

Les impératifs actuels de la fiscalité dans les pays occidentaux

Autor(en): **Oulès, Firmin**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales**

Band (Jahr): **17 (1959)**

Heft 3

PDF erstellt am: **09.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-135088>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Documents

Les impératifs actuels de la fiscalité dans les pays occidentaux

par FIRMIN OULÈS

professeur d'économie politique et d'économie financière à l'Université de Lausanne

La réforme fiscale se pose d'une manière aiguë dans la plupart des pays occidentaux. En France, elle a été en gestation pendant plusieurs mois ; mais, après un accouchement laborieux, elle a avorté encore une fois. En Suisse, un régime transitoire de six ans, entré en vigueur en 1959, a été accepté en vue d'étudier d'une manière approfondie la réforme des impôts existants. La réforme fiscale a été tentée, mais en vain, en Italie. Elle est à l'ordre du jour dans la République fédérale allemande. D'après le Traité de Rome, les pays du Marché commun doivent harmoniser les conditions fiscales — ce qui entraînera la refonte de beaucoup d'impôts dans la plupart d'entre eux. Même dans les pays anglo-saxons, le besoin de réforme des impôts directs est presque aussi vivement ressenti. Si l'impôt direct est de plus en plus remis en question, c'est que, dans ces pays aussi, les grands espoirs de justice sociale fondés sur lui ont été cruellement déçus. Outre les moyens légaux d'échapper totalement ou partiellement à l'impôt (notamment en transformant certains revenus en pseudo-gains de capital), beaucoup de contribuables font prendre en charge par les entreprises qu'ils dirigent ou dans lesquelles ils travaillent une partie plus ou moins grande de leurs dépenses personnelles : d'où de nouvelles inégalités. En décourageant l'épargne et en engendrant l'inflation, l'impôt direct s'oppose au développement rapide et régulier de l'économie. Même dans les pays anglo-saxons, où la proportion des revenus déclarés par des tiers (donc facilement contrôlables) est — en raison notamment des titres nominatifs pour les valeurs mobilières — bien supérieure à celle des mêmes revenus dans les

autres pays européens, un revirement très net se dessine en faveur de l'imposition à la dépense. Les articles récents d'Ursula Hicks¹, de C. S. Shoup² et surtout le livre de Nicholas Kaldor : « An Expenditure Tax », publié en 1956, en sont des preuves.

Dans les pays occidentaux, ce besoin presque universellement ressenti de réformer les impôts existants montre que leur système fiscal n'est plus adapté à l'époque moderne.

Dans le passé, les tentatives manquées de réforme fiscale dans des pays tels que la France, l'Italie, etc., l'impossibilité en Suisse de s'entendre rapidement sur un système fiscal permanent, l'appréhension dans d'autres pays d'aborder directement la réforme fiscale montrent que ce problème rencontre des obstacles difficiles à surmonter.

Un des principaux obstacles provient de la crainte des groupes influents que des changements importants du système fiscal ne leur soient défavorables³. À cet égard, les impôts anciens ont pour eux l'accoutumance même lorsqu'ils répartissent injustement les charges publiques et lorsqu'ils ont des répercussions nocives sur l'économie et la vie politique du pays. Les protestations des contribuables surtaxés ou lésés, précisément en raison de l'habitude prise à subir les injustices fiscales ou les abus économiques des impôts existants, sont devenues moins vives et surtout moins agissantes que les appréhensions de ceux qui se croient menacés de nouveaux impôts. Les modifications de structure du système fiscal leur semblent mettre directement en cause leurs intérêts pécuniaires essentiels. Il est donc souvent plus difficile de changer le système fiscal d'un pays que les autres institutions. Ainsi, à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècle, l'introduction de l'impôt sur le revenu en France a fait l'objet pendant plus de vingt ans d'innombrables articles dans la presse et de débats devant le Parlement avant d'être voté en 1914 et en 1917. Récemment durant la période de pleins pouvoirs, le général de Gaulle a pu changer la constitution, réformer l'organisation judiciaire et d'autres institutions ; mais il n'a pas pu réaliser la réforme fiscale ni supprimer cet anachronisme que constituent les halles centrales en plein cœur de Paris. Dès que les groupes de pression comprennent des intérêts électoraux ou financiers puissants, même les gouvernements autoritaires ne peuvent vaincre leur résistance s'ils ne trouvent pas de solutions conciliant les principaux intérêts en cause et s'ils ne font pas comprendre la nécessité d'accepter les solutions nouvelles favorables à tous.

C'est pourquoi la difficulté majeure d'une bonne solution du problème fiscal réside en ce que ses données fondamentales et actuelles n'ont pas été analysées d'une manière méthodique et approfondie. Les mérites et les défauts des solu-

¹ Voir p. 778 à 780 de la *Revue de Science financière* de 1952 l'article intitulé : « Les impôts indirects dans l'économie moderne ».

² Voir dans le n° 1 de 1958 de la *Revue de Science financière* l'article intitulé : « L'imposition des revenus des personnes physiques aux Etats-Unis. Quelques problèmes d'actualité ».

Dans le n° 2 de 1957 de la même revue, voir aussi l'article « Les critères distinctifs d'un bon impôt » de C. L. Harriss. Cet article est la version modifiée d'un rapport préparé pour la Commission officielle de New York, chargée des affaires fiscales du gouvernement des Etats-Unis. Au début, Harriss écrit : « La refonte ou le rejet d'un système d'impôt sur le revenu n'est rationnellement concevable qu'à la lumière de standards choisis de façon adéquate. » Il conclut (p. 191) : « Actuellement, une vaste réforme fiscale est sans aucun doute d'intérêt public dans la plupart des pays. »

³ Pour les Etats-Unis, Shoup l'indique explicitement (p. 8 et 11) dans son article précité.

tions possibles n'ont pas été élucidés assez nettement en tenant compte des besoins actuels de l'économie des pays occidentaux. La plupart des membres des commissions de réformes fiscales sont mal informés des données complexes du problème fiscal surtout en ce qui concerne les impératifs économiques. Il en est de même des auteurs qui traitent d'un nouvel aménagement du système fiscal. C'est pourquoi, le plus souvent, les uns et les autres pensent que tous les impôts ont des résultats à peu près équivalents. Ils croient à la répercussion diffuse des divers impôts sur l'ensemble des contribuables ; ou bien ils pensent que les fonctions financières d'un impôt étant incompatibles avec ses fonctions économiques, il faut s'en tenir aux impôts qui ont des rendements élevés, sans rechercher si, pour certains impôts, les vocations financières et économiques sont conciliables et même interdépendantes. D'autres enfin, partant du fait que l'Etat prélève et redistribue un cinquième à un tiers du revenu national, croient qu'« aucun gouvernement ne peut se lancer dans une aventure qui pourrait totalement détruire l'équilibre économique » ; dans ce domaine, suivant l'expression pittoresque de Maurice Duverger, il est impossible de « travailler sans filet ».

Lorsqu'on analyse les effets des impôts existants, afin de les confronter aux nouveaux besoins de ces pays et notamment aux exigences économiques qui sont les plus importantes, on voit qu'un certain nombre d'impératifs économiques, financiers et même politiques ne sont pas satisfaits, alors qu'on peut les atteindre, même « en travaillant avec un filet ». Ici, le filet est constitué par les enseignements des expériences fiscales faites dans certains pays. En effet, l'impôt différencié à la dépense (qui seul peut remplacer les impôts directs sur le revenu et sur la fortune) existe déjà dans la plupart des pays avec une portée limitée sous le nom de taxe de luxe, d'impôt sur le tabac, sur l'alcool, sur la benzine, etc. Avec une portée générale mais peu différenciée dans son tarif, il existe aussi dans les mêmes pays sous le nom d'impôt sur le chiffre d'affaires, de taxe sur la valeur ajoutée, etc. Avec différenciation de tarif, il est appliqué depuis 1928 en Russie soviétique et depuis octobre 1940 au Royaume-Uni (« Purchase Tax »). Or, toutes ces expériences montrent que l'impôt différencié à la dépense répond beaucoup mieux que les impôts directs aux exigences précitées. De plus, il est beaucoup plus juste dans son application. C'est pourquoi, à la lumière des enseignements résultant de ces expériences, l'objet principal de cette étude est d'abord de préciser les impératifs qui justifient une conception de l'impôt opposée à celle que les keynésiens ont fait triompher dans la doctrine et dans les faits avant la seconde guerre mondiale et après celle-ci, lorsque la pénurie a disparu.

Cette étude montre aussi pourquoi et comment l'impôt différencié à la dépense (surtout s'il était convenablement aménagé) répondrait aujourd'hui beaucoup mieux aux exigences économiques, financières et politiques des pays occidentaux que les impôts directs sauf peut-être dans les finances locales pour lesquelles un certain nombre d'impôts directs établis d'après les signes extérieurs de certaines dépenses pourraient mieux assurer l'autonomie financière des collectivités locales. Cette autonomie est désirable dans tous les pays ; elle est particulièrement nécessaire dans les Etats comme la Suisse qui ont une structure fédérale.

PREMIÈRE PARTIE

Le primat de l'économique dans la conception moderne de l'impôt

La plupart des livres récents sur les finances publiques opposent à la conception classique de l'impôt celle de Keynes, selon laquelle l'impôt ne doit plus être neutre mais actif, surtout au point de vue économique ; les impôts sur le revenu et sur la fortune, ajoute-t-on, doivent non seulement mieux répartir le revenu national mais prélever l'excès d'épargne, principale cause du chômage involontaire dans les pays industrialisés. A première vue, il semblerait donc que la conception keynésienne de l'impôt devrait assurer le primat de l'économique dans la fiscalité.

Depuis la seconde guerre mondiale, ce primat tend à s'imposer toujours davantage. C'est une des raisons du succès de la conception keynésienne de l'impôt.

La conception keynésienne accorde à l'impôt un rôle économique actif ; mais, à de multiples points de vue, ce rôle est malfaisant

Pour nombre d'auteurs qui traitent des finances publiques, la conception keynésienne de l'impôt paraît avoir un rôle économique actif et constructif. Comme Keynes, ils croient (souvent sans en être bien conscients) que les maladaptations économiques des pays occidentaux sont dues, en dernière analyse, à la surabondance de l'épargne chez les détenteurs de revenus élevés. Ils pensent donc que les impôts directs sur le revenu et sur la fortune, fortement progressifs, outre qu'ils sont susceptibles de redresser les injustices de la répartition, peuvent empêcher une formation d'épargne excédentaire et par suite doivent favoriser d'une manière décisive l'ajustement de la production à la consommation ; ces impôts seraient ainsi en mesure, de manière indirecte mais efficace, de stimuler la production en lui ouvrant des débouchés suffisants. Voilà pourquoi les partisans conscients ou inconscients (les seconds sont beaucoup plus nombreux que les premiers) des idées de Keynes sur la genèse des maladaptations de l'économie occidentale et les moyens de les corriger, acceptent la conception keynésienne de l'impôt qui leur semble constructive, parce qu'elle assigne à l'impôt un rôle bienfaisant non seulement dans la répartition du revenu national mais encore dans le fonctionnement et le développement de l'économie.

Toute la question repose donc sur le point de savoir si le rôle que Keynes et certains keynésiens ont ainsi attribué à l'épargne dans l'économie des pays occidentaux industrialisés est conforme ou non à la réalité. C'est là un exemple (entre beaucoup d'autres) qui montre que, aujourd'hui, on ne peut prendre solidement position dans les questions financières sans approfondir au préalable les problèmes économiques fondamentaux.

Ceci explique qu'à la fin du livre *Pour une Economie éclairée*, j'ai étudié les erreurs du principe de la demande effective de Keynes en même temps

que la conception keynésienne de l'impôt, puisque cette dernière repose en définitive sur l'idée qu'il y aurait un excédent d'épargne, lequel exercerait des effets nocifs sur l'économie des pays industrialisés de l'Occident. Aussi, dans l'ouvrage susmentionné et dans les publications ultérieures, je me suis efforcé de montrer que les maladaptions dans l'économie de ces pays n'avaient jamais été engendrées (même lors de la crise économique des années 1930) par des excédents d'épargne et que, surtout depuis la seconde guerre mondiale, il y a plus que jamais insuffisance d'épargne volontaire.

Contrairement à l'optique globaliste de Keynes et des keynésiens, *les maladaptations économiques ne proviennent pas d'une insuffisance globale de pouvoir d'achat, mais du défaut d'équilibre et de synchronisation dans le développement des divers secteurs de l'économie.* La preuve en est d'abord que, de 1954 à 1957 aux Etats-Unis et de 1952 à 1958 dans les pays occidentaux de l'Europe, le pouvoir d'achat distribué et dépensé n'a cessé d'augmenter avant la présente récession. Il en a été de même avant la crise économique des années 1930. Durant la présente récession américaine, quoique le pouvoir d'achat distribué et dépensé n'ait cessé de croître depuis le début de 1958, le chômage n'a pas sensiblement diminué aux Etats-Unis dans les branches les plus touchées et notamment dans celle de l'automobile qui s'était trop vite développée.

Par ailleurs, *comme toute production donne lieu nécessairement à une distribution de revenus (y compris les profits) égale à la valeur des biens produits, le pouvoir d'achat global lancé à tout moment dans l'économie serait suffisant pour trouver des débouchés à tous les biens produits, s'il n'y avait pas de maladaptations sectorielles résultant du mécanisme des investissements, des excès de création de monnaie et d'autres causes et conditions complexes, conséquences de l'absence de tout éclairage organisé de l'économie*¹. En Occident, le problème des débouchés est essentiellement un problème de la croissance harmonisée de l'économie. Pour obtenir cette croissance sur des bases sûres, les pays occidentaux doivent réaliser la planification éclairante par la normalisation de la comptabilité des entreprises et la publication de ses résultats. *L'examen approfondi des causes des maladaptations économiques en Occident montre que les facteurs qui les engendrent ne tiennent pas à l'excès de l'épargne*².

Au contraire, surtout depuis la seconde guerre mondiale, les pays occidentaux, même les plus riches (Etats-Unis, Suisse, Allemagne occidentale, etc.) manquent d'épargne pour financer sainement des investissements publics importants et urgents : création d'autoroutes, de passages souterrains ou aériens, de parkings et de garages ; construction d'écoles et de laboratoires, de maisons d'habitation pour les mal-logés ; éducation et formation professionnelle plus poussées des adolescents ; formation de chercheurs, d'ingénieurs et de techniciens et financement de certains travaux pour stimuler la recherche fondamentale et pour introduire et généraliser l'application des nouvelles techniques, etc., afin de rattraper le grave retard que les pays occidentaux ont à cet égard par

¹ Voir F. OULÈS : *Pour une Economie éclairée*, édité par l'auteur, 1957.

² Voir le cahier LXV des *Etudes américaines* : « Les Etats-Unis devant la récession et l'inflation », le cahier LXVII sur « Le Marché commun et la Zone de libre-échange » et l'étude « La Surchauffe de l'Economie » dans le *Recueil des Travaux de la Faculté de Droit de Lausanne* de 1957.

rapport à l'Union soviétique. *Les besoins d'investissements privés sont aussi considérables que ceux concernant les investissements publics*¹.

Avant le déclenchement de la crise économique des années 1930 comme en 1955-1957 avant la présente récession, la vente à tempérament des biens durables dans les pays occidentaux s'est accrue sans cesse. Cette acquisition de biens durables grâce au crédit est donc le contraire de l'épargne puisqu'il s'agit d'une consommation anticipée et non différée. *Or, malgré ce développement de la consommation anticipée qui a fait diminuer l'épargne durant les périodes ayant précédé la dépression des années 1930 et la présente récession, les maladaptations de l'économie sont nées et se sont développées. Ce n'est donc*

¹ Comme je l'ai signalé (p.23) dans l'avant-propos du livre *Pour une économie éclairée*, dans les années qui viennent, il faudra dépenser des sommes énormes pour adapter le réseau routier à la circulation automobile de plus en plus intense. Par exemple, aux Etats-Unis, on a évalué à plus de 100 milliards de dollars (sans compter 25 milliards pour le simple entretien) le coût de la modernisation des routes pour les dix années à venir : soit, au total, 125 milliards, c'est-à-dire un montant égal à toutes les dépenses militaires américaines depuis la fin de la guerre ! En France, selon des calculs semblables portant sur les besoins des dix prochaines années, les dépenses de construction d'autoroutes s'élèveraient à 1500 milliards de francs. Ces chiffres sont si élevés que les autorités des deux pays doivent se résigner à tolérer des routes insuffisantes.

Au début de juin 1959, le préfet de la Seine a déposé le plan d'urbanisme directeur de Paris dans lequel l'aménagement idéal des voies de circulation pour la ville seule et les faubourgs immédiats coûterait 1000 milliards de francs. Là aussi, devant les investissements énormes nécessaires, une solution de repli a dû être envisagée. En Suisse, à l'échelle du pays, les besoins pour la circulation automobile sont aussi grands et urgents. Dans chacun des autres domaines indiqués précédemment, les besoins d'investissement public sont aussi élevés que pour ceux de la circulation automobile.

Des besoins encore plus grands existent dans les branches de l'industrie privée qui sont en pleine révolution technique : la chimie de synthèse, l'électronique, etc., jusqu'aux anciennes industries comme l'imprimerie, le métier à tisser dans lequel la navette vient d'être remplacée par l'obus, etc.

Entre beaucoup d'autres, voici un exemple des besoins croissants d'épargne résultant de la révolution du gaz naturel. Cette révolution déploie ses effets aux Etats-Unis, en URSS, en Afrique (Sahara) et même en Europe : notamment en Italie et en France (gaz de Lacq). Dans une étude récente sur les perspectives de l'industrie pétrolière, les experts de la Chase Manhattan Bank, importante banque pétrolière des Etats-Unis, indiquent que, chaque fois qu'un consommateur de pétrole se convertit au gaz, le producteur voit diminuer son revenu de 20 %. Aux Etats-Unis depuis la fin de la guerre, la valeur moyenne globale du pétrole et du gaz au départ des puits a diminué de 17 % à la suite de l'utilisation du gaz. Si le gaz continue de prendre la place du pétrole comme il est en train de le faire de plus en plus conclut la Chase Bank, *il n'y aura plus suffisamment de capitaux pour soutenir l'effort d'exploration de nouvelles réserves indispensables.*

Ainsi, lorsqu'on ajoute aux besoins publics les besoins privés, dans chaque pays les investissements urgents semblent astronomiques et augmentent continuellement. Le besoin d'épargne volontaire est donc immense. Dans certains domaines, l'expansion rapide des techniques nouvelles ou la production de nouveaux articles est freinée par la *pénurie des capitaux.*

D'ailleurs, avec certaines techniques modernes, des investissements énormes doivent être effectués avant d'arriver au stade de l'application industrielle. C'est le cas des recherches pour l'énergie nucléaire et de la mise au point des réacteurs. Dans ce domaine, des dizaines et même des centaines de milliards de dollars ont déjà été et seront investis avant que la production industrielle de la nouvelle forme d'énergie soit obtenue à des prix réellement compétitifs.

Depuis la seconde guerre mondiale la transformation des idées dans les pays industrialisés et sous-développés a fait encore fortement augmenter les besoins d'épargne volontaire. Luc Fauvel le remarque fort justement lorsque, dans un article publié en 1956 et intitulé : *L'ONU et les pays insuffisamment développés*, il écrit : « Les exigences du bien-être se sont accrues aussi bien dans les pays industriels, depuis quinze ans, que dans les pays insuffisamment développés. Ceux-ci ont pris conscience de leur misère à la suite de certaines propagandes. Mais, en même temps, dans les pays industriels s'est affirmée la volonté beaucoup plus vive qu'autrefois de ne pas supporter le chômage et la plupart des risques de l'existence individuelle et familiale. Il a été exigé que l'Etat utilise toutes les ressources disponibles pour faire bénéficier la plus grande partie possible de la population des avantages que peut procurer le développement de la production selon les techniques les plus récentes. » Ainsi, c'est notamment à la suite de l'idéal keynésien d'obtenir le plein emploi après la seconde guerre mondiale que les pays sous-développés comme ceux industrialisés cherchent à élever toujours davantage le bien-être de leur population. Cette élévation exige et exigera d'énormes investissements surtout si l'on veut utiliser les nouvelles techniques. Or, le financement de ces dernières techniques implique la formation préalable d'une épargne volontaire égale à leur montant afin d'éviter l'inflation. Il ressort donc qu'en contribuant à rendre populaires les objectifs de plein emploi et de généralisation du bien-être, la doctrine keynésienne a elle-même fait monter les besoins d'épargne volontaire au moment où elle déclarait une guerre sans merci à celle-ci. Il y a là une *nouvelle contradiction de la doctrine keynésienne avec les faits.* Cette contradiction conduit encore à rejeter énergiquement la pénalisation de l'épargne volontaire par l'impôt direct, si on veut atteindre efficacement et sans inflation le plein emploi et ainsi satisfaire largement le bien-être populaire.

pas l'excès d'épargne qui les a engendrées, mais le phénomène opposé à l'épargne : la consommation anticipée, qui avait le plus tendance à se développer avant que les maladadaptations éclatent. De même, lorsqu'on confronte, d'après les statistiques existantes, les mouvements de l'épargne volontaire et ceux de l'investissement durant la surchauffe de l'économie dans les pays occidentaux, on se rend compte qu'il n'y a pas eu surabondance de l'épargne volontaire mais insuffisance de celle-ci de 1955 à 1957¹.

Certes, durant les dépressions ou les récessions, lorsque les débouchés sont engorgés à la suite des maladadaptations sectorielles plus ou moins généralisées et d'une mauvaise politique des prix et des salaires et lorsqu'alors les nouveaux investissements se ralentissent ou même s'arrêtent dans certains secteurs, il peut paraître, quand on ne remonte pas aux causes originaires des maladadaptations, qu'il y a excès d'épargne par rapport aux besoins d'investissements ainsi réduits². C'est la longue période de dépression des années 1930 qui a fait croire à Keynes et avant lui à d'autres économistes qu'il y avait surabondance d'épargne³.

Mais, lorsqu'on intervient d'une manière adéquate et énergique pour résorber le chômage comme l'ont fait à partir de 1933 les dirigeants du III^e Reich, on voit qu'il n'y avait pas excès d'épargne ; au contraire, à partir de 1935, le III^e Reich a cherché à encourager l'épargne. A plus forte raison, il ne pourrait pas y avoir excès d'épargne si on intervenait par la planification éclairante pour prévenir les maladadaptations⁴.

¹ Voir F. OULÈS : « Surchauffe actuelle de l'économie et réformes de structure économiques et politiques » dans *Recueil des Travaux de la Faculté de Droit de Lausanne*, 1958, p. 12 du tiré à part.

² Cet engorgement a même existé partiellement aux Etats-Unis durant la prospérité des années 1920, comme Harold Moulton l'a établi par des statistiques publiées par la Brokings Institution, et reprises dans l'ouvrage : *Hausse des salaires ou baisse des prix (comment développer le pouvoir d'achat national.)* L'utilisation incomplète de l'appareil de production aux Etats-Unis même durant la prospérité prouve que la politique des prix suivie dans ce pays a été et reste mauvaise, comme H. Moulton l'indique (p. 66 et 161 de la traduction française).

Les statistiques de Moulton montrent que cette inutilisation avant la dépression des années 1930 était très inégale : elles prouvent donc encore que, durant les périodes d'application intense du progrès technique, des maladadaptations sectorielles s'introduisent inévitablement dans l'économie si on ne planifie pas le développement des investissements.

Du propre aveu de Moulton (voir p. 227 à 232), dans la prospérité comme dans la dépression, les besoins publics et les besoins privés d'investissement étaient très élevés dans les pays industrialisés. Etant donné ce niveau élevé, *les besoins d'investissement ont toujours dépassé l'épargne disponible. Il y a donc pas eu excès d'épargne mais au contraire insuffisance.*

Dans les pays occidentaux, ce qui a manqué et ce qui manque encore c'est l'application de la planification éclairante pour coordonner le développement des investissements et leur politique de financement ainsi que la politique des prix et des salaires, afin que précisément les besoins urgents et importants d'investissements puissent être satisfaits sans engorgement des débouchés. Voilà pourquoi, dans le livre : *Pour une économie éclairée*, j'ai réfuté à la fois le principe de la demande effective de Keynes et l'ancienne loi des débouchés de J.-B. Say afin de les remplacer par une nouvelle loi des débouchés qui explique les maladadaptations de l'économie occidentale et montre que, pour les supprimer, il faut appliquer la planification éclairante.

³ Voir dans l'ouvrage de GASTON PERRIN : *La Politique des réserves dans les sociétés anonymes et ses répercussions économiques* (p. 99-103) l'analyse des idées des économistes qui, avant Keynes, avaient essayé d'expliquer les maladadaptations par la surabondance de l'épargne. Parmi eux, Harold Moulton est celui qui présente les déséquilibres comme résultant d'une enquête statistique (voir ouvrage cité p. 239-241 et surtout p. 65-66).

Bien qu'il ne l'ait pas indiqué dans la *Théorie générale*, Keynes a cru que l'interprétation que Moulton avait donnée des statistiques américaines confirmait son explication du chômage involontaire. Malheureusement comme Keynes, Moulton ne remonte pas aux causes originaires des processus de déséquilibre, sauf lorsqu'il dénonce la mauvaise politique des prix suivie aux Etats-Unis (p. 161 et 183).

Après Keynes, d'autres économistes surtout aux Etats-Unis, en se fondant sur la surproduction durant la dépression des années 1930 et sans se préoccuper non plus des causes profondes de cette surproduction, ont élaboré, à la veille de la seconde guerre mondiale, la théorie de la maturité, c'est-à-dire de la stagnation de l'économie dans les pays fortement industrialisés (stagnation theory).

⁴ Voir F. OULÈS : *Pour une Economie éclairée*, p. 168-170.

Ainsi, avant la seconde guerre mondiale, les apparences d'excès d'épargne, qui avaient semblé donner à la conception keynésienne de l'impôt un rôle constructif au point de vue économique, constituent une des illusions les plus néfastes de la doctrine keynésienne. Lorsqu'on reconnaît que l'excès d'épargne n'existe pas et n'a jamais existé, sinon dans l'imagination de Keynes et encore ¹, l'apparence de justification de la conception keynésienne de l'impôt disparaît. Alors, il apparaît clairement que les fonctions économiques des impôts sont diamétralement opposées à celles que Keynes et les auteurs qui l'ont suivi plus ou moins consciemment leur ont assigné. Surtout aujourd'hui, les impôts ne doivent pas s'opposer à la formation de l'épargne volontaire mais au contraire encourager cette dernière.

Ainsi, la conception keynésienne de l'impôt a eu et a encore un rôle actif, mais malfaisant et négatif. Il a été et est malfaisant par son influence sur la production et sur l'adaptation de celle-ci à la consommation.

On va s'en rendre compte plus distinctement en examinant maintenant les impératifs économiques auxquels doit répondre tout bon impôt et en particulier un bon impôt moderne. On verra que ces impératifs prennent le plus souvent le contrepied de la conception keynésienne de l'impôt et des fondements de la doctrine keynésienne.

Le premier impératif économique d'un bon système fiscal est de stimuler la formation de l'épargne volontaire et par suite d'exonérer celle-ci de tout impôt

Les partisans conscients ou inconscients de la conception keynésienne de l'impôt ont été hypnotisés par le rôle attribué faussement par Keynes à l'épargne dans la causation du chômage involontaire. Dans les pays occidentaux, c'est ce rôle qui a contribué à faire conserver les impôts directs et qui a fait renforcer aussi leurs tarifs progressifs. Par là, la conception keynésienne a eu et a des conséquences économiques désastreuses. Car lorsque l'épargne volontaire est fortement taxée (et j'ai montré ailleurs ² qu'actuellement dans les pays occidentaux elle l'est doublement, triplement ou même quadruplement) sa formation est entravée et même parfois paralysée. Or, les multiples obstacles

¹ Dans le § III du chapitre XXII de la *Théorie générale*, Keynes reconnaît, en 1936, qu'il y avait encore, dans les pays « aussi riches que la Grande-Bretagne et les États-Unis », de nombreuses occasions d'investir d'une manière rentable pendant vingt-cinq ans. C'est pourquoi, déjà en 1936 au moment de la publication de la *Théorie générale* et plus encore après la seconde guerre mondiale, les économistes auraient dû se méfier des théories simplistes de Keynes sur les effets des prétendus excès d'épargne engendrant le sous-emploi permanent dans les pays industrialisés. La thèse keynésienne consiste dans de simples affirmations qu'il lui arrive de contredire. Ses affirmations ne sont appuyées d'aucune statistique sérieuse, sinon parfois de quelques chiffres très fragmentaires, artificiellement limités à la période de dépression, alors que les renseignements statistiques concernant les variations de l'épargne et aussi ceux relatifs à la consommation anticipée (ventes à tempérament) qui est le contraire de l'épargne auraient dû embrasser aussi et surtout la période de la prospérité ayant précédé la crise économique des années 1930. Si Keynes avait ainsi rassemblé la documentation statistique en l'interprétant impartialement sans idées préconçues, il aurait abandonné l'hypothèse de la surabondance de l'épargne. Cette hypothèse lui avait été suggérée par l'observation superficielle des faits après quelques années de dépression économique au cours de laquelle, devant la réduction spontanée des investissements privés, l'épargne paraissait en excès dans les pays industrialisés beaucoup plus encore que durant la prospérité des années 1920 aux États-Unis.

Après la seconde guerre mondiale, la thèse de la maturité économique a été abandonnée, même par certains de ses partisans, comme manifestement contraire aux faits. Mais, on a conservé la conception keynésienne de l'impôt direct progressif sur l'épargne ayant le même fondement que la théorie de la maturité économique : mais si on rejetait l'une, logiquement il aurait fallu rejeter l'autre. Dans l'histoire de la pensée économique de l'après-guerre, je ne connais pas d'exemple de contradiction aussi flagrante et de légèreté aussi affligeante.

² Voir l'article : « Impôt différencié à la dépense et réforme fiscale » dans le numéro d'octobre 1958 de la *Revue de Droit administratif et de Droit fiscal de Lausanne*.

fiscaux à la formation de l'épargne volontaire ont des effets néfastes en ce qui concerne le développement de la production.

Les économistes classiques avaient déjà nettement aperçu que l'accroissement de la production exigeait l'accumulation de capitaux techniques sous forme d'investissements productifs et que cette accumulation de capital dépendait de l'épargne. Adam Smith écrivait déjà que la formation du capital et partant la production étaient limitées par la formation de l'épargne. Les idées exprimées par Stuart Mill dans ses *Principes* sont assez semblables à celles de la *Richesse des Nations*¹. Bien que les procédés de financement des investissements productifs aient beaucoup changé depuis Adam Smith, le principe fondamental formulé par ce dernier concernant la formation préalable de l'épargne avant l'accroissement de la production est toujours vrai. Il s'applique aussi à l'épargne sociétariale qui prend une importance de plus en plus grande aujourd'hui alors qu'Adam Smith ne se préoccupait que de l'épargne individuelle.

Certes, de nos jours, la hausse générale des prix (que l'on désigne sous le nom d'inflation), qui diminue indirectement et sans contrepartie le pouvoir d'achat des titulaires de revenus fixes ou presque fixes, permet de financer (du moins pendant un certain temps et dans certaines limites) les investissements sans formation préalable d'épargne. Mais, en imposant des restrictions de consommation à la partie de la population qui ne dispose guère que de revenus fixes ou presque fixes, cette hausse des prix profite aux personnes dont les revenus sont adaptés et surtout aux spéculateurs ou aux mercantis. A long terme, elle contribue à décourager l'épargne volontaire en même temps qu'elle crée une instabilité des prix fort gênante pour le développement sain des affaires. Le financement des investissements productifs par la hausse générale des prix n'est donc pas recommandable du point de vue de l'intérêt général. Au contraire, *l'inflation, même lorsqu'elle permet de faire progresser les investissements productifs, constitue le moyen le plus détestable d'augmenter la production.* Même une majoration des pires impôts, qui sont ceux frappant principalement les consommations populaires, serait par conséquent de beaucoup préférable à l'inflation. Certes, une telle majoration fait monter les prix et impose des privations à la masse de la population, comme c'est le cas en Russie soviétique. Mais, au moins, dans ce cas d'épargne forcée, les investissements productifs financés par ces impôts appartiennent à la communauté nationale ; ils ne vont pas enrichir surtout les spéculateurs et les mercantis comme cela a lieu dans les pays occidentaux lorsque le financement des investissements s'effectue à la suite de l'inflation résultant du déficit budgétaire en période de plein emploi et surtout de la hausse nominale des salaires anticipant l'accroissement de la productivité.

Pour augmenter donc sainement et sans injustice criante la production et la productivité, il faut, contrairement à la conception keynésienne de l'impôt, favoriser, par la fiscalité à la dépense, la formation de l'épargne volontaire en exonérant celle-ci de tout impôt.

¹*Richesse des Nations* : chap. 2 du Livre II et chap. 2 du Livre IV. *Principes d'Economie politique* : chap. 3 du Livre I.

Avec les nouvelles techniques exigeant d'énormes investissements, l'encouragement de l'épargne volontaire par l'impôt à la dépense s'impose impérieusement

Pour obtenir une plus grande productivité dans les entreprises, il faut, principalement avec les nouvelles techniques (automatisation, chimie de synthèse, énergie nucléaire, etc.), des investissements énormes. Ces investissements sont incomparablement plus élevés que ceux qui avaient été nécessaires pour introduire la mécanisation au XIX^e siècle et au début du XX^e siècle et même la fabrication à la chaîne après la première guerre mondiale.

A cette époque, malgré sa politique de hauts salaires, Ford a pu étendre sans cesse (grâce à des prix de plus en plus bas) ses ventes et par suite sa production, tout en réalisant des profits substantiels, qui lui ont permis d'agrandir son entreprise par l'autofinancement.

Après la seconde guerre mondiale, aux Etats-Unis, les grands constructeurs d'automobiles et les aciéries notamment ont procédé à l'introduction partielle de l'automatisation. Après avoir accepté d'augmenter les salaires et les charges sociales sous la pression des syndicats ouvriers, ils n'ont pas baissé les prix pour obtenir une extension suffisante des débouchés comme l'exigeait la production de masse qui doit être plus intensifiée encore avec l'automatisation qu'avec la mécanisation simple. Pour financer les nouveaux investissements en cours d'exécution et pour amortir ceux qui étaient terminés, mais qui n'avaient pas pu être entièrement financés avec les réserves antérieures et avec les profits non distribués pendant l'année courante, ces grandes entreprises ont dû, en 1957, élever les prix des automobiles et, en 1958, ceux de la sidérurgie au moment où la saturation partielle des débouchés faisait diminuer sensiblement leurs ventes.

Avec les nouvelles techniques, les investissements sont devenus si coûteux et leur amortissement si aléatoire qu'il faut d'une part suivre une politique des salaires qui ne fasse pas augmenter le prix de revient afin de pouvoir élargir les débouchés par une baisse vigoureuse des prix ; d'autre part, il faut adopter une politique de financement des investissements axée aussi sur la réduction des coûts. *Or, surtout avec l'automatisation, la politique de financement qui peut conduire à ce résultat est celle qui stimule la formation de l'épargne volontaire.* Seul ce mode de financement permet d'étaler l'amortissement sur la durée effective des investissements. Au contraire, avec l'autofinancement, qui est la politique suivie par la plupart des grandes entreprises anciennes lorsqu'il s'agit d'investissements énormes comme ceux exigés par l'automatisation, on est conduit à incorporer dans les prix de la production de l'année, la plus grande partie du coût des investissements courants. Ainsi, la politique d'autofinancement oblige souvent, surtout avec l'automatisation, à inclure *par avance* l'amortissement dans les coûts de production.

Au contraire, le financement par l'épargne volontaire permet aux entreprises de mieux échelonner dans le temps la charge des investissements. Avec l'épargne volontaire, le total des charges d'amortissement et même d'intérêt entrant dans le prix de revient de chaque unité produite serait moins élevé, *dans le*

cas de l'automation, que les charges de l'autofinancement qui exigent un amortissement anticipé. Avec le financement par l'épargne volontaire, la baisse des prix pourrait donc être beaucoup plus forte qu'avec l'autofinancement ; alors, elle ouvrirait de nouveaux débouchés justifiant l'augmentation de la production.

A son tour, l'accroissement de la production allégerait considérablement la charge des investissements : en diminuant l'amortissement par unité produite et en réduisant la charge des intérêts, puisque la durée des investissements se trouverait raccourcie à la suite de cette cadence très élevée de la production. En dernière analyse, le financement des investissements par des prêts fournis par l'épargne volontaire permettrait de commencer par abaisser les prix de vente d'une manière drastique, alors que l'autofinancement ne le permet pas, à moins d'avoir de grandes réserves ; mais, avec les énormes investissements exigés par l'automation, la possibilité de constituer à l'avance de grandes réserves ne se présente que rarement. Or, c'est seulement en abaissant fortement les prix qu'on peut créer des débouchés suffisants pour la production de masse. Une politique énergique de baisse des prix permet seule à cette production de masse de faciliter ensuite l'amortissement des investissements.

Avec l'autofinancement, l'automation se heurte donc à une contradiction fondamentale que n'ont pas aperçue ceux qui, aux Etats-Unis, ont commencé à l'introduire, parce qu'ils ont seulement abordé le problème d'après l'optique de l'économie de l'entreprise sans se préoccuper du point de vue économique général¹. *Ainsi, la politique nocive des syndicats ouvriers et les frais trop élevés de distribution des marchandises ne sont pas seuls responsables de la mauvaise politique des prix. Un autre obstacle important à la baisse des prix a été l'autofinancement, qui habituellement ne permet pas aux producteurs de se procurer à l'avance tous les fonds nécessaires pour payer les nouveaux investissements durant les années de préparation de la production dont le nombre a augmenté avec les nouvelles techniques. Même lorsqu'on baisse les prix, il faut compter un certain temps de production déficitaire avant d'obtenir un accroissement massif des ventes, c'est-à-dire avant de pouvoir étaler les amortissements énormes de l'automation sur un nombre très élevé d'unités produites et de pouvoir faire fonctionner les installations à trois équipes afin de réduire la durée de l'amortissement et par là la charge des intérêts.*

Les sociétés ont adopté de plus en plus la politique d'autofinancement pour se rendre indépendantes du marché financier et pour diminuer les risques encourus. Mais, au début, elles n'ont pratiqué cette politique que parce qu'elles ne trouvaient pas facilement à emprunter ou à augmenter le capital social, en raison des impôts progressifs sur le revenu et sur la fortune qui, en pénalisant l'épargne volontaire, l'ont découragée. Ensuite, *ce sont les charges fiscales de plus en plus lourdes sur leurs investissements financés par l'épargne volontaire et individuelle qui leur ont fait prendre l'habitude de l'autofinancement.* Pour ne pas avoir à payer des impôts très élevés sur les sommes empruntées ou sur les souscriptions des nouveaux actionnaires, les sociétés ont eu recours à l'autofinancement et ont restreint les dividendes. Mais l'affectation des profits au

¹ Voir *Pour une Economie éclairée*, p. 14.

financement des investissements nouveaux ou de réserves a fait hausser les cours des actions. Les actionnaires, réalisant des plus-values importantes¹, ont donc aussi bénéficié de la politique d'autofinancement, qui leur a évité ainsi de payer de fortes majorations d'impôt sur le revenu. *Voilà comment la fiscalité directe frappant lourdement les sociétés et les actionnaires a été la cause décisive de la généralisation de la politique de l'autofinancement.*

Si la mécanisation simple et même la fabrication à la chaîne ont pu s'accommoder assez facilement de cette politique, on vient de voir qu'elle se trouve aujourd'hui en opposition avec les exigences de la production automatisée. Si on veut élever le bien-être populaire, on ne doit pas renoncer à l'automatisation : au contraire, on doit chercher à faciliter son introduction et sa généralisation afin de faire baisser fortement les prix et de mettre davantage de biens à la portée des masses populaires. *Dès lors, il faut supprimer les impôts directs sur le revenu et sur la fortune qui s'opposent au financement approprié des investissements énormes exigés par l'automatisation.*

Un autre avantage encore du financement des investissements par l'épargne volontaire serait de favoriser la création et le développement d'entreprises nouvelles capables de concurrencer les entreprises déjà établies. Aujourd'hui, avec l'autofinancement, qui est la conséquence de la fiscalité directe, les anciennes entreprises arrivent à se partager les débouchés même lorsqu'il n'y a pas entente expresse ou tacite entre elles. *En effet, en raison de l'insuffisance de l'épargne volontaire, seules les anciennes entreprises peuvent se procurer, par la hausse des prix, les moyens de financer de nouveaux investissements très coûteux et par là augmenter leur production et éventuellement perfectionner celle-ci en introduisant de nouvelles techniques.* On voit comment l'insuffisance de l'épargne volontaire est non seulement préjudiciable à l'introduction et à l'extension de nouvelles techniques telles que l'automatisation, mais s'oppose aussi dans tous les secteurs à la concurrence de nouvelles entreprises, dont les dirigeants souvent plus dynamiques feraient baisser les prix à l'avantage de tous.

En raison des nouvelles techniques qui exigent d'énormes investissements, *il importe donc de choisir de préférence les impôts à la dépense qui favorisent la formation de l'épargne volontaire : celle-ci doit être synchronisée avec la croissance de l'économie si l'on veut que cette croissance se poursuive sur des bases saines et justes*².

¹ C'est d'ailleurs une des raisons majeures qui explique la hausse du cours des valeurs industrielles à Wall Street, même en 1958 en pleine récession. Les actifs des sociétés augmentent chaque année à la suite des investissements nouveaux.

² Après la seconde guerre mondiale, dans les pays de l'Europe occidentale et notamment en Grande-Bretagne, l'insuffisance de l'épargne a été si manifeste qu'un ancien keynésien, Nicholas Kaldor, n'a pas hésité à rejeter, implicitement mais très nettement, la conception keynésienne de l'impôt et même le fondement le plus important de la doctrine keynésienne : le prétendu excès d'épargne dans les pays industrialisés. Dans le livre : *An Expenditure Tax*, publié en 1956, Kaldor propose un impôt progressif sur la dépense pour remplacer l'impôt sur le revenu, précisément parce que ce dernier impôt pénalise l'épargne alors que l'impôt sur la dépense l'encourage. Dans la seconde partie de cette étude, on verra que l'impôt sur la dépense tel que le propose Kaldor est différent de l'impôt à la dépense que j'ai proposé pour remplacer l'impôt direct. L'impôt sur la dépense n'est pas pratiquement ou tout au moins commodément réalisable. Du reste, l'auteur le reconnaît. Mais, l'argument fondamental que Kaldor fait valoir en faveur de cet impôt (l'insuffisance de l'épargne volontaire) est parfaitement valable et de grande actualité. De même sont exactes beaucoup d'idées de Kaldor concernant les difficultés insurmontables pour déterminer les bases justes d'un impôt sur le revenu à l'acquisition.

Kaldor est l'économiste le plus représentatif des milieux britanniques de gauche. Certes, avant lui, les chanceliers de l'Échiquier travaillistes, Dalton et Stafford Cripps, ont fait usage des impôts indirects ;

**Second impératif économique d'un bon impôt:
s'il y a conflit, assurer la priorité de la production sur la répartition**

La priorité qu'on doit accorder aux impôts qui favorisent le développement de la production, notamment en stimulant la formation de l'épargne volontaire, résulte de la nature même de l'impôt. Par définition, ce dernier est un prélèvement par les collectivités publiques d'une partie du revenu national afin de faire face aux dépenses publiques. Comme avant de répartir ce revenu il faut préalablement le produire, les impôts qui n'entravent pas son accroissement doivent être préférés à ceux, même plus justes, qui freineraient son développement. Comme le disait Vilfredo Pareto : « Il vaut mieux avoir des parts inégales d'une oie que des parts égales d'une poule parce que l'oie étant beaucoup plus grosse qu'une poule, ceux qui sont les plus mal lotis dans le premier partage reçoivent, en définitive, des parts plus fortes que ceux qui se partagent en parts égales la poule plus petite que l'oie ». Les collectivités publiques, qui sont des parties prenantes dans la répartition du revenu national, pourront obtenir des recettes fiscales plus élevées si les impôts stimulent la productivité et la production au lieu de les entraver.

L'économie soviétique a été tirée de l'ornière en 1928 le jour où Staline a rejeté la répartition égalitaire du revenu national pour adopter, comme principe de répartition de ce revenu, les rémunérations d'après les rendements obtenus. Ce dernier principe de répartition, qui repose sur une forte inégalité, a stimulé la productivité et la production et a fait augmenter constamment le revenu national, alors que le principe égalitaire l'avait fait baisser ou avait entravé son développement. A partir de l'introduction de l'inégalité de répartition, l'économie soviétique a fait des progrès prodigieux et en fait encore aujourd'hui parce qu'on a accordé la priorité à la production sur la répartition : *car, avant de pouvoir répartir, de toute évidence il faut produire!* C'est la méconnaissance de cet impératif fondamental qui avait fait échouer lamentablement l'économie soviétique dans sa première phase du communisme de guerre.

Pour que l'économie occidentale ne soit pas vouée au même sort que le communisme de guerre en Russie, il faut supprimer les impôts sur le revenu et sur la fortune qui entravent la production et la productivité en pénalisant l'épargne et en faussant le jeu des mécanismes économiques. Il faut remplacer ces impôts par l'impôt différencié à la dépense qui, par l'encouragement de l'épargne et par d'autres moyens, stimule l'activité productrice.

A) *Les impôts directs sur le revenu et sur la fortune*, outre qu'ils freinent la formation de l'épargne volontaire, s'opposent de multiples manières au développement de l'économie.

mais c'était dans l'immédiat après-guerre, encore *en période d'austérité*. Kaldor a donc fait preuve de courage en abandonnant à la fois la conception keynésienne des impôts sur le revenu et sur la fortune *en période d'abondance de biens* et la thèse habituelle des partis de gauche, trop portés encore sentimentalement et par tradition à défendre, surtout sur le continent, ces impôts. Le fait de ce double abandon n'est que plus significatif de la tendance actuelle dans les pays anglo-saxons de ne plus admettre la thèse keynésienne du soi-disant excès d'épargne en période de prospérité, et aussi de ne plus considérer les impôts directs comme inattaquables. D'ailleurs, il y a peu d'années le parti travailliste a publié une brochure contre l'application abusive de l'« income-tax ».

a) Quoiqu'on prête volontiers à l'impôt sur le revenu des vertus déflationnistes, cet impôt contribue à engendrer assez fréquemment l'inflation, du moins dans beaucoup de pays de l'Europe occidentale, et cela indirectement à la suite d'influences assez complexes ¹.

b) La hausse générale des prix (engendrée par les impôts directs sur le revenu et sur la fortune et par d'autres causes) contribue à décourager l'épargne volontaire. Indirectement encore les impôts à l'acquisition arrivent donc à freiner le développement de l'économie.

c) Par ailleurs, la hausse générale des prix pousse les contribuables ayant des ressources élevées à se livrer à la spéculation à la bourse des valeurs industrielles, afin d'essayer de défendre la valeur de leurs placements ou de camoufler une partie de leurs revenus en pseudo-gains de capital, moins taxés que les revenus ou même non taxés dans certains pays. Cette spéculation boursière engendre de grandes variations, factices ou exagérées, des cours des valeurs industrielles. Surtout depuis que les sociétés, pour des raisons fiscales, distribuent seulement de faibles dividendes et investissent le surplus des bénéfices, ces variations se manifestent plutôt sous forme de hausses. Ces variations réagissent souvent à contresens ou à contretemps sur les besoins de l'investissement et par suite affectent défavorablement la croissance de l'économie occidentale.

En ce qui concerne les effets directs de la spéculation sur la production, l'espoir d'obtenir de grandes plus-values à la bourse détourne une partie de l'épargne des emplois productifs. Les capitaux attirés par la spéculation à la bourse sont immobilisés partiellement à la suite de la hausse croissante des cours. Ceux qui ont vendu des valeurs industrielles pour « prendre » les bénéfices n'investissent pas habituellement leurs capitaux liquides dans des affaires industrielles, sauf parfois pour spéculer à la bourse des marchandises : ils attendent les occasions favorables pour acheter de nouvelles valeurs industrielles et ainsi une partie des capitaux liquides est détournée du circuit de la production.

¹ En effet, les impôts sur le revenu et sur la fortune à tarifs fortement progressifs ont des rendements assez limités, surtout là où les fortunes sont assez divisées et la fraude élevée. C'est ce qui explique que, à la suite de l'accroissement rapide des dépenses publiques, ils n'arrivent pas toujours, même dans les périodes de prospérité, à être assez productifs pour équilibrer le budget.

Dans les pays où existent des déficits budgétaires, les impôts à la dépense (qui n'ont pas encore été souvent convenablement aménagés) ont habituellement mauvaise réputation dans les milieux de gauche qui les considèrent volontiers comme antidémocratiques. Pour ne pas être accusés par les partis dits « avancés » d'être réactionnaires en matière fiscale, les partis modérés n'osent pas habituellement proposer une augmentation des impôts indirects qui passent pour accabler le consommateur. C'est ainsi que les déficits du budget persistent et même augmentent en période de plein emploi.

Il faut attendre que la situation financière se soit gravement détériorée pour que, devant les dangers d'inflation galopante et de cessation des paiements par l'Etat, tous les partis soient obligés, pour trouver des ressources immédiates, à approuver une élévation des impôts indirects existants. On cherche souvent à camoufler politiquement cette augmentation en la présentant comme étant équilibrée par une majoration des impôts payés par les sociétés qui, dans l'opinion populaire, représentent les gros capitalistes. Comme celle des impôts indirects, l'augmentation des impôts sur les sociétés se répercute sur le prix de revient des biens vendus par les sociétés, et par suite l'une et l'autre font monter immédiatement le coût de la vie s'il s'agit de biens de consommation ou le font monter avec un certain retard lorsqu'il s'agit de biens de production.

Ainsi, les impôts directs sur le revenu et sur la fortune engendrent assez souvent la hausse générale des prix, soit en obligeant l'Etat à emprunter aux banques qui créent de la monnaie scripturale ou même en faisant créer par la banque centrale d'émission des billets afin de combler de déficit du budget, soit par la majoration des impôts indirects et des impôts sur les sociétés qui font aussi monter les prix.

De plus, en favorisant des cours factices, la spéculation à la bourse des valeurs industrielles engendre un climat d'optimisme excessif interrompu parfois par des accès de pessimisme. Or, l'optimisme béat comme le pessimisme exagéré sont également nuisibles au développement sain de l'économie.

d) En outre, *par les fraudes substantielles qu'il engendre, l'impôt direct sur le revenu achève de fausser le jeu de la concurrence là où elle subsiste encore* : les « combinards » qui arrivent à frauder le plus éliminent souvent les plus capables. Par là, cet impôt empêche une concurrence saine d'aboutir à la sélection des plus aptes : les fraudes fiscales maintiennent à la marge des différentes branches de la production et du commerce des entreprises arriérées qui font obstacle à la généralisation du progrès technique.

e) Enfin, l'insuffisance de l'épargne volontaire trop taxée empêche la concurrence de nouvelles entreprises dynamiques de faire augmenter la productivité et de faire baisser les prix.

En bref, l'impôt sur le revenu constitue un grand obstacle au développement de la production et à la baisse des prix.

B) Sous l'angle de la productivité et de la production, l'impôt différencié à la dépense présente de nombreux avantages majeurs sur l'impôt à l'acquisition.

Outre son influence heureuse sur le développement de l'épargne volontaire qui permettrait d'augmenter sans inflation les investissements productifs et par suite toutes les rémunérations, *l'impôt à la dépense stimulerait le progrès technique de plusieurs manières* :

a) Grâce à lui, l'entrepreneur dynamique pourrait trouver facilement les moyens financiers pour développer ses entreprises. Contrairement aux impôts directs, l'impôt à la dépense, en effet, laisse à l'entrepreneur tout le profit pour l'investir.

b) Même lorsqu'il frappe très lourdement le grand luxe ostentatoire, l'impôt différencié à la dépense n'est pas un frein mais un stimulant. Comme l'avait déjà remarqué à la fin du XIX^e siècle Paul Leroy-Beaulieu, beaucoup d'entrepreneurs sont portés à créer et à travailler intensément pour satisfaire leurs besoins de luxe ostentatoire et plus encore ceux de leurs femmes et de leurs filles. Le propre de la satisfaction des besoins ostentatoires n'étant pas l'utilité directe des articles achetés mais le lustre qui résulte de leurs prix très élevés, on comprend comment en imposant très fortement les dépenses d'ostentation, le fisc ne réduit pas la matière imposable mais au contraire l'augmente jusqu'à une certaine limite évidemment, et en même temps stimule l'activité de certains entrepreneurs.

c) De plus, contrairement aux impôts directs, *l'impôt différencié à la dépense ne fausse pas les mécanismes économiques, mais porte plutôt à les respecter*. En frappant les produits et les services d'après leur degré somptuaire (et non les entreprises d'après leurs formes, leurs structures ou leurs méthodes de production), *il évite tout arbitraire dans la taxation*. C'est ainsi qu'il empêche le législateur, pour des raisons électorales, de dégrever certaines catégories d'entreprises et d'en surimposer d'autres, comme il est conduit à le faire avec

l'impôt direct. Lorsque l'intérêt national commande d'avantager certaines entreprises, il faudrait alors, dans un système fondé sur l'impôt différencié à la dépense, procéder par voie de subvention, ce qui entraînerait un contrôle beaucoup plus sérieux que dans le cas des dégrèvements d'impôts directs, lesquels sont souvent accordés pour des mobiles électoraux, sans que ceux qui les votent se rendent compte de leurs répercussions sur les finances publiques. D'ailleurs, les entreprises elles-mêmes sont beaucoup mieux stimulées par des subventions que par des dégrèvements fiscaux dont elles ne mesurent souvent pas l'importance.

Ainsi, même si l'impôt différencié à la dépense était moins juste que les impôts directs sur le revenu et sur la fortune, il ne faudrait pas hésiter un seul instant à rejeter ces derniers au profit du premier parce qu'on doit accorder, comme l'indique le simple bon sens, la priorité à la production sur la répartition.

Heureusement, en matière fiscale lorsqu'on analyse les effets des principales sortes d'impôts (et non pas les effets de l'impôt en général — ce qui conduit à un degré trop élevé d'abstraction qui fait perdre pied avec la réalité comme on le verra dans la seconde partie de cette étude), il n'y a pas, comme en matière économique, opposition entre les incitations favorables à la production et à la productivité et la recherche de la justice dans la répartition des revenus. En effet, on verra que l'impôt différencié à la dépense, convenablement aménagé, serait beaucoup plus juste dans la répartition des charges publiques que les impôts à l'acquisition, lesquels freinent non seulement l'activité productrice mais encore sont inadaptés aux facultés contributives et sont entièrement faussés dans l'application par la fraude.

**Premier corollaire des deux impératifs précédents:
il faut accorder la priorité absolue à l'imposition à la dépense
sur l'imposition à l'acquisition des revenus et des capitaux**

A) En combinant les deux impératifs économiques qui viennent d'être exposés, on dégage une conception de l'impôt moderne diamétralement opposée à celle des keynésiens.

Etant donné que la production doit primer la répartition (second impératif), il faut imposer les facultés contributives à la dépense et non pas à l'acquisition des revenus et des capitaux. Il doit en être ainsi parce que, d'après le premier impératif économique, les pays occidentaux ont tendance, surtout aujourd'hui, à faire augmenter trop vite la consommation par rapport aux ressources immédiatement disponibles et aux nécessités croissantes de l'investissement. Cette tendance engendre la hausse générale des prix, c'est-à-dire l'inflation et les conséquences néfastes de celle-ci, parce qu'il y a insuffisance d'épargne volontaire. Or, on a vu que les impôts directs pénalisent, en la frappant plusieurs fois, l'épargne volontaire. *Il est donc nécessaire de supprimer ces impôts pour ne pas entraver la formation de l'épargne. Pour stimuler sa formation, au contraire, il convient, par l'impôt à la dépense, de restreindre les*

consommations privées, afin de disposer, sans inflation, d'une épargne suffisante pour financer les investissements de plus en plus importants qu'exige le développement de l'économie des pays occidentaux : en effet, seule une épargne suffisante permet de faire monter d'une manière rapide et continue le revenu national et le niveau de vie. *Ainsi, en partant des données fondamentales des problèmes économiques tels qu'ils se présentent aujourd'hui dans les pays occidentaux, on arrive à donner à l'impôt une base opposée à celle de la conception keynésienne.* De nos jours, le choix de cette base de l'impôt dépend donc des facteurs économiques devenus déterminants. Ces constatations établissent bien le primat de l'économique dans la fiscalité moderne.

Lorsqu'on a changé ainsi le fondement économique de l'impôt pour le mettre en harmonie avec les exigences modernes de l'accroissement de la production, *il en résulte aussi un changement de la base morale de l'impôt.* Lorsqu'on a solidement établi que l'épargne volontaire est une des conditions fondamentales du développement rapide et harmonisé de l'économie, il ressort clairement *qu'il est beaucoup plus juste d'imposer les individus d'après ce qu'ils retirent du fonds commun en dépensant que d'après ce qu'ils y apportent en travaillant ou en épargnant des revenus provenant de leurs capitaux. C'est en dépensant qu'un individu impose une charge au reste de la communauté pour satisfaire ses besoins personnels : alors, il prélève des biens et services sur le fonds commun. Au contraire, en acquérant des revenus par son travail ou par sa fortune, il contribue à accroître ce fonds commun, même et surtout lorsqu'il thésaurise la monnaie qu'il a épargnée*¹.

La priorité à accorder aux impôts à la dépense sur ceux à l'acquisition résulte donc de la combinaison des deux impératifs économiques précédents. Les idées qui doivent inspirer la fiscalité moderne changent de direction lorsqu'on a restitué à l'épargne le rôle important qu'elle occupe dans la croissance de l'économie et lorsqu'on s'est rendu compte que Keynes et ceux qui le suivent plus ou moins consciemment se sont lourdement trompés sur les effets attribués à l'épargne.

Ainsi, le fondement moral de l'impôt est toujours la justice dans la répartition des charges publiques. Mais, à la lumière des impératifs économiques modernes, le critère de cette justice change. *La capacité du contribuable n'est plus mesurée par son revenu et par sa fortune qu'on avait été amené à retenir dans les bases des divers impôts établis à l'acquisition des facultés contributives. Aussi longtemps qu'ils sont épargnés, revenu et fortune contribuent à faire augmenter la masse commune à partager et par suite la part de chacun (y compris l'impôt qui est celle de l'Etat) dans la répartition du revenu national. C'est pourquoi, en principe, les revenus aussi bien que la fortune ne doivent être imposés qu'à partir du moment où ils sont dépensés en biens de consommation.* Ainsi se trouve établie la priorité à accorder aux impôts à la dépense sur les impôts à l'acquisition.

¹ Dans deux longues notes (p. 67 et p. 137-138) du livre *Pour une Economie éclairée*, j'ai montré comment l'impôt à la dépense qui exonère revenu et fortune tant qu'ils sont épargnés, même lorsque l'épargne monétaire est thésaurisée, élève la productivité des entreprises par les investissements qu'il favorise sans hausse générale des prix. Par suite les effets favorables de cet impôt profitent à tous les habitants d'un pays et en premier lieu aux travailleurs.

B) Mais cette priorité se justifie aussi pour les raisons suivantes, qui renforcent le second impératif concernant la priorité à accorder à la production.

Les effets de la fiscalité sont bien différents selon le moment où l'impôt est perçu à l'acquisition ou à la dépense. Dans un régime de propriété et d'initiative privées, le rôle actif de certains contribuables est plus grand que dans l'économie collectiviste. Dans les pays occidentaux, les contribuables ne sont pas tous des salariés. Certains d'entre eux — industriels, commerçants, agriculteurs, artisans, membres des professions libérales, etc. — prennent des initiatives et assument des responsabilités. *C'est pourquoi les effets psychologiques de l'impôt sur certains contribuables vont se répercuter plus fortement dans l'économie occidentale que dans l'économie des pays de l'Est.* Il faut donc analyser ces effets pour comprendre les conséquences des deux grandes sortes d'imposition (à l'acquisition et à la dépense) sur la productivité et la production dans les pays occidentaux.

a) L'impôt perçu à l'acquisition des revenus ou des capitaux, lorsqu'il est très élevé (en raison des dépenses volumineuses des collectivités publiques) est, de par sa structure, *psychologiquement inadapté aux prélèvements importants que l'Etat moderne doit effectuer pour obtenir des recettes suffisantes.* Les tarifs fortement progressifs de l'impôt direct (surtout lorsqu'il s'agit de revenus élevés ou d'une fortune importante) semblent exorbitants à celui qui doit les payer : ils provoquent des sentiments de spoliation et d'injustice. Ces sentiments poussent à la fraude si les contribuables n'ont pas assez de civisme pour y résister, ce qui est malheureusement devenu de plus en plus rare. *C'est pourquoi l'impôt direct établi sur déclaration fait l'objet de fraudes énormes lorsque ces déclarations ne peuvent pas être efficacement contrôlées.* Même si, en raison de son civisme ou des réactions de l'opinion publique contre les fraudeurs ou encore parce que sa déclaration peut être rigoureusement contrôlée, le contribuable n'est pas porté à frauder, l'énormité de l'impôt à payer l'inclinera alors à se décourager. C'est ainsi que l'entrepreneur est ralenti dans ses initiatives, dans son dynamisme et dans son activité parce qu'il a l'impression de travailler pour l'Etat, ce moloch anonyme et insatiable dont les finances lui paraissent être un tonneau des danaïdes, surtout lorsque la gestion en est assez désordonnée, comme c'est le cas dans beaucoup de pays occidentaux.

Pour celui qui travaille, le désir de voir une matérialisation, sous forme d'un accroissement de revenu ou d'une autre manière, du résultat de ses efforts est si profond et si général qu'il existe chez les salariés comme chez les entrepreneurs. C'est ainsi qu'après la seconde guerre mondiale, les travailleurs britanniques ayant abaissé le minimum d'exemption de l'« income-tax », celui-ci prélevait alors 50 % du salaire du sixième jour de la semaine, même pour les petits salaires. A ce moment, les ouvriers préféraient durant ce sixième jour travailler leur jardin ou aller à la pêche, aux courses ou au football plutôt que de travailler en grande partie pour l'Etat. Après leur arrivée au pouvoir les conservateurs ont élevé le minimum exonéré de l'« income-tax » et ont ainsi supprimé une cause d'absentéisme des ouvriers. Certes, le pouvoir d'achat des salariés n'a pas augmenté à la suite de cette diminution de l'« income-tax »

parce que les conservateurs, obtenant moins de recettes fiscales, ont été obligés de supprimer la plupart des subventions publiques accordées pendant la guerre pour abaisser les prix des denrées essentielles. Mais, les ouvriers britanniques ont été plus actifs et plus ponctuels parce qu'ils ont eu l'impression de ne plus travailler le sixième jour surtout pour l'Etat. Si l'impôt direct qui frappe ostensiblement le revenu des ouvriers supprime leur volonté de travailler, on comprend qu'il doit avoir les mêmes effets sur les entrepreneurs, qui sont encore plus fortement atteints psychologiquement par l'impôt direct progressif que les ouvriers.

Avec l'imposition à la dépense les contribuables ne sont pas frappés par le fisc tant qu'ils ne dépensent pas. Si les sommes épargnées sont destinées à financer leur entreprise ou à acheter des valeurs mobilières, c'est-à-dire à financer d'autres entreprises, l'épargnant n'aura pas à supporter d'impôt. Il en sera de même si l'épargne est destinée à satisfaire des besoins futurs : par exemple lorsque le contribuable ne pourra pas travailler ou encore lorsqu'il aura des dépenses d'éducation plus élevées pour ses enfants, etc. Que cette épargne soit placée ou même thésaurisée, dans tous les cas, l'impôt sera seulement prélevé lors de la dépense. Mais entre l'acquisition des revenus ou des capitaux et la dépense un temps plus ou moins long s'écoulera pendant lequel les sommes épargnées si elles ont été placées auront produit des revenus : ces revenus seront un encouragement supplémentaire à l'épargne volontaire, surtout si l'épargnant est salarié.

Le prélèvement fiscal intervient lorsqu'une partie ou la totalité des sommes épargnées est dépensée. Ce prélèvement sera assez lointain lorsqu'il s'agit de sommes épargnées et même très lointain lorsque la plus grande partie de telles sommes est destinée aux héritiers de l'épargnant. Avec l'impôt à la dépense, étant donné cet éloignement dans le temps, on comprend que ce prélèvement ne déprimera pas l'activité du contribuable comme lorsque ce dernier doit payer l'impôt direct ¹.

b) Par ailleurs, lorsque l'impôt direct est acquitté, le contribuable fait un décaissement sans recevoir aucun avantage tangible des collectivités publiques. Alors, il a l'impression qu'on lui « impose » un versement sans contre-partie : de là vient d'ailleurs le nom même qui a été donné à l'« impôt ». Aussi l'impôt direct est-il péniblement ressenti au moment où le contribuable reçoit son bordereau et au moment où il l'acquitte.

De plus lors du paiement, le contribuable doit faire sortir (sauf en cas de paiement à la source) de son patrimoine une valeur qui l'avait augmenté. Cette diminution du patrimoine provoque une sensation d'autant plus pénible

¹ Pour faire comprendre cette différence des effets dépressifs de l'impôt sur l'activité économique suivant qu'il est payé à l'acquisition ou à la dépense, il faudrait formuler une loi assez semblable à celle de l'attraction universelle d'après laquelle celle-ci est proportionnelle aux masses en présence et inversement proportionnelle aux carrés de leur distance. A titre de métaphore, on pourrait dire aussi que les effets dépressifs de l'impôt sur l'activité économique sont proportionnels au montant du prélèvement fiscal et inversement proportionnels aux carrés du temps qui sépare l'instant où l'impôt est payé du moment où les sommes ont été encaissées par les contribuables. Comme habituellement les sommes épargnées sont seulement dépensées plusieurs années après avoir été encaissées, l'effet déprimant de l'impôt est beaucoup moins ressenti avec l'impôt à la dépense qu'avec l'impôt direct à l'acquisition, du moins pour la partie du revenu ou des capitaux épargnés.

que le contribuable avait peiné davantage pour acquérir ce que le fisc lui reprend.

Au contraire, avec l'imposition à la dépense, le prélèvement fiscal, se trouvant incorporé dans le prix des articles ou des services achetés, est par là même en quelque sorte dissimulé dans le prix. Le contribuable doit faire un effort pour se rappeler qu'une partie du prix payé est prélevé par les collectivités publiques à titre d'impôt. Le plus souvent le contribuable n'y pensera pas, surtout si la facture ne mentionne pas expressément le décompte de l'impôt. Ceux qui ont écrit sur les impôts ont d'ailleurs remarqué depuis longtemps que les impôts à la dépense constituent l'art de faire payer le contribuable sans qu'il s'en rende compte, ou suivant l'expression pittoresque de Léon Say : « L'art de plumer l'oie sans la faire crier ! »¹

Les adversaires de l'impôt indirect ont invoqué précisément la facilité avec laquelle l'impôt à la dépense était payé par les contribuables pour affirmer que le contrôle des dépenses publiques par les citoyens dans la démocratie devait faire exclure les impôts à la dépense qui aboutissaient ainsi à l'anesthésie fiscale. Dans une étude ultérieure où j'examinerai les effets politiques des diverses sortes d'impôts, je montrerai que l'impôt à la dépense, loin de faire obstacle au contrôle des dépenses publiques par les citoyens, est de nature à améliorer ce contrôle. Mais, ici où sont étudiés les effets économiques, il convenait de rappeler la critique précitée des adversaires de l'impôt à la dépense pour souligner qu'un tel impôt ne freine pas l'activité productrice du contribuable comme le fait l'impôt direct. Or, pour augmenter la production quel que soit le régime économique et plus particulièrement dans le régime des pays occidentaux, il faut que les contribuables soient très actifs. Etant donné la tendance du monde moderne à augmenter trop vite la consommation par rapport aux ressources disponibles et aux nécessités croissantes de l'investissement, il faut *pour stimuler la productivité et la production, surtout dans les pays occidentaux, accorder la priorité aux impôts à la dépense sur ceux perçus à l'acquisition.*

c) Quant à cet aspect important du problème, les dirigeants soviétiques de l'économie des plans quinquennaux ont remarquablement pénétré la psychologie des contribuables de même que celle des travailleurs. Pour stimuler l'activité de ces derniers, ils ont remplacé l'ancienne base égalitaire des rémunérations par une base inégalitaire d'après les rendements. Pour ne pas mécontenter la population par des impôts pénibles à payer (mécontentement

¹ Dans certains cas importants, l'impôt différencié à la dépense, lorsqu'il frappe avec des taux très forts le luxe ostentatoire, est de nature à stimuler l'activité productive d'un nombre toujours plus grand d'individus qui croient s'élever socialement par des dépenses d'ostentation. Les récentes études des publicitaires américains concernant la recherche des mobiles des achats chez les individus dont les revenus sont assez importants ont montré, en effet, que beaucoup de ces achats sont dictés surtout par la vanité des membres des classes aisées et plus encore des classes fortunées, surtout si la publicité faite en faveur d'articles chers fait ressortir que l'acquisition de ces articles permet aux acheteurs de se ranger dans une classe supérieure. Ainsi, à la suite de cette publicité, la hausse des prix qui résulterait de l'accroissement des impôts sur les achats d'ostentation, non seulement ne ferait pas baisser leurs ventes, mais arriverait à faire travailler davantage ceux qui croient en les achetant s'élever dans la hiérarchie sociale. Si l'impôt différencié à la dépense frappant très lourdement les dépenses d'ostentation était appliqué, il y aurait là un effet heureux de la publicité fondée sur l'inconscient, dont les autres conséquences sont malheureusement néfastes (Voir F. OULÈS : *Die Rolle der Reklame*, 8^e Congrès international de la fondation « Le Pré Vert »).

qui affaiblirait l'ardeur au travail) et pour ne pas affaiblir non plus l'effet attendu des salaires proportionnels au rendement, à partir de 1928 et à mesure qu'ils avaient besoin de recettes publiques de plus en plus élevées, les dirigeants soviétiques, en psychologues avisés, n'ont cessé d'augmenter l'impôt à la dépense (la taxe différenciée sur le chiffre d'affaires) et de diminuer les impôts directs sur les salaires ou sur le célibat, le veuvage ou la stérilité des ménages. Cette tendance a été encore renforcée après la mort de Staline et notamment en 1957 et 1958. Dans son discours au 21^e Congrès du Parti communiste, le président Khrouchtchev a même annoncé la suppression prochaine de tous les impôts directs.

Pour qu'on ne puisse pas les accuser d'aggraver la fiscalité indirecte qui passe pour accabler les masses populaires, les dirigeants soviétiques ont baptisé de « recettes provenant de l'économie socialiste » une fraction toujours plus forte des impôts à la dépense. Etant donné qu'en Russie soviétique les entreprises de production et de distribution des marchandises sont étatisées, les bénéfices de l'économie collectiviste augmentent les prix à la consommation de la même manière que le font les impôts à la dépense : ces derniers peuvent donc être qualifiés de « recettes provenant de l'économie socialiste ». Profitant habilement de cette équivoque, les dirigeants soviétiques sont arrivés à faire d'une pierre deux coups : non seulement ils ont laissé croire qu'ils diminuaient considérablement les charges fiscales mais, dans le budget, en remplaçant celles-ci par des « recettes provenant de l'économie socialiste », ils ont ainsi fait indirectement une excellente réputation à cette dernière. Toute cette stratégie psychologique des impôts dans l'économie soviétique montre l'importance extrême que les dirigeants y attachent — à juste titre d'ailleurs, en raison des répercussions qu'elle a sur l'activité productrice des individus.

Or, on a vu que ces répercussions étaient encore plus grandes dans l'économie occidentale que dans l'économie collectiviste. Si, à l'Ouest, les dirigeants étudiaient cet aspect capital du problème fiscal, ils se rendraient compte qu'il y a des raisons plus fortes qu'à l'Est de remplacer les impôts directs par l'impôt à la dépense. L'étude des institutions soviétiques ne doit pas conduire, comme elle le fait trop souvent, à des critiques négatives, mais à des idées constructives. Car, cette étude montre bien des fois une adaptation remarquable, à la structure et aux buts de l'économie soviétique, d'institutions déjà appliquées en Occident. Ce n'est qu'en adaptant intelligemment et rapidement les institutions fiscales, économiques et politiques aux impératifs du monde moderne que l'économie occidentale pourra ne pas être surclassée par l'économie soviétique et par suite ne pas être désintégrée politiquement par celle-ci.

Deuxième corollaire:

le Marché commun et l'extension possible de l'intégration économique en Europe exigent le remplacement de l'impôt direct à l'acquisition par l'impôt à la dépense

De par sa structure, l'impôt direct progressif à l'acquisition frappe les entreprises d'autant plus fortement que leurs bénéfices sont plus élevés. Il pénalise et partant entrave l'agrandissement des entreprises et l'accroissement

de leur activité. Il constitue donc un obstacle à l'augmentation de la production et de la productivité. D'une manière générale, il favorise les petites entreprises aux dépens des grandes et des moyennes, celles qui travaillent peu et avec des rendements bas au détriment de celles qui travaillent beaucoup et avec des rendements élevés. Au lieu d'orienter les dimensions des entreprises et leur activité vers le progrès et la productivité, il les incite au contraire à croupir dans des formes surannées, dans des méthodes dépassées, dans l'indolence et le laisser-aller. Ainsi, *avec les impôts à l'acquisition, une entreprise n'a rien à gagner et tout à risquer à développer ses affaires, à produire en masse et à bon marché*. Le fisc lui prendrait presque tous les bénéfices sans tenir compte des risques affrontés. Avec les impôts à l'acquisition, l'entreprise cherche à produire peu, à vendre très cher et à frauder le plus possible ¹.

Avec le Marché commun des Six et son extension possible aux autres membres de l'OECE, les impôts à l'acquisition rendront intolérable la situation de beaucoup d'entreprises des pays occidentaux. Ces pays doivent réagir sinon beaucoup de leurs entreprises risquent fort d'en mourir. En effet, les plus grands avantages de l'intégration économique reposent sur l'élévation de la productivité et de la production du fait de l'extension des marchés. Puisque l'impôt direct progressif à l'acquisition entrave la productivité et l'activité des entreprises, l'intégration économique perd alors ses avantages les plus substantiels. *Pour cette raison les impôts directs sur le revenu et sur la fortune doivent être supprimés si l'on veut que l'intégration économique de l'Europe atteigne son objectif le plus important*.

Au contraire, avec l'impôt à la dépense le prélèvement fiscal n'augmente pas lorsque les revenus s'élèvent et lorsque le capital d'une société privée s'accroît. L'impôt est payé seulement au moment de la dépense et dans la mesure où les individus dépensent. Ceux qui dirigent une ou plusieurs entreprises sont ainsi incités à augmenter leur activité surtout si leurs gains sont investis dans leurs affaires pour les développer. Le personnel de direction et d'exécution et les chefs d'entreprise sont poussés à travailler davantage et avec plus d'efficacité. Plus chacun augmente ses revenus et sa fortune, plus il pourra épargner pour satisfaire ses besoins futurs, sans qu'il ait à supporter des impôts avant que les sommes gagnées ou économisées soient dépensées. *Pour que l'intégration économique puisse procurer à l'Europe tous les bienfaits qu'on peut en attendre, il faut donc remplacer les impôts à l'acquisition par l'impôt différencié à la dépense*.

Troisième impératif: un bon impôt moderne doit aussi favoriser une croissance accélérée mais harmonisée de l'économie occidentale

On a vu pour quelles raisons, il faut, pour obtenir une progression rapide du revenu national, procéder à des investissements productifs de plus en plus importants afin d'augmenter davantage, grâce aux nouvelles techniques, la productivité et la production. Or, pour que ces nouveaux investissements

¹ C'est ce qu'a bien illustré Eugène Schueller par les exemples qu'il a exposés (p. 5-7) dans son livre : *Faut-il supprimer les impôts?*

fassent monter régulièrement et rapidement le revenu national, une croissance harmonisée de l'économie est indispensable de façon à éviter les goulots d'étranglement et l'inflation, aussi bien que les récessions et le chômage. Il ne suffit pas d'aboutir à une progression rapide mais temporaire du revenu national comme l'ont obtenu par exemple les Etats-Unis pendant la durée des deux conflits mondiaux ou encore de 1921 à 1929, ou plus faiblement après la seconde guerre mondiale durant les années où il n'y a pas eu de récession. Une telle croissance discontinue entrecoupée de régressions est en moyenne très faible ; aux Etats-Unis, elle ne dépasse guère 2 % lorsqu'on élimine l'effet de l'inflation sur les prix afin d'obtenir des évaluations en pouvoir d'achat constant. Durant la dépression des années 1930, l'économie américaine a perdu tous les progrès réalisés durant la prospérité de 1921 à 1929 comme le montrent les statistiques résultant des enquêtes de Moulton¹.

Il ne suffit pas non plus que le revenu national augmente nominalement à la suite de la dépréciation de la monnaie, comme cela a été le cas plus ou moins dans tous les pays occidentaux au XX^e siècle. Il faut surtout et avant tout que le revenu national s'élève en pouvoir d'achat. Aussi, les impôts doivent-ils non seulement encourager la formation de l'épargne volontaire et faciliter le fonctionnement des mécanismes économiques pour stimuler la productivité et la production, mais encore *contribuer efficacement si possible à la croissance harmonisée et accélérée de l'économie sans provoquer l'inflation.*

A) Or, ce dernier objectif, très important, ne peut pas être atteint avec les impôts directs sur le revenu et sur la fortune.

a) Comme je l'ai montré en 1957 dans le livre *Pour une Economie éclairée* et d'une manière plus concrète dans l'étude sur la récession et l'inflation aux Etats-Unis, parue en 1958 dans le cahier LXV des « Etudes américaines », l'économie occidentale ne peut procéder à de nouveaux investissements importants pour introduire le progrès technique sans passer par des alternances de prospérité, de surchauffe et de chômage, si elle n'investit pas d'après les indications de la planification éclairante, afin d'assurer la coordination du développement des différentes branches de l'économie et la politique des salaires et des prix. Mais, il n'y a pas de planification sérieuse sans normalisation comptable des entreprises et sans publication des résultats de cette normalisation ; seules ces mesures permettent de disposer de statistiques précises, détaillées et complètes. Il y a contradiction entre, d'une part, les perfectionnements qu'on s'efforce d'apporter sans cesse à la comptabilité industrielle, à l'établissement dans l'entreprise d'un plan budgétaire et au contrôle

¹ Voir dans la traduction française du résumé des œuvres de H. Moulton les enquêtes statistiques de la Brookings Institution dans : *Hausse des salaires ou baisse des prix*, p. 39, 41, 43, 202 et 251.

Une étude sur la croissance de l'économie américaine et de l'économie soviétique est en préparation. Dans cette étude, je me propose notamment de mettre en évidence que la *grande faiblesse de la croissance de l'économie des Etats-Unis est sa discontinuité et sa régression* durant la dépression de 1930-1941 et, après la seconde guerre mondiale, durant les grèves et les récessions. Lorsqu'on étudie ainsi dans le passé les fluctuations, non du revenu national nominal mais du revenu national réel évalué en dollars constants, on se rend compte que, dans la course qui l'oppose à l'économie soviétique, *l'économie américaine part battue d'avance si elle n'arrive pas à régulariser et à intensifier sa croissance par l'élimination des dépressions, des grèves, des récessions et de l'inflation.* Il en est de même — et pour des raisons identiques — des économies des pays occidentaux de l'Europe s'ils ne changent pas leurs institutions économiques et en premier lieu les institutions fiscales telles que les impôts sur le revenu et sur la fortune qui s'opposent à un développement accéléré et régularisé de l'économie occidentale.

de son exécution et, d'autre part, l'indifférence manifestée à l'égard de la normalisation comptable et la publication de ses résultats qui devraient éclairer et mesurer ce qui se passe dans l'économie dont l'entreprise dépend pour ses débouchés.

Dans les pays occidentaux, les hommes d'affaires, qui reconnaissent la nécessité du *planning* dans l'entreprise, ne tomberaient pas dans des contradictions aussi flagrantes et ne repousseraient pas la planification éclairante qui leur permettrait au moins de savoir où va l'économie et par suite leur entreprise si les impôts directs sur le revenu et sur la fortune n'existaient pas. *Ces impôts constituent une menace permanente pour les hommes d'affaires qui publieraient sincèrement leur comptabilité et qui, de ce fait, seraient taxés plus lourdement que leurs concurrents moins sincères. Les impôts directs sont donc le principal obstacle qui empêche le patronat d'abandonner le secret des affaires, bien que ce secret soit incompatible avec un bon éclairage de la vie des affaires. Les impôts directs sur le revenu et sur la fortune sont, par conséquent, les grands responsables du défaut d'éclairage de l'économie occidentale. Or, si cet éclairage existait en Occident, on pourrait prévenir le chômage et obtenir un développement accéléré et harmonisé de l'économie aussi rapide que celui de l'économie soviétique.*

b) Pour la même raison, les impôts directs empêchent beaucoup de patrons d'intéresser le personnel aux résultats de leur entreprise parce que cet intéressement, pour être pleinement influent, exige aussi la publication sincère de la comptabilité. Ces impôts freinent donc la productivité et sont un obstacle à l'obtention de la paix sociale en Occident.

c) Les impôts directs ne permettent pas d'agir sur l'offre ou sur la demande. En raison des tarifs progressifs portant sur le revenu global et sur la fortune globale, il n'est pas possible, en modifiant ces tarifs, d'influencer l'offre et la demande dans tel ou tel secteur de l'économie. Il n'est pas même possible de réduire la demande ou de l'augmenter pour les objets de luxe parce que le plus souvent ceux qui achètent ces articles ont des revenus supérieurs à ceux qu'ils dépensent ; de telle sorte que la variation des tarifs ne peut qu'influencer l'épargne volontaire. Mais, comme on a tendance à aggraver les tarifs progressifs, les impôts directs ne peuvent pratiquement que diminuer l'épargne volontaire déjà insuffisante. Leurs effets économiques ne sauraient être que nocifs. De plus, la modification des tarifs ne faisant sentir ses effets qu'avec un retard d'un à deux ans, ils s'exerceraient le plus souvent à contretemps ou à contresens lorsque la conjoncture économique aurait changé.

B) Il en est tout différemment de *l'impôt différencié à la dépense*, qui permet d'obtenir une croissance harmonisée et accélérée de l'économie occidentale.

a) Précisément parce qu'il est différencié par catégorie de biens et de services, cet impôt, par les variations faciles à limiter à certains articles, permet d'obtenir immédiatement, par des mesures sélectives, le redressement de déséquilibres sectoriels naissants. En l'augmentant ou en le diminuant plus ou moins selon que les secteurs considérés sont excédentaires ou déficitaires, on peut

abaisser ou accroître la consommation par secteur afin de l'ajuster à la production.

b) Par le même mécanisme, *il est possible d'obtenir l'ajustement des prix internes aux cours mondiaux* en revisant périodiquement les tarifs de l'impôt différencié à la dépense perçu à l'exportation afin que les prix des articles exportés se trouvent adaptés aux cours mondiaux lorsque la dénivellation existant entre les prix internes et les prix internationaux n'est pas trop forte.

c) Exceptionnellement aussi, lorsqu'il y a menace d'excès d'investissement dans une branche et par suite de surproduction latente, pour freiner plus ou moins fortement les investissements nouveaux et par suite pour prévenir la surproduction, il suffira, en cas de besoin (après avoir fait monter l'intérêt des prêts accordés par les banques à ces branches) *d'établir exceptionnellement et temporairement un impôt sur les investissements* jusqu'à ce que la menace de déséquilibre soit conjurée.

Au contraire, lorsqu'on veut accélérer le développement d'une branche en retard par rapport aux autres, ou lorsqu'on veut encourager la modernisation d'une branche de la production ou encore l'établissement d'industries nouvelles dans une région, si les facilités de prêts à intérêt très bas ne suffisent pas, il sera possible de renforcer la politique économique par l'octroi de subventions prélevées sur le produit des impôts perçus pour modérer l'investissement dans les branches excédentaires ou dans les régions surdéveloppées.

d) Avec l'impôt différencié à la dépense, toutes ces interventions subsidiaires sur l'économie en vue de renforcer la politique sélective des prêts, ainsi que cette dernière politique, sont favorisées parce que cet impôt permet d'appliquer facilement la planification éclairante. Le dernier avantage économique majeur de cet impôt, dépassant de loin tous les autres, est, comme je l'ai montré dans le livre *Pour une Economie éclairée*, qu'il favorise l'éclairage de l'économie, c'est-à-dire la publication des informations économiques nécessaires à la *planification éclairante, sans laquelle on ne peut actuellement, en Occident, prévenir les récessions et l'inflation et obtenir le développement accéléré de la production*¹.

C) *Tous les mérites économiques de l'impôt différencié à la dépense ont beaucoup plus d'importance dans les pays occidentaux que dans les pays de l'Est.*

Dans les pays de l'Est, la propriété publique des biens de production a remplacé la propriété privée de ces biens et par suite les investissements publics assurent seuls le développement de la production. Le régime collectiviste peut arriver à l'ajustement de la production à la consommation par la planification autoritaire et centralisée résultant précisément de la gestion par des fonctionnaires des biens de production appartenant aux collectivités publiques. En outre, dans ces pays, la productivité et la production sont stimulées par une propagande centralisée, par l'émulation socialiste, par l'encadrement des dirigeants dans le parti unique et des travailleurs dans les syndicats étatisés, etc.

¹ Voir aussi le cahier LXXV des *Etudes américaines* sur la récession et l'inflation aux Etats-Unis.

Dans les pays occidentaux, il n'y a rien de pareil pour assurer à la fois l'accroissement de la production et l'adaptation de celle-ci à la consommation.

Certes, à moins de renier ses principes, l'économie des pays occidentaux (sauf pour des raisons spéciales dans certains secteurs limités) ne peut admettre la propriété publique des biens de production, la gestion de ceux-ci par des fonctionnaires et la planification autoritaire et centralisée qui en découlent. Mais précisément parce que les pays occidentaux ne doivent pas introduire les caractères fondamentaux de l'économie collectiviste, leurs dirigeants doivent se préoccuper par dessus tout d'obtenir ce qui peut assurer, par d'autres moyens efficaces, les fonctions économiques les plus importantes : le développement accéléré et harmonisé de l'économie, condition primordiale du bien-être de tous. Aussi, lorsque les pays occidentaux peuvent trouver, dans les institutions compatibles avec leur régime économique, des instruments appropriés, ils ne doivent pas négliger de les perfectionner. C'est le cas des institutions monétaires et des institutions fiscales qui, convenablement aménagées et coordonnées, peuvent fournir, par la politique sélective des prêts et par la politique fiscale également sélective, des moyens efficaces d'intervention pour remplir les fonctions économiques devenues aujourd'hui primordiales. Ainsi, dans les pays occidentaux, les pouvoirs publics ne doivent pas manquer d'adapter aux buts poursuivis les moyens monétaires et fiscaux (et par suite les impôts) afin que les uns et les autres puissent remplir adéquatement les fonctions de l'économie moderne. *Il est donc du devoir des dirigeants occidentaux de supprimer les impôts sur le revenu et sur la fortune, inaptes aux fonctions économiques, et de les remplacer par l'impôt différencié à la dépense, qui est particulièrement apte à remplir ces fonctions.*

Dans le domaine fiscal, les dirigeants soviétiques ont encore donné aux pays occidentaux une leçon d'intelligence et de prudence que les dirigeants de ces pays feraient bien de méditer lorsqu'ils cherchent à résoudre convenablement le problème fiscal et les problèmes économiques qui lui sont liés.

Malgré les moyens nombreux et efficaces dont ils disposent pour planifier leur économie, les dirigeants soviétiques, n'ont pas manqué, dans le cadre des plans quinquennaux dès 1928, de créer, comme on l'a vu, un système fiscal dont la pièce maîtresse est un impôt sur le chiffre d'affaires doté d'un tarif différencié. Les variations particulières des divers taux de ce tarif comme instrument subsidiaire de politique économique ont permis aux dirigeants soviétiques de mieux assurer le redressement des déséquilibres dès qu'ils apparaissent dans divers secteurs de l'économie. D'autre part, les variations d'ensemble du tarif de l'impôt sur le chiffre d'affaires ont aussi permis d'adapter globalement l'offre des biens et services disponibles au pouvoir d'achat distribué et dépensé par la population.

Après ces succès, les pays occidentaux auraient grandement tort de ne pas chercher à utiliser l'impôt différencié à la dépense comme moyen d'intervenir indirectement dans l'économie. Par sa structure même, cet impôt est beaucoup mieux en harmonie avec l'économie occidentale qu'avec l'économie collectiviste ; mais cela n'a pas empêché les Soviétiques de s'en servir judicieusement. En refusant de l'utiliser, les Occidentaux ne tiennent pas compte

des leçons de l'expérience ; ils font preuve aussi d'étroitesse d'esprit et d'aveuglement puisqu'ils disposent de beaucoup moins de moyens que les Soviétiques pour agir efficacement sur le développement accéléré et harmonisé de l'économie. En tout cas, ce n'est pas en refusant d'utiliser des moyens éprouvés tels que l'impôt différencié à la dépense pour influencer favorablement leur économie que les Occidentaux arriveront à relever avec succès le défi lancé en 1958 par l'économie soviétique !

Quatrième impératif: un bon impôt moderne doit contribuer à assurer un accroissement plus rapide du revenu national que celui des dépenses publiques

L'accroissement continu des dépenses publiques est un fait établi par les statistiques dans tous les pays occidentaux. Par l'application d'un programme d'économies, certains gouvernements ont essayé d'arrêter cet accroissement continu des dépenses publiques. Mais, même animés d'une grande énergie et disposant des pleins pouvoirs, ils n'y sont arrivés que partiellement et temporairement ; la progression des dépenses publiques n'a pas tardé à reprendre. L'étude des causes de cette augmentation constante des dépenses publiques montre que de nombreux facteurs concourent à les faire monter toujours davantage. De telle sorte qu'on a parlé avec raison d'une loi d'accroissement inéluctable des dépenses publiques.

Pour faire face à cette tendance, il faut trouver des impôts dont le rendement augmente au moins aussi vite et dont les charges ne deviennent pas pour autant insupportables aux contribuables. Les impôts ne peuvent remplir cette condition que s'ils stimulent autant que possible la production et la productivité comme c'est le cas des impôts à la dépense : alors, le revenu national s'élèvera plus vite que la charge fiscale et celle-ci deviendra supportable.

Au contraire, il est indispensable d'exclure les impôts directs qui entravent la productivité et la production. Le prélèvement fiscal représente aujourd'hui entre 20 et 35 % du revenu national suivant les pays occidentaux. *Pour que ce prélèvement n'augmente pas relativement, le revenu national doit s'accroître aussi rapidement au moins que les dépenses publiques.* Dans le cas contraire, le taux du prélèvement fiscal s'élèverait. Or, à partir d'un certain niveau, il devient insupportable. Surtout pour les revenus élevés (en raison du taux progressif) le prélèvement fiscal va atteindre un taux tel qu'il va supprimer chez les contribuables les plus imposés l'intérêt à travailler et surtout le goût du risque. Déjà, ce taux est atteint dans plusieurs pays. A partir de ce moment, l'initiative privée est paralysée. Au lieu de chercher à produire davantage, chacun cherche à frauder afin d'être moins imposé. Malgré la majoration des tarifs progressifs, les rendements des impôts directs diminuent en même temps que la croissance du revenu national est entravée ou arrêtée. La première conséquence de ce double mouvement est un prélèvement fiscal exagéré sur les facultés contributives de ceux qui ne peuvent pas ou ne veulent pas frauder et par suite un découragement plus grand

encore de leur activité productrice ; de telle sorte que l'insuffisance de recettes publiques, au lieu de s'atténuer, va, au contraire, s'aggraver. La seconde conséquence est que l'équilibre de dépenses publiques toujours ascendantes par des recettes stationnaires ou descendantes devient alors insoluble.

Il y a là un écueil redoutable, qui risque de faire sombrer les finances publiques et qui, par ce naufrage, ébranlerait dangereusement l'économie des pays occidentaux. *Devant l'accroissement incessant des dépenses publiques, il convient d'accorder la priorité absolue aux impôts qui font monter le plus rapidement possible le revenu national* : pour les pays occidentaux, c'est la seule méthode efficace de prévenir, à brève échéance, la catastrophe financière prélude à la dislocation de leur économie.

Or, cet autre impératif économique exclut les impôts directs sur le revenu et sur la fortune qui s'opposent à un développement harmonisé et accéléré de l'économie et qui freinent la productivité et la production. Il oblige à incorporer presque exclusivement dans le système fiscal des impôts à la dépense, qui contribuent à stimuler efficacement l'une et l'autre, et qui, en outre, peuvent concourir, d'une manière décisive en Occident, à la croissance rapide de l'économie et par suite à la hausse accélérée et continue du revenu national.

Ce qui précède prouve donc que le meilleur moyen de faire face à l'inévitable accroissement des charges publiques ne consiste pas, comme on le soutient encore parfois, à choisir des impôts à vocation purement financière sous prétexte que « si on les disperse et si on les détourne pour des tâches pour lesquelles ils ne sont pas faits », ils n'accompliront plus convenablement leur mission financière qui est de fournir des recettes suffisantes. Un tel raisonnement ne peut s'appliquer ni à l'impôt direct sur le revenu et sur la fortune, ni à l'impôt différencié à la dépense.

Certes, le premier impôt n'a pas de vocation économique. Mais on vient de voir aussi qu'il n'a pas non plus une vocation financière suffisante pour faire face à l'accroissement incessant des dépenses publiques. Ce n'est donc pas en concentrant un tel impôt sur sa mission financière qu'on peut améliorer celle-ci. Le propre de cet impôt est précisément qu'à partir d'un certain taux de prélèvement fiscal, son rendement baisse ou monte beaucoup moins vite que l'accroissement incessant des dépenses publiques, et cela précisément parce qu'il encourage la fraude et décourage l'activité productrice de beaucoup de contribuables : en d'autres termes, c'est parce qu'il n'a pas de vocation économique qu'il manque de vocation financière satisfaisante !

Par contre, on a vu que l'impôt différencié à la dépense a une vocation économique certaine. Comme je l'ai montré ailleurs ¹, cet impôt a des rendements beaucoup plus élevés, plus stables et en même temps plus adaptables que les impôts directs sur le revenu et sur la fortune. Dans la seconde partie de cette étude, on verra que cet impôt est beaucoup plus juste que ces derniers impôts. *Sa vocation économique ne nuit donc en rien à sa vocation financière. Bien au contraire!*

¹ *Pour une Economie éclairée*, p. 141-145 et l'article « Impôt différencié à la dépense et réforme fiscale » paru dans la *Revue de Droit administratif et de Droit fiscal* d'octobre 1958.

C'est pourquoi, ceux qui réduisent les impôts à demeurer de simples pourvoyeurs de recettes publiques ne voient pas ce qui est déjà devenu aujourd'hui *un principe fondamental des finances publiques et ce qui deviendra demain le principe directeur le plus essentiel, à savoir : l'influence décisive des fonctions économiques des impôts sur leur rendement à partir d'un certain niveau de charges publiques*. Si on veut éviter la catastrophe financière et la dislocation de l'économie des pays occidentaux, il est indispensable de choisir des impôts capables de faire monter le revenu national plus vite que les dépenses publiques. Or, on vient de voir que seul l'impôt différencié à la dépense, en contribuant d'une manière décisive par sa vocation économique à faire monter le revenu national, peut arriver à faire sortir de l'impasse les finances publiques des pays occidentaux, dont les dirigeants n'ont pas encore aperçu l'influence déterminante de ses fonctions économiques sur son rendement fiscal.

Ainsi est établie encore une fois *l'interdépendance des problèmes économiques et financiers*. C'est là une nouvelle preuve du primat de l'économique dans la fiscalité moderne. Aujourd'hui, les fonctions économiques de l'impôt sont primordiales en elles-mêmes et aussi parce qu'elles commandent son rendement.

Cela ne veut pas dire que les autres fonctions financières doivent être négligées. Lorsque le système fiscal a été aménagé de façon à faire augmenter le plus rapidement possible le revenu national, il faut chercher à répartir celui-ci de la manière la plus équitable. Le prélèvement fiscal de la part des collectivités publiques constitue, en effet, un aspect de la répartition du revenu national puisqu'il est le moyen de répartir les charges publiques.

Dans la seconde partie de cette étude, nous allons voir que si on remplaçait les impôts directs sur le revenu et sur la fortune par l'impôt différencié à la dépense, les fonctions financières de l'impôt seraient assurées d'une manière beaucoup plus juste et beaucoup plus souple, en même temps que diverses exigences économiques importantes se trouveraient satisfaites.

DEUXIÈME PARTIE

L'expérience, critère suprême d'appréciation des diverses sortes d'impôts

Pour porter une appréciation réaliste et approfondie sur un système fiscal, il faut examiner les résultats de son application à la lumière des expériences faites avec les diverses sortes d'impôts. *Il ne faut donc pas raisonner d'une manière idéale et trop abstraite en visant seulement l'impôt en général*. I. Il en est ainsi d'abord lorsqu'on désire apprécier la justice d'un système fiscal. II. Il en va de même ensuite pour savoir si la multiplicité des impôts est préférable à un système fiscal unifié ou tout au moins simplifié. III. Enfin, c'est encore d'après le critère de l'expérience qu'on déterminera quelle sorte d'impôts constitue ou non un instrument approprié à la politique économique des pays occidentaux.

**Le problème de la justice dans l'impôt
doit être examiné d'après les résultats de l'application et non d'après les textes**

I) Pour satisfaire au besoin de justice, il faut que le principe même de l'impôt soit juste. L'impôt doit avoir une structure et une base suffisamment souples pour s'adapter aux situations complexes que présentent les facultés contributives et à leurs fluctuations. Cette base et cette structure ne doivent pas être faussées dans l'application par la fraude. Enfin, les effets du tarif progressif de l'impôt doivent aussi s'apprécier d'après les résultats de la pratique.

Or, lorsqu'on juge un système fiscal d'après les textes légaux, les règlements d'application, les circulaires administratives, les décisions de jurisprudence et les livres de ceux qui, pour les rédiger, se sont inspirés seulement de ces documents, ce système peut sembler répondre aux exigences de la justice alors que, dans la pratique, il est complètement faussé dans son application. C'est le cas des impôts directs sur le revenu et sur la fortune. Dans les pays occidentaux, ces impôts ont été conçus et votés à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècle pour réaliser davantage de justice fiscale en tenant compte des éléments qui augmentent ou diminuent les facultés contributives à l'acquisition : 1. importance globale du revenu ou de la fortune afin de pouvoir appliquer des tarifs progressifs ; 2. discrimination des revenus suivant qu'ils sont « fondés », c'est-à-dire résultent de la possession de la fortune, ou « non fondés » lorsqu'ils proviennent du travail ; 3. absence ou présence de charges de famille ; 4. absence ou présence des intérêts et charges des dettes, des rentes, etc. Ainsi, ces impôts dits « personnels », établis d'après la déclaration du contribuable contrôlée par l'administration, ont remplacé les anciens impôts directs, dits « réels », dont les bases étaient évaluées d'après les signes extérieurs.

L'expérience de plus d'un demi siècle a montré que ces impôts perçus d'après des déclarations sont souvent beaucoup plus injustes que les anciens. C'est pourquoi en France en décembre 1958, on est revenu aux signes extérieurs pour contrôler d'une manière plus efficace les déclarations de certains contribuables à l'impôt sur le revenu. En Suisse, devant les déclarations fantaisistes de beaucoup de contribuables, on a aussi proposé de recourir aux signes extérieurs pour limiter la fraude.

En 1924, lorsque je suis entré dans l'administration française des finances, j'avais été enthousiasmé, comme tous les étudiants et tous les nouveaux fonctionnaires des finances de l'époque, par ce qu'on écrivait sur la supériorité de l'impôt direct sur le revenu qui commençait à être introduit avec des taux de plus en plus élevés. En voyant l'application, je me suis vite rendu compte qu'il y avait un abîme entre ces impôts tels qu'ils étaient décrits sur le papier et tels qu'ils se réalisaient dans les faits.

Instruit par une expérience de dix ans, je suis devenu adversaire des impôts directs sur le revenu et sur la fortune et partisan de l'impôt différencié à la dépense. Pour justifier cette position, je me suis toujours renseigné pour savoir si le divorce qui, en matière d'impôt direct, existe entre le droit et les

faits en France, se manifestait aussi dans les autres pays. Cette opposition est encore plus profonde en Italie. Elle existe aussi en Allemagne et dans les pays anglo-saxons ; sur le continent, ces derniers pays sont considérés, bien à tort, comme appliquant l'impôt sur le revenu d'une manière exemplaire. Après quelques années de séjour en Suisse, je me suis aperçu aussi que l'application de l'impôt sur le revenu n'y était pas différente de celle des autres pays.

Dans l'enseignement de l'économie financière, ces faits m'ont conduit à approfondir l'application des deux grandes méthodes d'imposition des facultés contributives : celle à l'acquisition et celle à la dépense.

A. L'impôt direct sur le revenu et sur la fortune perçu lors de l'acquisition est injuste pour quatre raisons majeures :

a) Son principe et sa base même : le revenu et la fortune ne sont pas adaptés aux impératifs économiques et moraux d'aujourd'hui.

b) Sa structure n'est pas non plus adaptée à certaines situations contributives de plus en plus nombreuses ou importantes, même lorsqu'on ne met pas en doute son principe.

c) Dans l'application, sa base est entièrement faussée par la fraude.

d) Les taux progressifs trop élevés incitent à la fraude, ou découragent les contribuables qui ne peuvent pas ou ne veulent pas frauder.

Le principe de l'impôt à l'acquisition en contradiction avec les exigences de l'économie et de la justice

a) Surtout aujourd'hui, le principe même de l'impôt direct sur le revenu et sur la fortune est erroné. On a vu comment, en présence des nombreux faits qui la contredisent, on est obligé d'abandonner la conception keynésienne de l'impôt reposant sur l'excès d'épargne des classes riches. La tendance du monde moderne à l'inflation du fait d'une consommation trop grande par rapport aux ressources disponibles et les exigences croissantes de l'investissement justifient économiquement l'exonération fiscale de l'épargne. La conséquence de tous ces facteurs économiques est qu'il n'est pas juste d'imposer les contribuables d'après ce qu'ils apportent au fonds commun en travaillant ou en acquérant des revenus ou de la fortune mais d'après ce qu'ils retirent de ce fonds commun en dépensant. Tout cela condamne donc catégoriquement les impôts sur le revenu et sur la fortune qui, dans les pays occidentaux, taxent trois ou quatre fois l'épargne volontaire, surtout lorsqu'il s'agit de celle constituée par les petits épargnants.

La structure de l'impôt sur le revenu inadaptée aux facultés contributives modernes

b) Même en supposant équitable le principe de cet impôt, l'observation des faits montre que sa structure n'est plus adaptée à certaines situations contributives de plus en plus nombreuses ou importantes et que l'impôt direct à l'acquisition devrait être dans certains cas moins sévère ou dans d'autres frapper plus rigoureusement qu'il ne le fait actuellement.

1. Ainsi, pour pouvoir totaliser chaque année le revenu global par foyer afin de lui appliquer un tarif progressif, l'impôt direct sur le revenu est injuste à l'égard d'un grand nombre de familles, de salariés, de commerçants ou même d'artisans lorsque la législation — c'est le cas en Suisse — n'autorise pas la déduction des frais supplémentaires de ménage ni l'imposition séparée de *la femme qui travaille*.

Loin d'encourager la fondation des jeunes ménages — où pour débiter les conjoints sont souvent obligés de travailler tous deux — cet impôt apparaît à la jeunesse comme une prime à l'union libre. De plus, le revenu imposable étant pris comme critère de certaines allocations sociales (droit à des logements subventionnés, à des bourses d'enseignement, etc.) les familles où la femme travaille sont encore défavorisées à cet égard.

2. Avec la facilité des déplacements entre pays et l'intensification des relations internationales, *les cas de double imposition deviennent assez fréquents*. Certes, il y a des conventions internationales en vue d'éviter les conséquences les plus fâcheuses de la double imposition. Mais, en raison de la progressivité des tarifs établis d'après l'ensemble des facultés contributives à leur acquisition, les solutions qu'on peut y apporter avec l'impôt sur le revenu et sur la fortune ne sont pas satisfaisantes. Elles conduisent souvent soit à surimposer soit à sous-imposer les contribuables qui ont des revenus dans plusieurs pays.

3. Pour le même motif, en raison de son tarif progressif appliqué à l'acquisition et non à la dépense du revenu, *l'impôt sur le revenu fait payer un taux beaucoup plus élevé à l'individu ou à l'entreprise dont les revenus sont très variables* qu'à ceux dont le revenu est constant ou régulièrement croissant. C'est injuste, et désastreux pour l'économie nationale : les entrepreneurs sont incités à ne pas courir de risques. Dans les pays occidentaux où les progrès de l'économie reposent précisément sur l'initiative et la responsabilité privées, cette pénalisation par l'impôt des risques courus est très grave puisqu'elle brise le ressort psychologique de l'activité économique.

4. Les gros contribuables individuels ou les sociétés sont appelés aujourd'hui de plus en plus à faire directement ou indirectement (par l'intermédiaire de la bourse des valeurs mobilières) des investissements importants dont les rendements sont aléatoires. Les difficultés précitées se présentent donc aussi pour eux. De plus, avec les méthodes d'autofinancement engendrées et généralisées par la fiscalité directe, leurs principaux gains sont des gains en capital. L'appartenance aux milieux d'affaires et les informations qu'on peut y obtenir augmentent souvent pour ces gros contribuables les gains réalisés à la bourse.

Dès lors, si on ne frappe pas ces gains en capital par l'impôt sur le revenu, les contribuables qui en tirent la plus grande partie de leurs ressources ne paient pas d'impôt et on laisse la porte grande ouverte à l'évasion fiscale.

On ferme seulement cette porte à moitié en taxant ces gains en capital à un tarif réduit comme l'ont fait les Etats-Unis, où les gros contribuables sont incités à transformer une grande partie de leurs revenus en pseudo-gains de capital.

Par contre, si on cherche à atteindre intégralement par l'impôt sur le revenu les gains en capital, alors l'impôt sur le revenu est injuste à l'égard des contribuables qui jouissent de tels gains. Même si on répartissait sur plusieurs années les gains exceptionnels par l'application d'une moyenne mobile, des raisons théoriques et pratiques s'opposent à la taxation équitable de ces gains par l'impôt direct. Théoriquement, il est impossible de réduire à un commun dénominateur : revenus, gains en capital et recettes exceptionnelles. Les gains en capital sont forcément hétérogènes et souvent purement nominaux selon qu'ils sont dus à l'inflation, à une baisse du taux de l'intérêt à la conjoncture économique, à des perspectives financières plus favorables d'une branche, à la prévoyance de l'investisseur, etc. D'ailleurs, une partie de ces gains constitue l'assurance contre les chances très variables de perte dans les placements. Etant donné tous ces facteurs, il est pratiquement impossible de déterminer dans quelle mesure les gains en capital sont réels ou fictifs. Du reste, une imposition directe de tous les gains de capital, qu'ils soient épargnés ou dépensés, aurait comme conséquence néfaste d'aggraver les méfaits économiques des impôts directs sur le revenu et sur la fortune.

5. *Avec l'impôt sur le revenu, le problème fondamental de la translation de l'impôt, c'est-à-dire du transfert de l'impôt par le redevable qui le paie sur une autre personne en relation avec lui, soulève aussi des difficultés inextricables* : les résultats de la translation de cet impôt varient avec la nature des revenus, le tarif plus ou moins progressif qui est appliqué, les changements de la conjoncture économique, etc. ; dépendant ainsi des contingences, la translation de l'impôt direct soulève des problèmes insolubles. La possibilité de la translation de l'impôt direct permet habituellement aux commerçants et aux industriels de passer la plus grande partie de leurs impôts directs même personnalisés dans les factures des produits vendus. Il en est de même des impôts payés par les sociétés. *La translation de l'impôt direct rejette donc le fardeau de l'impôt sur le revenu sur les consommateurs et particulièrement sur les salariés* — précisément ce qu'on voulait éviter lorsque cet impôt a été voté. Faisant partie des « contrôlables », les salariés ne peuvent pas frauder l'impôt sur le revenu. Ils paient donc à la consommation, comme tout le monde, sous forme de hausses des prix la plus grande partie des impôts directs qui ont été répercutés dans les prix de revient par les industriels et les commerçants. En outre, ils sont des contribuables intégraux à l'impôt direct sur le revenu.

6. *L'impôt sur le revenu comporte aussi des lacunes par où s'échappe largement la matière imposable*. Tels sont l'exemption des frais de représentation ou certains avantages en nature accordés par les entreprises à leur personnel. La déduction et l'estimation de ces frais ou de ces dépenses soulèvent des difficultés insurmontables. C'est là un des aspects très importants de l'épineux problème de la distinction entre les dépenses professionnelles déductibles et les dépenses personnelles non déductibles pour déterminer le revenu imposable. Avec l'impôt direct sur le revenu ce problème ne peut être résolu qu'arbitrairement tant la pratique est complexe à cet égard ; si on se montre sévère, comme on le fait en Suisse, pour les professions dépendantes (salariés, fonctionnaires, etc.) alors l'impôt sur le revenu est injuste à leur égard. Si on se

montre large pour les professions indépendantes, alors l'impôt sur le revenu donne lieu à des fraudes qui en faussent l'application à l'avantage de certains contribuables et au détriment des autres.

L'impôt à l'acquisition entièrement faussé dans son application par la fraude

c) Ceci conduit maintenant à envisager le troisième facteur générateur d'inégalités plus importantes encore dans la pratique que les précédentes : *la fraude fiscale qui fausse aujourd'hui entièrement l'application des impôts sur le revenu et sur la fortune.*

Dans les pays occidentaux, le principe de l'égalité des contribuables devant l'impôt porte à faire raisonner comme si tous les revenus et tous les éléments de la fortune étaient exactement connus de l'administration ou, tout au moins, comme si tous les contribuables avaient les mêmes possibilités de frauder le fisc. Ce dernier point incline souvent encore à croire (même dans les milieux où on n'ignore pas l'existence de la fraude fiscale, mais où on ne connaît pas d'une manière précise les mécanismes pratiques des diverses sortes d'impôts) que les impôts directs sur le revenu et sur la fortune sont justes parce que, par des procédés différents, tous les contribuables arriveraient à frauder à peu près également. En réalité, dans l'application des impôts directs, le fisc ne connaît pas tous les revenus et tous les éléments de la fortune de tous les contribuables, mais seulement certains d'entre eux. Les possibilités de fraudes fiscales sont en effet très inégales selon les catégories de contribuables. Lorsqu'on apprécie l'impôt direct d'après les faits et non d'après les textes, on constate que cet impôt est fondé essentiellement, non pas sur l'égalité de la loi devant l'impôt, mais sur de multiples inégalités de fait. On peut en distinguer au moins douze.

La première et la plus grande inégalité est celle qui existe entre les contribuables dont les revenus sont intégralement contrôlables et ceux dont les ressources ne le sont pas ou ne le sont que partiellement. Le mode de l'évaluation de la base des impôts directs (la déclaration du contribuable contrôlée par l'administration) engendre ainsi, en fait, *deux catégories de contribuables, traités très inégalement par le fisc :*

D'une part, les plus ou moins « incontrôlables » sont des « privilégiés ». Impunément, ils peuvent faire des déclarations inexactes et ainsi échapper en grande partie à l'impôt perçu sur déclaration. Les « incontrôlables » constituent donc une « aristocratie » semblable à celle qui, dans l'ancien régime, comprenait le haut clergé et les nobles, qui payaient comme impôt ce qu'il leur plaisait de payer.

D'autre part, il y a les « contrôlables », contribuables intégraux qui, semblables aux « roturiers » de l'ancien régime, sont comme eux, « taillables et corvéables à merci ». Ils doivent payer leur part d'impôts et celle que les « privilégiés » ne veulent pas payer : il faut bien que, malgré la fraude, les collectivités publiques puissent faire face aux dépenses publiques ! Les « contrôlables » sont donc « tondus » comme les moutons auxquels on enlève périodiquement la laine. Ou, si l'on préfère d'autres images familières toujours prises au figuré, les « contrôlables » sont des « pigeons », ou encore « les dindons

de la farce » : de la farce sinistre que représentent pour eux les impôts directs perçus d'après déclaration, puisque, avec ces impôts, ils doivent supporter les charges publiques qu'il ne plaît pas aux « privilégiés » de payer. Aux premiers rangs des contribuables intégraux figurent les salariés, les fonctionnaires, les retraités et tous ceux dont les revenus sont déclarés par des tiers qui ont intérêt à le faire ou qui y sont légalement obligés.

La répartition des contribuables entre « contrôlables » et « incontrôlables » varie sensiblement entre pays et surtout entre groupes de pays ¹.

Une 2^e inégalité existe entre les contribuables qui sont obligés de tenir une comptabilité et ceux qui ne le sont pas : agriculteurs, artisans, petits commerçants. Certains, comme les agriculteurs, bénéficient dans la plupart des pays d'un régime fiscal de faveur parce que tous les partis cherchent à s'attirer leur clientèle électorale. D'autres, tels que les cafetiers, les démarcheurs, etc. dont l'appui ou les relations sont aussi recherchés des candidats à l'élection ne sont guère inquiétés par l'administration fiscale.

Comme la précédente et comme les suivantes, il s'agit là d'inégalités de fait. Elles tiennent à la structure inadaptée du mode d'imposition. On ne peut les supprimer qu'en supprimant l'imposition à l'acquisition et en la remplaçant par l'imposition à la dépense, ainsi qu'on le verra un peu plus loin.

Une 3^e inégalité existe entre les contribuables qui peuvent avoir facilement et presque sans risque une comptabilité « arrangée » pour le fisc (c'est le cas du plus grand nombre) et ceux qui ne le peuvent pas sans prendre de gros risques. Il y a de multiples moyens pour frauder le fisc avec la comptabilité. Ces moyens ont fait l'objet de véritables traités de fraude fiscale. Dans le livre *Pour une Economie éclairée*, j'ai résumé (p. 93) en note les principaux moyens.

4^e inégalité : parmi ceux qui peuvent frauder par la comptabilité, il y a certains privilégiés : ceux qui sont en droit d'invoquer le secret professionnel pour refuser au fisc de communiquer les justifications et ceux dont les justifications sont faciles à créer parce que leurs entreprises, habituellement sous forme de sociétés, se trouvent en relation d'affaires avec l'étranger et encore

¹ Dans les pays anglo-saxons, on a pu obtenir des rendements élevés de l'impôt sur le revenu parce que, en raison notamment de la pratique des titres nominatifs pour les valeurs mobilières, l'importance des revenus déclarés par des tiers au fisc dépasse de beaucoup celle des pays continentaux. Aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne, la fraude fiscale ne peut s'exercer que sur environ 15 % du revenu national, ce qui correspond aux revenus non-déclarés par des tiers. Au contraire, en France, cette deuxième catégorie de revenus concernant les « incontrôlables » s'élève environ à 30 %. C'est une des raisons fondamentales pour lesquelles l'impôt sur le revenu y est beaucoup moins productif que dans les pays anglo-saxons.

En Suisse, quoiqu'il n'existe pas de statistiques sérieuses à cet égard, la proportion semble être à peu près la même qu'en France. Pour faire baisser sensiblement cette fraction importante du revenu national qui fait l'objet de fraudes fiscales élevées, il faudrait supprimer légalement le secret des banques et les titres au porteur et remplacer ces derniers par des titres nominatifs. Cela porterait alors un grand préjudice à l'activité des banques suisses qui gèrent beaucoup de capitaux étrangers, en raison notamment du secret bancaire et des titres au porteur qui existent en Suisse. Les agios et courtages bancaires qui proviennent des capitaux étrangers constituent un élément important dans la balance des paiements de la Suisse. A l'actif du secret bancaire, il faut en outre ajouter un autre élément non négligeable : toutes les dépenses de tourisme et les achats de spécialités suisses comme les montres de qualité que font les étrangers qui ont des capitaux en Suisse. C'est pourquoi si le secret bancaire était supprimé, le tourisme suisse perdrait ses meilleurs clients étrangers. Il en serait de même de certaines exportations suisses comme l'horlogerie dont la réputation mondiale a été diffusée surtout par les étrangers qui, ayant des capitaux en Suisse, ont pu apprécier les montres suisses et le faire savoir à l'étranger. De plus, disparaîtraient deux autres facteurs plus favorables encore à l'économie suisse : l'abondance des capitaux étrangers dont l'économie suisse a bénéficié depuis la première guerre mondiale et bénéficie encore, ainsi que le taux bien plus bas de l'intérêt en Suisse par rapport à celui qui existe à l'étranger : ce taux bas résulte partiellement de l'abondance des capitaux étrangers en Suisse.

mieux avec des filiales extérieures dans des pays où le contrôle fiscal n'est pas sévère ou qui n'échangent pas de renseignements avec les autres pays.

Une 5^e inégalité tient à la mentalité variable de la région où se trouvent les contribuables suivant que l'opinion publique est sévère, indulgente, voire complaisante aux fraudeurs. Ainsi, en France, du fait des réactions de l'opinion publique, il y a une grande différence dans la sévérité du contrôle fiscal entre le sud et le nord de la Loire où j'ai eu l'occasion de l'exercer successivement. En Suisse, il semble y avoir aussi une différence notable entre la partie romande et la partie alémanique et, dans la partie romande, entre le Valais et Fribourg d'une part et les autres cantons d'autre part — ce qui ne veut pas dire que les autres cantons ne fraudent pas !

Une 6^e cause d'inégalité et d'injustice devant l'impôt direct provient de la sévérité plus ou moins grande des agents du contrôle fiscal. Cette sévérité est elle-même fonction de leur caractère, de leur origine territoriale, de leur âge, de leurs expériences antérieures, etc. ¹.

Une 7^e inégalité résulte des relations politiques ou autres que les contribuables ou leurs conseillers peuvent avoir.

Une 8^e inégalité existe entre ceux qui peuvent transformer assez facilement une grande partie de leurs revenus en pseudo-gains de capital et ceux qui ne le peuvent pas.

Une 9^e inégalité se présente entre ceux dont le civisme les oblige à faire une déclaration exacte et ceux dont l'absence de civisme les incite à frauder lorsqu'ils le peuvent.

Une 10^e inégalité se manifeste entre les contribuables qui ont de l'imagination et l'esprit de combinaison pour trouver des moyens adéquats de fraude, et ceux qui n'ont pas cet esprit ou qui sont trop craintifs pour recourir à ces moyens.

La 11^e inégalité concerne les contribuables qui connaissent bien les subtilités et les méandres de la fiscalité et savent se défendre contre le fisc et ceux qui ne le savent pas. Cette inégalité se ramène à celle entre les contribuables riches, qui ont les moyens de payer des conseillers rompus à la pratique fiscale, et les contribuables pauvres qui n'ont pas les moyens de profiter, comme les premiers, des obscurités de la loi fiscale et des routines administratives.

Une 12^e inégalité, très importante aussi, existe dans la plupart des pays et notamment en Suisse. Elle résulte de la législation, de la jurisprudence et de la pratique administrative. Les unes et les autres admettent très largement les dépenses dites professionnelles des contribuables dont les revenus sont plus ou moins incontrôlables. Au contraire, elles sont très restrictives pour les mêmes dépenses des contribuables dont les revenus sont rigoureusement contrôlables. Cette inégalité aggrave encore les injustices précédentes, au détriment des salariés et des faibles principalement.

Comme on le voit, beaucoup de ces inégalités se cumulent et aboutissent finalement à fausser entièrement la base des impôts directs sur le revenu et sur la fortune. C'est ainsi que la justice fiscale est bafouée. Ces impôts prétendus démocratiques sont, en réalité, antidémocratiques parce que nettement

¹ Pour les 3^e, 5^e et 6^e inégalités, voir *Pour une Economie éclairée*, p. 94-95.

injustes et arbitraires. C'est pourquoi, en visant l'impôt direct, Maurice Duverger a bien raison d'écrire dans le *Monde économique et financier* des 7/8 juin 1959 : *L'inégalité devant la fraude est aujourd'hui la source fondamentale de l'inégalité devant l'impôt*. Cette formule lapidaire résume bien l'idée dominante de toutes les inégalités ci-dessus qui faussent la base de l'impôt direct.

Ce résultat pratique est incontestable surtout lorsqu'on se rappelle que l'altération de cette base par les multiples inégalités engendrées par la fraude est encore aggravée par la grande inégalité provenant du transfert des impôts directs par certains contribuables. En effet, les impôts directs payés par les « non-contrôlables » (commerçants, industriels, membres des professions non-commerciales) comme on l'a vu, sont facilement répercutables, alors que les impôts directs payés par les contribuables intégraux (salariés, fonctionnaires, retraités, etc.), dont les revenus sont déclarés par des tiers, ne le sont pas. Le cumul de ces deux séries d'inégalités, toujours au détriment des « contrôlables », fait retomber, en fait, le poids de l'impôt direct presque exclusivement sur eux.

La résultante pratique de l'application de l'impôt direct conduit donc à condamner péremptoirement cet impôt — du moins lorsqu'il est établi d'après les déclarations des contribuables ¹.

Dans l'impôt à l'acquisition la progressivité devient contradictoire, absurde et nocive

d) Maintenant (et c'est la quatrième raison majeure d'injustice de l'impôt direct) si, à cette base entièrement faussée, on applique un tarif exagéré, les injustices se trouvent multipliées par un coefficient toujours plus élevé à mesure que la progressivité est renforcée.

Comme je l'ai montré ailleurs ², c'est en accordant faussement une portée absolue et formelle au principe de l'égalité des sacrifices, qui peut justifier partiellement la progressivité, qu'on a appliqué celle-ci sans tenir compte que, dans la réalité, les sacrifices résultant du prélèvement fiscal, étant individuels et non objectifs, ne dépendent pas seulement de l'importance des prélèvements fiscaux. Les sacrifices variant d'individu à individu, il est chimérique de vouloir chercher une égalité absolue des sacrifices dans le prélèvement fiscal. Dans ces conditions, une progressivité modérée a plus de chances de se rapprocher davantage de l'égalité relative des sacrifices pour un plus grand nombre de contribuables qu'une progressivité exagérée, ne serait-ce qu'en raison de la forme de la courbe de distribution des revenus des contribuables : les revenus très élevés sont beaucoup moins nombreux que les revenus moyens. Par ailleurs, *ce sont surtout les inégalités d'application de l'impôt direct et l'arbitraire en résultant qui heurtent fortement le sentiment de justice des contribuables*. Cet

¹ Lorsqu'il est établi d'après les signes extérieurs du train de vie, l'impôt direct ne présente pas les mêmes vices majeurs d'inégalités devant la fraude. Dans ce cas, il ne s'agit pas d'ailleurs d'un impôt à l'acquisition mais d'un impôt sur certaines dépenses qui se manifestent ostensiblement et qui ne sont pas toujours taxées par l'impôt général et différencié à la dépense. Sous cette forme, l'impôt direct convient pour assurer l'autonomie des finances locales, ainsi que je le montrerai dans une étude ultérieure.

² Voir l'article « L'Impôt différencié à la dépense et réforme fiscale » dans la *Revue de Droit administratif et de Droit fiscal de Lausanne*, octobre 1958.

aspect psychologique du problème est aussi important que celui engendré par le prélèvement fiscal lui-même.

Sous l'effet des pressions démagogiques exercées par les partis politiques avancés qui recherchaient la destruction de la propriété privée, puis avec la complicité des partis modérés qui ont suivi les premiers par démagogie, la progressivité, d'abord modérée lors de son introduction, a été à maintes reprises aggravée. Dans tous les pays des taux fortement progressifs ont été atteints¹. Aussi, l'impôt sur le revenu et sur la fortune, déjà faussé dans son application, est devenu de plus en plus nocif, parce qu'à partir d'un certain moment il supprime tout stimulant à l'activité productrice du contribuable et incite de plus en plus celui-ci à la fraude. Cette dernière abaisse les rendements de l'impôt et cet abaissement pousse à aggraver encore la progressivité. C'est un cercle vicieux. La progressivité s'élève toujours davantage tout en dévorant le produit de l'impôt. Cela montre l'absurdité de la progressivité appliquée actuellement.

Une autre absurdité de la progressivité tient à ce que ceux qui l'ont exagérée ont tenu compte de la fraude. Mais, ce faisant, ils sont tombés dans une autre contradiction injuste et scandaleuse. En effet, *l'aggravation de la progressivité pour faire la part de la fraude constitue un nouveau défi à la justice* : car, dans l'application des impôts sur le revenu et sur la fortune, la fraude est très inégale. De plus, exagérer la progressivité pour tenir compte de la fraude, c'est introduire l'immoralité dans la loi.

Certes, la progressivité est un élément du problème fiscal, Mais elle ne doit pas être considérée isolément comme l'ont fait ceux qui l'ont sans cesse renforcée sous prétexte d'aboutir à l'égalité des sacrifices ou encore sous prétexte que les contribuables arrivent suffisamment à modérer eux-mêmes l'outrance des tarifs progressifs. D'autres facteurs entrent en jeu en même temps que la progressivité. Certains de ces facteurs doivent même avoir logiquement la priorité sur cette dernière. Si on avait été réaliste, on se serait aperçu que la progressivité excessive exigeait des contribuables des sacrifices trop élevés qui suppriment la raison même de leur activité productrice. Ici, on est donc en présence d'une contradiction semblable à celle concernant la fixation des salaires lorsque la justice se trouve en opposition avec la productivité. Dans ce cas, on a vu que la justice devait céder le pas devant la productivité. *Il ne sert à rien d'avoir un tarif très progressif si en l'introduisant on supprime par là même le plus clair de la matière imposable!* De même qu'avant de répartir il faut produire, de même avant de vouloir effectuer un prélèvement fiscal élevé, il faut choisir un impôt qui contribue à faire augmenter et non pas diminuer la masse à partager entre les contribuables et les collectivités publiques.

¹ En Suisse, les tarifs progressifs de l'impôt sur le revenu et sur la fortune semblent être encore assez modérés. Ils ont cette apparence surtout parce qu'ils sont fractionnés. En effet, il y a un impôt progressif fédéral sur le revenu, un autre cantonal et un autre communal. Pour l'impôt cantonal vaudois, le coefficient annuel en 1959 a été fixé à 120 % du tarif de base concernant l'impôt sur le revenu et celui sur la fortune. Car, aux trois tarifs progressifs précités, il faut encore ajouter un tarif progressif cantonal sur la fortune et un autre communal. Lorsqu'on additionne tous ces tarifs qui se cumulent, on arrive à un prélèvement fiscal élevé, surtout pour les tranches supérieures du revenu de la fortune.

Dans la première partie de cette étude, on a vu comment la progressivité de l'impôt direct s'oppose à l'accroissement de la productivité et de la production des entreprises. Ici, après avoir expliqué pour quelles raisons la progressivité exagérée de cet impôt écrase les titulaires des revenus déclarés par les tiers parce que de tels revenus ne sont ni fraudables ni répercutables, on voit que, même lorsque *les cadres des entreprises* reçoivent des salaires élevés, ils vont, en fait, supporter (avec les fonctionnaires à traitements moyens et élevés et avec quelques autres catégories de contribuables qui ne peuvent frauder ni répercuter l'impôt direct) presque tout le poids de la progressivité. Une fois les impôts directs payés, le revenu disponible ne leur permettra pas d'avoir un niveau de vie (voiture, appartement, vacances, etc.) correspondant à leurs capacités. Au contraire, les commerçants et les professions libérales, qui peuvent facilement frauder et répercuter l'impôt direct, seront fortement avantagés par des tarifs très progressifs. Ils pourront donc avoir facilement une ou deux voitures plus luxueuses, un appartement plus confortable, des vacances moins serrées, etc. Ainsi, en dehors de l'injustice criante des effets de la progressivité de l'impôt direct, les conséquences économiques en seront désastreuses pour le pays. *En effet, la jeunesse, au lieu d'être attirée par les carrières techniques incapables de lui procurer la considération publique attachée aux avantages matériels, continuera à s'orienter de préférence vers certaines carrières libérales et le commerce déjà pléthoriques, alors que les cadres techniques sont insuffisants dans les pays occidentaux.* Or, aujourd'hui, dans l'ère déjà commencée des techniques nouvelles, lorsque de tels cadres déconsidérés n'attirent plus l'élite de la jeunesse, l'avenir d'un pays est irrémédiablement compromis. En conclusion, la progressivité de l'impôt direct est aussi pernicieuse par ses effets économiques que par ses effets financiers.

B. Il faut maintenant montrer comment *l'impôt à la dépense*, lorsqu'il est raisonnablement différencié, non seulement satisfait les impératifs économique d'un bon impôt moderne, mais encore est beaucoup plus juste que les impôts existants.

L'impôt différencié à la dépense est plus juste dans ses effets pratiques que les autres impôts existants

a) Il est inutile de revenir ici sur les fondements économiques de l'impôt à la dépense. Dans la première partie il a été établi que la tendance des pays occidentaux à l'inflation et à une consommation dépassant les ressources disponibles, ainsi que les exigences de l'investissement public et privé pour assurer une élévation continue du niveau de la vie, imposent une fiscalité qui freine la dépense privée. Moralement, on a vu aussi que, surtout lorsque le plein emploi était assuré, il est beaucoup plus équitable d'imposer les contribuables selon ce qu'ils retirent du fonds commun en dépensant que d'après ce qu'ils y mettent en travaillant, en épargnant ou en acquérant des revenus : c'est en dépensant et non en gagnant ou en épargnant que l'individu impose des charges au reste de la communauté pour satisfaire ses besoins propres.

Le principe de l'impôt à la dépense est d'autant plus juste qu'il est assez facile de le *personnaliser* en détaxant les produits de première nécessité et en frappant les biens ou services de consommation de plus en plus fortement suivant qu'ils servent à satisfaire des besoins courants, de confort, de luxe ou de grand luxe ostentatoire. Ainsi conçu et appliqué au point de vue de la justice, l'impôt différencié à la dépense représente un perfectionnement par rapport à l'impôt direct à l'acquisition et non pas une régression vers les anciens systèmes fiscaux qui, au XIX^e siècle, faisaient appel surtout aux impôts sur les consommations courantes.

Cet impôt différencié à la dépense constitue aussi un grand progrès en faveur de la justice sociale par rapport aux systèmes fiscaux existant actuellement dans beaucoup de pays occidentaux, dont les autres impôts principaux sont ceux sur le chiffre d'affaires et sur les sociétés. Même lorsque l'impôt sur le chiffre d'affaires accorde des exemptions de plus en plus importantes en faveur des consommations courantes, comme c'est le cas en Suisse notamment, il frappe surtout les biens de production. Mais il est répercuté par les producteurs et les commerçants dans le prix de revient des biens de consommation obtenus avec les biens de production taxés. Indirectement, il est donc transféré sur les biens de consommation sans différenciation du tarif, sans distinguer s'il s'agit d'articles de nécessité ou de biens courants, de confort, de luxe ou de grand luxe ostentatoire. Il est donc beaucoup moins juste que l'impôt différencié à la dépense qui, en principe, ne doit frapper que les biens de consommation autres que ceux de nécessité et qui, de plus, les atteint progressivement.

Pour les mêmes raisons, l'impôt différencié à la dépense est aussi bien supérieur aux divers impôts directs sur les sociétés et aux impôts directs sur le revenu et sur la fortune payés par les commerçants et les industriels, qui font passer ces impôts dans la facture des produits vendus.

L'imposition à la dépense résout les problèmes inextricables de l'imposition à l'acquisition

b) De par sa structure même, l'impôt différencié à la dépense résout semi-automatiquement les problèmes insolubles que pose l'impôt à l'acquisition sur le revenu et sur la fortune. Avec ces derniers impôts, ces problèmes sont inextricables non seulement théoriquement mais surtout pratiquement. Au contraire, avec l'impôt à la dépense, toutes les ressources du contribuable sont atteintes par l'impôt, qu'il s'agisse des revenus du chef de famille, de sa femme ou de ses enfants, qu'ils travaillent ou non ; qu'il s'agisse des revenus périodiques ou non, des revenus variables ou non, de gains en capital habituels ou exceptionnels, de pseudo-gains ou de vrais, du capital accumulé dans le passé ou du capital acquis par donation ou succession, etc. etc. Les difficultés de la non-comparabilité des revenus du travail, de ceux du capital et des recettes exceptionnelles, celles de l'hétérogénéité des gains en capital vrais ou fictifs, certains ou aléatoires, etc. (lorsqu'ils résultent de l'amélioration d'une affaire, de la hausse des prix, de la baisse du taux de l'intérêt, etc.), toutes ces difficultés

insurmontables disparaissent. Sont supprimées encore celles que posent les différences de durée et de stabilité du pouvoir d'achat des diverses sortes de revenus suivant qu'ils proviennent du travail ou d'un capital et aussi celles de la ventilation en revenus fondés et non fondés lorsqu'il s'agit de revenus mixtes provenant à la fois du travail et du capital. Disparaissent aussi tous les obstacles rencontrés dans la déduction des dépenses professionnelles ou celles qu'entraîne l'activité professionnelle de la femme mariée ainsi que celles que présente la déduction des dépenses mixtes, impossibles à ventiler exactement par l'administration fiscale entre dépenses professionnelles et dépenses personnelles, ou à justifier par certains contribuables. Sont supprimées également les difficultés soulevées par la déduction des dettes, des rentes, et des autres charges que paient les contribuables et les difficultés que fait surgir le contrôle des justifications. Disparaissent enfin les difficultés de la double imposition et surtout celles plus inextricables encore de la translation des impôts pour déterminer exactement ceux qui les supportent définitivement et dans quelles limites ils les supportent ; les commerçants, industriels et membres des professions non commerciales supporteraient définitivement l'impôt comme les salariés, les retraités, etc. lorsqu'ils dépenseraient ; ils ne pourraient pas les répercuter sur les acheteurs ainsi qu'ils le font aujourd'hui avec les impôts directs, les impôts sur les sociétés ou l'impôt sur le chiffre d'affaires frappant les biens de production.

En décidant lui-même ce qu'il peut dépenser, chaque contribuable résoud du même coup cette multitude de problèmes qu'aucune législation, qu'aucune réglementation sur l'impôt direct si compliquées soient-elles, qu'aucune administration si capable et si active qu'elle soit n'est arrivée et n'arrivera jamais à résoudre convenablement. Ainsi, avec l'impôt différencié à la dépense, dans tous les cas possibles, chaque contribuable serait imposé d'après ce qu'il dépenserait et d'après la nature des dépenses effectuées.

L'imposition à la dépense supprime les multiples inégalités de l'imposition à l'acquisition

c) En même temps, l'imposition à la dépense supprime les multitudes inégalités qui résultent de l'application de l'impôt direct à l'acquisition. Avec l'imposition à la dépense la distinction entre les contribuables dont les ressources déclarées par les tiers peuvent être contrôlées rigoureusement et ceux dont les revenus ou les éléments de la fortune sont plus ou moins incontrôlables n'a plus de raison d'être. Pour être justement taxé, peu importe que le contribuable tienne ou non une comptabilité ou que la situation dans laquelle il se trouve lui permette ou non de la « maquiller » ; avec l'impôt à la dépense, dans tous les cas, il sera atteint par l'impôt lorsqu'il dépensera, exactement dans la mesure où il dépensera et suivant la nature de ses dépenses.

Par ailleurs, avec l'imposition à la dépense, les réactions de l'opinion publique dans la région où se trouve le contribuable et la sévérité plus ou moins grande du contrôle fiscal ne feront pas sentir sensiblement leurs effets

déformants comme avec l'impôt à l'acquisition. Il en sera de même de l'existence ou l'absence de civisme chez le contribuable, de la faculté d'imagination ou de son esprit de combinaison ou encore de son recours à des conseillers rompus à la pratique fiscale de leur pays, etc. Tous ces facteurs et d'autres encore, qui engendrent des multiples inégalités et l'arbitraire dans l'application de l'impôt à l'acquisition, disparaissent aussi avec l'impôt à la dépense.

En effet, la méthode d'imposition à la dépense permet d'organiser assez facilement un contrôle efficace et peu onéreux, surtout si on recense la matière imposable à la base, c'est-à-dire au moment où elle est encore assez concentrée parce qu'elle se trouve au stade de la production, soit au dernier degré de la transformation avant le passage dans l'appareil de distribution des marchandises, soit même avant : pour les matières premières comme les peaux pour fourrures, les métaux précieux ou les pierres précieuses pour confectionner les bijoux, etc., qui pourraient être transformés clandestinement en article de luxe par des artisans travaillant en chambre. A ces stades, le nombre des assujettis à l'impôt se trouve restreint. C'est pourquoi le contrôle peut être efficacement assuré par un nombre réduit d'agents fiscaux, dont le travail et les rapports avec les redevables se trouveraient d'ailleurs facilités du fait que ces assujettis ont le plus souvent des comptables professionnels ¹.

¹ Dans l'imposition à la dépense, le recensement de la matière imposable à la base (soit au dernier degré de transformation, soit même exceptionnellement lors de l'importation ou de la production de la matière première) ne constitue pas un obstacle à ce que l'impôt différencié à la dépense soit payé plus tard, au moment de la vente des articles aux consommateurs. En effet, le recensement aux stades ci-dessus de la matière imposable permettrait de réaliser des économies administratives, de faciliter les rapports des redevables avec le fisc et surtout d'éviter les fraudes.

Mais une fois la matière imposable recensée par le fisc et prise en charge par chaque détenteur successif grâce au procédé des acquits-à-caution employés en France pour certaines contributions indirectes, sans danger de fraude ni d'insolvabilité des redevables, le fisc pourrait accorder le crédit de l'impôt jusqu'au moment où la marchandise serait payée aux grossistes ou aux producteurs par les détaillants ou exceptionnellement par les consommateurs.

Ces modalités présenteraient de grands avantages à de multiples points de vue sur la pratique actuelle du paiement de l'impôt sur le chiffre d'affaires ou de la taxe sur la valeur ajoutée :

Au point de vue commercial, les intermédiaires entre producteurs et consommateurs ne pourraient pas calculer les marges qu'ils prennent sur l'impôt à la dépense. On éviterait ainsi une cascade de majorations de l'impôt sur l'impôt qui existe aujourd'hui lorsque les impôts directs des industriels et des commerçants ou l'impôt sur le chiffre d'affaires concernant les biens de production sont répercutés dans le prix de revient et sont majorés des marges commerciales à chaque degré de la distribution des marchandises.

Au point de vue fiscal, la translation de l'impôt différencié à la dépense pourrait donc être surveillée pour qu'elle ne donne pas lieu aux abus ci-dessus et à ceux qui se produisent lorsque les consommateurs supportent définitivement certains impôts directs et indirects encaissés par les producteurs et surtout par certains commerçants peu scrupuleux qui fraudent le fisc mais répercutent l'impôt sur le consommateur.

Au point de vue économique, le contrôle du paiement de l'impôt conduirait à établir un contrôle statistique des variations des stocks dont la connaissance et la publication sont fondamentales pour prévenir les maladaptations sectorielles (voir *Pour une Économie éclairée*, p. 58-59, 155-156 et 159-160).

Au point de vue politique, le procédé ci-dessus de prise en charge et de paiement à crédit de l'impôt aurait enfin pour avantage de faire connaître exactement les détaillants, et par suite leurs clients, c'est-à-dire les consommateurs qui supportent définitivement l'impôt. Par là même, on connaîtrait les circonscriptions administratives (cantons et communes en Suisse, départements et communes en France, etc.) où les achats par les consommateurs ont lieu. Cela permettrait de répartir d'une manière non arbitraire la fraction de l'impôt différencié à la dépense destinée à faire face à la majorité des dépenses locales. En Suisse, cela permettrait de supprimer les impôts directs perçus dans les cantons où se trouvent les grandes villes de la Suisse alémanique — siège social des principales entreprises industrielles et commerciales ; ou cela ferait obstacle à la translation de ces impôts s'ils étaient conservés. Aujourd'hui, ces impôts profitent à ces villes et à leurs cantons, aux dépens de la Suisse romande, de la Suisse italienne et de la Suisse centrale qui supportent réellement ces impôts, répercutés par les industriels et les commerçants dans le prix des articles vendus dans les régions ci-dessus. Ainsi, loin de s'opposer au fédéralisme, l'impôt différencié à la dépense contribuerait à le renforcer en supprimant l'assistance fédérale aux cantons agricoles ou moins industrialisés (voir la fin de l'article déjà cité : « Impôt différencié à la dépense et réforme fiscale »).

Convenablement aménagé, l'impôt différencié à la dépense peut être équitablement « personnalisé »

d) En l'aménageant convenablement, l'impôt différencié à la dépense peut prendre en considération la personnalité du contribuable mieux encore que l'impôt direct à l'acquisition.

Aujourd'hui, en raison de la dépréciation continue du pouvoir d'achat du capital et des revenus dits « fondés », il n'y a pas de discrimination à faire en faveur des revenus « non fondés ». La non-imposition de l'épargne est la meilleure méthode pour faire monter réellement ces derniers revenus. Au surplus, avec l'impôt à la dépense, la discrimination se fait automatiquement lorsque les revenus sont dépensés puisque la dépense est la mesure même du pouvoir d'achat du contribuable.

La déduction du minimum d'existence a lieu aussi indirectement en exonérant de l'impôt à la dépense les produits agricoles vendus par les cultivateurs — ce qui a encore l'avantage de simplifier considérablement son établissement.

Par ailleurs, l'expérience faite avec les allocations familiales a montré que celles-ci peuvent remplacer les déductions fiscales pour charges de familles et que, de plus, ces allocations sont même plus efficaces pour augmenter la natalité lorsqu'on le désire.

Enfin, il est facile d'introduire une progressivité juste, quoique raisonnable, dans le tarif de l'impôt à la dépense en frappant les articles d'un taux de plus en plus élevé suivant qu'ils répondent à des besoins d'usage courant, de confort, de luxe ou de grand luxe ostentatoire.

La progressivité s'adapte directement et plus raisonnablement, avec moins d'arbitraire, à la dépense qu'à l'acquisition

Théoriquement comme pratiquement, il est beaucoup moins difficile de déterminer la progressivité à appliquer à l'impôt à la dépense qu'à l'impôt à l'acquisition. Contrairement à ce que croient encore la plupart des auteurs traitant des finances publiques, la détermination de la progressivité dans l'impôt sur le revenu ne peut avoir lieu qu'indirectement, alors qu'elle peut être calculée directement avec l'impôt à la dépense.

Avec l'impôt direct à l'acquisition, pour justifier la progressivité par l'égalité des sacrifices on se fonde indirectement sur les dépenses supposées que feraient les contribuables s'ils disposaient des diverses tranches de revenus ou de capital que l'impôt progressif leur enlève ou qu'ils épargnent, surtout lorsqu'il s'agit des tranches supérieures les plus imposées concernant les revenus ou la fortune des gros contribuables ; on se trouve donc en plein arbitraire. C'est pourquoi, un des arguments les plus pertinents des adversaires de l'impôt perçu à l'acquisition était précisément le caractère arbitraire des tarifs progressifs. A priori, il n'y a aucune raison objective à préférer une structure des tarifs progressifs à une autre : or, on a le choix entre quatre structures principales. Il n'y a

pas non plus de raison objective à faire monter plus ou moins vite la progressivité. Lorsqu'il s'agit de choisir la progressivité à appliquer à l'impôt direct à l'acquisition, on se trouve donc en plein arbitraire parce qu'on ne dispose pas de points de repères même approximatifs ni de bases pour déterminer, d'après l'expérience, les diverses tranches de revenus habituellement affectées à l'acquisition des différentes catégories de biens ou de services.

Au contraire, avec l'imposition à la dépense, grâce aux *méthodes de sondage*, on peut connaître assez exactement les achats des divers contribuables à mesure que leurs revenus augmentent. Par différence, on peut donc déterminer les achats effectués avec les diverses tranches de revenus dépensés. Par là même, en partant de revenus de plus en plus élevés, on peut connaître les biens et les services appartenant aux dépenses de nécessité, à celles d'usage courant, à celles de confort, à celle de luxe et à celles de grand luxe ostentatoire. Une fois cette classification effectuée, on peut, suivant le rendement global de l'impôt à la dépense qu'on veut obtenir, calculer le tarif à appliquer à chacune des quatre dernières catégories de dépenses en imposant les deux premières modérément et en élevant fortement le taux pour la dernière, sans que ce tarif très élevé, mais juste dans le cas du luxe ostentatoire, ne tarisse la matière imposable¹.

Dans la détermination de ces divers tarifs, les abus constatés avec l'impôt à l'acquisition ne peuvent pas se produire, surtout si on prend soin d'éduquer préalablement les contribuables. En effet, avec l'impôt à la dépense la progressivité exagérée déclencherait spontanément de multiples freins qui n'existent pas avec l'impôt à l'acquisition. 1. Si les tarifs sur les articles de luxe (et à plus forte raison de confort) devenaient excessifs, les ouvriers et les chefs d'entreprises de ces industries réagiraient pour défendre leur travail. 2. Le luxe d'hier devient le confort d'aujourd'hui et, surtout avec l'automation, l'usage courant de demain ; les classes populaires n'ont pas intérêt à empêcher le perfectionnement et le développement de la production d'articles dont elles vont devenir bientôt consommatrices. 3. La nécessité pour les industries de luxe exportatrices d'avoir un marché intérieur s'opposerait aussi efficacement à l'adoption d'une progressivité démentielle comme celle qui sévit aujourd'hui avec l'impôt sur le revenu.

¹ Après avoir expliqué comment la progressivité peut être appliquée plus directement et avec beaucoup moins d'arbitraire dans l'impôt différencié à la dépense que dans l'impôt direct, on peut se rendre compte de la faiblesse extrême de la position de Kaldor dans *An Expenditure Tax*, où il propose de calculer la progressivité de son impôt sur la dépense de la même manière que celle-ci est appliquée à l'impôt direct sur le revenu global.

Pour introduire la progressivité, Kaldor pense qu'il est nécessaire de déterminer le total des dépenses de consommation effectuées par le contribuable durant l'année fiscale, sauf à corriger ce total pour étaler dans le temps la dépense en biens de consommation durables. Cette conception de la progressivité, semblable à celle appliquée aujourd'hui à l'impôt global sur le revenu et sur la fortune, lui a fait proposer d'établir chaque année fiscale une situation d'ensemble pour chaque contribuable : à l'encaisse (dépôts et billets) détenue au début de l'année, il faudrait ajouter toutes les recettes faites durant l'année, y compris les sommes empruntées ou reçues en remboursement de prêts antérieurs ainsi que les ventes d'investissements déjà effectués. Du total ainsi obtenu, il faudrait déduire les sommes prêtées durant l'année ou versées en remboursement des prêts antérieurs, la valeur des investissements effectués et l'encaisse de fin d'année, afin d'arriver au total des sommes dépensées pour la consommation. Le calcul de la dépense globale de consommation pour chaque contribuable est un bilan encore plus difficile à établir exactement par le fisc que ne l'est le revenu global à l'acquisition. En effet, le fisc devrait déterminer non seulement la plus grande partie de ce revenu global, mais encore d'autres éléments qui figurent au bilan de la dépense globale de consommation de chaque contribuable et certains de ces éléments de ce bilan (l'encaisse notamment) sont plus difficiles à déterminer que l'acquisition du revenu. Dès lors, avec l'impôt global sur la dépense proposée par Kaldor, les possibilités de fraude seraient plus grandes encore qu'avec l'impôt sur

Il n'y aurait guère que les biens d'ostentation qui risqueraient d'être taxés à des taux élevés parce que, par nature, ils constituent une sorte de provocation au confort des masses populaires et parce que, malgré le taux très élevé de l'impôt qui fait monter les prix, la demande de ces articles ne s'en trouve pas affaiblie. Si le luxe ostentatoire était ainsi sévèrement frappé, les masses populaires y verraient un apaisement à leur ressentiment. Les snobs pourraient satisfaire plus ostensiblement leur fatuité, mais en supportant de lourds impôts. La justice et la morale ne peuvent qu'approuver une telle taxation élevée. Par ailleurs, les collectivités publiques y trouveraient des ressources supplémentaires appréciables pour faire face à l'accroissement des charges publiques. Ainsi, l'impôt frappant lourdement le grand luxe ostentatoire permet de concilier les divers intérêts en présence et de faire monter les recettes publiques sans que l'élévation des taux tarisse la matière imposable soutenue par la vanité. Le luxe ostentatoire est donc le domaine où la fiscalité peut sévir fortement sans qu'il en résulte des conséquences fâcheuses sur le plan économique, financier ou moral.

En bref, pour ce qui touche l'application de la progressivité, l'impôt différencié à la dépense se révèle en pratique comme en théorie bien supérieur à l'imposition à l'acquisition.

En conclusion, lorsqu'on compare les impôts directs à l'acquisition ou les impôts indirects existants à l'impôt différencié à la dépense, le bilan du point de vue de la justice est très nettement favorable à ce dernier impôt.

Il en serait de même si on effectuait la comparaison sur le plan du rendement, de la stabilité et de la plasticité de celui-ci comme sur le plan de la commodité que l'impôt doit avoir pour les contribuables. Ainsi, au point de vue financier et psychologique, l'impôt différencié à la dépense est de loin supérieur aux autres impôts existants.

le revenu. D'autre part, le travail administratif serait bien plus compliqué et plus long. Kaldor reconnaît cette seconde difficulté. Il convient que son impôt global sur la dépense demanderait davantage au contribuable et au fisc. Voilà pourquoi il propose d'en limiter l'application aux contribuables dont le revenu annuel dépasse 2000 livres.

Il est étrange que Kaldor, qui s'est bien rendu compte comment l'imposition à la dépense telle que je l'ai proposée résout semi-automatiquement les difficultés majeures et insolubles de l'impôt à l'acquisition, ait renoncé en partie à cette supériorité énorme de l'imposition différenciée à la dépense pour remplacer celle-ci par une imposition sur la dépense globale, dont les difficultés pratiques du calcul de la base sont parfois plus grandes que l'établissement de l'impôt sur le revenu. Par ailleurs, Kaldor, qui a proposé l'impôt global sur la dépense pour freiner celle-ci et augmenter l'épargne afin de stimuler la production, méconnaît, comme les autres keynésiens, les effets déprimants de l'impôt direct sur le contribuable, alors que l'impôt payé à la dépense ne déprime pas l'activité du contribuable.

La seule réponse probable pour expliquer la proposition de Kaldor est la suivante : implicitement et peut-être même inconsciemment, il croit que la progressivité ne peut être appliquée rationnellement que si on détermine le *total des dépenses* pour chaque contribuable, à l'instar ce qui a lieu actuellement dans l'établissement de l'impôt global sur le revenu dans lequel il faut calculer le *total du revenu* avant de pouvoir appliquer le tarif progressif.

Si tel est le motif conscient ou inconscient qui a fait choisir à Kaldor cette structure de l'impôt sur la dépense globale, on peut se rendre compte maintenant comment celui-ci est injustifié. On vient de voir que, contrairement à ce que pensent les partisans de l'impôt direct sur le revenu et sur la fortune, la progressivité appliquée à cet impôt implique la connaissance des dépenses de moins en moins nécessaires et par suite de plus en plus somptuaires que fait le contribuable au fur et à mesure que ses ressources augmentent : en effet, c'est seulement en se fondant sur le caractère plus ou moins impérieux de ces dépenses qu'on peut justifier la progressivité par le principe de l'égalité des sacrifices. Dès lors, croire, comme le font les partisans de l'impôt direct sur le revenu global que la progressivité appliquée à cet impôt est seule rationnelle, ou croire aussi comme Kaldor que, pour introduire la progressivité dans son impôt sur la dépense globale, il est nécessaire de totaliser les dépenses de chaque contribuable, c'est adopter, dans l'un et l'autre cas, une attitude aussi saugrenue que celle qui porterait à penser que pour manger des frites au lieu de les appréhender directement dans l'assiette avec une fourchette, il est indispensable de les prendre d'abord avec une cuillère et ensuite de les piquer avec la fourchette !

L'imposition à la dépense: une institution fiscale géniale!

Cette supériorité devient écrasante sur le plan économique et sur le plan financier lorsqu'on apprécie les effets des diverses sortes d'impôts, d'après les résultats de leur application et non d'après des abstractions à priori ou d'après des textes qui ne sont pas en accord avec les faits.

Il en est ainsi parce que l'impôt différencié à la dépense est plus que la base d'un système fiscal: il est aussi et surtout une méthode d'imposition bien supérieure aux autres.

Pour les spécialistes, la supériorité est manifeste à l'égard de la méthode du forfait et à l'égard de la méthode de taxation administrative, dont les applications sont d'ailleurs limitées.

Sa supériorité est presque évidente sur la méthode indiciaire, c'est-à-dire des signes extérieurs. Ceux-ci ne révèlent pas (et ne peuvent révéler, à moins que la méthode devienne inquisitoriale et arbitraire) la plupart des dépenses de consommation des contribuables. Les signes extérieurs ne permettent de retenir que certaines dépenses qui ne pourraient être facilement imposées en comprenant l'impôt dans les prix des biens et services lorsque les consommateurs les achètent ou les louent: dépenses relatives aux logements principal et secondaires (villégiatures), aux jardins d'agrément et de jeux, aux parcs, aux terrains de chasse, aux domestiques, aux chevaux de promenade et de courses, aux chiens de luxe et de chasse, à la multiplicité des voitures automobiles, etc. *C'est la raison pour laquelle les signes extérieurs de ces dépenses peuvent, sans contradiction et sans faire double emploi, être retenus par les collectivités locales comme base des impôts directs frappant les dépenses que l'impôt différencié à la dépense laisserait échapper et qu'il est juste d'atteindre.*

Mais, c'est surtout à l'égard de la déclaration contrôlée appliquée aux impôts à l'acquisition du revenu et de la fortune que la méthode d'imposition à la dépense est nettement supérieure: car, alors l'administration fiscale n'a qu'à intervenir à la base, au moment où le recensement des biens imposables est facile à contrôler — ce qui diminue considérablement les possibilités de fraude. Pour le reste, c'est le contribuable qui, en quelque sorte, s'impose lui-même en décidant de ce qu'il veut dépenser, quand et comment il désire le dépenser. Par là, il résout indirectement et très simplement de multiples difficultés, inextricables et insolubles lorsqu'on veut les surmonter directement.

Ainsi, cette méthode permet d'atteindre des résultats en apparence contradictoires, que parfois les candidats aux fonctions législatives promettent d'obtenir lorsqu'ils indiquent naïvement dans leur programme électoral comment ils se représentent l'impôt idéal: « Demander moins au contribuable et faire rendre davantage à l'impôt! ». Sans démagogie et avec le minimum de paperasserie et de tracasserie pour l'administration et pour les contribuables, l'imposition à la dépense peut réaliser ces deux objectifs qui, de prime abord, semblent incompatibles. En effet, de par sa structure, une fois mise en place, cette méthode d'imposition s'adapte d'une manière automatique aux diverses manifestations et aux différentes fluctuations de la meilleure base économique et morale de l'impôt moderne: *la dépense.*

Au point de vue financier, cette supériorité manifeste de la méthode de l'imposition à la dépense montre donc que l'impôt à la dépense met en fonctionnement, presque sans contrainte, un mécanisme qui, semi-spontanément, arrive à faire coïncider l'intérêt privé de chacun avec l'intérêt de tous. C'est à ce résultat qu'on reconnaît les institutions supérieures et même géniales. Au xvii^e siècle, dans sa *Politique*, Spinoza observait que les passions humaines demeurent à peu près les mêmes d'âge en âge, mais que le génie des institutions favorables consiste à savoir concilier l'intérêt général avec les passions égoïstes et mauvaises des hommes. Au xix^e siècle, Charles Fourier a aussi fait remarquer justement que « ce qui repose principalement sur la contrainte est fragile et manque de génie ». Aussi, par opposition à la méthode d'imposition à l'acquisition du revenu qui, pour les « contrôlables », repose principalement sur la contrainte et qui, pour les « incontrôlables » repose seulement sur leur bon plaisir, la méthode d'imposition à la dépense serait donc géniale conformément aux jugements de Spinoza et de Fourier. Au point de vue de la justice dans l'impôt, c'est là la raison fondamentale de remplacer les impôts sur le revenu et sur la fortune par l'impôt différencié à la dépense.

Un système fiscal doit-il comprendre un impôt unique ou une pluralité d'impôts ?

II. Etant donné cette supériorité, l'impôt différencié à la dépense doit-il constituer l'impôt unique du système fiscal ou seulement l'impôt dominant ?

Pour répondre valablement à cette question, il faut encore faire appel à l'expérience en examinant comment le problème de l'unité ou de la multiplicité des impôts se présente, non pas par rapport à l'impôt en général ainsi que les auteurs l'ont considéré jusqu'ici, mais à l'égard des diverses sortes d'impôts.

La thèse de l'impôt unique soutenue par les physiocrates s'est effondrée en même temps que sa base : la productivité exclusive de l'agriculture. Au xix^e siècle, des publicistes tels qu'Emile de Girardin et Victor Menier ont repris l'idée d'un impôt unique établi sur le capital mais perçu sur le revenu de ce dernier afin de rendre actifs tous les capitaux oisifs. La controverse instituée alors a fait conclure que « l'impôt unique est synonyme d'impôt inique ». Cette conclusion a été reprise dans tous les manuels même les plus récents qui examinent ce problème. Cependant, les principaux arguments avancés contre l'impôt unique ont une portée très variable suivant les impôts considérés.

Le premier argument contre l'impôt unique est que son montant serait exorbitant. De nos jours, en raison du niveau élevé des dépenses publiques, cet argument semble avoir plus de force encore qu'au xix^e siècle. A première vue, il paraîtrait donc que la multiplicité des impôts qui divise le sacrifice fiscal et le rend moins sensible s'imposerait aujourd'hui plus que jamais.

En réalité, ce premier argument n'est pas valable contre les impôts à la dépense dont un des caractères propres est précisément d'être payés d'une manière presque inconsciente par le contribuable. A plus forte raison, il ne s'applique pas à l'impôt différencié à la dépense qui, de par sa structure,

est un *impôt multiple* atteignant les contribuables lors de leurs achats d'articles d'usage courant, de confort, de luxe et de grand luxe.

Par contre, le premier argument fait comprendre pourquoi l'impôt direct sur le revenu global (même s'il n'était pas injuste dans son principe, inadapté dans sa structure et complètement faussé dans son application par la fraude, par la translation et par des tarifs trop progressifs), ne peut, malgré sa vocation structurelle à être un impôt unique, occuper une telle place dans le système fiscal — même aux Etats-Unis où cependant le revenu moyen est plus élevé que partout ailleurs.

Le second argument qu'on a fait valoir contre l'impôt unique est qu'aucun impôt ne peut réaliser une justice complète, soit parce qu'il est déformé dans son application par la fraude, par la translation, etc., soit parce que, d'après sa structure, il ne peut atteindre toutes les facultés contributives qu'il convient de frapper.

La première partie de ce second argument doit faire rejeter l'impôt direct sur le revenu et sur la fortune, non seulement comme impôt unique, mais aussi comme un des impôts composant le système fiscal : il est entièrement faussé dans son application et son principe se trouve en opposition avec les impératifs économiques et financiers d'aujourd'hui.

L'impôt sur l'énergie qu'Eugène Schueller a proposé comme impôt unique ne se heurterait pas aux mêmes impératifs économiques que l'impôt direct sur le revenu. Cependant, il pourrait engendrer des difficultés économiques et financières assez sérieuses¹. *Mais l'impôt sur l'énergie, comme impôt unique et même comme un des impôts d'un système fiscal moderne, doit être rejeté, car il n'est pas juste dans son principe.* Cela n'a pas été suffisamment mis en évidence lorsqu'on critique cet impôt. En effet, la consommation d'énergie taxée n'augmenterait pas progressivement avec les dépenses de consommation de chaque contribuable ; elle n'augmenterait même pas proportionnellement. De telle sorte que frapper seulement l'énergie sous forme de consommation de charbon, d'électricité et carburants aboutirait à revenir subrepticement aux anciens impôts sur les consommations courantes et même aux impôts taxant lourdement le nécessaire, comme c'était le cas de la gabelle sous l'ancien régime².

¹ Voir la critique de l'impôt sur l'énergie par LUCIEN MEHL : *Science et technique fiscales*, tome I, p. 282-284.

² Avec l'impôt sur l'énergie tel que l'a proposé Eugène Schueller, les familles modestes et les familles nombreuses seraient les plus atteintes parce qu'elles consomment des aliments grossiers. Or, ces aliments tels que les céréales (blé, maïs, etc.) et les pommes de terre exigent beaucoup plus d'énergie taxée que les aliments consommés principalement par les classes riches : viandes, fruits, pâtisseries, etc. Ces derniers aliments n'exigent presque pas d'énergie taxée. Les vaches, les montons, etc. se nourrissent d'herbe dans les pâturages et grossissent sans avoir besoin d'énergie taxée. Le veau, l'agneau têtent leur mère. Le boucher utilise peu d'énergie taxée pour préparer la viande. Les fruits poussent aussi presque sans énergie taxée ; certes, il en faut lors des plantations des arbres à l'origine ; mais, ensuite chaque année, on a besoin de peu d'énergie taxée pour les traitements ou pour les transports. Au contraire, il en faut beaucoup dans tous les travaux de grande culture : labours, hersage, semailles, binages et récolte de pommes de terre, moisson, battage, transports, etc. Avec l'impôt sur l'énergie, les aliments grossiers et bon marché seraient taxés plus que proportionnellement à leur valeur par rapport aux aliments fins et chers.

Il en serait de même pour les boissons. La bière obtenue avec de l'orge germée et avec le houblon, le cidre, le vin ordinaire exigent beaucoup plus d'énergie taxée proportionnellement à leur valeur que les vins fins : par exemple, le champagne, le bourgogne, etc. Pour ceux-ci, ce sont surtout les opérations manuelles qui font monter leurs prix.

Les vêtements des classes riches sont faits sur mesure par des tailleurs ou couturiers ; là encore donc l'énergie taxée serait minime. Au contraire, celle-ci sera beaucoup plus élevée pour les vêtements de confection achetés par les classes modestes. Les fourrures de grand luxe (vison, zibeline, etc.) demanderaient

Quoique sa structure en fasse un impôt multiple, *l'impôt différencié à la dépense ne peut constituer l'impôt unique d'un système fiscal*, et cela non pas parce qu'il serait faussé dans son application comme l'impôt direct à l'acquisition ; l'impôt différencié à la dépense n'est sensiblement déformé ni par la fraude ni par l'incertitude de la translation, etc. Mais, *il y a certaines dépenses que ce dernier impôt laisserait échapper et qui doivent être taxées*, comme on l'a vu, par des impôts directs établis d'après *les signes extérieurs*. Ces derniers impôts assureraient l'autonomie des finances locales, surtout en leur adjoignant d'autres impôts directs ou indirects : impôt sur les plus-values immobilières, impôts sur les mutations à titre gratuit (qui se justifient aussi par des raisons spéciales et à conditions d'être modérés), impôts sur les autos, impôts sur les spectacles (qui sont des impôts à la dépense), impôt sur les débits de boissons, impôt sur certaines formes de publicité, etc.

Cependant, il ne faudrait pas multiplier ces impôts au-delà de ce qui est nécessaire pour assurer l'indépendance des finances cantonales et communales, lorsque la plus grande partie des dépenses publiques de ces collectivités auraient été couvertes par une fraction du produit de l'impôt différencié à la dépense répartie d'après les bases précédemment indiquées. *Il ne faudrait pas non plus conserver, pour les besoins locaux, les impôts directs sur le revenu et sur la fortune*. En effet, un troisième argument qu'on a fait encore valoir en faveur d'un système fiscal comprenant de nombreux impôts ne s'applique pas à l'impôt différencié à la dépense. Selon cet argument, dans un système d'impôts multiples les injustices s'y compenseraient et s'y équilibreraient. Tel, qui sera surchargé indûment par un impôt, paiera insuffisamment pour un autre. Une justice moyenne se dégagerait ainsi, conclue-t-on, de la somme de plusieurs injustices en sens contraire. Un tel raisonnement peut avoir une valeur très limitée lorsque les impôts subissent de nombreuses déformations, comme c'est le cas de l'impôt direct sur le revenu dont les tarifs très progressifs peuvent être compensés par des impôts sur les consommations courantes à tarif régressif ; dans ce cas, il y a cependant beaucoup plus de chances, ainsi qu'on l'a déjà vu, que les injustices, au lieu de se neutraliser, se cumulent au détriment des « contrôlables » qui comprennent surtout les salariés.

Mais, l'argument précédent ne vaut plus rien lorsque, pour taxer la dépense, seule base valable de l'impôt moderne, on a complété l'impôt différencié à la dépense par des impôts directs établis d'après les signes extérieurs qui frappent les dépenses non atteintes par le premier impôt, et aussi par quelques autres impôts qui, pour des raisons spéciales, frappent les plus-values foncières, les successions, les débits de boissons, la publicité, etc.

beaucoup moins d'énergie taxée que les manteaux de drap des classes populaires. Il en serait de même des bijoux les plus chers (en or, en pierres fines, etc.) et des parfums naturels par rapport aux succédanés utilisés dans les classes laborieuses, etc.

Les biens recherchés par les riches exigent moins d'énergie taxée que ceux acquis par les pauvres. La comparaison se poursuivrait de la même manière pour presque toutes les dépenses.

Avec l'impôt sur l'énergie, le minimum d'existence serait lourdement frappé, alors que ceux qui achèteraient des biens de luxe et de grand luxe ostentatoire en seraient exonérés presque totalement, parce que ces biens sont encore fabriqués manuellement — du moins en grande partie. Cela suffit à condamner péremptoirement l'impôt sur l'énergie. Le patronat français a donc eu raison de le rejeter en juin 1959.

Des idées fiscales de Schueller, il suffit de retenir sa critique pertinente sur l'impôt direct sur le revenu.

Alors, établir d'autres impôts et plus encore conserver les impôts sur le revenu et sur la fortune aboutirait d'abord à augmenter sans raison les frais d'établissement, de perception et de contrôle des impôts, contrairement à la règle d'économie formulée par Adam Smith. Ce serait ensuite mettre le contribuable en contact incessant avec le fisc et l'exaspérer par de nombreuses formalités, déclarations, contrôles, inquisitions et vexations ; ainsi serait sacrifié un des plus grands mérites de l'impôt différencié à la dépense et de l'impôt direct sur les signes extérieures, en contrevenant à une autre règle d'Adam Smith : celle de la commodité de l'impôt pour le contribuable. On donnerait aussi à ce dernier l'impression qu'il continuera comme auparavant à être frappé injustement de tous les côtés : à l'acquisition comme à la dépense. Enfin et surtout, ce serait confier trop au hasard le soin de faire sortir d'une multitude d'impôts une justice incertaine, alors que *la justice fiscale ne peut résulter que de la coordination d'un nombre réduit d'impôts permettant, au fisc comme au contribuable, de se rendre compte facilement que toutes les facultés contributives ont été frappées équitablement une fois* — sauf si exceptionnellement il y a des motifs spéciaux, d'en reprendre certaines une seconde fois. Par définition, *un système fiscal consiste en un petit nombre d'impôts bien choisis et coordonnés*, et non pas en une multitude d'impôts s'entremêlant d'une manière inextricable. Car, la complexité et l'enchevêtrement, qui résultent nécessairement de la grande multiplicité, ne permettent plus de calculer la charge exacte supportée par chaque contribuable — surtout lorsqu'il y a des fraudes importantes et de nombreuses translations d'impôts, comme c'est le cas avec les impôts directs sur le revenu. Que le législateur n'oublie pas que les impôts de l'ancien régime étaient devenus impopulaires autant par leur complexité que par leur inégalité. L'une et l'autre les avaient rendus arbitraires et odieux. Si on veut éviter que les contribuables, surmenés par la vie trépidante d'aujourd'hui, ne jugent insupportables les impôts, il faut que ceux-ci soient simplifiés et réclament d'eux le moins de contact possible avec le fisc. Seuls les impôts à la dépense et ceux d'après les signes extérieurs répondent à cette exigence fondamentale, sans sacrifier la justice et les impératifs de l'économie moderne.

En bref, si l'impôt différencié à la dépense ne doit pas être l'impôt unique, dans les pays occidentaux le système fiscal actuel, qui est beaucoup trop complexe, doit être considérablement simplifié, de manière à pouvoir mieux en déterminer les incidences financières et économiques. Ce sont l'incertitude de toutes ces incidences autant que les injustices des impôts actuels, leurs frais élevés et leur incommodité pour le contribuable qui imposent la suppression des impôts directs sur le revenu et sur la fortune et leur remplacement par l'impôt différencié à la dépense. Celui-ci couvrirait aussi une partie des dépenses des collectivités locales dont l'autre partie serait financée par d'autres impôts non fraudables, non répercutables et très faciles à établir tels que les impôts directs sur les dépenses définies par les signes extérieurs du train de vie. Ces derniers impôts ne feraient pas double emploi, mais compléteraient harmonieusement l'impôt différencié à la dépense qui, par ses vocations financière et économique, doit être l'impôt essentiel d'un système fiscal moderne.

Le rôle économique de l'impôt différencié à la dépense est irremplaçable

III. Maintenant que la structure et les effets des deux grandes méthodes d'imposition à l'acquisition et à la dépense ont été mis en évidence, il convient de reprendre, pour la compléter et se prononcer en connaissance de cause, la critique adressée aux impôts en général : celle de ne pouvoir remplir des fonctions économiques qu'aux dépens de leur rendement.

a) Ici encore, il faut distinguer entre les deux grandes sortes d'impôts :

L'impôt direct sur le revenu doit être rejeté aussi bien en raison de ses graves déficiences financières (injustices résultant de sa déformation complète dans l'application, rendement insuffisant qui baisse d'ailleurs en période de chômage, etc.) que par son défaut total de vocation économique.

Par contre, l'impôt différencié à la dépense, tout en ayant une vocation financière incomparablement supérieure à tous points de vue à l'impôt direct sur le revenu, répond bien aux impératifs de l'économie moderne. Au point de vue général, il favorise la formation de l'épargne volontaire et l'introduction et la généralisation de la planification éclairante. A titre subsidiaire, il permet : 1. de redresser les maladadaptations sectorielles ; 2. d'ajuster les prix internes aux cours mondiaux ; 3. de freiner les investissements là où ceux-ci ont tendance à se développer trop rapidement en prospérité.

Toutes ces fonctions économiques très importantes ne nuisent aucunement à sa vocation financière. En effet, la prédisposition à la planification éclairante ne diminue pas son rendement : au contraire, cette prédisposition permettrait de réaliser dans l'économie occidentale une croissance harmonisée et accélérée, qui seule peut faire monter d'une manière régulière et rapide le revenu national. Il en est de même des fonctions économiques subsidiaires qui viennent d'être rappelées ¹.

Du reste l'utilisation de l'impôt à la dépense au redressement des déséquilibres sectoriels, favoriserait une compensation entre les moins-values résultant des diminutions d'impôts dans les secteurs en régression et les plus-values provenant des augmentations d'impôts lorsque, dans un secteur, la demande dépasse l'offre et lorsque les prix sont inférieurs aux cours mondiaux. Quant aux impôts établis exceptionnellement et temporairement sur les investissements dans les branches qui se développent trop rapidement, ils doivent suffire, sur une longue période, pour financer les subventions dans les branches en retard. De plus, il ne faut pas oublier que, dans cette fonction comme dans les deux précédentes, le recours à l'impôt différencié à la dépense comme à ses variations n'a lieu qu'à titre subsidiaire, lorsque les effets de la politique sélective des prêts sont insuffisants.

Dans l'ensemble, les fonctions économiques de l'impôt différencié à la dépense ne peuvent compromettre son rendement ; au contraire, en favorisant l'accroissement continu du revenu national, elles constituent les moyens les plus efficaces d'augmenter le rendement fiscal.

¹ Voir dans le cahier LXXV des *Etudes américaines* : « Les Etats-Unis face à la récession et à l'inflation », le chap. V qui montre comment l'absence de l'impôt différencié à la dépense a empêché les Etats-Unis de résorber le chômage dans les branches développées trop vite et de prévenir ces maladadaptations sectorielles.

b) Par ailleurs, dans l'économie occidentale, *les fonctions économiques de l'impôt différencié à la dépense ne peuvent être assurées par d'autres moyens et notamment par la dépense publique, qui est parfois préconisée comme supérieure à l'impôt en tant qu'instrument d'intervention économique.*

D'abord, la dépense publique ne permet pas de freiner les investissements qui se développent trop vite dans certaines branches en période de surchauffe de l'économie. Dans cette phase de la conjoncture, pour intervenir par la dépense publique il faudrait accorder des subventions aux branches en retard. Mais, l'augmentation de l'impôt direct sur le revenu se heurterait à de grandes difficultés psychologiques et électorales ; ces difficultés surmontées, cet impôt fournirait des ressources trop tard : un an ou deux après la majoration des tarifs. L'accroissement de l'impôt sur le chiffre d'affaires ou de la taxe sur la valeur ajoutée engendrerait des distortions de prix et surtout une hausse générale de ces derniers. Le financement des subventions publiques par l'impôt se heurte donc à de grands obstacles. Il resterait le financement par l'emprunt. Mais, en période de plein emploi, ce dernier engendre l'inflation bancaire. D'ailleurs, en période de surchauffe, toute augmentation de dépenses publiques tend à renforcer la hausse générale des prix et par suite à amplifier les maladaptations au lieu de les résorber.

Certes, *en période de chômage*, les ressources nécessaires au financement des dépenses publiques supplémentaires peuvent être trouvées, sans inflation, dans la création de monnaie. Mais, le recours à la dépense publique présente alors un caractère curatif et non préventif. Or, si on veut que la croissance de l'économie occidentale ne soit pas retardée par des récessions qui lui font perdre en grande partie les progrès de la prospérité, il ne suffit pas de résorber partiellement le chômage et de maîtriser la dépression, comme l'ont fait les Etats-Unis en 1958. *Il importe de prévenir les maladaptations. Or, dans ce rôle de prévention du chômage, l'impôt différencié à la dépense ne peut pas être remplacé par la dépense publique.* De plus, en période de chômage, la dépense publique entraîne l'alourdissement de la dette publique. Or, à terme, cet alourdissement devient insupportable si on n'intervient pas préventivement pour extirper le chômage ¹.

¹ Voir la note 4, p. 179, du livre : *Pour une Economie éclairée.*

Fiduciaire lausannoise
EFFICIA S.A.

René RAVIER, adm. dél.
Expert comptable diplômé

LAUSANNE
11, rue Pichard

PAYERNE
43, rue de Lausanne

En bref, le rôle économique de l'impôt différencié à la dépense est irremplaçable. Ce rôle est déterminant pour renforcer la politique sélective des prêts de manière à permettre aux pays occidentaux de faire monter régulièrement et rapidement sans chômage et sans inflation, le revenu national à la suite d'une croissance harmonisée et accélérée de leur économie. Son influence apparaît décisive surtout lorsqu'on se rappelle qu'aussi longtemps que l'impôt différencié à la dépense n'aura pas fait supprimer l'impôt direct sur le revenu, en Occident on ne pourra obtenir la normalisation comptable, qui est la base statistique indispensable de la *planification éclairante* et de l'intéressement du personnel des entreprises aux résultats de celles-ci. Or, sans la planification éclairante, il n'est pas possible, dans l'économie occidentale, d'appliquer judicieusement la politique sélective des prêts et de fournir aux intéressés (aux entrepreneurs et aux banques comme aux épargnants et aux travailleurs) les informations économiques nécessaires pour se décider en connaissance de cause. C'est là aussi la dernière raison — mais non la moindre — de ne pas conserver l'impôt direct sur le revenu pour fournir des ressources aux collectivités locales. Cet impôt ne pourrait être qu'un obstacle à la croissance rapide du revenu national et par suite au rendement élevé de tous les impôts.

Conclusion générale

Aujourd'hui, dans les pays occidentaux les grands problèmes sont interdépendants. Ainsi, on a vu comment le problème des débouchés, celui de la productivité et celui de la course engagée avec l'économie soviétique sont solidaires de celui de la planification éclairante. Celle-ci doit être appliquée pour faire élever rapidement et régulièrement le revenu national et par là faire monter assez vite le rendement fiscal afin que celui-ci puisse faire face à l'accroissement inéluctable des dépenses publiques. Mais, en Occident, la planification éclairante ne sera pas introduite avant d'avoir supprimé l'impôt direct sur le revenu qui s'oppose à l'établissement et à la publication de toute statistique sérieuse fondée sur la normalisation comptable. Le changement radical des impôts actuels conditionne donc en partie beaucoup d'autres réformes fondamentales nécessaires au développement harmonisé et accéléré de l'économie. Retarder la solution satisfaisante du problème fiscal, c'est donc compromettre dans un proche avenir la productivité et la prospérité de l'économie des pays occidentaux et, par là, l'existence de cette économie ainsi que leur type de démocratie. Le problème fiscal est donc un problème-clef qui en commande beaucoup d'autres et que l'Occident doit résoudre sans tarder.

Après avoir examiné les diverses solutions possible du problème fiscal, la suppression de l'impôt direct sur le revenu et son remplacement par l'impôt différencié à la dépense s'imposent manifestement. Seul ce dernier impôt satisfait aux impératifs économiques les plus importants, ainsi qu'aux impératifs financiers (justice dans la répartition des charges publiques, rendements fiscaux élevés et adaptables, etc.), aux impératifs psychologiques et politiques. Avec l'impôt différencié à la dépense, tous ces impératifs convergent et se complètent harmonieusement en se renforçant les uns les autres, de sorte que

sur cette base, et en y ajoutant les impôts établis d'après les signes extérieurs, on peut construire un système fiscal simplifié dans lequel les divers éléments, comme ceux d'un pont ou d'une voûte, s'épaulent réciproquement et par là consolident l'efficacité de l'édifice.

L'imposition à la dépense a été déjà appliquée. Elle ne réserve donc pas de surprise désagréable. Après les expériences déjà effectuées, les recherches qu'on pourrait faire à l'aide des statistiques de la valeur des biens et services taxables dans les différentes branches et à l'aide de la méthode de sondage pour déterminer les diverses catégories de dépenses, permettraient de calculer les taux à appliquer pour obtenir des rendements suffisants. Avec l'impôt différencié à la dépense, « on peut donc travailler déjà avec un filet ».

Dans l'introduction, on a vu comment les intérêts privés s'alarment facilement des changements importants du système fiscal. Mais, après avoir mis en lumière les mérites éclatants de l'impôt différencié à la dépense, qui concilie les divers intérêts privés (à long terme même ceux des fraudeurs !), ces intérêts devraient, s'ils étaient clairvoyants, non seulement accepter mais encore faire connaître cette solution du problème fiscal, puisque c'est la seule qui puisse obtenir pour tous le maximum de justice, de prospérité et de bien-être, tout en sauvegardant la liberté.

F I D E S

UNION FIDUCIAIRE

LAUSANNE

ZURICH
Bahnhofstrasse 31

RUE DU LION D'OR 6
Téléphone 23 03 21

BALE
Elisabethenstrasse 15

EXPERTISES - REVISIONS - ORGANISATIONS
CONSULTATIONS FISCALES-TOUS ACTES FIDUCIAIRES