Zeitschrift: Domaine public
Herausgeber: Domaine public
Band: - (1976)
Heft: 385

Artikel: Passer d'un impôt de consommation à l'autre [à suivre]
Autor: [s.n.]
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1023971

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 05.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Sous le signe du chantage de la droite économique

On le sait, le consensus politique actuel au sujet de l'introduction de la TVA (votation de juin prochain) est fragile. Certes, les quatre « grands » partis se sont mis d'accord — très difficilement — pour accueillir avec bienveillance le projet gouvernemental, au moins dans la phase parlementaire de la discussion (compromis du 28 octobre). Mais il faut admettre que le climat est au « non » dans une partie importante de la droite helvétique, plus précisément de la droite économique.

C'est le chantage de droite maintenant connu : ou le Conseil fédéral donne un coup de frein sérieux à ses projets « réformistes » (révision de l'AVS, assurance-accidents, assurance-chômage), ou ces milieux se font forts de lui couper les vivres en prenant prétexte de l'équilibre des finances fédérales. Ecoutez encore dernièrement les Groupements patronaux vaudois : (...) « Les prévisions officielles montrent que même avec la TVA, les déficits subsisteront; ce n'est pas une perspective propre à susciter l'enthousiasme du contribuable, si bien disposé soit-il; seule la certitude d'une adaptation des dépenses aux recettes justifierait un vote positif en juin 1977 ».

L'enjeu politique et social est donc extrêmement important, en particulier pour la gauche, dont la ligne de conduite, centrée jusqu'ici sur un refus de la politique dite des « caisses videss », ne rend manifestement pas compte de toutes les données du problème.

Mais avant de discuter, il faut comprendre ! Nous vous proposons en guise de préambule un petit bilan technique de la TVA. Pourquoi le gouvernement préfère-t-il une transformation radicale de l'Icha à la simple augmentation du taux d'imposition ?

Passer d'un impôt de consommation à l'autre

La TVA comme l'Icha, fait partie des impôts dits « de consommation » qui frappent les échanges. Destinés à être supportés par le consommateur, ils reposent sur l'idée que les dépenses faites par une personne sont l'une des mesures possibles de sa capacité économique.

Fixons dès l'abord trois normes qui font d'un impôt de consommation un « bon » impôt, soit le mieux défini possible sur le plan possible !

1. Un « bon » impôt sur la consommation doit frapper si possible toutes les dépenses, quel que soit leur genre, afin que la manière dont une personne dépense ses ressources n'influence pas la charge fiscale qui la frappe. En revanche, les biens de première nécessité doivent être soumis à un impôt plus faible ou même exonérés, car leur achat n'est pas synonyme de richesse.

2. Un « bon » impôt doit également être de perception aisée et simple; il est peu souhaitable, en effet, que les recettes qu'il procure servent principalement à payer l'administration qui le prélève. De plus, un impôt compliqué encourage la fraude et l'évasion : le commerçant chargé de le retenir préférera camoufler une partie de ses ventes, plutôt que de se débattre dans le dédale de circulaires administratives aux distinctions, peut-être justes, mais trop subtiles pour tout un chacun.

3. Enfin, l'impôt sur la consommation doit être neutre sur le plan de la concurrence : il ne doit pas défavoriser certains types d'entreprises dont il majorerait les prix par rapport à la concurrence; il ne doit pas grever trop lourdement non plus les exportations qui sont soumises, en plus, aux impôts de consommation du pays de leur destination. Les importations doivent être imposées, afin de ne pas jouir d'un privilège par rapport à la production nationale.

Normes contradictoires

Il est évident que les trois normes énumérées ci-dessus sont un idéal qu'il n'est pas aisé de réaliser. Certaines caractéristiques du « bon » impôt sont même contradictoires entre elles. Ainsi, un impôt qui frappe les dépenses d'une personne de façon très différenciée, tenant compte de leur luxe plus ou moins grand, est difficile à percevoir et coûte cher à la collectivité. Inversement, un impôt trop sommaire ne correspond plus à la capacité économique de la personne qui le supporte et sera choquant, même s'il est de bon rapport. C'est donc un équilibre entre les avantages et les inconvénients de l'impôt qui doit être recherché.

D'un point de vue systématique, les impôts de consommation peuvent revêtir trois formes :

Impôt à cascades : des distorsions graves

— L'impôt à cascades ou à plusieurs phases frappe toutes les ventes de marchandises à l'intérieur du pays. Une marchandise est donc imposée chaque fois qu'elle change de mains entre la production et la consommation. Cette forme d'imposition est simple et d'un bon rendement, toutefois elle entraîne des distorsions économiques telles qu'elle n'est plus utilisée. D'une part, le prix des marchandises augmente d'un montant supérieur à l'impôt prélevé, de sorte que l'impôt favorise l'inflation. D'autre part, les entreprises intégrées verticalement sont favorisées par rapport aux exploitations artisanales, car les marchandises changent moins souvent de mains et sont donc finalement grevées d'une charge fiscale plus faible.

Impôt unique : perception plus compliquée

— L'impôt unique ou à une phase consiste à frapper les marchandises lors d'un seul transfert convenablement choisi entre la production et la distribution. La perception de l'impôt est un peu plus compliquée, car il faut définir très précisément les entreprises qui devront payer l'impôt. Ce mode d'imposition est toutefois plus satisfaisant sur le plan économique : les distorsions de concurrence entre entreprises sont atténuées et la hausse des prix est d'autant plus faible que l'impôt est prélevé plus près du consommateur. Notre actuel Icha appartient à cette catégorie d'impôts.

— L'impôt sur la valeur ajoutée combine les deux formes d'imposition précédentes : il est prélevé lors de chaque transfert des marchandises; toutefois, il ne frappe pas la valeur entière du bien, mais seulement la valeur ajoutée au stade d'imposition en question, de sorte que lorsque le bien parvient au consommateur, seule sa valeur finale aura été imposée, mais en plusieurs fois. Cette forme d'imposition n'est pas de perception très aisée, bien qu'il ne soit pas nécessaire de définir les transferts qui sont soumis à l'impôt. Toutefois, elle seule permet à l'Etat de contrôler exactement l'incidence de l'impôt sur la hausse des prix et, abstraction faite des influences psychologiques, le consommateur ne devrait pas subir d'augmentation de prix supérieure à l'impôt.

Les défauts actuels de l'Icha

L'Icha, qu'on appelle aussi l'impôt des grossistes, parce qu'il est prélevé auprès d'eux, est perçu à l'avant-dernier stade de la production. Il frappe toute livraison de marchandises faite par un grossiste à un non-grossiste (par exemple : à un détaillant, à un consommateur privé), ainsi que toute livraison faite par un grossiste à un autre grossiste, lorsque cette livraison n'est pas une livraison en gros, c'est-à-dire lorsqu'elle ne concerne pas des marchandises destinées à être revendues ou à être employées comme matières premières. Deux taux d'imposition sont prévus : l'un (8,4 %) s'applique aux prix de gros, l'autre (5,6 %) frappe les livraisons de détail.
L'Icha présente actuellement les inconvénients majeurs suivants :

Premier inconvénient.
Les deux taux d'imposition reposent sur l'idée que la différence entre le prix de gros et le prix de détail est de 50 % et ils sont fixés de telle sorte que la charge fiscale finalement supportée par le consommateur soit la même.

Un exemple :
— achat d'une marchandise par un consommateur privé à un grossiste : Fr. 1500 × 5,6 % = 84 fr. d'Icha. Prix payé par le consommateur : 1584 fr.
— achat d'une marchandise par un détaillant à un grossiste et revente au consommateur privé : Fr. 1000 × 8,4 % = 84 francs d'Icha.
Prix payé par le détaillant : 1084 francs. Prix payé par le consommateur : 1084 fr. + 50 % = 1626 francs.

On constate, tout d'abord, qu'on ne peut éviter un effet légèrement inflationniste de l'Icha, lorsque la marchandise est revendue par un détaillant qui calcule sa marge sur le prix de revient augmenté de l'Icha. Ensuite, les taux de l'Icha n'aboutissent à une même charge fiscale que si la marge du détaillant est bien de 50 %. Si la marge est différente, certaines entreprises seront favorisées par rapport à d'autres car elles peuvent pratiquer des prix plus bas.

Encore un exemple :
Vente à un détaillant et revente au consommateur privé :
Icha : Fr. 1000 × 8,4 % = 84 francs.
Prix payé par le détaillant : 1084 francs.
Prix payé par le consommateur avec une marge de 70 % calculée sur le prix de revient réel : 1784 francs.
Si le consommateur achète directement à la fabrique, il paiera : 1000 fr + 70 % = 1700 fr. + 5,6 % d'Icha = 1795 francs et 20 ct.

Conclusion : l'Icha provoque une distorsion de concurrence au détriment du second commerçant.

Deuxième inconvénient.
Les livraisons de biens d'une entreprise contribuable (grossiste) à une autre ne sont exonérées que pour autant qu'il s'agisse de marchandises destinées à la revente ou de matières premières, c'est-à-dire de matières consommées au premier usage lors de la fabrication des marchandises qui seront ensuite soumises à l'Icha. Les biens d'investissement et les moyens d'exploitations, comme les immeubles, les machines, l'outillage, etc., ne sont pas exonérées. Aussi, l'Icha prélevé lors de l'acquisition de biens d'exploitation ou d'investissement par une entreprise se trouve-t-il inclus dans le prix de revient des marchandises qui sont elles aussi soumises à l'Icha. Il se produit un effet cumulatif appelé « taxe occulte ».
Cette taxe occulte a diverses conséquences : les marchandises se trouvent grevées d'une charge fiscale qui ne peut être contrôlée par le fisc et qui peut varier d'un bien à l'autre, sans raison. Ainsi, si la fabrication d'un produit nécessite de gros investissements, la production supportera une charge fiscale globale (taxe occulte + Icha prévu par la loi) supérieure à celle qui grève un bien fabriqué avec des moyens d'exploitation ou des investissements plus faibles.
De plus, il n'est pas possible d'exonérer réellement certaines marchandises. La fameuse liste franche, qui énumère un certain nombre de denrées de première nécessité qui ne doivent pas être soumises à l'Icha, n'est donc pas aussi franche que son nom l'indique : le pain, par exemple, qui est en principe exonéré, n'en est pas moins grevé de l'impôt qui frappe certains moyens nécessaires à sa fabrication.
Les mêmes distorsions se produisent pour les biens destinés à l'exportation. Alors qu'ils devraient être entièrement exonérés, ils supportent une taxe occulte qui les renchérit sur les marchés étrangers où ils sont soumis aux impôts de consommation locaux. Ainsi, même si leur coût de fabrication n'est pas supérieur aux marchandises étrangères, ils seront vendus à un prix plus élevé à l'étranger que la production indigène et les entreprises suisses sont défavorisées du point de vue de la concurrence.
Les défauts de l'Icha étaient insignifiants, tant que les taux d'imposition étaient bas. Avec les taux actuels, et surtout s'ils étaient augmentés, les distorsions deviennent trop importantes et créent des inégalités qui ne sont plus admissibles, ni pour les entreprises dont le jeu de la concurrence se trouve faussé, ni pour le consommateur qui achète des biens à un prix englobant une charge fiscale qui échappe à tout contrôle. *(A suivre)*