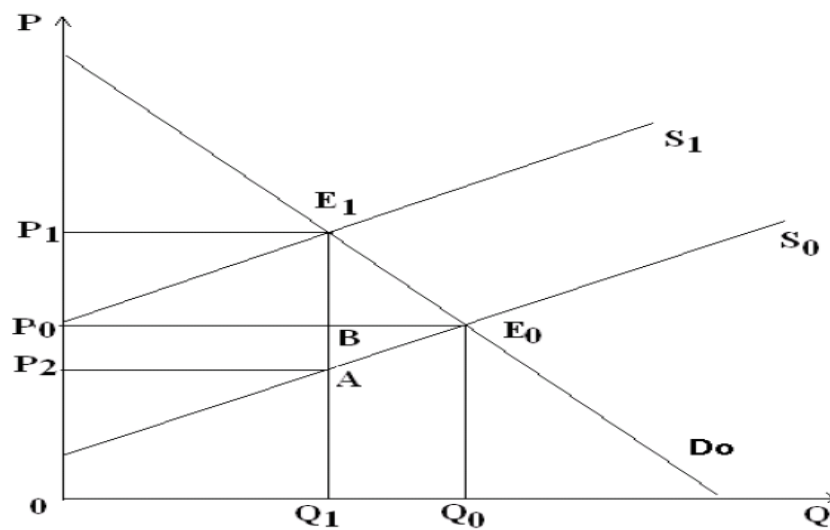
Le tarif douanier, ou droit de douane, est fixé ad valorem c'est-à-dire représente un pourcentage « t » du prix mondial d'un bien donné, prix que l'on notera Pm. Le prix national de ce bien, noté Pt, après application du tarif douanier, est donc $P_t = P_m (1+t)$.¹²⁸

Le droit de douane engendre pour le pays importateur deux effets distincts : une modification des quantités offerte et demandée sur le marché du bien taxé et une modification dans la répartition des revenus. L'impact global en termes de bien-être pour le pays est analysé à l'aide de la variation du surplus de chaque catégorie d'agents concernés.

L'application d'un tarif douanier se traduit par les cinq effets suivants :

- Un effet sur la production : le droit de douane permet d'augmenter la production nationale du bien considéré dans la mesure où l'offre nationale est une fonction croissante du prix du produit (distance Q1Q2) ;
- Un effet sur la consommation : le tarif douanier diminue la consommation domestique puisque le prix du bien considéré a augmenté (distance Q3Q4) ;
- Un effet sur les importations : l'augmentation de la production domestique et la diminution de la consommation nationale se traduisent mécaniquement par une baisse des importations (distance Q2Q3). Le droit de douane améliore donc le solde de la balance commerciale ;
- Un effet de recettes fiscales : le tarif douanier génère des recettes fiscales égales au droit de douane multiplié par le volume des importations soit $(t \times Q_2Q_3)$.

¹²⁸ Mucchielli J.L, Relations économiques internationales. Les fondamentaux. Hachette, Paris, 1994, p 146.

B- hypothèses du grand pays**Graphique 21:** Impacts du droit de douane sur le marché du bien taxé (grand pays)

Par rapport à l'analyse précédente (effet d'un droit de douane dans le cas d'un petit pays), on ne considérera ici que l'offre et la demande d'importations d'un bien k. D_0 représente la demande d'importations du grand pays et S_0 , l'offre d'importations du Reste du Monde. En situation de libre-échange, le grand pays importe la quantité Q_0 à un prix P_0 . La mise en place d'un droit de douane fait passer le prix domestique du bien k du niveau P_0 au niveau P_1 . Les consommateurs perçoivent alors une nouvelle courbe d'offre représentée par S_1 .

La quantité d'équilibre se réduit à Q_1 . Mais, contrairement au petit pays, la baisse de la demande émanant du pays importateur (le grand pays) va provoquer une baisse du prix mondial. Après la mise en place du droit de douane, le prix mondial du bien importé k s'établit en P_2 . Au final, le grand pays a établi un droit de douane de montant $P_1 - P_2$.¹²⁹

Alors, le droit de douane :¹³⁰

- Augmente le prix local du bien importé au-dessus du prix mondial de libre-échange : P_0 à p_1
- La hausse du prix réduit la consommation et augmente la production locale
- Une chute des importations $Q_0 - Q_1$
- La baisse des importations de Nation fait chuter le prix mondial à P_2

¹²⁹ Bernard Yvars, Op.Cit, p 5.

¹³⁰ Lahsen Abdelmalki et René Sandretto, Politiques commerciales des grandes puissances : La tentation du néoprotectionnisme, Effets d'un droit de douane - De Boeck, 2011, p 26.

3.2- La relation entre le taux des droits de douane et les importations

Y a-t-il une relation entre le taux des droits de douane appliqués et les quantités importées d'un bien ? C'est la question à laquelle nous allons essayer de répondre en prenant le cas de l'Algérie.

L'Algérie a connu une diminution progressive des tarifs douaniers appliqués à l'importation depuis le début des années 2000, notamment avec l'entrée en vigueur de l'accord d'association avec l'Union européenne en 2005 et la grande zone arabe de libre-échange en 2009.

L'accord d'association avec l'Union européenne est l'un des accords les plus importants conclus par l'Algérie. Cependant, l'accord, avec ses termes et ses effets sur l'économie algérienne, est considéré par certains économistes comme une concession politique plutôt qu'un véritable partenariat.

Cet accord, signé à Valence le 22 avril 2002 et entré en vigueur le 1er septembre 2005, est venu remplacer l'accord de coopération entre l'Algérie et les Communautés européennes, signé en avril 1976.

Au plan commercial, l'accord vise la mise en place, à l'horizon 2020, d'une zone de libre-échange entre l'Algérie et l'UE, la suppression des droits de douane et autres taxes à l'importation sur les produits industriels originaires de l'UE, l'octroi de concessions réciproques pour un certain nombre de produits agricoles, produits agricoles transformés et produits de la pêche, la définition des conditions permettant la facilitation des échanges commerciaux bilatéraux.

L'économie algérienne n'a pas atteint les objectifs souhaités dans sa coopération avec l'UE malgré l'accélération du volume des échanges commerciaux entre les deux parties. Le secteur des hydrocarbures continue toujours à dominer les exportations au détriment des autres secteurs, qui restent incapables de faire face à la concurrence locale et internationale.

Les tarifs douaniers ont été remplacés par trois taux (5,15, 30%), lors de la signature de cet accord, ainsi la moyenne des tarifs appliqués est passée de 23,4% à 17,5% seulement.

Les barrières non tarifaires de l'Union européenne, notamment les normes et les standards de qualité, représentent un obstacle majeur devant les entreprises algériennes en les empêchant d'augmenter le volume des exportations hors hydrocarbures vers l'Europe.

De son côté, la balance commerciale de l'Algérie avec la Grande zone arabe de libre-échange (Gzale) a affiché un déficit de 56 millions de dollars au 1er semestre 2015 contre un excédent de 440 millions de dollars à la même période de 2014, selon l'Agence nationale de promotion du commerce extérieur (Algex).

Ce déficit enregistré sur la période janvier-juin 2015 s'explique notamment par la chute des prix du pétrole et le recul des exportations de sucre blanc. Ainsi, les exportations algériennes vers la Gzale, constituées essentiellement des hydrocarbures, ont atteint 1,253 milliard de dollars, en baisse de 27% par rapport à la même période de 2014, alors que les importations se sont établies à 1,31 milliard de dollars, en hausse de 2%.

Description des statistiques

Pour constater l'existence, ou bien l'absence, d'une relation entre la baisse des droits de douane en Algérie et le volume des exportations, on a procédé au test de corrélation sur la période allant du 2001 au 2012.

Pour atténuer le poids des autres causes qui peuvent justifier l'augmentation des importations, notamment les grands projets d'infrastructure lancés par l'Algérie à cette période et qui nécessitent des importations diverses (matières premières, équipements industriels, etc.), on a étudié une seule catégorie de biens de consommation (Produits laitiers) en prenant en compte les taux moyens des droits de douane appliqués et les quantités importées de ce bien.

Tableau 12: Taux des droits de douane appliqués en Algérie sur les produits laitiers importés 2001-2012

Année	Taux des droits de douane appliqués (moyenne simple %)	Produits laitiers importés (Unité: En Millions de DA)
2001	21,8	41044
2002	18,8	38976,5
2003	18	39836
2004	18	59139,7
2005	16,3	54561,5
2006	16	51563,5
2007	16,2	74116,6
2008	16,3	83575,3
2009	14,2	62994,7
2010	14,2	74585,1
2011	14,2	113465,2
2012	14,2	99327,8

Source : données de l'Office National des Statistiques de 2014 et de la Banque Mondiale

Méthode utilisée :

La méthode utilisée est la corrélation de Pearson qui est une quantification de la relation linéaire entre des variables continues. Le calcul du coefficient de corrélation de Pearson repose sur le calcul de la covariance entre deux variables continues. Le coefficient de corrélation est en fait la standardisation de la covariance. Cette standardisation permet d'obtenir une valeur qui variera toujours entre -1 et +1, peu importe l'échelle de mesure des variables mises en relation.

Le test de corrélation ne propose pas d'identifier une variable dépendante et une variable indépendante. On ne cherche qu'à déterminer l'absence ou la présence d'une relation linéaire significative entre les variables.

L'objectif de notre test est de déterminer le coefficient de corrélation linéaire de Bravais-Pearson (r). Ce coefficient permet de détecter la présence ou l'absence d'une relation linéaire entre deux caractères quantitatifs continus. Pour calculer ce coefficient, il faut tout d'abord calculer la covariance qui est la moyenne du produit des écarts à la moyenne.

$$Cov(X, Y) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (X_i - \bar{X}) \cdot (Y_i - \bar{Y})$$

ou

$$Cov(X, Y) = \left(\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N X_i \cdot Y_i \right) - (\bar{X} \cdot \bar{Y})$$

Le coefficient de corrélation linéaire de deux caractères X et Y est égal à la covariance de X et Y divisée par le produit des écarts-types de X et Y

$$r(X, Y) = \frac{Cov(X, Y)}{\sigma_X \cdot \sigma_Y}$$

Pour notre test, on a deux hypothèses :

- L'hypothèse nulle ($H_0 = 0$) qui signifie que les deux variables (taux des droits de douane et importations des produits laitiers) ne sont pas associées, qu'il n'y a pas de relation entre ces dernières ($r = 0$).
- L'hypothèse alternative ($H_0 \neq 0$) signifie qu'il existe une relation linéaire entre les deux variables.

Pour être interprété, le coefficient de corrélation doit être significatif (la valeur de p-value (absence de biais) doit être plus petite que 0,05). Si le coefficient est non significatif, on considère qu'il est semblable à $r = 0$. Par contre, lorsqu'il est significatif, le coefficient de corrélation donne deux informations importantes :

- Le sens de la relation linéaire entre les deux variables : Le coefficient de corrélation, qui présente finalement la covariance standardisée, varie entre - 1 et 1. Un coefficient de 1 indique une corrélation positive parfaite entre les deux variables. À l'inverse, un coefficient de - 1 indique une corrélation négative parfaite : lorsque la variable x augmente, la variable y diminue dans la même proportion. Dans les deux cas, les points tombent parfaitement sur la droite. Un coefficient de 0 indique qu'il n'y a aucune relation entre les deux variables. Ainsi, la variation de l'une n'est aucunement associée à la variation de l'autre.
- La force de la relation linéaire entre les deux variables : Plus la valeur du coefficient est proche de + 1 ou de - 1, plus les deux variables sont associées fortement. Au contraire, plus le coefficient est près de 0, moins les variables partagent de covariance et donc, moins l'association est forte. On peut qualifier la force de cette relation avec les balises de Cohen concernant la taille d'effet.

Pour déterminer la valeur de p-value associée au coefficient de corrélation, on calcule une valeur de t à l'aide de la formule suivante. Cette valeur de t est, par la suite, associée à une valeur de p en fonction du degré de liberté :

$$t = r \sqrt{\frac{n - 2}{1 - r^2}}$$

Résultat du test :

Sur base du tableau précédent et à l'aide d'un logiciel statistique (SPSS), on a obtenu les résultats suivants :

- Méthode : Pearson's product-moment correlation; Alternative :two.sided
- Statistique observée Qobs : -3.2862553666283
- p-value : 0.0082017629556848
- ρ : -0.7206 Intervalle de confiance à 95% [-0.9158 ; -0.2501]
- Degrés de liberté : 10

Interprétation des résultats :

La valeur obtenue de $r = -0.7206$ signifie qu'il y a une forte corrélation négative entre le taux du tarif appliqué et la quantité importée des produits laitiers. Autrement dit, la baisse de la moyenne des droits de douane appliquée est liée avec l'augmentation des importations.

La valeur du $p\text{-value} = 0.008201$ qui est plus petite au seuil de 5% signifie qu'on peut rejeter l'hypothèse nulle en faveur de l'hypothèse alternative, et le résultat du test est déclaré statistiquement significatif.

Discussion et analyse

La diminution progressive des tarifs douaniers appliqués a contribué à l'augmentation de la facture des importations en l'Algérie. Malgré que cette augmentation ne s'explique pas seulement par les droits de douane, puisque les importations des équipements et des matières premières sont principalement dues à la demande associée aux grands projets lancés par l'État dans cette période, la baisse des taux appliqués reste un facteur déterminant.

Les autorités algériennes ont mal étudié le démantèlement des barrières tarifaires dans le cadre de l'accord d'association avec l'UE, en ignorant les répercussions sur la balance commerciale et le besoin de certains secteurs d'être protégés. Le tableau suivant montre que les pays voisins appliquent des tarifs qui prennent en considération ce besoin de mieux protéger les secteurs stratégiques ou bien les secteurs vulnérables à la concurrence extérieure.

Tableau 13 : droits de douane moyens appliqués par certains pays de l'Afrique du Nord

Groupes de produits	Algérie	Tunisie	Maroc	Egypte
Produits d'origine animale	27.9	85.6	124.9	15.3
Produits laitiers	14.2	91.3	78.2	5.8
Fruits, légumes, plantes	26.3	91.1	43.4	5.8
Céréales et autres préparations	9	75.1	45.4	22.8
Oléagineux, graisses et huiles	22.2	39.6	25.8	5.3
Sucre	25	34.3	33.1	14.9
Boissons et tabac	27.5	64.2	37.2	826.8
Pêche et produits de la pêche	29.7	39.7	46.6	6.8
Vêtements	30	42.7	48.4	38.9
Matériels de transport	14.6	19.1	18.7	12.9

Source : OMC

La balance commerciale algérienne est restée excédentaire pendant plusieurs années, même durant la crise économique de 2008, grâce aux exportations très élevées soutenues par l'augmentation des prix des hydrocarbures. Cependant, la chute des prix vers la fin de 2014 a causé des pertes colossales à la balance commerciale qui a enregistré un déficit de 12,626 milliards de dollars entre janvier et novembre 2015, selon les derniers chiffres des douanes nationales.

Cette situation nécessite une réaction rapide des autorités algériennes notamment par le biais des mesures protectionnistes. En fait, depuis 2008, près de 2500 mesures protectionnistes ont été mises en place par différents pays, selon Global Trade Alert¹³¹. Parmi ces mesures figurent les barrières douanières, les quotas, les taxes à l'importation, les subventions à l'exportation, les aides d'État, les prises de participation publiques, ou les mesures sanitaires.

Tableau 14: Les pays ayant instauré le plus de mesures protectionnistes depuis 2008

Rang	Pays	Nombre de mesures	Catégories de produits concernés	Secteurs concernés	Pays concernés
1	Russie	170	446	45	144
2	Argentine	147	468	64	150
3	Inde	74	401	33	153
4	Royaume-Uni	68	161	27	151
5	Allemagne	64	61	44	155
6	Chine	61	701	52	192
6	France	61	118	30	150
8	Italie	56	70	27	144
9	Brésil	55	257	33	132
10	Espagne	53	78	31	145
11	Kazakhstan	52	732	43	109
12	Biélorussie	50	152	31	91
13	Autriche	49	73	30	141
13	Hongrie	49	51	23	136
13	Irlande	49	51	22	123
13	Pays-Bas	49	79	23	163
17	Pologne	48	241	28	155
18	Belgique	47	234	28	152
18	Grèce	47	56	25	134
18	Indonésie	47	398	40	153
18	Lettonie	47	94	25	142

Source : Global Trade Alert

¹³¹ Organisme de recherche indépendant

Le calendrier de démantèlement tarifaire prévu dans le cadre de l'accord d'association a un caractère indicatif, car il peut être révisé en cas de difficultés graves pour un produit donné, de même que des mesures exceptionnelles de durée limitée peuvent être appliquées par l'Algérie aux industries naissantes ou à certains secteurs en restructuration.

Les négociateurs ont prévu un certain nombre de situations où une entorse peut être faite à l'Accord, comme c'était le cas en 2010 concernant la révision du calendrier afin de reporter, jusqu'en 2020, la levée des barrières tarifaires pour une large gamme de produits industriels importés par l'Algérie. Les mesures qui peuvent être prises en l'occurrence sont les suivantes :

Des mesures antidumping

En cas de dumping dommageable à une branche de production ou pouvant retarder la création de nouvelles branches, l'Algérie pourrait envisager des mesures anti-dumping, c'est-à-dire qu'elle pourrait rétablir les taxes sur les produits en litige.

Mesures compensatoires

Lorsqu'un pays de l'UE accorde des subventions à certaines branches de son industrie qui sont susceptibles de porter préjudice aux branches algériennes similaires, l'Algérie peut envisager d'appliquer à ces produits un droit de douane compensateur.

Mesures de sauvegarde

Si l'Algérie constate une forte augmentation de ses importations au point de devenir une menace pour une branche de production nationale, elle peut prendre des mesures de sauvegarde qui sont, toutefois, limitées dans le temps.

Mesures exceptionnelles

Si l'Algérie souhaite protéger des industries naissantes ou des secteurs en restructuration ou en difficultés elle peut majorer le droit en vigueur sur les produits impliqués de 25%, sous certaines conditions. Ces mesures sont également limitées dans le temps.

3.3- Étude d'Arsène Juste Agossadou et al. (2015)

Cette étude avait pour objectif de quantifier l'impact du relèvement du droit de douane d'un seul produit (le riz) sur l'importation, l'offre locale, la demande ainsi que sur le bien-être des producteurs.

L'étude s'intéressait à un seul pays, le Bénin, avec un modèle de simulation basé sur un ensemble de modèles économétriques de déterminants des prix aux consommateurs et aux producteurs de riz local, combinés avec des estimations des élasticités de l'offre et de la demande du riz local et la demande du riz importé.

Résultat de l'étude

Les résultats des simulations effectuées montrent que le passage du droit de douane à l'importation du riz de 10% à 20% (soit un accroissement de 100%) entraînerait une diminution de la demande du riz importé de 5,10%. Suite à cette réduction de l'offre étrangère, les producteurs locaux réagissent en augmentant l'offre du riz local de 1,12% par rapport à la situation de base. Contrairement à l'offre locale, la demande du riz diminue de 2,99%. Le prix d'équilibre connaît une augmentation de 5,52%.

Lorsqu'on fait passer le droit de douane de 10% à 35%, les effets s'accroissent au niveau de chaque grandeur. Ainsi, les importations diminuent de 12,69%. L'offre du riz local réagit à cette part du marché libérée par le riz importé en s'accroissant de 2,82% pendant que la demande diminue de 7,46%. Le prix quant à lui connaît un accroissement de 13,59%.

Également, l'étude montre que le relèvement du droit de douane entraîne un effet plus accentué au niveau des consommateurs (diminution de la consommation) que des producteurs (augmentation de l'offre).

Discussion des résultats

Les résultats obtenus avec les différentes simulations sont conformes à la théorie économique selon laquelle, une augmentation de prix (suite à l'instauration ou l'augmentation d'un droit de douane) entraîne une baisse du surplus du consommateur (Picard, 2002) et une augmentation du surplus du producteur (FAO, 2001). En effet, la diminution de la quantité totale d'un produit demandé (le riz) suite à l'augmentation du droit de douane pourrait s'expliquer par le mécanisme des prix.

L'augmentation du droit de douane entraîne une réduction de l'offre étrangère induisant ainsi une flambée du prix sur le marché et une contraction de la demande. Cette flambée incite quelque peu les producteurs locaux à produire plus pour augmenter l'offre sur le marché afin de bénéficier du bon prix.

Les résultats obtenus montrent également que les mesures protectionnistes profitent bien aux producteurs et à l'État. Certains auteurs sont déjà parvenus aux mêmes résultats. Ainsi, Obi-Egbedi et al. (2012) ont montré dans leur étude sur le Nigéria que les ménages producteurs de riz voient leurs revenus s'accroître avec les mesures protectionnistes comme l'interdiction d'importation et les niveaux élevés de taxes à l'importation. De même, Dzudzor (2013) a montré qu'une augmentation de la taxe à l'importation de riz entraîne une augmentation marginale de la production locale, mais une diminution de la consommation de riz au Ghana. De même, Stifel et Randrianarisoa (2006) ont montré qu'à Madagascar, une augmentation de 20% de la taxe à l'importation faisait baisser les importations de 3,8% pendant que la production augmentait de 0,1% et que la demande baissait de 0,4%. Le revenu du gouvernement s'est accru de 5%.¹³²

¹³² Arsène Juste Agossadou, Rose Fiamohe, Aliou Diagne et Gauthier Biao, Impact du Tarif Extérieur Commun (TEC) sur l'offre, la demande du riz et sur le revenu des producteurs au Bénin, Faculté des Sciences Agronomiques / Université d'Abomey-Calavi, Cotonou, Bénin, 2015, p 15.

Conclusion intermédiaire

Dans ce chapitre, nous avons vu qu'un déficit de la balance commerciale peut être qualifié de bon ou de mauvais en fonction des facteurs qui en sont à l'origine. Si le déficit résulte d'un excédent des importations par rapport aux exportations, il peut être symptomatique d'un manque de compétitivité, mais comme un déficit peut aussi résulter d'un excédent de l'investissement par rapport à l'épargne, il pourrait aussi être le signe d'une économie hautement productive en pleine croissance.

Lorsque le déficit commercial d'un pays persiste pendant une longue durée, comme dans les cas de plusieurs pays après la crise financière de 2008, il devient inquiétant et menace sa stabilité économique et risque d'engendrer des effets négatifs notamment sur les investissements et la croissance.

Bien que le libre-échange soit devenu pratiquement la règle qui régit les échanges internationaux, la conjoncture économique marquée par une crise peut obliger les pays à adopter des politiques protectionnistes visant à faire face aux déséquilibres économiques notamment de la balance commerciale. Les mesures protectionnistes consistent essentiellement à freiner les importations (barrières tarifaires et non tarifaires), encourager les exportations (subventions diverses, incitations fiscales, dévaluation, etc.). Dans son livre, la grande désillusion (2002), Joseph E. Stiglitz souligne que la théorie de l'avantage comparatif, fondement du libéralisme, n'est pas respectée par les pays développés qui imposent aux pays en développement une ouverture de leur marché à leurs produits industriels alors qu'ils ferment leurs barrières aux produits agricoles venant des pays en développement.

Notre étude a montré que la politique parafiscale (fiscalité indirecte par les droits de douane notamment) peut avoir cinq effets:

- Augmentation de la production nationale ;
- Diminution de la consommation domestique ;
- Baisse des importations et amélioration du solde de la balance commerciale ;
- Augmentation des recettes fiscales.

Pour le cas de l'Algérie, on a vu que la diminution progressive des tarifs douaniers appliqués a contribué à l'augmentation de la facture des importations.

Selon l'étude d'Agossadou et al. (2015), une augmentation de prix (suite à l'instauration ou l'augmentation d'un droit de douane) entraîne une baisse du surplus du consommateur, une augmentation du surplus du producteur et la réduction de l'offre étrangère, chose qui pourrait améliorer le solde de la balance commerciale.

Septième chapitre: la fiscalité indirecte et l'inflation

- 1- La crise financière et l'inflation : généralités et état des lieux
- 2- Fiscalité indirecte et inflation : littérature théorique
- 3- Les effets des changements de TVA sur l'inflation: Analyse empirique

L'inflation est toujours et partout un phénomène monétaire en ce sens qu'elle est et qu'elle ne peut être générée que par une augmentation de la quantité de monnaie plus rapide que celle de la production.

(Milton Friedman)

Introduction intermédiaire

Durant la période qui a suivi la crise financière mondiale, les taux d'inflation dans plusieurs régions ont connu deux tendances inhabituelles : ils ont été assez élevés de la fin de 2009 à 2011, et relativement faibles de 2012 au milieu de 2014.

Le problème de l'inflation ou bien de l'instabilité des prix est considéré, avec les autres déséquilibres, comme une menace majeure notamment dans les périodes de crises. Malgré que la politique monétaire, menée par les banques centrales, soit la plus utilisée pour stabiliser les prix et lutter contre l'inflation, notre recherche s'intéresse au rôle de la fiscalité, notamment indirecte, dans la stabilité des prix.

Plusieurs définitions ont été proposées sur l'inflation. Elle est définie tantôt par ses causes, tantôt par ses manifestations ou encore par ses conséquences. Généralement, l'inflation est l'accélération au niveau général des prix des marchandises et des facteurs de production. Paul A. Samuelson dit que l'inflation est synonyme de hausse du niveau général des prix.¹³³ Pour Bernard et Colli, l'inflation est un phénomène général d'ajustement, par la voie monétaire, des tensions s'exerçant dans un ensemble socio-économique et caractérisé par la hausse générale des prix et de la dépréciation.¹³⁴

Comme les impôts indirects (notamment la taxe sur la valeur ajoutée) s'appliquent directement sur les prix et affectent ainsi le comportement des producteurs et des consommateurs, nous allons alors analyser l'impact possible des changements de TVA sur l'inflation. Autrement dit, l'incidence de l'augmentation et la diminution des impôts indirects, notamment la TVA, sur le niveau général des prix.

¹³³ SAMUELSON (P.A.), Macro-économique, 14ème éd., Paris, 1989, p. 2.

¹³⁴ COLLI & BERNARD, Vocabulaire économique et financier, Nouvelle édition, Ed. Du Seuil, 1978, p. 255.

1- La crise financière et l'inflation : généralités et état des lieux

Nous allons essayer, dans un premier temps, de comprendre le phénomène de l'inflation et les fluctuations des prix de consommation. Ensuite, nous verrons les développements de l'inflation survenus pendant et après la crise.

1.1- Généralités sur l'inflation

A- L'inflation et la déflation

L'inflation et la déflation constituent d'importants phénomènes économiques qui ont une incidence négative sur l'économie. L'inflation se caractérise essentiellement par une hausse générale des prix des biens et services sur une période prolongée qui conduit à une baisse de la valeur de la monnaie et, par conséquent, du pouvoir d'achat. La déflation est souvent définie comme le contraire de l'inflation, à savoir une situation de baisse générale des prix sur une période prolongée. En l'absence d'inflation ou de déflation, on peut parler de stabilité des prix si, en moyenne, les prix n'enregistrent ni hausse ni baisse, mais demeurent stables dans le temps.¹³⁵

B- Les variations de certains prix et du niveau général des prix

Il convient de faire la distinction entre les variations des prix de chaque bien ou de chaque service considéré individuellement et les variations du niveau général des prix. Dans le cadre des économies de marché, il est relativement normal que certains prix varient fréquemment, même si les prix sont stables dans l'ensemble. Les changements des conditions d'offre et/ou de demande des divers biens ou services entraînent inévitablement des variations de leur prix. Ces dernières années, par exemple, les prix des appareils électroniques ont enregistré une baisse sensible, due principalement aux rapides progrès technologiques. En revanche, entre le début de 1999 et la mi-2006, les prix du pétrole et des autres sources d'énergie ont connu une augmentation résultant en partie des inquiétudes quant à l'offre future d'énergie, mais également de la demande accrue d'énergie, notamment de la part des économies à croissance rapide.

C- Les questions relatives à la mesure de l'inflation

Comment l'inflation peut-elle être mesurée ? Une économie renferme des millions de prix spécifiques. Ces prix sont continuellement soumis à des variations

¹³⁵ Banque centrale européenne, pourquoi la stabilité des prix est-elle importante pour vous ? 2009, p 44-46.

qui témoignent essentiellement des changements de l'offre et de la demande de certains biens et services et donc de la « rareté relative » de chaque bien et service. Bien entendu, il n'est ni possible ni souhaitable de prendre en considération l'ensemble de ces prix. Cependant, il ne serait pas davantage judicieux de considérer uniquement certains d'entre eux dans la mesure où ils ne seraient peut-être pas représentatifs du niveau général des prix.

La plupart des pays adoptent une approche simple et pertinente pour mesurer l'inflation en recourant à l'« indice des prix à la consommation » (IPC). À cet effet, les achats des consommateurs font l'objet d'une analyse permettant de déterminer les biens et services achetés régulièrement. Ces biens et services peuvent alors être considérés comme représentatifs du consommateur moyen dans un pays. Il ne s'agit pas uniquement des biens achetés quotidiennement par les consommateurs, mais également des achats de biens durables (voitures, ordinateurs, machines à laver, etc.) et des transactions fréquentes (telles que les loyers). Ces éléments sont rassemblés et pondérés en fonction de leur importance dans les budgets des consommateurs pour établir ce qu'on appelle un « panier représentatif ».

Chaque mois, de nombreux enquêteurs relèvent les prix de ces articles dans différents magasins. Le coût de ce panier est ensuite comparé dans le temps, ce qui permet d'établir des séries de l'indice des prix. Il est alors possible de calculer le taux annuel d'inflation en exprimant les variations du coût du panier représentatif d'aujourd'hui en un pourcentage du coût d'un panier identique l'année précédente.

D- Les facteurs à l'origine des évolutions des prix à court terme

L'inflation, c'est-à-dire le phénomène de hausse continue du niveau des prix, peut être causée soit par une hausse de la demande globale, soit par une baisse de l'offre. Autrement dit, les tensions inflationnistes apparaissent en cas de variations (les économistes parlent généralement de « chocs » lors de variations inattendues de l'évolution conjoncturelle) qui amènent les consommateurs à augmenter leurs dépenses ou les entreprises à réduire leur production.¹³⁶

La hausse des prix due à une hausse de la demande est qualifiée d'« inflation par la demande ». Le second cas, caractérisé par une augmentation des coûts qui entraîne une baisse de l'offre et, par la suite, l'émergence de l'inflation, est généralement désigné par le terme d'« inflation par les coûts ». Inversement, des

¹³⁶ Serge Baillargeon, Les causes de l'Inflation, article publié sur terrepolitique.com, 2001.

tensions déflationnistes apparaissent en cas de baisse de la demande globale ou de hausse de l'offre globale. L'inflation peut être également le résultat d'une augmentation excessive de la masse monétaire qui n'est pas associée à l'augmentation de la production.

Tableau 15: Les causes de l'inflation

Causes de l'inflation	description	Explication des mécanismes
Par les coûts	La hausse des prix trouve son origine dans une augmentation des coûts de production : salaires, matières premières, coût de l'énergie	Les coûts de production augmentent et les prix de vente augmentent à leur tour (sauf si les entreprises augmentent la productivité, ou diminuent leurs profits)
Par la monnaie	Notion de théorie quantitative de la monnaie	Une augmentation excessive de la masse monétaire se traduit par une hausse des prix
Par la demande	Inflation créée par une situation dans laquelle la demande globale (des ménages) est supérieure à l'offre	Si la demande est en augmentation, les offreurs vont augmenter leurs prix
Dans la réalité les différentes causes de l'inflation peuvent se superposer		

- La montée des prix due à un accroissement de la demande globale peut résulter de tout facteur individuel provoquant une augmentation de la demande globale. Toutefois, les principaux facteurs, outre la politique monétaire (à travers des hausses de la masse monétaire), sont l'augmentation des dépenses publiques, la dépréciation du taux de change ainsi qu'une demande accrue de biens nationaux de la part des autres pays du monde (exportations). Une hausse de la confiance peut également provoquer des variations de la demande globale.
- Les principales sources d'une réduction de l'offre sont les baisses de la productivité, l'augmentation des coûts de production (l'augmentation des salaires réels et des cours des matières premières, notamment du pétrole) ainsi que les hausses des impôts sur les bénéfices des sociétés.¹³⁷

¹³⁷ Banque centrale européenne, Op.cit, p46.

E- Hyperinflation et stagflation :

Le phénomène de l'hyperinflation correspond à une inflation excessivement élevée et incontrôlable. On parle réellement d'hyperinflation lorsque les prix augmentent de plus de 50% par mois. Les pays y étant confrontés sont généralement conduits à une crise monétaire et économique. L'hyperinflation peut avoir plusieurs causes. En effet, la guerre ou la trop grande création de monnaie lorsqu'un pays éprouve des difficultés à rembourser sa dette, peuvent engendrer ce phénomène. Les pays confrontés à l'hyperinflation sont souvent des pays pauvres ou endettés qui tentent de réduire leur dette et de faire face à leurs dépenses.

Le mot « stagflation » est un néologisme qui fut employé pour la première fois par le ministre des finances et du trésor britannique en 1965. Il désigne la situation d'une économie qui souffre simultanément d'inflation (c'est-à-dire d'une hausse générale des prix) et d'un ralentissement, voire d'une stagnation de sa croissance économique. Ce phénomène a touché les pays développés à partir du milieu des années 1960 et jusqu'au début des années 1980, particulièrement le Royaume-Uni, les États-Unis et la France.¹³⁸

F- Le rôle de l'inflation anticipée

Au moment des négociations salariales ou de la fixation des prix, les entreprises et les employés considèrent généralement quel niveau l'inflation pourrait atteindre plus tard. L'inflation anticipée constitue un facteur important lors de la conclusion des conventions collectives, dans la mesure où les hausses de prix futures réduiront la quantité de biens et services qu'un salaire nominal donné permet d'acquérir. Ainsi, si l'inflation anticipée est élevée, les travailleurs risquent de revendiquer une plus forte augmentation des salaires nominaux au moment des négociations. Si les conventions salariales reposent sur ces anticipations, les coûts des entreprises augmentent et ces coûts peuvent être répercutés sur les consommateurs sous la forme de hausses des prix. Une personne qui anticipe un regain d'inflation adopte ainsi un comportement qui peut dès aujourd'hui provoquer une accélération de l'inflation.¹³⁹

¹³⁸ Benoist Rousseau, Lexique économie, ANDLIL.com, 2013.

¹³⁹ Banque centrale européenne, Op.cit, p 47.

1.2- État des lieux

A- L'inflation avant et après la crise

Durant la période qui a suivi la crise financière mondiale, les taux d'inflation dans le monde ont connu deux tendances inhabituelles : ils ont été assez élevés de la fin de 2009 à 2011 (au vu de l'importance de l'écart de production), et ensuite relativement faibles de 2012 au milieu de 2014.

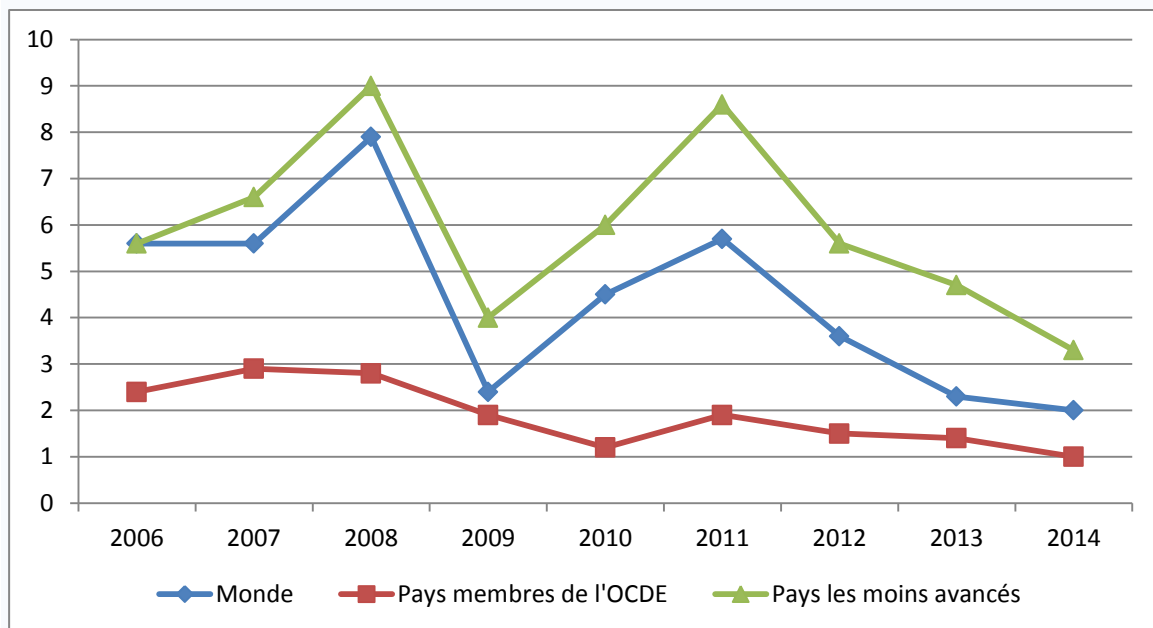
Ces tendances peuvent s'expliquer par diverses raisons, qu'il s'agisse de la variation temporelle de la relation entre l'inflation et les marges de capacités inutilisées, de l'incidence des fluctuations des prix des produits de base ou de l'évolution des anticipations d'inflation.

Depuis le déclenchement de la crise financière mondiale, l'inflation a beaucoup fluctué. La période allant du premier trimestre de 2006 au deuxième trimestre de 2014 peut se diviser en quatre grandes sous-périodes :

1. L'avant-crise (du premier trimestre de 2006 au troisième trimestre de 2007) : les taux d'inflation sont relativement stables ;
2. La crise (du quatrième trimestre de 2007 au troisième trimestre de 2009) : les taux d'inflation sont très volatils, mais un degré élevé de synchronisme s'observe entre les différents pays. Le comportement typique de l'inflation globale pendant cette période s'explique en grande partie par les fluctuations importantes des prix mondiaux du pétrole et le creusement des écarts de production. La donne change toutefois dans l'après-crise, où l'évolution de l'inflation cadre de moins en moins avec la dynamique des écarts de production.
3. Première période de l'après-crise (du quatrième trimestre de 2009 au quatrième trimestre de 2011) : les taux d'inflation remontent et ne cessent de progresser. À quelques exceptions près, cette tendance s'observe dans les différents pays. La coexistence d'une inflation persistante (voire en hausse) et d'une forte sous-utilisation des ressources constitue une énigme autour du comportement de l'inflation dans l'après-crise.
4. Seconde période de l'après-crise (du premier trimestre de 2012 au deuxième trimestre de 2014) : les taux d'inflation évoluent nettement à la baisse et on a commencé à voir le phénomène de déflation dans certains pays avancés.¹⁴⁰

¹⁴⁰ Christian Friedrich et Marc-André Gosselin, La dynamique de l'inflation dans l'après-crise, Revue de la Banque du Canada, 2015, p 2.

Graphique 22: Inflation, déflateur du PIB (% annuel) entre 2006-2014



Source : la Banque Mondiale

B- Les prévisions de l'inflation pour 2015 et 2016

L'inflation devrait fléchir en 2015 dans les pays avancés, principalement en raison de la baisse des prix du pétrole. La répercussion de cette baisse sur l'inflation hors alimentation et énergie devrait rester modérée, comme lors des épisodes récents de fortes variations des prix des produits de base.

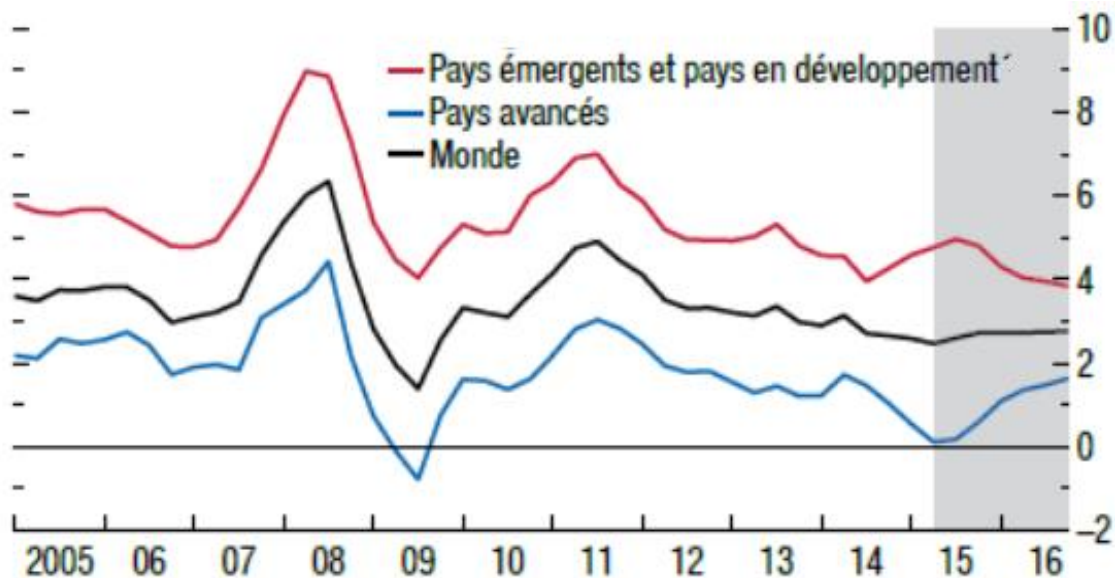
Dans les pays émergents et les pays en développement, l'inflation devrait monter en 2015, mais cela s'explique par la forte augmentation des prévisions d'inflation pour certains pays, notamment en Amérique latine. Si ces pays sont exclus, l'inflation dans les pays émergents et les pays en développement devrait fléchir de 4,5% en 2014 à 4,2% en 2015.

Dans les pays avancés, l'inflation devrait monter en 2016 et au-delà, mais devrait rester généralement en deçà des objectifs fixés par les banques centrales. Dans les pays émergents et les pays en développement, l'inflation devrait fléchir en 2016, surtout dans les pays dont la monnaie s'est dépréciée considérablement récemment, comme la Russie et, dans une moindre mesure, le Brésil.

- Dans la zone euro, l'inflation globale devrait atteindre 0,2% en 2015, soit légèrement au-dessous du niveau observé en 2014. Après être tombée au-dessous de zéro en décembre 2014 et être restée négative pendant le premier trimestre de 2015, l'inflation est montée au deuxième trimestre de 2015, en raison d'une reprise modeste de l'activité économique, de l'inversion partielle des prix du pétrole et de l'impact de la dépréciation de l'euro. Si les anticipations inflationnistes sont plus élevées qu'au premier trimestre, elles restent faibles, bien que des premiers signes d'une remontée de l'inflation sous-jacente apparaissent dans les indicateurs principaux. L'inflation globale devrait monter à 1% en 2016, mais devrait rester modérée à moyen terme.
- Au Japon, plusieurs facteurs orienteront les prix à la hausse, notamment l'impact retardé de l'affaiblissement récent du yen et la réduction de l'écart de production. Le resserrement soutenu du marché du travail pourrait accélérer une dynamique favorable salaires-prix. En conséquence, à politique inchangée, l'inflation devrait monter graduellement pour atteindre 1,5% à moyen terme.
- Aux États-Unis, l'inflation annuelle devrait tomber à 0,1% en 2015. Après un repli prononcé fin 2014 et début 2015 en raison de la baisse des prix de l'énergie, elle a commencé à monter graduellement, en dépit des effets de l'appréciation du dollar, de la modération des salaires et de nouveaux reculs des prix du pétrole.
- Dans les pays émergents, le recul des prix du pétrole et un ralentissement de l'activité contribuent à un fléchissement de l'inflation en 2015. Par ailleurs, de fortes dépréciations nominales des taux de change orientent les prix à la hausse dans plusieurs pays, en particulier dans les pays exportateurs de produits de base. Pendant les années suivantes, l'effet de la baisse des prix du pétrole devrait disparaître progressivement, mais cet effet devrait être compensé par une disparition progressive de l'effet des fortes dépréciations ainsi que par un fléchissement graduel de l'inflation sous-jacente, qui se rapprocherait des objectifs d'inflation à moyen terme.

- En Chine, l'inflation mesurée par l'indice des prix à la consommation devrait être de 1,5% en 2015, du fait de la baisse des prix des produits de base, de la forte¹⁴¹ appréciation réelle du renminbi et d'un affaiblissement de la demande intérieure, mais elle devrait s'accélérer progressivement par la suite.
- Quelques pays émergents devraient afficher une inflation globale largement inférieure à l'objectif fixé en 2015, avec des hausses modestes en 2016. Il s'agit en particulier de plusieurs petits pays européens dont la monnaie est étroitement liée à l'euro.

Graphique 23: Agrégats mondiaux, inflation globale (2005 -2014) avec prévisions 2015 et 2016



Source : Fond Monétaire International

¹⁴¹ Fonds monétaire international, Perspectives de l'économie mondiale, Avril 2015.

1.3- Inflation en Algérie

Parmi les voies de transmission des effets de la crise financière sur l'économie algérienne, on trouve bien l'inflation et les fluctuations de prix. Étant donné que le marché algérien est fortement lié au marché international, via les importations notamment de produits alimentaires, les prix de ces derniers sont hautement volatiles et affectés directement par les développements internationaux.

L'inflation élevée qui s'est manifestée en 2007, après deux années de stabilité des prix, s'est confirmée en 2008 et son rythme s'est accéléré. Comme en 2007, la forte poussée inflationniste est dans une large mesure imputable à la hausse généralisée des prix des produits importés, notamment des produits agricoles. L'inflation endogène, encore élevée, est générée principalement par la forte hausse des prix des produits alimentaires et, notamment, des prix des biens alimentaires industriels.

En 2008, la hausse de prix des matières premières agricoles importées (céréales, lait en poudre, oléagineux) a eu une incidence significative sur le niveau général des prix en Algérie. Avec 37,5% en 2008 contre 36,5% pour l'année 2007, l'indice des valeurs unitaires des importations des biens alimentaires a enregistré sa plus forte hausse depuis huit ans.

En 2009, l'inflation endogène a pris le relais de l'inflation importée dont l'incidence sur les prix de détail s'est amenuisée, malgré la reprise de la hausse des cours mondiaux des produits agricoles au second semestre. Tout comme en 2008, les produits alimentaires, et singulièrement les produits agricoles frais, génèrent l'essentiel de la croissance de l'indice des prix. L'inflation annuelle moyenne, mesurée par l'indice national des prix à la consommation, base 2001, est estimée à 6,4% en 2009.

Les tensions inflationnistes se sont poursuivies en 2010, mais de manière moins intense qu'auparavant. Pour la première fois depuis cinq ans, le taux de croissance annuel moyen de l'indice des prix à la consommation a fléchi, passant de 6,1% en 2009 à 4,1% pour l'indice national. Contrairement aux années précédentes, l'inflation est principalement générée par la hausse des prix des services et des biens manufacturés, même si les biens alimentaires ont subi des hausses substantielles, mais nettement plus faibles que celles des premiers.

En 2011, l'inflation s'est de nouveau remise à croître, après la désinflation de l'année précédente. L'inflation annuelle moyenne est estimée à 5,7% par l'indice

national des prix à la consommation contre 4,1% en 2010, en hausse de 1,6 point de pourcentage. Pour la seconde année consécutive, la hausse des prix de détail des biens manufacturés est supérieure à l'inflation moyenne, dépassant nettement celle des produits alimentaires (1,3 point), qui, habituellement, autant par leur poids que par leur forte hausse, déterminaient l'évolution de l'indice.

L'accélération de l'inflation qui s'était manifestée au second semestre de 2011 s'est amplifiée en 2012 pour atteindre le taux le plus élevé de la décennie, soit 9,7% de hausse annuelle moyenne au titre de l'indice national des prix à la consommation et 8,9% pour celui du Grand Alger. Cette accélération a particulièrement concerné les prix des biens alimentaires. En effet, si la hausse des prix de toutes les catégories de produits s'est nettement accélérée en 2012, celle des biens alimentaires a été deux fois plus forte que celle des biens manufacturés et des services. Comme en 2009, la hausse des prix à la consommation en 2012 est caractérisée par une très forte accélération de la hausse des prix des produits agricoles frais.

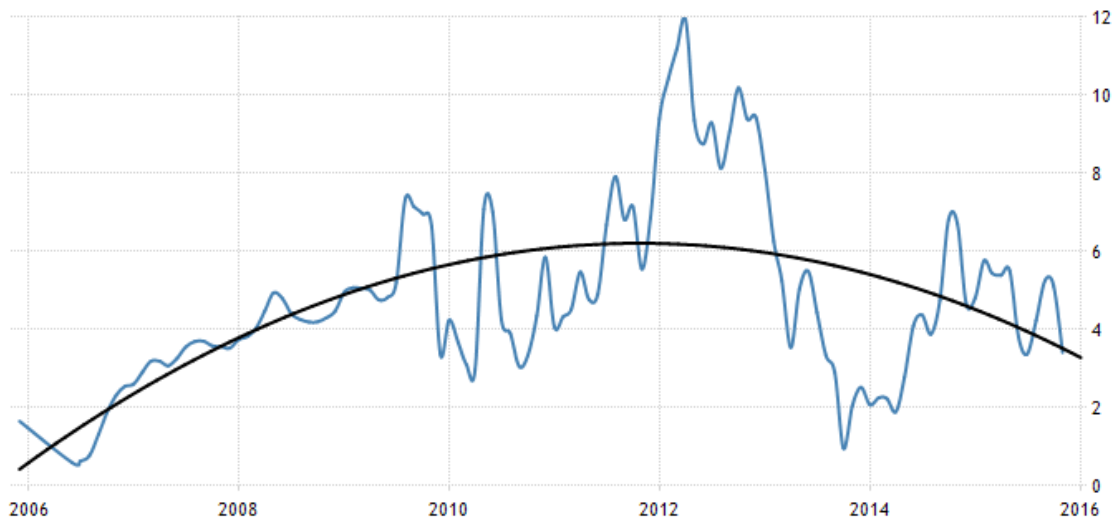
L'année 2013 a été marquée par une désinflation ample et rapide. La hausse des prix a retrouvé un rythme beaucoup plus modéré, compatible avec l'objectif de moyen terme en la matière. L'inflation annuelle moyenne en 2013, la plus faible depuis 7 ans, est estimée à 4,15% pour l'indice national.

L'inflation a continué à décroître en 2014 pour se limiter à un rythme annuel moyen compatible avec l'objectif de moyen terme. L'inflation annuelle moyenne en 2014 s'est établie à 3,8% selon l'indice national des prix à la consommation (IPC). La tendance décroissante de l'inflation s'est néanmoins retournée en août et, depuis, le taux annuel moyen de la hausse des prix n'a cessé de croître.¹⁴²

Depuis janvier 2015, la majorité des produits connaissent une hausse vertigineuse ayant un impact sur le pouvoir d'achat des Algériens. Selon l'Office national des statistiques (ONS), le rythme d'inflation annuel a été de 5,3% en septembre 2015, s'expliquant par une augmentation de plus de 6% de l'indice des prix à la consommation durant septembre 2015 par rapport au même mois de l'année 2014. Sans vision stratégique reposant sur l'illusion monétaire, les ondes de choc peuvent conduire à un taux d'inflation courant 2016 supérieur à 10%.

¹⁴² Rapports annuels de la Banque d'Algérie, évolution des prix, 2007 à 2014.

Graphique 24: évolution du taux d'inflation en Algérie (2006-2015)



Source : <http://fr.tradingeconomics.com/>

Selon une étude réalisée sous la direction du professeur Abderrahmane Mebtoul regroupant économistes, sociologues, démographes, pour le compte des pouvoirs publics - présidence de la République - entre 2008/2009, les raisons essentielles du retour à l'inflation en Algérie sont principalement trois :

- Premièrement, l'inflation provient de la faiblesse de la production et de la productivité interne du fait que 97/98% des exportations sont le résultat des hydrocarbures à l'état brut et semi-brut. C'est que plus de 95% du tissu économique est constitué de PMI/PME organisées sur des structures familiales, ne possédant pas de management stratégique, et ne pouvant pas faire face à la concurrence internationale. Les importations couvrent 70/75% des besoins des ménages et des entreprises dont le taux d'intégration ne dépasse pas 10/15%. L'Algérie continue avec une politique de subventions généralisées sans ciblage. Cette masse monétaire sans contreparties productives alimente le processus inflationniste.
- La deuxième raison du processus inflationniste est à la fois la dévaluation rampante du dinar et la dominance de la rente des hydrocarbures. Pour le premier cas, étant donné que 70-75% des besoins des ménages et des entreprises publiques et privées sont importés, en cas de distorsion entre le taux de change officiel et celui sur le marché parallèle, les vendeurs s'alignant souvent sur le cours du marché parallèle. Cela a des incidences sur le coût

des matières premières, des équipements et des biens de consommation importés avec le risque d'une importante inflation, et en cas de baisse du cours des hydrocarbures, l'État ne pouvant plus continuer à subventionner. Car, il existe en Algérie depuis des décennies des distorsions entre le taux de change officiel du dinar et celui sur le marché parallèle.

- La troisième raison du processus inflationniste est la dominance de la sphère informelle qui produit des dysfonctionnements des appareils de l'État. Cette sphère informelle en Algérie contrôle 65/70% des segments de produits de première nécessité auxquels plus de 70% des ménages consacrent presque l'intégralité de leurs revenus (marché fruits et légumes, poisson, viande rouge et blanche, textile et cuir) et sans compter les factures de plus en plus élevées de l'eau et de l'électricité qui absorbent une fraction importante du revenu des ménages pauvres et moyens accroissant leur endettement. Elle contrôle 40/50% de la masse monétaire en circulation avec une importante intermédiation financière informelle, mais avec des taux d'usure accroissant l'endettement des ménages qui s'adressent à cette sphère. L'importance de cette masse monétaire captée favorise une concentration du revenu au niveau de cette sphère avec des tendances monopolistiques et souvent oligopolistiques (quelques offreurs pour une multitude de demandeurs) et alimente, la demande au niveau du marché parallèle de la devise et l'évasion fiscale.

Sans une nouvelle gouvernance, la maîtrise de la dépense publique, un retour à la croissance reposant sur les véritables producteurs de richesses, avec la pression démographique, la baisse des recettes des hydrocarbures qui engendre une dévaluation du dinar, le retour à l'inflation semble inévitable avec des incidences à la fois socio-économiques et politiques. Cela aura des incidences négatives sur le pouvoir d'achat des Algériens notamment les plus vulnérables. Le risque est le frein à l'investissement productif, une spirale inflationniste, selon le cercle vicieux - revendications sociales, augmentation des salaires sans corrélation avec la productivité, inflation et revendications sociales.¹⁴³

¹⁴³ Abderrahmane MEBTOUL, un taux d'inflation de 10% en 2016 en Algérie ? : Raisons de ce processus et incidences socio-économiques et politiques, article sur <http://www.reflexiondz.net/>, octobre 2015.

2- Fiscalité indirecte et inflation : littérature théorique

Pour cette partie d'étude, Nous essaierons de comprendre les effets de la taxation (taxe sur la valeur ajoutée TAV) sur les changements de prix.

2.1- Conséquences d'une variation de taux de TVA sur les prix à la consommation

Depuis 2010, la nécessité, pour de nombreux pays notamment de la zone euro, de limiter les dettes publiques, les a conduits à procéder à d'importantes consolidations budgétaires. En particulier, pour accroître les recettes publiques, les gouvernements ont pu décider d'augmenter les taux de taxation directe (par exemple, l'impôt sur le revenu) ou de taxation indirecte (i.e. l'ensemble des taxes sur la consommation perçues généralement par les détaillants pour le compte de l'État).

Les modifications de taxation indirecte ont des effets sur les prix puisque le prix payé par le consommateur (prix toutes taxes comprises – TTC) est la somme du prix hors taxe (HT), dont le règlement est conservé par le commerçant dans ses recettes, et des taxes.

Les taxes indirectes regroupent des taxes dites « ad valorem » qui sont proportionnelles à la valeur du bien (comme la taxe sur la valeur ajoutée – TVA) ou de droits d'accise qui sont des taxes exprimées par unité de bien vendu.

La TVA est proportionnelle au prix hors taxe (HT) (i.e. le prix à la production), et s'ajoute à celui-ci pour former le prix toutes taxes comprises (TTC) qui est le prix effectivement payé par le consommateur :

$$P_{TTC} = (1 + \tau) \times P_{HT}$$

Où P_{TTC} est le prix TTC, τ le taux de TVA et P_{HT} le prix HT.

Lors d'un changement de taux de TVA (de τ à τ'), la transmission de la variation du taux de TVA au prix TTC dépend de la réaction du prix HT :

- Si le prix HT n'est pas modifié, le prix TTC répercute seulement la modification du taux de TVA. Cet effet correspond à une transmission intégrale du changement de TVA au prix TTC. Le taux de variation des prix TTC d'un tel effet dit « mécanique » d'une variation de TVA sur le prix TTC s'écrit :

$$\frac{P_{TTC}' - P_{TTC}}{P_{TTC}} = \frac{\tau' - \tau}{1 + \tau}$$

- À l'inverse, les détaillants peuvent choisir de modifier le prix HT (pour amortir l'effet de la hausse de TVA par exemple sur la demande) pour maintenir constant le prix TTC. Cet effet correspond à une absence de transmission du changement de taux de TVA.

Entre ces deux cas polaires, les situations intermédiaires correspondent à une transmission partielle d'un changement de TVA aux prix TTC.

Les modifications de taux de TVA ont des effets sur les prix puisque le prix payé par le consommateur est la somme du prix HT (incluant le coût à produire le bien ou le service et les marges de l'entreprise) et des taxes proportionnelles au prix HT. Toutefois, l'effet d'une variation de TVA sur les prix à la consommation peut ne pas être immédiat et intégral.

Tout d'abord, la réponse des prix aux modifications de taux de TVA peut être partielle. En effet, les changements de TVA peuvent conduire à des modifications du comportement des consommateurs et des entreprises. Par exemple, suite à une hausse de TVA, la demande des consommateurs peut diminuer (en particulier si la hausse de TVA est forte) et les entreprises peuvent alors avoir intérêt à absorber dans leurs marges une partie de la hausse de TVA pour ne pas subir une baisse trop forte de la demande.

La réaction des entreprises pourra alors dépendre de la plus ou moins forte réaction de la demande aux changements de taux de TVA et du degré de concurrence de chaque marché.

Par ailleurs, l'ajustement des prix pourrait être progressif, car les prix ne sont pas modifiés de façon continue par les détaillants et l'effet d'une modification de TVA pourrait alors se transmettre lentement à l'inflation.¹⁴⁴

¹⁴⁴ Erwan GAUTIER et Antoine LALLIARD, Quels sont les effets sur l'inflation des changements de TVA en France ?, Bulletin de la Banque de France, N° 194, 4e trimestre 2013, p 83.

2.2- Relation entre TVA, élasticité et prix

Le paramètre d'intérêt est l'élasticité du prix TTC **P** au niveau de la taxe $1 + t$.

$$x = \frac{\frac{dp}{p}}{\frac{d(1+t)}{1+t}}$$

Cette mesure de l'ajustement des prix est directement liée à la part **S** de la TVA effectivement payée par le consommateur.¹⁴⁵

On a le prix $P = P_{HT} * 1+t$. Alors, le prix hors taxes est : $\frac{P}{1+t}$

Le montant de la taxe est ainsi : $t \frac{P}{1+t}$

Après une variation $d\tau$ du taux de la TVA, la variation du prix payé par le consommateur est : $dp = p^* - p$,

Où p^* est le prix TVA incluse observé après la variation $d\tau$ du taux de la TVA, et p désigne le prix initial.

La variation du prix hors TVA s'écrit : $\frac{p+dp}{1+t+dt} - \frac{p}{1+t}$

On définit ainsi la proportion de la TVA payée effectivement par les consommateurs :

$$S = \frac{dp}{dTVA}$$

$$\text{Avec : } dTVA = \frac{t+dt}{1+t+dt} (p + dp) - \frac{t}{1+t} p$$

$$dTVA = p \frac{t}{1+t} \left[\frac{1+(t+dt) \left[\frac{1+t}{p} \frac{dp}{dt} \right]}{1+t+dt} \right] dt$$

¹⁴⁵ Clément Carbonnier, Différence des ajustements de prix à des hausses ou baisses des taux de la TVA : un examen empirique à partir des réformes françaises de 1995 et 2000, Économie Et Statistique N° 413, 2008, p 6.

Soit, approximativement :

$$dTVA = p \frac{t}{1+t} \left[\frac{1+t \left[\frac{1+t}{p} \frac{dp}{dt} \right]}{1+t} \right] dt$$

Ainsi, la part du consommateur est donnée par :

$$s = \frac{1+t}{p} \frac{dp}{dt} \left[\frac{1+t}{1+t \left[\frac{1+t}{p} \frac{dp}{dt} \right]} \right]$$

$$\begin{cases} s = x \frac{1+t}{1+tx} \\ x = \frac{\frac{dp}{p}}{\frac{d(1+t)}{1+t}} \end{cases}$$

La part de la variation de la TVA supportée par le consommateur est liée de façon croissante à l'élasticité du prix au taux de la taxe, elle est nulle quand l'élasticité du prix au taux de la taxe est nulle et vaut 100% quand l'élasticité du prix au taux de la taxe vaut 1.

Le prix de vente est le produit de trois termes : le coût marginal C , le niveau de la taxe $1 + \tau$ et le taux de marge $1 + \mu$.

$$p = c(1 + \tau)(1 + \mu)$$

L'élasticité du prix à la taxe est alors :

$$x = 1 + \frac{\frac{dc}{c}}{\frac{d(1+t)}{1+t}} + \frac{\frac{d\mu}{1+\mu}}{\frac{d(1+t)}{1+t}}$$

Si le taux de marge et le coût marginal sont constants, cette élasticité est alors égale à 1 : les prix augmentent alors exactement du montant de la taxe ($x = s = 100\%$). Le consommateur paie la totalité de la TVA.

A- Le cas de la concurrence parfaite, où le profit à la marge est nul

Dans le cas d'une concurrence parfaite, le prix est égal au coût marginal augmenté des taxes. L'entreprise s'arrête de produire pour la production au-delà de laquelle elle produirait à perte. Son profit marginal est alors nul.

$$p = c(1 + \tau)$$

La demande dépend du prix toutes taxes comprises, tandis que l'offre dépend du prix hors taxes.

L'ajustement des prix en concurrence parfaite, toujours compris entre 0 et 1, est d'autant plus important que l'élasticité de l'offre est forte et d'autant plus faible que l'élasticité de la demande est importante. En particulier, il vaut 100% si l'élasticité de l'offre est infinie ou si l'élasticité de la demande est nulle ; il vaut 0% si l'élasticité de l'offre est nulle ou l'élasticité de la demande est infinie.

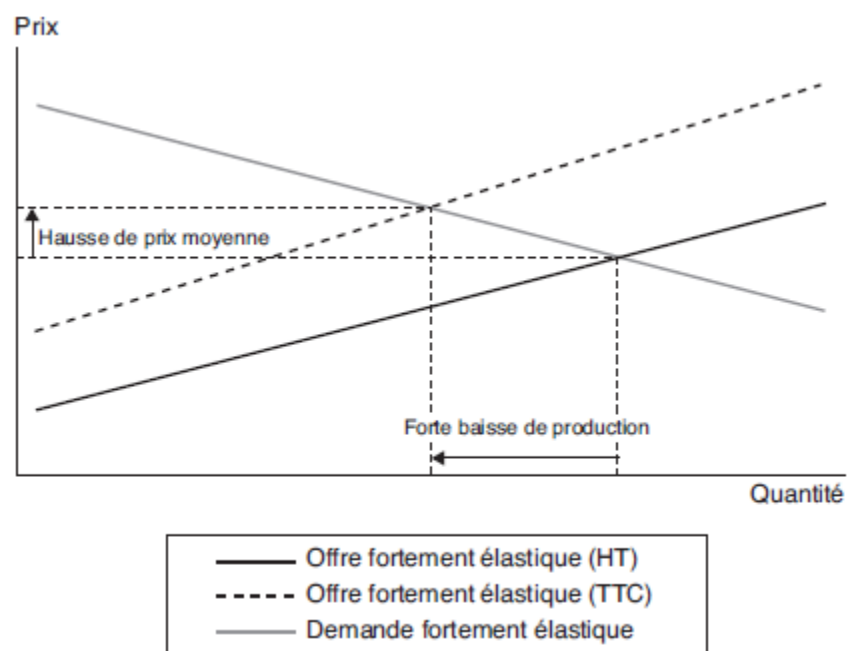
Asymétrie en concurrence pure et parfaite

Les résultats précédents considèrent l'ajustement des prix comme un événement symétrique. Cependant, l'introduction de courbes d'offre asymétriques induit des ajustements de prix asymétriques. En ce qui concerne les marchés de concurrence pure et parfaite, constitués de petites entreprises, qui n'ont donc pas a priori un important pouvoir de financement, de faibles baisses de prix peuvent être attendues après une baisse de la TVA.

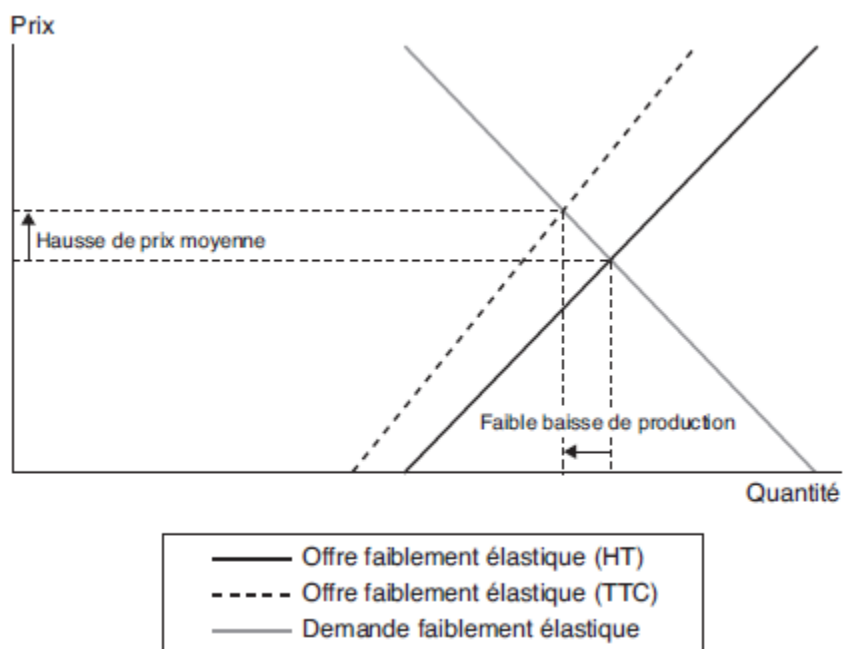
En effet, les prix ne diminuent que si l'offre augmente réellement. Or du fait de coûts d'ajustement du niveau de production ou des contraintes de crédit des petites entreprises, celles-ci ont du mal à augmenter rapidement leur production après une baisse de la TVA. Cette difficulté à augmenter dans de courts délais sa production implique que l'élasticité de l'offre est plus faible à la hausse (baisse de la TVA) qu'à la baisse (hausse de la TVA). Dès lors, l'ajustement des prix est plus faible après une baisse de la TVA qu'après une hausse de celle-ci.

Dans ce qui suit, on donne, graphiquement, les cas types d'ajustement des prix à une taxe indirecte en concurrence parfaite.

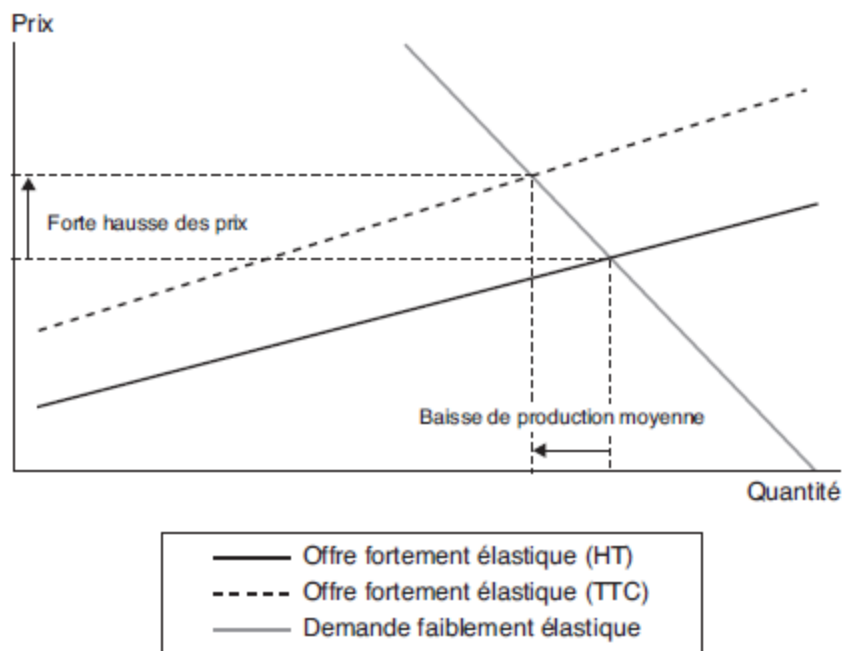
Graphique 25: Fortes élasticités de l'offre et de la demande



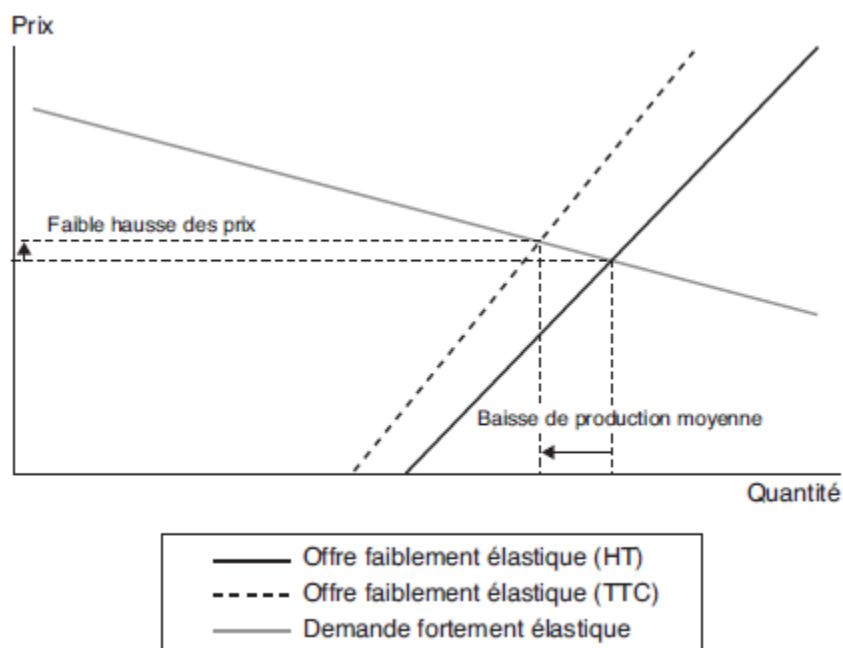
Graphique 26: Faibles élasticités de l'offre et de la demande



Graphique 27: Forte élasticité de l'offre, faible élasticité de la demande



Graphique 28: Faible élasticité de l'offre, forte élasticité de la demande



B- Variations de l'élasticité de la demande en concurrence imparfaite

En concurrence imparfaite, le prix est égal au coût marginal, toujours augmenté des taxes, mais également d'une marge de profit. L'entreprise s'arrête de produire pour un niveau de production qu'elle pourrait augmenter de façon profitable, au sens où son profit global serait certes inférieur au profit correspondant à l'optimum de production, mais sans qu'elle produise quelque unité que ce soit à perte.

Dans l'expression : $p = c(1 + \tau)(1 + \mu)$

Le terme du taux de marge $(1 + \mu)$ entre en compte, et les lois de l'ajustement des prix peuvent devenir beaucoup plus complexes. L'ajustement sera supérieur à celui observé en situation de concurrence parfaite si le taux de marge augmente avec l'augmentation de la taxe, et lui sera inférieur si le taux de marge diminue avec l'augmentation de la taxe. Un sur-ajustement des prix, c'est-à-dire une situation où l'ajustement des prix dépasse 100%, est ainsi possible. Le prix de vente augmente alors plus que le niveau de la taxe, le prix hors taxes $c(1 + \mu)$ augmentant lors de l'augmentation du taux de taxe.¹⁴⁶

Cette situation où les entreprises pourraient produire plus sans pertes à la marge est de celles où les stratégies des entreprises et leurs interactions vont jouer, et la conséquence des variations des taux de taxe va dépendre du type particulier de concurrence imparfaite qui prévaut sur chaque marché.

Asymétrie en oligopole

Par rapport à une situation de concurrence, les entreprises en oligopole ont un comportement stratégique, et anticipent les variations de la demande. Ainsi, l'ajustement des prix ne dépend plus uniquement de l'élasticité « première » de la demande aux prix, comme en concurrence parfaite, mais également de l'élasticité « seconde », qui informe sur le fait que la réaction de la demande est relativement plus forte ($F > 0$) ou plus faible ($F < 0$) pour une forte augmentation des prix que pour une faible augmentation des prix.

¹⁴⁶ Clément Carbonnier, Op.cit, p 8.

Ainsi, si l'élasticité de la demande est croissante avec la variation de prix ($F > 0$), alors l'effet marginal négatif sur la demande du fait d'une augmentation des prix est de plus en plus fort avec l'augmentation de ceux-ci (réciproquement, l'effet marginal positif sur la demande du fait d'une diminution des prix est de plus en plus faible avec la baisse de ceux-ci).

Sur un marché où les entreprises ont un pouvoir de marché, et peuvent donc anticiper l'influence de leurs décisions de prix sur la demande, celles-ci minimiseront à la fois les hausses et les baisses de prix. Elles minimisent les hausses de prix après des hausses de TVA car la perte marginale en termes de demande est de plus en plus forte. Elles minimisent les baisses de prix après des baisses de TVA car le gain marginal en termes de demande est de plus en plus faible. Et alors l'ajustement des prix en concurrence imparfaite est plus faible que l'ajustement des prix en concurrence parfaite.

3- Les effets des changements de TVA sur l'inflation : Analyse empirique

Pour analyser empiriquement les effets des changements de TVA sur l'inflation, Nous avons choisi une étude faite par Erwan GAUTIER et Antoine LALLIARD (2013). Cette étude évalue empiriquement l'impact direct sur l'inflation des changements de TVA intervenus depuis 1995 en France et prévoit les effets potentiels d'une augmentation de TVA en faisant une comparaison avec plusieurs pays de la zone euro.

3.1- Contexte de l'étude

Dans un contexte de graves difficultés économiques et budgétaires, les augmentations de TVA ont contribué significativement à soutenir l'inflation de la zone euro ces dernières années. L'Espagne, la Grèce, l'Italie ou le Portugal font partie des pays les plus affectés par les hausses de TVA qui sont répétées sur la période d'après crise, dont l'ampleur est souvent de 2 points de pourcentage (pp) et qui ont largement contribué à l'inflation dans ces pays. Depuis 2012, le nombre de pays de la zone euro ayant recours aux hausses de TVA augmente (Chypre, Finlande, France, Irlande et Pays-Bas) alors que les hausses de TVA se poursuivent en Espagne et en Italie, contribuant fortement à l'inflation de la zone euro en 2012 et 2013 pour près de 0,5 pp.

Tableau 16: Principaux changements du taux de TVA dans la zone euro depuis 2007
(en % et variation en points de pourcentage)

Pays	Date	Taux normal	Taux intermédiaire	Taux réduit
Portugal	2014	20 (+0,4)	10 (+ 3)	5,5
	2012	19,6	7 (+ 1,5)	5,5
Portugal	2007	19 (+ 3)	7	
Chypre	2013	18 (+ 1)	8	5
	2012	17 (+ 2)	8	5
Portugal	2012	21 (+ 3)	10 (+ 2)	4
	2010	18 (+ 2)	8 (+ 1)	4
Estonie	2009	20 (+ 2)		9
Finlande	2013	24 (+ 1)	14 (+ 1)	10 (+ 1)
Grèce	2011	23	13 (+ 2)	6,5 (+ 1)
	Juillet 2010	23 (+ 2)	11 (+ 1)	5,5 (+ 1)
	Mars 2010	21 (+ 2)	10 (+ 1)	5 (+ 0,5)
Portugal	2012	23 (+ 2)	13,5	9
	2011	21	13,5	9
	2010	21 (- 0,5)	13,5	-
	2008	21,5 (+ 0,5)	13,5	-
Portugal	2011	21 (+ 1)	10	4
Pays-Bas	2012	21 (+ 2)		6
Portugal	2011	23 (+ 2)	13	6
	2010	21 (+ 1)	13 (+ 1)	6 (+ 1)
	2008	20 (- 1)	12	5

Source : Eurostat

3.2- L'objectif de l'étude

La TVA est la principale recette fiscale dans de nombreux pays du monde, elle constitue l'un des instruments de fiscalité indirecte les plus fréquemment utilisés pour réaliser l'ajustement fiscal notamment durant la période post-crise.

La mesure précise de l'effet d'une variation de taux de TVA sur l'inflation est bien la différence entre l'inflation observée après le changement et une inflation (dite « contrefactuelle » qui aurait été observée sans ce changement. L'étude de GAUTIER et LALLIARD s'intéressait à la mesure approchée de l'inflation contrefactuelle.

3.3- Méthode utilisée

Les deux chercheurs ont construit une mesure d'inflation aussi proche que possible de ce qu'aurait été l'inflation en l'absence de changement de TVA en faisant référence à l'inflation dans les pays voisins ayant des structures de consommation proches mais ne subissant pas les modifications de TVA en France (l'inflation de la zone euro sans celle de la France). L'effet de la modification de TVA est évalué comme la différence entre la France et la zone euro des différences d'inflation avant et après le changement de TVA.

Plusieurs effets ont été pris en compte dans cette étude notamment :

- L'effet mécanique : évalué en faisant l'hypothèse que la transmission aux prix TTC est complète et que le prix HT n'est pas modifié. Le taux de variation des prix TTC de cet effet s'écrit :

$$\frac{PTTC' - PTTC}{PTTC} = \frac{\tau' - \tau}{1 + \tau}$$

- La mesure empirique de la diffusion des variations de taux de TVA aux prix TTC qui repose sur une méthode dite des « doubles différences ». Cette différence permet de mesurer l'écart d'inflation observé durant une période déterminée par rapport à une situation dite « habituelle » ou « normale ».
- L'augmentation de l'inflation peut aussi être due – au moins partiellement – à d'autres chocs économiques intervenant au même moment (comme une hausse du prix des matières premières). C'est pourquoi les chercheurs ont procédé à la mesure d'une inflation dite « contrefactuelle » qui doit être proche de ce qu'aurait été l'inflation en

France sans hausse de TVA. Ils ont utilisé pour cela l'inflation dans la zone euro (France exclue) en supposant qu'elle dépend des mêmes facteurs conjoncturels que l'inflation en France. On calcule alors l'écart d'inflation observée dans la zone euro (hors France) par rapport à une situation dite « habituelle » ou « normale » :

3.4- Les résultats de l'étude

Plusieurs résultats ont été obtenus dans cette étude à savoir :

A- Les effets sur l'inflation des changements de TVA en France depuis 1995

Tableau 17: Évaluation des effets sur l'inflation des changements de TVA en France depuis 1995 (en % et en points de pourcentage)

Date	Description	Effet mécanique sur les prix concernés	Poids IPCH des produits concernés ¹⁴⁷	Effet mécanique sur l'inflation totale (col. 3 x col. 4)	Effet mesuré sur l'inflation totale ¹⁴⁸
Août 1995	Hausse du taux « normal » (18,6 à 20,6 %)	+ 1,7	57	1 point	0,8 point
Sept. 1999	Passage au taux « réduit » pour les travaux d'amélioration du logement (20,6 à 5,5 %)	- 12,5	1	- 0,1 point	- 0,1 point
Avril 2000	Baisse du taux « normal » (20,6 à 19,6 %)	- 0,8	60	- 0,5 point	- 0,1 point
Juil. 2009	Passage au taux « réduit » pour la restauration (19,6 à 5,5 %)	- 7,5	4	- 0,3 point	- 0,1 point
Janv. 2012	Création d'un taux intermédiaire (5,5 à 7 %)	+ 1,4	12	0,2 point	0,15 point

Source : GAUTIER et LALLIARD (2010)

Au 1er août 1995, le taux de TVA est passé de 18,6% à 20,6%, soit une hausse mécanique des prix de 1,7% pour les produits concernés qui représentaient 57% de l'indice des prix. Au total, si la hausse avait été transmise de façon complète aux prix TTC, l'inflation aurait augmenté de 1 pp. Lors du passage du taux normal de TVA de 18,6% à 20,6%, il résulte que sur la période août-novembre 1995, l'impact sur l'inflation hors énergie, alimentation et tabac a été d'environ + 0,8 pp, ce qui correspond à une transmission de près de 80% de la hausse de la TVA.

¹⁴⁷ Les poids sont calculés à partir de pondérations (annuelles) de L'indice des prix à la consommation harmonisé (IPCH) à un niveau d'agrégation ne permettant pas certaines distinctions fines pour un même regroupement entre des produits ou des services concernés par des taux de TVA différents. Les poids dans l'IPCH des différents taux de TVA présentés dans le tableau sont donc légèrement approximatifs.

¹⁴⁸ Pour obtenir l'effet mesuré des changements de TVA sur l'inflation totale, l'impact du changement de TVA est d'abord évalué par la méthode des doubles différences, soit à partir de l'indice du secteur concerné puis cet effet est multiplié par le poids dans l'IPCH du produit concerné.

En septembre 1999, le taux de TVA applicable aux services de travaux d'amélioration du logement est passé de 20,6% à 5,5% impliquant une baisse mécanique de 12,5% des prix dans ce secteur. À partir de septembre 1999, les prix des services de travaux d'amélioration du logement ont diminué fortement. L'effet estimé de cette baisse de TVA sur l'inflation dans ce secteur était – 9 pp (soit une transmission aux prix concernés d'environ 70% de la baisse de TVA). L'effet de cette baisse de TVA sur l'inflation totale était alors de – 0,1 pp.

En avril 2000, le taux normal de TVA diminue de 1,0 point, l'effet mécanique sur les prix des biens et services assujettis au taux normal est de – 0,8%. Comme le taux normal de TVA s'applique à environ 60% des produits, l'effet sur l'inflation est une baisse de 0,5 pp. Au début de l'année 2000, l'inflation diminue légèrement et semble transmettre au moins une partie de la baisse de la TVA. Toutefois, l'inflation dans la zone euro (France exclue) diminue elle aussi, ce qui suggère un effet modeste de la baisse de TVA sur l'inflation en France. En comparant l'inflation en France et dans la zone euro avant et après le changement de TVA, on estime que l'impact sur l'inflation a été d'environ – 0,1 pp sur la période avril-juin 2000.

Dans la restauration, le passage au taux réduit en juillet 2009 implique une baisse mécanique des prix du secteur de – 7,5%. L'inflation dans la restauration baisse à partir de juillet 2009, mais moins fortement qu'attendu. L'impact du passage au taux réduit est de – 2 pp sur les prix de la restauration, soit un effet de – 0,1 pp sur l'inflation totale. Près de 20% des prix ont baissé en juillet 2009 et beaucoup de baisses ont été exactement égales à la baisse de TVA.

La création du taux intermédiaire à 7% au 1er janvier 2012 a concerné un peu moins de 15% des produits et services consommés dont les prix auraient dû augmenter mécaniquement de 1,4%, soit un effet sur l'inflation totale d'environ 0,2 pp. En comparant l'inflation en France et dans la zone euro (France exclue) avant et après janvier 2012, l'effet de cette hausse de TVA sur les prix est estimé à environ 1,1 pp dans les deux cas et l'ajustement n'a été complet qu'après 3 mois. La hausse de TVA aurait donc été transmise à 75% aux prix à la consommation, mais l'effet de cette hausse de TVA sur l'inflation totale serait resté limité (environ 0,15 pp entre janvier et mai 2012).¹⁴⁹

¹⁴⁹ Erwan GAUTIER et Antoine LALLIARD, Op.cit, p 91.

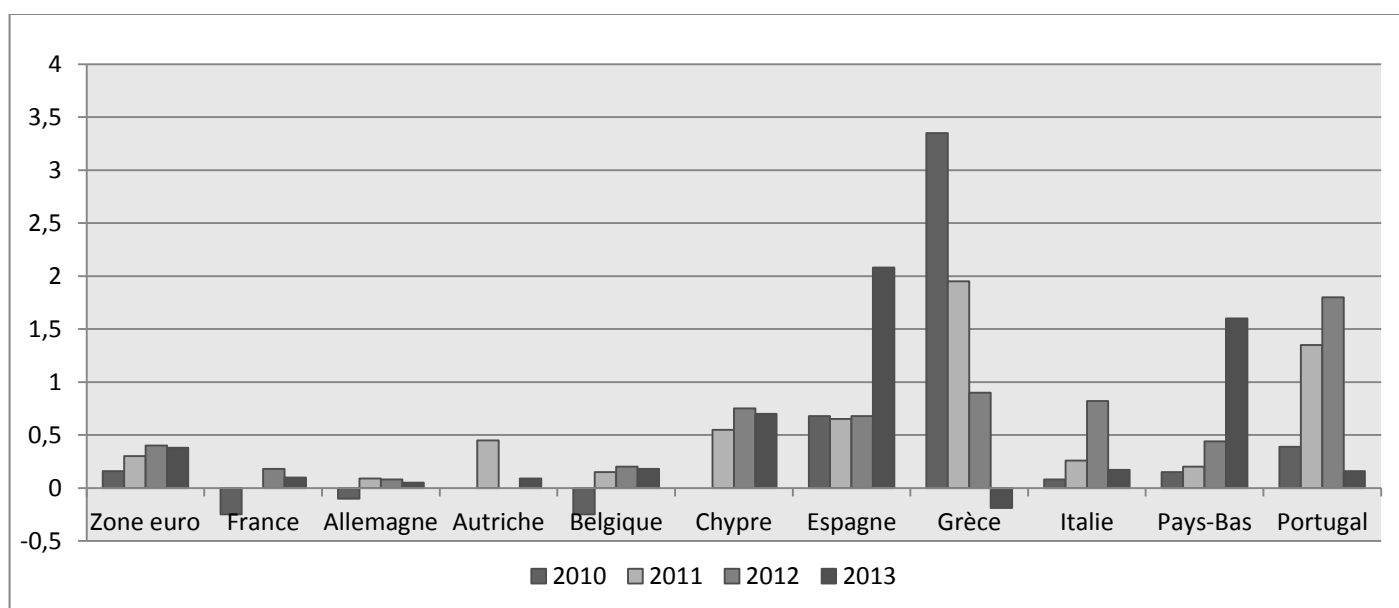
B- Les effets de la fiscalité indirecte sur l'inflation de la zone euro

Après la crise financière, plusieurs pays de la zone euro ont procédé à l'augmentation des taux de TVA. Selon les résultats de GAUTIER et LALLIARD, la fiscalité indirecte a contribué pour près de 0,5 pp à l'inflation de la zone euro entre 2012 et 2013. Dans le contexte de crise économique, les hausses de TVA récentes n'ont semble-t-il été transmises que partiellement à l'inflation. Ainsi, la hausse de TVA en Italie en septembre 2011 (+ 1 pp) n'a contribué à augmenter l'inflation que d'environ 0,5 pp.

La transmission de la hausse de TVA en Espagne en 2010 n'a été que d'un peu plus de 50% trois mois après la mesure, et particulièrement faible pour la restauration et les services touristiques. De même, la hausse de TVA de 2 points en septembre 2012 en Espagne n'a été répercutée que partiellement, atteignant environ 50% de l'effet total attendu sur le dernier trimestre 2012. Dans un contexte macroéconomique très difficile, les entreprises auraient absorbé en partie dans leurs marges ces hausses de TVA.

Le graphique suivant explique la contribution de la fiscalité indirecte à l'inflation de la zone euro entre 2012 et 2013.

Graphique 29: Contribution de la fiscalité indirecte à l'inflation de la zone euro (2010-2013)



Source : Erwan GAUTIER et Antoine LALLIARD.

3.5- Analyse des résultats

Les résultats de l'étude ont montré que les modifications de taux de TVA ont des effets sur les prix à la consommation et que les modifications de TVA ont eu souvent des effets significatifs, mais temporaires, sur le comportement d'ajustement des détaillants et sur l'inflation.

Environ 80% des variations de TVA se sont transmises aux prix à la consommation un trimestre après un changement de taux de TVA. Ainsi, l'étude montre qu'une augmentation de TVA ne correspond pas généralement à une augmentation équivalente (mécanique) dans les prix des secteurs concernés, mais à une augmentation partielle selon l'élasticité de la production et de la consommation.

Beaucoup de pays de la zone euro ont récemment augmenté leur taux de TVA et la contribution de la fiscalité indirecte à l'inflation de la zone euro s'élève à près de 0,5 point de pourcentage (pp). Cependant, la fiscalité indirecte peut créer des distorsions et augmenter le taux d'inflation, à plus de 3 pp, comme ce fut le cas en Espagne et en Grèce.

Généralement, cette diffusion est plus lente et partielle, car les entreprises vont à court, voire à long terme, en absorber une partie dans leurs marges.

Dans une autre étude, Nicolas Jégou et Anna Testas (2013) constatent que l'inflation est affectée par des chocs de fiscalité indirecte, particulièrement dans une période où les efforts de consolidation budgétaire sont importants. Un changement de fiscalité peut provoquer un écart temporaire d'inflation entre les pays dans la mesure où la hausse est transmise aux consommateurs par les entreprises. Ces hausses sont soit des hausses ciblées sur certains produits (énergie, tabac, services publics de transports, télécommunications, etc.) soit des hausses plus larges du taux de TVA.¹⁵⁰

¹⁵⁰ Nicolas Jégou et Anna Testas, Pourquoi, dans la zone euro, l'inflation n'est-elle pas plus faible dans les pays les plus affectés par la crise, Département de la conjoncture, L'Institut national de la statistique et des études économiques françaises INSEE, 2013, p 62.

Conclusion intermédiaire

Après la crise financière, le monde a été confronté à deux phases consécutives d'inflation : de la fin de 2009 à 2011, une inflation élevée par rapport à la situation d'avant crise, suivie, de 2012 jusqu'au milieu de 2014, d'une inflation relativement faible.¹⁵¹

L'inflation peut être causée soit par une hausse de la demande globale, soit par une baisse de l'offre. Autrement dit, les tensions inflationnistes apparaissent en cas de variations (les économistes parlent généralement de « chocs » lors de variations inattendues de l'évolution conjoncturelle) qui amènent les consommateurs à augmenter leurs dépenses ou les entreprises à réduire leur production. L'inflation peut être également le résultat d'une augmentation excessive de la masse monétaire qui n'est pas associée à l'augmentation de la production.

Malgré que la politique monétaire soit la plus utilisée pour stabiliser les prix et lutter contre l'inflation, les modifications de taxation indirecte ont des effets sur les prix puisque le prix payé par le consommateur (prix toutes taxes comprises – TTC) est la somme du prix hors taxe (HT) et des taxes.

L'actuel chapitre a été consacré à l'étude des effets de la fiscalité indirecte (notamment la taxe sur la valeur ajoutée) sur l'inflation. Plusieurs résultats ont été obtenus notamment :

- Les modifications de TVA ont eu souvent des effets significatifs mais temporaires sur l'inflation.
- Une augmentation de TVA ne correspond pas généralement à une augmentation équivalente (mécanique) des prix des secteurs concernés, mais à une augmentation partielle selon l'élasticité de la production et de la consommation
- La diffusion d'une taxe indirecte sur les prix est généralement lente et partielle, car les entreprises en absorbent une partie dans leurs marges.
- La politique fiscale, via la fiscalité indirecte, peut être un moyen pour contrôler le taux d'inflation dans certains cas avec des degrés différents selon les caractéristiques de l'économie (élasticité des prix, poids du système fiscal, etc.)

¹⁵¹ Yannick Bineau, Équilibre extérieur et taux de change réel : apport du modèle de croissance contrainte par la balance des paiements, L'Actualité économique, Volume 84, numéro 3, septembre 2008, p. 263-285.

Conclusion de la deuxième partie

À partir de 2009, plusieurs pays ont été touchés par la crise qui a provoqué des déséquilibres économiques importants. Face à cette situation de crise, plusieurs pays ont engagé des plans de relance ou d'austérité visant à rétablir les grands équilibres macroéconomiques en matière de production, d'emploi, de prix et de commerce extérieur.

Dans cette deuxième partie, nous avons vu l'importance de l'intervention des États, notamment dans le cadre des politiques conjoncturelles, pour stabiliser l'économie. La politique fiscale a souvent pris une part importante dans ces stratégies anti-crise.

La fiscalité peut être un moyen utilisé en période de crise pour rétablir les grands équilibres macroéconomiques :

- Stimuler la croissance : par la baisse des impôts qui permet la hausse du revenu disponible. Par conséquent, la consommation et l'épargne augmentent et provoquent la hausse de la production et la croissance du PIB par la suite.
- Réduire le chômage : l'influence de la fiscalité sur l'emploi peut s'exercer essentiellement par l'une des trois voies suivantes : premièrement, elle peut modifier le prix de la main-d'œuvre par rapport à celui du capital et des autres facteurs de production (effet de substitution) ; deuxièmement, elle peut modifier le niveau et la composition de la demande globale, ce qui a pour effet, dans le second cas, d'encourager ou de décourager la production de biens et de services nécessitant une main-d'œuvre importante (effet de demande) ; troisièmement, elle peut modifier le rapport entre les coûts et les prix et influencer par là même la décision de conserver ou d'éliminer les générations marginales de capital, de remettre en service des équipements mis antérieurement en réserve ou de mettre en place de nouvelles capacités de production (effet de rentabilité).
- Rétablir l'équilibre extérieur : l'augmentation des droits de douane contribue à la baisse des importations et à l'amélioration du solde de la balance commerciale.
- Stabiliser les prix : les modifications de la taxation indirecte ont des effets sur les prix puisque le prix payé par le consommateur est la somme du prix hors taxe (HT) et des taxes.

Conclusion générale

La récente crise économique et financière, qui secoue les pays développés, s'est étendue aux pays en développement et l'Algérie n'est pas à l'abri de ses effets. La mondialisation et l'interdépendance des économies ont favorisé son internationalisation et dans ce nouveau contexte caractérisé par l'incertitude, le rôle que doit jouer l'État et ses moyens d'intervention sont à redéfinir.

Les plans de relance adoptés par plusieurs pays ont été à l'origine d'une dépense publique supplémentaire avec des conséquences immédiates et futures en termes d'endettement public. Pour y faire face, les instruments choisis par ces pays sont divergents, mais se résument à deux voies : celle de la rigueur ou celle de la relance.

Tout au long de notre travail, nous avons vu l'importance de l'intervention des États, notamment dans le cadre des politiques conjoncturelles, pour stabiliser l'économie et rétablir les grands équilibres macroéconomiques en matière de production, d'emploi, de prix et de commerce extérieur. Nous avons constaté également que la politique fiscale a souvent pris part de manière importante dans ces stratégies anti-crise.

1- Les objectifs de l'étude

L'objectif principal de la thèse était de comprendre le rôle et la mise en place des instruments de la politique fiscale afin de piloter et stabiliser l'économie suite aux déséquilibres causés par la crise des subprimes. De cette analyse, l'idée espérée à atteindre est de démontrer l'impact positif des politiques fiscales sur la croissance économique, l'inflation, l'équilibre du marché du travail et de la balance commerciale.

Afin de parvenir à notre objectif final, nous nous sommes fixé des objectifs intermédiaires :

1) **Définir** – L'origine de la crise et ses répercussions sur l'économie (chapitre 1 et chapitre 2). L'origine de la crise des subprimes était le secteur des prêts hypothécaires à risque (subprime mortgage) aux États-Unis à partir de juillet 2007. Avec la crise bancaire et financière de l'automne 2008, ces deux phénomènes inaugurent la crise financière mondiale débutant en 2007, et la crise économique mondiale des années 2008 et suivantes. La crise des subprimes a instauré une méfiance envers les créances titrisées comprenant une partie de ces crédits. La

transmission de cette crise financière vers la sphère réelle est passée principalement par la voie des échanges commerciaux, des finances et des taux de change.

2) **Justifier** – L'importance de l'interventionnisme fiscal et les effets de la fiscalité sur le comportement économique (chapitre 4, 5, 6 et 7). Nous avons vu que, suite à la crise financière et économique, plusieurs pays ont décidé des plans de relance simultanés. Même les marchés, généralement hostiles à tout interventionnisme de l'État, se sont mis à vanter ses mérites. D'abord parce que les gouvernements ont été les seuls à même de déployer une capacité financière suffisante pour renflouer un secteur financier aux abois. Ensuite, parce que les mesures publiques de relance, notamment budgétaires, ont joué un rôle crucial d'amortisseur de choc, en palliant l'insuffisance de demande privée et en redonnant ainsi de l'oxygène à la croissance mondiale. Ainsi, les États ont permis d'éviter le pire en s'érigeant en rempart contre un possible effondrement du système financier et en se substituant à une demande privée défaillante suivant en cela les préceptes enseignés par Keynes. Nous avons également constaté que la politique fiscale, à travers ses instruments, est souvent sollicitée dans le cadre des politiques économiques conjoncturelles.

3) **Expliquer** – Les différentes politiques fiscales mises en œuvre depuis 2008 par les États de certaines régions ainsi que l'Algérie (chapitre 3). Les instruments fiscaux ont été largement utilisés après la crise, que se soit dans les plans de rigueur ou de relance. La stimulation fiscale basée sur les dépenses fiscales, l'allègement des charges sociales des employeurs et la modération de l'imposition des revenus du travail constitue la stratégie utilisée par plusieurs pays pour la relance économique et la lutte contre le chômage. En revanche, la tendance générale des politiques fiscales au niveau mondial, dans la seconde phase post-crise, a été clairement au relèvement, souvent important, du prélèvement fiscal. Les mesures de hausse des impôts ont concerné, sous des formes variées, tant les impositions directes sur le revenu ou la fortune que l'imposition indirecte de la consommation et les droits de douane.

4) **Synthétiser** – L'impact de ces différentes mesures fiscales sur le taux de croissance économique, le marché de travail, l'inflation et l'équilibre extérieur (chapitre 4, 5, 6 et 7). La fiscalité peut être un moyen utilisé en période de crise pour rétablir les grands équilibres macroéconomiques :

- Stimuler la croissance : par la baisse des impôts qui permet la hausse du revenu disponible. Par conséquent, la consommation et l'épargne augmentent et provoquent la hausse de la production et la croissance du PIB par la suite.
- Réduire le chômage : l'influence de la fiscalité sur l'emploi peut s'exercer essentiellement par l'une des trois voies suivantes : premièrement, elle peut modifier le prix de la main-d'œuvre par rapport à celui du capital et des autres facteurs de production (effet de substitution) ; deuxièmement, elle peut modifier le niveau et la composition de la demande globale, ce qui a pour effet, dans le second cas, d'encourager ou de décourager la production de biens et de services nécessitant une main-d'œuvre importante (effet de demande) ; troisièmement, elle peut modifier le rapport entre les coûts et les prix et influencer par là même la décision de conserver ou d'éliminer les générations marginales de capital, de remettre en service des équipements mis antérieurement en réserve ou de mettre en place de nouvelles capacités de production (effet de rentabilité).
- Rétablir l'équilibre extérieur : l'augmentation des droits de douane contribue à la baisse des importations et l'amélioration du solde de la balance commerciale.
- Stabiliser les prix : les modifications de la taxation indirecte ont des effets sur les prix puisque le prix payé par le consommateur est la somme du prix hors taxe (HT) et des taxes.

5) **Formuler** – Les recommandations de politiques économiques pour une fiscalité plus rentable et favorable à la croissance et à la stabilisation de l'économie. Notre recherche nous a permis de dégager quelques recommandations qui peuvent contribuer à l'amélioration de l'appareil fiscal en vue de faire face aux déséquilibres conjoncturels et limiter les distorsions fiscales. Ces recommandations vont être discutées ci-après.

2- Test de validité des hypothèses

À partir de notre méthode d'étude, basée sur l'analyse théorique et empirique, et après le test de la validité des hypothèses retenues, nous sommes arrivés aux conclusions suivantes :

- Concernant la première hypothèse qui dit que « *la politique de décentralisation fiscale (fédéralisme fiscal) a un impact positif sur l'économie locale et nationale dans la mesure où elle est la mieux adaptée pour traiter les questions de distorsions indésirables, l'incitation sélective des secteurs touchés par une crise dans un court délai et avec les moyens et les instruments adéquats* », **cette hypothèse n'est pas acceptée**. Notre recherche a montré que l'existence d'une relation positive entre l'adoption d'un système fiscal fédéral et la croissance n'est pas acceptée par toutes les études empiriques. En plus, en période de crise, les mesures fiscales adoptées doivent être cohérentes et complémentaires sur tout le territoire économique, chose qui est difficile, voire même impossible, à atteindre avec des systèmes fiscaux décentralisés qui agissent indépendamment les uns des autres.
- Pour la deuxième hypothèse relative à « *l'importance de l'intervention de l'État, notamment par le biais de la politique fiscale, dans le cadre des politiques conjoncturelles qui nécessitent une intervention rapide en faisant rappel à plusieurs instruments (politique mixte)* », **cette hypothèse est acceptée**. Suite à la crise financière et économique, plusieurs pays ont décidé d'adopter des plans de relance ou d'austérité basés sur la fiscalité. Même les économies les plus libérales ont suivi ces stratégies afin d'amortir le choc de la crise.
- S'agissant de la troisième hypothèse selon laquelle « *la politique fiscale, par ses composants (fiscalité directe, fiscalité indirecte et parafiscalité), constitue un moyen important qui peut être utilisé par l'État, dans une situation de crise, pour mener des politiques de relance ou de rigueur* », **cette hypothèse est acceptée**. L'étude des stratégies adoptées par plusieurs pays a montré que les mesures fiscales peuvent être utilisées pour décourager les activités nuisibles ou encourager les activités économiquement appréciées et rétablir les grands équilibres.

3- Les résultats de l'étude :

En étudiant le rôle de la politique fiscale dans le cadre des politiques conjoncturelles, nous avons obtenu plusieurs résultats à savoir :

La fiscalité et la croissance économique :

Une diminution des impôts se traduit par une hausse du PIB. Cette action sur le PIB est indirecte, elle passe par le biais d'une augmentation de la consommation qui devrait suivre la hausse du revenu disponible des ménages (augmentation du pouvoir d'achat des ménages).

Différentes études concluent que, bien que la politique fiscale ait un impact sur la croissance économique, cet impact est modeste. Les chercheurs pensent cependant que la politique fiscale a un impact de court terme sur la croissance économique. Ils pensent également que, mis à part la taxation absolue, la structure de la fiscalité est également importante pour la croissance économique.

Plusieurs analyses proposent un classement des impôts en fonction de leur effet négatif sur le PIB par habitant, du plus dommageable au moins dommageable pour la croissance :

- Impôts sur les bénéfices des sociétés.
- Impôts sur le revenu des personnes physiques.
- Impôts sur la consommation.
- Impôts récurrents sur la propriété immobilière

Ce classement suppose que le remplacement d'une partie des recettes tirées de l'impôt sur le revenu par des recettes tirées d'impôts ayant des effets de distorsion moindres pourrait, pour une charge fiscale globale donnée, se traduire par des gains sur le plan économique.

Une relance tirée par les dépenses fiscales est moins efficace que celle exercée par une hausse des dépenses publiques, cependant elle est plus rapide à concrétiser et moins coûteuse pour le trésor public.

La fiscalité et l'emploi :

De manière générale, l'influence de la fiscalité sur l'emploi peut s'exercer essentiellement par l'une des trois voies suivantes : premièrement, elle peut modifier le prix de la main-d'œuvre par rapport à celui du capital et des autres facteurs de production (effet de substitution) ; deuxièmement, elle peut modifier le niveau et la composition de la demande globale, ce qui a pour effet, dans le second cas, d'encourager ou de décourager la production de biens et de services nécessitant une main-d'œuvre importante (effet de demande) ; troisièmement, elle peut modifier le rapport entre les coûts et les prix et influencer par là même la décision de conserver ou d'éliminer les générations marginales de capital, de remettre en service des équipements mis antérieurement en réserve ou de mettre en place de nouvelles capacités de production (effet de rentabilité)

La fiscalité et la balance commerciale :

Bien que le libre-échange soit devenu pratiquement la règle qui régit les échanges internationaux, la conjoncture économique marquée par une crise peut obliger les pays à adopter des politiques protectionnistes visant à faire face aux déséquilibres économiques, notamment de la balance commerciale. Les mesures protectionnistes consistent essentiellement à freiner les importations (barrières tarifaires et non tarifaires), encourager les exportations (subventions diverses, incitations fiscales, dévaluation, etc.).

Notre étude a montré que la politique parafiscale (fiscalité indirecte par les droits de douane notamment) peut avoir cinq effets :

- Augmentation de la production nationale ;
- Diminution de la consommation domestique ;
- Baisse des importations et amélioration du solde de la balance commerciale ;
- Augmentation des recettes fiscales.

La fiscalité et l'inflation :

Malgré que la politique monétaire soit la plus utilisée pour stabiliser les prix et lutter contre l'inflation, les modifications de taxation indirecte ont des effets sur les prix puisque le prix payé par le consommateur (prix toutes taxes comprises – TTC) est la somme du prix hors taxe (HT) et des taxes.

L'étude des effets de la fiscalité indirecte (notamment la taxe sur la valeur ajoutée) sur l'inflation a permis de tirer plusieurs résultats, notamment :

- Les modifications de TVA ont eu souvent des effets significatifs mais temporaires sur l'inflation.
- Une augmentation de TVA ne correspond pas généralement à une augmentation équivalente (mécanique) dans les prix des secteurs concernés, mais à une augmentation partielle selon l'élasticité de la production et de la consommation.
- La diffusion d'une taxe indirecte sur les prix est généralement lente et partielle, car les entreprises en absorbent une partie dans leurs marges.
- La politique fiscale, via la fiscalité indirecte, peut être un moyen pour contrôler le taux d'inflation dans certains cas avec des degrés différents selon les caractéristiques de l'économie (élasticité des prix, poids du système fiscal, etc.)

4- Les recommandations :

Les principales recommandations que nous proposons pour améliorer l'efficacité de la politique fiscale sont :

- Modifier l'architecture fiscale en réduisant l'imposition du travail et en utilisant davantage des bases d'imposition entraînant moins de distorsions, notamment en ayant recours à un impôt sur la propriété immobilière, mais aussi à une taxe environnementale visant à générer des recettes supplémentaires et réduire l'impact négatif de l'activité économique sur l'environnement.
- Réduire encore la taxation totale sur les revenus du travail en abaissant les cotisations de sécurité sociale. Les réductions devraient être à la fois importantes et ciblées sur l'extrémité inférieure de l'échelle des revenus.
- Envisager d'instaurer un crédit d'impôt au titre des revenus du travail et d'utiliser davantage de dépenses fiscales bien ciblées pour encourager l'entrée dans la vie active des groupes marginaux.
- Envisager de nouvelles réductions du taux de l'impôt sur les sociétés, notamment les petites et moyennes entreprises, dans le cadre d'un élargissement de son assiette pour améliorer leur compétitivité.
- Remplacer progressivement les impôts directs les plus dommageables (impôts sur les sociétés et sur le revenu) par des impôts et taxes moins

dommageables pour la croissance (impôts sur les biens immobiliers et les taxes sur la consommation).

- Utiliser efficacement les droits de douane pour mieux protéger l'économie nationale et conserver l'équilibre de la balance commerciale.
- Élargir l'assiette fiscale imposable en luttant contre le marché informel pour plus d'équité fiscale et plus de recettes fiscales pour l'État.
- Réduire la pression fiscale pour attirer les IDE et encourager les investisseurs nationaux.
- Lutter contre l'évasion et la fraude fiscale par des contrôles récurrents et inopinés.

5- Les limites de notre recherche

Nous ne prétendons pas avoir épuisé tous les contours de ce sujet ô combien complexe et délicat. Notre étude porte sur quelques instruments de la politique fiscale pour faire face aux défis d'une crise financière et économique. Par contre il existe plusieurs autres moyens pour réagir contre une crise, notamment les codes d'investissement, les taxes internationales sur les transactions financières, la fiscalité environnementale, l'assainissement des finances publiques, etc. Nous n'avons pas parcouru toutes les alternatives suite à des contraintes de temps et de moyens.

De plus, nous n'avons pas pu étudier chaque élément de la politique fiscale séparément et profondément, mais nous avons réalisé une étude générale et globale.

Il aurait été également souhaitable d'étudier le rôle préventif de la fiscalité (pour prévenir la crise) et pas seulement le rôle réactif.

6- Perspectives de recherche future

Face au rôle important que pourrait jouer la politique fiscale dans la réalisation des objectifs économiques, nous invitons donc les futurs chercheurs à faire l'analyse d'un éventuel rôle de la fiscalité dans le cadre des politiques structurelles à long terme. Nous leur proposons entre autres d'aborder les politiques économiques incitatives et réglementaires visant à rendre l'économie plus compétitive.

Liste des graphiques

Numéro	Intitulé	Page
1	Fréquence des crises financières	21
2	Fréquence des crises entre 1977 et 1999	23
3	Fréquence des crises par région	24
4	Fréquence des crises dans les pays émergents par période	24
5	Les trois dimensions de la nouveauté des crises financières	33
6	Crise de change: volatilité des taux de change	36
7	Crises boursières : volatilité des cours boursiers	36
8	Explication d'une crise par les mécanismes de l'offre et de la demande	42
9	Evolution du PIB mondial et du commerce mondial	73
10	Les résultats et les impacts attendus suite à l'adoption d'une organisation administrative et fiscale fédérale	104
11	Fléchissement de la croissance potentielle après la crise mondiale	117
12	Evolution de la croissance de la production potentielle et de ses composantes	118
13	Taux de croissance du PIB réel en Algérie	120
14	Taux de chômage par région entre 2007 et 2014	147
15	Taux de chômage en 2014	150
16	Evolution du taux de chômage en Algérie (2010-2014) par diplôme	155
17	Le choix entre les loisirs et le travail	157
18	Balance commerciale et devises	172
19	Prix du pétrole entre 2007 et 2015	180
20	Impacts du droit de douane sur le marché du bien taxé (petit pays)	192
21	Impacts du droit de douane sur le marché du bien taxé (grand pays)	194
22	Inflation, déflateur du PIB (% annuel) entre 2006-2014	211
23	Agrégats mondiaux, inflation globale (2005 -2014) avec prévisions 2015 et 2016	213
24	Evolution du taux d'inflation en Algérie (2006-2015)	216
25	Fortes élasticités de l'offre et de la demande	223
26	Faibles élasticités de l'offre et de la demande	223
27	Forte élasticité de l'offre, faible élasticité de la demande	224
28	Faible élasticité de l'offre, forte élasticité de la demande	224
29	Contribution de la fiscalité indirecte à l'inflation de la zone euro (2010-2013)	231

Liste des tableaux

Numéro	Intitulé	Page
1	La fréquence des crises financières selon les périodes	22
2	Le développement de la finance: source de croissance et origine de crises	34
3	Enumération des différents canaux de contagion	65
4	Présentation de toutes les formes de contagion	67
5	Caractéristiques des pays vulnérables aux contagions	68
6	Etudes sur l'impact de la décentralisation fiscale sur la croissance économique	105
7	Les principales caractéristiques des études sur la croissance économique	143
8	Exportations de marchandises et PIB par région, 2007-2010 Variation annuelle en %	176
9	Commerce mondial de marchandises et des services commerciaux, par région 2010-2014	178
10	Exportations et Importations de marchandises des pays les moins avancés (2014)	179
11	Commerce extérieur de l'Algérie entre 2005 et 2014	181
12	Taux des droits de douane appliqués en Algérie sur les produits laitiers importés 2001-2012	196
13	droits de douane moyens appliqués par certains pays de l'Afrique du Nord	199
14	Les pays ayant instauré le plus de mesures protectionnistes depuis 2008	200
15	Les causes de l'inflation	208
16	Principaux changements du taux de TVA dans la zone euro depuis 2007	227
17	Évaluation des effets sur l'inflation des changements de TVA en France depuis 1995	229

Bibliographie

1. Abdelhafid OTMANI et Mounya BOUTERF, article sur les canaux de transmission de la crise Financière vers les pays du Maghreb, Université Paris VIII –France, 2011, p 16.
2. Abderrahmane MEBTOUL, un taux d'inflation de 10% en 2016 en Algérie ? : Raisons de ce processus et incidences socio-économiques et politiques, article sur <http://www.reflexiondz.net/>, octobre 2015.
3. Afonso António, Grüner Hans Peter and Kolerus Christina, Fiscal Policy and growth: do Financial crises make a difference? European central bank, 2010.
4. Agnès Bénassy-Quéré, Martine Carré-Tallon & Matthieu Crozet, Une fiscalité compétitive dans un monde concurrentiel, Rapport pour le Conseil des Prélèvements Obligatoires, CEPII, N° 2009 – 02 Octobre, p 37.
5. Ahmed ZAKANE, Dépenses publiques productives, croissance à long terme et politique économique, p 46.
6. Ainouch Mohand Cherif, Fiscalité instrument de développement économique - une contribution à l'approche économique pour une réforme fiscale dans les pays en développement - le cas de l'Algérie, thèse de doctorat d'État soutenue à l'Institut des sciences économiques, Université d'Alger en 1991
7. Arnold, Jens Matthias, Bert Brys, Christopher Heady, Asa Johansson, Cyrille Schwellnus et Laura Vartia, Tax Policy for Economic Recovery and Growth, The Economic Journal, 2011, p 21.
8. Arsène Juste Agossadou, Rose Fiamohe, Aliou Diagne et Gauthier Biaou, Impact du Tarif Extérieur Commun (TEC) sur l'offre, la demande du riz et sur le revenu des producteurs au Benin, Faculté des Sciences Agronomiques / Université d'Abomey-Calavi, Cotonou, Benin, 2015, p 15.
9. Atish Ghosh et Uma Ramakrishnan, Faut-il s'inquiéter des déficits courants? Finances & Développement Décembre 2006, p 44.
10. Banque Africaine de Développement
11. Banque africaine de développement, Perspectives économiques en Afrique 2012, Afrique du Nord, 2012.

12. Banque centrale européenne, pourquoi la stabilité des prix est-elle importante pour vous ? 2009, p 44-46.
13. Banque mondiale, Le pays en bref – Algérie- 2015, p 12.
14. Baruch Spinoza, les indicateurs complémentaires au PIB, 2012, p 41.
15. Benn Eifert, Alan Gelb et Nils Borje Tallroth, Les raisons de l'échec de la politique économique de certains pays exportateurs de pétrole, 2003.
16. Benoist Rousseau, Lexique économie, ANDLIL.com, 2013.
17. Bernard Castagnède, La politique fiscale, PUF, coll. « Que sais-je ? », 2008, p 105.
18. Bernard CASTAGNEDE, Les politiques fiscales et la crise en Union Européenne, Discours prononcé à l'occasion de la cérémonie de remise du titre de Docteur honoris causa de la faculté de droit de l'Université d'Athènes 2012, page 4.
19. Bernard DAFFLON, Introduction aux finances publiques, Université de Fribourg, 2008, p 7.
20. Bernard Yvars, Cours d'Environnement économique international, Université Montesquieu-Bordeaux IV, sans date, p 3.
21. Bibliothèque et Archives nationales du Québec, Dépenses fiscales, Édition 2012, p 40.
22. Bruno GURTNER, the financial and economic crisis and developing countries, africa: 50 years of independence — review | major development policy trends, 2010, p 226.
23. Bruno Jeitziner, Martin Baur et Martin Daepf, L'harmonisation fiscale formelle à la lumière des théories économiques, La Vie économique Revue de politique économique 3-2010, page 6.
24. Bruno GURTNER, the financial and economic crisis and developing countries, africa: 50 years of independence — review | major development policy trends, 2010, p 226.
25. Bureau International Du Travail, lutter contre la crise financière et économique par le travail décent, rapport 2009, p 31.

26. Cellule d'Analyse de Politiques Economiques du CIREs, Développement financier, croissance économique et inégalité de revenus entre pays de L'UEMOA, 2005.
27. Centre d'analyse stratégique, La crise et ses répercussions sur la conduite des politiques monétaire et budgétaire, la note d'analyse n° 238, 2011.
28. Centre d'analyse stratégique, La France et l'Europe face à la crise économique, 2010.
29. Centre National de l'Informatique et des Statistiques
30. Christian Friedrich et Marc-André Gosselin, La dynamique de l'inflation dans l'après-crise, Revue de la Banque du Canada, 2015, p 2.
31. Clément Carbonnier, Différence des ajustements de prix à des hausses ou baisses des taux de la TVA : un examen empirique à partir des réformes françaises de 1995 et 2000, Économie Et Statistique N° 413, 2008, p 6.
32. COLLI & BERNARD, Vocabulaire économique et financier, Nouvelle édition, Ed. Du Seuil, 1978, p. 255.
33. Commission Modernisation de la fiscalité de l'Institut de l'entreprise, Quelle réforme de la fiscalité locale, Working paper n°28, 2009.
34. Constant FOUOPI DJIOGAP, premier colloque de l'association d'économie théorique et appliquée, 2014, p 4.
35. Contributeurs de Wikipédia, Impôt, l'encyclopédie libre; 2015, Disponible à l'adresse:
<http://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Imp%C3%B4t&oldid=121748619>.
36. Cuong VU SY, la politique fiscale et le développement du Vietnam au cours de la transition, Thèse de Doctorat ès Sciences Économiques soutenue à l'Université de Paris I - Panthéon - Sorbonne en 2009.
37. DAMMAK Soulef épouse ACHICH, Impact de la fiscalité sur les décisions et modalités de financement des investissements, 2006.
38. Daniel MARTIN, Crise financière, crise économique causes et relances, Un cours sur la banque, la bourse et la régulation du capitalisme, 2009, p 103.
39. Davide FURCERI et Annabelle MOUROUGANE, Une lecture de la crise à la lumière des crises passées, économie et statistique n° 438, 2010, p 22.

40. Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies (DEAS), Situation et perspectives de l'économie mondiale 2012, CNUCED, p 3.
41. Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies (DEAS), Situation et perspectives de l'économie mondiale 2014, CNUCED, p 4.
42. Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies (DEAS), Situation et perspectives de l'économie mondiale 2015, CNUCED, p 6.
43. Didier Migaud, La Crise Financière : Quelle Analyse, Quelles Propositions ?, Les Essais De La Fondation Jean-Jaurès, 2008, P 10.
44. DIEMER Arnaud, cours de Mr..., les moteurs de la croissance, IUFM AUVERGNE, 2011, p 359.
45. Direction des Relations Publiques et de la Communication, Direction Générale des Impôts, Ministère des Finances Algérien, Le Système Fiscal Algérien, 2010.
46. Direction Générale des Douanes Algériennes, Code des douanes, Législation, Réglementation et Procédures Douanières, 2012.
47. Direction Générale des Impôts, Ministère des Finances, Code des impôts directs et taxes assimilées, 2015.
48. Direction Générale des Impôts, Ministère des Finances, Code des impôts indirects, 2015.
49. Direction Générale des Impôts, Ministère des Finances, Code des procédures fiscales, 2015.
50. Direction Générale des Impôts, Ministère des Finances, Code des taxes sur le chiffre d'affaires, 2015.
51. Direction Technique chargée des Statistiques de la Population et de l'Emploi, ONS, activité, emploi & chômage en septembre 2014, N°683, p2.
52. Dirk-Jan Kraan, Dépenses hors budget et dépenses fiscales, revue de l'OCDE sur la gestion budgétaire – volume 4 – n° 1, 2004, p 15.

53. Eckhard Hein, Crises : causes, perspectives et alternatives, Journal international de recherche syndicale, 2011, Vol. 3 No 1, p 58.
54. Élise MARAIS, Mécanismes de propagation régionale de la crise boursière asiatique, CEFI, université de la méditerranée, Région et Développement n° 26-2007, p 8.
55. Emmanuel JEAN, Les modèles de contagion : une application a la crise de la dette souveraine européenne, Master en Sciences de gestion, Université catholique de Louvain, 2012, page 15.
56. Erwan GAUTIER et Antoine LALLIARD, Quels sont les effets sur l'inflation des changements de TVA en France ?, Bulletin de la Banque de France, N° 194, 4e trimestre 2013, p 83.
57. Fatiha TALAHITE, Réformes et Transformations Économiques en Algérie, rapport en vue de l'obtention du diplôme habilitation à diriger des recherches, Université Paris 13-Nord, 2010, p 52.
58. Fonds monétaire international, Perspectives de l'économie mondiale, Avril 2015.
59. Fonds monétaire international, Systèmes financiers et cycles économiques, 2006.
60. Fraisse Laurent, Économie solidaire et démocratisation de l'économie, Hermès, La Revue 2/2003 (n° 36), p 138.
61. François Bourguignon, Fiscalité et redistribution, Rapport, La Documentation française. Paris, 1998 - ISBN : 2-11-004150-1.
62. Garboua, Masclet et Montmarquette, Économie et Prévision, n°175-176 2006/4-5, p 143.
63. Gildas JOSSEC, Cinq ans de crise financière: plans de relance contre plans d'austérité, Aitec, 2012, page 4.
64. Global Trade Alert, organisme de recherche indépendant,
65. Hélène EHRHART, Essais sur la composition des recettes fiscales dans les pays en développement, Thèse de Doctorat ès Sciences Économiques soutenue à l'Université d'Auvergne, Clermont-Ferrand 1 en 2011.

66. Hélène Pérvier, les mesures fiscales d'incitation au travail des personnes non qualifiées, Département des études de l'OFCE, 2003, p 296.
67. <http://www.iweeps.be/taux-de-couverture-des-exportations-par-les-importations>.
68. Institut économique de Montréal, fiscalité et rôle de l'état, les notes économiques, 2006.
69. International Budget Partnership, Manuel sur la transparence des finances publiques, Au-delà du budget principal, Dépenses fiscales, www.openbudgetindex.org, p 3.
70. Issa SACKO, Analyse des liens entre croissance économique et consommation d'énergie au MALI, 2004.
71. Jane G. Gravelle, The "Fiscal Cliff": Macroeconomic Consequences of Tax Increases and Spending cuts, Senior Specialist in Economic Policy, Congressional Research Service, 2012.
72. Jean-François Brun, Gérard Chambas et Samuel Guerineau, aide et mobilisation fiscale dans les pays en développement, Document de travail de la série Etudes et Documents E 2008.12, CERDI, p 23.
73. Jean-Louis LAVILLE, Une troisième voie pour le travail, 1999, p. 127.
74. Jens Arnold, do tax structures affect aggregate economic growth? Empirical evidence from a panel of OECD countries, economics department working papers no. 643, 2008, p 7.
75. Joseph Stiglitz, La Grande désillusion, Le Livre de Poche, 2002, ISBN-10: 2253155381.
76. Journal Officiel De La République Algérienne N° 31, Décret présidentiel n° 05-159 du 18 Rabie El Aouel 1426 correspondant au 27 avril 2005 portant ratification de l'accord euro-méditerranéen établissant une association entre la République algérienne démocratique et populaire d'une part et la communauté européenne et ses Etats membres d'autre part, signé à Valence le 22 avril 2002, ainsi que ses annexes 1 à 6, les protocoles n° 1 à 7 et l'acte final y afférents.
77. K. Van CAUTER et L. Van MEENSEL, Le caractère redistributif des impôts et des cotisations sociales, Revue économique - Juin 2006 - Banque nationale de Belgique, p 71.

78. Kaddi Abdel Madjid, l'efficacité du financement par les impôts à la lumière des changements internationaux - étude de cas du système fiscal algérien de 1988 à 1995, thèse de doctorat d'État soutenue à l'Institut des sciences économiques, Université d'Alger en 1995.
79. Kassoum BIKIENGA, Impact des politiques fiscales sur les recettes fiscales et la croissance économique en Cote d'Ivoire, DESS-Hautes Etudes en Gestion de la Politique Economique 2009, p 5.
80. Klaus Schmidt-Hebbel, Réformes économiques 1/2009 (n° 5), OCDE, p 148
81. L'Institut Royal des Etudes Stratégiques (IRES), Le Maroc face à la crise financière, 2009, p 52
82. Lahsen Abdelmalki et René Sandretto, Politiques commerciales des grandes puissances : La tentation du néoprotectionnisme, Effets d'un droit de douane - De Boeck, 2011, p 26.
83. Laure BOUET, Le commerce international face à la crise financière mondiale de 2007, Centre de Ressources en Economie Gestion de l'académie de Versailles, 2011, p 8
84. Laurence Boone et Jean Pisani-Ferry, Politique budgétaire: Stabilisateurs ou politique discrétionnaire, 2009, p 12.
85. Marco Mira d'Ercole, Direction des Statistiques, Paris, OCDE, Comment va la vie ? 2013, mesurer le bien-être, p 3.
86. Messaoud Draoussi, le rôle de la politique budgétaire dans la réalisation de l'équilibre économique- cas de l'Algérie: 1990-2004, thèse de doctorat soutenue à la Faculté des sciences économiques et sciences de gestion, Université d'Alger en 2005.
87. Michel Aglietta , Macroéconomie financière, crises financières et régulation monétaire, Collection : Repères, La Découverte, 2008, p 8
88. Michel Aglietta, Macroéconomie financière, finance, croissance et cycles, La Découverte, 5e édition, 2008, p 107
89. Mike Pfister, une fiscalité orientée vers l'investissement et le développement: Aperçu de quelques enjeux de politique fiscale en Afrique, la réunion ministérielle et la table ronde d'experts de l'initiative NEPAD-OCDE pour l'investissement en Afrique, 2009.

90. MISHKIN Frederick, monnaie, banque et marchés financiers, Pearson éducation France, 9eme édition, 2010.
91. Mohamed Fellah, la politique fiscale – objectifs et instruments- le cas de l’Algérie, thèse de doctorat soutenue à la Faculté des sciences économiques et sciences de gestion, Université d'Alger en 2006.
92. Mucchielli J.L, Relations économiques internationales. Les fondamentaux. Hachette, Paris, 1994, p 146.
93. Nacer Merad, l’efficacité du système fiscal et le problème de l’évasion fiscale, le cas de l’Algérie, thèse de doctorat d’État soutenue à la Faculté des sciences économiques et sciences de gestion, Université d'Alger en 2002.
94. Nicolas Canry, Les grands déséquilibres internationaux, textes des interviews, CES – Centre d’Economie de la Sorbonne – UMR 8174 du CNRS – Université Paris 1, 2015.
95. Nicolas Jégou et Anna Testas, Pourquoi, dans la zone euro, l’inflation n’est-elle pas plus faible dans les pays les plus affectés par la crise, Département de la conjoncture, L’Institut national de la statistique et des études économiques françaises INSEE, 2013, p 62.
96. Observatoire National de la Pauvreté et du Développement Humain Durable, analyse de la politique fiscale au Niger et ses impacts sur la pauvreté, Rapport final, ministère de l’économie et des finances du Niger, 2008.
97. Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE)
98. Organisation de Coopération et de Développement Économiques, Avantages d'un assainissement rapide des finances publiques, Etudes économiques de l’OCDE 5/2007 (n° 5) , p 72
99. Organisation de Coopération et de Développement Économiques, la fiscalité : effets négatifs et distorsions, 2002, p 179.
100. Organisation de Coopération et de Développement Économiques, Réponse stratégique de l’OCDE à la crise financière et économique : contributions à l’effort mondial, 2009, p 12.
101. Organisation mondiale du commerce, Statistiques du commerce international 2015, p 15.

102. OUKACI Kamal, Impact de la crise financière internationale sur l'économie algérienne : Cas des prix du pétrole, 2010.
103. Oukaci Kamal, L'impact d'un choc des prix du pétrole sur l'économie algérienne, Ro'a iktissadia, numéro 2, 2012, p 229.
104. P. Hugon, D. Nicet-Chenaf et E. Rougier, Les effets de la crise mondiale sur les pays émergents, Karthala, 2013, p 26.
105. Pascal Devaux, Arabie Saoudite : stabilité face à la crise, , 2009.
106. Patrick Blagrove et Davide Furceri, Ralentissement de la croissance potentielle : une nouvelle réalité, Bulletin du FMI: Actualité, 2015.
107. Paul Krugman, Pourquoi les crises reviennent toujours, Points- Points Economie, 2014, ISBN 2757842013.
108. Paul Krugman, Sortez-nous de cette crise... maintenant !, Flammarion-Champs Actuel, 2013, ISBN2081296195.
109. PERKINS Dwight H, RADELET Steven et LA LINDAUER David, économie de développement, édition De Boeck S.A, Paris, 2008.
110. Philippe Aghion, Crise et croissance : une stratégie pour la France, Rapport de 2011, p 9.
111. Pierre-Louis Mayaux, L'Amérique latine en perspectives Les Etats face à la crise, 2009.
112. Pouya Ebrahimi, François Vaillancourt, L'impact du mix fiscal sur la croissance économique des provinces canadiennes, 1981–2010, Rapport de projet, 2013, p 5.
113. Projet de loi de finances DE France pour 2006, Les dépenses fiscales, Voies et Moyens II, p 80.
114. Qu'est-ce que la politique budgétaire?, Mark Horton et Asmaa El-Ganainy, ABC de l'économie, 2009.
115. Rafik Bouklia-Hassane et Youcef Benabdellah [2007], « L'impact du partenariat euro-méditerranéen sur l'emploi et le droit du travail en Algérie ». Étude Euromed emploi, étude comparée de l'impact sur l'emploi du partenariat euro-méditerranéen (programme MEDA et zone de libre-échange) dans huit pays du Sud de la Méditerranée, dirigée par Ivan Martin, « Projet de

Coopération Syndicale Régional Euro-méditerranéen » du « Programme de Renforcement des Organismes Syndicaux Phase II », Fundación Paz y Solidaridad - Serafín Aliaga de CCOO et Agence Espagnole de Coopération Internationale (AECI).

116. Rapports annuels de la Banque d'Algérie, évolution des prix, 2007.
117. Rapports annuels de la Banque d'Algérie, évolution des prix, 2008.
118. Rapports annuels de la Banque d'Algérie, évolution des prix, 2009.
119. Rapports annuels de la Banque d'Algérie, évolution des prix, 2010.
120. Rapports annuels de la Banque d'Algérie, évolution des prix, 2011.
121. Rapports annuels de la Banque d'Algérie, évolution des prix, 2012.
122. Rapports annuels de la Banque d'Algérie, évolution des prix, 2013.
123. Rapports annuels de la Banque d'Algérie, évolution des prix, 2014.
124. Robert Boyer, Mario Dehove et Dominique Plihon, Les crises financières, La Documentation française. Paris, 2004, p 271
125. Robert d. Ebel et Serdar Yilmaz, Le concept de décentralisation fiscale et survol mondial, symposium international, commission sur le déséquilibre fiscal Québec, 13 et 14 septembre 2001, p 14.
126. Saint-Étienne Christian et Le Cacheux Jacques, Croissance équitable et concurrence fiscale, La Documentation française. Paris, 2005 - ISBN : 2-11-006029-8.
127. SAMUELSON (P.A.), Macro-économique, 14ème éd., Paris, 1989, p. 2.
128. Sandra Moatti, Comment la crise est née, Article Web - 06 octobre 2008, http://www.alternatives-economiques.fr/comment-la-crise-est-nee_fr_art__39515.html.
129. Saral Sarkar, Comprendre la crise économique actuelle, Une approche écosocialiste, 2012, page 3
130. Section Royaume-Uni des Conseillers du Commerce Extérieur, Entre austérité et relance entrepreneuriale, 2012, p 7.
131. Serge Baillargeon, Les causes de l'Inflation, article publié sur terrepolitique.com, 2001.

132. Sophie de Salée, Le ralentissement du commerce mondial annonce un changement de tendance, La Lettre du CEPII, N° 356 – Septembre 2015, p 1.
133. TACHIER Thierry, l'essentiel de la macroéconomie, Gaulino éditeur, EJA, 3eme édition, Paris, 2006.
134. Tarik Benbahmed et Hervé Lohoues, Perspectives économiques en Afrique, african economic outlook, 2015, p 11.
135. TCHIKO Faouzi, analyse des crises des pays émergents : proposition d'un modèle explicatif, thèse de doctorat es sciences économiques, université Abou bakr belkaid – Tlemcen, 2010, p 26
136. Thibault Cuenoud, Crises financières et fondamentaux macroéconomiques une relation ambivalente, thèse pour l'obtention du grade de docteur de l'université de Poitiers, 2012, p 35.
137. Union Nationale des Syndicats Autonomes, Répondre à la crise financière, Rapport, 2009, p 4.
138. Vincent Roux, grands problèmes économiques, introduction générale à l'économie, 2ème édition, ellipses, 2012, p 4.
139. WAJIH KHALLOULI, la contagion des crises financières internationales : essais empiriques d'identification dans le cas de la crise asiatique, 2007.
140. Yannick Bineau, Équilibre extérieur et taux de change réel : apport du modèle de croissance contrainte par la balance des paiements, L'Actualité économique, Volume 84, numéro 3, septembre 2008, p. 263-285.
141. Young Lee and Roger H. Gordon, Tax Structure and Economic Growth, 2004.