

Le passage à une assiette valeur ajoutée pour les cotisations sociales

Une caractérisation des entreprises non financières « gagnantes » et « perdantes »

par Gilbert CETTE, Elisabeth KREMP (*)

Il est souvent avancé que l'assiette actuelle des cotisations sociales employeurs, la masse salariale, pénalise l'emploi en renchérissant le seul coût du facteur travail et en incitant en conséquence les entreprises à substituer du capital au travail. Un changement d'assiette consistant à y intégrer des éléments de rémunération du capital est alors présenté parfois comme une alternative moins défavorable à l'emploi. L'analyse économique des effets d'un changement d'assiette des cotisations sociales employeurs peut logiquement comprendre trois étapes, d'ailleurs non exclusives :

- "L'analyse statique" des effets directs (c'est à dire des transferts de revenus) du changement d'assiette, en considérant que les agents écono-

miques ne réagissent pas à ce dernier et sans prise en compte du bouclage macro-économique. Cette étape peut aussi bien être menée sur des données individuelles d'entreprises, sur des données macro-sectorielles, ou même au niveau des données macro-économiques agrégées par agent ;

- "L'analyse micro-économique", dans laquelle on s'intéresse à la réaction des entreprises au changement d'assiette, selon leurs comportements d'optimisation et les contraintes (technologiques, réglementaires) dans lesquelles elles s'inscrivent, toujours sans prise en compte du bouclage macro-économique ;

- "L'analyse macro-économique", dans laquelle on prend en compte les effets de bouclage et l'interdépendance des comportements des différents agents. Les modèles macro-économiques constituent l'outil le plus usuel pour cette étape de l'analyse.

Divers travaux de simulation macro-économiques ont apporté, sur la période récente, des éléments d'évaluation de l'impact de changements d'assiette des cotisations sociales employeurs. Ainsi, le BIPE et la DARES (Cf. DARES, 1994) ont procédé à des analyses, correspondant à la première étape distinguée *supra*, sur des données de la Comptabilité nationale décomposées selon un croisement secteurs-tailles des entreprises. Ce travail a servi à d'autres travaux de simulations, correspondant aux deuxième et troisième étapes distinguées *supra*, réalisés par l'INSEE et l'OFCE (Cf. Ministère du Travail, DARES, 1994 ou

(*) Gilbert CETTE fait partie du Service d'Etudes Macro-Economiques sur la France (Direction Générale des Etudes) et Elisabeth KREMP de l'Observatoire des Entreprises (Direction Générale du Crédit) de la Banque de France. Une grande partie du travail informatique de l'étude a été réalisée par Claude TRUY (Observatoire des Entreprises).

Cet article résume une étude réalisée pour le compte du Ministère du Travail à partir de données individuelles d'entreprises, et ayant fait l'objet d'une Note d'Etudes et de Recherches (n° 41, novembre 1996) de la Banque de France (DEER), et d'un Document d'Etudes (n° 9, novembre 1996) de la DARES. Signalons que dans ces documents, la construction des variables et l'échantillon d'entreprises sont décrits dans deux annexes très détaillées, non reprises ici. De même, le lecteur pourra trouver les résultats des estimations économétriques dans ces documents de travail.

G. MAAREK, 1994 (2)). Mais par nature, ces travaux ignorent largement la diversité des situations des entreprises et, en conséquence, les écarts d'impact, au niveau individuel, d'un changement d'assiette. A notre connaissance, seule l'étude de B. BRETTEL, C. BRUNEL, L. DI CARLO et G. PENSIER (1995) (notée BBCP par la suite), qui s'inscrit dans la première étape, s'est efforcée de proposer une telle caractérisation à partir d'un échantillon d'entreprises non financières.

La présente étude prolonge ce précédent travail de BBCP, dans l'hypothèse plus restreinte d'une seule modalité de changement d'assiette qui passerait partiellement (c'est-à-dire pour un certain nombre de points de cotisations sociales) de la masse salariale à la valeur ajoutée (3), à partir d'un échantillon d'entreprises plus vaste et en adoptant une démarche statistique différente afin d'enrichir l'éclairage fourni. L'évaluation BBCP est basée sur une simulation réalisée à partir d'un échantillon redressé (afin d'être représentatif de la population exhaustive des entreprises non-financières) de 30 000 entreprises non-financières assujetties à l'impôt sur les sociétés, et fournit des évaluations de l'impact de changements d'assiette sur des sous-ensembles d'entreprises distinguées selon leur secteur d'appartenance, leur taille, la part de leur chiffre d'affaires à l'exportation, et leurs taux de prélèvements. Sur la base d'une simulation réalisée à partir d'un autre échantillon de 113 000 entreprises non financières assujetties à l'impôt sur les sociétés, nous proposons ici une caractérisation des entreprises les plus "gagnantes" (en termes de charges de cotisations sociales) au changement d'assiette à partir de critères assez proches, mais en utilisant une méthode d'analyse de la variance. Cette méthode (dont les principes sont présentés en encadré p. 43) permet de dégager l'influence de chaque critère sur les gains ou pertes liés au changement d'assiette, les autres critères étant égaux par ailleurs. C'est une approche qui ne nécessite pas un redressement de l'échantillon.

(2) Les travaux du BIPE, de l'OFCE et de l'INSEE ont été réalisés pour le compte d'un groupe de travail Etat - Partenaires Sociaux. Par ailleurs, de très nombreux autres travaux traitent des aspects empiriques de cette question d'un changement d'assiette des cotisations sociales, généralement sur la base des évaluations macro-économiques qui viennent d'être évoquées. Cf. par exemple J. B. de FOUCAULD (1994).

(3) L'étude BBCP citée analyse diverses modalités de modifications de l'assiette des cotisations sociales employeurs :

- passage d'une assiette masse salariale à une assiette valeur ajoutée (s'appliquant pour un certain nombre de points de cotisations à l'ensemble du salaire ou compensant un abattement à la base sur 1000 F. mensuel par salarié) ;
- passage d'une assiette masse salariale à une assiette excédent brut d'exploitation ;
- substitution de l'assiette de la taxe professionnelle par la valeur ajoutée ;
- reprofilage des cotisations sociales.

Il va de soi que si la question des conséquences d'un changement d'assiette est importante, l'analyse ici proposée, qui s'inscrit dans la première étape distinguée *supra*, n'y apporte en conséquence que des éléments de réponse limités et très partiels. L'analyse demeure statique, et ignore totalement les réactions micro-économiques des entreprises qui pourraient être induites par le changement d'assiette, concernant par exemple leurs demandes de facteurs travail et capital (et les substitutions attendues entre ces deux facteurs), la formation des prix, la localisation de leurs activités productives ou même plus simplement la présentation de leurs comptes... Or, on ne peut *a priori* exclure que de telles modifications de comportements puissent introduire un écart significatif entre la caractérisation ici proposée et l'incidence qu'aurait, dans la réalité économique, le changement d'assiette envisagé. Ensuite, l'analyse est menée sur un échantillon d'entreprises, hors tout bouclage macro-économique. En conséquence, elle n'aborde pas la question de la pertinence macro-économique de la mesure étudiée. Par ailleurs, certains éléments de calibrage de la mesure devant être définis à partir d'investigations macro-économiques ont été fournis par le Ministère du Travail et relèvent bien évidemment de sa seule responsabilité. Enfin, le problème important de la faisabilité concrète d'un tel changement d'assiette, et du contrôle de son calcul par les organismes concernés, n'est pas évoqué.

Aussi, la présente analyse doit être considérée comme l'un des éclairages nécessaires à l'étude d'une mesure dont l'importance appelle d'autres réflexions et travaux complémentaires relevant des deuxième et troisième étapes distinguées *supra*.

On commence par exposer la méthodologie adoptée et les données mobilisées dans l'étude avant d'en présenter les résultats.

Méthodologie et données

L'analyse est menée à partir de simulations statiques de l'impact d'un changement d'assiette des cotisations sociales sur un vaste échantillon d'entreprises. Ces simulations permettent de caractériser, avec une méthode d'analyse de la variance, les entreprises qui "perdraient" ou "gagneraient" (en termes de charges de cotisations sociales) au changement d'assiette.

La méthodologie adoptée

Le changement d'assiette de cotisations sociales se concrétise, pour chaque entreprise :

- par un gain brut lié à la baisse conventionnelle d'un point du taux de cotisations sociales ayant pour assiette la masse salariale ;

- par une perte brute liée à l'instauration d'une cotisation sociale d'un point ayant pour assiette un indicateur de valeur ajoutée ;

- par un solde net résultant de ces deux flux de signe opposé, avec des coefficients de pondération supposés correspondre au rendement comparé (en termes de finances sociales), au niveau macro-économique, d'un point de cotisations sociales ayant pour assiette la masse salariale et d'un point de cotisations sociales ayant pour assiette la valeur ajoutée.

La première phase de l'analyse a consisté à définir et calculer, pour chaque entreprise, les *gains et pertes bruts* et le *solde net*. Le calcul statique du solde net repose sur un calibrage conventionnel des coefficients de pondération des deux effets bruts. Ce calibrage est supposé permettre une neutralité *ex ante* (avant effets de bouclage macro-économique) du changement d'assiette sur les finances publiques. Il a été effectué par le Ministère du Travail, et relève de sa seule responsabilité et en aucune façon de celle de la Banque de France. Il repose sur des simulations macro-sectorielles réalisées par le BIPE et la DARES supposant donc, au niveau global de l'économie nationale, un solde net nul (4). Ces simulations ont été effectuées sur un indicateur de valeur ajoutée aux coûts des facteurs. Aussi, les simulations micro-économiques de la présente étude ont été réalisées sur l'assiette la plus cohérente avec les simulations macro-économiques, à savoir un indicateur de valeur ajoutée dit central et aux coûts des facteurs. Cependant, afin d'apprécier la sensibilité des résultats à l'indicateur retenu, les dernières régressions des analyses de variance ont également été effectuées sur des indicateurs :

- correspondant au même champ (dit central) de l'activité de l'entreprise, mais défini aux prix de marché ;

- aux coûts des facteurs mais correspondant à un champ (dit réduit) plus limité aux activités directement liées à l'exploitation ou au contraire à un champ (dit élargi) intégrant les résultats financiers et exceptionnels, afin d'apprécier l'influence du champ retenu ;

(4) Ces simulations sont présentées dans Ministère du Travail - DARES (1994). Elles montrent que trois points de cotisations sociales employeurs ayant comme assiette la masse salariale correspondraient à 1,41 points de cotisations sociales employeurs ayant comme assiette la valeur ajoutée.

(5) Compte tenu du mode de calcul de la TVA (le taux de TVA s'applique au chiffre d'affaires diminué des achats et des charges, avec des modalités liées aux produits, au type d'opérations, à la déductibilité ou à la récupération...) parfois complexes (Cf. F. LEFEBVRE, 1996, § 2451 et sts.), l'appellation "assiette TVA" est sans aucun doute abusive, puisqu'elle suppose implicitement un même taux de TVA pour les achats et les ventes des entreprises, ce qui n'est bien sûr pas le cas dans la réalité économique. Cette appellation est ici adoptée par commodité.

- correspondant à l'"assiette de la TVA" (5) ou du calcul de la participation des salariés afin d'apprécier l'influence de la définition retenue.

Les relations entre ces différentes assiettes sont illustrées dans les graphiques 1.

La seconde phase de l'analyse a consisté à mettre en rapport de façon simultanée, par une méthode d'analyse de la variance (dont les principes sont expliqués en encadré), les gains et pertes bruts et les soldes nets, exprimés en points de la nouvelle assiette retenue ou des cotisations sociales payées avant le changement d'assiette, avec diverses variables explicatives caractérisant chaque entreprise.

Les variables explicatives retenues :

- La taille de l'entreprise est mesurée par le nombre de ses salariés. Huit classes de taille ont été retenues : moins de 5 salariés, 5 à 9 salariés, 10 à 19 salariés, 20 à 49 salariés, 50 à 199 salariés, 200 à 499 salariés, 500 à 1 999 salariés, et 2 000 salariés ou plus. Les entreprises de moins de cinq salariés ont été isolées du fait des spécificités que peut y avoir le partage de la valeur ajoutée entre coût du travail et rémunération du capital. Le taux de couverture de l'échantillon, par rapport à l'exhaustif "Bénéfices industriels et commerciaux", est le plus réduit pour la première classe de taille (moins de cinq salariés). Compte tenu de la probable très grande diversité de ces petites entreprises, l'échantillon ici mobilisé ne peut prétendre en assurer une couverture totalement représentative, et les résultats de l'analyse les concernant sont donc à considérer avec une certaine prudence. Par ailleurs, rappelons à nouveau que l'échantillon d'entreprises ne comprend pas les entreprises individuelles. Pour cette variable, la modalité de référence est la classe de taille allant de 20 à 49 salariés.

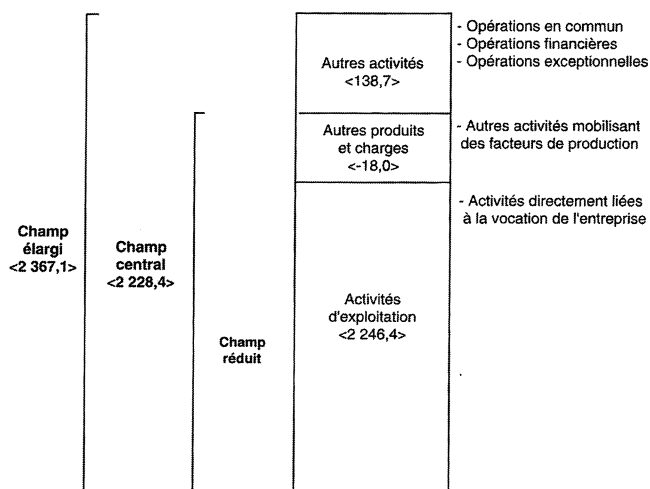
- Le taux d'ouverture sur l'extérieur de l'entreprise correspond à la part du chiffre d'affaires à l'exportation dans le chiffre d'affaires total. Cinq classes de taux d'ouverture ont été définies pour ce ratio, selon que les entreprises : n'exportent pas, exportent très peu, ici moins de 3 % du chiffre d'affaires ; sont assez exportatrices, mais pour moins du quart du chiffre d'affaires ; sont fortement exportatrices, pour un quart à la moitié du chiffre d'affaires ; ou sont principalement tournées vers l'exportation, c'est à dire pour plus de 50 % du chiffre d'affaires. Pour cette variable, la catégorie de référence est celle des entreprises non exportatrices.

- Le secteur (au niveau des Nomenclatures d'Activité Professionnelle U en 15 postes ou T en 40 postes) d'appartenance de l'entreprise : pour cette variable, la modalité de référence correspond au secteur du bâtiment génie civil.

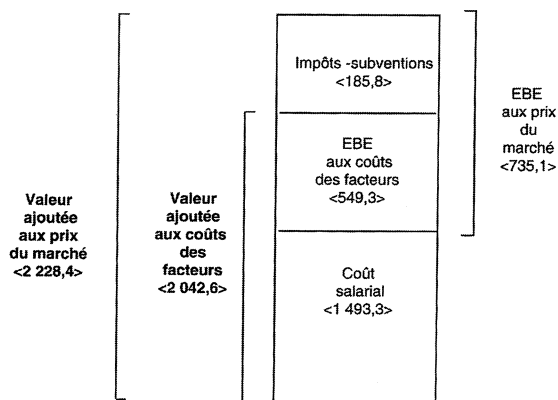
- Les taux de prélèvements obligatoires (TPRA, TPRB, TPRC et TPRD) correspondent à la part des prélèvements publics dans la valeur ajoutée de

Graphiques 1

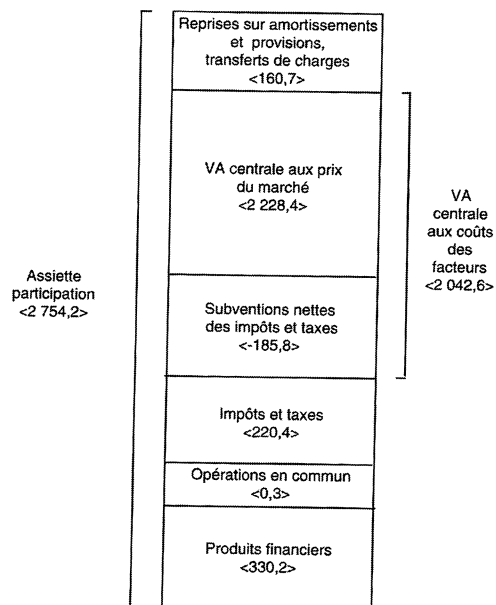
A : les différents champs de la valeur ajoutée aux prix de marché



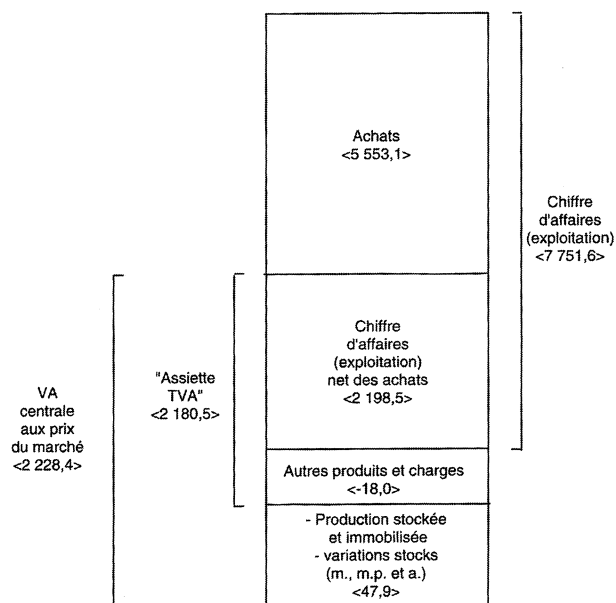
B : décomposition de la valeur ajoutée centrale aux prix de marché



C : de la valeur ajoutée centrale aux prix du marché à l'assiette participation



D : de la valeur ajoutée centrale aux prix du marché à «l'assiette TVA»



◁ : Total cumulé sur l'ensemble des entreprises de l'échantillon, en milliards de francs

Attention : les différents postes composant une variable sont représentés par des cases dont la hauteur n'est pas proportionnelle à l'importance des postes.

l'entreprise. TPR A correspond à la part du seul impôt sur les bénéfices dans la valeur ajoutée aux coûts des facteurs. TPR B correspond à la part de l'impôt sur les bénéfices et des impôts taxes et versements assimilés dans la valeur ajoutée aux prix de marché. TPR C correspond à la part de l'impôt sur les bénéfices, des impôts taxes et versements assimilés et des charges sociales employeurs dans la valeur ajoutée aux prix de

marché. Enfin, TPR D correspond à la part de l'impôt sur les bénéfices, des impôts taxes et versements assimilés diminués des subventions d'exploitation, et des charges sociales employeurs dans la valeur ajoutée aux prix de marché. Pour chacun de ces quatre indicateurs de taux de prélèvements, cinq classes ont été définies, et la classe de référence est celle des entreprises les moins prélevées. Signalons que les entreprises d'une

classe pour un indicateur de prélèvements n'appartiennent pas nécessairement à la même classe pour les autres. Par exemple, les taxes sur les produits pétroliers, le tabac ou l'alcool amènent le second taux de prélèvement (qui prend en compte ces taxes) des entreprises tournées vers ces activités à être très élevé, tandis que le premier taux (qui n'intègre pas ces taxes) ne l'est pas nécessairement.

La méthode d'analyse de la variance

L'analyse de la variance permet de mesurer la contribution d'un certain nombre de facteurs, appelés variables explicatives, à l'explication de la variance totale d'une variable, dite expliquée.

Chacune des variables explicatives du modèle comportent plusieurs modalités, et pour chacune de ces variables explicatives, une modalité est choisie comme situation de référence. Ce choix de la situation de référence est arbitraire et est fait pour faciliter la présentation et l'interprétation des résultats. Il ne modifie pas les résultats eux-mêmes.

Chaque entreprise appartient à une seule de ces modalités pour chaque variable explicative.

L'analyse de la variance permet de caractériser aisément la significativité de l'influence sur la variable expliquée (ici les pertes, les gains ou le solde) de chaque modalité de chacune de variables explicatives, par rapport à une situation de référence, les modalités de chacune des autres variables explicatives étant égales par ailleurs.

Ainsi, les commentaires des analyses de la variance concernent toujours des situations relatives de certaines catégories d'entreprises par rapport à d'autres.

L'échantillon d'entreprises

L'échantillon d'entreprises non financières est issu du fichier appelé FIBEN (pour Fichier Bancaire des ENTreprises) géré par la direction des entreprises de la Banque de France. Il a été constitué sur l'année 1992, qui est celle adoptée par le Ministère du Travail pour réaliser le calibrage des coefficients servant à pondérer les effets bruts du changement d'assiette pour calculer le solde net. Compte tenu du caractère structurel des effets analysés, les résultats obtenus ne devraient pas être significativement différents pour une ana-

lyse menée avec un échantillon constitué sur une année plus récente.

Après avoir écarté les entreprises dont certaines données du compte de résultat comportaient des anomalies ou paraissaient trop atypiques, cet échantillon contient environ 113 000 sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés, employant 7,2 millions de salariés et appartenant, dans une nomenclature NAP en 15 postes, aux secteurs de l'agriculture, des industries agricoles et alimentaires, de l'énergie, de l'industrie manufacturière, du bâtiment génie civil, du commerce, des transports et télécommunications et des services marchands.

Les résultats de l'analyse

Pour chaque entreprise, les gains bruts, les pertes brutes et les soldes nets sont normés soit par la nouvelle assiette retenue, soit par les cotisations sociales payées avant le changement d'assiette. Dans les cas où l'on norme par la nouvelle assiette, seules les analyses de la variance sur les gains bruts sont pertinentes à mener (6). En effet, les résultats d'une analyse de la variance sur les soldes nets y sont, à la constante près, identiques à ceux réalisés sur les gains bruts et ne nécessitent pas d'être présentés. Aussi, lorsque l'on norme par la nouvelle assiette, le commentaire assimile les résultats obtenus avec les analyses de la variance menées sur les gains bruts à ceux d'analyses de la variance sur les soldes nets. Par contre, lorsque l'on norme par les cotisations sociales payées avant le changement d'assiette, les trois analyses sont utiles. Les résultats diffèrent assez peu, on le verra, selon que l'on norme par l'ancienne ou la nouvelle assiette. Ces écarts sont naturellement liés aux différences (selon les tailles, les taux d'ouverture, les secteurs, ou les taux de prélèvements obligatoires) de la part de la masse salariale dans la valeur ajoutée des entreprises.

Quand cela est possible, les résultats obtenus sont comparés avec ceux des études antérieures (simulations réalisées par le BIPE, reprises dans Ministère du Travail - DARES (1994), BBCP (1995)).

Les premières séries d'estimations ont été réalisées sur une nouvelle assiette définie à partir de la valeur ajoutée centrale aux coûts des facteurs. On caractérise tout d'abord, dans ce cadre, les entreprises les plus "gagnantes" au changement d'as-

(6) En effet, une fois normées par cette nouvelle assiette, les pertes brutes correspondant à un point de valeur ajoutée ne présentent aucune variance. Les soldes nets qui résultent de la combinaison des gains et pertes bruts sont, une fois normés, une simple translation des gains bruts (identique pour toutes les entreprises).

siette. Les résultats obtenus sont ensuite comparés à ceux d'études antérieures. Puis on analyse la robustesse des résultats ainsi obtenus par rapport aux coefficients de calibrage, et enfin par rapport à la définition de la nouvelle assiette.

Les entreprises les plus "gagnantes" au changement d'assiette...

Les gains bruts normés par la nouvelle assiette, ou par les cotisations sociales payées avant changement d'assiette, ont été projetés sur les diverses modalités qualitatives des variables caractérisant chaque entreprise : taille, taux d'ouverture, taux de prélèvement (TPRA à TPRD) et secteur d'appartenance (dans les nomenclatures U en 15 postes ou T en 40 postes). Les premières estimations ont montré que le croisement des diverses modalités de ces variables explicatives améliorerait peu la qualité des estimations réalisées, pour une forte augmentation du nombre des variables explicatives. Aussi, ces croisements ne sont pas retenus par la suite. D'autre part, les résultats ne sont pas affectés par le choix d'un traitement sectoriel à un niveau plus ou moins détaillé. Les analyses sont donc menées au niveau de la nomenclature en 15 postes.

... Selon leur taille

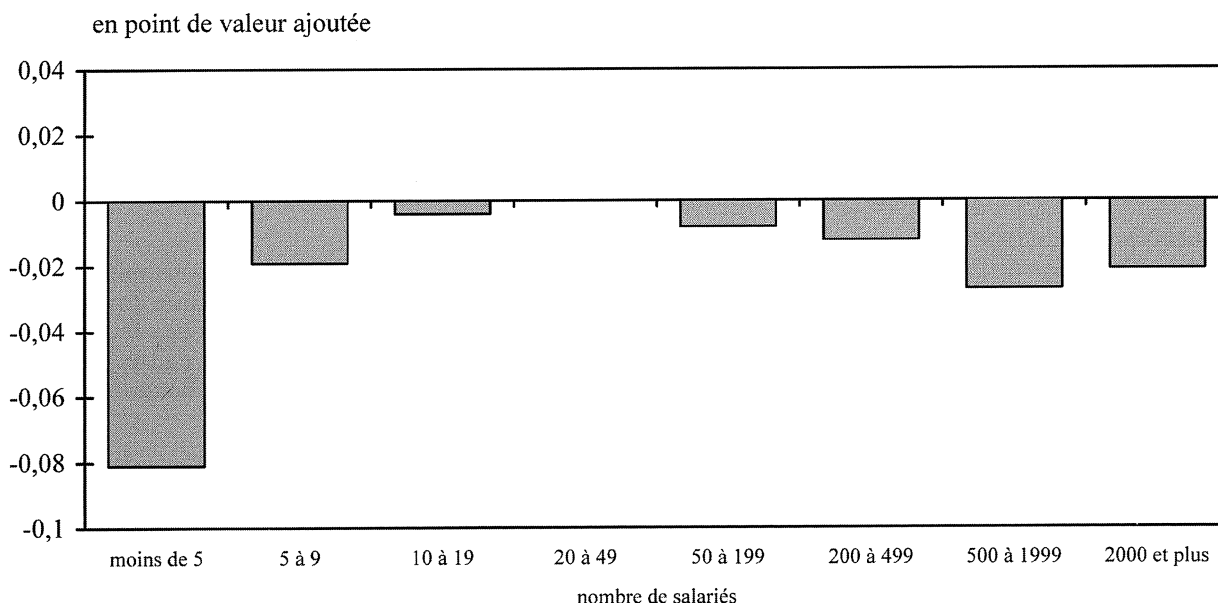
Les petites entreprises de moins de 5 salariés "gagneraient" significativement moins que les autres au changement d'assiette (Cf. graphique 2-A). Ce résultat tient sans doute aux particuli-

tés de ces entreprises concernant la rémunération des facteurs : les propriétaires d'entreprise peuvent davantage arbitrer entre une rémunération salariale ou sur les résultats de leur entreprise quand l'entreprise est petite, ce qui contribue à expliquer que la part des salaires dans la valeur ajoutée est plus faible dans les plus petites entreprises que dans les autres. Parmi les entreprises de cinq salariés et plus, les "gains" seraient d'abord croissants avec la taille, jusqu'à la classe de 20 à 49 salariés retenue comme référence, puis décroissants avec la taille, sauf curieusement pour les entreprises de 500 à 1 999 salariés qui "gagneraient" légèrement moins que les entreprises de la classe suivante de 2 000 salariés et plus.

La hiérarchie décrite ci-dessus des classes de taille "perdantes" ou "gagnantes" est la même si le seul critère de taille est pris en compte. Elle est robuste à la présence ou non des autres variables explicatives. De même, elle n'est pas sensible à l'indicateur retenu pour mesurer le taux de prélèvements.

Un résultat intéressant est fourni par les estimations concernant la relation entre la taille des entreprises et l'impact du changement d'assiette, décomposé en gains bruts, pertes brutes et soldes nets normés par les cotisations sociales payées avant changement d'assiette. Les gains bruts sont décroissants avec la taille, et les pertes brutes le sont également, de façon plus accentuée jusqu'à la catégorie de référence (20 à 49 salariés), puis de façon sensiblement moins marquée et même irrégulière. Le solde net qui résulte de ces deux composantes connaît ainsi un maximum pour les entreprises de 20 à 49 salariés.

Graphique 2 - A
Gains bruts relatifs par taille
 Situation de référence : 20 à 49 salariés
 Normés par l'assiette valeur ajoutée aux coûts des facteurs



... Selon leur taux d'ouverture

Plus les entreprises sont exportatrices, et moins elles "gagneraient" au changement d'assiette (Cf. graphique 2-B). Cependant, au delà d'un certain seuil, les entreprises ne seraient plus pénalisées par le changement d'assiette quand elles exportent davantage (dans le découpage ici retenu, les entreprises qui exportent plus de 50 % de leur chiffre d'affaires ne seraient pas significativement plus pénalisées que celles qui exportent de 25 % à 50 %).

On constate une légère instabilité de ce résultat selon la grandeur retenue pour normer les gains bruts ou les soldes nets : s'il s'agit des cotisations sociales payées avant le changement d'assiette, alors les entreprises exportant très peu (moins de 3 % de leur chiffre d'affaires) peuvent "gagner" plus au changement d'assiette que celles qui n'exportent pas du tout.

... Selon leur taux de prélèvement

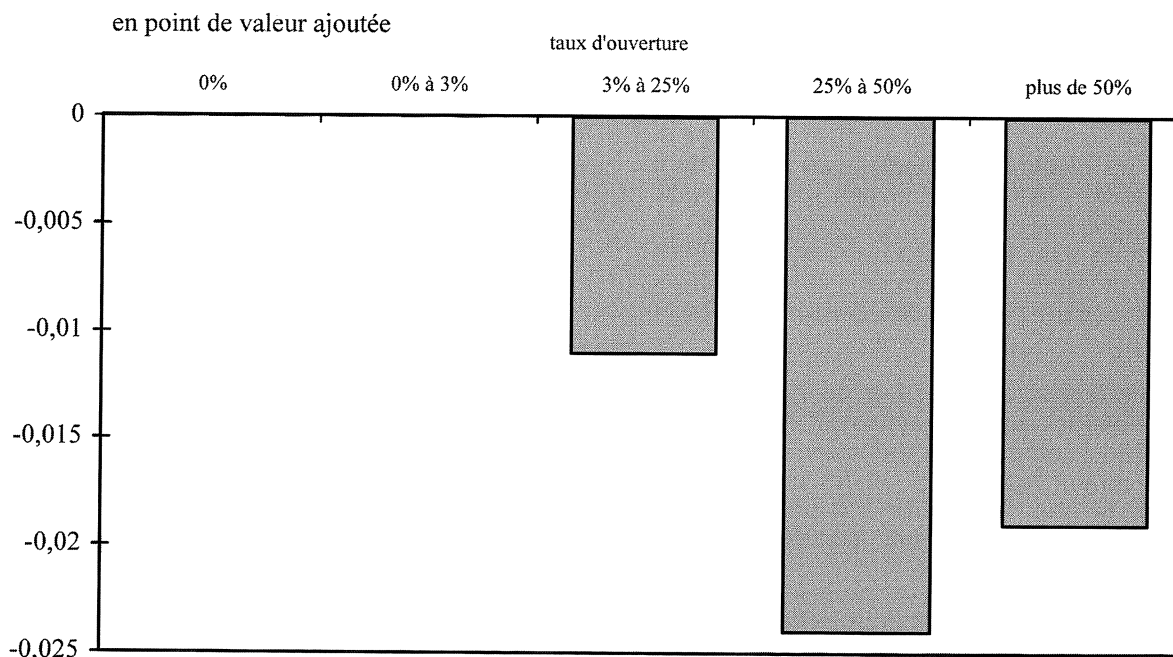
Quand le taux de prélèvement est mesuré par TPRA (part de l'impôt sur les sociétés dans la valeur ajoutée aux coûts des facteurs), ou par TPRB (part de l'impôt sur les sociétés et des impôts indirects dans la valeur ajoutée aux prix du marché), il ressort des estimations que plus les entreprises sont prélevées, et moins elles "gagneraient" au changement d'assiette étudié (Cf. graphique 2-C). Ce résultat apparaît robuste à la liste des autres variables explicatives retenues. Le

changement d'assiette accentuerait donc les écarts inter-firmes des taux de prélèvements.

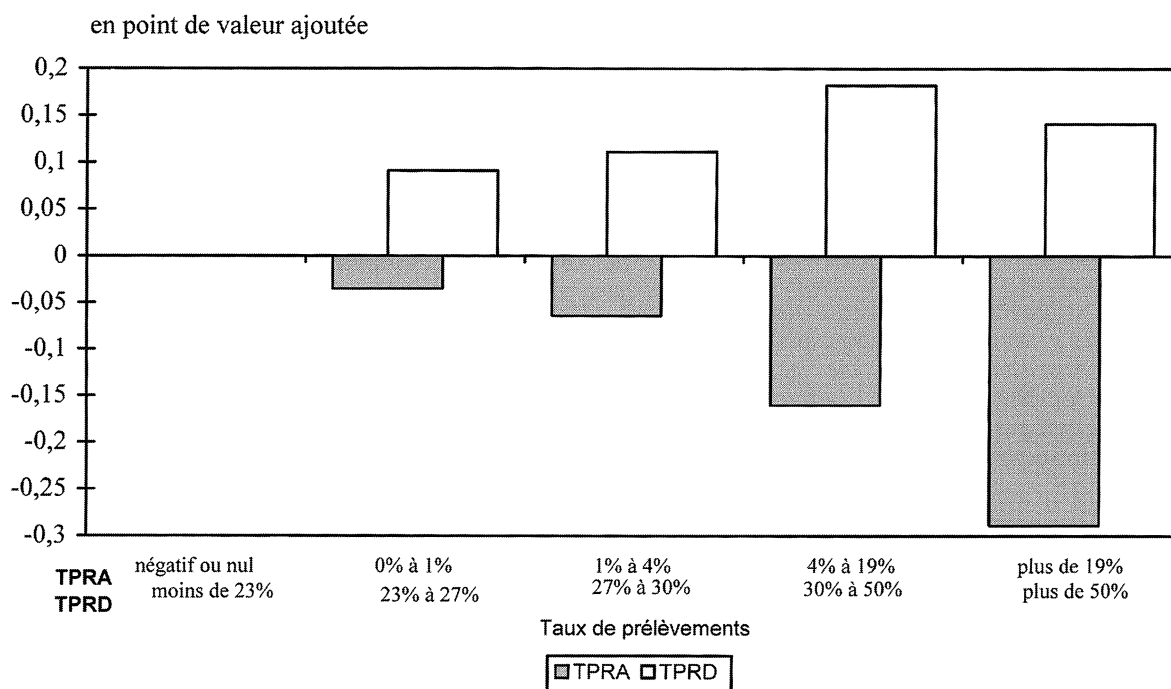
Mais quand le taux de prélèvements est mesuré par TPRC (les prélèvements intègrent également les charges sociales payées avant changement d'assiette) ou TPRD (les subventions sont retranchées des prélèvements déjà intégrés à TPRC), une autre relation apparaît tout aussi nettement entre les gains bruts et ces taux de prélèvements : plus les entreprises supportent déjà des prélèvements importants, et plus elles "gagneraient" au changement d'assiette étudié. Le changement d'assiette aurait donc ici un certain effet redistributif entre les firmes.

La corrélation positive des deux derniers taux de prélèvements (TPRC et TPRD) comprenant les cotisations sociales payées avant changement d'assiette avec les gains bruts est en partie tautologique. En effet, les gains bruts sont ici une fraction de la masse salariale identique pour toutes les entreprises, et les cotisations sociales correspondent également à un pourcentage de cette même masse salariale, ce pourcentage étant cependant variable selon les entreprises. Par ailleurs, le fait que la relation entre les gains bruts et les taux de prélèvements change de signe selon que les taux de prélèvements intègrent ou non les cotisations sociales payées par les employeurs avant le changement d'assiette témoigne d'une corrélation négative entre ces deux composantes des prélèvements que constituent l'impôt sur les sociétés et les cotisations sociales exprimées en point de valeur ajoutée.

Graphique 2 - B
Gains bruts relatifs par taux d'ouverture
 Situation de référence : taux d'ouverture = 0
 Normés par l'assiette valeur ajoutée aux coûts des facteurs



Graphique 2 - C
Gains bruts relatifs par taux de prélèvements (TPRA et TPRD*)
 Situation de référence : TPRA = 0 et TPRD = 23%
 Normés par l'assiette valeur ajoutée aux coûts des facteurs



* TPRA : part de l'impôt sur les bénéfices dans la valeur ajoutée aux coûts des facteurs
 TPRD : part de l'impôt sur les bénéfices, des impôts taxes et versements assimilés diminués des subventions d'exploitation, et des charges sociales employeurs dans la valeur ajoutée aux prix de marché.

Soulignons que, puisque le changement d'assiette étudié concerne les cotisations sociales, les taux de prélèvements les plus appropriés pour apprécier la propriété "redistributive" de la mesure sont TPRC ou TPRD, c'est à dire des indicateurs qui intègrent l'ensemble des prélèvements.

... Selon leur secteur d'appartenance

Au niveau de la nomenclature NAP en 15 postes, on est amené à distinguer quatre groupes de secteurs. Au sein de chaque groupe de secteurs, les résultats de l'analyse au niveau de la nomenclature NAP en 40 postes sont généralement assez homogènes (Cf. graphique 2-D). Ils sont indiqués dans les seuls rares cas d'une diversité assez marquée. Par ordre de gains bruts croissants, les secteurs peuvent être classés de la façon suivante :

- les entreprises du secteur de l'énergie, qui seraient donc les moins "gagnantes" : au sein des activités de l'énergie, la production d'électricité serait la moins "gagnante", et les combustibles minéraux la plus "gagnante", la production de pétrole et gaz occupant une position intermédiaire ;
- les entreprises de l'agriculture et des industries agricoles et alimentaires : au sein de ces activités,

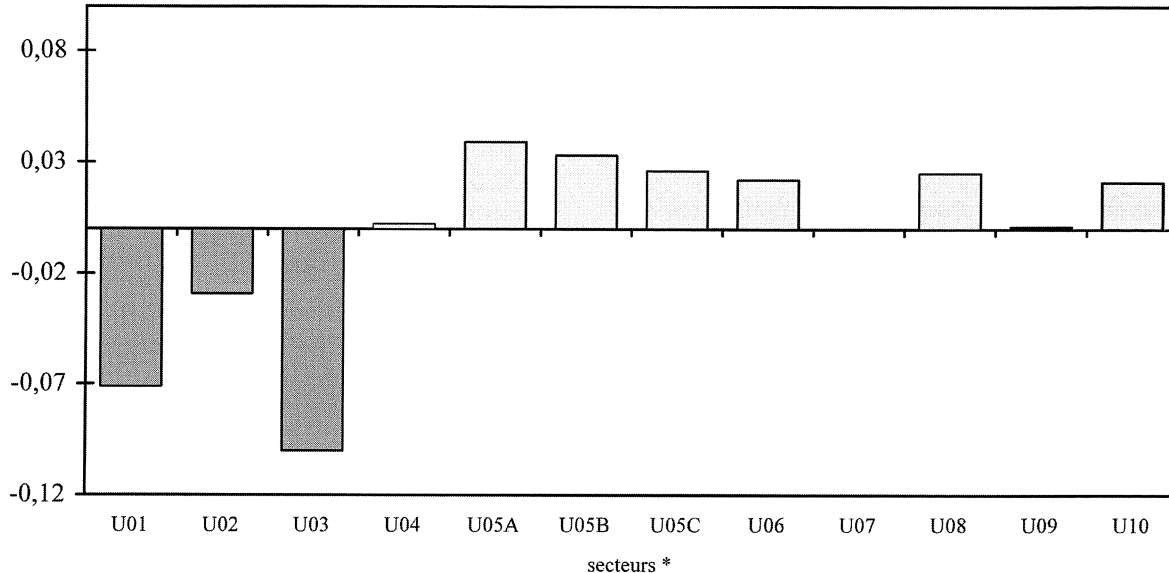
les entreprises de viande et lait seraient plus "gagnantes" que les autres ;

- les entreprises des biens intermédiaires, de construction de véhicules automobiles et de transports terrestres, des biens de consommation, du bâtiment, du commerce, des transports et télécommunications, des services marchands : au sein de ces activités, les entreprises des métaux non ferreux, des matériaux de construction de la chimie et de la parachimie-pharmacie et des télécommunications seraient les moins "gagnantes", tandis que celles du cuir-chaussures, de l'imprimerie, presse-édition, du commerce de détail alimentaire et non alimentaire seraient les plus "gagnantes" ;

- les entreprises des biens d'équipement professionnels et des biens d'équipement ménagers qui seraient donc les plus "gagnantes".

Cette hiérarchie des activités (au niveau de la nomenclature en 15 postes), en termes de "gains" relatifs, est assez robuste à la liste de variables explicatives. Quand les soldes nets sont normés par les cotisations sociales payées avant le changement d'assiette plutôt que par la nouvelle assiette, la position relative du commerce apparaît améliorée, tandis que celle des biens d'équipement ménagers et des transports et télécommunications paraît au contraire dégradée.

Graphique 2 - D
Gains bruts relatifs par secteur
 Situation de référence : le bâtiment
 Normés par l'assiette valeur ajoutée aux coûts des facteurs
 en point de valeur ajoutée



* U01 : Agriculture ; U02 : Industries agricoles et alimentaires ; U03 : Energie ; U04 : Biens intermédiaires ; U05A : Biens d'équipement professionnel ; U05B : Biens d'équipement ménager ; U05C : Automobiles et transports terrestres ; U06 : Biens de consommation courante ; U07 : Bâtiment et génie civil ; U08 : Commerces ; U09 : Transports et télécommunications ; U10 : Services marchands.

Comparaison avec des résultats d'études antérieures...

Les deux études avec lesquelles nos résultats peuvent être comparés sont celles citées plus haut : évaluations du BIPE (publiées dans Ministère du Travail - DARES, 1994) et BBCP (1995). Dans ces études, les caractéristiques retenues pour distinguer les entreprises se limitaient à la taille et au secteur d'appartenance. C'est donc sur ces seuls deux critères qu'une comparaison des résultats peut être envisagée.

La taille des entreprises

Nos résultats font apparaître une contradiction apparente avec ceux de l'étude du BIPE (1994), qui montre que les entreprises de moins de 10 salariés "gagneraient" au changement d'assiette envisagé par rapport aux autres classes de taille distinguées (7), ainsi qu'avec ceux de l'étude BBCP (1995), qui montre que "l'ensemble des entreprises de moins de 50 salariés est favorisé par la mesure" (page 12). Ces différences de diagnostic méritent un approfondissement.

(7) Cette étude distingue quatre classes de taille des entreprises : moins de 10 salariés, 10 à 49 salariés, 50 à 199 salariés et 200 salariés et plus.

Les travaux du BIPE (1994) ont été menés à partir des données sectorielles agrégées de la Comptabilité Nationale, la ventilation par tailles d'entreprises des agrégats sectoriels des Comptes Nationaux ayant été ensuite réalisée à partir des données de comptabilité privée des fichiers SUSE de l'INSEE. De l'aveu même des auteurs de l'étude, "la structure par taille est plus fragile que la répartition sectorielle" (page 6). L'évaluation des transferts de charges liés au changement d'assiette sont sans aucun doute assez fragiles dans cette étude pour les entreprises de moins de 10 salariés.

L'étude BBCP (1995) ne distingue que deux classes de taille d'entreprises : moins de 50 salariés et 50 salariés et plus. Or, nos résultats montrent qu'une décomposition plus fine, distinguant les plus petites entreprises des autres, apporte à l'analyse, les premières "perdant" au changement d'assiette par rapport aux secondes. Les écarts entre nos résultats et ceux de l'étude BBCP peuvent donc recevoir deux explications. La première est que les échantillons mobilisés ne sont pas les mêmes (30 000 entreprises dans l'étude BBCP et 115 000 dans la présente étude). La seconde est que les classes de taille d'entreprises distinguées ne sont pas les mêmes : l'étude BBCP distingue deux classes (moins de 50 salariés et 50 salariés et plus) tandis que la présente étude en distingue huit dont quatre pour les seules entreprises de moins de 50 salariés.

Le secteur d'appartenance des entreprises

Les évaluations du BIPE (1994) et de l'étude BBCP (1995) appréhendent les effets sectoriels à partir de tris à plat sur cette variable, éventuellement croisée avec des classes de taille. Les résultats des deux études citées sont cohérents avec les nôtres.

La robustesse des résultats obtenus par rapport aux coefficients de pondération

Comme indiqué plus haut, les coefficients de pondération ont été déterminés sur la base de simulations macro-économiques qui présentent inévitablement certaines incertitudes. Les travaux du Ministère du Travail indiquent qu'un transfert d'assiette de 3 points sur la masse salariale vers 1,41 point sur la valeur ajoutée aux coûts des facteurs aboutit à des recettes inchangées *ex ante* pour les finances sociales.

Pour apprécier la sensibilité de nos résultats à ces deux coefficients, on a reproduit l'analyse de la variance sur un sous-échantillon constitué des entreprises pour lesquelles le signe positif ou négatif du solde net n'est pas trop sensible aux coefficients de calibrage : ce sous-échantillon (qualifié de "robuste") comporte les seules entreprises telles que le solde net a le même signe pour un transfert d'assiette de 3 points sur la masse salariale vers 1,31 point ou 1,51 point sur la valeur ajoutée aux coûts des facteurs. Les entreprises ainsi écartées, au nombre de 15 000 (soit 13 % de l'échantillon), sont assez uniformément réparties sur l'ensemble des secteurs-tailles de l'échantillon.

Sur cet échantillon "robuste", les résultats ne diffèrent que marginalement de ceux obtenus sur l'échantillon complet, ce qui conforte la robustesse des commentaires précédents. Tous les résultats ici présentés sont donc issus de l'analyse menée sur l'échantillon complet et non sur cet échantillon "robuste" plus restreint.

Sensibilité des résultats à la définition de l'assiette...

La nouvelle assiette retenue dans les analyses présentées ci-dessus est calculée à partir d'une valeur ajoutée dite centrale aux coûts des facteurs. Il est important d'étudier la sensibilité des résultats obtenus à la définition même de la valeur ajoutée retenue pour le calcul de la nouvelle assiette. Les analyses de la variance ont donc été reprises pour les sept autres définitions envisagées de la valeur ajoutée. Les résultats se montrent assez robustes à la définition de la nouvelle assiette. Quelques différences méritent cependant d'être soulignées.

La taille des entreprises

Les résultats sont très proches de ceux obtenus précédemment avec les deux différences suivantes. Les assiettes "élargie aux coûts des facteurs", "élargie aux prix du marché" et "participation" sont moins favorables aux entreprises de 2 000 salariés et plus, dont les gains deviendraient alors plus faibles que celui des entreprises de 500 à 1 999 salariés. L'assiette "réduite aux coûts des facteurs" est au contraire favorable aux entreprises de 2 000 salariés et plus, dont les gains deviendraient alors plus élevés que ceux des entreprises de 200 à 499 salariés.

Le taux d'ouverture

Une seule différence apparaît avec les résultats obtenus sur l'assiette "centrale aux coûts des facteurs" : dans le cas d'une "assiette TVA", l'impact du changement d'assiette serait assez peu sensible au taux d'ouverture, et pénaliserait donc moins la compétitivité des entreprises les plus tournées vers les marchés étrangers. Cependant, cette particularité de l'"assiette TVA" résulte en partie d'une instabilité des coefficients estimés qui vient elle-même d'une corrélation faible mais non sans effet entre le taux d'ouverture et les autres variables explicatives, dont principalement la taille (cette corrélation est positive : les grandes entreprises ont un taux d'exportation souvent plus important que les autres). La même analyse réalisée sur le seul taux d'ouverture aboutit à un résultat qualitativement identique avec l'"assiette TVA" et les autres assiettes (le changement d'assiette pénaliserait les entreprises exportatrices), mais quantitativement moins accentué.

Le taux de prélèvements

Aucune différence sensible n'apparaît avec les résultats commentés plus haut.

Le secteur d'appartenance

Ici encore, les résultats commentés plus haut apparaissent assez robustes à la définition de la valeur ajoutée constituant la nouvelle assiette. Une légère sensibilité de la hiérarchie sectorielle des gains bruts peut cependant être relevée : la position relative des biens d'équipements professionnels et des services marchands paraît détériorée dans le cas d'une assiette proche de celle définissant la participation.

*

* *

Les principaux résultats de l'analyse sont les suivants : les entreprises qui gagneraient le plus au changement d'assiette sont les petites entreprises de 20 à 49 salariés. L'assiette "réduite aux coûts des facteurs" est favorable aux entreprises de 2 000 salariés et plus, dont les gains devien-

draient alors plus élevés que ceux des entreprises de 200 à 499 salariés.

Les entreprises "gagneraient" d'autant plus au changement d'assiette qu'elles sont peu exportatrices.

Plus les entreprises supportent déjà des prélèvements élevés en termes d'impôts sur les bénéficiaires, et plus elles "perdraient" au changement d'assiette étudié. Dans le même temps, plus les entreprises supportent des prélèvements globalement (y compris cotisations sociales) élevés, et plus elles "gagneraient" au changement d'assiette étudié. Le changement d'assiette accentuerait donc les prélèvements des entreprises déjà les plus contributives à l'impôt sur les sociétés, mais il aurait également un effet globalement redistributif entre les firmes. Ces résultats apparaissent robustes.

Les entreprises du secteur de l'énergie seraient les moins "gagnantes", et les entreprises des biens d'équipement professionnels et des biens d'équipement ménagers seraient les plus "gagnantes". Les autres activités se positionnent entre ces deux "extrêmes". Ce résultat paraît assez robuste.

Rappelons à nouveau que cette analyse ne propose qu'un éclairage partiel et limité sur la question de l'impact du changement d'assiette étudié, puisqu'elle est statique, qu'elle n'intègre aucun bouclage macro-économique, et que le problème de la faisabilité concrète de la mesure n'y est pas évoqué. Elle doit donc être avant tout considérée comme un des éclairages nécessaires à l'étude de l'impact d'une mesure dont l'importance en appelle évidemment d'autres. ■

BIBLIOGRAPHIE

Banque de France, 1988, *Méthode d'analyse financière*, Observatoire des Entreprises.

B. BRETTEL, C. BRUNEL, L. DI CARLO et G. PENSIER, 1995, "Changement d'assiette des cotisations sociales et des impôts pesant sur les salaires", Communication de la Direction de la Prévision à la XIX^e journée des Centrales de Bilans, 7 février.

J. B. DE FOUCAULD, 1994, *Le financement de la protection sociale*, Rapport du Commissariat Général du Plan, La Documentation française.

Francis LEFEBVRE, 1996, *Comptabilité*, Mémento Pratique.

INSEE, 1987, *Système élargi de Comptabilité Nationale*, Collections de l'INSEE, Série C, n° 140-141, juin.

G. MAAREK, 1994, *Coût du travail et emploi : une nouvelle donne*, Rapport du Groupe Perspectives Economiques du Commissariat Général du Plan, La Documentation française.

Ministère du Travail - DARES, 1994, "Possibilités de modification de l'assiette des cotisations d'assurance chômage", Rapport du Groupe de travail Etat - Partenaires Sociaux, Novembre.