



Institut Arabe des Chefs d'Entreprises

Quel modèle de répartition ?

Zouhair EL KADHI

I. INTRODUCTION

Il est largement admis que la répartition des revenus est souvent considérée comme un indicateur de succès ou d'échec d'une politique économique. La règle est que plus la répartition des revenus est égalitaire, plus la croissance est forte. Cette règle repose sur le fait que les revenus issus de la croissance soient répartis sans inégalités excessives facilite la constitution d'un marché intérieur dynamique et d'une demande interne favorable à l'accroissement de la production domestique.

Dans cet esprit, on peut être tenté d'expliquer le soulèvement du peuple tunisien le 14 janvier 2011 par une répartition inégalitaire et une redistribution inefficace. En effet, pendant longtemps, la redistribution n'avait pas sa place dans la stratégie de développement en Tunisie : seule comptait la croissance qui finirait par engendrer une amélioration générale du niveau de vie. De toute manière, les messages de notre révolution sont clairs. Dignité et liberté. Mais vivre digne, c'est avant tout avoir un travail pour ceux qui sont au chômage et un revenu décent avec plus de pouvoir d'achat pour ceux qui travaillent. Partant de ce constat, une politique de revenu axée sur le pouvoir d'achat avec une répartition plus équilibrée des fruits de la croissance doit être placée comme une priorité absolue. La nécessité de trouver une solution à ce défi lourd de menaces pour la stabilité sociale fait l'unanimité et les prochains gouvernements doivent proposer des actions concrètes pour améliorer le pouvoir d'achat. Il va sans dire donc que l'un des principaux défis politiques des années à venir sera de donner une nouvelle orientation et un nouveau souffle à notre politique sociale.

La redistribution des revenus constitue donc dans la plupart des économies une part prédominante du circuit économique. A ce sujet, on se demande comment réaliser une redistribution équitable? Quelles mesures permettraient d'augmenter durablement le pouvoir d'achat des Tunisiens de façon concrète et visible ? Quel serait le « bon partage » de la valeur ajoutée ou quelle répartition peut être jugée acceptable? Pour répondre à ces questions, il nous a paru utile de structurer le présent document de la façon suivante :

Une première partie est consacrée à quelques définitions qui ont un lien avec le périmètre du système redistributif qu'il semble raisonnable de prendre en compte. Il existe plusieurs prélèvements dont on a toutes les raisons de penser que l'effet sur la distribution des revenus et des niveaux de vies est assez variable.

La deuxième partie de l'étude définit d'abord le concept de pouvoir d'achat et présente ensuite quelques mesures susceptibles d'améliorer les revenus et augmenter *in fine* le

pouvoir d'achat. Nous mettons l'accent sur la fiscalité, les transferts sociaux, la concurrence et la maîtrise de l'inflation.

II. REPARTITION : ETAT DES LIEUX

1. Qu'entend-on par « partage de la valeur ajoutée » ?

La problématique du partage de la valeur ajoutée est une question relativement complexe qui continue d'alimenter les débats tant au sein des populations qu'entre experts et chercheurs. Cette complexité tient notamment aux interactions entre la croissance et la répartition des richesses. En effet, la valeur ajoutée représente le supplément de richesse généré au cours du processus de production par la mise en œuvre de travail et de capital. D'une manière générale, la répartition de ce supplément de richesse peut s'apprécier de différentes façons. D'un point de vue de l'unité productive, c'est avant tout la répartition entre les revenus du travail et du capital qui importe (partage primaire). Du point de vue des agents économiques, c'est plutôt le revenu disponible qui compte. Autrement dit c'est celui dont les agents disposent effectivement après prise en compte de toutes les opérations de redistribution (prélèvement fiscaux et sociaux, revenus de transfert, revenus du capital, etc.)¹.

Dans ce contexte, nombreux sont les tunisiens qui invoquent toujours sa décroissance, au bénéfice du "*capital*" ou du "*profit*". En effet, depuis la révolution, les revendications sociales ont suscité un débat récurrent sur le partage de la valeur ajoutée. L'hypothèse avancée est que la croissance serait caractérisée par un « *mauvais* » partage de la valeur ajoutée. Un partage qui est « *trop défavorable* » aux salariés et qui limiterait par conséquence la consommation et entraînerait donc une faible croissance économique.

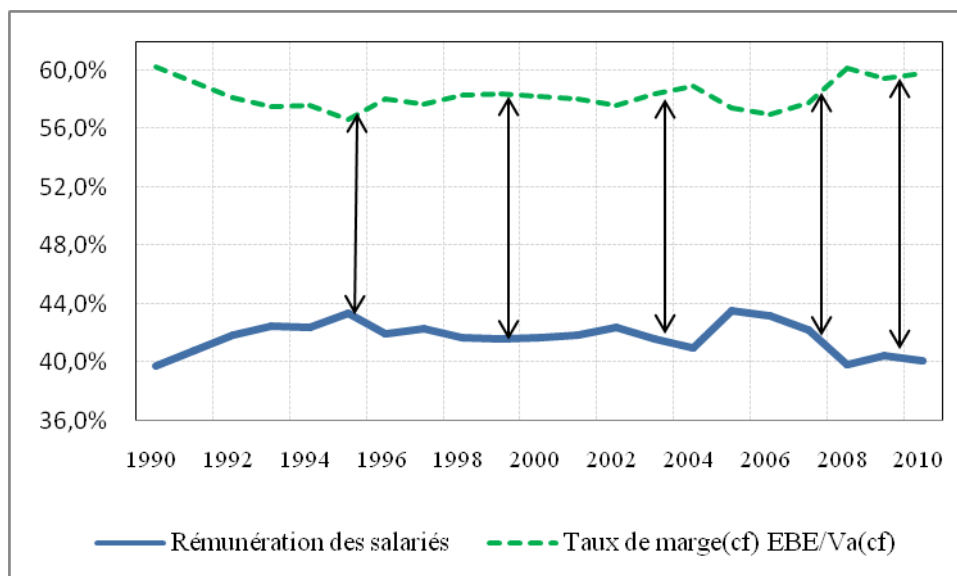
La question qui est aujourd'hui posée est ainsi celle du « *bon partage* » de la valeur ajoutée ? L'équilibre entre salaires et profits est souvent difficile à déterminer et il n'existe pas de consensus chez les économistes sur les déterminants de ce partage. En tout état de cause, il n'existe pas de loi économique précise déterminant un partage idéal². A ce niveau, deux courants s'opposent : le premier courant stipule que la répartition devrait favoriser le facteur travail en mettant l'accent sur les salaires de tous ceux qui travaillent. En effet, une hausse des salaires stimulerait plus la consommation et la demande interne. A l'inverse, le deuxième courant défend l'idée que la répartition devrait être favorable au facteur capital pour ne pas pénaliser l'investissement, car les capitalistes manquent de moyens financiers et d'incitations à investir.

¹ Voir Artus P. et Cohen D. (1997) « Le partage de la valeur ajoutée », Conseil d'Analyse Economique.

² Voir Timbeau X. (2002) « Le partage de la valeur ajoutée en France », Revue de l'OFCE n°80, janvier 2002.

L'expérience internationale montre que dans les pays occidentaux et émergents, le partage se maintenant autour de deux tiers pour le travail et un tiers pour le capital. Aussi est-il frappant de constater (voir graphique ci-dessous) qu'en Tunisie le rapport est inversé avec 40% pour le travail et 60% pour le capital. Cependant, il est important de souligner que ce niveau de partage satisfait environ 60% des chefs d'entreprise. En effet, selon l'enquête, 60% des chefs d'entreprise jugent que la part des salaires dans la valeur ajoutée est moyenne, 32% l'estiment élevée et 8% la considèrent comme faible.

Graphique 1 : Partage de la valeur ajoutée³



Source : INS- compilation de l'auteur

Depuis 1990, plusieurs phases peuvent être distinguées (graphique 1). La part des salaires a augmenté jusqu'en 1995, a légèrement diminué pour se stabiliser pendant une décennie, a connu à nouveau un pic en 2006 avant de se dégrader rapidement pour retrouver en 2010 son niveau de 1990, perdant ainsi en moins de 5 ans près de 4 points de pourcentage au profit du capital.

2. Environnement fiscal

Le principal objectif de la redistribution est de limiter les inégalités de la répartition des revenus et des richesses et donc les tensions sociales. Elle peut prendre plusieurs formes. Traditionnellement, on distingue deux dimensions de la redistribution : D'une part, la redistribution horizontale, sur le cycle de vie, supposée réaliser des transferts qui ne sont pas occasionnés par la hiérarchie des revenus. Il s'agit donc soit d'opérations entre ménages situés dans la même tranche de revenus, soit d'opérations fondées sur d'autres critères que le revenu.

³ Ce graphique représente le partage de la valeur ajoutée aux coûts des facteurs, le taux de marge (part de la rémunération du capital dans la valeur ajoutée) étant le complément de la part des salaires.

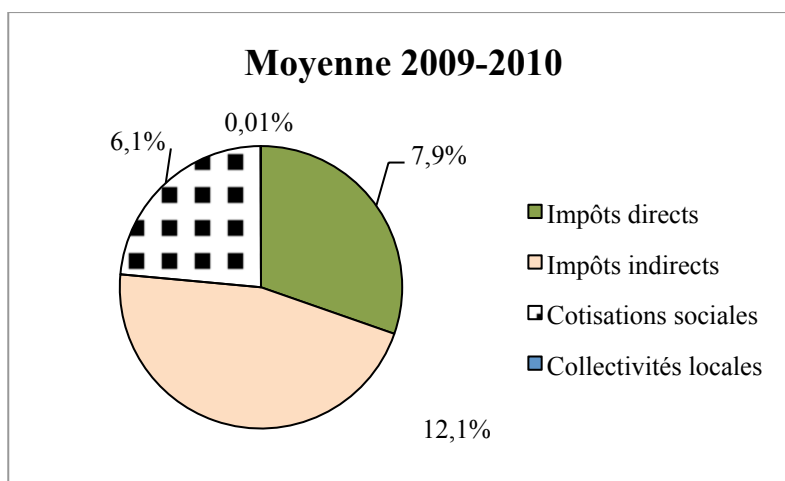
A ce sujet, la protection sociale paraît adaptée pour répondre à ce problème puisqu'elle vise à effectuer des transferts de ressources au profit de personnes exposées à un risque social.

D'autre part, la redistribution verticale, c'est-à-dire des riches vers les pauvres, grâce aux systèmes fiscaux et aux prestations sociales. Elle est censée réduire les inégalités des revenus. Elle a comme principal objectif le resserrement des écarts de revenus. L'impôt progressif sur le revenu est sans doute l'instrument privilégié. Un impôt est progressif lorsque le taux moyen d'imposition croît plus vite que le revenu, autrement dit l'élasticité du rendement de l'impôt est supérieure à 1. De ce fait, la progressivité peut s'analyser comme la structure d'un prélèvement, c'est-à-dire la répartition d'un dinar d'impôt entre les contribuables classés selon leur position dans la tranche des revenus, tandis que les effets redistributifs mesurent l'ampleur des variations introduites par ce prélèvement dans la distribution des revenus.

Toutefois, il est important de souligner que le débat sur les questions de redistribution est souvent tendu. En effet, il se trouve souvent que les intérêts des uns apparaissent comme directement antagoniques avec ceux des autres, de telle sorte que la sensibilité sociale et politique est dans ce domaine extrême. Naturellement, les contributeurs nets à l'ensemble du système, c'est-à-dire ceux auxquels on prélève plus que l'on ne donne seront toujours en faveur d'une réduction des prélèvements, le contraire étant vrai des bénéficiaires nets. Qu'en est-il de la redistribution en Tunisie ?

En Tunisie, sur chaque dinar produit par un agent économique, environ 260 millimes sont en moyenne prélevés par l'État et réorientés vers d'autres agents économiques, ou consacrés au financement de biens et/ou services consommés collectivement. Ainsi, certains jugent qu'à ce niveau, l'intervention de l'État est excessive. On prélève énormément et il y a toujours beaucoup de pauvres et de gens qui ont une vie très difficile dans notre pays. La solution passe pour eux par une réduction raisonnée du rôle redistributif de l'État. Pour d'autres, le taux de 26 % de prélèvement obligatoire est un niveau raisonnable, voire même faible comparé à celui des pays occidentaux (45% en France par exemple).

Graphique 2 : la répartition des prélèvements obligatoires

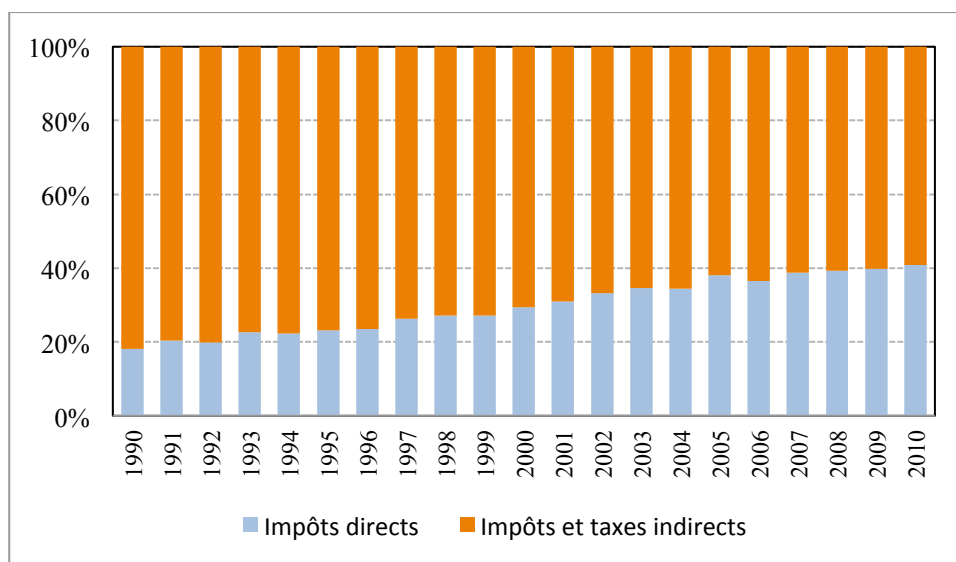


Source : Ministère des finances

S'il n'existe aucune preuve attestant l'existence d'une corrélation entre taux de croissance et niveau des prélèvements obligatoires, on reconnaît de plus en plus une corrélation très forte entre taux de prélèvements obligatoires et taux de pauvreté. Il est largement admis que les pays où il y a le moins de pauvreté sont ceux dont les prélèvements sont les plus élevés. Cela ne veut pas dire que les prélèvements obligatoires constituent le seul facteur d'explication des inégalités et de la pauvreté mais le taux de prélèvements obligatoires est l'un des meilleurs indices du degré de solidarité nationale. On a d'ailleurs pu mesurer précisément à quel point les transferts sociaux, dans les pays où ils sont les plus importants, réduisaient la pauvreté et les inégalités. Par ailleurs, il est important de souligner que trop de protection sociale réduirait la motivation au travail. A ce propos, il faut développer le débat public sur ce que nous payons pour notre protection sociale et pour la production de services collectifs et sur la qualité de ce que nous obtenons en échange, à la fois à titre individuel et comme membres d'une société. Il s'agit, comme l'écrit Paul Krugman, de "*savoir dans quel société nous voulons vivre*".

S'agissant des recettes fiscales (20% du PIB), elles résultent en majorité d'impôts et de droits indirects qui ne se prêtent guère à une redistribution des revenus. En effet, les impôts indirects constituent, de loin, la principale source des recettes fiscales. Toutefois, cette répartition a connu un changement très net depuis 1990. En effet, sur la période 1986-1990, les recettes fiscales étaient réparties à hauteur de 79% en impôts indirects et 21% en impôts directs. Durant les trois dernières années, cette répartition est de l'ordre de 60% pour l'impôt indirect et 40% pour l'impôt direct.

Graphique 3 : Structure des recettes fiscales

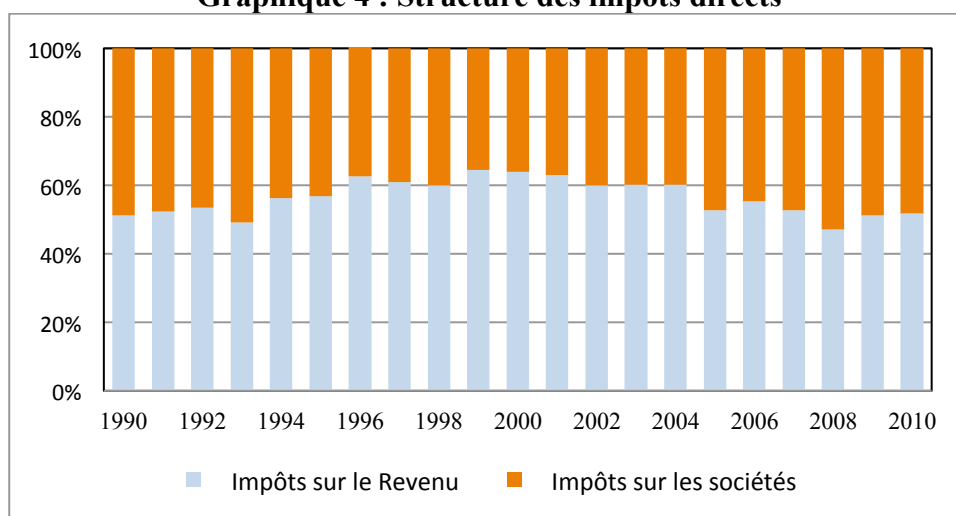


Source : Ministère des finances

On notera qu'en Tunisie, l'impôt sur les sociétés est fixé à un taux de l'ordre d'un tiers. Un jour sur trois, une société travaille pour l'État. Et pourtant, le résultat est décevant. L'impôt sur les sociétés n'atteint que 15% des recettes fiscales de l'État en moyenne sur la période 2000-2010. A l'inverse, l'impôt sur le revenu représente environ 20% en moyenne des recettes fiscales sur la même période.

En outre, force est de constater qu'à cause des généreuses incitations fiscales à l'investissement, la part des recettes fiscales tirées des impôts sur le revenu des personnes physiques est bien plus élevée que celle provenant des entreprises. Depuis longtemps et encore plus aujourd'hui, l'assiette de l'impôt sur les sociétés est sérieusement érodée par les incitations fiscales.

Graphique 4 : Structure des impôts directs



Source : Ministère des finances

A l'appui de ces idées, il est fort à craindre qu'un fardeau fiscal élevé sur le revenu du travail amoindri le pouvoir d'achat du consommateur et pourrait porter préjudice à l'équité du système fiscal et aux objectifs de répartition.

Dans cette perspective, il est également possible de mesurer le taux de prélèvements obligatoires qui pèsent sur le facteur travail à travers la différence entre le coût total pour l'employeur et le salaire net versé au salarié après impôt. Bien que cette mesure comporte un certain nombre de limites, cet indicateur, nommé sous le vocable de " coin socio-fiscal ", est économiquement très important dans la mesure où il reflète l'impact négatif des prélèvements obligatoires sur les salaires par leur effet déprimant sur le pouvoir d'achat

L'évaluation du coin socio-fiscal en Tunisie, permet donc d'apprécier l'incidence de la fiscalité sur le pouvoir d'achat. Il est calculé en exprimant la somme de l'impôt sur le revenu, des cotisations de sécurité sociale à la charge des salariés et des employeurs et des impôts sur les salaires en pourcentage des coûts de main-d'œuvre. Nous avons ainsi calculé le coin socio-fiscal portant sur le coût moyen de la main d'œuvre sur la base des données de comptabilité nationale.

Tableau 1 : Coût du travail moyen et coin socio-fiscal moyen

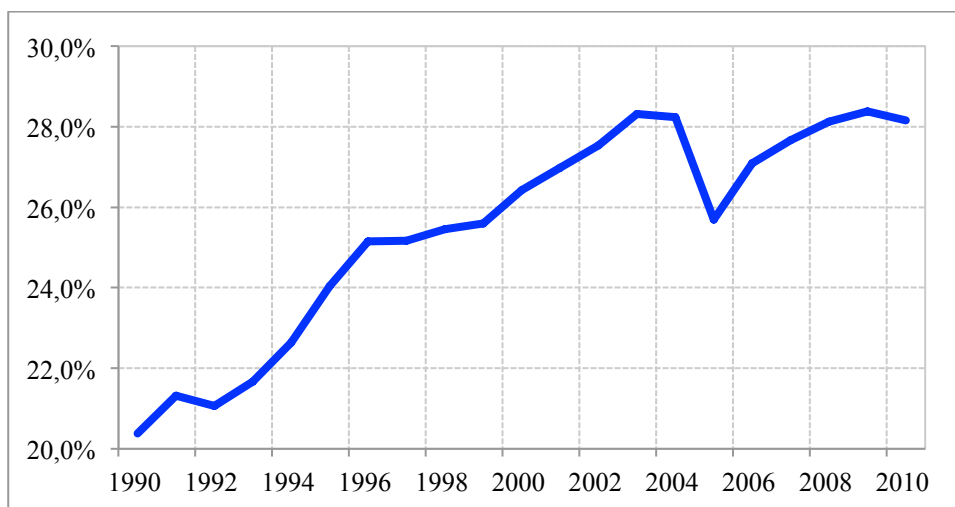
	moyenne 1990-2000	moyenne 2001-2010	moyenne 2008-2010
Coût total employeur	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>
Cotisations sociales patronales	10,1%	10,3%	9,8%
Autres charges patronales	2,7%	3,4%	4,4%
Salaires bruts	<u>87,3%</u>	<u>86,3%</u>	<u>85,9%</u>
Cotisations sociales salariales	5,0%	5,4%	5,0%
Impôts sur les salaires	5,8%	8,5%	9,1%
Salaires nets	<u>76,5%</u>	<u>72,4%</u>	<u>71,8%</u>
Coin socio-fiscal	23,5%	27,6%	28,2%

Pendant les deux dernières années, tant la part des salaires bruts que celle des salaires nets apparaît inférieure à la part moyenne observée au cours des vingt dernières années. Au total, le salaire net affiche une dégradation très nette passant d'environ 80% en 1990 à seulement 72% en 2010. D'où une perte très nette du pouvoir d'achat nominal d'environ 8 points de pourcentage, due, pour l'essentiel, aux charges patronales et aux impôts sur les salaires.

Le graphique ci-dessous montre une augmentation constante du « coin socio-fiscal ». Celui-ci a augmenté d'environ 8 points de pourcentage depuis 1990 dont un peu plus de 2

points depuis 2000. Cette hausse réduit la compétitivité des entreprises tunisiennes et aurait tendance à accroître le chômage.

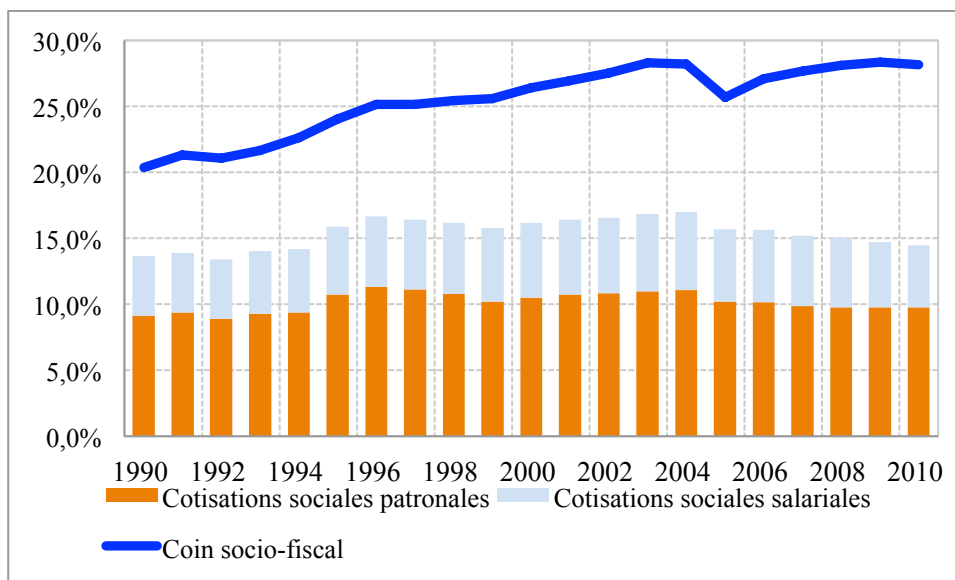
Graphique 5 : Coin socio-fiscal moyen en % des coûts de la main d'œuvre⁴



Source : INS- compilation de l'auteur

Il convient toutefois de souligner que le financement de la protection sociale introduit un écart entre le coût du travail et ce qu'il reste, in fine, au salarié. Plus les dépenses publiques de protection sociale sont importantes, plus ce « coin fiscal » tend également à l'être.

Graphique 6 : Cotisations sociales



Source : INS- compilation de l'auteur

En Tunisie, une très large fraction des prélèvements obligatoires inclus dans le coin fiscal est, en fait, liée au financement des dépenses sociales publiques. En effet, les cotisations de sécurité sociale – cotisations totales, à la charge de l'employeur et à la charge du salarié –

⁴ Le coin socio fiscal reflète l'écart entre le point de vue de l'employeur qui s'intéresse au coût du travail et celui du salarié qui s'intéresse à son pouvoir d'achat net des prélèvements.

représentent en moyenne près de 15 % des coûts du travail, soit un peu plus que la moitié du coin fiscal total. De fait, au total, le graphique 6 fait apparaître une relation étroite entre le niveau du coin fiscal et les cotisations sociales.

III. POUVOIR D'ACHAT : CONCEPT ET MESURES DE SOUTIEN

1. Le pouvoir d'achat

Les tunisiens ne cessent de se plaindre de la cherté de la vie. Ils réclament davantage de « pouvoir d'achat ». Nul n'ignore aujourd'hui que l'évaluation du pouvoir d'achat fait l'objet d'un débat et de controverses. En effet, il y a souvent une confusion entre le pouvoir d'achat, le niveau de vie, le coût de la vie et l'inflation.

Généralement, le débat sur le pouvoir d'achat pose de nombreuses interrogations et des interprétations qui se trouvent souvent à l'origine de malentendus. Les comptes nationaux mesurent le pouvoir d'achat de l'ensemble des tunisiens, les chefs de famille constatent le pouvoir d'achat de leur ménage, les syndicats s'intéressent surtout au pouvoir d'achat des salaires, les hommes politiques essayent de le manipuler en le poussant à la hausse quand ils sont au pouvoir et à la baisse quand ils sont dans l'opposition.

Pour situer les idées relatives au thème fort complexe du pouvoir d'achat et des conséquences qui en résultent pour l'économie dans son ensemble mais aussi pour les entreprises et pour les salariés en particulier, rappelons quelques définitions. D'une manière simple, le pouvoir d'achat correspond à « *la quantité de biens et services que l'on peut acheter avec le revenu disponible⁵* ». Le pouvoir d'achat dépend pour l'essentiel de l'évolution de deux variables : le revenu disponible brut et l'inflation.

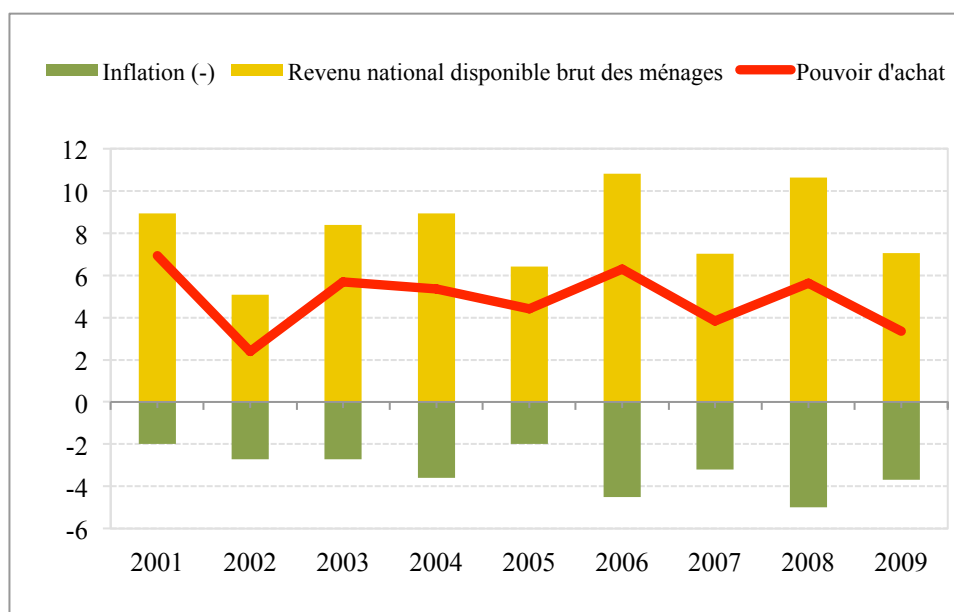
- le revenu disponible brut est le niveau de revenu courant, y compris les prestations sociales, dont un ménage dispose, une fois qu'il s'est acquitté des prélèvements obligatoires. Ce revenu peut être partagé entre consommation et épargne.
- le niveau général des prix en vigueur dans le pays est également déterminant d'autant plus si l'inflation est forte car ce qui compte est moins ce que l'on gagne sur sa « fiche de paie » que ce que l'on peut réellement s'acheter avec. On distingue ainsi le « revenu nominal », qui ne prend pas en compte l'inflation, et le « revenu réel », qui tient compte du niveau général des prix et représente donc le pouvoir d'achat. Si l'on raisonne en dynamique, l'accroissement du pouvoir

⁵ Voir Moati et Rochefort (2008) « *Mesurer le pouvoir d'achat* », rapport CAE, no 73, 2008.

d'achat dans le temps est donc tributaire de l'évolution relative du revenu nominal et de l'inflation.

Partant de cette logique, nous avons, à partir des données disponibles à l'INS, tenté d'évaluer la progression du pouvoir d'achat du revenu disponible des ménages. Les gains de pouvoir d'achat sont la différence entre la croissance du revenu disponible brut des ménages et celle de l'augmentation de l'indice des prix à la consommation. Les résultats révèlent une évolution d'environ 4 % en moyenne sur les dix dernières années.

Graphique 7 : Evolution du pouvoir d'achat



Source : INS et calcul de l'auteur

Il ne faut pas faire de confusion entre pouvoir d'achat de l'ensemble des ménages et pouvoir d'achat par individu. L'augmentation du revenu global n'est pas le gain de niveau de vie que chaque individu perçoit. En effet, le nombre de ménages augmente de 2,3 % par an, et le nombre d'individus ou d'unités de consommations par ménage, aujourd'hui égal à 4,2 par ménage, demeure relativement stable. Au total, selon nos calculs, le niveau de vie individuel progresserait d'environ 2,5 % en moyenne par an.

Comme nous l'avons déjà souligné plus haut, les autorités publiques disposent de deux leviers principaux pour agir sur le pouvoir d'achat : les revenus et les prix. On notera à cet égard que les chefs d'entreprise privilégient effectivement l'actualisation des barèmes fiscaux (34,1%) et la maîtrise de l'inflation (31,8%). Nous essayons dans ce qui suit de discuter des différentes actions susceptibles d'améliorer le pouvoir d'achat.

2. Politique salariale

Depuis la révolution, on réclame de tous côtés, à corps et à cris, des hausses de salaires. En effet, avec la révolution, l'impatience grandit sur le terrain des emplois et la pression en faveur de hausses de salaires s'accroît. Ces revendications ont été appuyées par l'idée qu'une hausse des salaires stimulerait la consommation et la demande interne. Toutefois, dans le contexte actuel, une telle hausse des salaires ne produirait aucune stimulation sur la croissance car d'une part, ce qui sera distribué aux salariés devra être prélevé ailleurs et d'autre part, la propension à importer est élevée. Si les entreprises n'en supportent pas intégralement la charge, l'Etat devra assurer le financement de cette mesure en réduisant ses dépenses, en augmentant les impôts ou en laissant filer un peu plus le déficit budgétaire. Penser que faire de la redistribution à travers les salaires permettra de relancer la consommation est une erreur économique, surtout lorsqu'on importe une grande partie des biens consommés. Toute hausse du coût horaire risque d'exercer des effets destructeurs sur la demande d'emploi surtout si elle alimente l'inflation.

Il faut bien garder à l'esprit que toute hausse de salaire, en obligeant les employeurs à payer certains salariés au delà de leur productivité marginale, priverait ces derniers de toute chance de trouver un emploi puisqu'il serait absurde pour un employeur de payer un salarié plus que ce qu'il ne rapporte. Au final, la hausse du salaire crée nécessairement du chômage car, à chaque hausse, un certain nombre de travailleurs deviennent, *ceteris paribus*, inemployables au salaire en vigueur.

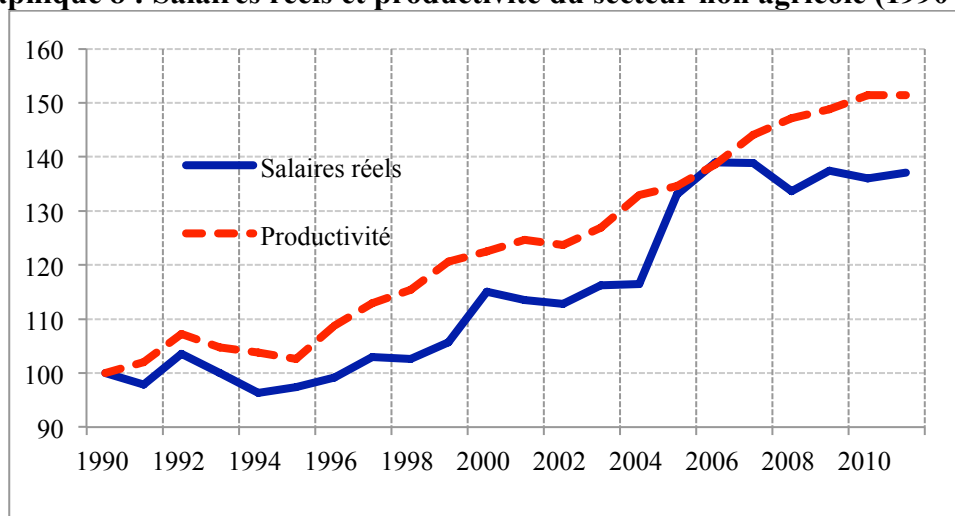
Si l'augmentation des salaires n'est pas intégralement compensée par des aides publiques, le coût du travail sera alourdi et cela réduira l'emploi des personnes qui ont déjà le plus de mal à s'insérer sur le marché du travail. Or, dans une entreprise, les hausses de salaires exercent des effets majeurs sur la distribution des autres salaires et sur les coûts salariaux. Là encore, c'est un alourdissement du coût du travail qui hypothèque la lutte contre le chômage. Au total, augmenter le salaire n'est donc ni une bonne idée pour faire de la redistribution, ni pour créer de l'emploi. On notera que les résultats de l'enquête auprès des chefs d'entreprise viennent à l'appui de ce constat. En effet, 70,8% d'entre eux jugent que les coûts salariaux sont déjà très élevés en Tunisie.

Le bon sens économique voudrait que les salariés soient rémunérés en fonction de leur productivité⁶. Les entreprises n'ont pas pour objectif de faire du social mais ont pour fonction de créer de la richesse et donc de l'emploi tout en réalisant des bénéfices. Il est donc de notre devoir aujourd'hui de créer les conditions pour que les entreprises puissent exporter

⁶ Voir Artus P. (2005) « Quelle politique salariale ? », Flash (CDC-IXIS), N°72.

davantage, investir, embaucher et in fine augmenter les salaires. Une augmentation immédiate des salaires renchérirait donc les coûts de production des entreprises et réduirait, par ricochet, la compétitivité coût de nos entreprises. Ceci étant dit, une augmentation des salaires n'est possible que si on est capable d'augmenter la productivité de notre économie. En effet, les différences de salaire doivent refléter, dans une certaine mesure, la contribution plus ou moins importante de chacun à la production, ou la rareté des diverses qualifications. Une règle d'or est de proportionner les gains de pouvoir d'achat des salariés à leur effort de travail, par un salaire modulé et par un co-intéressement aux résultats de l'entreprise.

Graphique 8 : Salaires réels et productivité du secteur non agricole (1990=100)



Source : INS et calcul de l'auteur

Le graphique ci-dessus représente l'évolution des salaires réels et de la productivité dans le secteur non agricole. Si on considère la période 1990-2006, aussi bien la productivité que les salaires réels ont évolué en moyenne d'une manière presque identique (environ 40%). En effet, les salaires réels ont rattrapé leur retard en 2005 et 2006. Par contre si on considère la période récente, on assiste à une remarquable divergence entre l'évolution des salaires et de la productivité.

3. La nécessaire réforme de la fiscalité du travail

On reconnaît de plus en plus que l'économie tunisienne bute aujourd'hui sur un vrai problème fiscal en témoigne les distorsions liées à l'impôt sur le revenu. En effet, les salariés ont vu leur charge fiscale aggravée du fait que les tranches du barème des impôts sur le revenu des personnes physiques n'ont pas été actualisées depuis 1989 et que les montants des déductions pour salaire unique, enfants et parents à charge n'ont pas été révisés depuis 1983. Or, la prise en considération de l'inflation aurait élargi les tranches de revenu et aurait permis l'exonération de l'impôt sur le revenu de certaines catégories sociales et en aurait fait bénéficier d'autres de réductions.

Concrètement, la non actualisation des tranches et des déductions et les augmentations annuelles au niveau des salaires a conduit à l'imposition des personnes touchant le SMIG alors qu'ils étaient non imposables en 1990⁷.

Tableau 2 : Indexation des tranches du barème sur l'inflation

Tranches du barème en vigueur		Tranches du barème indexé sur l'inflation		Taux
0 -	1 500	0 -	3 500	0
1 500 -	5 000	3 500 -	10 000	15
5 000 -	10 000	10 000 -	22 000	20
10 000 -	20 000	22 000 -	45 000	25
20 000 -	50 000	45 000 -	100 000	30
50 000	& +	100 000	& +	35

Ainsi, en 1990, un salarié touchant le SMIG ne payait pas d'impôts sur le revenu car il se plaçait dans la première tranche du barème. Or, l'inflation fait que 1500 dinars perçus en 1990 sont équivalents à environ 3500 dinars perçus en 2010. De ce fait, la prise en considération de l'inflation aurait élargi la première tranche de 0-1500 D à 0- 3500 D et aurait évité à ces salariés de payer des impôts en les faisant sortir des tranches imposables.

D'autre part, l'indexation des montants des réductions pour salaire unique et enfants à charge, en vigueur depuis 1983, aurait également permis d'obtenir d'importantes baisses des impôts payés.

Tableau 3 : Indexation des déductions sur l'inflation

	Montants en vigueur	Montants indexés sur l'inflation
Salaire unique	150	600
1 ^{er} enfant	90	360
2 ^e enfant	75	300

⁷ On notera que pour neutraliser les effets de cette mesure, il a été décidé d'accorder une déduction supplémentaire de 500 dinars aux salariés payés au SMIG.

3 ^e enfant	60	240
4 ^e enfant	45	180

Le tableau ci-dessus montre que l'indexation de ces montants sur l'inflation aurait permis de déduire 600 et 360 dinars, au lieu de 150 et 90 dinars, de la base imposable d'un contribuable avec salaire unique et un enfant à charge.

De même, si on prend comme exemple un ménage tunisien type, mono-actif ayant deux enfants, dont le revenu annuel brut, est de 9500 D, par exemple, celui-ci paie, selon le barème actuel, un impôt sur la base de 15% sur la tranche 1500-5000 D et de 20% sur la tranche 5000-10000 D, soit l'équivalent de 1115D. Une indexation des tranches d'impôt et des montants des réductions pour salaire unique et enfants à charge sur l'inflation l'aurait placé dans la tranche allant de 3500 à 10000 D. Il en résulterait un impôt de 582 D seulement (15% sur la tranche 3500-10000), soit un gain annuel d'environ 533D ou encore l'équivalent d'environ 45 D/mois. Ceci permettrait donc de faire baisser la pression fiscale d'environ 6 points de pourcentage.

Tableau 4 : Simulation pour un couple salarié mono-actif ayant deux enfants

	<i>Salaire annuel moyen en 1990</i>	<i>Salaire annuel moyen en 2010</i>		<i>Salaire annuel moyen en 2010</i>	
Salaire brut imposable	3 000	9 600		9 600	
Frais professionnel	(10%) - 300	- 960		(10%) - 960	
Salaire unique	- 150	- 150		- 600	
1 ^{er} enfant	- 90	- 90		- 360	
2 ^e enfant	- 75	- 75		- 300	
Salaire net imposable	2 385	8 325		7 380	
<i>Tranche non imposable</i>	-1 500	-1 500		-3 500	
	885	6 825		3 880	
Taux d'imposition : tranche 2	(15%) 133	750		(15%) 582	
Taux d'imposition : tranche 3	(20%)	365			
Impôt dû	<u>133</u>	<u>1 115</u>		<u>582</u>	
Pression fiscale	4,4%	11,6%		6,1%	

Barème en vigueur (vertical text on the left side of the table)

Barème indexé sur l'inflation (vertical text on the right side of the table)

GAIN NET : 1115 – 582 = 533, soit 45 DT / mois

Partant donc du principe que l'imposition ne peut toucher que l'excédent du revenu par rapport au minimum vital, il en résulte, qu'à moins de risque de création de tensions sociales, toute personne dont le revenu est en dessous de ce minimum ne devrait pas subir une imposition au titre de son revenu. Dans cette perspective, nous pouvons avancer les recommandations suivantes :

- Dans la mesure où le barème et les déductions n'ont pas été révisés, il est recommandé de procéder d'une manière périodique à l'actualisation du barème et des déductions. Ceux-ci doivent être indexés sur l'inflation. Dans ce même contexte on pourrait imaginer une augmentation du nombre de tranches et donc des taux d'imposition par palier de 5%.

4. Les transferts et compensation

Il existe en Tunisie deux types de protection sociale pour lutter contre la pauvreté et les inégalités : (i) les subventions à la consommation alimentaire, carburants et transports ; et (ii) les transferts directs en nature et en espèces aux nécessiteux (les personnes âgées, les handicapés, les enfants en âge d'aller à l'école et les familles nécessiteuses). Nous concentreront notre analyse sur les subventions à la consommation alimentaire.

Compte tenu du fait que les produits alimentaires revêtent un caractère symbolique, la Tunisie a choisi une politique de subvention des produits de base à travers une caisse générale de compensation. Le gouvernement tunisien a créé depuis les années 70 la caisse générale de compensation (CGC) afin de soutenir le pouvoir d'achat de la population à travers la subvention de certaines denrées alimentaires de base comme la farine, l'huile, etc. Rappelons dans ce contexte que le gouvernement tunisien subventionne également les carburants, les transports, le sucre et bien d'autres produits qui ne sont pas supportés par le budget de la CGC et qui alourdit fortement les charges des subventions.

Bien entendu, la hausse des prix des matières premières et agricoles est une mauvaise nouvelle pour notre pays et impose d'énormes coûts supplémentaires. En effet, dans ce contexte résolument haussier, la Tunisie demeure très vulnérable car encore dépendante d'importations alimentaires. Avec un taux d'autosuffisance en céréale très faible de l'ordre de 29%, la Tunisie est très exposée à la flambée des cours et nous faisons partie des pays où l'alimentation représente encore une part importante du total de nos dépenses. Toutefois, le fait que la plupart des produits alimentaires soient subventionnés pose dans ce contexte de sérieux problèmes à nos dirigeants.

Alors que l'on s'était habitué à des prix alimentaires relativement abordables dans les années 80 et 90, depuis l'an 2000, les prix des produits agricoles n'ont cessé d'augmenter et tout porte à croire que ces hausses soient tendanciennes et non temporaires. La situation alimentaire demeure inquiétante au niveau mondial et nous devons peut être apprendre à payer plus cher pour nous alimenter. Nos finances publiques et donc nos dirigeants resteront probablement confrontés aux lourds problèmes posés par des prix de l'énergie et de l'alimentation à la fois plus élevés et instables que par le passé. En effet, selon les calculs du FMI, la montée des prix des produits énergétiques et alimentaires alourdirait la facture des importations en % du PIB d'environ 1,6 point de pourcentage et augmenterait les prix à la consommation et le déficit budgétaire d'environ 2,6% et 1,5 point de pourcentage respectivement.

Par ailleurs, cette forme de transfert n'est pas bien ciblée sur les plus défavorisés et donc les vrais bénéficiaires. Actuellement c'est plutôt les familles nanties qui en profitent davantage et toute une industrie alimentaire qui utilise cet avantage⁸. D'une manière générale, les subventions, bien qu'elles soient politiquement populaires, n'en posent pas moins des problèmes dont trois principaux. D'abord, les subventions non-ciblées profitent davantage aux riches qu'aux pauvres. Ensuite, par le fait d'abaisser artificiellement les prix, les subventions peuvent favoriser le gaspillage et conduire à un comportement de surconsommation. Enfin, les subventions étant souvent dépendantes des cours mondiaux, leur charge dans le budget de l'État est fortement volatile.

Dans cet esprit, les résultats de l'enquête affichent un avis partagé. En effet 54,2% des chefs d'entreprises expriment un souhait en faveur du maintien de la compensation sur les produits de première nécessité alors que 41,7 appellent à son remplacement par des aides directes. De toute façon, ces différentes distorsions exigent à court terme de remplacer progressivement les subventions par un système de protection sociale plus efficace et centré sur l'aide vers les couches les plus vulnérables de la population. Ce système présente l'avantage de contribuer à une meilleure répartition des ressources ainsi qu'à l'élévation des niveaux de vie.

A long terme, il est important de concevoir et d'instaurer des mécanismes de protection sociale plus efficaces et moins onéreux pour remplacer les subventions. Dans la pratique, il est possible de mieux cibler les dispositifs de protection sociale, tels que les transferts monétaires et autres formes d'aide au revenu. Il serait ainsi plus efficace de remplacer les subventions par des aides au revenu ce qui permettrait de renforcer la protection sociale et libérer des ressources conséquentes pour d'autres priorités.

A ce sujet une stratégie de réforme reposant sur quatre axes peut être envisagée⁹ :

- *Informier et sensibiliser la population des coûts des subventions.* En effet, les subventions accordées doivent être quantifiées et inscrites au budget de façon à être mises en concurrence avec d'autres services de première importance. Il convient à ce sujet de publier les résultats détaillés des enquêtes de consommation pour pouvoir identifier les bénéficiaires des subventions. Ceci

⁸ Banque Mondiale (2004) « Tirer parti de l'intégration commerciale pour stimuler la croissance et l'emploi », Rapport n° 29847-TN

⁹ Les suggestions avancées s'inspirent des expériences réussies au Mexique (1997), Indonésie (2005), Jordanie (2005) et surtout celle de l'Iran (2010).

aura le mérite de sensibiliser la population des coûts des subventions et de faire mieux comprendre les arguments en faveur des réformes.

- *Renforcer la gouvernance, la responsabilité et la capacité du secteur public.* Comme partout dans le monde, il existe une certaine résistance aux réformes des subventions. Afin de limiter cette résistance, les pouvoirs publics doivent convaincre les citoyens que les économies ainsi dégagées seront utilisées à bon escient. A ce sujet, il convient de renforcer la gestion des finances publiques. Les ressources nettes dégagées par de telles réformes doivent être allouées de façon transparente et efficace.

- *Affiner progressivement le ciblage des subventions.* A ce propos, un renforcement des filets de protection sociale par une amélioration du ciblage des subventions à la consommation alimentaire paraît nécessaire. Il s'agit de mettre en place un système d'évaluation permanente du ciblage des subventions à la consommation. Il faut également un travail de suivi pour définir le groupe ciblé, évaluer l'impact de ces programmes sur la pauvreté. De toute évidence, le passage d'un régime de protection sociale reposant en grande partie sur les subventions des prix à un dispositif complet de protection sociale dominé par les transferts monétaires et autres formes d'aide au revenu devra être graduel car il convient de concevoir et mettre en place les modes de prestation et les mécanismes de ciblage. Une amélioration du ciblage permettra par la suite de produire rapidement des résultats en limitant la portée des subventions existantes aux produits de première nécessité pour les plus démunis ou en plafonnant les quantités des produits subventionnés aux niveaux de consommation de subsistance. Une fois les modes de prestation en place, les subventions doivent être remplacées par des transferts monétaires indexés sur les prix et assorties de conditions qui inciteront à investir dans le capital humain.

- *Instaurer des mécanismes d'ajustement automatique des prix afin de limiter les suspicions sur la tarification.* Naturellement, l'objectif ultime de toute réforme des subventions de prix est de chercher à éliminer la fixation discrétionnaire et *ad hoc* des prix. Un système d'ajustement automatique des prix écarte les soupçons d'une quelconque influence sur la tarification. Même si l'objectif final doit être de libéraliser les prix alimentaires et énergétiques, il serait avantageux d'instaurer une forme de taxe flottante qui permet un lissage

des prix et surtout éviter de suspendre les mécanismes d'ajustement en cas de hausse soudaines et/ou de fortes volatilités des cours mondiaux.

5. Concurrence et maîtrise de l'inflation

Commençons par rappeler ce qu'est fondamentalement la concurrence. La concurrence peut se définir comme un processus permanent d'entrées et de sorties d'entreprises sur le marché. Cela signifie qu'une entreprise qui propose un produit moins cher ou mieux adapté aux attentes de la clientèle pourra trouver rapidement une place sur le marché. Peut-on aujourd'hui proposer une politique du pouvoir d'achat par le levier de la concurrence ? Il ne s'agit pas bien entendu de bloquer les prix mais plutôt d'injecter de la concurrence là où elle peut produire des effets¹⁰.

Nul ne peut nier que les politiques de la concurrence conduisent à transférer du revenu aux consommateurs et à accroître de façon significative son pouvoir d'achat à court terme. A ce propos, environ 74% des chefs d'entreprises pensent, à raison, que le renforcement de la concurrence peut faire baisser les prix. Ceci paraît comme une solution efficace et qui ne coûte rien budgétairement. La concurrence engendre désormais un double dividende économique : elle offre aux consommateurs des prix plus bas et des produits plus variés ; elle stimule la croissance et l'emploi de demain. Ces deux effets ne se manifestent pas dans la même temporalité économique : l'effet sur les prix est assez rapide à observer, tandis que celui sur la croissance et l'emploi joue à plus long terme.

Lorsque l'on évoque la concurrence, la crainte qui s'exprime aussitôt est celle du bon dosage : jusqu'où faut-il aller ? La réponse est comme le disait A. Detoeuf « *La concurrence est un alcaloïde : à dose modérée, c'est un excitant ; à dose massive, c'est un poison* ». En effet, les baisses de prix ne doivent jamais se faire au détriment de la qualité essentielle du produit ou par une application au rabais du droit du travail. Plus encore, il faut éviter le dogmatisme du « *tout concurrence* » dans la mesure où la concurrence optimale n'est pas la concurrence maximale. Il faut identifier, au cas par cas, les secteurs dans lesquels un renforcement de la concurrence serait bénéfique, sans porter atteinte à la qualité et à l'emploi. L'exemple de la télécommunication est très percutant. En effet, la concurrence a tiré tous les prix vers le bas sans jamais nuire à la qualité des services ou à l'emploi.

¹⁰ Voir en particulier Attali J. (2010) « Une ambition pour dix ans », Rapport de la Commission pour la libération de la croissance, Paris, La Documentation Française.

Ainsi et afin de renforcer la concurrence, nous pouvons formuler les propositions suivantes :

- ✓ Renforcer et accroître la concurrence sur le marché des biens et services et dans l'ensemble de l'économie. Il s'agit là de redonner de l'espace et des moyens aux politiques de la compétitivité et de l'innovation et de mieux exploiter les complémentarités avec la politique de la concurrence.
- ✓ Autoriser la revente à perte ou au seuil de prohibition afin de favoriser la concurrence par les prix entre grandes surfaces alimentaires tout en confiant au conseil de la concurrence le soin d'estimer au cas par cas si une revente à perte correspond ou non à une stratégie de prédation.
- ✓ Favoriser les comparaisons de prix. Dans ce domaine, la mobilité des consommateurs suppose une plus grande transparence de l'information.
- ✓ Poursuivre la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles et les abus de position dominante. En effet, et afin de garantir aux consommateurs des prix compétitifs, il est essentiel que les pouvoirs publics poursuivent leur lutte contre les pratiques anticoncurrentielles, qui ont pour effet d'augmenter artificiellement les prix¹¹. En particulier, des concurrents peuvent décider de s'entendre pour défaire toute pression concurrentielle entre eux. Ces pratiques dites de « cartel » prennent des formes variées : on fixe les prix de manière concertée ; on se répartit les clients sur une base géographique ; on désigne à l'avance le vainqueur dans un appel d'offres tout en déposant des « offres de couverture » pour laisser croire au donneur d'ordre qu'il a le choix ; on se concerte pour boycotter l'arrivée d'un nouveau concurrent sur le marché ; on fixe ensemble des quotas de production, etc. Il est nécessaire de mener une politique dissuasive contre ce type de pratiques qui grèvent le pouvoir d'achat des consommateurs et affectent la compétitivité de toute l'économie. Dans le même ordre d'idée, il est utile de limiter les monopoles d'Etat qui sont aussi responsable des pratiques anticoncurrentielles.

¹¹ Attali J., op. cit.

IV. CONCLUSION

Terminons en revenant sur un libellé qui recouvre un vaste débat susceptible d'être segmenté pour des investigations ultérieures. Les politiques de revenu dominant actuellement le devant de la scène dans les débats politiques et économique. Ce travail en détaille les quelques domaines d'intervention.

Dans ce travail nous avons tenté de répondre à la question de savoir comment augmenter le pouvoir d'achat ?

A court terme, une actualisation du barème de l'impôt sur le revenu ainsi que le renforcement de la concurrence et la maîtrise de l'inflation permettent des gains de pouvoir d'achat non négligeable. Ma conviction est qu'une concurrence plus forte et plus saine entre les acteurs économiques résulte en un pouvoir d'achat accru pour le consommateur.

A plus long terme, les marges de manœuvre sont considérables car il est possible de modifier la répartition du PIB. Le partage entre salaires et profits doit faire l'objet de négociations salariales et donc d'un rapport de force qui est actuellement à la défaveur des salariés si on considère le taux très élevé de chômage. On notera également qu'à terme, une réforme fiscale rigoureuse offrira des marges de manœuvre budgétaire, permettant une nouvelle politique de redistribution plus équitable. De toute manière, Si on veut opérer une redistribution des richesses, ce qui est parfois légitime, cela ne devrait pas se faire à travers les salaires. La fiscalité est l'instrument adéquat et elle a l'énorme avantage de pouvoir ne pas interférer sur le coût du travail. Si l'Etat estime qu'il peut le permettre, c'est dans cette voie qu'il faudrait aller afin de ne pas affecter davantage le marché du travail. N'oublions pas que l'objectif affiché doit être la lutte contre le chômage.

L'autre marge de manœuvre, c'est la croissance. En effet, pour qu'il y ait répartition de richesses, il faut qu'il y ait création de richesses et donc croissance économique. En outre, les gains de pouvoir d'achat sont le fruit de la croissance économique et ne se décrètent pas. En effet, sans croissance du PIB, pas de hausse possible du pouvoir d'achat. Seules donc la croissance économique et bien sûr la répartition du revenu permettront l'amélioration ou induiront au contraire la dégradation du pouvoir d'achat.

Au final et de manière structurelle, seuls les gains de productivité peuvent permettre une amélioration du le pouvoir d'achat, à tous les niveaux de revenu et il est souhaitable que des mécanismes sociaux veillent à assurer une juste redistribution. La vraie bataille pour le pouvoir d'achat passe inévitablement par une croissance plus forte, plus équilibrée et créatrice

d'emploi. Pour reprendre des éléments d'un slogan de campagne bien connu, il nous faut *"travailler plus à l'amélioration de la productivité pour gagner plus et redistribuer plus"*.

V. BIBLIOGRAPHIE

- Attali J. (2010) « Une ambition pour dix ans », Rapport de la Commission pour la libération de la croissance, Paris, La Documentation Française.
- Artus P. (2005) « Quelle politique salariale ? », Flash (CDC-IXIS), N°72, 16 février 2005.
- Artus P. et Cohen D. (1997) « Le partage de la valeur ajoutée », Conseil d'Analyse Economique, Paris, La Documentation Française.
- Banque Mondiale (2004) « Tirer parti de l'intégration commerciale pour stimuler la croissance et l'emploi », Rapport n° 29847-TN
- Bouis R. et Klein C. (2008) « La concurrence favorise-t-elle les gains de productivité ? Une analyse sectorielle dans les pays de l'OCDE », Economie et Statistique (2008).
- Encaoua D. et Guesnerie R. (2006) « Politiques de la concurrence », Conseil d'Analyse Economique, Paris, La Documentation Française.
- Lapinte, A. et Vanovermeir, S. (2009) « Du revenu salarial au niveau de vie », Revenu et Patrimoines des ménages, édition 2009, Insee Références.
- Moati Ph. et Rochefort R. (2008) « Mesurer le pouvoir d'achat », Conseil d'Analyse Economique, Paris, La Documentation Française.
- Timbeau X. (2002) « Le partage de la valeur ajoutée en France », Revue de l'OFCE n°80, janvier 2002.