

## DÉBATS &amp; OPINIONS

# Taxe sur les banques: le client risque de payer



Dernier maillon de la chaîne, le consommateur n'a personne sur qui reporter le montant de la taxe.

© Hollandse Hoogte

**Xavier Guyaux**

Professeur d'économie

Administrateur de société

Jean-Luc Dehaene est-il cynique quand il déclare: «Taxe sur les banques: le client risque de payer». Et pourtant... Les taxes sont toujours payées par ceux qui ne peuvent les faire supporter par d'autres.

L'exemple le plus clair est la TVA. Tous les étudiants apprennent que la TVA est une taxe que supporte seul l'utilisateur final. À chaque transaction, le commerçant perçoit cette taxe et récupère la taxe qu'il a lui-même payée. Le consommateur final est le dernier de la chaîne, celui qui reçoit le «zwarte Piet», celui qui ne peut reporter le coût sur quelqu'un d'autre. Une hausse de la TVA serait donc payée uniquement par l'utilisateur final, et une baisse de cette même TVA profiterait de la même manière au consommateur final?

**Chacun essaiera de répercuter les coûts sur d'autres...**

Il suffit d'écouter les discussions du «Café du Commerce». Tout le monde est d'accord qu'il faut augmenter les impôts, à deux conditions: que cela nous profite et surtout que ce soit les autres qui payent plus.

On arrive donc à des formules que l'on tronque, volontairement ou involontairement: «Il faut faire payer les (plus) riches (que) moi», ou «Il faut taxer les revenus des actions (que je n'ai pas)», ou «Il faut taxer certains types de biens, les grosses voitures, les piscines (et tous les au-

tres biens que je ne possède pas)».

Lorsque l'on a interdit aux propriétaires de faire payer le précompte immobilier au locataire, les loyers ont augmenté dès que cela a été possible. Idem pour les frais d'agence éventuels. Et c'est bien le locataire qui les a payés, in fine.

Lorsque les coûts de fabrication augmentent, les prix des produits finaux augmentent eux aussi.

Parfois cette augmentation est plus élevée que celle des coûts et certains voient leur bénéfice augmenter, en valeur absolue ou même

son personnel ou supprimera certaines facilités.

Et ce sera donc, toujours et encore, le consommateur final qui «payera».

**Sauf si la «Loi de l'Offre et de la Demande» rend cette augmentation impossible.**

Le seul cas où il sera impossible de répercuter cette hausse de coûts sur l'utilisateur final est lorsque le marché (l'ensemble des consommateurs finaux) la refusera. Et refusera aussi une hausse déguisée (le même prix pour un produit de moins

connaissance ou par manque de moyens.

**Conclusion**

Étant donné que nous sommes dans un marché (presque) libre, je crois que dans la plupart des cas, c'est bien le consommateur final qui paye. Surtout à cause du rapport de force. Parce que les détenteurs de capital ont parfois plus de pouvoir que les non capitalistes? Bien que chacun puisse devenir capitaliste. Soit en acquérant des actions soit devenant coopérateur.

Les secteurs où le consommateur est suffisamment rationnel pour réagir à des hausses de prix, réelles ou déguisées me semblent très rares. Sauf dans les cas où un intermédiaire (courtier, distributeur) joue ce rôle. Par exemple dans le domaine des assurances ou dans le cas du lait.

Ce qui apporte des nuances très importantes aux discours des syndicats («Il faut faire payer les banques, les riches, taxer plus le capital») et aux discours de certains hommes politiques («On ne touchera pas à l'emploi ni au pouvoir d'achat»)

La meilleure solution serait donc bien de diminuer les dépenses. Les dépenses qui profitent le moins aux plus démunis.

Mais cela demande un grand courage politique. ■

► [www.economiques.eu/blog](http://www.economiques.eu/blog)

**Écrivez-nous**

► Vous souhaitez réagir? Un sujet d'actualité vous interpelle? N'hésitez pas à nous faire part de votre opinion. Envoyez-nous vos textes (5 000 signes maximum) par courrier électronique à l'adresse: [debats@lecho.be](mailto:debats@lecho.be)

“ Si le prix est imposé, il ne sera pas possible de répercuter ces coûts supplémentaires.

en pourcentage. La hausse des coûts devenant un bon prétexte pour augmenter son bénéfice?

**Sauf s'il est impossible de répercuter ces coûts parce que le prix est imposé.**

Bien sûr, si le prix est imposé, il ne sera pas possible de répercuter ces coûts supplémentaires.

Mais si le producteur ne peut répercuter ces coûts supplémentaires, soit il devra diminuer ses bénéfices, ce qui risque de faire fuir certains entrepreneurs, soit il devra diminuer d'autres coûts avec la conséquence perverse d'une baisse de la qualité ou des services.

Par exemple le propriétaire d'une maison investira moins dans l'entretien ou la rénovation de celle-ci, le producteur diminuera la qualité des composants de ses produits, le fournisseur de services diminuera

bonne qualité ou moins de service).

Soit parce que le consommateur peut diminuer tout simplement sa consommation, à court ou à long terme, soit parce que d'autres producteurs n'appliquent pas cette augmentation.

Le problème est que les producteurs qui ne sont pas touchés par cette hausse de coûts peuvent se trouver à l'étranger. Et si les coûts supplémentaires causés par l'achat à l'étranger sont inférieurs à la différence de prix, le choix sera vite fait... Avec comme conséquences une baisse des recettes fiscales (directes et indirectes) et un risque certain pour l'emploi intérieur.

Dans ce cas-là, de nouveaux, certains consommateurs finaux «payeront». En fait les consommateurs les plus faibles qui ne peuvent acheter à l'étranger, par manque de

## Coin de l'expert



**Frédéric de Patoul**

Avocat, Cairn Legal

## Le prêteur doit-il conseiller l'emprunteur?

Lors de la négociation d'un contrat de crédit, la jurisprudence et la doctrine s'accordent pour mettre à charge du prêteur un devoir d'investigation: le prêteur doit interroger le candidat emprunteur pour déterminer sa capacité financière, pour se faire préciser l'objet du crédit et pour apprécier le type et les modalités du crédit qui peut être proposé. À défaut d'investigation sérieuse, le crédit consenti à la légère peut causer un préjudice aux tiers ou même à l'emprunteur. Ainsi, des fournisseurs ont obtenu la condamnation de banques qui avaient consenti ou maintenu à tort des crédits à une entreprise dont la situation financière était irrémédiablement compromise. Ces fournisseurs se plaignaient que la solvabilité du crédit n'était en réalité qu'une apparence trompeuse suscitée par des crédits injustifiés. Dans un domaine un peu différent en raison du cadre légal spécifique créé

par la loi, il existe également de nombreuses décisions en matière de crédit à la consommation qui sanctionnent le manquement du prêteur dans son devoir d'investigation en libérant l'emprunteur de l'obligation de rembourser les intérêts. Il y a une deuxième obligation qui est mise à charge du prêteur lors de la négociation du contrat de crédit, c'est un devoir d'information: le prêteur doit donner à l'emprunteur toute information nécessaire, de façon exacte et complète concernant le contrat de crédit envisagé. Ici également un manquement pourra entraîner la responsabilité du prêteur à l'égard du crédit principalement. Commet une faute, le prêteur qui ne communique les conditions qu'au moment de la signature de l'acte authentique d'affectation hypothécaire, alors qu'il est trop tard pour l'emprunteur de discuter ou de chercher un nouveau prêteur si l'investis-

sement que doit permettre le crédit doit être effectué le même jour (Liège, 14 janvier 1998, R.D.C., 1999/7, p. 466). Il y a enfin un troisième devoir qui s'impose au prêteur lors de l'octroi de crédit, c'est un devoir de conseil. Il est difficile de distinguer l'information du conseil. Le conseil exprime un choix, une appréciation subjective qui compare les besoins exprimés ou supposés du client d'une part et le produit ou le service envisagé de l'autre. Le conseil incite à choisir là où l'information n'a pas d'autre objet que de décrire. Dans quelle mesure le prêteur doit-il orienter le choix du candidat emprunteur? Il est généralement admis que le contrat de crédit contient un devoir accessoire de conseil à charge du prêteur. Ce devoir consiste d'abord à apprécier la capacité de l'emprunteur à faire face au remboursement du crédit. Il consiste également à détecter les erreurs

manifestes ou les contradictions du projet d'investissement du candidat emprunteur, il consiste enfin à choisir parmi les différentes techniques de crédit possibles, celle qui semble la plus adéquate au regard des besoins exprimés par le client et du but du crédit.

De son côté, le candidat emprunteur doit se prêter de bonne foi aux investigations du prêteur et fournir les renseignements sollicités par le prêteur de manière exacte et complète. Par ailleurs, il ne peut se montrer totalement passif. En effet, il ne suffit pas d'invoquer son ignorance, il faut encore que celle-ci soit légitime. La décision d'emprunter appartient d'ailleurs en finale à l'emprunteur lui-même, sur base des informations qui lui sont données.

Dans sa négociation avec le prêteur, le candidat emprunteur est donc en droit d'attendre du prêteur qu'il lui propose un crédit

dont la nature et les modalités sont adaptées à sa capacité financière et au but du crédit. Si ce n'est pas le cas, le prêteur pourra se voir condamner à indemniser l'emprunteur du préjudice qu'il lui cause pour n'avoir pas agi comme un prêteur normalement diligent et prudent.

L'étendue du devoir de conseil est fonction de plusieurs paramètres et principalement du degré de connaissance et d'expérience de l'emprunteur ainsi que de la complexité de l'opération envisagée. Plus l'emprunteur est initié, plus le devoir de conseil sera atténué. Dans la relation prêteur/emprunteur, il n'est pas rare que la négligence coupable du premier se conjugue avec l'insouciance fautive du second. Il y a alors matière à partage de responsabilité. Le juge arbitrera ce concours de fautes en maintenant à charge de l'emprunteur une partie de son propre préjudice. ■

## Lu pour vous

**Comment les erreurs des années 30 ont mené à la débâcle de 40**

Aujourd'hui encore, on reste perplexe face à la débâcle des démocraties occidentales en 1940 - à l'exception de l'Angleterre - face au rouleau compresseur nazi. Cette incroyable implosion ne peut s'expliquer sans se pencher sur les années qui ont précédé la conflagration générale. Essayer de comprendre ce qui s'est passé avant: tel est le défi que s'est lancé l'historien Jean Vanwelkenhuyzen, ancien patron du CEGES et l'un des meilleurs spécialistes internationaux de la Seconde guerre mondiale. Décédé après la publication en 2007 du premier tome de cette vaste enquête, Vanwelkenhuyzen était suffisamment avancé dans ses travaux pour que le second volume puisse voir le jour. Dans cet ouvrage, l'historien s'en prend sévèrement à la France. «Le gouffre entre la capacité réelle de l'armée et son image avantageuse que la diplomatie française cultivait traduit de manière particulièrement flagrante le laisser-aller qui sévissait au sommet de la IIIe République. [...] Les alliances de revers (avec la Pologne et la Tchéquie, ndr) étaient des perles diplomatiques. Malheureusement, elles étaient fausses.» Lors de la remilitarisation de la Rhénanie par Hitler en 1936, Polonais et Tchèques ont réagi sur-le-champ, faisant savoir qu'ils marcheraient si la France donnait l'exemple. Or, d'après l'historien, rien n'indique que l'offre de Varsovie et de Prague ait retenu

l'attention de Paris. Au lieu de cela, la France s'est contentée de refiler la patate chaude à la Société des Nations. C'est dans ce contexte qu'il faut situer la «politique d'indépendance» de la Belgique, voulue par Léopold III en 1936. La France n'était plus considérée comme un partenaire fiable par les Belges, ce qui leur vaudra d'amères critiques de la part de Paris. Une journaliste française a poussé l'outrance jusqu'à mettre Léopold III sur le même pied que Hitler. «Les déchirures infligées ont laissé des plaies. Elles ne se sont jamais tout à fait cicatrisées alors que le météore Degrelle appartient à un passé définitivement révolu», note Vanwelkenhuyzen. Relevons encore ce passage extrait de la conclusion: «Le mal qui minait la démocratie était interne. La France l'a illustré avec l'éclat le plus tragique. C'est une majorité écrasante de la classe politique de 1936, issues des élections du Front populaire, qui portera massivement Vichy au pouvoir le 10 juillet 1940. [...] Mais il serait du dernier ridicule de soutenir que Vichy a été porté au pouvoir par le Front populaire. Le vote écrasant a été émis en plein désarroi par des représentants réguliers de la Nation qui ne savaient plus à qui confier le malheur de la France.» **Jean-Paul Bombaerts**

► «Le Gâchis des années 30, tome 2», Jean Vanwelkenhuyzen, éditions Racine, 688 p., 39,95 euros.