

**Qui paie la ville ?**  
**Logique et efficacité du système de financement**

Yvon Rocaboy

Université de Rennes 1 et CREM (UMR CNRS 6211)

Contact :

Faculté des sciences économiques

7, place Hoche CS 86514

F-35065 Rennes cedex

[yvon.rocaboy@univ-rennes1.fr](mailto:yvon.rocaboy@univ-rennes1.fr)

Résumé : La ville est un espace où se concentrent les biens et services collectifs. Se pose alors la question de leur financement. L'article décrit la logique et analyse l'efficacité du mode de financement de la dépense publique locale en France. Il montre d'une part que les multiples dérogations qui ont été progressivement introduites au système ont dénaturé la logique du mode de financement public local et d'autre part que la complexité de ce mode est probablement source d'inefficacité en matière de décisions publiques locales.

Mots clés: Impôts locaux – Biens publics locaux - Efficacité des modes de financement

Abstract : Who pays for the city: Logic and efficiency of the financing system. The city is an area where the public goods are concentrated. The question of their financing arises. The article describes the logic and analyses the efficiency of the local public expenditure financing system in France. It shows on the one hand that the multiple exemptions which have been gradually introduced to the system have denatured its logic and on the other hand that the complexity of the system causes probably inefficiency as regards local public decisions.

Key words: Local taxes – Local public goods – Efficiency of the financing systems

JEL classification: D70, H20, H70

## **Introduction**

S'il est pertinent de se demander qui paie la ville, c'est parce que la ville est un espace où se concentrent des biens et des services dont les propriétés sont particulières. En premier lieu leur consommation n'entraîne pas jusqu'à un certain point de conflits entre usagers. Lorsque ces derniers utilisent une route, l'arrivée d'un automobiliste supplémentaire n'affecte pas la qualité du service rendu et donc la satisfaction des autres utilisateurs. C'est la propriété de « non rivalité ». En second lieu lorsque ce type de bien ou service est produit, il est en général difficile ou extrêmement coûteux d'empêcher quiconque d'en profiter. C'est ce qu'on appelle généralement la propriété de « non exclusion d'usage ».

Les biens possédant ces deux propriétés sont appelés des biens ou services publics et le problème de leur financement se pose car le marché coordonné par un mécanisme de prix est incapable d'en assurer la fourniture. En effet si celle-ci devait être confiée au marché, se poserait alors le problème du « pique-assiette » ou du « passager clandestin ». Nous trouvons tous de l'intérêt à utiliser les biens et services publics, et nous accepterions de payer pour cela, mais s'il est possible de profiter de cet avantage sans dépenser un sous, alors c'est encore mieux. C'est la raison pour laquelle les décisions de fourniture de ces biens et services sont confiées à la collectivité qui doit se prononcer au nom des contribuables-électeurs. Deux questions peuvent alors se poser. Comment peut-on financer la dépense publique locale (1) et l'efficacité économique des décisions prises par les représentants dépend t-elle du mode de financement retenu (2) ?

### **1. Comment financer la dépense publique ?**

La dépense publique locale peut être financée de plusieurs manières. En règle générale, le paiement à l'usage, l'impôt local, et les concours de l'Etat constituent les modes de financement principaux de cette dépense.

#### *Financement de la dépense publique et paiement à l'usage*

Le schéma 1 présente brièvement les différentes options de financement de la dépense publique. L'arbitrage entre impôt et tarification à l'usage ou redevance peut se faire selon la

nature du bien. S'il y a possibilité d'exclure de sa consommation d'un bien public celui qui n'a pas participé à son financement, c'est-à-dire si la propriété de non-exclusion d'usage ne se vérifie pas pour ce bien, alors la tarification à l'usage peut constituer le mode de financement le plus adapté. La logique répond ici au principe du bénéfice reçu ou principe d'équivalence qui vise à faire payer le contribuable à la hauteur des avantages qu'il tire de l'utilisation des biens et services collectifs (Wicksell). Il s'agit de reproduire le fonctionnement du marché sur lequel les prix capitalisent les coûts et les avantages des échanges. La redevance d'enlèvement des ordures ménagères (REOM) répond à ce principe. Le tarif est fixé par chaque collectivité locale. Il peut être calculé en fonction du nombre de personnes vivant au foyer du redevable, ou être défini sur la base du nombre de sacs distribués pour la collecte ou du volume des bacs utilisés par les redevables, voire en tenant compte du poids des déchets enregistré dans le cadre d'une pesée embarquée. Même si la dépense publique financée selon ce principe au niveau local n'est pas négligeable, la REOM par exemple s'élève à 0,40 milliard d'euros en 2004, elle ne représente qu'une part infime du financement total de la dépense publique, les dépenses totales hors remboursement de dette des collectivités territoriales dépassant cette même année les 130 milliards d'euros. En outre, on constate que la taxe d'enlèvement des ordures ménagères (TEOM) basée sur les valeurs locatives et foncières des propriétés constitue le mode principal de financement de ce service. Le montant collecté de cette taxe s'élève en 2004 à 3,74 milliards d'euros. Ainsi la redevance ne concerne qu'un habitant sur dix et cette proportion diminue régulièrement chaque année, les petites communes étant en effet de plus en plus nombreuses à passer de la REOM à la TEOM. Cette tendance semble ainsi aller à l'encontre de ce que commanderait l'efficacité économique c'est-à-dire un lien plus ténu entre le service rendu et la participation au financement de ce service. Ce mode de financement reste ainsi très peu utilisé en France. Il est en effet largement dominé par l'impôt.

#### *Financement de la dépense publique et impôt local*

L'impôt constitue le seul moyen de financement de la dépense publique lorsque la propriété de non exclusion d'usage est vérifiée. Se pose alors la question de l'identité du contribuable. Ce qui revient essentiellement à s'interroger sur la répartition de l'impôt entre ménages et entreprises. En France métropolitaine la taxe professionnelle c'est-à-dire l'impôt local acquittée par les entreprises constitue près de 45% du produit des quatre taxes locales, les 55% étant payés par les ménages sous formes de taxe d'habitation et de taxes foncières.

Existe-t-il des arguments économiques pour justifier le partage du poids de l'impôt entre ménages et entreprises ? Encore une fois le principe qui peut guider cette répartition est celui du bénéfice reçu. Les firmes localisées sur le territoire d'une collectivité utilisent les biens publics. En d'autres termes ces biens qu'on qualifie parfois de biens publics industriels font partie de la fonction de production des entreprises. Les infrastructures routières par exemple ou de manière indirecte le système de transport collectif utilisé par les employés pour se rendre à leur lieu de travail constituent des facteurs de production. Comme une rémunération directe est impossible, l'impôt acquitté par les firmes est un moyen indirect de rémunérer ces facteurs de production. Si les arguments en faveur du financement partiel des biens publics par l'entreprise ne semblent pas discutables, la part leur revenant est en revanche plus difficile à évaluer. Cette difficulté est liée en partie à l'impossibilité de discriminer entre biens publics industriels et biens publics consommés uniquement par les ménages. Des estimations ont toutefois été réalisées suggérant que les coûts d'urbanisation et de congestion liés aux entreprises ne représenteraient que 7 à 18% des charges d'urbanisation supportées par les communes (Guengant, 1992). Selon ces estimations il semble alors opportun de s'interroger sur la lourdeur de l'impôt local supporté par les firmes en France.

Se pose ensuite le problème de la définition des bases d'imposition de chacun de ces deux types de contribuables. C'est un point important car il détermine la façon dont on va répartir la charge de l'impôt entre les ménages d'une part et les entreprises d'autre part. Pour la firme les facteurs de production, essentiellement la terre, le travail et le capital représentent les éléments potentiellement taxables. Pour les ménages ce sont les revenus et le patrimoine foncier qui constituent les bases d'imposition locale privilégiées. Là encore les deux principes classiques d'imposition, celui du bénéfice, évoqué précédemment, et celui de la capacité à payer ou capacité contributive, peuvent constituer la base de la réflexion.

En matière de fiscalité locale, la terre constitue à la fois pour les ménages et les firmes une base d'imposition qui peut répondre au principe du bénéfice reçu. En effet la valorisation de la terre, ce qu'il est coutume d'appeler la rente foncière, capitalise les avantages et les inconvénients d'un site. Les demandes de localisation en un endroit particulier dépendent en effet de la qualité de la place. Or cette qualité est étroitement liée à la présence d'infrastructures publiques et à l'offre de services collectifs. L'enchaînement est donc évident: de meilleurs biens publics s'accompagnent de demandes de localisation plus nombreuses et donc d'une inflation immobilière. C'est le principe de la capitalisation foncière. Il est par

conséquent raisonnable de penser qu'un impôt local assis sur les valeurs foncières soit un bon impôt du point de vue du principe du bénéfice reçu. A ce titre le théorème d'Henry George (Progrès et pauvreté, 1879) fait de la rente foncière l'instrument optimal et unique de financement des biens publics locaux.

Cet impôt foncier constitue d'ailleurs l'impôt local commun au plus grand nombre de pays européens. Il représente même la seule ressource fiscale locale au Royaume-Uni et en Irlande (Dexia, 2002). En France la taxe d'habitation et les taxes foncières obéissent à cette logique. L'impôt foncier n'est toutefois pas sans poser problèmes. Le principal réside certainement dans la difficulté de mesurer régulièrement la rente foncière. Cet écueil est bien connu en France où la taxe d'habitation et les taxes foncières sont assises sur la valeur locative du patrimoine, valeur qui a été évaluée en 1970 et jamais correctement actualisée depuis. On peut considérer aujourd'hui qu'un réajustement de ces bases aux valeurs de marché soit impossible. Elle entraînerait en effet une trop forte redistribution de la charge de l'impôt entre contribuables locaux, probablement au détriment des contribuables sub-urbains.

Le second principe dit de la capacité contributive, qui lie la contribution au financement des biens publics à la surface financière du contribuable, est quant à lui très lié aux normes de justice sociale établies par la collectivité. Il remonte à Aristote mais est souvent attribué à Adam Smith et John Stuart Mill. L'impôt est ici vu comme un sacrifice à réaliser pour le bonheur du plus grand nombre, sacrifice qui selon Smith et Mill doit dépendre de la capacité à payer du contribuable. C'est ce principe qui gouverne le mode de financement des dépenses publiques locales des pays scandinaves. En Suède, en Finlande et au Danemark, le revenu des personnes physiques constitue la base d'imposition exclusive des contribuables locaux. En France un impôt local de ce type n'existe pas explicitement. Toutefois les dégrèvements calculés selon le revenu et s'adressant aux ménages de condition modeste font de la taxe d'habitation un impôt sur le revenu pour une grande partie des contribuables dans les villes de plus de 10.000 habitants, ces dégrèvements touchant même jusqu'à 80% des articles de TH dans certaines de ces villes (Rapport Fréville, 2003).

Les firmes françaises sont assujetties à la taxe professionnelle dont la base est pour 80% constituée de la valeur locative des matériels et outillages, c'est-à-dire du capital utilisé par les firmes. La base salaire, assise sur une fraction de la masse salariale des entreprises et qui constituait plus du tiers de la base de TP avant 1999, a été progressivement supprimée

pour s'éteindre définitivement en 2003. Le bénéfice reçu constitue la logique fondatrice de ce type de base, considérant que plus le capital possédé par la firme est important, plus elle utilise les biens et services collectifs offerts par la commune, même si la disparition de la base salaire rend sans doute la justification par ce principe un peu moins évidente. Toutefois, comme pour les ménages, des plafonds et plancher dépendant de la valeur ajoutée de la firme ont été mis en place. Ainsi les entreprises doivent payer au moins 2% et au plus 3,5 – 3,8 – ou 4% (selon le chiffre d'affaire) de leur valeur ajoutée au titre de la taxe professionnelle. Selon le rapport Fouquet (2004), plus de 50% des recettes de TP proviennent d'entreprises soumises à l'une ou l'autre de ces deux règles, faisant ainsi de cette taxe un impôt dont la logique obéit pour une part majeure au principe de la capacité à payer.

### *Financement de la dépense publique et concours de l'Etat*

Dans le cadre d'une organisation publique décentralisée, les concours reçus par les collectivités locales du gouvernement central constitue l'ultime source de financement de la dépense. Depuis 2003 l'équilibre entre fiscalité locale et concours de l'Etat a désormais rang de principe constitutionnel (Article 72-2 de la Constitution). Cet équilibre s'inscrit en effet dans la discussion du montant de la "part déterminante" des ressources propres des collectivités locales dans leurs ressources totales. En 2003 la part des dotations de l'Etat représentait 30% des recettes totales de fonctionnement des collectivités territoriales dans leur ensemble, de l'ordre de 20% pour les communes et plus du tiers pour les régions. On retrouve là l'une des questions fondamentales du débat sur l'organisation du territoire: l'arbitrage entre la liberté, principe même de l'autonomie publique locale, et l'équité, gage d'unité nationale. En d'autres termes, plus de décentralisation s'accompagne par nature d'une différenciation plus accentuée des territoires et se heurte par conséquent au principe d'égalité qui fonde l'unité nationale. C'est la raison pour laquelle on oscille toujours entre décentralisation et recentralisation selon que l'on pondère davantage les libertés locales ou l'unité nationale. Cette balance est désormais inscrite dans la constitution où la "part déterminante" reste suffisamment floue et peu précise pour pouvoir être adaptée à l'humeur du moment. Cela témoigne probablement de l'importance que l'on accorde aux propriétés économiques de la politique nationale de dotations.

On attribue généralement deux fonctions essentielles à la politique nationale de dotations: d'une part une fonction de péréquation pour assurer une certaine cohésion au

territoire national, la dotation de solidarité urbaine (DSU) et la dotation de solidarité rurale (DSR) constituent par exemple les composantes de la dotation globale de fonctionnement (DGF) clairement à vocation péréquatrice, et d'autre part une fonction d'incitation pour orienter les politiques territoriales et les rendre compatibles. Si l'on peut s'accorder sur ces fonctions, leur mise en œuvre n'en reste pas moins compliquée. En ce qui concerne le volet péréquation, faut-il favoriser la convergence des services rendus, optique centralisatrice, ou celle des conditions budgétaires, optique décentralisatrice qui vise davantage à permettre l'expression de la diversité des préférences locales ? Le débat n'est pas encore réellement tranché. Pour ce qui est de la fonction incitation, elle relève de la volonté nationale de coordonner les politiques publiques territoriales, mais alors ne s'agit-il pas d'un "retour" de l'aménagement du territoire où les dotations sont un vecteur de transmission de la politique économique nationale et par conséquent d'une centralisation implicite de la décision publique. Quoiqu'il en soit le jeu des dégrèvements et des compensations qui s'accumulent au fil des ans attribue à l'Etat un rôle croissant dans le financement de la dépense publique locale (voir la contribution de Guengant dans ce numéro)

Au total ces quelques éléments soulignent la volonté du législateur de fonder le financement de la dépense publique sur des principes dont il est permis de penser qu'ils aient été choisis préalablement. Toutefois les allègements d'impôts accordés aux contribuables sous formes d'exonérations ou de dégrèvements ont transformé la logique fondatrice de ce financement. Par ailleurs il est également légitime de s'interroger sur l'efficacité de ce mode de financement en termes de régulation des comportements de dépenses.

## **2. Les effets du mode de financement de la dépense sur la décision publique**

Le choix public local est organisé selon le principe de la démocratie représentative. Les décisions sont prises par des conseils dont les membres sont des représentants élus. Ce processus décisionnel peut susciter un certain nombre d'interrogations, en particulier sur la régulation des décisions prises par ces conseils en relation avec le mode de financement de la dépense.

*La régulation fiscale par la démocratie*

La sanction électorale constitue, en théorie du moins, le moyen de contrôler les comportements inadéquates des décideurs publics. Les électeurs-contribuables sont censés examiner les décisions de leurs représentants, se faire une idée précise de la qualité de ces décisions et selon leur jugement, les réélire ou non. Les élus, dont l'un des objectifs est la réélection, se sentant observés, mettront tout en œuvre pour satisfaire leurs électeurs. Ce sont les échéances électorales qui constituent par conséquent l'outil de régulation de la démocratie représentative. La réalité peut s'écarter cependant de cette vision caricaturale du fonctionnement démocratique. En premier lieu, la complexité du système fiscal, pour ne pas dire parfois son opacité, ne permet pas toujours à l'électeur de se faire une idée claire du prix payé au regard du service public rendu. A nouveau le système de dégrèvements législatifs par exemple constitue un facteur de brouillage de ce lien entre le service et sa contrepartie. Par ailleurs, l'accent mis sur les taux (aisés à constater et à comparer) dans les "league tables" ou les tableaux d'honneur en vogue dans la presse laisse d'ailleurs en partie de côté la dimension fourniture de services collectifs difficile à mesurer et dépendant en outre de charges objectives et des préférences de la population locale.

En second lieu, l'enchevêtrement des compétences en matière de décisions publiques ne facilite pas l'identification des responsables et laisse ainsi aux représentants opportunistes le loisir d'augmenter inconsidérément et impunément la pression fiscale locale. Alt et Alii (1998) montrent ainsi dans le cadre des Etats américains que lorsque l'exécutif et le législatif sont contrôlés par des partis différents, la sanction électorale en cas de pression fiscale plus lourde qu'ailleurs est moindre, *ceteris paribus*. En France, il semble légitime de douter de l'efficacité de la régulation électorale dès lors que l'on en vient à l'échelon des établissements publics de coopération intercommunale (EPCI). Le Sénat a en effet refusé d'instaurer le suffrage universel direct pour l'élection des représentants des communes dans les assemblées délibérantes des EPCI à fiscalité propre, sous prétexte que cela serait une menace sérieuse pour l'existence de la commune. Dès lors, dans ce cadre organisationnel, l'électeur ne sait pas toujours quel élu il doit "sanctionner" s'il n'est pas satisfait de tel service ou de telle politique publique locale. Ce manque de clarté dans l'identification des responsabilités laisse place à une dérive fiscale qui si elle n'est pas effective n'en demeure pas moins potentielle.

Ces différents arguments remettent ainsi en question l'organisation des territoires et l'assignation des compétences sur ce territoire. Face au déficit démocratique actuel flagrant



(intercommunalité, quasi-absence de démocratie directe) ne faudrait-il pas penser à une redéfinition des responsabilités et des modes de financement. L'une des solutions seraient d'assigner à un même niveau de gouvernement l'ensemble des fonctions relevant de la décision publique locale, empruntant ainsi au fédéralisme spatiale (Hochman, Pines et Thisse, 1995) l'une de ses recommandations majeures : un seul gouvernement couvrant l'ensemble des responsabilités sur un territoire donné, correspondant aux zones de couverture des équipements publics locaux. Pour jouer ce rôle, comment ne pas penser au niveau intercommunal. Ce qui revient effectivement à remettre en cause l'échelon communal comme niveau de gouvernement pertinent de la décision publique locale. Si l'efficacité de la démocratie comme mode de régulation fiscale est sujette à caution, qu'en est-il de la concurrence entre territoires ?

### *La régulation fiscale par la concurrence entre territoires*

Il est souvent rappelé que la décentralisation en mettant les territoires en concurrence constitue également un mécanisme de contrôle des comportements fiscaux. Cette proposition néglige toutefois un aspect important de la décision publique décentralisée. Les collectivités locales devenant autonomes peuvent alors être amenées à développer leurs propres stratégies, soit vis-à-vis des collectivités de même rang, soit même vis-à-vis du gouvernement central. Le risque est particulièrement grand en matière de fiscalité. Il existe en effet dans ce domaine des interdépendances entre les collectivités locales. La localisation de la base taxable par exemple peut être sensible à l'impôt, ce qui peut induire une mise en concurrence fiscale féroce des gouvernements locaux. Or d'un point de vue théorique, cette compétition peut ne pas être efficace au sens économique du terme. Elle peut en particulier conduire à un moins-disant fiscal. Pour attirer la base d'imposition les gouvernements locaux peuvent être incités à diminuer la fiscalité et par conséquent à réduire la dépense publique en deçà de ce qui serait souhaitable.

L'ampleur réelle des inefficacités découlant de la compétition fiscale reste cependant assez mal connue. Peu de travaux en effet ont été réalisés sur ce point. Au niveau européen, des simulations effectuées par Sorensen (2000) estiment à 1% de PIB le gain le bien-être associé à une coordination des politiques fiscales européennes. Brueckner (2001) montre que les avantages liés à la compétition à la Tiebout, celle-ci conduisant en particulier à des

partitions d'agents plus homogènes en préférences, peuvent compenser les pertes dues à la concurrence fiscale. Enfin Parry (2003), quelles que soient les hypothèses retenues, estiment les pertes de bien-être dues à la compétition fiscale à moins de 5% des recettes fiscales collectées.

La taxe professionnelle en France est probablement l'objet de ce type de compétition. Des études récentes (sous la direction de Madiès et Rocaboy, 2004) montrent en effet qu'il existe des interactions fiscales entre collectivités locales françaises concernant cet impôt. Quand une commune par exemple diminue son taux de TP de 1 point, les communes voisines géographiquement réduisent le leur d'une valeur variant de 0,6 à 0,8 point. Il est bien entendu difficile d'estimer la perte de recette fiscale due à cette compétition. Il est évident cependant que le recours croissant à la taxe professionnelle unique en rendant coopérative la prise de décision intercommunale supprime de facto les comportements stratégiques fiscaux, et limite ainsi le risque de fourniture sous-optimale de biens publics locaux.

La coopération intercommunale n'a cependant pas fait totalement disparaître le risque de compétition fiscale en France. Il peut également exister un autre type de compétition, cette fois-ci entre collectivités de niveaux différents. Le fait par exemple que deux échelons de gouvernement partagent une même base fiscale peut en effet susciter l'existence d'interactions stratégiques. C'est le cas en France avec la base de taxe professionnelle que se partagent les niveaux communal, intercommunal, départemental et régional, ou la base de taxe d'habitation qu'utilisent conjointement les communes et les départements. Cette absence de spécialisation des impôts par niveau de collectivités est généralement accusée de favoriser un relâchement du lien entre le contribuable et l' élu puisque le responsable d'une hausse ou d'une baisse de la fiscalité n'est pas immédiatement identifiable par le contribuable. Une forme d'illusion fiscale serait ainsi à l'origine d'une dérive à la hausse des taux de prélèvements locaux. Même s'il est difficile de confirmer l'existence de ce type d'interactions, des résultats statistiques préliminaires ne semblent pas infirmer cette hypothèse ( voir sous la direction de Madiès et Rocaboy, 2004). Ces résultats s'ils se confirmaient suggèreraient de spécialiser les bases imposables par niveau de collectivités locales. La littérature économique ne dit cependant rien (ou presque) sur les principes qui pourraient guider une telle spécialisation (Madiès, Paty, Rocaboy, 2005), sinon qu'elle ferait perdre l'avantage de la diversification lié à la mutualisation des bases d'impôt (voir Guengant dans ce numéro, à propos de la TPU).

La mobilité des bases d'imposition ou leur partage entre différents niveaux de gouvernement ne constitue cependant pas le seul vecteur d'interactions stratégiques entre collectivités locales. La décentralisation donne aux électeurs la possibilité de comparer la performance de leurs élus à celle des élus voisins. En particulier, les électeurs peuvent comparer les choix fiscaux réalisés dans leur collectivité à ceux effectués dans les autres collectivités. On peut penser qu'un électeur sera favorable à la reconduction de son représentant uniquement si la politique fiscale menée dans sa collectivité ne lui semble pas moins bonne que celle menée dans les autres collectivités. Anticipant cette éventualité, les élus, dans leur choix, tiendront compte non seulement du programme de leurs concurrents dans leur propre juridiction mais également des décisions pouvant être prises dans les collectivités voisines. Ainsi, ce type de compétition fiscale par comparaison réduit la marge de manoeuvre des décideurs publics, et d'une certaine manière leur autonomie, sans pour autant posséder de bonnes propriétés en matière de régulation des comportements fiscaux opportunistes. Par exemple si un gouvernement local augmente ses impôts car le coût de fourniture des biens publics sur son territoire s'est accru, le gouvernement voisin s'il est opportuniste peut l'imiter, même si aucune raison objective ne le justifie, sans pour autant être sanctionner électoralement car il ne fait rien d'autre que ce que font les autres. Le mimétisme fiscal observé en France au niveau régional ne serait-il pas l'illustration de ce type de compétition (Feld, Josselin, Rocaboy, 2002) ?

## **Conclusion**

Dans un pays où l'organisation des territoires est décentralisée, la fiscalité locale doit être au premier plan des préoccupations gouvernementales. A ce titre, la publication récente de rapports importants sur cette question est une marque de l'intérêt particulier qu'y porte la représentation nationale. L'article décrit la logique et analyse l'efficacité du mode de financement de la dépense publique locale en France. Il montre d'une part que les multiples dérogations qui ont été progressivement introduites au système ont dénaturé la logique du mode de financement public local, le faisant passer d'un système théoriquement fondé sur le principe du bénéfice reçu, à un système dont la logique est celle de la capacité contributive. D'autre part l'accent est mis sur la capacité d'une organisation décentralisée et fondée sur la démocratie représentative à contrôler les décisions publiques locales. La décentralisation suscite en particulier une compétition entre territoires dont les vices dépassent

parfois les vertus. Elle génère des disparités qui tranchent avec le principe d'équité ou des diversités qui s'opposent à la coordination des territoires. Ce qui laisse place à une réflexion de fond sur la mise en œuvre d'une politique nationale de dotations.



## Bibliographie :

Alt J.E., Lowry R.C., et Ferree K.E. (1998), Fiscal policy and electoral accountability in American States, *American Political Science Review*, 88, 811-828.

Brueckner J.K. (2001), Fiscal decentralisation with distortionary taxation: Tiebout versus tax competition, *Discussion paper, Department of Economics, University of Illinois*.

Dexia (2002), *Les finances locales dans les quinze pays de l'Union Européenne*, Paris : Dexia éditions.

Feld L., J-M. Josselin et Y. Rocaboy (2002), Le mimétisme fiscal : une application aux régions françaises , *Économie et Prévision* n°156 (5), pp. 43-49.

Fréville Y. (2003), *Rapport d'information fait au nom de la Commission des finances, du contrôle budgétaire et des comptes économiques de la Nation sur les dégrèvements d'impôts locaux*, Bibliothèque des rapports publics, La documentation française.

Fouquet O. (2004) *Commission de réforme de la taxe professionnelle, Rapport au premier ministre*, Bibliothèque des rapports publics, La documentation française.

Guengant A. (1992) *Taxe professionnelle et intercommunalité*, Paris :LGDJ.

Hochman O. Pines D. et Thisse J. (1995), On the optimal structure of local governments, *American Economic Review*, 85, 1224-1240.

Madiès, T. et Rocaboy, Y. (sous la direction de) (2004), *Les choix fiscaux des collectivités locales sont-ils le fruit de comportements stratégiques ?* Rapport d'étude, Direction de la prévision, Paris.

Madiès T., Paty S., et Rocaboy Y. (2005) Les stratégies fiscales des collectivités locales: de la théorie à la réalité, *Revue de l'OFCE*, 94, 283-314 .

Parry I. W. (2003), « How large are the welfare costs of tax competition ? », *Journal of Urban Economics*, 54, 39-60.

Sørensen P.B. (2000), «Tax Coordination: Its desirability and redistributational implications », *Economic Policy*, 15, 431-472.