

Congés fiscaux et leur rôle dans la concurrence fiscale : Une construction de sens

Tax holidays and their role in tax competition: A construction of meaning.

Auteur 1 : GHRARA Somia.

GHRARA Somia (0000-0002-6626-9163, PhD en Sciences Économiques.)
Université Cadi Ayyad, Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales (FSJES), Marrakech, Maroc

Déclaration de divulgation : L'auteur n'a pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.

Conflit d'intérêts : L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêts.

Pour citer cet article : GHRARA .S (2024) « Congés fiscaux et leur rôle dans la concurrence fiscale : Une construction de sens », African Scientific Journal « Volume 03, Numéro 26 » pp: 0793– 0810.

Date de soumission : Septembre 2024

Date de publication : Octobre 2024



DOI : 10.5281/zenodo.14016892
Copyright © 2024 – ASJ



Résumé

Les congés fiscaux sont largement utilisés par les pays en développement, notamment en Afrique, pour attirer les investissements directs étrangers (IDE). Toutefois, leur efficacité à long terme demeure débattue. Cet article propose une analyse critique du rôle des congés fiscaux dans le cadre de la concurrence fiscale, en explorant leurs avantages et leurs limites. À travers une revue de la littérature théorique et empirique, ainsi que l'étude des modèles de négociation et de signalisation, nous démontrons que si ces dispositifs peuvent encourager les firmes à s'installer temporairement, ils risquent de fragiliser la capacité budgétaire des pays hôtes. Les résultats mettent en avant l'importance de réformes structurelles parallèles, comme l'amélioration des infrastructures et de la gouvernance, afin de garantir une attractivité durable et éviter une « course vers le bas » fiscale. Cet article appelle également à une coopération régionale pour limiter la surenchère fiscale et maximiser l'impact des IDE sur le développement économique.

Mots clés : Congés fiscaux, Concurrence fiscale, Signalisation fiscale, Modèles de négociation, Afrique.

Abstract

Tax holidays are widely used by developing countries, particularly in Africa, to attract foreign direct investment (FDI). However, their long-term effectiveness remains debated. This article provides a critical analysis of the role of tax holidays within the framework of tax competition, exploring both their benefits and limitations. Through a review of theoretical and empirical literature, as well as models of negotiation and signaling, we show that while these incentives can encourage firms to temporarily establish operations, they may undermine the fiscal capacity of host countries. The findings highlight the need for parallel structural reforms, such as improvements in infrastructure and governance, to ensure sustainable attractiveness and avoid a tax "race to the bottom." This article also emphasizes the importance of regional cooperation to curb fiscal overbidding and maximize the developmental impact of FDI.

Keywords : Tax holidays, Tax competition, Fiscal signaling, Negotiation models, Africa.

Introduction

Dans un contexte mondial marqué par une intensification de la concurrence fiscale, les pays en développement, notamment en Afrique, se trouvent confrontés à un dilemme majeur : comment attirer les investissements directs étrangers (IDE) sans compromettre la stabilité de leurs finances publiques ? Les congés fiscaux, qui consistent en des exonérations partielles ou totales des impôts sur une période déterminée, apparaissent comme une solution rapide pour encourager les entreprises à s'implanter. Toutefois, cette stratégie soulève des questions complexes sur son efficacité réelle à long terme. Bien que les congés fiscaux puissent initialement compenser les coûts d'entrée élevés et améliorer l'attractivité d'un pays, leur impact sur le développement durable reste débattu.

Le recours à ces dispositifs s'inscrit dans une logique de compétition fiscale, telle que théorisée par Zodrow et Mieszkowski (1986), où les États entrent en concurrence en abaissant leurs charges fiscales pour séduire les investisseurs. Ce processus peut engendrer une "course vers le bas", où chaque pays réduit ses taux d'imposition au point de mettre en péril ses recettes fiscales et, par conséquent, sa capacité à financer des infrastructures et des services publics essentiels. La pertinence de cette stratégie est donc remise en question, notamment en Afrique, où les économies doivent également faire face à des défis structurels tels que l'instabilité politique, des infrastructures limitées, et une gouvernance parfois fragile.

Les travaux théoriques et empiriques sur les congés fiscaux offrent un cadre d'analyse riche mais contrasté. D'un côté, les modèles de négociation séquentielle, proposés par Doyle et Van Wijnbergen (1984), montrent comment les exonérations fiscales peuvent servir d'incitation initiale en réduisant temporairement les coûts pour les entreprises. Cependant, ces firmes perdent progressivement leur pouvoir de négociation une fois installées, ce qui permet aux gouvernements d'augmenter la pression fiscale à terme. D'un autre côté, les études sur la signalisation (Bond et Samuelson, 1986) mettent en avant l'idée que les congés fiscaux peuvent également fonctionner comme un signal de la productivité potentielle d'un pays, aidant les investisseurs à identifier les environnements d'affaires favorables. Pourtant, ces signaux peuvent aussi conduire à une mauvaise allocation des ressources, notamment si les incitations sont offertes sans stratégie de développement cohérente.

En Afrique, les expériences sont mitigées. Certains pays, comme le Rwanda, ont réussi à attirer des IDE tout en maintenant une stabilité institutionnelle et macroéconomique. À l'inverse, d'autres pays n'ont pas vu les bénéfices escomptés, les congés fiscaux étant parfois associés à des pertes fiscales significatives et à des projets peu ancrés localement. Cette disparité montre

qu'au-delà des incitations fiscales, des facteurs tels que la qualité des infrastructures, la transparence des régulations et la stabilité politique jouent un rôle crucial dans les décisions d'investissement.

L'objectif de cet article est de fournir une analyse critique du rôle des congés fiscaux dans la concurrence fiscale, en explorant à la fois leurs avantages et leurs limites. Nous chercherons à déterminer si ces dispositifs constituent un levier efficace pour attirer les IDE ou s'ils risquent d'affaiblir les capacités budgétaires des pays en développement. Pour ce faire, l'article s'appuie sur une revue de la littérature théorique et empirique, ainsi que sur des modèles de négociation et de signalisation, pour offrir une compréhension approfondie de la dynamique des congés fiscaux.

Le plan de l'article se déroule comme suit : **La première partie** propose une revue de la littérature théorique en présentant les concepts fondamentaux liés aux congés fiscaux et à la concurrence fiscale, ainsi que les principaux modèles économiques associés. **La deuxième partie** s'intéresse à la relation entre concurrence fiscale et congés fiscaux, en examinant les dynamiques de compétition entre les pays et les risques liés à une "course vers le bas". **La troisième partie** explore les impacts économiques et stratégiques des congés fiscaux, en mettant en lumière leurs effets à court et à long terme sur les investissements et la compétitivité. **Enfin, la dernière partie** offre une discussion critique, où sont analysées les limites de ces politiques et proposées des pistes de réflexion pour une gestion plus équilibrée et durable des congés fiscaux.

1. Revue de la Littérature Théorique

1.1. Introduction aux congés fiscaux et à la concurrence fiscale

Les congés fiscaux constituent un levier essentiel des politiques fiscales adoptées par de nombreux pays en développement, notamment en Afrique, pour attirer les investissements directs étrangers (IDE). En offrant une exonération partielle ou totale des impôts sur une période déterminée, ces dispositifs visent à compenser les coûts d'entrée élevés pour les entreprises et à rendre les investissements plus attractifs. Cette approche s'inscrit dans un contexte de concurrence fiscale croissante, théorisée notamment par Zodrow et Mieszkowski (1986), où les gouvernements rivalisent en abaissant les charges fiscales pour séduire les investisseurs. Cependant, cette compétition peut entraîner une « course vers le bas », où les pays réduisent excessivement leurs recettes fiscales au détriment du développement économique durable. Bien que les congés fiscaux puissent temporairement encourager l'installation de firmes, les études montrent que leur efficacité à long terme reste discutée, certains chercheurs soulignant qu'un

environnement d'affaires stable, une infrastructure solide et des institutions efficaces ont un impact plus déterminant sur l'attraction des IDE.

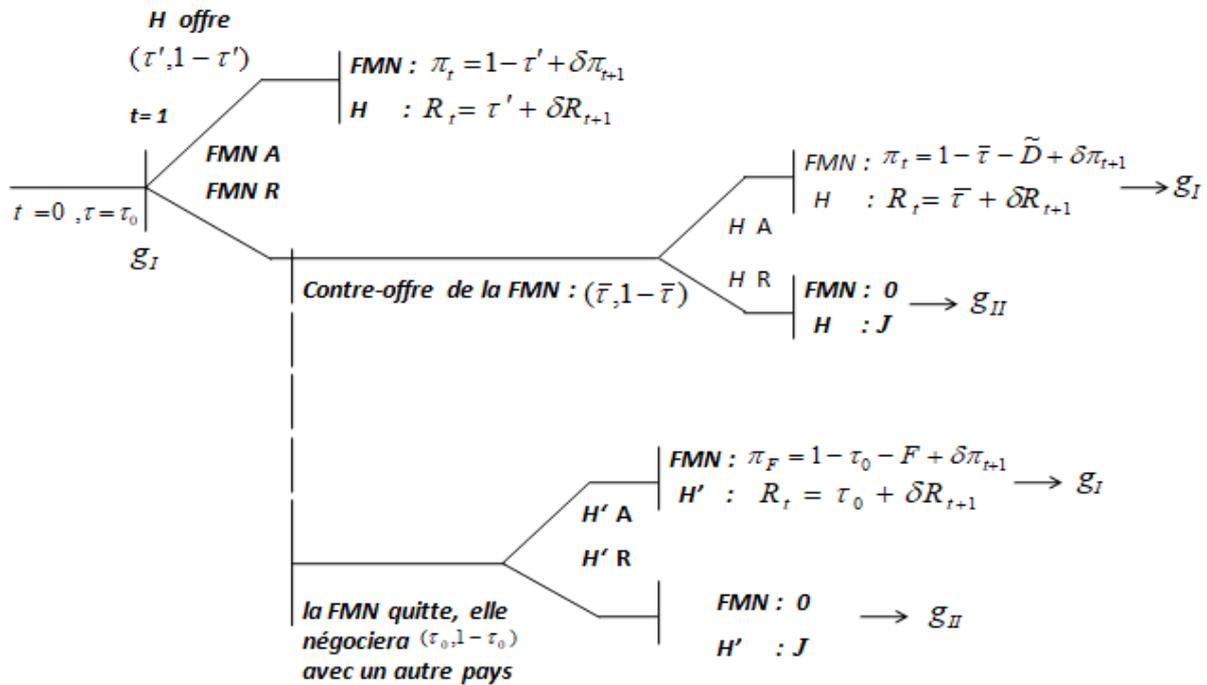
1.2. Modèle de négociations séquentielles

Le modèle de négociation séquentielle proposé par Doyle et Van Wijnbergen (1984) repose sur une dynamique dans laquelle les pays utilisent des exonérations fiscales temporaires pour maximiser leur attractivité auprès des investisseurs étrangers. Ce modèle décrit une série de négociations se déroulant sur plusieurs périodes, impliquant une interaction stratégique entre les gouvernements et les entreprises. L'objectif principal des pays est de compenser, dans un premier temps, les coûts irrécupérables que les entreprises supportent lorsqu'elles décident de s'implanter. Ces coûts peuvent inclure les dépenses liées à l'installation d'infrastructures, à la main-d'œuvre locale et à l'obtention de licences ou d'autorisations réglementaires.

Le modèle suggère qu'une fois les entreprises installées et opérationnelles, leur mobilité diminue considérablement, ce qui modifie leur pouvoir de négociation. En effet, une entreprise ayant déjà investi dans un pays est moins encline à se délocaliser, en raison des coûts élevés liés au retrait ou au transfert de ses opérations. Cette situation offre une fenêtre d'opportunité aux gouvernements pour augmenter progressivement les impôts ou les contributions fiscales après la période de congé fiscal initiale.

Dans ce cadre, les congés fiscaux jouent un rôle d'incitation initiale : ils permettent de réduire temporairement le coût du capital et de faciliter l'entrée sur le marché, attirant ainsi des investisseurs qui auraient pu hésiter autrement. Toutefois, une fois l'entreprise enracinée, le gouvernement peut adopter une approche plus stricte en augmentant progressivement les taux d'imposition. Ce type de dynamique illustre les compromis auxquels doivent faire face les entreprises et les gouvernements : les premières recherchent des incitations maximales à l'entrée, tandis que les seconds cherchent à préserver leurs ressources fiscales sur le long terme. La figure 1 illustre le processus de négociation séquentielle sous forme étendue. Dans cette dynamique, les taux d'imposition bas initiaux évoluent vers une augmentation progressive des taxes à mesure que les entreprises perdent leur mobilité après leur installation. Cela permet aux gouvernements d'exercer une plus grande pression fiscale une fois que les firmes sont enracinées, ayant déjà supporté des coûts irrécupérables. Ce modèle montre l'importance de la séquence des décisions et de l'évolution du coût du capital dans les négociations entre États et entreprises, influençant directement la rentabilité du projet et la décision des entreprises de rester ou de quitter le territoire

Figure N°1 : Illustration du jeu de négociation sous forme étendue



Source : Adapté de *Taxation of Foreign Multinationals: A Sequential Bargaining Approach to Tax Holidays*, Doyle et Van Wijnbergen (1984), p. 8.

Dans la figure, plusieurs notations clés sont utilisées pour illustrer la dynamique du modèle. Le symbole H représente le gouvernement, tandis que τ désigne le taux d'imposition des bénéfices pour une période donnée, avec τ_0 faisant référence au taux appliqué lors de la période précédente. Le facteur δ correspond à l'actualisation commune, prenant en compte la valeur temporelle de l'argent. La notation π_t indique la valeur actualisée des bénéfices cumulés depuis le début de la période, tandis que R_t reflète les recettes fiscales futures, également actualisées. Le paramètre \tilde{D} symbolise la valeur actualisée des coûts liés à l'insatisfaction ou au mécontentement, que ce soit de la part des investisseurs ou du gouvernement. Enfin, F désigne les dépenses en capital fixe, qui sont irréversibles et essentielles à la réalisation du projet.

Le processus de négociation débute avec le sous-jeu g_I . Le gouvernement propose un taux d'imposition à appliquer pour la période suivante. Cette proposition prend la forme d'une partition $(\tau', 1 - \tau')$, qui peut être acceptée ou rejetée par la firme. Si la firme accepte, elle commence sa production, générant une unité de profit dont τ' est versée au gouvernement en tant qu'impôt.

Chaque période se termine par une réitération du jeu initial, et les gains sont :

- Pour la firme : $1 - \tau' + \delta\pi_{t+1}$
- Pour le gouvernement : $R_t = \tau' + \delta R_{t+1}$

Ces négociations se poursuivent à chaque période jusqu'à ce qu'un accord soit trouvé ou que la firme quitte le pays. La figure montre aussi que les négociations sont bilatérales, sans simultanéité entre plusieurs firmes ou plusieurs gouvernements.

1.3. Signalisation à travers les congés fiscaux

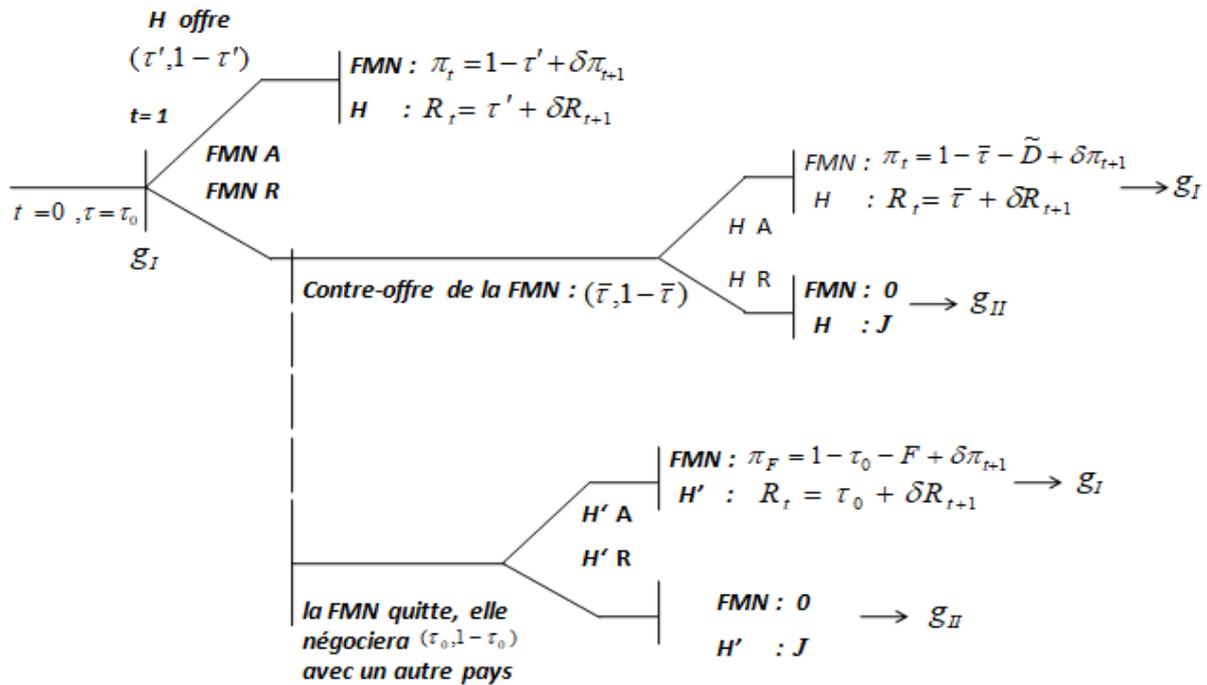
Le concept de signalisation, introduit par Bond et Samuelson (1986), repose sur l'idée que les congés fiscaux peuvent servir d'indicateur de la productivité et du potentiel économique d'un pays. Ce modèle est particulièrement pertinent dans des situations d'asymétrie d'information, où les investisseurs étrangers disposent de connaissances limitées sur le climat d'investissement ou la stabilité du cadre fiscal d'un pays. Dans ce contexte, les incitations fiscales jouent un rôle crucial en signalant l'engagement du gouvernement à offrir un environnement favorable aux affaires.

Lorsqu'un gouvernement propose des exonérations fiscales généreuses, cela peut indiquer aux investisseurs que le pays est prêt à réduire temporairement ses recettes fiscales pour attirer des projets de haute qualité et stimuler l'économie. Les pays disposant d'une productivité plus élevée sont souvent en mesure de **proposer des congés fiscaux plus attractifs** en anticipant une croissance économique et des revenus fiscaux futurs suffisants pour compenser les pertes à court terme. En revanche, les pays avec une faible productivité ou une instabilité économique risquent d'avoir **moins de marge de manœuvre** pour offrir de telles incitations sans compromettre leur stabilité budgétaire.

Cependant, ce modèle comporte également des **risques**. Si un pays offre des congés fiscaux trop généreux sans stratégie claire pour attirer des investissements de qualité, il peut être perçu comme un territoire à **risque élevé** ou mal géré, ce qui pourrait dissuader certains investisseurs à long terme. Ainsi, l'efficacité de la signalisation dépend de la cohérence entre **l'image projetée par les incitations fiscales** et la **réalité économique et institutionnelle** du pays.

La figure 2 montre comment la signalisation fonctionne en pratique : les **exonérations fiscales** influencent les décisions d'investissement en réduisant le coût du capital. Le modèle met en évidence que l'attractivité d'un pays repose à la fois sur la **générosité des incitations fiscales** et sur les **conditions macroéconomiques** sous-jacentes, telles que la qualité des infrastructures et la stabilité politique.

Figure N°2 : Illustration du jeu de signalisation sous forme étendue



Source : ‘ Tax holidays as signals’, Bond et Samuelson (1986), p.822.

Dans cette figure, plusieurs notations sont employées pour illustrer le modèle de concurrence fiscale en présence d’asymétrie d’information. Les symboles *H* et *L* désignent respectivement les pays à haute productivité et faible productivité, ce qui influence les décisions d’implantation des firmes. Le paramètre *R* représente les quasi-rentes générées par période, c’est-à-dire la différence entre les recettes de vente et les coûts variables. *K* symbolise le coût fixe d’implantation, qui doit être engagé par la firme pour s’établir dans le pays hôte. Le facteur δ correspond à l’actualisation commune, permettant de prendre en compte la valeur temporelle des flux futurs. Le taux *t* désigne le taux d’imposition appliqué par le gouvernement.

Le rendement net de l’investissement, après déduction des coûts fixes, est noté \bar{V} pour un investissement dans le pays d’origine, tandis que \tilde{V} représente le **rendement d’un investissement à l’étranger**. Ce modèle repose sur une négociation à deux périodes entre la firme et le pays étranger, où le taux d’imposition applicable est déterminé pour inciter ou non la firme à s’installer.

La **Figure 2** montre que la firme choisit d’investir dans un pays étranger si le rendement net d’impôt y est au moins égal à celui d’un investissement dans le pays d’origine. Si la firme s’établit à l’étranger, elle génère un flux de quasi-rentes *R* à chaque période, influencé par des

éléments comme la **qualité de la main-d'œuvre**, l'**infrastructure**, et la **stabilité économique** du pays hôte. Les quasi-rentes sont plus élevées dans un pays à haute productivité H , avec $R_H > R_L$ (dans un pays L à faible productivité). Cependant, en raison de l'**asymétrie d'information**, la firme ne connaît pas toujours à l'avance le type de pays dans lequel elle investit.

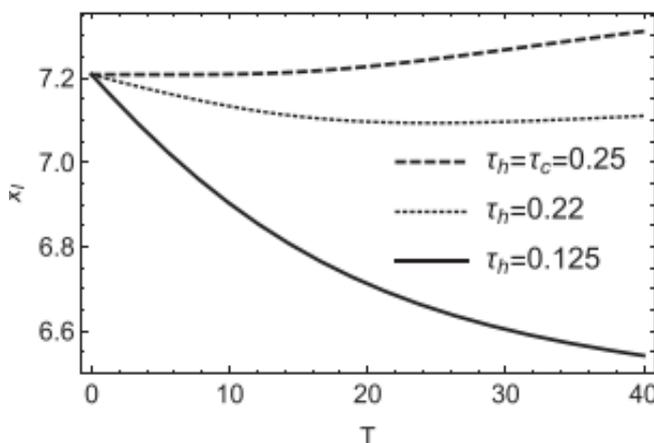
1.4. Perspectives alternatives : Le coût d'usage du capital

Le coût d'usage du capital est crucial pour la décision d'investissement des firmes. Mintz (1990) a démontré que les exonérations fiscales permettent de réduire ce coût, augmentant ainsi l'attractivité des investissements à forte intensité capitalistique. Cependant, l'impact réel des congés fiscaux dépend de plusieurs facteurs contextuels, tels que la stabilité politique, la qualité des infrastructures, et la transparence réglementaire.

Pour les pays africains, les congés fiscaux ne suffisent pas à eux seuls à attirer les IDE. Ils doivent être accompagnés de réformes structurelles plus larges visant à améliorer l'environnement global des affaires, afin d'abaisser le coût effectif du capital de manière durable.

Afin de mieux comprendre l'impact des congés fiscaux sur les décisions d'investissement des entreprises, il est essentiel d'analyser comment ces incitations influencent le seuil de rentabilité des projets. La figure ci-dessous illustre cet effet en montrant comment les exonérations fiscales modifient le coût d'usage du capital, et par conséquent, le seuil à partir duquel un investissement devient viable. Les paramètres du modèle utilisés pour cette illustration sont définis comme suit : σ (taux de volatilité) = 0,3, r (taux d'actualisation) = 0,05, α (taux de croissance) = 0,02, S (valeur initiale de l'actif) = 20, I (investissement initial) = 50, et τ_c (taux d'imposition sur le capital) = 0,25.

Figure N°3 : Effet des congés fiscaux sur le seuil d'investissement



Source : Azevedo, A., Pereira, P. J., & Rodrigues, A. (2018). *Foreign Direct Investment with Tax Benefits under Uncertainty*.

Comme le montre la figure, les congés fiscaux réduisent le seuil d'investissement, ce qui rend certains projets plus rentables qu'ils ne l'auraient été autrement. Les paramètres utilisés (σ , r , α , S , I , τ_c) permettent de simuler un scénario réaliste d'une entreprise cherchant à investir dans un contexte fiscal favorable. La réduction de τ_c grâce aux congés fiscaux diminue le seuil de rentabilité requis, incitant ainsi les entreprises à investir dans des projets qui auraient pu paraître trop risqués initialement. Cependant, cet effet est optimal seulement si d'autres conditions sont également réunies, telles que la stabilité politique et la qualité des infrastructures.

1.5. Analyse critique des justifications théoriques

Malgré leur potentiel théorique, les congés fiscaux soulèvent d'importants débats quant à leur efficacité réelle. De nombreux chercheurs, notamment Tanzi et Zee (2002) ainsi que Nasir et al. (2023), pointent les limites de ces dispositifs en mettant en lumière le risque de pertes fiscales significatives, sans nécessairement stimuler l'investissement de manière durable. En effet, ces incitations peuvent encourager une « course vers le bas », où les États réduisent de plus en plus leurs charges fiscales pour concurrencer d'autres pays, souvent au détriment de leur propre capacité à financer des services publics essentiels et à maintenir un développement économique pérenne.

Dans le cadre théorique exploré par la littérature, il est souvent souligné que les congés fiscaux peuvent générer des effets de verrouillage (« lock-in »). Une fois les entreprises installées, celles-ci deviennent moins mobiles en raison des coûts irrécupérables liés à leur implantation. Cependant, l'effet d'enracinement peut aussi pousser les entreprises à exiger des avantages supplémentaires, transformant leur présence en une recherche de rente nuisible à l'économie hôte. Ce comportement opportuniste accroît les risques de distorsions fiscales et engendre des déséquilibres budgétaires persistants.

Les critiques les plus significatives soulignent également que les gouvernements ne peuvent s'appuyer exclusivement sur les incitations fiscales pour attirer les IDE. Des recherches telles que celles de Tanzi et Zee (2002) et l'approche empirique de Nasir et al. (2023) mettent en évidence l'importance de stratégies intégrées. Celles-ci doivent combiner des exonérations fiscales avec des améliorations substantielles dans les infrastructures, la gouvernance, et l'environnement réglementaire pour attirer et retenir les investissements à long terme.

En effet, l'étude de la concurrence fiscale montre que des pays qui ne disposent pas d'un cadre institutionnel solide risquent de se retrouver enfermés dans un cercle vicieux où les recettes fiscales diminuent au fil du temps, aggravant ainsi leur dépendance aux aides extérieures. Dans ce contexte, l'intégration de réformes structurelles devient une nécessité. Ces réformes

permettent de maintenir une attractivité durable et évitent que les congés fiscaux se transforment en un outil de « marketing fiscal » à court terme, au détriment des objectifs de développement à long terme .

2. Concurrence fiscale et congés fiscaux

2.1. La concurrence fiscale : Un enjeu pour les pays en développement

La concurrence fiscale est un phénomène clé auquel sont confrontés de nombreux pays, en particulier les pays en développement qui cherchent à attirer des investissements directs étrangers (IDE). Dans le cadre de la mondialisation, la mobilité accrue des capitaux a incité les pays à ajuster leurs politiques fiscales afin de se rendre plus attractifs pour les entreprises multinationales. La concurrence fiscale se manifeste principalement par une réduction des taux d'imposition, par des mesures comme les congés fiscaux, visant à rendre un pays plus attrayant que ses voisins.

Dans ce contexte, les États africains se trouvent souvent dans une situation de compétition où ils doivent proposer des incitations fiscales toujours plus avantageuses, parfois au détriment de leurs propres recettes fiscales. L'étude de **Ghrara et Elmorchid (2022)** sur les pays de la CEDEAO met en lumière que, bien que les congés fiscaux puissent jouer un rôle dans l'attraction des IDE, leur impact reste limité lorsqu'ils sont utilisés de manière isolée. Ils soulignent que d'autres facteurs, tels que la gouvernance, la qualité des infrastructures et la stabilité politique, jouent un rôle déterminant. Cette observation montre qu'une politique fiscale purement compétitive, sans réformes structurelles complémentaires, risque de produire des résultats décevants.

Les modèles de **Zodrow et Mieszkowski (1986)** démontrent également que la concurrence fiscale peut entraîner une réduction excessive des taux d'imposition, compromettant les ressources nécessaires pour financer le développement.

2.2. Congés fiscaux : Un instrument stratégique dans la concurrence internationale

Les congés fiscaux occupent une place centrale dans les stratégies de concurrence fiscale adoptées par les pays en développement, en particulier dans le contexte africain. En l'absence d'infrastructures robustes ou d'un environnement politique stable, ces exonérations fiscales sont souvent perçues comme des solutions rapides permettant d'attirer des investissements directs étrangers (IDE). Ces incitations temporaires réduisent le coût d'entrée pour les entreprises, ce qui aide les pays hôtes à améliorer leur attractivité, en particulier dans un cadre de concurrence intense pour capter les flux de capitaux internationaux.

Dans la littérature, Doyle et Van Wijnbergen (1984) soulignent que ces dispositifs ne sont véritablement efficaces que lorsqu'ils sont employés de manière stratégique. Leur approche théorique met en lumière la nécessité d'une utilisation sélective et planifiée des congés fiscaux, en les intégrant dans une politique fiscale à long terme. Les congés fiscaux ne doivent pas se limiter à offrir une réduction immédiate du coût du capital, mais doivent s'inscrire dans un cadre global comprenant des réformes économiques et une gouvernance renforcée.

Cependant, une efficacité durable des congés fiscaux dépend de plusieurs facteurs contextuels. Les infrastructures, les institutions et la stabilité du cadre réglementaire jouent un rôle tout aussi crucial que les incitations fiscales. Une exonération fiscale temporaire peut permettre de réduire le coût du capital et attirer les IDE dans un premier temps, mais si les conditions structurelles ne s'améliorent pas, l'effet d'attraction peut s'estomper rapidement. Les entreprises pourraient se tourner vers d'autres pays offrant un meilleur environnement d'affaires global, ce qui pourrait compromettre les efforts de rétention des IDE.

Par ailleurs, comme illustré dans votre thèse, les pays africains doivent éviter de compter uniquement sur des congés fiscaux comme instruments de compétitivité. Une telle dépendance risque de créer une dynamique de concurrence fiscale non durable, où les États cherchent continuellement à surenchérir par des exonérations plus généreuses, au détriment de leurs recettes publiques. Pour qu'un équilibre soit atteint, les gouvernements doivent coupler ces incitations avec des efforts visant à améliorer la transparence administrative, à simplifier les procédures et à développer des infrastructures compétitives.

En conclusion, les congés fiscaux peuvent être des outils efficaces dans la compétition internationale pour attirer les investissements étrangers, mais uniquement s'ils sont employés avec discernement et accompagnés de réformes structurelles. Une vision stratégique et intégrée est essentielle pour que ces incitations contribuent réellement à la croissance économique à long terme, tout en évitant les écueils liés à une concurrence fiscale excessive.

2.3. Les limites de la concurrence fiscale et la course vers le bas

L'un des risques majeurs de la concurrence fiscale est la « course vers le bas », où les pays abaissent progressivement leurs taux d'imposition pour attirer les IDE, au détriment de leurs revenus fiscaux et de la stabilité économique. Dans les pays africains, où les ressources budgétaires sont déjà limitées, cette dynamique peut intensifier les vulnérabilités économiques en réduisant les recettes fiscales nécessaires au financement des infrastructures et des services publics. Comme le souligne Tanzi et Zee (2002), la surenchère fiscale crée des distorsions qui

aboutissent souvent à des pertes fiscales nettes non compensées par les bénéfices économiques des investissements.

Une analyse récente de Ghrara et Elmorchid (2023) sur un échantillon de 35 pays africains (1990-2020) confirme que les congés fiscaux ne génèrent pas d'attraction significative pour les IDE. Utilisant une méthodologie GMM, l'étude démontre que les facteurs structurels comme la stabilité politique et la qualité des infrastructures surpassent les avantages fiscaux en termes d'attractivité. Ces résultats révèlent une limite des politiques fiscales agressives et suggèrent la nécessité de stratégies alternatives, favorisant un développement soutenable et une plus grande résilience économique.

Bien que les congés fiscaux offrent des bénéfices immédiats en matière d'attraction de capitaux, ils risquent de compromettre la capacité des États à soutenir des initiatives de développement sur le long terme. Cette réduction des ressources publiques peut ralentir le progrès social et économique en Afrique, accentuant les inégalités et freinant l'accès aux services de base. La réévaluation des politiques fiscales, axée sur l'amélioration de l'environnement des affaires plutôt que sur des incitations fiscales temporaires, pourrait offrir une alternative plus équilibrée et efficace face aux défis de la concurrence fiscale exacerbée.

2.4. Alternatives à la concurrence fiscale excessive

Les théories de la concurrence fiscale, notamment le modèle de Tiebout (1956) et le modèle de concurrence territoriale de Zodrow et Mieszkowski (1986), soutiennent que les incitations fiscales sont souvent perçues comme des outils essentiels pour attirer les investissements étrangers dans des juridictions en concurrence. Cependant, ces modèles mettent également en garde contre le risque de dépendance excessive aux avantages fiscaux, qui peut engendrer une diminution progressive des recettes fiscales et exacerber les inégalités fiscales interrégionales. Dans cette optique, l'étude de Ghrara et Elmorchid (2023) souligne la nécessité pour les pays africains d'explorer des stratégies alternatives, visant non seulement à attirer les IDE mais aussi à éviter l'érosion fiscale de long terme.

Une première alternative consiste à améliorer la transparence et à simplifier les réglementations administratives, ce qui a le double avantage de réduire les coûts transactionnels pour les investisseurs et d'accroître la crédibilité institutionnelle des pays. Par ailleurs, l'investissement dans des infrastructures de qualité, telles que les réseaux de transport, les télécommunications et l'énergie, contribue de manière significative à l'attractivité d'un pays sans nécessiter de baisses d'impôts. Ces infrastructures renforcent non seulement la productivité locale mais

favorisent également l'intégration régionale, un facteur souvent cité par les investisseurs comme déterminant dans les décisions de localisation.

Au niveau régional, les pays africains pourraient adopter un cadre commun de régulation fiscale, à l'instar des politiques de coopération mises en œuvre dans l'Union Européenne. Cette approche pourrait réduire les disparités fiscales et limiter les pressions à la baisse sur les taux d'imposition, permettant ainsi une meilleure allocation des ressources fiscales. Ghrara et Elmorchid préconisent également la création de zones économiques spéciales (ZES), qui offrent des avantages fiscaux localisés dans des régions ciblées. Ce dispositif permet aux gouvernements d'orienter les investissements vers des secteurs prioritaires sans pour autant réduire l'assiette fiscale générale.

Bien que les congés fiscaux demeurent attractifs à court terme, leur impact potentiel sur la stabilité des finances publiques et sur la fourniture de services publics essentiels reste préoccupant. Une stratégie de développement économique durable pour les pays africains nécessiterait donc un équilibre subtil entre les incitations fiscales et les réformes structurelles, favorisant ainsi une compétitivité accrue sans sacrifier la capacité de l'État à soutenir les secteurs clés de l'économie.

3. Impacts économiques et stratégiques des congés fiscaux

3.1. Impacts directs sur les investissements

Les congés fiscaux influencent directement les décisions d'investissement en réduisant les coûts d'entrée, rendant certaines localisations plus attractives pour les firmes étrangères. Cependant, selon la théorie du coût d'usage du capital de Jorgenson (1963), la seule réduction des coûts fiscaux ne suffit pas toujours pour motiver une implantation durable. En effet, les entreprises tiennent également compte des rendements ajustés au risque, incluant des facteurs tels que la stabilité politique, la sécurité juridique, et l'accès aux infrastructures. Cette vision est soutenue par l'approche de "l'écosystème d'investissement" (UNCTAD, 2021), qui prône une combinaison de politiques fiscales et de réformes structurelles comme levier d'attraction efficace des IDE. Les congés fiscaux peuvent ainsi servir de signal d'ouverture pour attirer les investisseurs, mais leur impact se révèle plus substantiel lorsqu'ils s'intègrent dans un environnement d'affaires favorable et stable.

3.2. Effets multiplicateurs dans l'économie locale

L'effet multiplicateur des congés fiscaux sur l'économie locale s'explique en partie par la "théorie de la base économique" (Keynes, 1936), qui postule que les investissements exogènes

dynamisent les secteurs locaux via des chaînes d'approvisionnement en biens et services. L'arrivée d'IDE, stimulée par les exonérations fiscales, augmente la demande de biens intermédiaires produits localement, générant des effets d'entraînement positifs pour les petites et moyennes entreprises (PME). Cependant, selon la théorie des "spillovers technologiques" de Grossman et Helpman (1991), ces effets bénéfiques dépendent de la capacité d'absorption de l'économie locale, comme la qualité du capital humain et des infrastructures. En l'absence de ces conditions, les bénéfices des IDE peuvent rester limités, soulignant ainsi la nécessité pour les pays d'accompagner les congés fiscaux par des investissements en éducation et en infrastructures locales pour maximiser leur impact.

3.3. Contributions aux objectifs de développement à long terme

Pour les objectifs de développement durable, les congés fiscaux contribuent à la diversification économique et à la résilience face aux chocs externes. En se basant sur la théorie de la "croissance endogène" (Romer, 1990), les investissements attirés par des exonérations fiscales peuvent générer des connaissances et des innovations qui favorisent la productivité. Cette dynamique soutient la transition vers une économie diversifiée, mieux équipée pour résister aux fluctuations des prix des matières premières. Cependant, une approche plus intégrée est recommandée, combinant les congés fiscaux à des politiques de développement des compétences et de gouvernance, afin de pérenniser ces bénéfices à long terme. Sans un soutien structurel continu, les IDE risquent d'avoir un impact limité sur la croissance soutenue et inclusive.

3.4. Risques et défis stratégiques

L'usage des congés fiscaux pose des défis stratégiques, notamment en matière de "course vers le bas" fiscale, un phénomène décrit dans les modèles de "concurrence fiscale dommageable" (OCDE, 1998). Cette course peut entraîner une érosion de la base fiscale et compromettre les ressources publiques nécessaires aux infrastructures essentielles. Par ailleurs, les économistes comme Stiglitz (2002) critiquent les incitations fiscales excessives pour leur potentiel à réduire l'autonomie fiscale des États, augmentant leur dépendance aux IDE au détriment de politiques de financement domestique. Pour atténuer ces risques, il est crucial de concevoir des politiques fiscales régionales harmonisées qui limitent les exonérations à des critères de performance économique précis, comme la création d'emplois et les investissements en R&D. Cette harmonisation régionale pourrait freiner la compétition fiscale excessive tout en préservant la viabilité économique des pays hôtes.

4. Discussion critique

Les congés fiscaux, bien qu'utilisés comme levier pour stimuler l'investissement direct étranger, présentent des limitations significatives. Les recherches montrent que ces exonérations temporaires, lorsqu'elles sont offertes sans cadre stratégique, peuvent devenir des outils coûteux pour les gouvernements des pays en développement. D'une part, ces mesures attirent des capitaux à court terme, mais, d'autre part, elles n'apportent pas toujours de bénéfices durables, notamment en raison de la perte de recettes fiscales qui prive les gouvernements de ressources nécessaires pour financer les services publics essentiels.

Plusieurs études de cas ont mis en lumière la disparité des résultats obtenus par l'utilisation des congés fiscaux. Par exemple, dans certains pays d'Asie du Sud-Est, les congés fiscaux ont contribué à attirer des investissements massifs dans des secteurs stratégiques, mais cela a été rendu possible grâce à une gouvernance efficace, une infrastructure de qualité, et un cadre réglementaire stable. À l'inverse, de nombreux pays africains n'ont pas vu les mêmes résultats, en partie parce que les incitations fiscales n'ont pas été accompagnées de réformes structurelles visant à renforcer la compétitivité.

La « course vers le bas », où chaque pays tente de surenchérir sur les autres en offrant des exonérations fiscales toujours plus généreuses, est un autre effet pervers de ces politiques. Cette dynamique peut conduire à une érosion fiscale, mettant en péril la capacité des gouvernements à financer des services publics de qualité. En outre, les multinationales peuvent profiter de ces exonérations sans véritablement s'engager sur le long terme, voire relocaliser leurs activités dès que les incitations prennent fin.

Pour que les congés fiscaux aient un impact positif, il est essentiel de mettre en place des réformes structurelles en parallèle. Cela inclut l'amélioration des infrastructures, la simplification des processus administratifs, et l'instauration d'une gouvernance plus transparente et prévisible. Les pays devraient également envisager de conditionner les congés fiscaux à des engagements clairs de la part des investisseurs, par exemple, en matière de création d'emplois locaux ou d'investissements dans les communautés locales.

Conclusion

L'analyse des congés fiscaux et de leur rôle dans la concurrence fiscale révèle la complexité de ces dispositifs en tant qu'outils d'attraction des investissements directs étrangers (IDE). Si ces incitations peuvent, à court terme, faciliter l'installation de firmes et compenser les coûts d'entrée, leur efficacité à long terme reste largement contestée. En effet, les congés fiscaux, en tant que levier de compétitivité, s'inscrivent souvent dans une dynamique de « course vers le bas », où les pays se retrouvent contraints de réduire leurs recettes fiscales au détriment du financement des infrastructures et des services publics essentiels.

Les modèles théoriques, tels que ceux de Doyle et Van Wijnbergen (1984) ou de Bond et Samuelson (1986), montrent que ces politiques peuvent être stratégiquement efficaces si elles sont bien calibrées et accompagnées de réformes structurelles. Cependant, les résultats empiriques issus de travaux récents, notamment ceux de Ghrara et Elmorchid (2023), soulignent que ces mesures seules ne suffisent pas à garantir une augmentation soutenue des flux d'IDE, surtout dans le contexte africain. Les facteurs non fiscaux tels que la qualité des infrastructures, la stabilité politique et la transparence des régulations jouent un rôle déterminant dans la décision d'investissement des firmes internationales.

Ainsi, bien que les congés fiscaux puissent contribuer à attirer temporairement des capitaux, leur utilisation excessive sans vision à long terme peut éroder les bases fiscales et limiter les capacités budgétaires des pays en développement. Une stratégie plus équilibrée est nécessaire, combinant des incitations fiscales avec une gouvernance améliorée et des réformes économiques durables. De plus, une coopération régionale pourrait permettre d'éviter la surenchère fiscale entre États et encourager une meilleure allocation des ressources.

En définitive, les congés fiscaux, s'ils sont utilisés avec discernement et dans un cadre de politiques publiques cohérentes, peuvent participer au développement économique. Toutefois, ils ne peuvent remplacer les efforts structurels indispensables pour garantir une compétitivité durable et attirer des investissements de qualité. Les pays africains doivent donc s'engager dans des réformes ambitieuses qui dépassent la simple logique fiscale pour créer un environnement propice à l'innovation, à la croissance et au bien-être social.

BIBLIOGRAPHIE

1. **Azevedo, A., Pereira, P. J., & Rodrigues, A. (2017).** *Foreign direct investment with tax benefits under uncertainty*. Aston Business School Report. Aston University.
2. **Blomström, M., & Kokko, A. (2003).** The economics of foreign direct investment incentives. *National Bureau of Economic Research (NBER Working Paper No. 9489)*.
3. Bond, E. W., & Samuelson, L. (1986). Tax holidays as signals. *Journal of Public Economics*, 29(3), 389-406.
4. Doyle, C., & Van Wijnbergen, S. (1984). Taxation of foreign multinationals: A sequential bargaining approach to tax holidays. *Oxford Economic Papers*, 36(1), 260-274.
5. Ghrara, S., & Elmorchid, B. (2022). Congés fiscaux et afflux des IDE dans les pays de la CEDEAO: Une application à l'aide de l'approche PMG. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 3(4-1), 21-42.
6. Ghrara, S., & El Morchid, B. (2023). Les congés fiscaux sont-ils efficaces pour stimuler les investissements directs étrangers en Afrique ? Évidence empirique à partir des données de panel. *International Journal of Applied Management and Economics*, 2(5), 230–255.
7. **Grossman, G. M., & Helpman, E. (1991).** *Innovation and growth in the global economy*. Cambridge, MA: MIT Press.
8. Ibrahim, H. S., Garba, E. M. J., Muhammad, M., Kakanda, M. M., & Shehu, A. (2022). Impact of tax incentives on foreign direct investment flow in Nigeria. *Path of Science*, 8(1), 3001-3009.
9. **Jorgenson, D. W. (1963).** Capital theory and investment behavior. *The American Economic Review*, 53(2), 247-259.
10. **Keynes, J. M. (1936).** *The general theory of employment, interest, and money*. London: Macmillan.
11. **Lucas, R. E. (1988).** On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42.
12. **Markusen, J. R., & Venables, A. J. (1999).** Foreign direct investment as a catalyst for industrial development. *European Economic Review*, 43(2), 335-356.
13. Mintz, J. M. (1990). Corporate tax holidays and investment. *The World Bank Economic Review*, 4(1), 81-102.
14. **Morisset, J., & Pirnia, N. (2001).** How tax policy and incentives affect foreign direct investment: A review. *World Bank Policy Research Working Paper No. 2509*. Washington, D.C.: World Bank.

15. Nasir, S. U. L. S. M., Yusof, N. A. M., & Chuen, L. C. (2023). Do tax incentives make a difference? A case of Malaysian manufacturing firms. *International Journal of Accounting, Finance and Business*, 8(47).
16. OCDE. (1998). *Concurrence fiscale dommageable : Un problème mondial*. Organisation de coopération et de développement économiques.
17. Romer, P. M. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 98(5, Part 2), S71–S102.
18. Stiglitz, J. E. (2002). *Globalization and its discontents*. New York: W.W. Norton & Company.
19. Tanzi, V., & Zee, H. H. (2002). Tax policy for developing countries. *World Development*, 30(9), 1497-1516.
20. UNCTAD. (2021). *World investment report: Investing in sustainable recovery*. United Nations Conference on Trade and Development.
21. Wei, S.-J. (2000). How taxing is corruption on international investors? *The Review of Economics and Statistics*, 82(1), 1-11.
22. Zodrow, G. R., & Mieszkowski, P. (1986). Pigou, Tiebout, property taxation, and the underprovision of local public goods. *Journal of Urban Economics*, 19(3), 356-370.