

LES INCITATIONS FISCALES

SADIK REDOUANE¹, BENGHAZALA ZAKARIA²

¹PHD Student, ENCG SETTAT, HASSAN I University, MOROCCO

² PHD, ENCG SETTAT, HASSAN I University, MOROCCO

Résumé : Dans le cadre de la préparation de notre thèse doctorale qui porte sur l'impact des incitations Fiscales sur l'investissement et la croissance des entreprises. Nous nous penchons en premier lieu à réaliser des recherches approfondies sur l'aspect théorique des mots clés en rapport étroit avec notre thèse. Commençons par LES INCITATIONS FISCALES. Cet article présente une analyse approfondie de ce nouveau paradigme : sa définition, son extension, ses mesures d'efficacité à l'investissement et certaines conclusions des études effectuées dans ce cadre.

Mots-clés : incitations fiscales ; avantages fiscaux ; dépenses fiscales ; investissements.

Abstract: As part of the preparation of our doctoral thesis on the impact of tax incentives on investment and firm growth, we are looking first at conducting in-depth research on the theoretical aspect of key words related to our thesis. We are first looking to carry out in-depth research on the theoretical aspect of key words closely related to our thesis. Let us start with TAX INCENTIVES. This paper presents an in-depth analysis of this new paradigm: its definition, its extension, its measures of effectiveness to investment and some conclusions of the studies carried out in this framework.

Keywords: tax incentives; tax benefits; tax expenditures; investment.

INTRODUCTION

A partir de la deuxième moitié du XIX^{ème} siècle, et afin de combler le retard économique, les Etats ont été obligés de transgresser leurs principes libéraux purement classiques en mettant en vigueur des interventions économiques directes ou indirectes afin de stimuler la croissance économique (LEROY, 2010, p 287).

En raison de la complexité croissante de la société, Première Guerre mondiale, Crise financière de 1929, Seconde Guerre mondiale et les marées noires, les pays doivent progressivement intervenir la vie économique pour stimuler sa croissance. L'État doit donc jouer un rôle régulateur. Ce concept réglementaire a émergé aux États-Unis lors du « New Deal ».

Selon cette optique et afin de tracer leurs politiques, l'Etat utilise son budget (dépenses publiques et prélèvements fiscaux) pour influencer sur la conjoncture économique (LEROY, 2010,



p. 385). Cette influence se traduit à travers les prélèvements fiscaux caractérisant la politique fiscale qui a tendance à devenir un instrument indispensable pour les Etats libéraux et socialistes afin de stimuler leur croissance économique (KARATAS DURMUS, 2016, p. 64).

De nombreux pays qui ont traversé une période d'industrialisation et d'émigration massive considèrent la fiscalité comme un outil utile pour stimuler la productivité et la croissance économique. En effet, une forte pression publique encourage les autorités à utiliser la fiscalité comme un moyen d'encourager l'investissement. Les incitations fiscales peuvent aider à éliminer les obstacles à l'investissement, tandis que des incitations fiscales défavorables ou peu attrayantes peuvent même paralyser l'investissement. Dans certains cas, les incitations fiscales peuvent même donner une impulsion à l'investissement.

L'utilisation des incitations fiscales pour encourager l'investissement et la croissance dans le pays prennent souvent la forme de crédits d'impôt à l'investissement, d'amortissements accélérés et d'un traitement fiscal favorable pour les dépenses de recherche et développement. Les mesures fiscales et les diverses incitations fiscales sont les formes les plus courantes de l'intervention de l'État dans la fonction de création de la compétitivité. La politique d'incitations fiscales est mise en œuvre dans le cadre de la politique industrielle, qui représente un domaine plus large de la politique économique et comprend des mesures et des instruments d'intervention de l'État afin de d'encourager la création de la compétitivité des entreprises.

Les données empiriques sur le rapport coût-efficacité de l'utilisation des incitations fiscales pour accroître l'investissement ne sont pas concluantes. Dans certains cas, il est relativement facile de conclure qu'un régime d'incitation fiscale particulier n'a entraîné que peu de nouveaux investissements. Dans d'autres cas, en revanche, les incitations fiscales ont joué un rôle important en attirant de nouveaux investissements qui ont contribué à la croissance de l'économie.

1. INCITATIONS FISCALES, CROISSANCE DES ENTREPRISES ET STRUCTURE DU CAPITAL

D'un point de vue juridique, selon Soler (1983 : 30), il n'existe pas de définition expresse de l'incitation fiscale, de sorte que *"l'on peut affirmer que le concept en tant que tel est juridiquement inexistant, puisqu'il ne se reflète pas dans la législation ordinaire et n'a pas fait l'objet d'une attention doctrinale en tant que catégorie juridique unitaire"*. D'une manière générale, ce terme *"couvre les exonérations partielles ou totales d'un certain nombre de taxes et les déductions spéciales pour réinvestissement ou amortissement accéléré"* (Heller et Kauffman, 1965 : 19).

En ce sens, les incitations fiscales en tant qu'instruments de politique économique ont été plus ou moins présentes dans la plupart des pays en développement et développés, où la recherche accélérée du progrès économique et social dans les domaines ou secteurs dont il est important ou nécessaire de promouvoir le développement est le motif qui pousse les gouvernements à augmenter ou à diminuer ces instruments.

1.1 LA POLITIQUE FISCALE ET SON EFFICACITÉ DANS LE PROCESSUS D'INVESTISSEMENT

1.1.1 Incitations fiscales à l'investissement

La nécessité envisagée de promouvoir les incitations fiscales à l'investissement des entreprises en tant

qu'instrument de politique économique générera toutefois une composante évidente susceptible de fausser considérablement l'allocation des ressources au sein de l'entreprise. En effet, l'existence d'incitations fiscales à l'investissement peut réorienter la stratégie des entreprises en rendant rentables des projets d'investissement qui, dans des conditions d'imposition effective homogène, ne le seraient pas (Espitia *et al.* 1989a : 106). De même, Boadway et Shah (1995 : 57) relient les incitations fiscales aux décisions d'investissement, dont l'effet sur le coût des fonds employés affectera la composition de la structure financière de l'entreprise.

Ainsi, les incitations fiscales jouent un rôle prépondérant dans la prise de décision financière de l'entreprise, et l'on peut constater qu'une modification du système fiscal engendra des changements significatifs dans le comportement de financement de l'entreprise (Virolainen, 1998 : 124). Un autre aspect qui ressort de l'application de ces instruments est qu'ils peuvent améliorer la solvabilité de l'entreprise si les incitations affectent l'autofinancement (Mato, 1989 ; Del Villar, 2004), et peuvent parfois conditionner la croissance de la productivité et de la taille de l'entreprise (Mamuneas et Nadiri, 1996 ; Cummins, 1998).

Cependant, la disparité des résultats qui ressortent de l'étude des incitations fiscales à l'investissement rend la revue de la littérature sur les effets de ces incitations une tâche ardue et difficile, étant donné la diversité des critères, des méthodologies et des points de vue qui ne coïncident pas toujours. Néanmoins, d'une manière générale, les données suggèrent que les impôts ont un effet important sur l'investissement. En ce sens, Hines (1999 : 309) affirme que pour chaque point de pourcentage de réduction du taux d'imposition des sociétés, les IDE (investissements directs étrangers) augmentent environ deux pour cent.

De même, Romero Jordan (1999 : 37) commente que malgré les problèmes de mesure qui se posent de l'étude de l'efficacité des incitations fiscales, ces dernières, même si elles ne sont pas des acteurs majeurs, ont un impact incertain sur l'investissement.

De cette façon, l'hypothèse, selon Heller et Kauffman (1965 : 6), rend valide l'octroi d'incitations fiscales devient évidente : "*...si des avantages fiscaux sont accordés, les investisseurs nationaux ou étrangers seront incités soit à lancer des activités qui n'auraient pas été lancées autrement, soit à augmenter leurs investissements dans des entreprises existantes*". Dans ce sens, Tejerizo Lopez (1976 : 377) soutient que ce qui est recherché à travers les incitations fiscales n'est pas le fait isolé de l'investissement, mais quelque chose de plus important comme la décision de l'entrepreneur de créer ou de développer l'entreprise.

Heller et Kauffman (1965 : 5) ont établi qu'en règle générale, de telles incitations conduisent à une augmentation substantielle du niveau d'investissement et de l'activité économique, ce qui se traduit à moyen terme par une augmentation nette de l'assiette fiscale nationale et du revenu total, ce qui permet de surmonter les complications qui surviennent à court terme liées aux coûts de collecte et du manque d'équité que ces incitations entraînent.

De même, Boadway et Shah (1995 : 43 et seq.) établissent une série d'arguments qui justifient l'utilisation d'incitations fiscales à l'investissement, comme la correction des imperfections des marchés de capitaux en atténuant, surtout dans les entreprises en phase de démarrage, le manque de liquidités et la difficulté de faire face à des investissements à haut risque, la correction des inefficacités du marché du travail en fournissant des incitations à la création d'emplois, générer l'accumulation de capital au

bénéfice de l'économie dans son ensemble, atténuer les restrictions qui découlent des sources de financement pour entreprendre un projet d'investissement en raison de l'existence d'asymétries d'information, ainsi qu'améliorer la concurrence fiscale internationale, constituant un instrument fondamental pour attirer les investissements étrangers.

De même, Fletcher (2002 : 5), bien qu'il soit contre l'application de ces mesures, ajoute une autre série de raisons qui rendent leur institution attrayante, comme leur contribution à l'amélioration de l'investissement et, par conséquent, des conditions économiques dans les zones plus défavorisées, ou en raison des effets positifs indirects qu'elles génèrent en fournissant des incitations aux entreprises de haute technologie, en permettant des transferts de technologie vers le reste de l'économie, ou simplement en raison de leur effet de diversification sur l'économie.

Pour leur part, Zee *et al.* (2002 : 1499) étudient les incitations fiscales du point de vue des pays en développement, justifiant leur mise en œuvre tant d'un point de vue général, parce qu'elles encouragent l'investissement et réduisent le chômage, que d'un point de vue **spécifique, en se concentrant sur l'investissement direct étranger comme solution efficace aux problèmes** structurels de certains pays ou régions.

Cependant, certains auteurs s'opposent également à la mise en place d'incitations fiscales, considérant que l'investissement doit être motivé par les attentes de l'entrepreneur, et non par l'existence d'incitations qui ne lui apporteront que des avantages imprévus, puisque, en fonction de ces attentes, il aurait de toute façon investi des montants similaires sans avoir besoin de mettre en place de telles incitations. De même, ils doutent que ces incitations modifient suffisamment le comportement économique ou les schémas d'investissement pour justifier la baisse des recettes et la neutralité qui devraient être exigées dans toute imposition. Ainsi, des auteurs tels que Eisner (1969), Chirinko et Eisner (1983), Estuche et Gaspar (1995), Halvorsen (1995) et Fletcher (2002), entre autres, remettent en question leur efficacité en raison de leur caractère discrétionnaire, de leur impact négatif sur les recettes et de la disparité des résultats obtenus.

Cette diversité d'opinions rend impossible l'établissement de conclusions sur le sujet. Toutefois, il n'échappe pas à la logique que ce paradoxe est une conséquence de la diversité des facteurs de toutes sortes qui conditionnent la décision d'investir. Ainsi, le climat politique, la fiabilité de l'engagement fiscal, les marchés de capitaux, la disponibilité de liquidités, etc. sont des facteurs difficiles à dissocier ou à isoler des incitations fiscales et des autres variables macroéconomiques qui influencent les décisions d'investissement (Boadway et Shah, 1995 : 101).

Dans ce sens, Romero Jordán (1999 : 8) établit une série de raisons pour lesquelles la mesure de l'efficacité des incitations fiscales est particulièrement complexe : Les raisons suivantes sont quelques-unes des raisons pour lesquelles la mesure de l'efficacité dans l'utilisation des incitations fiscales est particulièrement complexe :

- L'objectif ou les objectifs poursuivis par ces incitations ne sont souvent pas définis (par exemple, encourager l'investissement de toutes les entreprises ou certains groupes, augmenter l'investissement brut ou net, etc.
- Mesurer l'efficacité impliquerait de quantifier le coût associé à chaque unité monétaire d'investissement induite par l'inclusion de ces instruments, et tous les coûts et avantages, y compris ceux qui ne reflètent pas les coûts financiers, devraient être pris en compte dans ce processus.

- En pratique, il est très difficile de séparer l'investissement découlant strictement de l'existence d'incitations fiscales de celui induit par le reste des variables (baisse des taux d'intérêt, amélioration des anticipations de croissance, etc.)
- Enfin, l'absence de bases de données adéquates permettant d'extraire le chiffre des investissements et les incitations fiscales pratiquées par l'entreprise.

Fletcher (2002 : 11), note également la difficulté de déterminer si les effets mesurés sont réellement dus à des variables fiscales ou à des variables omises qui sont corrélées aux changements fiscaux, comme la libéralisation des échanges ou une transparence accrue ; il note également la difficulté de choisir les variables fiscales, puisque le taux d'imposition réellement effectif dans un pays dépend d'interactions complexes entre les taux statutaires, les régimes d'amortissement, le traitement fiscal des pertes, l'inflation, etc.

1.1.2 Méthodes pour mesurer l'efficacité des incitations fiscales

L'effet des variables fiscales sur les flux d'investissement a été étudié au cours du siècle passé par divers économistes, qui ont proposé différentes alternatives pour mesurer l'efficacité de ces incitations à l'investissement.

Ces approches de mesure ont été incorporées dans différents modèles théoriques d'investissement, tels que : le modèle d'accélérateur rigide de Clark (1917), le modèle néoclassique de Jorgenson (1963), les modèles basés sur le q de Tobin (1969), les modèles basés sur l'équation d'Euler et, comme alternative plus récente aux modèles d'investissement traditionnels, le modèle développé par King-Fullerton (1984). Il existe également d'autres approches alternatives aux modèles d'investissement, comme l'analyse coûts-avantages, la méthode d'enquête et l'estimation économétrique. Les aspects les plus saillants de chacun d'entre eux sont examinés ci-dessous.

a) Modèles d'investissement

- ❖ **Modèle d'accélérateur rigide** : Ce modèle repose sur le principe selon lequel l'investissement réalisé par l'entreprise se justifie comme une réponse aux changements de la quantité de production et/ou de vente résultant de l'augmentation attendue de la demande de ses produits, adaptant avec cet investissement la capacité de production nécessaire pour répondre à la demande attendue (Clark, 1917). Le principal problème soulevé par ce modèle est l'hypothèse d'une relation fixe entre le capital investi et la production de l'entreprise, ce qui entraîne l'impossibilité de substituer le capital, le travail et les autres *intrants* malgré les variations des prix de ces derniers.
- ❖ **Modèle néoclassique** : Ce modèle a été proposé pour la première fois par Jorgenson (1963) et Hall et Jorgenson (1967). Il a développé la notion de "coût d'usage du capital", par laquelle le stock souhaité de capital économique est lié aux taux d'intérêt, aux ventes, au coût d'usage du capital et aux taxes. Cependant, malgré l'optimisme des premières études empiriques, les estimations du modèle ont été critiquées tant au niveau de leur construction théorique que des problèmes liés à l'estimation économétrique, comme le font remarquer Raymond *et al.* (1999 : 105), les difficultés à définir les spécifications requises par le modèle en raison des limites de l'information commerciale basée sur la méthodologie comptable.
- ❖ **Modèle q de Tobin** : Développé par Hayashi (1982) à partir de l'idée originale de Tobin (1969), il vise à corriger les critiques formulées à l'encontre du modèle néoclassique. **À cette fin, le modèle q met en**

relation la valeur marchande de l'entreprise et le coût de remplacement de ses actifs, de sorte qu'il est optimal pour l'entreprise d'investir lorsque le ratio offre des valeurs supérieures à l'unité, offrant ainsi à l'entreprise un rendement plus élevé par rapport à la valeur d'acquisition actuelle de ses actifs. Dans le cas contraire, les valeurs de q inférieures à l'unité affectent négativement la rentabilité de l'entreprise et la richesse des actionnaires. Cependant, malgré la simplicité du modèle, il présente un certain nombre de restrictions importantes qui limitent son application, telles que l'estimation nécessaire des valeurs de remplacement des actifs productifs, ainsi que son application restreinte aux sociétés cotées.

- ❖ **Les modèles basés sur l'équation d'Euler** : présentent un progrès par rapport aux modèles néoclassiques de Hally Jorgenson et du q de Tobin, dans lesquels l'inclusion des variables financières est généralement effectuée par une procédure *ad hoc*. Toutefois, comme le souligne Romero Jordan (1999, p. 25), les données recueillies dans le cadre de ce modèle remettent en question l'efficacité des incitations fiscales pour les micro-entreprises. Tandis que pour les autres dimensions des entreprises, les résultats dépendent de la spécification utilisée du taux d'intérêt nominal applicable à la dette à laquelle elles font face.
- ❖ **Modèles basés sur le taux effectif marginal** ; Sur la base des méthodes décrites ci-dessus, Auerbach et Jorgenson (1980) ont unifié, sous le concept de taux marginal effectif, le taux effectif et le coût du capital, concept qui a ensuite été développé par King et Fullerton (1984), Il est depuis devenu un outil fondamental pour évaluer la neutralité des politiques fiscales et pour simuler l'imposition d'une unité supplémentaire d'investissement et, par extension, pour comparer le traitement fiscal de différents projets d'investissement, en tenant compte de différents facteurs de différenciation tels que : type d'actif, source de financement, méthode d'imposition utilisée, etc. (Romero Jordan, 2001 b : 200). Cependant, Boadway et Shah (1995 : 75) trouvent des limites aux informations obtenues par la méthode du taux effectif marginal, car elle ne montre pas l'ampleur de la réponse de l'investissement à l'incitation, ni les effets sur les recettes fiscales du gouvernement, ce qui la rend efficace pour analyser la réforme fiscale mais inadaptée pour analyser les effets des incitations sur l'activité économique.

Del Villar Garcia (2004 : 62) résume comme suit les principales conclusions tirées de l'utilisation des modèles d'investissement au cours des dernières décennies :

- Les modèles d'investissement tentent d'expliquer le comportement de l'investissement tant que moteur de la croissance de la production.
- La variable qu'ils essaient de relier à l'investissement est le coût du capital, c'est-à-dire le prix de l'utilisation des actifs dans lesquels se matérialisent les fonds destinés à l'investissement.
- Les variables fiscales ont une influence décisive sur le coût d'usage du capital.
- Aucun d'entre eux n'a pu expliquer de manière satisfaisante le comportement des investisseurs, et les prévisions sont loin de correspondre à la réalité.

b)Analyse coûts-avantages

L'application d'incitations fiscales génère évidemment une perte de recettes pour l'administration générale, représentant des dépenses fiscales qui, du point de vue budgétaire, ont le même effet que les dépenses directes (Albifiana Garcia Quintana, 1979 : 45).

De ce point de vue, cette approche se concentre sur l'analyse coût-efficacité, en comparant la perte de recettes causée par l'application de ces incitations avec l'investissement qu'elle génèrent, au lieu d'étudier les conditions économiques pour que les incitations fiscales soient utilisées comme instruments de politique fiscale, comme la sensibilité de l'investissement au prix des biens d'investissement ou la réponse des entreprises aux changements des paramètres fiscaux, ce qui rend cette approche complémentaire des précédentes (Romero Jordan, 1999 : 32).

Malgré les avantages offerts par cet outil, tels que la faible complexité du calcul et la facilité d'interprétation, *"son calcul peut être entravé par la complication d'attribuer à chaque projet d'investissement la perte de revenus qu'il génère"* (Romero Jordan, 1999 : 33).

c) La méthode d'enquête

La méthode de l'enquête Cette méthode, facile à appliquer mais au résultat douteux, est basée sur l'examen de l'intentionnalité ou de l'engagement comportemental des agents interrogés à l'égard de la mise en œuvre ou de la modification des incitations fiscales, évaluant ainsi des aspects qualitatifs qui ne peuvent être évalués lorsque des techniques quantitatives sont utilisées.

La méthode d'enquête doit être utilisée avec beaucoup de prudence et de manière complémentaire aux modèles discutés dans les paragraphes précédents, car, comme le déterminent Boadway et Shah (1995 : 95), il n'est pas possible de mesurer les effets des taxes par le biais d'enquêtes d'opinion en raison de la difficulté d'étudier le comportement avant et après le changement.

d) Estimations économétriques

Grâce à l'estimation de modèles économétriques, les effets des changements dans les politiques d'incitation fiscale sur les indicateurs économiques du pays ou de l'entreprise (par exemple, le nombre d'employés, les salaires, les actifs de l'entreprise, les recettes fiscales, etc.) sont mesurés. Cependant, comme le souligne Feldstein (1982 : 829), la complexité de la réalité et le manque de théorie disponible posent de sérieux problèmes aux économètres, ainsi que la difficulté de spécifier les facteurs qui déterminent le processus d'investissement, ce qui aboutit souvent à des modèles économétriques peu convaincants. Cette situation n'a pas empêché de tester des modèles économétriques pour mesurer l'efficacité des incitations fiscales.

Au fil des ans, de nombreuses études ont été menées pour déterminer l'impact des incitations fiscales sur les décisions d'investissement, ainsi que l'effet de l'application de ces incitations sur l'environnement macroéconomique de l'entreprise.

Un autre aspect qui ressort de l'analyse documentaire est l'influence des incitations fiscales sur le coût du capital, qui est l'argument utilisé par certains auteurs pour analyser l'efficacité des incitations fiscales. Il faut toutefois garder à l'esprit que toutes les incitations fiscales ne produisent pas le même effet sur le coût du capital.

À cet égard, Lopez Laborda et Romero Jordan (2001 : 234) soulignent que parmi les principaux types d'incitations, l'analyse théorique recommande l'utilisation de l'amortissement accéléré, des déductions (crédits d'impôt) pour les investissements et des mesures tendant à réduire le coût de financement des investissements, complétées par un mécanisme de compensation des pertes, comme mécanismes produisant une diminution effective du coût du capital, par opposition aux réductions du taux d'imposition (y compris les vacances fiscales), en raison de leurs effets ambigus sur cette grandeur.

L'efficacité des incitations fiscales à l'investissement ne peut être évaluée en comparant l'ampleur des incitations et l'évolution de l'investissement, mais en comparant le coût d'usage du capital et la demande de capital. Les prix relatifs évoluent défavorablement. L'investissement va chuter.

• **Conclusions tirées des quelques études qui ont analysé l'efficacité des incitations fiscales à l'investissement**

AUTEUR	MÉTHODE APPLIQUÉE	PRINCIPALES CONCLUSIONS
Eisner (1969)	Modèle néoclassique	Aucune justification statistiquement significative n'a été trouvée.
Feldstein (1982)	Modèles économétriques	L'interaction entre la fiscalité et l'inflation a entraîné des augmentations du coût du capital qui, à leur tour, ont constitué des incitations négatives à l'investissement.
Chirinko et Eisner (1983)	Modèles économétriques	Disparité des résultats en fonction du modèle adopté. Dans le même temps, ils estiment que le coût du capital n'est pas une variable pertinente dans les processus d'investissement des entreprises.
Alam et Stafford (1985)	Méthode d'enquête	L'investissement n'est pas déterminé par les incitations fiscales mais par les prévisions de bénéfices et de ventes de l'entrepreneur.
Mato (1989)	Modèle néoclassique	Bien que le coût du capital soit également une variable explicative de l'investissement, les ventes sont le facteur le plus important en termes de stock de capital souhaité. En outre, la capacité d'autofinancement de l'entreprise accélère le processus d'ajustement du stock de capital existant au stock de capital souhaité affectant positivement l'investissement.
Hernando et Valles (1991)	Modèle néoclassique	Dans le processus d'investissement, ce sont les variables financières qui sont les plus importantes, contrairement au processus d'investissement.
Giner et Salas (1994)	Modèle du q de Tobin	Il existe une sensibilité de l'investissement aux stimulifiscaux, dont l'effet est plus prononcé dans les entreprises privées que dans les entreprises publiques.
Bernstein et Shah (1995)	Analyse coûts-avantages	Ils contrastent les effets des changements d'instruments fiscaux au Mexique, au Pakistan et en Turquie, à la fois sur le long et le court terme. Pakistan et Turquie à long et à court terme, en constatant que, de manière générale, les élasticités sont très faibles, le crédit d'impôt à l'investissement présentant le meilleur rapport coût-bénéfice.
Estache et Gaspar (1995)	Taux marginal effectif	Les incitations fiscales ne sont pas le facteur déterminant dans la décision d'investissement.
Halvorsen (1995)	Analyse coûts-avantages	L'impact des incitations fiscales sur l'investissement est peu justifié. En fait, la tendance a été de promouvoir des projets d'investissement qui, en l'absence d'incitations fiscales, auraient quand même été réalisés. aurait été réalisée en l'absence d'incitations fiscales. Des incitations qui ont eu un effet négatif sur la société.

Mamuneas et Nadiri (1996)	Modèle néoclassique et analyse coûts-avantages.	Les incitations fiscales discutées ont un effet important dans la taille et la croissance de la productivité des entreprises manufacturières.
Cummins (1998)	Modèle économétrique	Les incitations fiscales augmentent la productivité et la croissance des entreprises.
Virolainen (1998)	Modèle économétrique	Les résultats de cette étude montrent que les incitations fiscales jouent un rôle positif dans la prise de décision financière de l'entreprise, de sorte qu'une modification du système fiscal entraînera des changements significatifs dans le comportement de financement de l'entreprise.
Romero Jordan : Ruiz- Huerta Carbonell (2001)	L'équation d'Euler	L'efficacité du crédit d'impôt pour les PME et les grandes entreprises dépend de la manière dont la prime de risque est spécifiée. Cependant, pour les micro-entreprises, l'instrument est de toute façon inefficace, ce qui ne fait qu'ajouter à son efficacité. scepticisme quant à l'utilisation de ces instruments.
Tung et Cho (2001)	Modèle économétrique	Ils ont constaté que les régions et les villes de Chine bénéficiant d'incitations fiscales élevées attireraient davantage d'investissements directs étrangers (IDE) que celles du reste du pays
Fletcher (2002)	Analyse coûts-avantages	Les incitations fiscales ne semblent pas être les principaux déterminants de l'investissement.
Del Villar Garcia (2004)	Modèle King-Fullerton	Les incitations fiscales améliorent la solvabilité des entreprises en augmentant l'autofinancement et en réduisant le coût de l'activité investissement.

Source : élaboration propre

D'autre part, il a également été étudié si le coût du capital est une variable pertinente dans les processus d'investissement des entreprises, mais les différentes études ne parviennent pas à des résultats identiques, car si des auteurs comme Devereux (1989), Espitia *et al.* (1989a) et Andres *et al.* (1991), entre autres, affirment qu'il s'agit d'une variable clé dans ce processus, dans des travaux comme ceux réalisés par Chirinko et Eisner (1983), Mato (1989) et Hernando et Valles (1991), cette variable ne s'est pas avérée

Pertinente. La diversité des résultats des études examinées montre qu'il n'existe pas de position concluante sur l'efficacité de ces instruments. En effet, les limites techniques des différentes approches méthodologiques utilisées, la disparité de l'environnement macroéconomique des pays dans lesquels les études sont réalisées, les différentes périodes sur lesquelles elles sont mises en œuvre, ainsi que les inconvénients découlant des problèmes de mesure, imposent une extrême prudence dans l'étude de ces instruments.

Malgré ces limites, il est incontestable qu'il faut poursuivre les recherches sur l'efficacité des incitations fiscales qui, malgré la réduction significative des ressources publiques, peuvent se justifier tant qu'elles favorisent l'investissement et l'emploi dans les entreprises auxquelles elles s'appliquent, encourageant l'activité économique dans l'environnement dans lequel ces entreprises

opèrent. Dans ce sens, Romero Jordan (1999 : 37) affirme que : *"l'inclusion d'incitations fiscales dans la structure fiscale se justifie tant qu'elles sont efficaces, c'est-à-dire lorsqu'elles favorisent réellement l'augmentation du stock de capital du secteur des entreprises et par extension de l'économie... pour les effets connus sur le niveau de productivité et sur la croissance à long terme du pays..."*.

Déjà en 1983, la Communauté économique européenne, se faisant l'écho de cette question, a réalisé une étude sur les mesures fiscales et financières en faveur de l'investissement qui, à notre avis, clarifie le sens de l'efficacité que doivent poursuivre les incitations fiscales en tant qu'éléments influençant la décision d'investissement. Pour qu'une politique de mesures fiscales et financières puisse influencer le comportement des investisseurs, elle doit agir conformément aux critères suivants :

- Qu'elle favorise la croissance économique, de sorte que les efforts consentis par l'État pour réduire ses recettes soient compensés par une augmentation de l'activité économique.
- Les incitations fiscales ne doivent pas être considérées comme des incitations au sens de concessions aux entreprises qui entraînent de graves pertes de recettes publiques, mais comme des mesures normales visant à garantir que les impôts sont prélevés sur les bénéfices réalisés et non sur le capital nécessaire pour préserver la valeur réelle d'une entreprise.
- La décision d'investir est normalement liée au recours au crédit financier à long terme, de sorte que plus les mesures officielles visant à stimuler la formation de capital fixe semble fiable et permanentes, plus l'entrepreneur ne sera disposé à s'endetter.
- Les mesures fiscales qui favorisent l'investissement contribuent à augmenter la rentabilité après impôt des entreprises et donc le volume des ressources dirigées vers l'investissement. Il est toutefois nécessaire d'encourager l'autofinancement qui limite le financement externe, car un faible taux d'autofinancement implique un endettement élevé, une rémunération élevée du capital et un risque accru pour les prêteurs potentiels et pour l'entreprise elle-même. Il est donc essentiel d'améliorer les conditions d'emprunt à moyen et long terme afin de faciliter la reconstruction de structures financières plus saines permettant une meilleure adaptation au changement

CONCLUSION

Les exonérations, les exemptions, les réductions d'impôt...ont été utilisées depuis toujours par les États dans leur relation avec leurs contribuables. Le concept « dépenses fiscales » est apparu vers le milieu du siècle précédent et l'importance qu'elles ont pris a fait évoluer les débats sur ce sujet à compter des années 1970.

Des recherches menées visant à mettre en évidence l'efficacité des incitations fiscales Dans la promotion de l'investissement, on constate que les impôts, plus précisément les avantages fiscaux sont un facteur important dans les décisions d'investissement Ces avantages fiscaux ne sont pas le principal déterminant de l'investissement, Montre qu'il existe d'autres incitations à l'investissement en plus des impôts.

Les incitations aux dépenses fiscales visent à réduire les impôts Influencer les contribuables pour qu'ils

agissent d'une manière ou d'une autre en fonction d'objectifs ce que veut le gouvernement. Mais ces dépenses non budgétisées ne peuvent Une arme efficace pour l'État uniquement avec le soutien de tous les peuples du monde Les contribuables sont égaux. En d'autres termes, encourager une catégorie Les contribuables agissent avec détermination en fonction de leurs intérêts Les incitations fiscales obligent les autres contribuables à payer des impôts sur une base régulière.

Les mesures d'incitation ne fonctionnent pas si certains éléments fondamentaux ne sont pas en place ainsi qu'un certain nombre d'autres facteurs. Stabilité politique, économique et sociale et un seuil minimal de qualité institutionnelle, ainsi que d'autres déterminants plus tangibles de l'investissement, tels que des facteurs liés au marché ou autres, qui reflètent la multiplicité des motivations de l'investissement.

BIBLIOGRAPHIE

- [1] Alam, K.F. y Stattford, L.W. (1985): "Tax Incentives and Investment Policy: a Survey on the United Kingdom Manufacturing Industry". *Managerial and Economics Decisions*, no. 6, PP. 27-32.
- [2] Baumol, W.J. (1 959): *Business Behavior. Palue and Growth*. Harcout. Brace and World. New York.
- [3] Becchetti, L. y Trovato, G. (2002): "The Determinants of Growth for Small and Medium Sized Firms. The Role of the Availability of External Finance", *Small Business Economics*, no. 19. pp. 291-306
- [4] Bernstein, J.I. y Shah, A. (1995): "Corporate Tax Structure and Production". en Shah. A. (ed.). *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*. world Bank. pp. 503-542.
- [5] Boadway, R.W. y Shah, A. (1995): "Perspectives on the Role of Investment Incentives in Developing Countries", en Shah, A. (ed.), *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*, world Bank pp. 31-126.
- [6] Booth, L.; Aivazian, V.; Demirguc-Kunt, A. y Maksimovic, V. (2001): "Capital Structures in Developing Countries". *The Journal of Finance*. Vol. LVI, no. 1: pp. 87-130.
- [7] Bracewell-Mines, A., y Kuiskamp, J.C. (1977): *Investment Incentives. A Comparative Analysis of the System in the EEC, the CTSA and Sweden*. Kluwer. Deventer. The Netherlands.
- [8] Chirinko, R.S. y Eisner, R. (1983): "Tax Policy and Investment in Major U.S. Macroeconomic Econometric Models". *Journal of Public Economics*. no. 20. pp. 139-1 66
- [9] Chittenden, F.; Hall, G. y Hutchinson, P. (1 996): "Small Firm Growth, Access to Capital Markets and Financial Stmcture: Review of Issues and an Empirical Investigation". *Small Business Economics*. no. 8. pp. 59-67.
- [10] DeAngelo, H. y Masulis, R. (1980): "Optimal Capital Structure under Corporate and Personal Taxation". *Journal of Financial Economics*. no. 8. pp. 3-29.
- [11] Devereux, M. (1989): "Tax Asymetries, the Cost of Capital and Investment: Some Evidence from UK Panel Data", *The Economic Journal*, no. 395, pp. 103-1 12
- [12] Eisner, R. (1 969): "Tax Policy and Investment Behavior: Comment". *American Economic Review*.. Vol. 59, no. 3, pp. 379-388.
- [13] Friedman, M. (1994): "Govenments Can Use Incentives Rationally", *Economic Development Review*, Vol. 12, no. 4, pp. 25-29.
- [14] Hayashi, F. (1982): "Tobin's Marginal q and Average q: a Neoclassical Interpretation", *Econometrica*, no. 50, pp. 2 13.224.

- [15] Jorgenson, D.W. (1963): "Capital Theory and Investment Behavior". American Economic Review. Vol. 53. no. 2. pp. 247-259.
- [16] LEROY MAURICE (.) 2010(.L'impôt, L'Etat et la société . Paris: Economica.
- [17] Virolainen, K. (1998): "Tax Incentives and Corporate Borrowing: Evidence from Finnish Company Panel Data". Bank of Finland Studies. nO1 011 988.
- [18] Zee, H.H.; Stotsky, J.G. y Ley, E. (2002): "Tax Incentives for Business Investment: A Primer for Policy Makers in Developing Countries". World Development, Vol. 30, no. 9, pp. 1497-1516.