PREMIER MINISTRE
Liberté
Égalité
Fraternité

l'ena
ÉCOLE NATIONALE D'ADMINISTRATION

CONCOURS D'ENTREE A L'ECOLE DE 2020

CONCOURS EXTERNE

2ème épreuve d'admissibilité

ECONOMIE

(durée : cinq heures – coefficient 4)

Une épreuve consistant en une composition d'économie.
Un court dossier est mis à disposition des candidats

L'épreuve a pour objet de vérifier la capacité des candidats à utiliser l'analyse, les concepts et les outils économiques afin de formuler un diagnostic et de proposer des orientations argumentées et opérationnelles de politiques publiques.

Elle suppose, outre des connaissances en microéconomie et macroéconomie et la capacité de les mobiliser pour analyser des situations concrètes, une aptitude à décrire les enchainements économiques et à faire le lien entre les outils de l'économiste et les problèmes économiques.

Le dossier, qui ne dépasse pas dix pages, est composé d'un ensemble de documents mis à la disposition des candidats pour nourrir leur réflexion. Son exploitation ne doit pas conduire le candidat à en rédiger une synthèse mais à en extraire les éléments utiles à la construction de son raisonnement économique. Le dossier ne se suffit pas à lui-même et l'épreuve suppose une bonne connaissance préalable des faits, concepts et mécanismes économiques.

SUJET

Les incitations économiques sont-elles efficaces ?

« Reproductions effectuées par l'ENA avec l'autorisation du CFC (20, rue des Grands Augustins – 75006 PARIS). »

	Documents joints	**Pages**
1.	« Liste de critères pour apprécier les stratégies d'incitations à l'investissement direct étranger », Perspectives de l'investissement international, *www.oecd.org*, pages 125 à 127, 2003 (extrait)	1 et 2
2.	« Covid-19 : comment sauver nos entreprises de la faillite ? », Jean Peyrelevade, *www.lesechos.fr*, 29 avril 2020	3 et 4
3.	« Tendances et perspectives mondiales », Rapport sur l'investissement dans le monde 2019, Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED), *www.unctad.org*, pages 1 à 6	5 à 7
4.	« Poids des prélèvements obligatoires en France et dans les autres grands pays de la zone euro », Analyses et Prévisions n°72, *www.rexecode.fr*, octobre 2019 « Statistiques sur l'investissement des entreprises innovantes », Etudes économiques de l'OCDE – France, synthèse, page 67, avril 2019 (extrait)	8
5.	« Faut-il établir des contreparties aux aides d'Etat versées aux entreprises ? » Béatrice Mathieu, *www.lexpansion.lexpress.fr*, 29 avril 2020 (extrait)	9
6.	« Les incitations monétaires en France entre 1998 et 2014 », Michaël Sicsic, *Economie et statistique n° 503-504*, *www.insee.fr*, page 14, 2018	10

Liste des sigles :

CICE : Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi

ETI : Entreprise de taille intermédiaire

IDE (ou IED) : Investissement direct étranger

IR : Impôt sur le revenu

OCDE/OECD : Organisation de coopération et de développement économiques

PME : Petites et moyennes entreprises

PPE : Programmation pluriannuelle de l'énergie

RSA : Revenu de solidarité active

ZES : Zone économique spéciale

« Liste de critères pour apprécier les stratégies d'incitations à l'investissement direct étranger », Perspectives de l'investissement international, *www.oecd.org*, pages 125 à 127, 2003 (extrait)

Document n° 1

[…]

Les instruments

Les incitations à l'IDE sont généralement classées en trois catégories, à savoir les incitations fiscales, les incitations financières et les incitations réglementaires, qui sont toutes financées (ou, dans le cas des incitations réglementaires, offertes) par les autorités du pays ou de la région d'accueil.

Les ***incitations réglementaires à l'IDE*** sont des mesures qui visent à attirer des entreprises à capital étranger en leur offrant des dérogations aux règles et aux réglementations nationales ou infranationales. Bien que les autorités puissent en principe décider de déroger à n'importe quelle pratique réglementaire, elles se sont surtout employées dans la pratique à assouplir les obligations imposées aux investisseurs sur le plan environnemental, sur le plan social et sur le plan du marché du travail. Les incitations de ce type sont presque exclusivement accordées dans le cadre de stratégies ciblées, ou bien elles sont spécialement négociées dans le cadre de stratégies « improvisées » pour attirer d'importants projets d'investissement. Il convient cependant de noter que les informations disponibles sur ces pratiques sont fragmentaires, peu nombreuses, et pour la plupart limitées à des secteurs spécifiques de pays non membres de l'OCDE.

La décision d'offrir des ***incitations financières à l'IDE*** est souvent officiellement motivée par l'une des trois considérations suivantes. Premièrement, un pays ou une région d'accueil (ou un site à l'intérieur du pays ou de la région concernés) peut apparaître défavorisé par rapport à des sites comparables ailleurs, par exemple en raison de son stade de développement. Dans ce cas, les autorités se prononcent souvent en faveur d'efforts ciblés pour aider les investisseurs, dans un souci d'égaliser les chances. Les dépenses de ce type sont, dans de nombreux cas, largement génériques ou offertes à toutes les entreprises qui souhaitent investir dans une région donnée, et elles ne peuvent alors être considérées comme des incitations à l'IDE. Néanmoins, les dispositions spécifiques concernant l'investissement qui sont négociées entre les autorités et en particulier les grands investisseurs étrangers ont souvent comporté les éléments suivants :

- *Subventions au niveau des infrastructures.* L'une des méthodes privilégiées pour renforcer l'attrait d'un site (ou plus généralement d'une région) est d'offrir des infrastructures physiques (routes, chemins de fer, ports) ou des moyens de communication conçus pour répondre aux besoins des investisseurs.
- *Subventions à la formation de main-d'œuvre.* Dans nombre de cas – et notamment lorsque l'investissement concerne des activités qui sont nouvelles pour l'économie d'accueil –, les investisseurs sont confrontés à une pénurie de main-d'œuvre qualifiée, pénurie que les autorités locales proposent d'atténuer par des programmes de formation publics ou financés par le secteur public.

Deuxièmement, les autorités font souvent valoir que les coûts que doivent supporter les entreprises pour se relocaliser, ou pour créer de nouveaux établissements à une certaine distance des sites antérieurs, peuvent les empêcher de choisir les sites les mieux adaptés. D'après ce raisonnement, il paraît bon que les autorités d'accueil potentielles puissent offrir une subvention afin de couvrir ces coûts de délocalisation. Parmi ces différentes incitations financières, on peut citer :

- *Les aides à la relocalisation et à l'expatriation.* Les autorités peuvent offrir des subventions pour aider à couvrir les dépenses supplémentaires en capital des entreprises et les coûts concrètement liés à la délocalisation. Dans certains cas, les autorités du pays d'accueil contribuent aussi aux coûts de déménagement de différents membres du personnel, ainsi qu'aux dépenses familiales du personnel expatrié.
- *Aide administrative.* Les autorités peuvent recourir à des subventions implicites, en confiant par exemple aux organismes de promotion de l'investissement, dans le cadre des efforts faits pour assurer le meilleur service possible à la clientèle, le soin d'accomplir toute une série de tâches qui auraient sans cela incombé aux entreprises procédant à l'investissement. On peut en donner pour exemple le traitement préférentiel accordé par les autorités responsables de la réglementation, qui permet d'atténuer les obstacles administratifs – tels que les délais nécessaires pour obtenir les autorisations.
- *Subventions de salaire temporaires.* La phase de démarrage peut également être facilitée par la prise en charge temporaire d'une partie de la masse salariale du nouvel établissement.

Troisièmement, outre les deux catégories susmentionnées d'incitations à l'IDE qui se justifient généralement par le désir de remédier aux imperfections du marché et de compenser les coûts de transaction, les autorités peuvent chercher simplement à bénéficier des externalités supposées de la présence d'entreprises étrangères grâce à différentes incitations ciblées. (Ceci vaut également pour les incitations fiscales énumérées ci-dessous, dont beaucoup sont « aveugles » et ne permettent pas de corriger des défaillances spécifiques du marché.) Néanmoins, comme, pour des raisons politiques, les autorités d'accueil sont généralement contraintes de ne pas donner l'impression de faire des cadeaux aux entreprises à capital étranger, ces subventions sont habituellement liées à la réalisation par les investisseurs d'activités spécifiques qu'il semble opportun d'encourager. On peut en donner les exemples suivants :

- *Crédits aux investisseurs.* Les autorités peuvent choisir d'accorder des prêts assortis de conditions favorables ou des bonifications d'intérêts aux entreprises étrangères dans le but spécifique de la réalisation d'un projet d'investissement donné. Elles peuvent aussi alléger les coûts de financement des investisseurs en leur offrant des garanties de prêt.
- *Biens fonciers et immobiliers.* Dans nombre de cas, les autorités nationales ou locales vendent des terrains ou des bâtiments aux investisseurs étrangers à des prix inférieurs à leur valeur marchande. Dans la mesure où le bien n'était pas précédemment utilisé, beaucoup voient dans cette pratique un moyen pratiquement gratuit d'encourager l'investissement (les coûts d'opportunité étant de ce fait ignorés).
- *Participation aux coûts.* Outre l'aide accordée aux investisseurs pour le financement de leurs dépenses de démarrage, les autorités vont parfois encore plus loin. Dans l'espoir de pouvoir ainsi influencer le comportement des investisseurs, elles peuvent contribuer au financement des coûts de commercialisation et de développement, et même, dans certains cas, aux coûts ordinaires d'exploitation. Cette participation aux coûts peut être directe, ou elle peut être accordée indirectement par le biais des fournisseurs de biens et de services.

[...]

« Covid-19 : comment sauver nos entreprises de la faillite ? », **Document n° 2**
Jean Peyrelevade, *www.lesechos.fr*, 29 avril 2020

Si l'on s'en tient aux prévisions actuelles de récession, les profits des entreprises pourraient être amputés de 30 %, estime Jean Peyrelevade. Comme à chaque crise, elles vont recourir au levier de l'endettement pour maintenir leurs liquidités.
Or c'est de fonds propres dont elles auraient besoin.
Il est temps de créer un outil public adéquat pour les en doter.

Le capital est un mot-valise, qui, en France, n'est pas populaire. Sans doute le concept évoque-t-il, par son seul énoncé, nos affrontements idéologiques et les fractures sociologiques qui affectent notre pays.

Cependant, nul ne met en cause la nécessité des investissements matériels (usines et machines) ou immatériels (marques, brevets, licences) qui sont indispensables au fonctionnement de notre appareil productif. Aucun Français, qu'il soit propriétaire ou locataire, ne discute l'opportunité de l'investissement immobilier. Enfin, dans une économie où circule une monnaie, le capital, au sens strictement financier du terme, du Livret A aux contrats d'assurance-vie, est largement répandu.

Non, ce qui est en cause est limitativement défini : c'est le capital investi en actions d'entreprise. Là se situe le cœur de notre conception du capitalisme et, en même temps, celui de nos contradictions.

Matelas de sécurité

Les fonds propres d'une entreprise, son actif net, c'est-à-dire la différence entre le total de ses actifs et celui de ses dettes, représentent le matelas de sécurité et de puissance à partir duquel elle peut à la fois se protéger de risques inattendus et investir dans la préparation de l'avenir. Mais cette arme essentielle, dont nous devrions tous encourager le développement au nom de l'intérêt général, est entre les mains des seuls actionnaires privés. Cette détention exclusive, fondée sur un droit de propriété « inviolable et sacré », est un facteur profond de division de notre société.

En effet, notre conception du capitalisme, de ce point de vue plutôt anglo-saxonne, est que le pouvoir va avec la propriété et, comme celle-ci, ne se partage pas. Certes, le fait syndical est chez nous pleinement reconnu. Mais l'existence organisée du dialogue social ne supprime ni la frontière sociologique entre les dirigeants et les dirigés (distinction qui nourrit tous les populismes), ni l'idée que l'entreprise est un lieu de conflit d'intérêts (ce qui nous renvoie à l'idée de lutte des classes) où, dans les meilleurs des cas, les discussions entre un patronat, parfois intelligent, et un syndicalisme, dont il arrive qu'il soit réformateur, permettent d'aboutir à des compromis.

Préférence pour la dette

Cette fracture va rendre encore plus difficile le redressement de notre économie, une fois terminée la crise sanitaire. En temps ordinaires, elle favorise le financement des entreprises plutôt par l'endettement que par l'augmentation des fonds propres. D'après les données de la Banque de

France, le taux d'endettement des sociétés non financières est inférieur à 50 % du PIB aux Etats-Unis, de l'ordre de 60 % dans la zone euro, de 40 % en Allemagne, et de 75 % chez nous. Plusieurs raisons à cela : les entreprises familiales n'aiment guère ouvrir leur capital, puisque cela entraîne le partage d'un pouvoir souvent assez autocratique. Lever de la dette est sociologiquement moins agressif qu'accumuler des fonds propres, et enfin l'Etat lui- même se prête au jeu, puisque financer une entreprise par de la dette est fiscalement plus intéressant pour son propriétaire que de le faire par augmentation de capital.

Faiblesse gravissime

Dans les temps extraordinaires que nous vivons, cette faiblesse devient gravissime. Certes, grâce à la généralisation du chômage partiel, l'Etat fait en sorte que la masse salariale des entreprises, nette de charges sociales, recule à peu près au même rythme que leur chiffre d'affaires. Mais les coûts fixes (ne serait-ce que l'amortissement des immobilisations), par définition, ne peuvent faire de même. Donc les profits vont presque partout diminuer, et de lourdes pertes apparaître dans les secteurs exposés. Les fonds propres vont globalement diminuer, et, avec eux, la résilience de l'appareil productif dans son ensemble : une entreprise qui n'a plus de fonds propres fait faillite.

A cette problématique centrale, le gouvernement n'a pour l'instant pas trouvé de réponse. Certes, à côté des facilités importantes accordées à titre définitif (heureusement !) au titre du chômage partiel, il multiplie les reports des charges fiscales et sociales et les garanties permettant aux entreprises de lever davantage d'argent auprès du système bancaire. Les montants évoqués sont considérables (deux à trois points de PIB).

Vague de faillites

Mais fournir de la liquidité « *quoi qu'il en coûte»* sous forme de dettes ne résout pas le problème. On peut estimer, à partir de chiffres macroéconomiques très simplifiés, que l'effet de levier global de l'appareil productif français (rapport de l'endettement brut à l'excédent brut d'exploitation) était hier de l'ordre de 4,5. Si le tiers des profits disparaît (hypothèse assez cohérente avec l'ampleur attendue de la dépression) et que cela est compensé en termes de liquidité par une augmentation des dettes, l'effet de levier global sera augmenté de 60 % et passera bien au-dessus de 7. D'où une vague de faillites qui touchera énormément de PME et d'ETI. Et il sera impossible de redresser rapidement un système productif privé de fonds propres et accablé de dettes.

Que se passera-t-il ? Des reprises multiples à la barre des tribunaux par ceux qui auront réussi à traverser la crise sans trop de difficultés ? Des vagues de rachats d'entreprises, plus ou moins ordonnées, par des fonds d'investissement qui auront protégé leurs ressources pendant l'effondrement général ? Quelques nationalisations trompeuses d'entreprises dites «stratégiques» ? Tout cela ne fait pas une vraie politique.

Arme décisive

Il manque une arme décisive dans l'arsenal gouvernemental. Nous avons besoin, pour sauver notre économie, d'un instrument public d'investissement en fonds propres ou quasi-fonds propres dans l'ensemble des entreprises qui en auraient besoin. Une révolution ? Certes, mais il ne s'agit pas de collectiviser. Juste d'inventer un nouveau système dans lequel le capital, pour être protégé, accepterait d'être partagé, en même temps que le pouvoir qui l'accompagne.

VUE D'ENSEMBLE

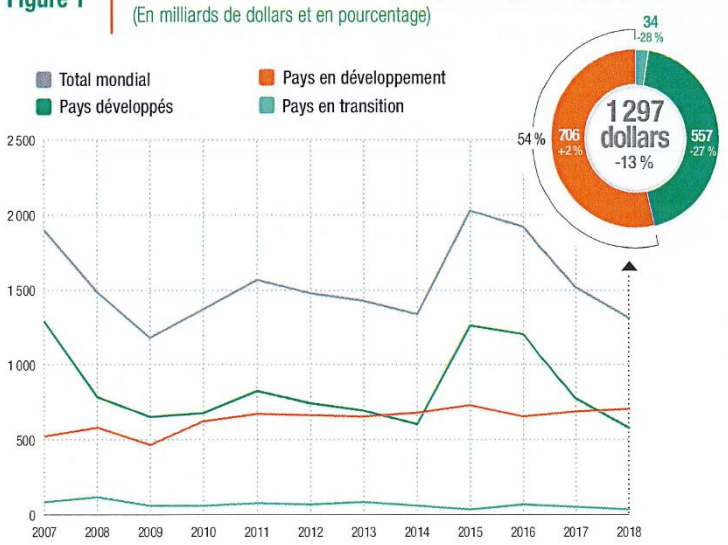
Tendances et perspectives mondiales

L'IED mondial a fléchi pour la troisième année consécutive

En 2018, les flux mondiaux d'investissement étranger direct (IED) ont poursuivi leur recul, chutant de 13 % pour s'établir à 1 300 milliards de dollars (fig. 1). Cette troisième année consécutive de déclin s'explique principalement par les rapatriements massifs des bénéfices à l'étranger accumulé par les entreprises multinationales américaines qui sont intervenus au cours des deux premiers trimestres de 2018, à la suite des réformes fiscales adoptées aux États-Unis à la fin de 2017.

La baisse enregistrée au premier semestre de 2018 (-40 % par rapport à la même période en 2017), due à des motifs fiscaux, a été compensée au second semestre par une multiplication des transactions. La valeur des fusions-acquisitions internationales a augmenté de 18 %, les entreprises multinationales des États-Unis ayant utilisé les liquidités de leurs filiales étrangères, qui n'étaient plus imposables.

Figure 1 **Entrées d'IED, au niveau mondial et par catégorie de pays, 2007-2018**
(En milliards de dollars et en pourcentage)



Source : CNUCED.

L'IED à destination des pays développés est tombé à son niveau le plus bas en quinze ans

Les flux d'IED à destination des pays développés ont fléchi de 27 % pour tomber à leur niveau le plus bas depuis 2004. En Europe, les entrées d'IED ont diminué de moitié pour s'établir à moins de 200 milliards de dollars ; quelques grands pays d'accueil d'entreprises multinationales américaines ont enregistré des entrées inférieures aux sorties. (Le rapatriement de fonds par les entreprises multinationales des États-Unis s'est traduit par des entrées nettes négatives dans les pays d'accueil.) En Irlande et en Suisse, les entrées nettes d'IED sont respectivement tombées à -66 milliards de dollars et -87 milliards de dollars. Les flux d'IED vers le Royaume-Uni ont également diminué de 36 % pour s'établir à 64 milliards de dollars, les nouvelles prises de participation ayant diminué de moitié. Aux États-Unis, les entrées ont également baissé de 9 % pour se chiffrer à 252 milliards de dollars, ce qui correspond à la valeur moyenne enregistrée ces dix dernières années. Cette évolution s'explique principalement par le fait que la valeur des opérations internationales de fusion-acquisition a diminué d'un tiers. En Australie, le montant des entrées n'a jamais été aussi élevé, à 60 milliards de dollars, – car les filiales étrangères ont réinvesti un montant record de 25 milliards de dollars de leurs bénéfices dans le pays.

Les flux à destination des pays en développement ont résisté, progressant de 2 % pour se monter à 706 milliards de dollars. Du fait de cette hausse et de la baisse anormale qu'ont enregistrée les pays développés, la part des pays en développement dans les flux mondiaux d'IED a atteint pour la première fois 54 %. La présence des pays en développement parmi les 20 premières économies hôtes est restée inchangée (fig. 2). Les États-Unis sont restés les plus grands bénéficiaires de l'IED, suivis de la Chine, de Hong Kong (Chine) et de Singapour.

Les rapatriements massifs de fonds par les entreprises multinationales américaines se sont traduits par des sorties inférieures aux entrées ; de ce fait, les États-Unis ont disparu de la liste des 20 premiers pays investisseurs à l'étranger en 2018 (fig. 3). Dans l'ensemble, l'IED en provenance des pays développés en tant que groupe a diminué de 40 %, à 558 milliards de dollars.

Figure 2 **Entrées d'IED, 20 premières économies destinataires, 2017 et 2018**
(En milliards de dollars)

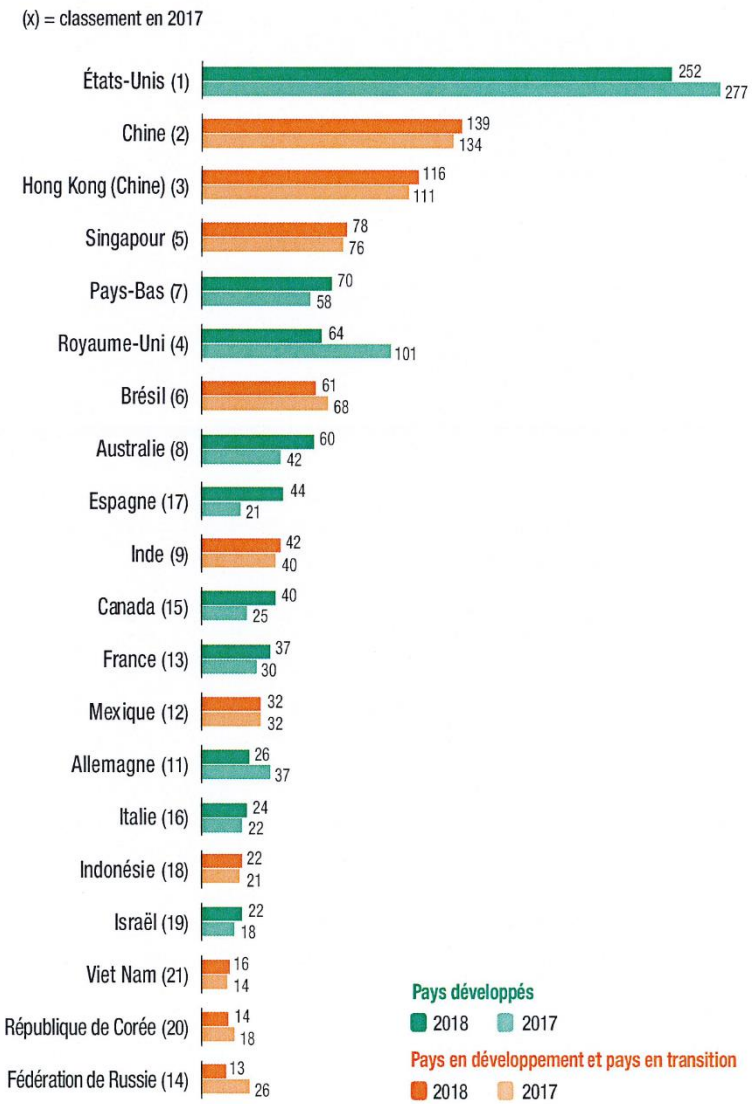
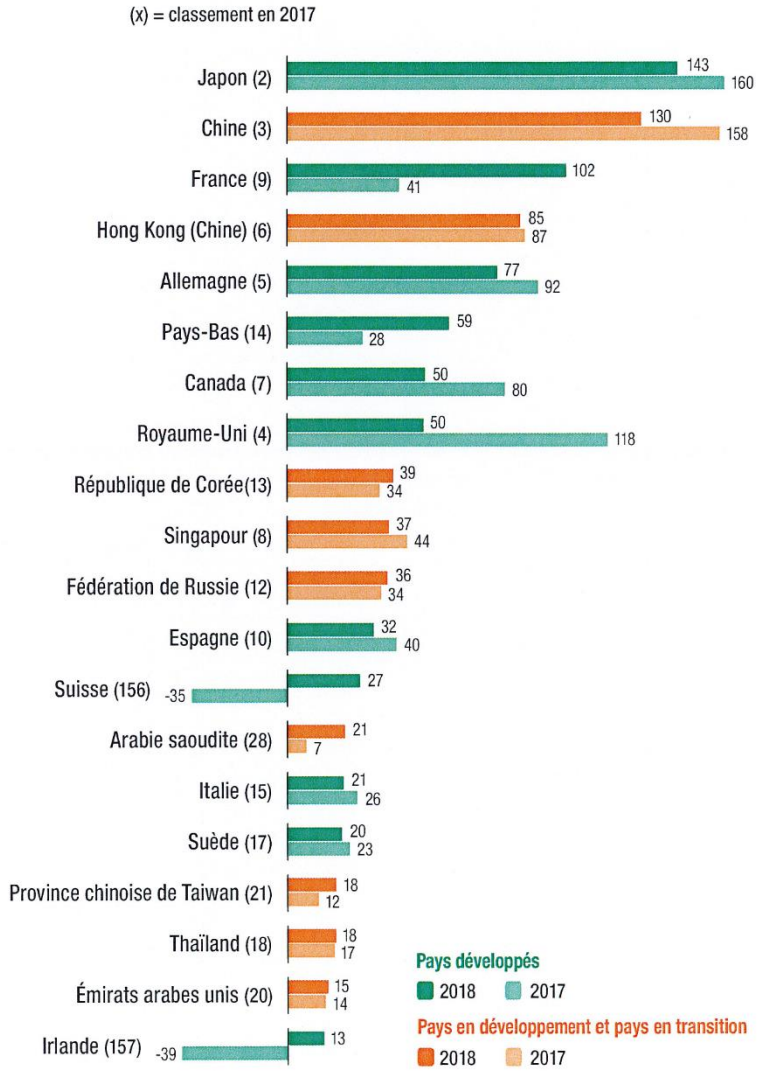


Figure 3 **Sorties d'IED, 20 premières économies d'origine, 2017 et 2018**
(En milliards de dollars)



Source : CNUCED.

En conséquence, la part de ces pays dans les sorties mondiales d'IED est tombée à 55 %, soit le niveau le plus bas jamais enregistré. Néanmoins, les investissements à l'étranger des entreprises multinationales européennes ont augmenté de 11 % pour atteindre 418 milliards de dollars. La France est devenue le troisième pays d'origine des investisseurs, avec des sorties d'IED de plus de 100 milliards de dollars en 2018.

Les investissements à l'étranger des entreprises multinationales des pays en développement ont diminué de 10 % pour s'établir à 417 milliards de dollars. Les flux d'IED en provenance des pays en développement d'Asie ont augmenté de 3 %, atteignant 401 milliards de dollars ; les investissements des multinationales chinoises ont baissé pour la deuxième année consécutive. L'IED en provenance de l'Amérique latine et des Caraïbes s'est fortement contracté.

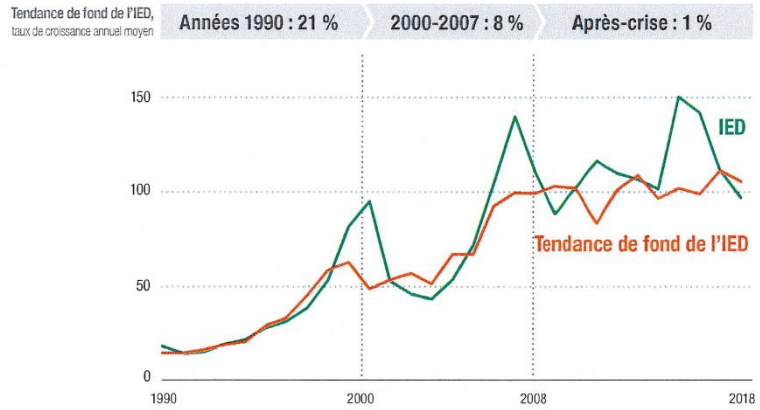
Perspectives : un rebond est probable, mais la tendance de fond reste faible

En 2019, les flux d'IED à destination des pays développés devraient repartir à la hausse à mesure que les effets des réformes fiscales instaurées par les États-Unis s'estomperont. Les projets de création de capacités annoncés, qui sont un indicateur des dépenses prévues, laissent également entrevoir un rebond de l'IED, leur valeur ayant augmenté de 41 % en 2018 par rapport au faible niveau enregistré en 2017. Malgré tout, selon les projections, l'IED mondial ne devrait afficher qu'une reprise modeste de 10 % pour remonter à environ 1 500 milliards de dollars, en dessous de la moyenne des dix dernières années. Le potentiel de croissance est limité car la tendance de fond de l'IED reste faible. Les tensions commerciales font également planer un risque de baisse pour 2019 et les années suivantes.

La croissance tendancielle de l'IED est anémique depuis 2008. Si l'on exclut les facteurs ponctuels comme les réformes fiscales, les mégatransactions et les flux financiers volatiles, la croissance annuelle moyenne de l'IED n'a été que de 1 % au cours des dix dernières années, contre 8 % entre 2000 et 2007, et plus de 20 % avant 2000 (fig. 4).

Ce recul est notamment imputable à la baisse des taux de rendement de l'IED, à la multiplication des formes d'investissement qui nécessitent peu d'actifs et à l'existence d'un cadre moins favorable à l'investissement.

Figure 4 | **Entrées d'IED et tendance de fond, 1990-2018**
(Indexé, 2010 = 100)



Source : CNUCED.

Les investissements de création de capacités se sont redressés, mais de façon inégale

La valeur des projets d'investissement de création de capacités, qui s'était effondrée en 2017, est repartie à la hausse (+41 %) pour atteindre 961 milliards de dollars, principalement du fait du doublement des projets annoncés en Asie.

Le recul des investissements amorcé depuis longtemps dans le secteur manufacturier – essentiel pour le développement industriel des pays en développement – s'est arrêté en 2018. Dans les pays en développement, la valeur des projets annoncés dans le secteur manufacturier a augmenté de 68 % pour s'établir à 271 milliards de dollars. La plus grande partie de cette hausse a eu lieu en Asie, mais en Afrique aussi, la valeur des projets annoncés s'est nettement accrue (+60 %) ; elle a fortement baissé en Amérique latine et dans les Caraïbes.

L'augmentation dans le secteur manufacturier est attribuable dans une large mesure à des projets de grande envergure, principalement dans les industries de transformation liées aux ressources naturelles. Dans les pays en développement, le nombre de projets n'a progressé que de 12 %. La croissance du nombre de projets dans les secteurs d'activité qui se développent aux premiers stades de l'industrialisation – que les ZES ont souvent tendance à attirer – est restée morose.

Document n° 4

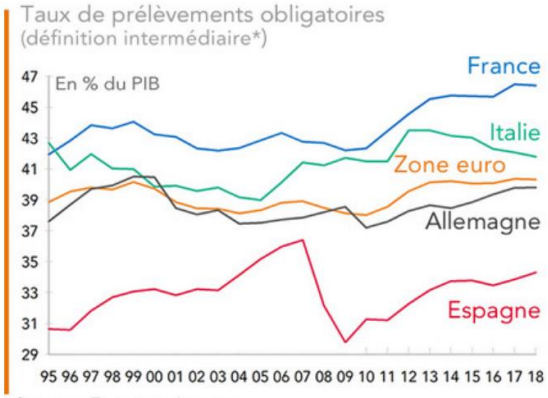
« Poids des prélèvements obligatoires en France et dans les autres grands pays de la zone euro », Analyses et Prévisions n°72, *www.rexecode.fr*, octobre 2019

Poids des prélèvements obligatoires en France et dans les autres grands pays de la zone euro

- N.72, octobre 2019

22/10/2019

A peu près stable entre 2017 et 2018, le poids des prélèvements obligatoires en France reste très supérieur à celui de ses principaux voisins. Le poids de la fiscalité du capital des ménages, sensiblement plus élevé qu'en Italie, en Espagne et plus encore qu'en Allemagne, n'a pas diminué après la réforme qui a rapproché en 2018 la règle fiscale française des standard européens. Les prélèvements pesant sur les coûts production, beaucoup plus lourds qu'en Allemagne en particulier, n'ont pas baissé non plus.



Source : Eurostat, Ameco

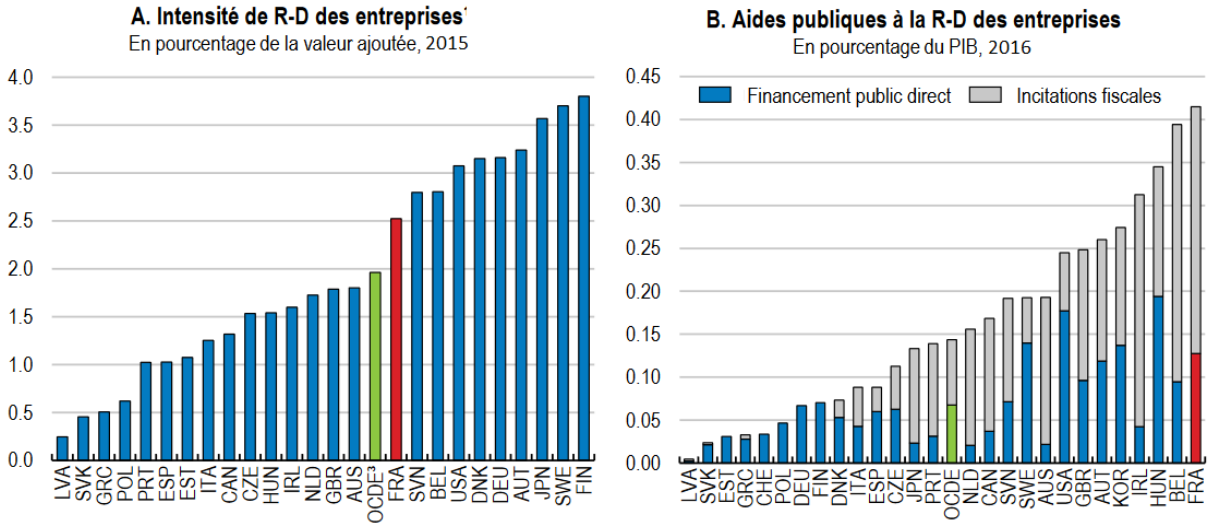
** hors crédits d'impôts et cotisations sociales imputées*

Comparaison du poids des prélèvements obligatoires en France et dans les grands pays de la zone euro, au niveau global, de la fiscalité du capital des ménages et des impôts de production.

Les données comparables les plus récentes portent pour le niveau global sur l'année 2018, et sur 2017 pour la fiscalité du capital des ménages et les impôts de production.

« Statistiques sur l'investissement des entreprises innovantes », Etudes économiques de l'OCDE-France, synthèse, page 67, avril 2019 (extrait)

L'investissement des entreprises a stagné, malgré un soutien généreux en faveur de la R&D



Source : OCDE (2018), Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2017, Éditions OCDE, Paris ; OCDE (2019), *Indicateurs de l'OCDE sur les incitations fiscales à la R-D* (bases de données).

« Faut-il établir des contreparties aux aides d'Etat versées aux entreprises ? » Béatrice Mathieu, *www.lexpansion.lexpress.fr,* 29 avril 2020 (extrait)

Document n° 5

Certaines ONG réclament un conditionnement des aides d'Etat au verdissement des activités ou à la lutte contre l'optimisation fiscale.

Non. La priorité est la lutte contre un effondrement économique général
Par Olivier Babeau, président de l'Institut Sapiens

Il est d'abord regrettable que l'imposition de contreparties aux aides versées aux entreprises contribue à entretenir cette opposition si française entre dividendes et intérêts des salariés. Comme si le dividende n'était pas la rémunération d'un financeur essentiel de l'entreprise (l'actionnaire), mais une forme de spoliation du salarié. La France, hélas, reste prisonnière d'une compréhension simpliste du fonctionnement économique, qui ne serait que conflit et jeu à somme nulle. Ce sont bien des salariés qui risquent d'en être indirectement les victimes, tout autant que des actionnaires.

Il me semble ensuite que l'on se trompe d'enjeu. En conditionnant son aide, l'Etat est un peu dans la position du médecin qui exigerait un certificat de moralité de son patient avant de le soigner. L'exercice mené est celui d'un sauvetage du tissu économique. Il s'agit d'éviter un effondrement économique général de la France, qui serait créateur non seulement de grandes misères, mais aussi de profonds désordres sociaux et politiques. L'éventuelle "moralisation" des entreprises viendra après.

Il ne faudrait pas, de plus, que les conditions posées soient un prétexte commode pour baisser la facture (certes très salée), au détriment du but poursuivi, qui est celui de la préservation de l'emploi. Une fois de plus, la puissance publique risquerait de rater son but premier, tiraillée qu'elle est entre maints objectifs souvent contradictoires.

Le principe du conditionnement des aides actuelles fait craindre une surenchère interventionniste dans la gestion des entreprises. Les vannes ayant été ouvertes par la question des dividendes, la liste des exigences que ces dernières devraient respecter ne cesse de s'allonger. Greenpeace, par exemple, propose de conditionner les aides au bilan environnemental. Ces questions ont leur intérêt et viendront en leur temps, mais l'urgence de la situation et l'état de grande faiblesse des entreprises rendent l'immixtion dans leurs choix particulièrement intempestive.

Oui. Seuls les joueurs collectifs sortiront gagnants de cette crise
Par Pascal Demurger, directeur général de la Maif

La crise tout à fait inédite que nous vivons a au moins une vertu : celle de restaurer un impératif de solidarité. Nous sommes tous frappés, à tous les niveaux, dans tous les secteurs. C'est ensemble que nous nous relèverons.

Comment concevoir qu'une entreprise qui bénéficie d'une aide d'Etat, c'est-à-dire d'une aide de la collectivité, continue par ailleurs de distribuer des dividendes à ses actionnaires ou d'échapper à l'impôt ? Ce serait non seulement inefficace du point de vue économique, mais inacceptable du point de vue éthique. Il faut que l'aide soit dirigée en premier lieu vers ceux qui en ont le plus besoin, bien sûr, mais aussi et surtout vers ceux qui respectent les règles du jeu collectif.

Certaines entreprises font peser des charges sur la collectivité, des coûts indirects liés à la pollution, à la délocalisation ou encore à l'optimisation fiscale. L'Etat doit les prendre en compte pour fixer le montant des aides et des subventions qui leur sont attribuées, ainsi que dans la commande publique... La décision prise par le gouvernement de ne plus permettre à ces "mauvais élèves" de bénéficier des prêts garantis et des reports d'impôts ou de cotisations est un pas dans la bonne direction.

[…]

« Les incitations monétaires en France entre 1998 et 2014 »*, Document n° 6
Michaël Sicsic, *Economie et statistique n° 503-504, www.insee.fr,* page 14, 2018

Le système socio-fiscal français permet une réduction des inégalités de niveau de vie, par l'impôt sur le revenu et les prestations monétaires[1]. Or, les différents dispositifs socio-fiscaux assurant cette redistribution ont des effets sur les incitations au travail via leurs taux de prélèvements. Ces derniers correspondent à la proportion d'une hausse des revenus du travail qui revient au système socio-fiscal, soit parce qu'un prélèvement augmente, soit parce qu'une prestation sous conditions de ressources diminue. En général, plus les transferts sont redistributifs, plus ils produisent des taux de prélèvements marginaux (liés à une hausse marginale de revenu) et sur le retour à l'emploi (liés à une transition entre non emploi et emploi) élevés, susceptibles de réduire les incitations au travail et d'engendrer des distorsions dans les comportements des agents, notamment leur offre de travail. Par exemple, une hausse du taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu, en rendant le travail moins rémunérateur, peut conduire les individus à réduire leur revenu imposable[2], diminuant l'efficacité du système socio-fiscal.

Outre l'impôt sur le revenu, les autres prélèvements (cotisations et contribution sociales) et les prestations sous conditions de ressources (minima sociaux, allocations logement, prestations familiales, etc.) modifient les incitations à travailler (et potentiellement l'offre de travail). En effet, les prestations monétaires engendrent des taux marginaux élevés, leur montant diminuant avec une hausse de revenu après un certain seuil (taux marginal pouvant atteindre 100 % dans le cas de minima sociaux diminuant du même montant que la hausse de revenu). Cette dégressivité des prestations sociales diminue les gains de retour à l'emploi pour les inactifs, qui sont moins incités à retrouver un emploi. L'existence de trappe à inactivité et pauvreté liée à ces mécanismes a été dénoncée dans de nombreux rapports à la fin des années 1990 en France (CSERC, 1997 ; Bourguignon, 1998 ; Pisany-Ferry, 2000) et dans d'autres pays[3]. Par la suite, un ensemble de mesures visant à revaloriser le travail a été mis en œuvre dans les années 2000 (notamment la création de la prime pour l'emploi et du RSA). Du côté de la demande de travail, la fiscalité a été réformée pour augmenter l'emploi des bas salaires via les politiques de baisses de cotisations sociales et le CICE. Ainsi, la fiscalité et la redistribution ont été largement réformées pour inciter à l'emploi et lutter contre le chômage (L'Horty, 2007).

L'effet de ces dispositifs sur les incitations et sur l'offre de travail a été évalué par de nombreuses études mais le plus souvent pour un dispositif spécifique (IR, RSA[4], PPE[5], aide à la garde d'enfants, etc.), alors que peu d'études ont étudié les incitations au travail et leurs modifications dans leur ensemble. C'est ce que nous proposons de faire dans cette étude.

Une mesure synthétique exhaustive des incitations monétaires au travail sur la marge intensive est donnée par le taux marginal effectif de prélèvements (TMEP)[6], le terme « effectif » rendant compte de l'analyse intégrée de l'ensemble des dispositifs sociaux et fiscaux. Cet article a pour but de présenter un état des lieux détaillé des TMEP auxquels font face les personnes en emploi en France métropolitaine, suite à une petite augmentation de leur revenu d'activité. Selon Bourguignon (1998), « la distribution statistique des taux marginaux de prélèvements dans la population renseigne sur les coûts d'efficacité issus de la redistribution. Il est surprenant que cette information ne soit pas plus systématiquement élaborée, utilisée et diffusée ». Nous complétons cette analyse des incitations sur la marge intensive par celle sur la marge extensive en décrivant les taux effectifs de prélèvements de retour à l'emploi (TEPE). Le TEPE est le pendant du TMEP sur la marge extensive : il mesure non pas l'effet d'une variation marginale du revenu mais de la transition non emploi-emploi. Les TEPE dépendent directement des TMEP : une hausse des taux marginaux ponctuelle à un certain revenu augmente les TEPE pour les revenus supérieurs. La prise en compte de l'ensemble des transferts par les TMEP et TEPE offre une vue d'ensemble de la complexité du système socio-fiscal.

1. *Le rapport interdécile des niveaux de vie est divisé par 4 après redistribution, pour les 2/3 du fait des prestations (Insee, 2018).*
2. *Voir la revue de littérature de Saez* et al. *(2012) sur le sujet.*
3. *Débat autour du « Making work pay » initié par l'OCDE (OCDE, 1997) et mise en place de système de prime pour l'emploi aux États-Unis et au Royaume-Uni (respectivement EITC et WFTC).*
4. *Voir les dossiers sur le RMI et RSA dans les numéros 346-347 et 467-468 de la revue* Economie et Statistique, *ou encore Gurgand et Margolis (2008).*
5. *Voir par exemple Bargain et Terraz (2003) et Lehmann* et al. *(2013).*
6. *On peut aussi parler de taux marginaux effectifs nets de prélèvements comme Bourguignon (1998) ou encore de taux marginaux effectifs de prélèvements nets comme Legendre* et al. *(2003). Pour plus de commodité, on pourra par la suite parler de taux marginal.*

* Simple présentation de l'article développé des pages 13 à 35.