



Fiscalité optimale des produits à risque

Faire prendre en compte aux consommateurs les coûts sociaux associés à leurs décisions de consommation

Anne-Sophie DUFERNEZ
Vincent LAPEGUE

FISCALITÉ OPTIMALE DES PRODUITS À RISQUE

***Faire prendre en compte aux consommateurs les
coûts sociaux associés à leurs décisions de
consommation***

Anne-Sophie DUFERNEZ*
Vincent LAPEGUE*

Ce document de travail n'engage que ses auteurs. L'objet de sa diffusion est de stimuler le débat et d'appeler commentaires et critiques

* **Anne-Sophie DUFERNEZ** est en poste à la Direction Générale du Trésor du Ministère de l'Économie et des Finances et du Ministère du Commerce Extérieur (France)
anne-sophie.dufernez@dgtresor.gouv.fr (+33-1-44-77-11-06)

* **Vincent LAPEGUE** était en poste à la Direction Générale du Trésor du Ministère de l'Économie et des Finances et du Ministère du Commerce Extérieur (France)

Table des matières

Résumé	3
Synthèse	4
Introduction	5
1. Déterminer la taxation optimale d'un produit à risque : méthodologie.....	6
1.1. La taxation « comportementale » d'un produit à risque semble surtout pertinente pour le tabac et les boissons alcoolisées	6
1.2. Un surplus social positif justifie la non-interdiction du produit à risque	7
1.3. Taxation optimale du produit à risque	8
1.4. Impact du passage à une taxation optimale sur le prix, la consommation de bien à risque et les recettes fiscales	10
1.5. Mesurer le coût social engendré par la consommation d'un produit à risque	11
2. Une hausse de 78 % des accises sur l'alcool serait optimale et laisserait les taux français à des niveaux inférieurs à ceux des Iles britanniques ou des pays scandinaves	12
2.1. La fiscalité sur les boissons alcoolisées repose sur une grande variété d'accises, spécifiques à chaque type de boisson	12
2.2. L'analyse économique justifie de taxer davantage l'alcool	12
2.3. Taxation optimale : une augmentation globale de 78 % des accises sur l'alcool assurerait une prise en compte des coûts sociaux par les consommateurs	13
3. Le taux optimal de taxation du tabac serait trop élevé pour être mis en œuvre sans coordination avec les autres États membres de l'Union Européenne	17
3.1. Après avoir baissé de 48 % de 1991 à 2004, la consommation de tabac a stagné jusqu'en 2011 malgré la poursuite des hausses de prix	17
3.2. Deux leviers permettent de modifier le prix de vente du tabac : la taxe et le prix réglementé	17
3.3. L'analyse économique justifie de taxer davantage le tabac	18
3.4. Estimation de la taxation optimale et comparaison des deux leviers permettant d'augmenter le prix de vente du tabac	19
3.5. Deux spécificités liées à la taxation du tabac : la faible sensibilité de la demande et le fait que les ménages modestes soient davantage concernés en proportion de leurs revenus	21
3.6. Malgré une volonté d'harmonisation au niveau européen les disparités en termes de niveau de prix sont encore très fortes	23
Conclusion	24
Références	25
Annexes	27

Résumé

La consommation de certains produits comme le tabac ou les boissons alcoolisées engendre un coût de santé publique supporté par la collectivité. Pour corriger cet effet négatif, la théorie économique recommande d'instaurer une taxation « comportementale » des produits à risque : en augmentant le prix de ces produits, elle permet, à un niveau agrégé, de supprimer la part de consommation engendrant plus de coûts pour la société que de bien-être pour le consommateur. Elle permet aussi de financer le coût social engendré par la consommation de ces produits. Sous certaines hypothèses simplificatrices, le signal-prix envoyé aux consommateurs est optimal lorsque les recettes fiscales portant sur ces produits compensent exactement le coût social engendré par leur consommation. Au vu des montants actuels de coûts de santé imputables à ces produits et de recettes fiscales, il conviendrait d'augmenter les taux de taxe sur le tabac et les boissons alcoolisées de façon à augmenter les prix TTC de ces produits de 30 % et 18 % respectivement. Cette augmentation de la fiscalité induirait une diminution des volumes consommés, plus ou moins importante selon la sensibilité de la demande aux prix, ainsi qu'une hausse des recettes fiscales. Elle frapperait cependant davantage les ménages les plus modestes et aurait des effets de bord marqués. Par ailleurs, un accroissement de la fiscalité liée au tabac de manière à engendrer une hausse de prix de 30 % n'est envisageable que dans le cadre d'une coordination internationale. Du fait des nécessaires hypothèses simplificatrices et du manque de précision de certaines données, ce chiffrage reste fragile et vise à donner un ordre de grandeur.

Abstract

The consumption of products such as tobacco or alcoholic beverages induces a cost for public finances in terms of public health. In order to correct this negative effect, economic theory suggests to create a “behaviorial” tax on such products: by increasing the price of these goods, it enables to deter the share of consumption involving more costs for public finances than welfare for the consumer. Under basic assumptions, the price signal sent to consumers is optimal when fiscal revenues over these products are exactly equal to the social costs associated with their consumption. Given the current social costs and revenues amounts, it would be convenient to raise the taxes on tobacco and alcoholic beverages so as to increase the tax-included price by 30 % and 18 %, respectively. This increase in taxes would imply a drop in consumed volumes, according to the price elasticity of demand, and a rise in fiscal revenues. However, it would be borne mostly by modest households and would imply side effects. Moreover, an increase in tobacco taxes could not be implemented without international coordination. Given, the necessary simplifying assumptions and the lack of precision of some data, this study aims only to give rough estimates.

Synthèse

La consommation de certains produits engendre un coût supporté par la collectivité : le tabac et l'alcool ont un coût en termes de santé publique, les jeux d'argent peuvent amener à des situations de surendettement pour les joueurs pathologiques, la consommation de produits sucrés, si elle amène à une situation d'obésité, a également un coût en termes de santé publique... Pour corriger les effets distorsifs de cette consommation, la théorie économique recommande d'instaurer une taxation « comportementale » des produits à risque : elle permet de supprimer la part de consommation engendrant plus de coûts pour la société que de bien-être pour le consommateur. Elle permet aussi de financer le coût social engendré par la consommation de ces produits.

Si la mise en place d'une telle taxation peut permettre de corriger ces situations, il est nécessaire de la retenir aux cas où il existe une relation de cause à effet avérée entre la consommation du bien à risque et l'externalité négative, comme c'est le cas pour le tabac et l'alcool.

Sous certaines hypothèses simplificatrices, le signal-prix envoyé aux consommateurs de ces produits est optimal lorsque les recettes fiscales compensent le coût social engendré par ces consommations. Or, pour le moment, les recettes fiscales (13,2 Md€ en 2012 pour le tabac, 3,8 Md€ en 2011 pour l'alcool) sont nettement inférieures aux coûts annuels de traitement des pathologies (18,2 Md€ en 2012 pour le tabac, 6,8 Md€ en 2011 pour l'alcool).

Pour internaliser entièrement dans les prix les coûts sociaux induits, il conviendrait d'augmenter les taux de taxe afin d'augmenter le prix TTC, ce qui induirait une diminution des volumes consommés (plus ou moins importante selon l'élasticité de la demande) et une hausse des recettes fiscales (*cf.* tableau 1). Cette augmentation de la fiscalité risquerait toutefois de frapper davantage les ménages les plus modestes. Par ailleurs, un accroissement de la fiscalité liée au tabac n'est envisageable que dans le cadre d'une coordination internationale.

Du fait des nécessaires hypothèses simplificatrices et du manque de précision de certaines données, ce chiffrage reste fragile et vise à donner un ordre de grandeur.

Tableau 1 : hausse optimale de la fiscalité comportementale et impact sur la consommation et les recettes fiscales

	Tabac	Boissons alcoolisées
Hausse du taux de taxe sur le prix HT	+ 44 %	+ 78 %
Répercussion sur le prix TTC	+ 34 %	+ 18 %
Baisse des volumes consommés due à la hausse des prix	-7% à -17 %	-9 % à -15 %
Hausse des recettes fiscales	+ 2,5 à 4,3 Md€	+ 1,9 à 2,4 Md€

Source : calculs des auteurs.

Fourchettes obtenues en fonction des hypothèses retenues en termes d'élasticité de la demande au prix.

Introduction

La consommation de produits à risque tels que le tabac et les boissons alcoolisées fait l'objet d'une taxation spécifique. L'analyse économique justifie l'existence de cette taxation « comportementale » et permet d'estimer son niveau optimal. La consommation de produits à risque engendre en effet des « externalités » négatives, c'est-à-dire des incidences négatives sur le bien-être de personnes qui ne consomment pas directement ces produits.

Dans le cas de la consommation de tabac et de boissons alcoolisées, les coûts sociaux engendrés sont essentiellement liés au traitement des pathologies qui leur sont imputables. Tandis que les consommateurs de ces produits subissent la majorité des affections liées à leur comportement, le financement de leur traitement est supporté par la collectivité à travers l'assurance maladie obligatoire¹.

La théorie économique suggère différentes manières de corriger ces externalités :

- faire supporter le coût des externalités directement par les consommateurs, en leur faisant payer les coûts de santé induits par leur comportement ;
- mettre en place une taxation dont le niveau permettrait de diminuer les consommations à des niveaux supportables pour la collectivité ;
- restreindre la consommation à un niveau supposé acceptable pour la société : dans ce cas, théoriquement, la mise en place d'un marché de droits à consommer, analogues aux droits d'émission de CO2 dans le cadre de la lutte contre le réchauffement climatique, permettrait une allocation optimale des ressources.

Dans le cas du tabac et des boissons alcoolisées, la taxation comportementale ou « pigouvienne »² de ces consommations apparaît comme une solution pertinente³. Taxer les produits à risque permet non seulement de financer le coût social qu'engendre leur consommation mais amène également les consommateurs à intégrer ce coût social dans leurs décisions.

Nous présentons une méthode pour calculer le taux de taxation optimale d'un produit à risque, en fonction des caractéristiques du marché et des coûts sociaux que sa consommation engendre. Nous en déduisons l'impact sur la demande de produit à risque et sur les recettes fiscales. Dans un second temps, nous appliquons cette méthode aux boissons alcoolisées puis au tabac.

¹ Une partie des coûts est en réalité prise en charge par les assureurs complémentaires et les mutuelles. Les coûts sociaux engendrés par la consommation de produits à risque constituent encore dans ce cas une « externalité » négative supportée collectivement.

² En référence aux travaux de Pigou (1877-1959), qui a théorisé la notion d'externalité.

³ Faire supporter le coût des externalités directement par les consommateurs impliquerait en effet une remise en cause de l'assurance maladie, tandis que la mise en place de quotas de consommation apparaît impossible en pratique.

1. Déterminer la taxation optimale d'un produit à risque : méthodologie

En l'absence de taxe, le consommateur ne tient pas compte de l'impact négatif de ses décisions sur la société, ce qui engendre des niveaux de consommation et de coût social trop élevés par rapport à l'optimum social⁴.

Une fiscalité adéquate sur les produits à risque permet de corriger cette situation, en introduisant une taxe qui incite le consommateur à prendre en compte les coûts sociaux dans ses choix de consommation, à travers un signal-prix efficace⁵. L'introduction de la taxe engendre une hausse du prix TTC et donc une baisse de la consommation et du coût social associé. Enfin, les recettes de la taxe permettent de financer le coût de prise en charge des pathologies engendrées par ces consommations à risque. La détermination du niveau de taxe optimal constitue dès lors un enjeu important.

Nous présentons ici la méthodologie adoptée afin d'évaluer la taxation optimale concernant deux produits à risque : le tabac et l'alcool. Dans un premier temps, il s'agit d'évaluer le surplus économique du secteur afin de vérifier qu'il n'est pas pertinent d'interdire la consommation des produits étudiés. Dans un second temps, nous calculons le niveau optimal de taxation à partir d'une estimation du coût social engendré par la consommation du bien à risque. On en déduit alors l'impact d'une telle taxation en termes de consommation et de recettes fiscales.

Du fait des nécessaires hypothèses simplificatrices et du manque de précisions de certaines données, ce chiffrage reste fragile et vise à donner un ordre de grandeur.

1.1 La taxation « comportementale » d'un produit à risque semble surtout pertinente pour le tabac et les boissons alcoolisées

La taxation « comportementale » des produits à risque vise à faire prendre en compte dans les choix des consommateurs les effets négatifs sur la collectivité engendrés par ces produits. Pour que cette taxation soit pleinement justifiée, il est nécessaire d'observer un lien de cause à effet strict entre la consommation et son impact sur la santé. Or le caractère « mécanique » du lien entre la consommation de ces produits et la santé des consommateurs semble varier selon les produits considérés.

Si la relation de cause à effet entre la consommation de tabac et la santé des consommateurs semble avérée, l'impact mécanique de la consommation de boissons alcoolisées sur la santé fait encore parfois l'objet de débats, concernant notamment les éventuels bienfaits d'une consommation modérée de vin. On notera cependant que selon l'Institut national du cancer, « le risque de cancers augmente de manière linéaire avec la dose d'alcool apportée par les boissons, sans effet de seuil. Toutes les boissons alcoolisées produisent le même effet »⁶. On fait donc dans cette étude l'hypothèse d'un lien avéré entre la consommation d'alcool et son impact sur la santé, justifiant la taxation comportementale de ces produits. L'impact de la consommation d'alcool sur la santé peut néanmoins dépendre du mode de consommation adopté⁷, lui-même corrélé au type d'alcool consommé, ce qui peut justifier le cas échéant une modularité de la taxation selon les types de boissons (cf. 2.4.1).

Outre le tabac et les boissons alcoolisées, d'autres consommations à risque, telles que les aliments favorisant l'obésité ou les jeux d'argent, pourraient *a priori* être régulées par une taxation comportementale. Cependant, le lien entre la consommation de ces autres produits et l'existence de coûts pour la société semble moins avéré. Par exemple, si la consommation de

⁴ Lorsque des consommations engendrent des externalités positives, la théorie économique recommande à l'inverse de subventionner ces consommations. Par exemple, les aides à l'achat de véhicules électriques incitent les consommateurs à acheter davantage ces véhicules moins polluants.

⁵ Cette incitation est dite « pigouvienne », en référence aux travaux de Pigou (1877-1959), qui a théorisé la notion d'externalité.

⁶ Cf. Institut national du cancer, Fiche repère « alcool et cancers » (janvier 2011). <http://www.e-cancer.fr/prevention/facteurs-de-risque-et-de-protection/alcool>.

⁷ Cf. <http://www.jeunes.gouv.fr/interministeriel/sante-et-bien-etre/addictions/article/risques-lies-a-l-alcool>. À quantité d'alcool fixée, une consommation espacée de doses modérées et une consommation ponctuellement excessive peuvent entraîner des effets différents sur la santé.

tabac entraîne directement un risque accru de pathologie, la consommation d'aliments favorisant l'obésité n'implique pas nécessairement une prise de poids lorsqu'elle s'inscrit dans un cadre nutritionnel équilibré et qu'elle est accompagnée par la pratique régulière d'une activité physique. Dès lors, une taxation spécifique de tels aliments pourrait pénaliser des consommations n'ayant aucune conséquence négative pour les individus ni pour la collectivité. D'autres formes de régulation visant précisément les comportements à risque constitueraient des réponses plus efficaces.

1.2 Un surplus social positif justifie la non interdiction du produit à risque

1.2.1 Surplus annuel des consommateurs

On suppose que les consommateurs de produit à risque ont une demande q linéaire en fonction du prix (taxes comprises) P : $P = a - b * q$, où a et b sont des paramètres caractéristiques des consommateurs. L'élasticité-prix s'écrit par définition : $\varepsilon = \frac{\partial q}{\partial P} \cdot \frac{P}{q}$, avec $\frac{\partial q}{\partial P} = -\frac{1}{b}$ d'après l'équation de demande retenue et $\varepsilon = -\frac{1}{b} * \frac{P}{q}$. On en déduit les expressions des paramètres a et b en fonction de l'élasticité-prix des consommateurs et des données de prix et quantités :

$$a = \left(1 - \frac{1}{\varepsilon}\right) * P ; b = -\frac{1}{\varepsilon} * \frac{P}{q}$$

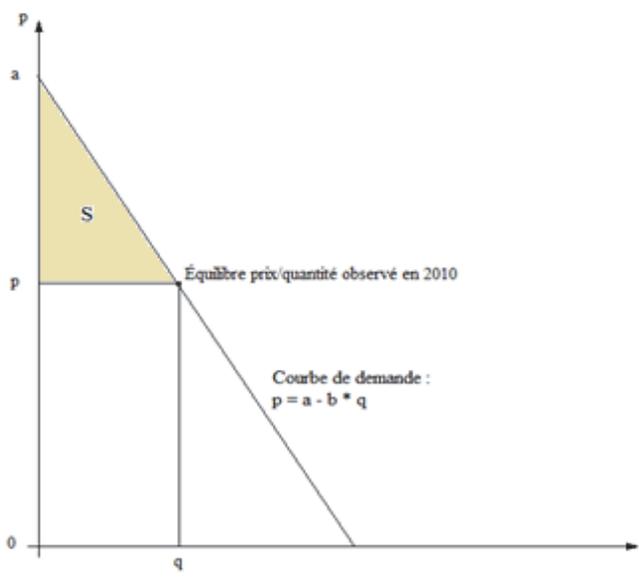
Le surplus des consommateurs correspond à l'aire triangulaire S de la figure 1 et est égal à :

$$S = \frac{1}{2} * (a - P) * q = -\frac{1}{2\varepsilon} * P * q = -\frac{1}{2\varepsilon} * D$$

où D représente la dépense de consommation annuelle du produit à risque (en valeur).

Ainsi, on peut calculer le surplus annuel des consommateurs à partir du montant des dépenses de consommation de produit à risque et de l'élasticité-prix de la demande.

Figure 1 : évaluation du surplus du consommateur



1.2.2. Surplus social net annuel lié au produit à risque

Le surplus social net annuel correspond au surplus social (surplus des consommateurs et profit des entreprises) dont on déduit les coûts sociaux engendrés par la consommation du produit à risque. **Un surplus social net positif justifie de ne pas interdire la consommation du produit à risque** : les coûts sociaux engendrés par la consommation de ce produit restent inférieurs aux bénéfices qu'elle procure aux consommateurs et aux producteurs.

1.3. Taxation optimale du produit à risque

On suppose que les consommateurs retirent un bien-être (ou utilité) $U(q)$ dépendant de la quantité q de produit à risque consommé. L'utilité marginale $U'(q)$ est supposée décroître avec la quantité consommée : chaque quantité supplémentaire engendre un bien-être marginal inférieur à celui de la quantité précédente. Cette fonction d'utilité marginale traduit la demande en bien à risque. En outre, les entreprises produisent une quantité q au coût $C(q)$, tel que le coût marginal de production $C'(q)$ soit croissant. Enfin, $E(q)$ est le niveau du coût social (ou externalité négative) induit par la consommation q de bien à risque. Le coût social marginal, qui correspond donc au coût supplémentaire induit par la consommation d'une unité de bien à risque en plus, est noté $E'(q)$. On suppose pour simplifier que le coût social est proportionnel à la quantité de produit à risque consommée, par conséquent $E'(q)$ est constant.

La figure 2 se décompose en deux graphiques. Le graphique 1 représente les fonctions de coût et d'utilité en niveau, le graphique 2 représente les fonctions de coût marginal et d'utilité marginale. Sur ce dernier graphique, l'équilibre A (quantité \tilde{q} , prix \tilde{p}) correspond à l'optimum social sans prise en compte des externalités ; l'équilibre B (quantités q^* , prix p^*) représente l'optimum social lorsque les externalités sont prises en compte et qu'une taxe est introduite.

1.3.1. Optimum social sans prise en compte des externalités

En l'absence d'externalité et de taxe, le surplus social W associé à cette activité économique est la somme du surplus des consommateurs et du profit des entreprises :

$$W = \underbrace{U(q) - p * q}_{\text{surplus des consommateurs}} + \underbrace{p * q - C(q)}_{\text{profit des entreprises}} = U(q) - C(q)$$

où le surplus des consommateurs est égal à la différence entre l'utilité retirée et le montant de leurs dépenses (quantité q au prix p), tandis que le profit des producteurs est égal à la différence entre le chiffre d'affaires et les coûts de production.

En situation de concurrence parfaite, le prix est donné à la fois pour les consommateurs et les entreprises, de sorte que les premiers augmentent leur consommation tant que leur utilité marginale est supérieure au prix, alors que les seconds augmentent leur production tant que leur coût marginal est inférieur au prix. À l'équilibre du marché, l'utilité marginale est égale au coût marginal, ce qui maximise le surplus social : $U'(\tilde{q}) = C'(\tilde{q}) = \tilde{p}$. Le niveau de production \tilde{q} qui maximise le bien-être social (donc l'écart entre les courbes $U(q)$ et $C(q)$, zone rouge du graphique 1) correspond au niveau de production où le coût marginal du producteur égalise l'utilité marginale du consommateur (point A, graphique 2).

1.3.2. Optimum social tenant compte du coût social du produit à risque

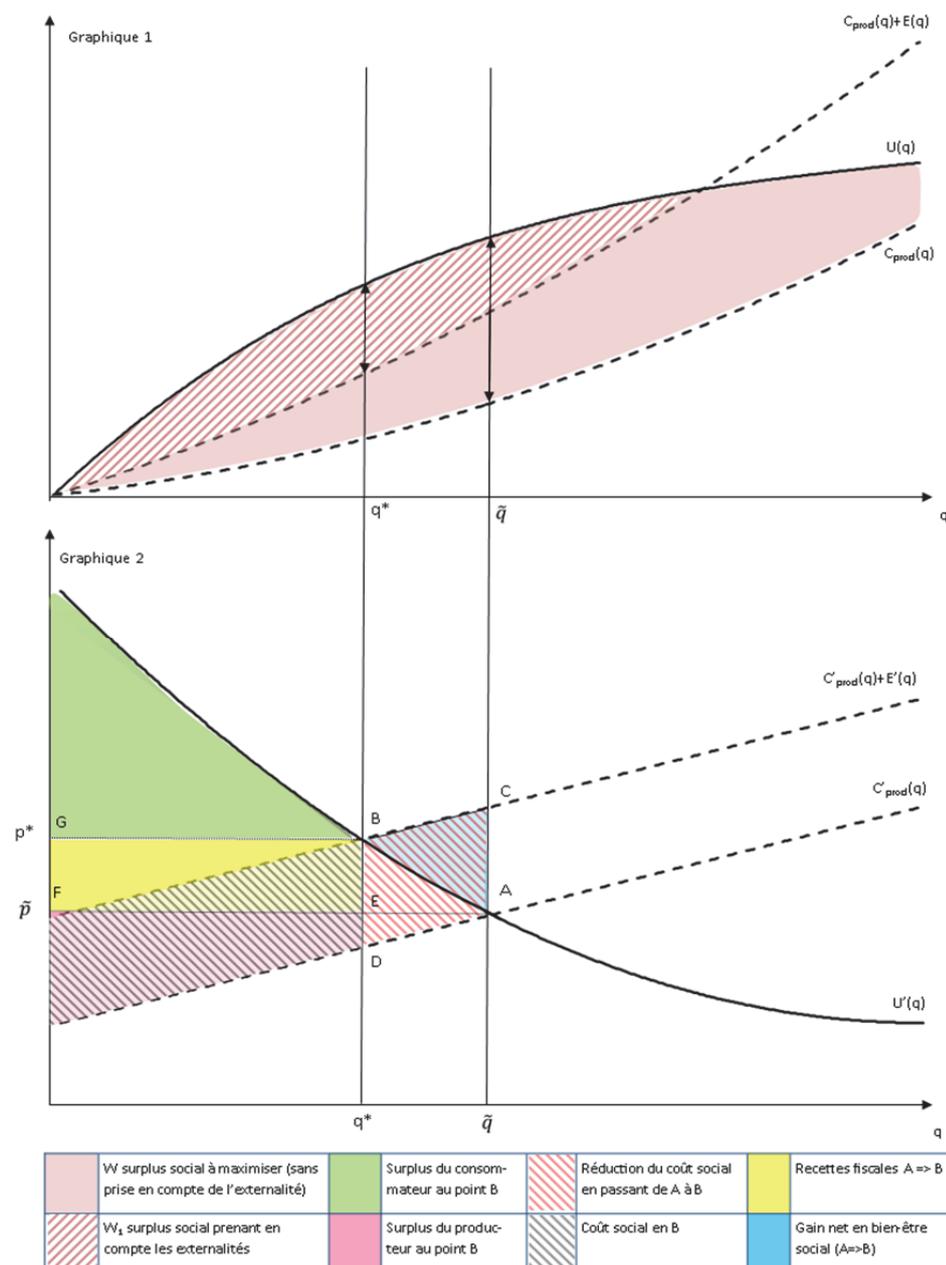
Lorsqu'un coût social $E(q)$ est induit par la consommation du produit à risque, les mécanismes de marché ne permettent pas d'atteindre l'optimum social. En prenant en compte l'externalité négative engendrée par la consommation du bien à risque, le nouveau surplus social W_1 s'écrit $W_1 = U(q) - C(q) - E(q)$, représenté en hachuré sur le graphique 1 de la figure 2.

Le bien-être social est alors maximal lorsque l'utilité marginale des consommateurs est égale à la somme du coût marginal du producteur et du coût social marginal. Il en résulte que la quantité optimale de consommation q^* est inférieure à celle qui découle de l'équilibre du marché. Cette quantité est déterminée par la relation : $U'(q^*) = C'(q^*) + E'(q^*)$, équation vérifiée au point B sur le graphique 2. On en déduit le prix p^* (supérieur à \tilde{p}) que doit payer le consommateur pour atteindre cet optimum. La puissance publique doit donc introduire une taxe pour que le marché aboutisse à l'équilibre B, afin de restaurer l'efficacité économique.

La taxation du produit à risque est une manière d'internaliser le coût social engendré par sa consommation, puisque l'augmentation de prix correspondante amène le consommateur à diminuer sa demande, qui se rapproche alors de l'optimum social. En notant τ la taxe proportionnelle au prix hors taxe \tilde{p} , et en supposant par approximation que le prix hors taxe ne

dépend pas du montant de cette taxe⁸, le prix apparent pour les consommateurs est égal au prix taxes comprises : $\tilde{p}(1 + \tau)$, tandis que le prix perçu par les producteurs reste égal au prix hors taxe \tilde{p} . Au nouvel équilibre de marché, l'utilité marginale du consommateur est égale au prix taxes comprises $\tilde{p}(1 + \tau)$ et le coût marginal du producteur est égal à son prix apparent \tilde{p} . On obtient donc : $U'(q) = C'(q) + \tau\tilde{p} = \tilde{p}(1 + \tau)$. Ainsi, le niveau de taxation optimal τ^* vérifie $\tilde{p}\tau^* = E'(q^*)$, il permet d'atteindre l'optimum social au nouvel équilibre de marché.

Figure 2 : situation optimale lors de la prise en compte des externalités



Lecture : En passant de l'équilibre A (sans prise en compte des externalités) à l'équilibre B, le coût social diminue de l'aire BCAD. Cela se traduit par une faible perte pour le producteur (aire DEA) et pour le consommateur (aire BEA) mais un gain net en termes de bien-être social égal à l'aire ABC. Enfin, une partie du surplus du consommateur est transféré à la collectivité sous la forme de recettes fiscales (aire FGBE).

⁸ Dans le cadre du présent chiffrage, il suffit en réalité de supposer que le prix hors taxe ne varie pas lorsque le taux de taxe passe du taux actuellement observé au taux optimal.

En particulier, si le coût social est proportionnel à la quantité de produit à risque consommée, l'optimum est atteint lorsque le produit de la taxe est égal au coût social. **Ainsi, pour déterminer si le niveau de taxe optimal est atteint, il suffit de comparer les recettes fiscales et le coût social : si le coût social engendré par la consommation du bien à risque est supérieur aux recettes fiscales, la taxation de ce bien est insuffisante.** Il convient alors de déterminer quel est le niveau de taxe optimal permettant d'obtenir l'égalité entre les coûts et les recettes fiscales.

1.3.3. Estimation du taux de taxe optimal

On suppose pour simplifier que le coût social est proportionnel à la quantité de produit à risque consommée. Dans ce cas, on peut poser : $E(q) = e * q$, où e est le coût social engendré par une unité de produit à risque. On note :

- τ_0 et q_0 le taux de taxe et la quantité de produit à risque consommée actuels.
- τ^* le taux de taxe réalisant l'optimum social et vérifiant : $e = p\tau^*$ (p , le prix d'équilibre en l'absence de taxe est supposé constant).

On en déduit ainsi : $\frac{\tau^*}{\tau_0} = \frac{e * q_0}{\tau_0 * p * q_0}$ où $e * q_0$ correspond aux coûts sociaux actuels, engendrés par la quantité de produit à risque q_0 et $\tau_0 * p * q_0$ correspond au produit actuel de la taxe. Le ratio de ces deux grandeurs donne le taux de taxe optimal en fonction du taux actuel, compte tenu des hypothèses simplificatrices posées dans cet exercice.

1.4. Impact du passage à une taxation optimale sur le prix, la consommation de bien à risque et les recettes fiscales

En reprenant la fonction de demande linéaire utilisée pour le calcul du surplus du consommateur, et en utilisant les chiffres disponibles du secteur, il est possible de déterminer les effets d'une augmentation du taux de taxe jusqu'au niveau optimal sur le prix et le volume de consommation de produit à risque, ainsi que le montant des recettes fiscales associées.

En reprenant les notations utilisées jusqu'ici, et en supposant que le prix hors taxe ne varie pas selon le montant des taxes⁹, les relations entre prix et quantité, au niveau de taxe actuel et après augmentation, s'écrivent :

$p(1 + \tau_0) = a - b * q_0$ et $p(1 + \tau^*) = a - b * q^*$. **La diminution de quantité** peut donc s'écrire dans un premier temps :

$$\frac{q^* - q_0}{q_0} = \frac{p * (\tau^* - \tau_0)}{p * (1 + \tau_0) - a}$$

En reprenant la relation exprimant le paramètre a en fonction de l'élasticité-prix et du prix taxes comprises : $a = \left(1 - \frac{1}{\varepsilon}\right) * P$, on obtient l'expression de la diminution de quantité en fonction de l'élasticité-prix ainsi que de l'ancien et du nouveau taux de taxe τ_0 et τ^* :

$$\frac{q^* - q_0}{q_0} = \varepsilon \frac{\tau^* - \tau_0}{1 + \tau_0}$$

Par ailleurs, **l'augmentation du prix (TTC)** est égale à :

$$\frac{p(1 + \tau^*) - p(1 + \tau_0)}{p(1 + \tau_0)} = \frac{\tau^* - \tau_0}{1 + \tau_0}$$

⁹ C'est par exemple le cas lorsque le coût marginal de production est constant. Le niveau du taux de taxe optimal est indépendant de cette hypothèse de stabilité du prix hors taxe. Si l'augmentation des taxes était en partie prise en charge par les producteurs, à travers une baisse du prix hors taxe, la hausse du prix TTC et la baisse des volumes consommés seraient moindres, ce qui entraînerait une plus forte hausse des recettes fiscales, exactement contrebalancée par une moindre baisse des coûts sociaux.

Enfin, les recettes fiscales évoluent en fonction de la hausse du taux de taxe et de la baisse de la consommation qui en découle. Au final, **l'augmentation des recettes fiscales** est égale à :

$$\frac{q^* \tau^* - q_0 \tau_0}{q_0 \tau_0} = \frac{\tau^*}{\tau_0} * \frac{q^* - q_0}{q_0} + \frac{\tau^* - \tau_0}{\tau_0}$$

1.5. Mesurer le coût social engendré par la consommation d'un produit à risque

Afin de calculer le taux de taxe optimal pour un produit à risque, il est nécessaire de disposer d'une estimation du coût social engendré par sa consommation. **Les coûts sociaux retenus dans cette évaluation sont les coûts liés au traitement des pathologies imputables à la consommation du produit à risque.** L'observatoire français des drogues et des toxicomanies (OFDT) chiffre régulièrement les coûts sociaux liés à la consommation de tabac, d'alcool et de drogues illicites. Le rapport le plus récent, Kopp et Fenoglio (2006), évalue notamment le coût de traitement des pathologies imputables à la consommation de ces produits. Ce chiffrage tient compte du fait que les différentes pathologies peuvent être liées à d'autres facteurs, en estimant la probabilité que chacune d'entre elles soit due à la consommation spécifique du produit étudié. D'autres coûts sociaux imputables à l'alcool, difficiles à chiffrer, ne sont pas comptabilisés dans cette étude, notamment ceux liés à l'absentéisme au travail, aux accidents de la route et aux incivilités (*cf.* 2.2.1).

2. Une hausse de 78 % des accises sur l'alcool serait optimale et laisserait les taux français à des niveaux inférieurs à ceux des Îles britanniques ou des pays scandinaves

2.1. La fiscalité sur les boissons alcoolisées repose sur une grande variété d'accises, spécifiques à chaque type de boisson

Les boissons alcoolisées sont soumises à un certain nombre d'accises dans l'Union Européenne, spécifiques à chaque catégorie de boisson (bières, vins, etc.). Les directives n° 92/83/CEE et n° 92/84/CEE précisent les différentes catégories de boissons alcoolisées soumises à ces accises et fixent des taux minimums pour chacune d'entre elles. Il n'existe toutefois pas de taux minimum pour les vins « tranquilles »¹⁰ ou mousseux au niveau européen, le vin étant considéré par de nombreux États membres comme un produit agricole particulier devant être protégé au nom de la politique agricole européenne¹¹.

Sous réserve du respect de ces règles, les États membres peuvent fixer librement les taux d'accises sur les boissons alcoolisées. En France, les taux d'accises sur les différents types de boissons sont globalement croissants selon la teneur en alcool par litre, hormis le cas particulier du vin, très faiblement taxé (*cf.* annexe 1). En outre, deux dispositifs supplémentaires visent plus spécifiquement les externalités négatives associées à la consommation d'alcool :

- une taxe spécifique sur les « prémix », mélanges de boissons alcoolisées et de boissons non-alcoolisées très prisés des jeunes consommateurs, a été instaurée en 1997. Celle-ci est encore inscrite dans la loi mais ne rapporte plus aucune recette fiscale, du fait de la disparition des boissons entrant dans son champ d'application ;
- une cotisation pour le financement de la Sécurité Sociale est imposée aux boissons ayant une teneur en alcool supérieure à 18 %.

Les boissons alcoolisées et les accises correspondantes sont également soumises à la TVA, au taux normal de 19,6 %.

Selon des données agrégées par l'Observatoire français des drogues et des toxicomanies (OFDT), la consommation d'alcool a régulièrement baissé depuis une cinquantaine d'années, passant de l'équivalent de 26 litres d'alcool pur par an et par habitant âgé de 15 ans et plus en 1960 à 12,3 litres en 2009. La quasi-totalité de cette baisse est imputable à la consommation de vin, tandis que celles de bières et de spiritueux sont restées relativement stables depuis 1960, égales à l'équivalent d'entre 2 et 3 litres d'alcool pur par an et par habitant de plus de 15 ans chacune.

Compte tenu des disparités en termes de recettes fiscales en fonction du type de boisson alcoolisée, les contributions des différentes boissons diffèrent fortement des parts de chacune d'entre elles dans la consommation totale d'alcool. Ainsi, tandis que les spiritueux constituaient près de 23 % des ventes totales en alcool pur en 2010, ils composaient près de 83 % des recettes fiscales (accises et cotisations pour la Sécurité Sociale) liées à l'alcool¹².

2.2. L'analyse économique justifie de taxer davantage l'alcool

2.2.1. Si un surplus social net positif justifie de ne pas interdire la vente d'alcool...

Selon les données disponibles à ce jour et les hypothèses formulées précédemment, le surplus annuel des consommateurs (évalué à entre 9,8 et 16,7 Md€ selon l'élasticité-prix de la demande retenue¹³) dépasse le coût social annuel de l'alcool, en ne retenant que le coût des

¹⁰ Il s'agit de l'appellation des vins non pétillants.

¹¹ Rapport de la Commission au Conseil, au Parlement Européen et au Comité Économique et Social Européen concernant les taux d'accises applicables à l'alcool et aux boissons alcooliques, 2004, COM(2004) 223 final.

¹² Source : Fédération Française des Spiritueux, Repères 2010.

¹³ L'annexe 2 détaille les calculs et hypothèses aboutissant à l'estimation du surplus annuel des consommateurs, du taux de taxe optimale des boissons alcoolisées et des effets en termes de consommation et de recettes fiscales.

pathologies imputables à la consommation d'alcool (évalué par Kopp et Fenoglio en 2006 à 6,2 Md€ par an, soit à 6,8 Md€ en tenant compte de l'inflation entre 2006 et 2011). La production de boissons alcoolisées engendre ainsi un surplus social net positif. La prise en compte des profits des entreprises augmenterait l'évaluation de ce surplus net. **Ce surplus social net positif justifie de ne pas interdire la consommation d'alcool.**

Toutefois, **la prise en compte des pertes de production liées à l'absentéisme et des accidents de la route imputables à l'alcool pourrait remettre en cause ce diagnostic.**

- Les pertes de production liées à **l'absentéisme imputable à l'alcool** étaient chiffrées par Kopp et Fenoglio (2006) à 16,1 Md€ par an (hospitalisation, décès). Ces coûts pourraient être pris en compte si l'on suppose que cette diminution de la force de travail ne pourrait pas être remplacée.
- En outre, il n'est pas tenu compte des **dépenses d'assurance liées aux accidents de la route imputables à l'alcool**, par manque de données mises à jour. Une estimation de ces coûts par Kopp et Fenoglio (2000) portant sur des données de 1996 s'élevait à près de 3,5 Md€ par an, cependant la mortalité sur les routes a été divisée par plus de deux en 2012 par rapport à 1996 (3645 morts en 2012 contre 8541 en 1996 d'après la Sécurité Routière).

Enfin, les économies pour la Sécurité Sociale sur le versement des pensions de retraite liées aux éventuels décès prématurés ne constituent pas un gain socio-économique, dans la mesure où le versement de pensions de retraite constitue un transfert entre agents économiques.

2.2.2. ... le fait que les coûts sociaux soient supérieurs aux recettes fiscales justifie une hausse de la taxation

Le rapport Kopp et Fenoglio (2006), évalue le coût du traitement des pathologies imputables à l'alcool à environ 6,2 Md€ par an en 2006, soit l'équivalent de 6,8 Md€ par an en 2011, chiffre retenu dans cette étude comme évaluation des coûts sociaux liés à la consommation d'alcool.

L'ensemble des accises portant sur les boissons alcoolisées ainsi que les recettes de TVA correspondant à ces accises représentaient environ 3,8 Md€ par an en 2011, soit bien moins que le montant des coûts de santé évalué par Kopp et Fenoglio (2006).

Lorsqu'une activité engendre des externalités négatives, l'optimum de premier rang consiste à la taxer de manière à égaliser le bien-être marginal privé et la somme des coûts marginaux de production et sociaux de cette activité (sous l'hypothèse de coûts marginaux constants). La détermination de ces grandeurs s'avère difficile en pratique. Toutefois, en supposant que le coût social est proportionnel à la quantité de produit à risque consommée, il suffit alors d'égaliser le niveau des recettes et le coût social total pour atteindre l'optimum de premier rang. Malgré les limites inhérentes à ce type de chiffrage, si l'on compare le coût lié au traitement des pathologies imputables à l'alcool (de l'ordre de 6,8 Md€) et les recettes fiscales (3,8 Md€), il semble exister des marges de manœuvre afin d'internaliser davantage dans les prix les coûts induits par la consommation d'alcool.

2.3. Taxation optimale : Une augmentation globale de 78 % des accises sur l'alcool assurerait une prise en compte des coûts sociaux par les consommateurs, et correspondrait à une hausse des recettes annuelles comprise entre 1,9 à 2,4 Md€

La méthodologie présentée dans la 1^{ère} partie recommande une augmentation des accises sur l'alcool de 78 % (cf. annexe 2). En supposant que cette augmentation de taxe soit entièrement répercutée sur les prix (cf. annexe 3 pour une discussion de cette hypothèse) et en retenant l'hypothèse d'une élasticité-prix égale à -0,85 issue de Kopp et Fenoglio (2006), **la hausse du prix TTC atteindrait 18 %**, engendrant une **baisse des volumes consommés de 15 %**. Compte tenu de la hausse des taux d'accise et de la diminution des volumes consommés, les **recettes fiscales annuelles augmenteraient de 1,9 Md€** (passant de 3,8 à 5,7 Md€ par an). Enfin, la moindre consommation d'alcool permettrait de diminuer les coûts de santé imputables à l'alcool de 6,8 à 5,7 Md€ par an. Si les producteurs supportaient une partie de l'ajustement en

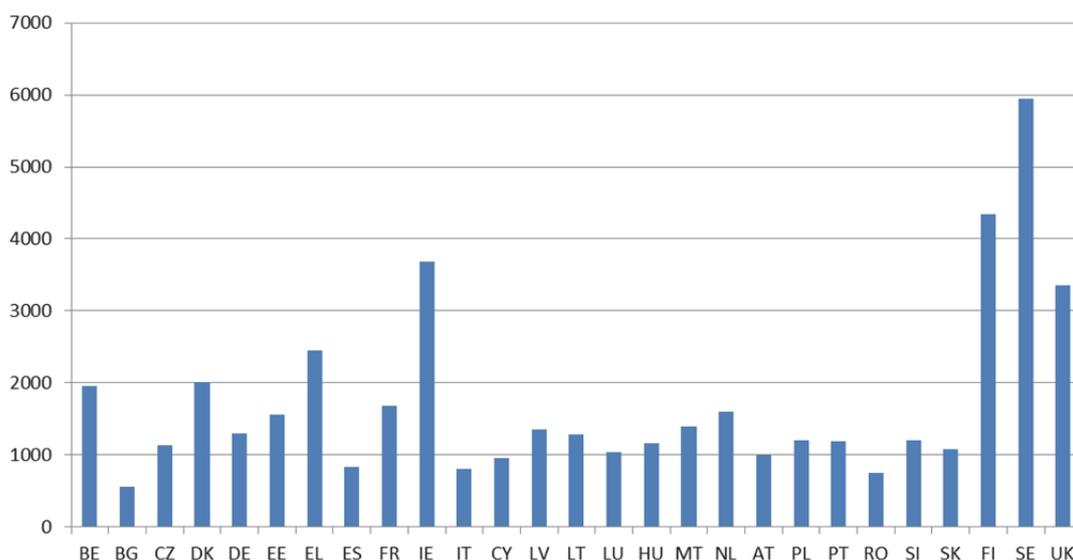
diminuant le prix hors taxe, l'augmentation du prix TTC et la diminution des volumes consommés seraient moindres, ce qui accroîtrait les recettes fiscales¹⁴.

En retenant une élasticité-prix égale à -0,5¹⁵ également observée dans la littérature, le prix TTC augmenterait de 18 % et les volumes diminueraient de 9 %. Les recettes fiscales augmenteraient alors de 2,4 Md€ (passant de 3,8 à 6,2 Md€), tandis que les coûts sociaux imputables à l'alcool diminueraient de 6,8 Md€ à 6,2 Md€.

Une telle augmentation placerait la France parmi les pays de l'Union Européenne ayant les taux d'accise les plus élevés pour certains types d'alcool (cf. figure 3 pour les spiritueux). La France serait toutefois encore loin de devenir le pays ayant les taux de taxe les plus lourds. Ainsi, en supposant une augmentation uniforme des taux d'accise de 78 % en France, et d'après les taux en vigueur en Europe au 1^{er} janvier 2013¹⁶, **la France aurait par exemple le cinquième taux le plus élevé de l'UE pour les produits intermédiaires** (environ 326 € par hectolitre, contre 183,15 actuellement et 625 en Finlande) **et le cinquième pour les spiritueux** (environ 3 007 € par hectolitre d'alcool pur, contre 1 689,05 actuellement et 5 949,40 en Suède).

Concernant les bières, le chiffrage présenté ici s'appuie sur des données de 2011 et ne tient pas compte de la récente augmentation des accises portant sur les bières pour l'année 2013, par exemple de 2,75 à 7,20 € par degré d'alcool et par hectolitre pour les bières titrant à plus de 2,8 degrés d'alcool. L'actualisation des données de recettes fiscales pour 2013 devrait indiquer dans quelle mesure cette augmentation aura contribué à rapprocher les recettes fiscales des coûts sociaux dus à la consommation d'alcool. Pour les vins tranquilles et mousseux, les taux appliqués en France (respectivement 3,66 et 9,07 € par hectolitre pour les vins tranquilles et mousseux) resteraient faibles par rapport aux autres taux en vigueur dans l'UE.

Figure 3 : taux d'accise standard sur les spiritueux selon les pays de l'Union européenne, au 1^{er} janvier 2013 (en € par hectolitre d'alcool pur)



Source : Commission Européenne. Taux minimum d'accise prévu par la directive n° 92/84/CEE : 550 € par hectolitre d'alcool pur.

Une augmentation de la fiscalité sur l'alcool nécessiterait de mettre en cohérence les taux d'accise sur les différentes catégories de boisson et toucherait davantage les ménages modestes en proportion des revenus.

¹⁴ L'annexe 3 étudie la sensibilité des résultats obtenus à l'hypothèse faite concernant la valeur de l'élasticité de la demande d'alcool au prix ; cette annexe rappelle également les limites de la méthodologie adoptée.

¹⁵ Ruiz N. et A. Trannoy (2008), Le caractère régressif des taxes indirectes : les enseignements d'un modèle de microsimulation, *Économie et Statistique* n° 413.

¹⁶ Source : Commission Européenne.

2.3.1. *Une réforme de la fiscalité sur les boissons alcoolisées offrirait une occasion de mettre en cohérence les taux d'accise sur les différentes catégories de boissons*

Sous la législation française actuelle, les taux d'accises ne varient pas proportionnellement à la quantité d'alcool des boissons concernées. Bien qu'il soit difficile d'établir un lien entre la quantité ou la concentration d'alcool consommée et l'externalité engendrée, un ajustement de la fiscalité sur l'alcool offrirait l'occasion de **mettre en cohérence les taux d'accises selon les différents types de boissons**. Toutefois, la stricte proportionnalité des accises selon le degré d'alcool pourrait être amendée par la **prise en compte des modes de consommation associés à chaque type de boissons**, de façon à viser spécifiquement les comportements les plus risqués.

Par exemple, la consommation de bières et d'alcools forts est plus élevée chez les jeunes, qui ont tendance à consommer ces boissons de manière irrégulière et menant plus souvent à l'ivresse. Le baromètre Santé INPES de 2010¹⁷ témoigne ainsi d'une hausse des usages à risque ponctuel chez les jeunes de 18 à 34 ans. Une modulation des taux d'accise pourrait frapper plus lourdement les produits associés à ces conduites à risque, plus coûteuses pour la collectivité.

Bien qu'une taxation comportementale des boissons alcoolisées soit bénéfique à la collectivité, celle-ci risquerait de diminuer les marges des producteurs. Elle affecterait néanmoins l'ensemble des producteurs, français comme étrangers, dans la mesure où elle porterait sur le volume de boissons consommées en France. Elle ne constituerait donc pas un handicap pour la compétitivité des entreprises françaises face à leurs concurrents étrangers. En outre, le surcroît de recettes fiscales apporté par une hausse des taux d'accise sur les boissons alcoolisées offrirait des marges de réduction de la fiscalité sur d'autres postes, ce qui pourrait, le cas échéant, participer à l'amélioration de la compétitivité des entreprises.

2.3.2. *Une augmentation de la fiscalité sur l'alcool pèserait davantage sur les ménages modestes*

L'étude des montants de taxes indirectes acquittés par les ménages en fonction de leur niveau de vie montre que **le poids dans le revenu des droits d'accise sur l'alcool est plus élevé chez les ménages les plus modestes** (cf. tableau 2). Une hausse de la fiscalité toucherait donc davantage les ménages modestes.

¹⁷ Depuis 1992, l'INPES mène, en partenariat avec de nombreux acteurs de santé, une série d'enquêtes appelées « Baromètres santé », qui abordent les différents comportements et attitudes de santé des Français. L'étude de 2010 correspond à la cinquième vague d'enquête.

Tableau 2 : poids des différentes taxes indirectes dans le revenu disponible brut par décile de niveau de vie en 2001

Décile de niveau de vie	Alcools	Tabac	Fiscalité indirecte totale (TVA, TIPP, etc.)
	en %	en %	en %
1	0,47	0,91	16,63
2	0,41	0,62	14,06
3	0,4	0,53	13,44
4	0,37	0,44	13,29
5	0,4	0,42	13,05
6	0,31	0,4	12,32
7	0,31	0,33	11,54
8	0,26	0,27	11,31
9	0,24	0,21	9,92
10	0,16	0,13	7,6
Ensemble	0,33	0,43	12,32

Lecture : en 2001, l'ensemble des taxes indirectes représentent 16,63 % du revenu disponible brut des 10 % des ménages les moins aisés.

Champ : ensemble des ménages.

Source : Ruiz N., Trannoy A., (2008), « Le caractère régressif des taxes indirectes : les enseignements d'un modèle de microsimulation », Économie et statistique, n° 413, p. 21-41, novembre.

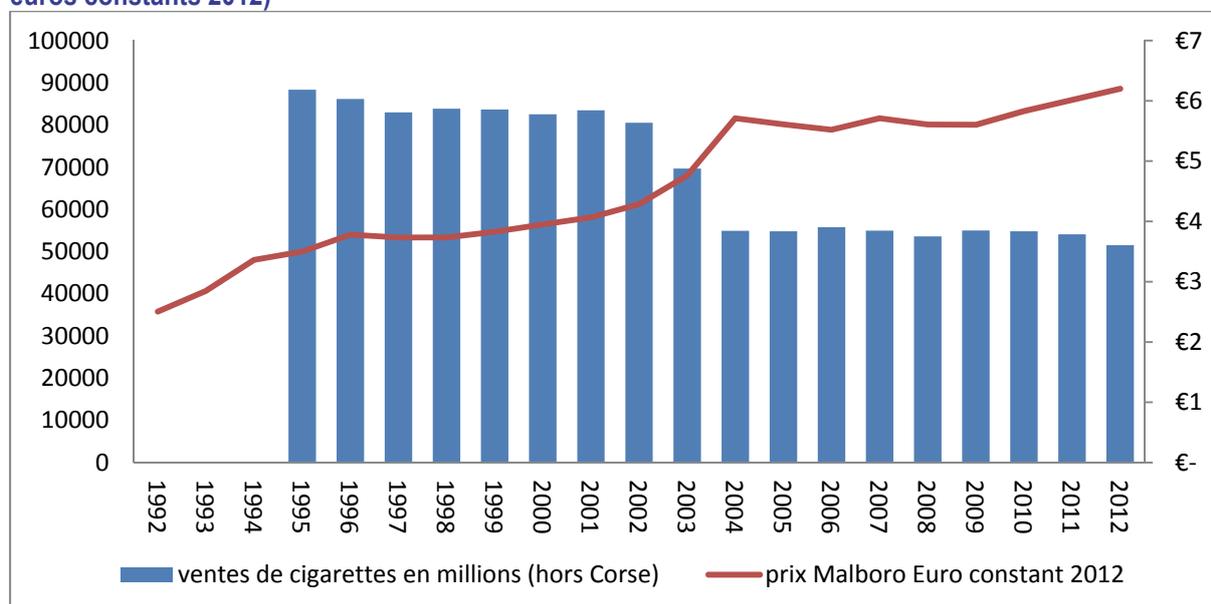
3. Le taux optimal de taxation du tabac serait trop élevé pour être mis en œuvre sans coordination avec les autres États membres de l'Union Européenne

3.1. Après avoir baissé de 48 % de 1991 à 2004, la consommation de tabac a stagné jusqu'en 2011 malgré la poursuite des hausses de prix

Les ventes de tabac ont fortement baissé depuis 1990 à la suite de la mise en place de nombreuses politiques de santé visant à lutter contre le tabagisme, *via* notamment une très forte hausse des prix¹⁸ (prix relatif multiplié par 3). L'usage occasionnel ou régulier de tabac concerne environ 30 % de la population française en 2005, contre plus de 40 % au début des années 1970. L'essentiel des ventes de tabac prend la forme de cigarettes (85 %).

Alors que des hausses du prix du tabac sont régulièrement annoncées, la demande a stagné entre 2004 et 2011. Cela s'explique probablement parce que l'augmentation des prix a fortement ralenti depuis 2004 (*cf.* figure 4), le prix relatif du tabac ayant même baissé en 2005 et 2006 (la variation du prix du tabac était inférieure à l'inflation). En 2012, les ventes de cigarettes ont baissé de 3,4 %.

Figure 4 : ventes de cigarettes (en millions d'unités) et prix des cigarettes de la classe la plus vendue (en euros constants 2012)



Source : Données DGDDI.

Parallèlement, la prévalence des fumeurs en France a augmenté, passant de 32 % en 2005 à 34 % en 2010 (Beck F. et *al.* 2010) : cette augmentation est survenue après vingt ans de diminution continue de la prévalence en France.

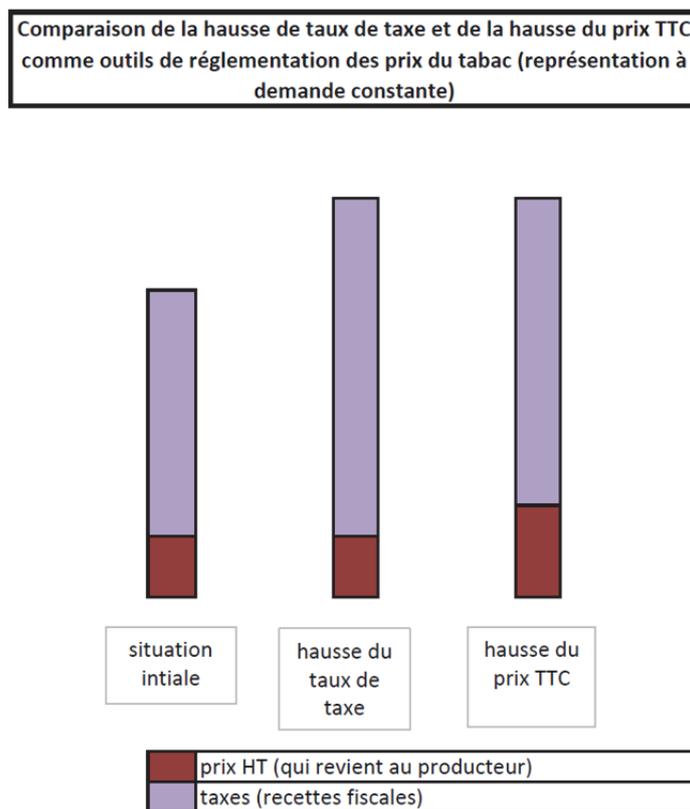
3.2. Deux leviers permettent de modifier le prix de vente du tabac : la taxe et le prix réglementé

Le prix du tabac est doublement réglementé en France. Le taux de taxe est fixé dans le Code général des impôts (article 575 A) et le prix de chaque produit contenant du tabac est fixé par arrêté portant homologation des prix de vente au détail des tabacs manufacturés en France, après négociation avec les producteurs. **L'État dispose donc de deux leviers (*cf.* figure 5) permettant de modifier le prix de vente et donc le comportement des consommateurs :**

¹⁸ L'annexe 4 présente la réglementation liée à la vente du tabac (dont la taxation) et les évolutions récentes (mesures de santé publique et hausse des prix).

- soit l'État augmente le taux de taxe ce qui aboutit à une hausse du prix TTC sans hausse du prix HT (donc du revenu marginal du producteur). La totalité des recettes engendrées par la hausse du prix est destinée à l'État ;
- soit l'État augmente le prix TTC directement, sans modifier le taux de taxe, ce qui engendre une hausse du prix HT (déterminé à partir du prix TTC fixé et des taux de taxe) en plus de la hausse du rendement fiscal marginal. Les recettes liées à la hausse du prix TTC sont partagées entre le producteur et l'État.

Figure 5 : comparaison des effets engendrés par les deux options lorsque l'on vise le prix optimal



3.3. L'analyse économique justifie de taxer davantage le tabac

3.3.1. Si un surplus social net positif justifie de ne pas interdire la vente de tabac...

Selon les données disponibles à ce jour et les hypothèses formulées précédemment, le surplus annuel des consommateurs (estimé à 29 Md€¹⁹) dépasse le coût social annuel du tabac, évalué par Kopp et Fenoglio à 16,85 Md€ en 2006, soit 18,6 Md€ en tenant compte de l'inflation entre 2006 et 2012. La distribution de tabac engendre ainsi un surplus économique net, égal à environ 10,3 Md€ par an. La prise en compte des profits des entreprises augmenterait l'évaluation de ce surplus net. **Ce surplus économique net positif justifie de ne pas interdire la consommation de tabac.**

¹⁹ L'annexe 5 détaille les calculs aboutissant à l'estimation du surplus annuel des consommateurs, au taux de taxe optimal du tabac et aux effets en termes de consommation et de recettes fiscales.

3.3.2. ... le fait que les coûts sociaux soient supérieurs aux recettes fiscales justifie une hausse de la taxation

L'impact du tabac sur la santé se perçoit tout d'abord dans le nombre de décès liés au tabac, estimé en 2004 à **plus de 73 000²⁰ décès annuels** (dont 44 000 décès par cancer). L'évolution du nombre de décès liés au tabac suit avec 10 à 20 ans de retard celle des ventes de tabac. Au-delà du nombre de décès, la consommation de tabac cause ou aggrave un certain nombre de maladies qui engendrent des dépenses de santé prises en charge en partie par la société. En se basant sur l'étude menée en 2006 par Kopp et Fenoglio, on évalue le **coût de traitement des pathologies imputables au tabac à 18,6 Md€ en 2012. Ainsi, Le tabac cause 73 000 décès annuels et engendre 18,6 Md€ de dépenses de santé par an.**

En regard de ces coûts, les recettes fiscales spécifiques²¹ liées à la vente de tabac représentent environ 13,3 Md€ en 2012. Cette fiscalité prend la forme d'une taxe, le droit de consommation sur les tabacs. Elle taxe les tabacs manufacturés à hauteur de 64,25 % du prix TTC des cigarettes. Les autres formes de tabacs manufacturés connaissent des taux inférieurs, notamment 58,57 % pour le tabac à rouler. À cette taxe s'ajoute la TVA au taux normal de 19,6 %, soit 16,38 % du prix de détail (TTC). La TVA s'applique donc sur les recettes de la taxe. On atteint une charge fiscale de plus de 80 % du prix de détail pour un paquet de cigarettes.

Lorsqu'une activité engendre des externalités négatives, l'optimum de premier rang consiste à la taxer de manière à égaliser le coût privé et le coût social de cette activité. Malgré les limites inhérentes à ce type de chiffrage, si l'on compare le coût social du tabac (de l'ordre de 18,4 Md€) et les recettes fiscales (13,3 Md€), il semble exister des marges de manœuvre afin d'internaliser davantage les coûts induits par la consommation de tabac *via* l'augmentation des taxes.

3.4. Estimation de la taxation optimale et comparaison des deux leviers permettant d'augmenter le prix de vente du tabac

3.4.1. Optimum de premier rang²² : fixer le taux de taxe à 69 % augmente les prix de 30 % et réduit de 15 % la consommation, tout en engendrant 2,4 Md€ de recettes fiscales

La méthodologie présentée en partie 1 recommande une augmentation du taux de taxe sur les cigarettes qui serait fixé à 69 % au lieu de 64,25 % actuellement (*cf.* annexe 5). En supposant que cette hausse de taxe soit entièrement répercutée sur les prix²³, cela aboutirait à une augmentation du prix de 30 %²⁴. Le paquet de cigarettes coûterait alors 8 €, plaçant la France au 1^{er} rang des pays d'Europe continentale (les prix étant supérieurs en Angleterre et en Irlande).

L'impact sur la consommation varie en fonction de l'élasticité de la demande au prix, que l'on considère comprise entre -0,3 % et -0,5 %²⁵. Selon l'hypothèse faite sur cette valeur, la hausse du prix engendrerait une baisse des quantités consommées de 9 % à 15 %. Compte tenu de la

²⁰ Estimation du nombre de décès imputables au tabac en 2004, répartis de la manière suivante : 60 % de décès par cancer, 25 % de décès par maladie cardiovasculaire, 11 % de décès par maladie respiratoire et 4 % pour d'autres causes (Hill 2012).

²¹ Il s'agit du droit de consommation sur les tabacs et de la TVA qui s'applique aux recettes de ce droit (qui ne serait pas perçue si la taxe n'existait pas).

²² L'optimum de 1^{er} rang correspond à la situation optimale théorique présentée dans la première partie. Si cette méthode peut être appliquée sans difficulté à la taxation des boissons alcoolisées, certaines spécificités liées au marché du tabac (impact de la concurrence transfrontalière, contrebande) pourraient nécessiter la mise en œuvre d'autres mesures en parallèle afin de rendre cette solution optimale réaliste (coordination avec les États voisins, lutte contre la contrebande...).

²³ Ce point peut être contrôlé par le législateur puisque le prix de chaque produit contenant du tabac est fixé par arrêté.

²⁴ Cette hausse de prix est calculée à partir du prix du tabac au 1^{er} janvier 2012. La hausse du prix du tabac du 1^{er} octobre 2012 (6 %) réduit donc l'ampleur de la hausse de prix qu'il reste à appliquer pour atteindre le prix optimal.

²⁵ Les estimations de l'élasticité de la demande au prix obtenues dans la littérature économique varient entre -0,3 et -0,5. En particulier, la méta-analyse de Gallet et List (2003) étudie 523 élasticités prix et montre que l'élasticité de la demande au prix est estimée en moyenne à -0,48. L'annexe 6 étudie la sensibilité des résultats obtenus à l'hypothèse faite concernant la valeur de l'élasticité de la demande de tabac au prix ; cette annexe rappelle également les limites de la méthodologie adoptée.

hausse du taux de taxe et de la diminution de la demande, les recettes fiscales annuelles augmenteraient de 2,4 Md€ à 3,6 Md€.

3.4.2. *Choix entre les deux leviers : privilégier la simple hausse du prix de vente à la hausse du taux de taxe revient à transférer une partie des recettes vers les producteurs de tabac*

Puisque l'État dispose de deux leviers permettant de modifier le prix du tabac, il est utile de comparer leurs effets. D'une part, **fixer le taux de taxe** (sur les cigarettes) à 69 % du prix TTC permet d'atteindre la situation optimale. D'autre part, si l'État choisit d'**augmenter directement le prix (à taux de taxe constant)** pour atteindre le prix optimal, les comportements des consommateurs sont bien modifiés. Cependant, **les recettes fiscales diminuent d'1 Md€** (et ne couvrent donc plus les coûts sociaux). Il s'agit d'un **transfert des recettes fiscales vers les entreprises productrices de tabac**.

Le tableau 3 permet de comparer les effets des deux outils de réglementation du prix du tabac : variation du taux de taxe ou variation du prix TTC. Si le prix atteint et l'impact sur la demande sont identiques, on remarque que le fait d'ajuster le prix TTC diminue les recettes fiscales et augmente le chiffre d'affaire des producteurs de tabac aux dépens des recettes fiscales.

Tableau 3 : augmentation du prix du tabac jusqu'à son niveau optimal (hausse des prix de 30 %), comparaison des deux outils : variation du taux de taxe et hausse du prix TTC

		Hausse du taux de taxe jusqu'à son niveau optimal τ^*	Hausse du prix TTC sans ajuster la taxe pour atteindre le prix optimum
Variation de la demande			-15 %
Variation du prix de vente TTC			+30 %
Taux de taxe sur le prix HT (cf. annexe 5) taxe sur tabac + TVA sur cette taxe	Ancien	397 %	397 %
	Nouveau	554 %	397 %
	Variation	+40 %	---
Taux de taxe sur le prix TTC hors TVA	Ancien	64,25 %	64,25 %
	Nouveau	69 %	64,25 %
Recettes fiscales	Ancien	13,3 Md€	13,3 Md€
	Nouveau	15,7 Md€	14,7 Md€
	Variation %	+18 %	+10 %
	Variation Md€	+2,4 Md€	+1,4 Md€
Recettes producteur tabac	Variation %	-15 %	+10 %
Prix d'un paquet de 20 cigarettes	Ancien ²⁶		6,20 €
	Nouveau		8 €
	Variation % ²⁷		+30 %

Note : hypothèse d'élasticité de la demande au prix de $-0,5$ %.

Source : calculs des auteurs.

²⁶ Prix du paquet de cigarettes le plus vendu au 1^{er} janvier 2012. Ce prix a augmenté le 1^{er} octobre 2012 pour atteindre 6,60 €. Cette hausse n'est pas prise en compte dans ces résultats : les calculs se basent sur le niveau des prix au 1^{er} janvier 2012. Compte tenu de cette hausse de prix observée en octobre 2012, le prix des cigarettes devrait être augmenté de 21 % pour atteindre le prix optimal.

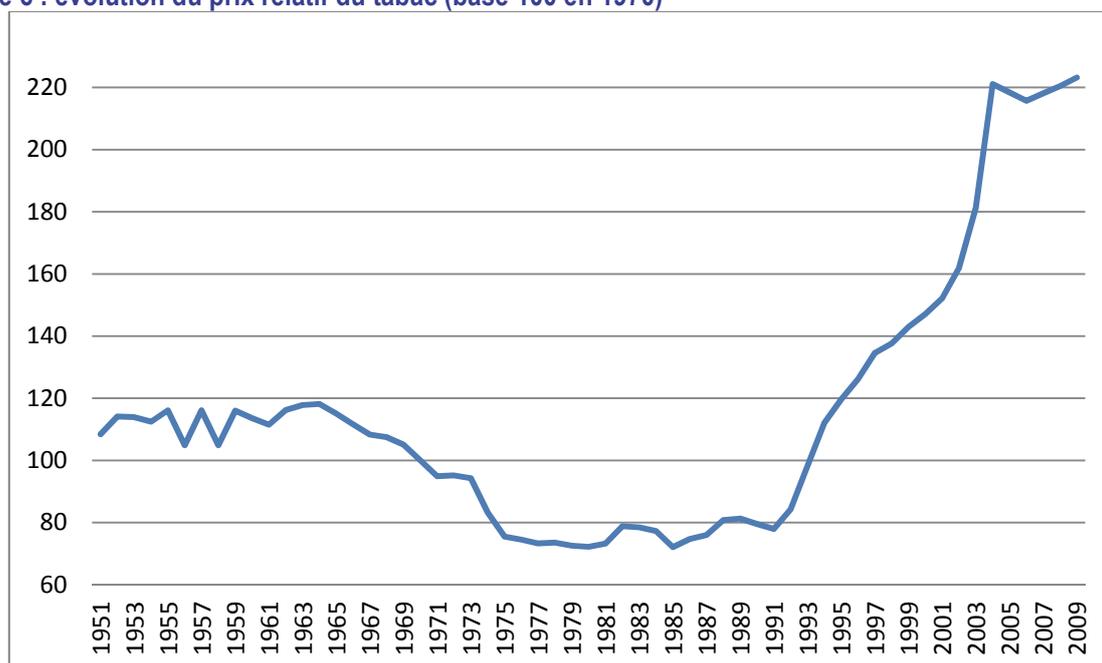
²⁷ Cette variation ne tient pas compte de la hausse de prix qui a déjà eu lieu en octobre 2012.

3.5. Deux spécificités liées à la taxation du tabac : la faible sensibilité de la demande et le fait que les ménages modestes soient davantage concernés en proportion de leurs revenus

3.5.1. *Une forte hausse du prix nominal du tabac serait nécessaire de manière à produire un choc de consommation que ne permettent pas des hausses faibles et régulières*

Les hausses successives de l'ordre de 6 % menées entre 2004 et 2011 n'ont pas engendré de baisse de la consommation. Deux éléments permettent d'expliquer ce fait. D'une part, si l'on considère le prix relatif du tabac, prix nominal rapporté à l'indice des prix à la consommation, on découvre que **ce prix relatif stagne voire diminue depuis 2004** ce qui explique en partie la stabilité récente du niveau de consommation.

Figure 6 : évolution du prix relatif du tabac (base 100 en 1970)



Source : Insee.

D'autre part, les principaux acteurs, au vue des expériences passées, estiment que le consommateur est devenu particulièrement **peu sensible à une petite variation du prix** notamment après 20 ans de mesures successives de hausse des prix. En effet, le consommateur peut alors adapter progressivement son budget²⁸ (en conservant sa consommation de tabac inchangée et en diminuant d'autres postes budgétaires).

C'est pourquoi les associations de lutte contre le tabac soulignent qu'**une hausse des prix inférieure à 10 % n'a pas d'impact sur le niveau de consommation**. Cet élément pèse en faveur d'une mise en œuvre du taux de taxe optimal de manière non progressive, afin que la hausse de prix brutale, par un effet signal fort, ait un impact significatif sur la demande et donc sur les coûts sociaux.

3.5.2. *Le fait que la taxation du tabac touche davantage les ménages modestes doit être pris en compte dans la politique fiscale de redistribution*

L'étude intitulée « les taxes sur les cigarettes sont-elles régressives ? » de Raphaël Godefroy évalue la relation entre consommation de tabac, revenu du ménage et taxation entre 1979 et 2000 grâce aux données des études « budgets des familles ». Cette étude montre **non**

²⁸ La hausse de 6 % mise en œuvre en octobre 2012 correspond en effet à une hausse de 40 centimes par paquet soit 12 € par mois pour un fumeur qui consomme un paquet par jour.

seulement que le poids de la taxe sur le tabac est plus élevé chez les ménages les plus modestes mais surtout que ce déséquilibre s'est fortement accru entre 1979 et 2000. Une hausse supplémentaire de la fiscalité pèserait donc davantage sur les ménages aux revenus faibles.

Tableau 4 : part du revenu dédiée à la consommation du tabac par décile - évolution entre 1979 et 2000

	1979			2000		
	Dépense annuelle de tabac	Nombre de cigarettes (par jour)	% du revenu dépensé en taxes	Dépense annuelle de tabac*	Nombre de cigarettes (par jour)	% du revenu dépensé en taxes
Décile 1	103,2	8,3	3,08 %	256,4	8,0	5,25 %
Décile 2	84,8	6,9	1,68 %	214,7	6,7	3,26 %
Décile 3	82,9	6,7	1,29 %	215,5	6,7	2,88 %
Décile 4	68,8	5,6	0,91 %	175,6	5,5	2,17 %
Décile 5	74,5	6,0	0,87 %	181,4	5,6	2,07 %
Décile 6	78,6	6,4	0,82 %	145,8	4,5	1,51 %
Décile 7	79,2	6,4	0,73 %	128,2	4,0	1,17 %
Décile 8	76,2	6,2	0,63 %	137,4	4,3	1,12 %
Décile 9	71,1	5,7	0,50 %	133,3	4,2	0,93 %
Décile 10	66,5	5,4	0,28 %	108,8	3,4	0,48 %
Moyenne	77,1	6,2	0,07 %	160,3	5,0	1,40 %

Note : La dépense de tabac est exprimée en moyenne annuelle pour les adultes de plus de 18 ans, en euros constants. La consommation est donnée par l'enquête « Budget des familles ». Les auto-estimations des ménages sous-estiment la consommation de tabac et les données ne sont pas calées avec les données macroéconomiques. Les données de vente, de leur côté, ne prennent pas en compte les achats transfrontaliers et la contrebande. Les données présentées dans le tableau sont donc corrigées économétriquement dès ces biais. Voir Godefroy (2003).

Source : calculs de Godefroy (2003) repris par Pierre Kopp (Fondements analytiques de la taxation du tabac, 2006).

Tout d'abord, **en 1979 comme en 2000, plus un ménage est modeste, plus il consomme de tabac** : la consommation est nettement plus faible parmi les ménages plus aisés (en 2000, le 1^{er} décile consomme en moyenne 8 cigarettes par jour alors que le 10^{ème} en consomme 3,4). Ce premier phénomène **accentue le fait que la part du revenu consacrée au tabac (et donc aux taxes sur le tabac) diminue quand le revenu du ménage augmente.**

Par ailleurs, les ménages modestes semblent moins sensibles aux messages de santé publique et à la hausse du prix.

Entre 1979 et 2009, si la consommation a baissé de 19 % en moyenne dans la population, les ménages les plus riches ont diminué de 37 % leur consommation de tabac contre seulement 4 % pour les ménages les plus modestes. Ces derniers ont vu leurs dépenses en tabac augmenter de 148 % contre seulement 64 % pour les ménages les plus riches (et 108 % en moyenne sur l'ensemble de la population). Par conséquent, le poids de la taxe sur le tabac sur les ménages modestes s'est aggravé : **en 2000, le poids de la taxe sur le tabac représente 5,25 % du revenu des ménages les plus modestes** (contre 0,48 % du revenu des ménages les plus aisés).

Cet impact plus important sur les ménages modestes ne remet pas en question la nécessité de cette taxe pour des raisons d'internalisation des coûts sociaux et de santé publique. Cependant, il est nécessaire de tenir compte du poids de cette taxe sur les ménages les plus modestes dans le cadre de l'analyse du système fiscal global.

3.6. Malgré une volonté d'harmonisation au niveau européen,²⁹ les disparités en termes de niveau de prix sont encore très fortes. La France fait partie des pays où les cigarettes sont les plus chères, ce qui fait craindre un accroissement de la contrebande et des achats transfrontaliers en cas de hausse des prix

En France, une étude³⁰ menée par la Direction Générale des Douanes et des Droits Indirects (DGDDI) montre que **les achats hors réseau donc non taxés, qu'ils soient légaux ou non, représentent 20 % du tabac consommé**. On peut distinguer les achats légaux en dehors du réseau et notamment les achats transfrontaliers légaux (15 %) et les achats illégaux issus de la contrebande par exemple (5 %). L'étude révèle en particulier des disparités régionales relativement prévisibles comme une proportion d'achat hors réseau des buralistes bien plus élevée dans les zones frontalières.

Les achats transfrontaliers s'expliquent notamment par **l'écart de prix considérable entre les pays européens** : en Europe, seuls la Suisse (6,60 €), le Royaume-Uni (8 €) et l'Irlande (8,50 €) présentent un prix du paquet de 20 cigarettes supérieur au prix français (6,60 €³¹). La Belgique, l'Espagne, l'Allemagne et l'Italie³², où le paquet de cigarettes s'achète entre 4 € et 5 €, se révèlent très attractifs.

De plus, l'évolution du chiffre d'affaire des buralistes montre une nette détérioration de la situation pour les buralistes frontaliers, avec un accroissement de l'écart avec les non-frontaliers dont la situation s'améliore entre 2002 et 2010. En effet, alors que le chiffre d'affaire des buralistes non frontaliers augmente de 4 % sur cette période (en tenant compte de l'évolution des prix entre 2002 et 2010 et malgré la hausse des prix du tabac), celui des buralistes frontaliers baisse de 19 %. Ces statistiques suggèrent qu'il **y a bien un transfert de la demande vers les pays limitrophes dans les régions frontalières mais que ce phénomène n'est pas d'ampleur nationale**.

Tableau 5 : écart de CA moyen du buraliste par habitant et par département (hors Corse)

CA/habitant en euros constant 2010	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Évolution 2002-2010
Non frontaliers	283	280	291	283	282	277	273	282	293	4 %
Frontaliers	269	244	219	208	208	206	201	207	217	-19 %
Différence	14	36	71	75	74	71	72	75	76	

Source : Rapport DGDDI, calculs DG Trésor, valeurs en euro constant 2010.

Une hausse massive du prix du tabac en France augmenterait donc probablement les achats hors réseau³³ ce qui réduirait les recettes fiscales anticipées et atténuerait les effets d'incitation (baisse de la demande) liés à la hausse du prix. Il serait nécessaire de coordonner davantage les hausses de prix du tabac avec les pays limitrophes³⁴ (Belgique, Espagne, Italie, Allemagne) afin de limiter ces effets.

²⁹ La directive du Conseil 2011/64/EU du 21 juin 2011 fixe les principes généraux de l'harmonisation des structures et des taux de taxe à laquelle les États membres soumettent les tabacs manufacturés. La directive dénonce les écarts considérables qui subsistent et qui sont susceptibles de perturber le fonctionnement du marché intérieur. Elle rappelle également la nécessité de rapprocher les niveaux minimaux applicables aux différents produits substituables (cigarettes et tabac à rouler).

³⁰ Source : Rapport de la DGDDI, « modalités d'approvisionnement du tabac en France : évolution des achats hors du réseau des buralistes », août 2011.

³¹ Prix du paquet de 20 cigarettes (le plus vendu en France) à la suite de la hausse des prix de 6 % en octobre 2012.

³² Prix observés par des internautes en octobre 2011 pour un paquet de 20 cigarettes (sans précision concernant la marque).

³³ Les achats hors réseau sont soit légaux (achats transfrontaliers en faibles quantités) soit illégaux (trafic).

³⁴ La directive européenne citée précédemment a vocation à faire converger les taux de taxe mais on peut observer dans les faits des écarts de prix très importants malgré des fiscalités proches. Il est donc nécessaire d'insister sur le rapprochement des niveaux de prix (dans les pays au niveau de vie similaire). Une hausse simultanée des prix permettrait également d'augmenter les recettes fiscales et de diminuer la consommation dans ces pays tout en limitant les achats transfrontaliers.

Conclusion

Si la taxation des produits à risque est déjà significative, un relèvement supplémentaire obligerait les consommateurs à mieux prendre en compte les coûts sociaux dans leurs décisions de consommation, au moins dans les cas du tabac et de l'alcool.

Ainsi, d'un point de vue économique, il conviendrait d'augmenter les taux de taxe (sur le prix HT) de l'ordre de 40 % pour le tabac et de 70 % pour les boissons alcoolisées par rapport aux taux actuels. Si cette augmentation de taxe était entièrement répercutée sur les prix de vente au détail, ces derniers augmenteraient respectivement de 30 % pour le tabac et 17 % pour les boissons alcoolisées, ce qui induirait une diminution des volumes de consommation de 9 à 15 % pour le tabac comme pour l'alcool, selon les hypothèses retenues en termes d'élasticité. La hausse des recettes fiscales annuelles serait comprise entre 2,4 et 3,6 Md€ pour le tabac et entre 1,8 et 2,2 Md€ pour l'alcool. Il convient toutefois de noter que cette augmentation de la fiscalité frapperait davantage les ménages les plus modestes, ce qui devrait être pris en compte dans l'utilisation des recettes. Elle aurait par ailleurs des effets sectoriels qui pourraient être atténués par des outils de fiscalité transversaux.

Compte tenu des nombreuses hypothèses simplificatrices nécessaires et du manque de précision de certaines données, les résultats présentés ci-dessus ne prétendent fournir qu'un ordre de grandeur de la taxation optimale des produits à risque et de ses conséquences sur les prix, les volumes consommés et les recettes fiscales.

Tableau 6 : hausse optimale de la fiscalité comportementale et impact sur la consommation et les recettes fiscales

	Tabac	Boissons alcoolisées
Hausse du taux de taxe sur le prix HT	+40 %	+78 %
Répercussion sur le prix TTC	+30 %	+18 %
Baisse des volumes consommés due à la hausse des prix	-9 % à -15 %	-9 % à -15 %
Hausse des recettes fiscales	+2,4 à 3,6 Md€	+1,9 à 2,4 Md€

Source : calculs des auteurs.

Fourchettes obtenues en fonction des hypothèses retenues en termes d'élasticité de la demande au prix.

Références

- Beck F., Guignard R., Richard J.-B., Wilquin J.-L., Peretti-Watel P., (2011), « Augmentation récente du tabagisme en France : principaux résultats du Baromètre santé, France, 2010 », BEH, n°20-21, numéro spécial journée mondiale sans tabac, 31 mai, 230-233.
- Besson D., (2006), « Consommation de tabac : la baisse s'est accentuée depuis 2003 », *INSEE Première* n°1110, décembre.
- Bridgehead International, EQUIPP: Europe Quitting: Progress and Pathways, London, 2011.
- Cour des Comptes, (2012), rapport d'évaluation « Les politiques de lutte contre le tabagisme », décembre.
- Den Lakhar C., Lermenier A., Vaillant N. G., (2011), « Estimation des achats transfrontaliers de cigarettes 2004-2007 », *Tendances* n°75 OFDT, mars.
- Directive 92/83/CEE du Conseil, du 19 octobre 1992, concernant l'harmonisation des structures des droits d'accises sur l'alcool et les boissons alcooliques.
- Directive 92/84/CEE du Conseil, du 19 octobre 1992, concernant le rapprochement des taux d'accises sur l'alcool et les boissons alcoolisées.
- Directive 2011/64/UE du conseil du 21 juin 2011 concernant la structure et les taux des accises applicables aux tabacs manufacturés.
- Faits et chiffres (2004), Onivins (Office national interprofessionnels des vins).
- Gallet C.A., List J.A., (2003), "Cigarette demand: a meta-analysis of elasticities". *Health Economics* 12:821-835.
- Gaudin-Colombel A. F., (1996-1997) ; Le coût de l'alcoolisme en France, mémoire de DESS, DESS 210 « Économie et gestion des services de santé », Université Paris Dauphine (Paris IX).
- Godefroy R., (2003), « Les taxes sur les cigarettes sont-elles régressives ? », revue *Économie Publique études et recherches* n°13.
- Grignon M., Reddock J., (2012), « L'effet des interventions contre la consommation de tabac : une revue des revues de littérature », *Questions d'économie et de santé* n°182, décembre, IRDES.
- Hill C., Doyon F., Sancho-Garnier H., (1997), Épidémiologie des cancers. *Flammarion Médecine Sciences*, Paris.
- Hill C., Laplanche A., (2003), « Le tabac en France les vrais chiffres » La documentation Française.
- Hill C., (2012), « Épidémiologie du tabagisme », la *Revue du Patricien*, vol. 62, mars.
- Kopp P. et Fenoglio P., (2000), « Le coût social des drogues licites (alcool et tabac) et illicites en France », *Étude* n°22 OFDT.
- Kopp P. et Fenoglio P., (2004), « Coûts et bénéfices économiques des drogues », Focus consommateurs et conséquences de l'OFDT, juin.
- Kopp P., Fenoglio P., (2006), « Le coût des traitements et de la mise en œuvre de la loi dans le domaine des drogues », OFDT.
- Kopp P., (2006), « Fondements analytiques de la taxation du tabac ».
- KPMG, (2005), "Study on the collection and interpretation of data concerning the release for consumption of cigarettes and fine-cut tobacco for the rolling of cigarettes", rapport réalisé pour la Commission Européenne, décembre.
- Institut national du cancer (2007), « Les causes du cancer en France, 2007. », Analyse économique des coûts du cancer en France, mars.

« Les conséquences fiscales des ventes illicites de tabac », rapport d'information n°3786 de l'Assemblée Nationale, octobre 2011.

« Modalités d'approvisionnement du tabac en France : Évaluation des achats hors du réseau des buralistes » Direction générale des douanes et droits indirects, Ministère du budget, des comptes publics et de la réforme de l'État, août 2011.

Pignon J.-P., Hill C., (1991), « Nombre de décès attribuables à l'alcool, en France, en 1985 », *Gastro-entérologie clinique et biologique*, n°15.

Projet ITC (Octobre 2011). Rapport national ITC France. Université de Waterloo, Waterloo, Ontario, Canada ; institut national de prévention et d'éducation pour la santé (INPES), Institut national du cancer (INCa), Paris, France.

Rapport de la Commission au Conseil, au Parlement Européen et au Comité Économique et Social Européen concernant les taux d'accises applicables à l'alcool et aux boissons alcooliques, 2004, COM(2004) 223 final.

Rosa J., (1994), « Le coût social de la consommation de tabac et l'équilibre des finances publiques : le cas de la France », *Cahiers de recherche en économie de l'entreprise*, Institut d'études politiques de Paris, 9402.

Rosa J., (1996), « Le coût social de la consommation de tabac et l'équilibre des finances publiques : le cas de la France (actualisation) », *Cahiers de recherche en économie de l'entreprise*, Institut d'études politiques de Paris, 9601.

Ruiz N., Trannoy A., (2008), « Le caractère régressif des taxes indirectes : les enseignements d'un modèle de microsimulation », *Économie et statistique* 11/2008, n° 413, p. 21-41.

Annexe 1 : Montants des accises selon les types de boissons alcoolisées

Les taux et structures du système d'accises applicables à l'alcool et aux boissons alcoolisées sont définis dans la législation communautaire. Ils sont définis par les directives suivantes :

- Directive n° 92/83/CEE du Conseil du 19 octobre 1992 concernant l'harmonisation des structures des droits d'accises sur l'alcool et les boissons alcooliques,
- Directive n° 92/84/CEE du Conseil du 19 octobre 1992, concernant le rapprochement des taux d'accises sur l'alcool et les boissons alcooliques.

La directive n° 92/84/CEE fixe notamment des seuils minimums d'accise selon les différents types d'alcools (cf. tableau 7). Sous réserve du respect de ces règles, les États membres disposent d'une marge d'appréciation pour adapter leur fiscalité à la réalité économique et sociale de la production et de la commercialisation des produits alcooliques. Le régime fiscal appliqué en France aux alcools et aux boissons alcooliques (cf. tableau 8) est fondé sur ces dispositions transposées dans le code général des impôts (CGI). Ces produits alcooliques ainsi que les accises correspondantes sont soumis à la TVA depuis le 1^{er} avril 2000.

En outre, certaines boissons sont soumises à une taxation poursuivant des finalités spécifiques de santé publique. Il s'agit notamment de la cotisation sur les boissons alcooliques titrant plus de 18 % vol, et de la taxe dite "taxe Premix".

Tableau 7 : taux minimaux fixés par la directive 92/84/CEE selon les différentes catégories de boissons

Catégorie de boissons	Taux minimal	
Vins et boissons fermentées autres que le vin et la bière	0 €	par hl de produit
Bière	1,87 €	par hl par degré d'alcool
Produits intermédiaires (vins enrichis en alcool; vins de liqueur, etc.)	45 €	par hl de produit
Alcool éthylique et boissons spiritueuses	550 €	par hl d'alcool pur

Source : Commission Européenne.

Tableau 8 : fiscalité applicable au titre des contributions indirectes

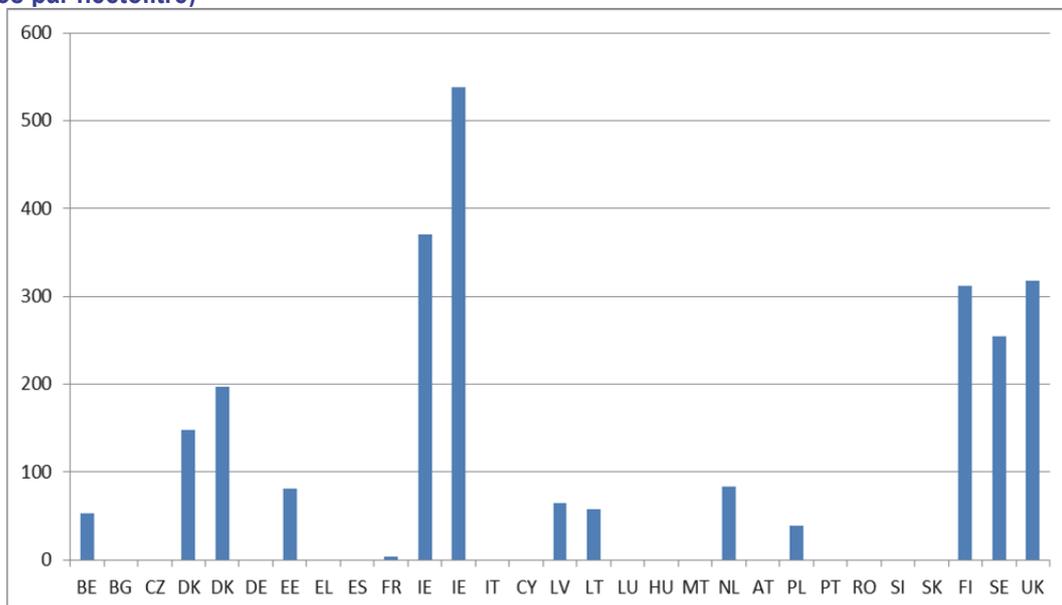
Catégorie fiscale de produits	Tarifs 2012	Tarifs 2013
Vins tranquilles (art 438 2° a et a bis du CGI)	3,60 €/hl	3,66 €/hl
Boissons fermentées autres que le vin et la bière (art. 438 2° b et c du CGI)	3,60€/hl	3,66 €/hl
Vins mousseux (art. 438 1° du CGI)	8,91 €/hl	9,07 €/hl
Cidres/Poirés/Hydromels (art 438 3° du CGI)	1,27 €/hl	1,29 €/hl
Vins doux naturels et vins de liqueur AOP mentionnés aux articles 417 et 417 bis du CGI (art. 402 bis a du CGI)	45 €/hl	45,79 €/hl
Autres produits intermédiaires (art. 402 bis b du CGI)	180 €/hl	183,15 €/hl
Bières moins de 2,8 % vol. (art. 520 A I a du CGI)	1,38 €/degré/hl	3,60 €/degré/hl
Bières plus de 2,8 % vol. (art. 520 A I a du CGI)	2,75 €/degré/hl	7,20 €/degré/hl
Petites brasseries : production annuelle inférieure ou égale à 10 000hl (art. 520 A I a du CGI)	1,38 €/degré/hl	3,60 €/degré/hl
Petites brasseries : production annuelle supérieure à 10 000 et inférieure ou égale à 50 000 hl (art. 520 A I a du CGI)	1,64 €/degré/hl	3,60 €/degré/hl
Petites brasseries : production annuelle supérieure à 50 000 hl et inférieure ou égale à 200 000 hl (art. 520 A I a du CGI)	2,07 €/degré/hl	3,60 €/degré/hl
Rhums des DOM (art. 403 I 1° du CGI)	903 €/hlap*	918,80 €/hlap*
Autres alcools (art. 403 I 2° du CGI)	1 660 €/hlap*	1689,05 €/hlap*
Droit réduit bouilleurs (art. 317 du CGI)	830 €/hlap*	844,53 €/hlap*
Taxe PREMIX (article 1613 bis du CGI)	11 €/dlap*	11 €/dlap*

* : hlap : hectolitre d'alcool pur ; dlap : décilitre d'alcool pur.

Source : Douanes - <http://www.douane.gouv.fr/page.asp?id=286#1>.

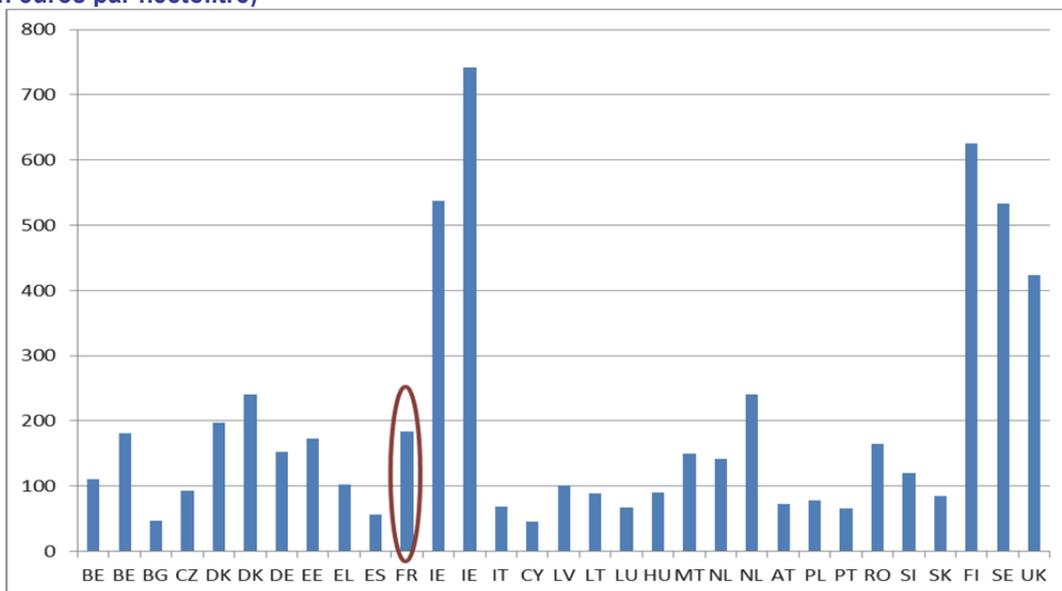
La Commission Européenne met régulièrement à jour un comparatif³⁵ des taux d'accise selon les pays. Les taux d'accise en vigueur en France n'apparaissent pas particulièrement élevés par rapport à ceux en vigueur dans les autres pays (cf. figures 7, 8 et 9 pour les vins tranquilles, les produits intermédiaires et les spiritueux).

Figure 7 : taux d'accise sur les vins tranquilles selon les pays de l'Union européenne, au 1^{er} janvier 2013 (en euros par hectolitre)



Taux minimum d'accise prévu par la directive n° 92/84/CEE : 0 € par hectolitre.
 Certains pays (DK et IE) prévoient deux taux d'accise différents selon la teneur en alcool des boissons, ce qui explique que ces pays apparaissent plusieurs fois.
 Source : Commission Européenne.

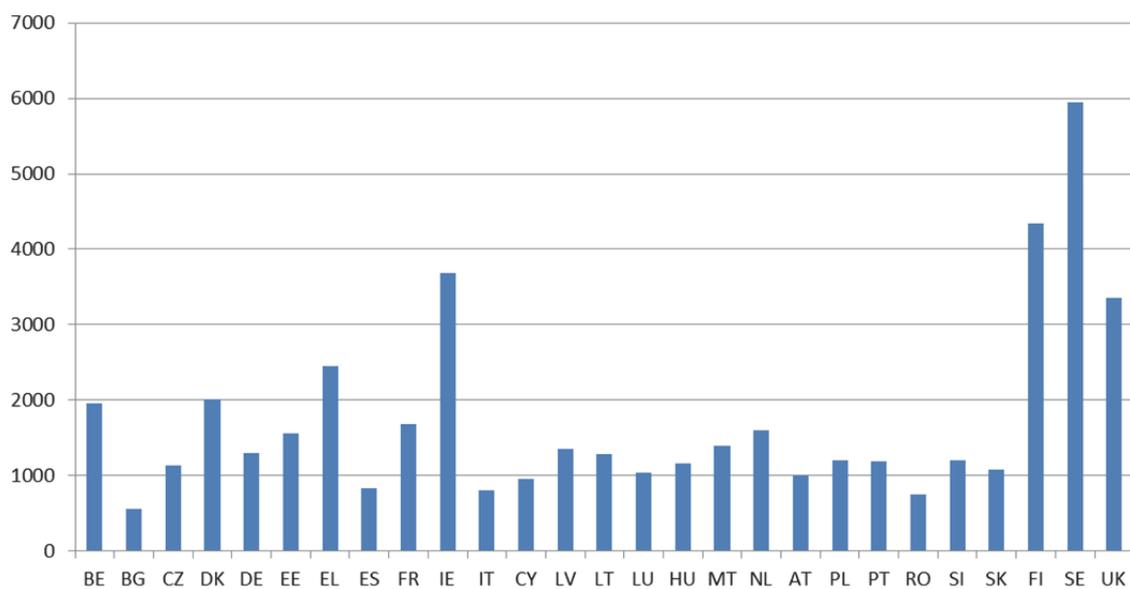
Figure 8 : taux d'accise sur les produits intermédiaires selon les pays de l'Union européenne, au 1^{er} juillet 2012 (en euros par hectolitre)



Taux minimum d'accise prévu par la directive n° 92/84/CEE : 45 € par hectolitre.
 Certains pays (BE, DK, et IE) prévoient deux taux d'accise différents selon la teneur en alcool ou la nature (tranquille, mousseux) des boissons, ce qui explique que ces pays apparaissent plusieurs fois.
 Source : Commission Européenne.

³⁵ Ces mises à jour sont disponibles sur le site internet de la Commission : http://ec.europa.eu/taxation_customs/index_en.htm#.

Figure 9 : taux d'accise sur les spiritueux selon les pays de l'Union européenne, au 1^{er} juillet 2012 (en euros par hectolitre d'alcool pur)



Taux minimum d'accise prévu par la directive n° 92/84/CEE : 550 € par hectolitre d'alcool pur.

Source : Commission Européenne.

Annexe 2 : Évaluation du surplus du consommateur et de la taxation optimale des boissons alcoolisées

Cette annexe détaille les calculs et hypothèses utilisés pour chiffrer la taxation³⁶ optimale des boissons alcoolisées. L'objectif de ce chiffrage est de donner un ordre de grandeur de cet optimum.

Les formules varient légèrement par rapport aux calculs présentés dans la 1^{ère} partie du document, en effet le taux d'accise porte sur chaque unité vendue, le prix apparent pour les consommateurs est égal à $P = p + \tau$ et non pas $P = p(1 + \tau)$.

Surplus des consommateurs et surplus social net

Le surplus annuel des consommateurs est égal à : $S = -\frac{1}{2\varepsilon} * D$, où D représente la dépense de consommation annuelle en boissons alcoolisées et ε correspond à l'élasticité de la demande au prix.

Les dépenses de consommation de boissons alcoolisées en France se sont élevées à environ 16,7 Md€ en 2011. Si l'on suppose que l'élasticité-prix de la demande ε est de -0,85³⁷ (une hausse de prix de 1 % induit une diminution de la demande de 0,85 %), alors la valeur du surplus du consommateur est égale à 9,8 Md€ par an environ. Avec une élasticité de -0,5, la valeur du surplus du consommateur est de 16,7 Md€ par an.

Estimation du taux de taxe optimal

D'après la méthodologie détaillée dans la 1^{ère} partie du document, le taux de taxe τ^* réalisant l'optimum social vérifie l'égalité suivante : $\frac{\tau^*}{\tau_0} = \frac{e * q_0}{\tau_0 * q_0}$. D'après les résultats de Kopp et Fenoglio (2006), les coûts sociaux, engendrés par la quantité d'alcool q_0 , s'élèvent à : $e * q_0 = 6,2$ Md€ en 2006, soit 6,8 Md€ de 2011 en tenant compte de l'inflation entre 2006 et 2011. En outre, le produit de la taxe s'élevait en 2011 à : $\tau_0 * q_0 = 3,8$ Md€. On obtient : $\frac{\tau^*}{\tau_0} = \frac{e * q_0}{\tau_0 * q_0} = 178\%$.

Il conviendrait donc d'augmenter globalement le taux de taxe de près de 78 % par rapport au taux actuel, selon le dernier chiffrage du coût social disponible et les hypothèses simplificatrices posées dans cet exercice.

Impact du passage à une taxation optimale sur le prix, la consommation d'alcool et les recettes fiscales

Premièrement, sachant que le montant des taxes et les dépenses de consommation s'élèvent à 3,8 et 16,7 Md€ par an, on en déduit la valeur du ratio $\frac{\tau_0}{(p + \tau_0)} = \frac{3,8}{16,7}$.

En reprenant les notations utilisées jusqu'ici et la valeur de l'élasticité-prix de -0,85 de Kopp et Fenoglio (2006), et en supposant que le prix hors accises ne varie pas selon le montant des accises, on en déduit la diminution de quantité :

$$\frac{q^* - q_0}{q_0} = \varepsilon \frac{\tau^* - \tau_0}{p + \tau_0} = -15 \%$$

Par ailleurs, l'augmentation du prix (y compris accises) est égale à :

³⁶ La taxation est définie ici comme la somme des droits d'accises perçus sur les boissons alcoolisées et des recettes de TVA portant sur ces accises. La taxe « Prémix » et la cotisation de sécurité sociale sur les alcools sont intégrées dans les accises. La TVA portant directement sur les boissons alcoolisées hors accises est supposée indépendante des questions de santé publique car elle s'appliquerait également en l'absence d'externalité négative ; elle est donc incluse dans le prix hors accises.

³⁷ Source : Kopp et Fenoglio (2004). La demande étant linéaire, l'élasticité-prix n'est égale à -0,85 qu'au niveau du point d'équilibre prix/quantités observé en 2010. En réalité, elle augmente au fur et à mesure que le prix augmente, ce qui est compatible avec le modèle de demande linéaire.

$$\frac{p+\tau^*-(p+\tau_0)}{p+\tau_0} = \frac{\tau^*-\tau_0}{\tau_0} * \frac{\tau_0}{p+\tau_0} = 18 \%$$

Enfin, les recettes fiscales évoluent en fonction de la hausse du taux de taxe et de la baisse de la consommation qui en découle. Au final, **l'augmentation des recettes fiscales** est égale à :

$$\frac{q^* \tau^* - q_0 \tau_0}{q_0 \tau_0} = \frac{\tau^*}{\tau_0} * \frac{q^* - q_0}{q_0} + \frac{\tau^* - \tau_0}{\tau_0} = 51 \%$$

soit une augmentation des recettes fiscales annuelles de 1,9 Md€ environ (passant de 3,8 à 5,7 Md€).

Annexe 3 : Sensibilité des résultats à l'hypothèse d'élasticité-prix de la demande de boissons alcoolisées et limites du chiffrage

Analyse de sensibilité des résultats selon l'hypothèse d'élasticité-prix de la demande de boissons alcoolisées

Les résultats présentés dans cette étude s'appuient sur deux valeurs d'élasticité-prix. La première est égale à -0,85 et a été retenue par Kopp et Fenoglio (2006) dans leur évaluation du surplus des consommateurs de boissons alcoolisées. Cette élasticité est en réalité une moyenne de plusieurs études réalisées aux États-Unis entre 1991 et 1997.

La seconde provient d'une étude française plus récente, qui s'appuie sur l'estimation d'un modèle de demande et évalue cette élasticité-prix à environ -0,5³⁸. Concrètement, une hypothèse d'élasticité-prix plus faible implique une moindre sensibilité des consommateurs aux prix des boissons alcoolisées, ce qui augmente la valorisation qu'ils donnent à ces produits. Il en découle une valeur plus élevée du surplus des consommateurs, ainsi qu'une moindre diminution des volumes consommés à la suite d'une augmentation des droits d'accise (cf. tableau 9).

Tableau 9 : principaux résultats selon l'hypothèse d'élasticité-prix de la demande de boissons alcoolisées

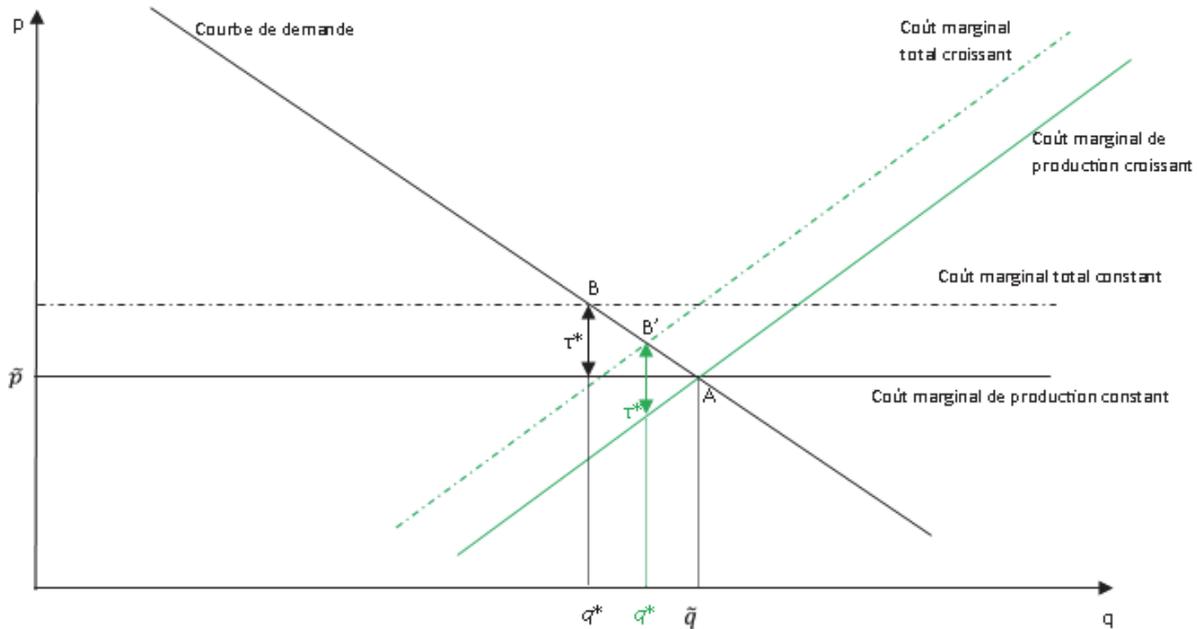
Élasticité-prix	-0,85	-0,5
Surplus des consommateurs en 2011 (en Md€)	9,8	16,7
Coût social (en Md€ de 2011)	6,8	6,8
Surplus net du secteur (hors profit des entreprises, en Md€)	3,1	9,9
Augmentation optimale du taux de taxe	78 %	78 %
Augmentation du prix TTC	18 %	18 %
Diminution des volumes consommés	-15 %	-9 %
Augmentation des recettes fiscales	51 %	62 %
En Md€ :	1,9	2,4

Source : calculs des auteurs.

La valeur de l'élasticité-prix n'a pas d'influence sur l'augmentation optimale du taux de taxe, qui ne dépend que du ratio entre le coût social actuel et le montant des recettes fiscales actuel. Elle n'a pas d'influence non plus sur le prix TTC car on suppose que le prix hors taxe fixé par les producteurs ne varie pas en fonction du taux de taxe, ce qui est le cas lorsque le coût marginal de production est constant. Si le coût marginal de production était par exemple strictement croissant, alors le nouveau prix hors taxe d'équilibre serait plus faible et dépendrait de l'élasticité-prix de la demande (cf. figure 10). Ce nouveau prix serait d'autant plus faible que l'élasticité-prix de la demande serait élevée (cf. figure 11). Il s'ensuivrait une moindre diminution des volumes consommés et donc une plus forte hausse des recettes fiscales, exactement contrebalancée par une moindre baisse des coûts sociaux induits par la consommation du produit à risque.

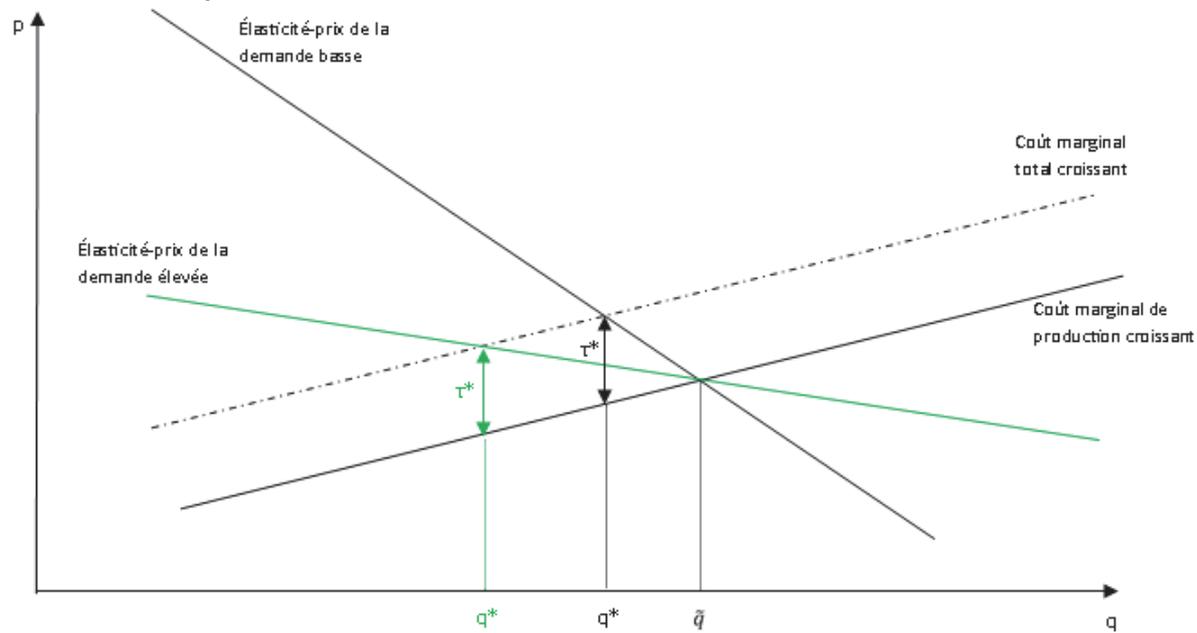
³⁸ Ruiz N. et Trannoy A., (2008), « Le caractère régressif des taxes indirectes : les enseignements d'un modèle de microsimulation », *Économie et Statistique* n° 413.

Figure 10 : prix et volumes d'équilibre après la mise en place d'une taxation sur les boissons alcoolisées selon la structure des coûts de production



Lecture : lorsque le coût marginal de production est constant, la mise en place ou l'augmentation de la taxation des boissons alcoolisées au niveau τ^ ne modifie pas le prix hors taxe d'équilibre \bar{p} . Le prix TTC augmente de τ^* , ce qui fait diminuer les volumes de \tilde{q} à q^* (passage du point A au point B). Lorsque le coût marginal est croissant, la taxation des boissons alcoolisées diminue le nouveau prix hors taxe d'équilibre, ce qui réduit la hausse du prix TTC et la baisse des volumes consommés (nouvel équilibre en B').*

Figure 11 : prix et volumes d'équilibre après la mise en place d'une taxation sur les boissons alcoolisées selon l'élasticité-prix de la demande



Lecture : lorsque le coût marginal de production est croissant, une hausse de l'élasticité-prix de la demande (passage de la courbe de demande en noir à la courbe de demande en vert) fait diminuer le prix hors taxe.

Limites du chiffrage

Le chiffrage proposé ici repose sur de nombreuses hypothèses simplificatrices, il convient donc d'apprécier avec prudence les résultats obtenus. En premier lieu, les résultats s'appuient principalement sur l'évaluation des coûts de santé liés à la consommation d'alcool menée par Kopp et Fenoglio (2006), chiffrage forcément fragile de par sa difficulté et la nécessité de faire un grand nombre d'hypothèses et de choix méthodologiques influençant les résultats.

En outre, ce chiffrage relie le coût social de l'alcool mesuré annuellement, à la consommation de l'année correspondante, alors qu'il dépend plus vraisemblablement des habitudes de consommation des années précédentes. Cette incohérence peut être source de biais si les consommations ont tendance à varier fortement dans le temps. En l'occurrence, la consommation d'alcool diminue régulièrement depuis le début des années 1960, sous l'effet de la baisse de la consommation de vin. Cette évolution résulte d'un net changement de comportement des nouvelles générations, le vin étant peu consommé par les jeunes de 15 à 25 ans, contrairement aux bières et aux alcools forts.

Enfin, ce chiffrage relie des chiffres agrégés en termes de dépenses de consommation de boissons alcoolisées, de coûts sociaux imputables à l'alcool et de recettes fiscales. Cependant, chaque dépense de consommation induit des recettes fiscales et des externalités très différentes selon le type de boisson et le mode de consommation. Par exemple, la consommation de vin se tourne progressivement vers une consommation de vins de qualité en tant que loisir, au détriment des vins de table autrefois consommés au cours des repas. Les bières et alcools forts sont au contraire plus prisés des jeunes, qui associent la consommation d'alcool à un cadre festif, moins fréquent mais menant plus souvent à l'ivresse selon l'INPES³⁹. Ces différents effets de structure peuvent être une source importante de biais quant au chiffrage de la taxation optimale. Ils peuvent notamment justifier une structure hétérogène des accises sur les boissons alcoolisées, tenant compte du mode de consommation associé à chaque type de boisson et des externalités correspondantes.

³⁹ Source : baromètre Santé 2010 de l'INPES.

Annexe 4 : Réglementation liée au tabac et évolutions récentes

La fiscalité sur les tabacs manufacturés prend la forme d'une taxe, le droit de consommation sur les tabacs, exprimé en pourcentage du prix de vente de détail (64,25 % du prix de vente de détail des cigarettes par exemple). À cette taxe s'ajoute la TVA au taux normal de 19,6 %, soit 16,38 % du prix du détail. La TVA s'applique donc sur les recettes de la taxe sur le tabac. On atteint une charge fiscale de plus de 80 % du prix de détail pour un paquet de cigarettes. Par ailleurs, le prix des tabacs manufacturés est fixé par arrêté du Ministre du Budget (après négociation avec les producteurs).

Les déterminants du prix du tabac :

Deux composantes du prix du tabac sont fixées : le prix de détail (TTC) des tabacs manufacturés et le taux de taxe (taxe sur le tabac et TVA) défini en pourcentage du prix de détail. L'usage de ces deux outils réglementaires se traduit de la manière suivante :

Prix initial du paquet de cigarettes : 10 € (à titre illustratif ; pour mémoire, au 1^{er} janvier 2013, le prix du paquet de la marque la plus vendue est 6,60 €).

Taux initial de taxe sur le prix TTC : 80 % (TVA et taxe sur le tabac).

On en déduit le prix HT initial : 20 % de 10 € soit 2 €.

Cas 1 : hausse du prix de détail par l'intermédiaire d'une hausse du taux de taxe :

Si le taux de taxe est augmenté pour atteindre 85 %, le prix HT étant inchangé, le nouveau prix de détail est déterminé de la manière suivante : $0,15 \times \text{Prix TTC} = \text{Prix HT}$ soit 2 € donc Prix TTC = 13,33 €.

Cas 2 : hausse du prix de détail sans modification du taux de taxe :

On fixe le nouveau prix de détail à 13,33 €, le taux de taxe est inchangé. On en déduit le nouveau prix HT : $\text{prix HT} = 0,20 \times \text{Prix TTC}$ donc Prix HT = 2,66 €.

Tableau 10 : comparaison des effets d'une hausse du taux de taxe ou d'une hausse du prix à taxe constante pour un paquet de cigarette initialement à 10 € TTC

	Situation initiale	Hausse du taux de taxe	Hausse du prix à taxe constante
Prix TTC	10 €	13,33 €	13,33 €
Recettes fiscales	8 €	11,33 €	10,66 €
Prix HT	2 €	2 €	2,66 €

Source : calculs des auteurs.

Le régime fiscal des tabacs manufacturés est différent en France métropolitaine, en Corse et Outre-mer. Nous présentons ici le régime fiscal en France métropolitaine. Il est fixé par les articles 575 à 575 D du CGI.

Les taxes sur les tabacs manufacturés :

Les tabacs manufacturés font l'objet de deux formes de taxe : un droit de consommation et la TVA.

Le droit de consommation associé à chaque type de tabac est exprimé en pourcentage du prix TTC.

Tableau 11 : taux de taxe des différents tabacs manufacturés

Groupe de produits	Taux normal
Cigarettes	64,25 %
Cigares et cigarillos	28 %
Tabacs fine coupe destinés à rouler les cigarettes	60 %
Autres tabacs à fumer	55 %
Tabacs à priser	50 %
Tabacs à mâcher	35 %

Source : CGI article 575 A, taux appliqués au 1^{er} janvier 2013. Les taux augmenteront au 1^{er} juillet 2013 pour les cigarettes (64,7 % au lieu de 64,25 %) et pour les tabacs à rouler (62 % au lieu de 60 %). Article 23 de la loi 2012-1404 de financement de la sécurité sociale pour 2013.

L'article 298 *quaterdecies* du CGI soumet depuis 2000 les opérations portant sur les tabacs manufacturés à la **taxe sur la valeur ajoutée** dans les conditions de droit commun, soit au taux normal de 19,6 %. Cela correspond à 16,3856 % du prix de vente au détail. La TVA s'applique donc sur les recettes de la taxe sur le tabac.

Évolution de la législation française concernant le tabac

Première loi française de lutte contre le tabagisme : loi du 9 juillet 1976 dite « **loi Veil** ». Cette loi limite la publicité en faveur du tabac à la seule presse écrite. Elle interdit le parrainage des manifestations sportives par les fabricants de cigarettes. Les emballages doivent comporter un message sanitaire. Des interdictions de fumer doivent être apposées dans tous les lieux à usage collectif où cette pratique peut avoir des conséquences dangereuses pour la santé.

La loi du 10 janvier 1991 relative à la lutte contre le tabagisme et l'alcoolisme, dite « **loi Évin** », complète la loi Veil et transpose en droit français des directives communautaires. Dorénavant, le prix du tabac est pris en compte pour le calcul des indices de prix à la consommation publiés par les administrations de l'État et notamment l'Insee. De plus, la loi formule les interdictions suivantes :

- fumer dans les lieux affectés à un usage collectif (y compris les locaux des gares et moyens de transport), sauf dans les emplacements expressément réservés aux fumeurs ; ces lieux sont définis par décret ;
- réaliser propagande ou publicité, directe ou indirecte, en faveur du tabac ;
- toute distribution gratuite, toute opération de parrainage liée au tabac ;
- la vente de tabac aux mineurs de 16 ans.

Sur le plan communautaire **la vente de produits hors taxes est supprimée** dans l'Union européenne depuis le 1^{er} juillet 1999.

L'arrêté du 25 mars 2003 a notamment déterminé **les modalités d'inscription des messages de caractère sanitaire** et des mentions obligatoires sur les unités de conditionnement des produits du tabac. On peut lire sur les paquets de cigarettes, les avertissements sanitaires généraux : « Fumer tue » ou « Fumer nuit gravement à votre santé et à celle de votre entourage » et les avertissements sanitaires spécifiques.

Par la suite, le décret n° 2006-1386 du 15 novembre 2006 a fixé les **conditions d'application de l'interdiction de fumer dans les lieux affectés à un usage collectif**. Il redéfinit les normes s'appliquant aux lieux qui peuvent être expressément réservés aux fumeurs. Il est entré en vigueur le 1^{er} février 2007, sauf dans les débits permanents de boissons à consommer sur place, casinos, cercles de jeu, débits de tabac, discothèques, hôtels et restaurants, où c'est le cas depuis le 1^{er} janvier 2008. Ces lieux, appelés couramment fumeurs, doivent être fermés et ventilés spécifiquement, sans possibilité d'y délivrer de prestations.

L'article 98 de la loi n° 2009-879 du 21 juillet 2009, dite « loi Hôpital, patients, santé et territoires », fait passer de 16 à 18 ans l'**âge limite d'interdiction de vendre du tabac**. Cette mesure est entrée en vigueur le 27 mai 2010.

L'arrêté du 15 avril 2010 rendant obligatoire l'**apposition d'images sur les paquets de cigarettes** a pris effet le 20 avril 2011 car il laissait un an aux fabricants pour écouler les paquets de cigarettes en stock et deux ans pour les autres produits du tabac concernés. Quatorze images en couleurs illustrent les avertissements sanitaires écrits sur les paquets. Les coordonnées du dispositif national d'aide à l'arrêt du tabac, le téléphone 3989 et le site Internet *www.tabac-info-service* y figurent également.

Tableau 12 : dernières hausses de prix du tabac

	Hausses du prix du tabac
Octobre 2012	+6 %
Octobre 2011	+6 %
Octobre 2010	+6 %
Novembre 2009	+6 %
Été 2008	+9 %
Été 2007	+6 %
2006	---
2005	---
Janvier 2004	+8 %
Automne 2003	+17 %
Janvier 2003	+11 %

Source : arrêtés successifs portant homologation des prix de vente au détail des tabacs manufacturés en France, à l'exclusion des départements d'outre-mer - dernier décret : 3 janvier 2013.

Annexe 5 : Évaluation du surplus du consommateur et de la taxation optimale du tabac

Cette annexe détaille les calculs et hypothèses qui ont permis d'aboutir au chiffrage présenté dans ce document. L'objectif de ce chiffrage est de donner un ordre de grandeur des montants en jeu.

Surplus annuel des consommateurs : $S = -\frac{1}{2\varepsilon} * D$, où D représente la dépense de consommation annuelle en tabac et ε correspond à l'élasticité de la demande de tabac au prix.

Les dépenses de consommation de tabac en France sont estimées à environ 17,4 Md€⁴⁰ en 2012. En outre, on suppose que l'élasticité-prix de la demande ε est de -0,5⁴¹ : une hausse de prix de 1 % induit une diminution de la demande de 0,5 %. On en déduit donc la valeur du surplus du consommateur, égal à 29 Md€ par an environ.

Estimation du taux de taxe optimal

D'après la méthodologie détaillée dans la 1^{ère} partie du document, le taux de taxe τ^* réalisant l'optimum social vérifie l'égalité suivante : $\frac{\tau^*}{\tau_0} = \frac{e * q_0}{\tau_0 * q_0}$. D'après les résultats de Kopp et Fenoglio (2006), les coûts sociaux actuels engendrés par la quantité de tabac q_0 (une fois prise en compte l'inflation entre 2006 et 2012) s'élèvent à : $e * q_0 = 18,6$ Md€. En outre, le produit de la taxe s'élève actuellement à : $\tau_0 * q_0 = 13,3$ Md€. On obtient $\frac{\tau^*}{\tau_0} = \frac{e * q_0}{\tau_0 * q_0} = 140\%$.

Il conviendrait donc d'augmenter globalement le taux de taxe de 40 % par rapport au taux actuel, selon le dernier chiffrage du coût social disponible et les hypothèses simplificatrices posées dans cet exercice.

Relation entre taux optimal sur prix HT et taux de taxe défini en pourcentage du prix TTC

Augmenter le taux de taxe (TVA comprise) sur le prix HT de 40 % reviendrait à fixer à 69 % le taux de taxe (hors TVA) sur le prix TTC, fixé par le code général des impôts (contre 64,25 % actuellement). Pour cela on part de la décomposition actuelle du prix (si le prix TTC est de 100 € on a 64,25 € de droit à la consommation, 16,39 € de TVA et on en déduit un prix HT de 19,36 €). On en déduit le taux de droit à la consommation sur prix HT actuel ($64,25/19,36=332\%$) puis le taux τ_0 décrit dans cette annexe (droit à la consommation + TVA sur ce droit à la consommation : $1,196 \times 332\% = 397\%$).

Or le taux de taxe (TVA comprise) doit augmenter de 40 % ce qui donne $\tau^*=554\%$. On en déduit alors le taux de droit à la consommation sur prix TTC : le prix HT est inchangé (19,36 €) mais le taux de taxe a augmenté (554 %), on en déduit le nouveau montant de recettes perçues (89,6 € hors TVA par rapport à un prix initial TTC de 100 €) et le nouveau prix TTC (130 €) d'où le nouveau taux de taxe sur prix TTC : $69\%=89,6/130$.

⁴⁰ Les recettes du droit de consommation sont estimées à 11,15 Md€ pour 2012 or le taux de taxe est de 64,25 % du prix de vente au détail (source Douanes, cigarettes) ce qui donne une estimation du chiffre d'affaire de 17,4 Md€.

⁴¹ Les estimations de l'élasticité de la demande au prix obtenues dans la littérature économique varient entre -0,3 et -0,5. En particulier, la méta-analyse de Gallet et List (2003) étudie 523 élasticités prix et montre que l'élasticité de la demande au prix est estimée en moyenne à -0,48. Dans cette annexe, nous retenons l'hypothèse d'une élasticité de -0,5. Nous présentons également les résultats obtenus avec une élasticité de -0,3. L'annexe 6 détaille la sensibilité des résultats à l'élasticité. Par ailleurs, la demande étant linéaire, l'élasticité-prix n'est égale à -0,5 qu'au niveau du point d'équilibre prix/quantités observé en 2012. En réalité, elle se rapproche de 0 au fur et à mesure que le prix augmente, ce qui est compatible avec l'hypothèse d'une demande linéaire.

Impact du passage à une taxation optimale sur le prix, la consommation de tabac et les recettes fiscales

Premièrement, sachant que le montant des taxes et les dépenses de consommation s'élèvent à 13,3 et 17,4 Md€ par an, on en déduit la valeur du ratio $\frac{\tau_0}{1+\tau_0} = 13,3/17,4 = 77\%$.

En reprenant les notations utilisées dans la 1^{ère} partie du document, la diminution de quantité s'écrit:

$$\frac{q^* - q_0}{q_0} = \varepsilon \frac{\tau^* - \tau_0}{1 + \tau_0} = 15\%$$

Par ailleurs, l'**augmentation du prix** (taxes comprises) est égale à :

$$\frac{p(1 + \tau^*) - p(1 + \tau_0)}{p(1 + \tau_0)} = \frac{\tau^* - \tau_0}{1 + \tau_0} = 30\%$$

Enfin, les recettes fiscales évoluent en fonction de la hausse du taux de taxe et de la baisse de la consommation qui en découle. Au final, l'**augmentation des recettes fiscales** est égale à :

$$\frac{q^* \tau^* - q_0 \tau_0}{q_0 \tau_0} = \frac{\tau^*}{\tau_0} * \frac{q^* - q_0}{q_0} + \frac{\tau^* - \tau_0}{\tau_0} = 18\%$$

soit une augmentation des recettes fiscales annuelles de **2,4 Md€** environ.

Annexe 6 : Sensibilité des résultats à l'hypothèse d'élasticité-prix de la demande de tabac et limites du chiffrage

Sensibilité des résultats à l'hypothèse d'élasticité :

Pour l'Insee (2006), on peut considérer que l'élasticité-prix de la demande de tabac est de l'ordre de -0,5 à court terme puis de -0,3 à moyen terme (au-delà de trois mois). Par ailleurs, la méta-analyse de Gallet et List (2003) étudie 523 élasticités prix et montre que l'élasticité de la demande au prix est estimée en moyenne à -0,48.

On peut donc raisonnablement considérer que l'élasticité de la demande de tabac au prix est comprise entre -0,3 et -0,5.

Ainsi, Afin de tester la sensibilité de nos résultats à l'élasticité de la demande, nous avons évalué l'impact d'une hausse du taux de taxe à 69 % (notre scénario optimal, hausse des prix de 30 %) avec d'autres valeurs d'élasticité.

Tableau 13 : sensibilité de la demande et des recettes fiscales à l'élasticité prix

Élasticité prix	Variation de la demande	Variation des recettes fiscales
-0,2 %	- 6 %	+4,1 Md€
-0,3 %	-9 %	+3,6 Md€
-0,4 %	-12 %	+2,9 Md€
-0,5 %	-15 %	+2,4 Md€
-0,7 %	-21 %	+1,3 Md€

Source : calculs des auteurs.

Plus les consommateurs sont sensibles au prix, plus la demande baisse face à une hausse des prix de 30 %, ce qui engendre une moindre hausse des recettes fiscales.

Limites du chiffrage :

Le chiffrage proposé ici repose sur de nombreuses hypothèses simplificatrices ainsi que sur des données incertaines, il convient donc d'apprécier avec prudence les résultats obtenus.

Premièrement, les résultats se basent fortement sur l'évaluation des coûts de santé liés au tabac menée par Kopp et Fenoglio (2006), chiffrage forcément fragile de par la difficulté et la nécessité de faire un grand nombre d'hypothèses et de choix méthodologiques influençant les résultats.

Deuxièmement, ce chiffrage relie le coût social du tabac mesuré annuellement à la consommation de l'année correspondante, alors qu'il dépend plus vraisemblablement des habitudes de consommation des années précédentes. Cette incohérence peut être source de biais si les consommations ont tendance à varier fortement dans le temps. En l'occurrence, la consommation de tabac diminue depuis le début des années 1990, sous l'effet de la hausse des prix et des autres mesures de santé publique.

Enfin, les résultats de ce chiffrage dépendent fortement de l'élasticité qui ne peut être considérée comme constante lorsque l'on considère un choc si important sur les prix.