

2 Examen des arguments en faveur et en défaveur de l'impôt sur les successions

Le chapitre 2 passe en revue les arguments qui militent pour et contre l'impôt sur les successions, en s'appuyant sur les travaux théoriques et empiriques existants. Il examine les avantages et les inconvénients de cet impôt au regard des critères d'équité, d'efficacité et de simplicité d'administration. Il aborde également les impôts sur les donations, qui constituent un complément courant et nécessaire de l'impôt sur les successions.

Ce chapitre passe en revue les arguments plaidant pour et contre l'impôt sur les successions.

S'appuyant en grande partie sur la littérature théorique et empirique existante, il analyse les avantages et les inconvénients de l'impôt sur les successions sous l'angle de l'équité, de l'efficacité et de l'administration de l'impôt. Dans ce chapitre, le terme d'impôt sur les successions désigne l'ensemble des impôts prélevés sur les transmissions de patrimoine au moment du décès du donateur, que le prélèvement soit effectué sur le patrimoine total du donateur ou sur le patrimoine reçu par ses héritiers. En tant que complément nécessaire de l'impôt sur les successions, l'impôt sur les donations du vivant est également abordé. Après une présentation succincte des caractéristiques de l'impôt sur les successions, le chapitre expose les arguments qui militent en faveur de cet impôt pour des raisons d'équité. Il examine ensuite les effets de l'impôt sur les successions sur le comportement des donateurs et des héritiers sous l'angle de l'efficacité. La dernière section est consacrée aux aspects administratifs de l'impôt sur les successions. Par ailleurs, le chapitre compare les effets de l'impôt sur les successions avec l'impact d'autres impôts qui peuvent être

prélevés sur les ménages fortunés, notamment les impôts sur le revenu des personnes physiques et les impôts sur le patrimoine.

Le chapitre indique que, dans l'ensemble, un recours accru à l'impôt sur les successions semble justifié dans les pays de l'OCDE. Du point de vue de l'équité, il existe des arguments forts en faveur d'un impôt sur les successions, notamment d'un impôt calculé sur la part d'héritage reçue par le bénéficiaire avec un abattement pour les successions de faible valeur. L'argument pourrait peser plus lourd dans les pays où l'imposition effective des revenus du capital et du patrimoine des personnes physiques tend à être faible. Du point de vue de l'efficacité, bien que le nombre d'études soit limité, la littérature empirique semble suggérer que les impôts sur les successions ont des effets plus limités sur l'épargne que d'autres impôts prélevés sur les contribuables fortunés et confirme leur effet incitatif sur les héritiers, qui sont encouragés à travailler davantage, et sur les dons caritatifs des donateurs. En outre, si les impôts sur les successions peuvent avoir des effets négatifs sur la transmission d'une entreprise familiale (selon la structure de l'impôt), ils peuvent aussi limiter les risques de transmission de capital à des héritiers moins qualifiés. Le chapitre montre également que les ménages très riches peuvent être amenés à pratiquer l'optimisation fiscale ou à s'installer dans un autre pays pour échapper à l'impôt sur les successions, mais qu'une meilleure conception de cet impôt permettrait de remédier en grande partie à ces comportements, comme on le verra plus en détail dans le chapitre 3. Enfin, les impôts sur les successions présentent un certain nombre d'avantages administratifs, comparativement à d'autres formes d'imposition du patrimoine, et les progrès récents en matière de transparence fiscale internationale renforcent la capacité des pays à taxer plus efficacement le capital.

2.1. Caractéristiques de l'impôt sur les successions

L'impôt sur les successions est une forme particulière d'impôt sur le patrimoine. Contrairement aux impôts sur le patrimoine net qui sont prélevés périodiquement (généralement chaque année) sur le patrimoine détenu, les impôts sur les transmissions de patrimoine sont prélevés au moment de la transmission et, dans le cas de l'impôt sur les successions, seulement au moment du décès du donateur. Les impôts sur les transmissions de patrimoine se répartissent à leur tour en deux catégories : ils peuvent être prélevés soit sur le patrimoine reçu par les héritiers, soit sur le patrimoine total transmis par le donateur. Comme les impôts sur le patrimoine net, les impôts sur les successions s'appliquent généralement à une large palette d'actifs, qui comprennent les biens immobiliers et mobiliers et les actifs financiers, et les dettes peuvent être déduites.

Certaines caractéristiques des impôts sur les successions les distinguent des autres formes d'impôt sur la propriété. Premièrement, par nature, l'impôt sur les successions a une incidence sur deux parties liées entre elles (Kopczuk, 2013_[1]). Deuxièmement, le prélèvement de l'impôt sur les transmissions de patrimoine étant un événement peu fréquent (qui survient au moment du décès dans le cas de l'impôt sur les successions ou à des moments ponctuels de la vie du donateur dans le cas de l'impôt sur les donations), il est possible de s'y préparer longtemps à l'avance. De plus, compte tenu de l'ampleur potentielle des montants en jeu, certains contribuables peuvent être enclins à pratiquer l'optimisation fiscale (Kopczuk, 2013_[1]). D'un autre côté, le caractère incertain de la date d'héritage peut freiner certaines réponses comportementales, notamment parmi les personnes moins fortunées qui ne peuvent pas se permettre de se séparer de leurs biens de leur vivant, ou celles dont les biens ne sont pas admissibles à des abattements particuliers. Troisièmement, même s'ils ne s'appliquent qu'à un petit groupe de contribuables, ces impôts peuvent avoir d'importantes conséquences distributives à court et à long terme.

2.2. Considérations liées à l'équité

Cette section examine les arguments qui plaident en faveur de l'impôt sur les successions pour des raisons d'équité. Ces arguments ont trait à l'égalité des chances, à l'équité horizontale et verticale et aux effets des impôts sur les successions sur la répartition des richesses. À l'aide de simulations simples, la dernière partie de la section illustre comment, conjugué à d'autres prélèvements fiscaux, l'impôt sur les successions peut contribuer à prévenir la constitution de patrimoines dynastiques au fil des générations.

2.2.1. Les impôts sur les successions et donations renforcent l'égalité des chances

Une fraction substantielle du patrimoine est obtenue par héritage. Les inégalités de patrimoine peuvent résulter d'inégalités des patrimoines de création propre – dues elles-mêmes à des facteurs tels que les différences des revenus tirés du travail ou de l'entrepreneuriat, les écarts de rendement de l'épargne et des investissements, ou encore la chance – et d'inégalités des patrimoines reçus par héritage. Selon certaines estimations, la part des héritages dans le patrimoine total varie entre 30 et 60 % dans les pays occidentaux (Wolff, 2015^[2] ; Piketty et Zucman, 2015^[3]). Les données indiquent que la part du patrimoine reçu par héritage dans le patrimoine total des ménages a progressé dans certains pays au cours des dernières décennies, et le nombre et la valeur des héritages devraient augmenter à l'avenir (voir chapitre 1).

Du point de vue de l'égalité des chances, les héritages et les donations peuvent créer un « fossé des chances ». Les transmissions de patrimoine peuvent conférer à leurs bénéficiaires un avantage de départ qui n'est aucunement lié à leurs efforts personnels (Alstott, 2007^[4] ; Boadway, Chamberlain et Emmerson, 2010^[5]) et réduire l'égalité des chances, qui peut s'entendre comme une situation dans laquelle des personnes ayant les mêmes aptitudes et déployant le même niveau d'effort disposent des mêmes chances dans l'existence. Cela pourrait être particulièrement vrai dans le cas des donations entre vivants, qui sont reçues plus tôt dans la vie que les héritages.

Sur le plan empirique, il est avéré que les héritages et les donations jouent un rôle important dans la persistance de la richesse de génération en génération, en particulier entre les parents et leurs enfants. La mobilité intergénérationnelle du patrimoine tend à être plus faible que la mobilité intergénérationnelle des revenus (Bastani et Waldenström, 2020^[6]). S'intéressant à la mesure dans laquelle l'association entre le patrimoine des parents et celui des enfants en Suède peut s'expliquer par les héritages, Adermon, Lindahl et Waldenström (2018^[7]) constatent que les legs et les donations représentent au moins la moitié de la corrélation de patrimoine entre parents et enfants, tandis que les revenus d'activité et l'éducation n'en représentent qu'un quart. Les auteurs observent néanmoins que le patrimoine tend à s'étioler au fil du temps, la corrélation de patrimoine entre grands-parents et petits-enfants étant beaucoup plus faible que la corrélation entre parents et enfants. Pour Boserup, Kopczuk et Kreiner (2018^[8]), les transmissions entre vivants jouent un rôle majeur, le patrimoine détenu pendant l'enfance – lié aux dons reçus des parents – étant un indicateur robuste du patrimoine détenu à l'âge adulte.

L'instauration d'un impôt sur les successions est donc justifiée en tant que moyen d'améliorer l'égalité des chances. En diluant la concentration des richesses et en corrigeant les facteurs sur lesquels les récipiendaires n'ont pas prise, les impôts sur les successions et donations peuvent contribuer à instaurer davantage d'équité entre les personnes et, ce faisant, améliorer l'égalité des chances et la mobilité sociale. Piketty, Saez et Zucman (2013^[9]) font valoir que, d'un point de vue méritocratique, le patrimoine reçu par héritage devrait être taxé davantage que les revenus d'activité et le patrimoine de création propre.

Les modèles théoriques de taxation optimale donnent des résultats très disparates concernant la façon dont l'impôt sur les successions devrait être conçu. Les études consacrées à l'impôt optimal sur les successions prennent en considération les objectifs d'équité et d'efficacité pour en tirer des conclusions sur la conception de cet impôt. Le taux d'imposition optimal dépend généralement de plusieurs facteurs, parmi lesquels l'intention du donateur et les coefficients de pondération attribués aux utilités du donateur et des bénéficiaires, les coefficients de pondération que le planificateur social assigne aux objectifs d'efficacité et d'équité, le type de fonction de bien-être social qu'il cherche à maximiser, et les types d'instruments fiscaux (linéaires ou non linéaires) dont il dispose pour maximiser le bien-être social. Comme on le verra ci-après, en fonction de celles de ces hypothèses retenues, certains modèles concluent que les legs ne devraient pas être taxés, d'autres qu'ils devraient être subventionnés, et d'autres encore que les taux d'imposition optimaux sont positifs.

Certains modèles de taxation optimale fondés sur des hypothèses très restrictives indiquent que le taux optimal d'imposition des legs est nul ou négatif (autrement dit, les legs devraient être subventionnés). Farhi et Werning (2010_[10]) analysent un modèle à deux générations qui considère que l'intégralité du capital provient de l'effort de travail de la première génération, et dans lequel les enfants ne travaillent pas mais retirent une utilité de la consommation qu'ils peuvent financer grâce au legs reçu de leurs parents. Les auteurs montrent que si la fonction de bien-être social ne prend en considération que l'utilité des parents, qui sont supposés être altruistes (autrement dit, la consommation des enfants financée à l'aide du legs procure de l'utilité aux parents), sans pondérer directement l'utilité des enfants, le taux optimal d'imposition des legs est de zéro. Si l'État est en mesure de prélever un impôt non linéaire sur le revenu, les choix de consommation intertemporels des parents ne devraient pas être faussés, conformément aux résultats d'Atkinson et Stiglitz (1976_[11]). D'un autre côté, lorsque l'utilité des héritiers est prise directement en compte dans le bien-être social, Farhi et Werning (2010_[10]) concluent que les legs devraient être subventionnés – mais de façon progressive ; autrement dit, le montant de la subvention devrait diminuer avec la masse successorale, pour réduire les inégalités de consommation au sein d'une génération d'enfants.

Si, en revanche, le modèle de taxation optimale présuppose que la société a une préférence pour la méritocratie et l'égalité des chances, le taux optimal de l'impôt sur les successions devient positif. Dans un modèle construit à partir de leur modèle de 2010, mais qui considère que le degré d'altruisme des parents à l'égard de leurs enfants est hétérogène, Farhi et Werning (2013_[12]) obtiennent différents taux d'imposition optimaux en fonction des objectifs redistributifs retenus, qui vont d'une subvention à un taux d'imposition positif. Ils observent que l'imposition des successions peut être un choix optimal si l'égalité des chances occupe une place centrale dans les objectifs de l'État. Piketty et Saez (2013_[13]) proposent un scénario plus réaliste, dans lequel chaque génération lègue et hérite. Ils constatent que le taux optimal d'imposition est positif et élevé – allant jusqu'à 50 %-60 % – lorsque l'élasticité des legs à l'impôt est faible, que la concentration des legs est élevée et que la société se préoccupe surtout des personnes qui reçoivent un héritage modeste.

L'argument de l'égalité des chances a également d'importantes conséquences pour la conception même de l'impôt. Plus spécifiquement, si l'un des principaux objectifs de l'impôt sur les successions est de favoriser l'égalité des chances, il paraît plus justifié d'imposer le patrimoine reçu par l'héritier plutôt que le patrimoine du donateur. De fait, c'est le montant de l'héritage reçu par chaque bénéficiaire qui importe, et non le montant total légué par le donateur (Mirrlees et al., 2011_[14]). Toujours selon le critère de l'égalité des chances, il serait également logique de prendre en compte l'ensemble du patrimoine reçu par une personne au cours de sa vie, quelle que soit l'identité des donateurs. Les différentes structures possibles de l'impôt sont examinées au chapitre 3.

2.2.2. Les impôts sur les successions et donations peuvent renforcer l'équité horizontale et verticale

L'impôt sur les successions peut améliorer l'équité horizontale. En vertu du principe d'équité horizontale, les personnes qui reçoivent la même quantité de revenus ou de patrimoine devraient se voir imposer la même charge fiscale. Par conséquent, toutes choses étant égales par ailleurs, des personnes qui reçoivent un transfert d'un tiers devraient être soumises à la même charge fiscale que ce transfert prenne la forme de revenus d'activité ou d'une donation ou d'un héritage. La mise en œuvre d'un impôt sur les successions peut donc être justifiée pour uniformiser le traitement des héritages et des revenus tirés du travail ou de l'épargne.

L'impôt sur les successions, en particulier s'il est progressif, peut aussi améliorer l'équité verticale. En vertu du principe d'équité verticale, les contribuables qui ont une capacité contributive plus élevée devraient payer plus d'impôts en termes relatifs. En taxant les transmissions de patrimoine, l'impôt sur les successions – en particulier si son taux est progressif – fait en sorte que les personnes qui reçoivent un patrimoine plus important paient davantage d'impôts. À dire vrai, l'impôt sur les successions fait généralement partie des composantes les plus progressives du système fiscal des pays (Piketty et Saez, 2007^[15]), même si la façon dont les impôts sur les successions et donations sont conçus amoindrit souvent leur progressivité effective (voir chapitre 3).

Pour certains analystes, les transmissions de patrimoine devraient être taxées plus lourdement que les revenus du travail, au motif que les héritiers sont privilégiés par rapport aux personnes qui tirent leurs revenus de leur travail. Batchelder (2020^[16]) a récemment formulé une proposition de réforme de l'impôt sur les successions aux États-Unis (impôt actuellement appliqué au patrimoine du donateur), qui consisterait à traiter l'héritage comme un revenu personnel imposable du bénéficiaire. Elle ajoute cependant que les « gros » héritages devraient être imposés à un taux plus élevé que les revenus du travail. Le fait est que les héritiers sont mieux lotis que les personnes qui accumulent la même somme d'argent grâce au fruit de leur travail, dans la mesure où les premiers n'ont aucun coût d'opportunité : ils ne sont pas tenus de renoncer à des loisirs pour hériter. En outre, les personnes qui héritent d'un patrimoine substantiel bénéficient souvent d'autres avantages économiques et sociaux par ailleurs, ce qui pourrait donner encore plus de poids à l'argument selon lequel les héritages devraient être taxés à un taux plus élevé que les revenus du travail (Batchelder, 2020^[16]). Or, dans les systèmes d'imposition existants, le traitement fiscal des héritages est souvent beaucoup plus favorable que celui des revenus du travail et de l'épargne (voir chapitre 3 ; et Batchelder, 2020^[3], pour les États-Unis et Resolution Foundation, 2018^[10], pour le Royaume-Uni).

2.2.3. Les impôts sur les successions et donations peuvent réduire les inégalités de patrimoine, en particulier sur le long terme et si les recettes fiscales sont redistribuées

Un certain nombre d'études ont simulé la transmission intergénérationnelle de patrimoine pour examiner l'impact des successions sur la répartition du patrimoine, obtenant des résultats contrastés. Les conclusions dépendent des hypothèses retenues. Certaines études concluent que les héritages peuvent avoir un effet égalisateur, qui reflète le rôle de la corrélation imparfaite des caractéristiques du conjoint (au sens où, dans un ménage moins privilégié financièrement, le conjoint de la personne qui hérite profite de cet héritage (Laitner, 1979^[17])) ou la tendance qu'ont les parents de laisser davantage à leurs enfants si ceux-ci sont moins bien lotis (Tomes, 1981^[18]). Pour d'autres études, en revanche, l'héritage a un effet déségalisateur (Davies, 1982^[19] ; De Nardi, 2004^[20]).

Les études plus récentes fondées sur des données d'enquête ou des données administratives recueillies à l'échelon des individus constatent en général que les héritages réduisent les inégalités relatives de patrimoine mais accroissent sa dispersion absolue. S'appuyant sur des données issues de l'Enquête sur les finances des consommateurs aux États-Unis (Survey of Consumer

Finances), Wolff et Gittleman (2014^[21]) observent que les riches héritent plus que les moins riches, mais que le montant dont héritent les riches est inférieur en termes relatifs par rapport à leur patrimoine existant, de sorte que les héritages exercent un effet égalisateur sur la répartition du patrimoine. Utilisant la même méthodologie, appliquée aux données de l'enquête sur les finances et la consommation des ménages (Household Finance and Consumption Survey), Bönke, Werder et Westermeier (2017^[22]) parviennent aux mêmes résultats pour huit pays européens. D'autres études fondées sur des données administratives aboutissent à des conclusions analogues. À partir des données des registres de population suédois portant sur les successions et le patrimoine, Elinder, Erixson et Waldenström (2018^[23]) observent que les héritages réduisent les inégalités de patrimoine mesurées par le coefficient de Gini ou par les parts du patrimoine détenues par les personnes les plus aisées. Les auteurs constatent néanmoins que les héritages accentuent la dispersion absolue du patrimoine parmi les héritiers, mesurée par la différence de patrimoine entre les héritiers appartenant respectivement au 25^e et au 75^e centiles de la distribution. Dans une étude similaire fondée sur des données individuelles sur le patrimoine tirées des registres fiscaux danois, Boserup, Kopczuk et Kreiner (2016^[24]) notent également que les héritages entraînent une augmentation de la dispersion absolue et une baisse des inégalités relatives de patrimoine.

Dans les pays où les héritages exercent un effet égalisateur, cet effet tend à s'amenuiser avec le temps, dans la mesure où les héritages reçus par les pauvres sont beaucoup plus susceptibles d'être consommés à long terme. Nekoei et Seim (2018^[25]) montrent que l'effet égalisateur des héritages en Suède s'inverse en l'espace de dix ans. Les héritiers des 99 % inférieurs de la distribution du patrimoine épuisent la quasi-totalité du patrimoine dont ils ont hérité en une décennie. À l'inverse, pour le 1 % supérieur de la distribution, le patrimoine transmis par héritage demeure pratiquement intact dans la durée. Elinder, Erixson et Waldenström (2018^[23]) constatent aussi que l'effet égalisateur des héritages se dilue au fil du temps, ce qui rejoint l'observation selon laquelle les héritiers moins fortunés dépensent une plus large part de leur héritage que les plus fortunés.

En outre, l'impact global de l'impôt sur les successions – c'est-à-dire l'impact après prise en compte de la redistribution des revenus – a plus de chance d'être égalisateur. Dans le cas de la Suède, Elinder, Erixson et Waldenström (2018^[23]) constatent que l'impôt sur les successions contrebalance l'effet égalisateur des héritages mais que cet effet s'inverse lorsque les recettes fiscales sont utilisées pour réduire les inégalités. L'impact à long terme de l'impôt sur les successions pourrait être encore plus important que l'effet redistributif immédiat. Le modèle de simulation des transmissions intergénérationnelles de patrimoine utilisé par Cowell, Van De Gaer et He (2017^[26]) montre que l'effet de réduction des inégalités de patrimoine exercé par l'impôt sur les successions sur le long terme (c'est-à-dire l'effet « pré-distributif ») devrait être beaucoup plus important que l'impact « redistributif » immédiat, étant donné que le travail, les loisirs et les taux d'épargne évoluent tous d'une façon qui contribue à réduire les inégalités de patrimoine. Dans des travaux antérieurs, l'OCDE a également constaté que, de manière générale, les systèmes fiscaux qui recourent davantage aux impôts sur les transmissions de patrimoine sont associés à des niveaux d'inégalité des revenus plus faibles (Akgun, Cournède et Fournier, 2017^[27]). Ces constatations renforcent l'idée selon laquelle l'effet global des impôts sur les successions – tenant compte de la redistribution du fruit de ces impôts – est égalisateur.

Ces résultats apportent des éclairages précieux pour la conception des impôts sur les successions. Ils donnent en effet à penser que l'application d'un seuil d'exonération autorisant la transmission d'héritages modestes en franchise d'impôt, conjuguée à un barème de taux d'imposition des successions progressifs, sont de nature à réduire les inégalités absolues et relatives de patrimoine. Cette solution évite de taxer les petits héritages, qui peuvent avoir un effet égalisateur, au moins à court terme, mais permet en revanche de taxer les héritages plus élevés. En outre, étant donné que les réponses comportementales varient le long de l'échelle de distribution du patrimoine (les héritiers les plus fortunés conservant leur héritage intact, tandis que la majorité des héritiers consomment le leur) et que les héritiers plus riches reçoivent des legs plus importants, le fait de taxer les gros héritages exercera un effet sur la répartition du patrimoine à long terme (Nekoei et Seim, 2018^[25]).

2.2.4. L'impôt sur les successions peut contribuer à prévenir la constitution de patrimoines dynastiques

Cette section examine l'impact de différents impôts sur l'accumulation de patrimoine au fil des générations, en s'appuyant sur un modèle simplifié du cycle de vie. L'objectif des simulations présentées ici est de modéliser les effets de différents types d'impôt sur le rythme d'accumulation patrimoniale de générations successives pour différentes catégories de ménages et différents taux de rendement de l'épargne.

Ces simulations doivent s'interpréter comme de simples illustrations et reposent sur des hypothèses extrêmement simplifiées. La première partie de la simulation consiste à modéliser l'accumulation de patrimoine sur cinq générations pour trois catégories de ménages, à raison d'un taux de rendement de 4 %, en faisant varier la nature de l'impôt prélevé. L'unique différence entre les catégories de ménages considérées est leur niveau de patrimoine initial. Mis à part le patrimoine initial, les hypothèses de modélisation demeurent inchangées pour les différentes catégories de ménages ; de la sorte, les résultats ne peuvent pas être influencés par d'éventuelles différences des revenus du travail ou de retraite, de la rentabilité de l'épargne ou du comportement de consommation. Pour toutes les catégories de ménages et dans tous les scénarios, à la fin de chaque cycle de vie, le patrimoine est divisé à parts égales entre deux héritiers. La deuxième partie de la simulation s'intéresse à la dynamique d'accumulation patrimoniale des ménages à patrimoine très élevé, générateur d'un rendement de 7 %. Les paramètres du modèle sont précisés dans l'encadré 2.1.

Ces simulations ne prennent pas en considération les effets dynamiques potentiels à l'échelle de l'économie entière, qui peuvent avoir des répercussions importantes sur l'accumulation et les inégalités de patrimoine. Si les stocks de capital continuent à augmenter, en particulier, on pourrait s'attendre à ce que le rendement du capital s'oriente à la baisse en fonction de l'élasticité de substitution entre travail et capital, c'est-à-dire de la mesure dans laquelle le travail peut être facilement remplacé par du capital dans le processus de production. Si l'élasticité de substitution est élevée (c'est-à-dire supérieure à un), le rendement du capital devrait rester stable et supérieur au taux de croissance (Piketty, 2014^[28]), mais si l'élasticité est plus faible, le rendement du capital est susceptible de diminuer, et s'il diminue suffisamment vite à mesure que le stock de capital croît, la part du capital dans le revenu des facteurs pourrait baisser au lieu d'augmenter (Rognlie, 2014^[29]). Ces effets dynamiques ne sont pas pris en compte dans ces simulations simples. De même, celles-ci font abstraction de l'impact potentiel des recettes collectées par le biais des différents impôts modélisés et de l'influence que peuvent exercer à leur tour l'augmentation des recettes et la taille de l'appareil de l'État sur l'accumulation patrimoniale privée.

Enfin, ces simulations ne tiennent pas compte des changements de comportement observés, notamment parmi les générations qui héritent. Dans les scénarios simplifiés présentés ici, le comportement des ménages demeure inchangé dans la durée. Autrement dit, le processus d'accumulation de patrimoine se poursuit au fil des générations sans interruption. Comme on le verra dans les sections 2.3.5 et 2.3.6, cette hypothèse va à l'encontre de l'observation empirique selon laquelle les générations qui héritent ont tendance à travailler moins, à consommer plus, et à diriger les entreprises avec moins d'efficacité que les générations qui les ont précédées.

Encadré 2.1. Spécifications du modèle

Le modèle est estimé sur cinq générations de même durée. Chaque génération est composée d'un contribuable unique, dont le cycle de vie de 60 ans se répartit entre une période d'activité professionnelle de 40 ans et une période de retraite de 20 ans (dans ce scénario, le contribuable entre sur le marché du travail à environ 20 ans et reçoit la même année, par héritage, un patrimoine initial).

Au début de la première génération, les contribuables possèdent une certaine quantité d'actifs, définie selon trois catégories : i) un contribuable moyennement riche dispose d'un patrimoine initial de 40 000 USD, ii) un contribuable riche un patrimoine initial de 500 000 USD et iii) un contribuable très riche un patrimoine initial de 10 000 000 USD. À leur décès, leurs actifs sont également répartis entre deux héritiers, dont un seul est suivi dans la suite de l'analyse. Cet héritier travaille lui aussi pendant 40 ans, passe 20 ans à la retraite, transmet le patrimoine qu'il a accumulé à deux héritiers, et le même cycle se répète. Le modèle fait abstraction du fait que même si le patrimoine est réparti entre deux héritiers, il est possible qu'il continue de s'accumuler dans le périmètre de la même famille.

En plus de leur patrimoine, les contribuables perçoivent un salaire de 50 000 USD par an et une pension de 20 000 USD par an pendant leur retraite. Les niveaux de salaire et de pension sont maintenus constants pour tous les niveaux de patrimoine et toutes les générations successives. Chaque année, les contribuables consomment 30 % de leur salaire ou de leur pension et 1 % de leur patrimoine accumulé. Le reste est réinvesti en actifs, qui sont supposés produire un rendement de 4 %. Par souci de simplicité, le modèle ne tient pas compte de l'inflation (même si celle-ci a une incidence sur l'accumulation de patrimoine en termes réels).

Un impôt est prélevé sur les revenus de l'épargne provenant des revenus du patrimoine ou du travail. Le modèle applique un impôt forfaitaire annuel de 20 % ou un impôt progressif sur l'épargne. Un impôt sur les successions supérieures à 300 000 USD est également modélisé ; dans un scénario il s'agit d'un impôt forfaitaire de 10 %, dans l'autre d'un impôt progressif (le tableau 2.1 récapitule les niveaux de revenu, les seuils d'exonération et les taux d'imposition appliqués par le modèle). L'impact d'un impôt annuel de 1 % prélevé sur le stock de patrimoine est également modélisé.

Les salaires et les pensions sont soumis à l'impôt. Les salaires sont taxés à un taux effectif moyen d'imposition de 35 %, et les pensions de 20 %. La consommation est assujettie à un taux de TVA de 20 %.

Pour tenir compte du fait que le taux de rendement peut varier en fonction du niveau de patrimoine du ménage, un scénario tablant sur un rendement de 7 % pour les ménages très riches est également modélisé. À la suite, par exemple, de Lusardi, Michaud et Mitchell (2017^[30]) et de Fagereng et al., (2020^[31]) qui constatent des différences de rendement du capital systématiques et persistantes entre les individus, qui reflètent des différences dans les aptitudes, la prise de risque et le niveau de patrimoine, le second volet de la modélisation se concentre sur l'accumulation patrimoniale des très riches, en considérant que leur épargne produit un rendement plus élevé, de l'ordre des rendements récemment observés dans la vie réelle¹.

Tableau 2.1. Paramètres du modèle

	Ménage moyennement riche	Ménage riche	Ménage très riche
Patrimoine initial	40 000 USD	500 000 USD	10 000 000 USD
Revenus du travail	50 000 USD	50 000 USD	50 000 USD
Revenus de retraite	20 000 USD	20 000 USD	20 000 USD
Fraction consommée des revenus	30 %	30 %	30 %
Fraction consommée du patrimoine	1 %	1 %	1 %
Fraction consommée des revenus de retraite	30 %	30 %	30 %
Fraction consommée du patrimoine pendant la retraite	1 %	1 %	1 %
Rendement de l'épargne	4 %	4 %	4 % / 7 %
Progressivité de l'impôt sur l'épargne	20 % / 30 % / 40 % / 50 %	20 % / 30 % / 40 % / 50 %	20 % / 30 % / 40 % / 50 %
Seuils d'imposition de l'épargne	10 000 / 20 000 / 50 000 / 100 000 USD	10 000 / 20 000 / 50 000 / 100 000 USD	10 000 / 20 000 / 50 000 / 100 000 USD
Progressivité de l'impôt sur les successions	10 % / 15 % / 20 % / 30 %	10 % / 15 % / 20 % / 30 %	10 % / 15 % / 20 % / 30 %
Seuils d'imposition des successions	300 000 / 500 000 / 1 000 000 / 3 000 000 USD	300 000 / 500 000 / 1 000 000 / 3 000 000 USD	300 000 / 500 000 / 1 000 000 / 3 000 000 USD
Impôt sur le patrimoine	1 %	1 %	1 %
AETR sur le revenu du travail	35 %	35 %	35 %
AETR sur les revenus de retraite	20 %	20 %	20 %
Taux de TVA	20 %	20 %	20 %
Nombre d'héritiers dans chaque génération	2	2	2

Les résultats de la simulation montrent qu'en l'absence d'impôt sur l'épargne et le patrimoine, le patrimoine s'accumule sans discontinuer pour les trois catégories de ménages. Les estimations de la première ligne du Graphique 2.1 montrent qu'en dépit du fait que les stocks de patrimoine sont divisés entre deux héritiers à la fin de chaque cycle de vie, les contribuables n'en accumulent pas moins, au fil du temps, un stock de patrimoine un grand nombre de fois supérieur à leur patrimoine initial. Dans ce scénario, aucun impôt n'est prélevé et la transmission aux héritiers est le seul choc exercé sur la croissance du patrimoine. D'autres facteurs peuvent avoir des répercussions sur l'accumulation de patrimoine (crises, faible croissance de la productivité, etc.), mais ils ne sont pas pris en considération dans le modèle. Dans ce contexte, et en l'absence d'imposition, le patrimoine croît rapidement en s'auto-renforçant, pour atteindre des niveaux extrêmes, en particulier parmi les ménages très riches (on notera à cet égard les échelles différentes utilisées pour les trois catégories de ménages).

L'instauration d'un impôt progressif sur l'épargne ralentit l'accumulation de patrimoine dans une mesure considérable pour toutes les catégories de ménages. Par rapport à un impôt forfaitaire sur l'épargne de 20 %, qui ralentit déjà l'accumulation de patrimoine dans la durée, l'impôt progressif sur l'épargne modélisé la freine encore davantage (Graphique 2.1, deuxième ligne). Si le processus de formation de patrimoine au cours de la première génération colle étroitement à la trajectoire d'accumulation de patrimoine observée avec un impôt forfaitaire de 20 % pour les contribuables moyennement riches et riches, il ralentit dans les générations suivantes. Les niveaux de patrimoine des très riches augmentent moins que ceux des autres ménages en termes relatifs dans le scénario de l'impôt forfaitaire de 20 % (quoiqu'ils augmentent plus en montants absolus), et déclinent dans le scénario de l'impôt progressif sur l'épargne. Cette observation s'explique par plusieurs paramètres du modèle. Le surcroît d'épargne financé

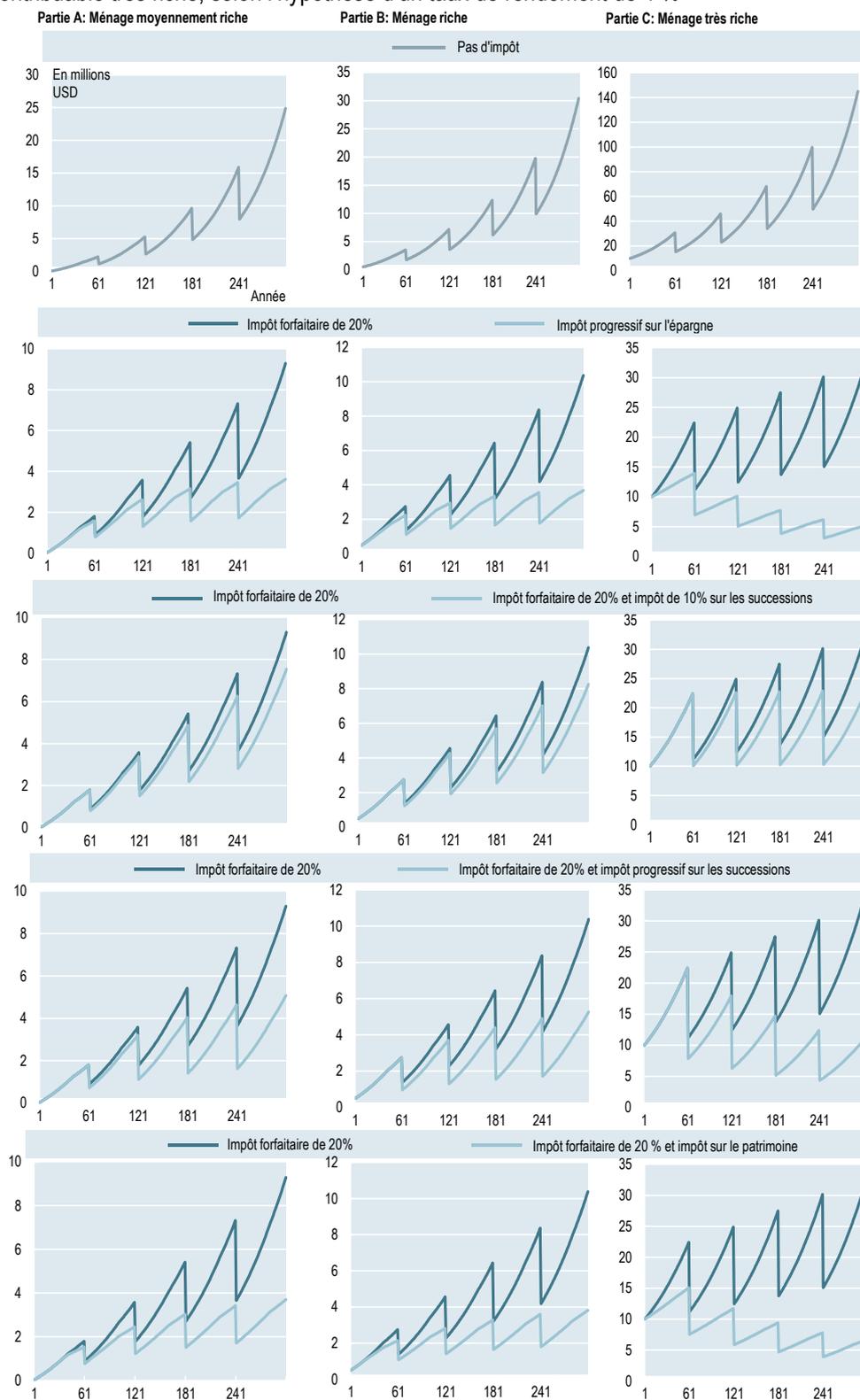
par les revenus du travail non consommés, qui constitue une part relativement plus élevée du patrimoine total pour les contribuables moyennement riches et riches, est réinvesti, de sorte que leurs niveaux de patrimoine augmentent initialement plus vite en termes relatifs. De même, l'impôt progressif sur l'épargne affecte moins les patrimoines plus modestes, car ils génèrent moins de revenus d'épargne. *A contrario*, l'épargne issue des revenus du travail qui est réinvestie forme une part plus restreinte du patrimoine existant des très riches et l'impôt progressif sur l'épargne les affecte davantage en raison des revenus plus élevés qu'ils tirent de leur épargne. L'impact de l'impôt progressif sur l'épargne est par ailleurs directement déterminé par les taux d'imposition retenus dans le modèle, et il est à noter que ces taux sont (sensiblement) supérieurs à ceux actuellement appliqués dans la plupart des pays de l'OCDE. Dans le scénario de l'impôt progressif sur l'épargne, les niveaux de patrimoine des différentes catégories de ménages finissent par converger, mais cela nécessite un nombre de générations supérieur à celui considéré dans le Graphique 2.1.

Combiné à un impôt forfaitaire de 20 % sur l'épargne, l'impôt progressif sur les successions exerce des effets correctifs similaires sur l'accumulation de patrimoine. Si l'application d'un impôt de 10 % sur les successions de plus de 300 000 USD ne semble pas modifier sensiblement la trajectoire de croissance pour les contribuables moyennement riches et riches, un impôt progressif sur les successions réduit l'accumulation de patrimoine au fil des générations de moitié en comparaison d'un scénario où seul un impôt forfaitaire de 20 % sur l'épargne est prélevé (Graphique 2.1, troisième et quatrième lignes). Pour les contribuables très riches, l'impôt progressif sur les successions conduit à un déclin du patrimoine dans la durée. En fonction du taux d'imposition appliqué, l'impôt progressif sur les successions exerce sur la dynamique d'accumulation patrimoniale des générations successives des effets semblables (quoique légèrement inférieurs) à ceux d'un impôt progressif sur l'épargne ; par conséquent, ce peut être un substitut (imparfait) de l'impôt progressif sur l'épargne.

Comparativement à un impôt progressif sur l'épargne, un impôt annuel de 1 % sur le patrimoine combiné à un impôt forfaitaire de 20 % sur l'épargne exerce impact global plus limité sur la formation de patrimoine. Lorsque l'on associe un impôt forfaitaire de 20 % sur l'épargne à un impôt annuel de 1 % sur le patrimoine, les trajectoires de croissance du patrimoine s'aplatissent pour les trois catégories de contribuables, la croissance devenant négative pour les très riches (Graphique 2.1, dernière ligne). Le fléchissement de la croissance du patrimoine (ou sa croissance négative pour les très riches) est légèrement moins marqué que dans le scénario à impôt progressif sur l'épargne. Dans ce contexte, il est important de rappeler que l'impôt sur l'épargne et l'impôt sur le patrimoine sont très semblables en l'absence d'imperfections des marchés de capitaux. Si l'épargne génère un rendement de 4 %, un impôt de 1 % sur le stock de patrimoine équivaut à un impôt de 25 % sur les revenus de l'épargne.

Graphique 2.1. Simulations de l'accumulation de patrimoine sur cinq générations pour différentes catégories de ménages et différents scénarios d'imposition

Accumulation de patrimoine estimée en millions USD pour un contribuable moyennement riche, un contribuable riche et un contribuable très riche, selon l'hypothèse d'un taux de rendement de 4 %



Source : Calculs du personnel de l'OCDE.

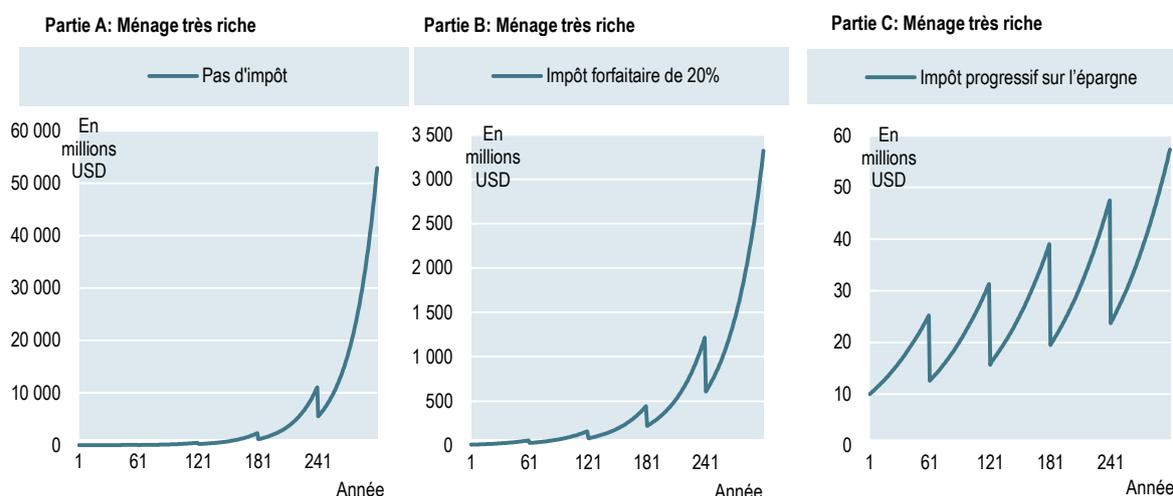
StatLink  <https://stat.link/jbe6um>

Pour tenir compte du fait que le taux de rendement peut varier en fonction du niveau de patrimoine du ménage et exercer une influence significative sur la dynamique d'accumulation patrimoniale, un scénario fondé sur un rendement de 7 % pour les ménages très riches est également modélisé.

La partie A du Graphique 2.2 montre que dans ce scénario, le patrimoine croît de façon exponentielle lorsqu'aucun impôt n'est appliqué : il grimpe de 10 millions USD initialement à plus de 50 milliards USD au bout de cinq générations (et ce en dépit du fait que le patrimoine est divisé en deux à la fin de chaque génération). La tendance est la même avec un impôt forfaitaire de 20 % sur l'épargne, mais elle est moins prononcée. Il faut recourir à un impôt progressif sur l'épargne pour ralentir la croissance exponentielle du patrimoine (Graphique 2.2, partie C) ; dans l'exemple considéré ici, le patrimoine total est multiplié par « seulement » six sur la période considérée, et l'accumulation suit une trajectoire relativement linéaire. Cet exemple montre que lorsque les contribuables réussissent à obtenir un rendement très élevé sur leur épargne, l'application d'un impôt progressif sur l'épargne ne sera pas forcément suffisante pour empêcher le patrimoine de croître de façon substantielle au fil des générations. Pour limiter une telle accumulation, il faudrait que l'impôt progressif sur l'épargne soit prélevé à un taux marginal très élevé, ou qu'il soit complété par un impôt sur les successions.

Graphique 2.2. Simulations de l'accumulation de patrimoine sur cinq générations pour un ménage très riche obtenant un rendement de 7 % sur son épargne

Accumulation de patrimoine estimée en millions USD. Scénarios d'imposition : pas d'impôt, impôt forfaitaire sur l'épargne et impôt progressif sur l'épargne



Source : Calculs du personnel de l'OCDE.

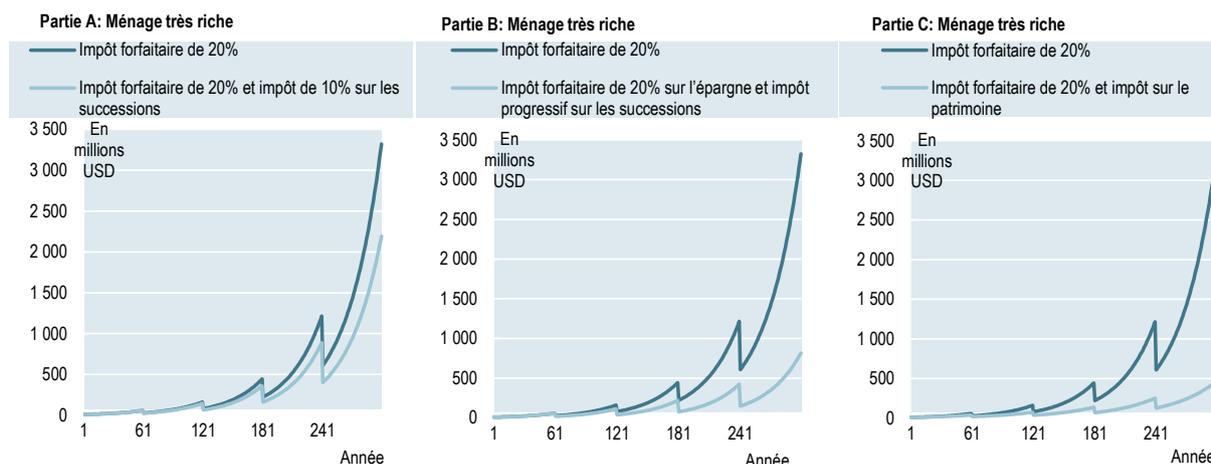
StatLink  <https://stat.link/lo8qa9>

Comme cela a été indiqué précédemment, l'application d'un impôt progressif sur les successions ou d'un impôt sur le patrimoine peut aussi contribuer à prévenir l'accumulation d'une richesse extrême. Par rapport à un scénario dans lequel seul un impôt forfaitaire sur l'épargne est prélevé, l'ajout d'un impôt progressif sur les successions ou d'un impôt sur le patrimoine ralentit notablement la croissance du stock de patrimoine au fil des générations (Graphique 2.3). En présence d'un impôt forfaitaire sur l'épargne, le stock de patrimoine à la fin de la dernière génération s'élève à environ 3,5 milliards USD ; si on combine ce prélèvement à un impôt progressif sur les successions, le stock de patrimoine tombe à légèrement plus de 700 millions USD, et si on le combine à un impôt sur le patrimoine, le stock de patrimoine reflue à moins de 500 millions USD à la fin de la cinquième génération. Ces deux impôts évitent la croissance exponentielle du patrimoine, mais dans les deux cas, le niveau de patrimoine final demeure

considérablement plus élevé que dans le scénario de l'impôt progressif sur l'épargne (comme on peut le constater en comparant les graphiques 2.2 et 2.3). Cette comparaison montre que, dans l'ensemble, l'impôt progressif sur l'épargne se révèle plus apte à prendre en compte une rentabilité plus élevée de l'épargne. De fait, lorsque le rendement des actifs augmente, la charge fiscale augmente également en présence d'un impôt sur l'épargne, tandis qu'elle reste identique en cas d'impôt sur le patrimoine, ce qui implique une baisse du taux effectif de l'impôt sur le rendement. En outre, l'impôt forfaitaire sur les successions n'exerce pas d'impact majeur sur la croissance, au fil des générations, du patrimoine à rendement élevé dont disposent les contribuables très riches. En dernier lieu, le Graphique 2.4 illustre les trajectoires suivies par le stock de patrimoine lorsqu'un impôt sur les successions ou sur le patrimoine est associé à un impôt progressif sur l'épargne. Lorsque l'impôt progressif sur l'épargne est complété par un impôt progressif sur les successions ou un impôt annuel sur le patrimoine, les niveaux de patrimoine diminuent progressivement au fil des générations pour les ménages très riches dont les actifs génèrent un rendement de 7 %.

Graphique 2.3. Simulations de l'accumulation de patrimoine sur cinq générations pour un ménage très riche obtenant un rendement de 7 % sur son épargne

Accumulation de patrimoine estimée en millions USD. Scénarios d'imposition : impôt sur les successions ou sur le patrimoine, combiné à un impôt forfaitaire sur l'épargne

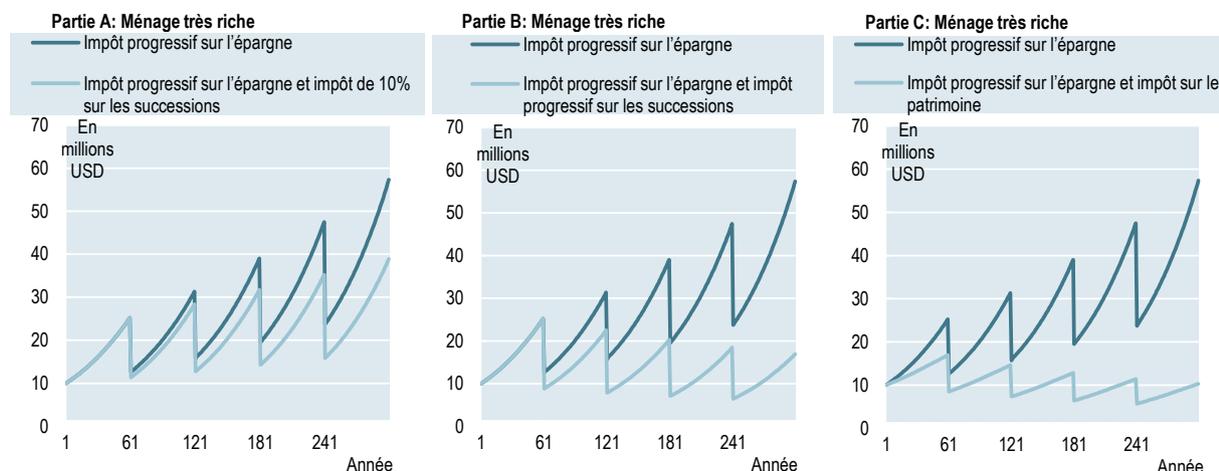


Source : Calculs du personnel de l'OCDE.

StatLink  <https://stat.link/ilwzsp>

Graphique 2.4. Simulations de l'accumulation de patrimoine sur cinq générations pour un ménage très riche obtenant un rendement de 7 % sur son épargne

Accumulation de patrimoine estimée en millions USD. Scénarios d'imposition : impôt sur les successions ou sur le patrimoine, combiné à un impôt progressif sur l'épargne



Source : Calculs du personnel de l'OCDE.

StatLink  <https://stat.link/thisd3>

De manière générale, les résultats indiquent que l'adoption d'un impôt progressif élevé sur l'épargne, ou d'un impôt sur l'épargne plus bas associé à un impôt progressif sur les successions, peut contribuer à prévenir une forte accumulation des richesses au fil des générations. Du point de vue de l'efficacité, il est peut-être préférable d'opter pour un impôt progressif sur l'épargne plus modéré combiné à un impôt progressif sur les successions, l'impact négatif des impôts sur les successions sur l'efficacité étant généralement limité (voir section 2.3). L'association d'un impôt progressif sur l'épargne et d'un impôt annuel sur le patrimoine peut aussi être un bon moyen de réduire la concentration des richesses au fil des générations, mais selon la façon dont elle est conçue, cette option risque de conduire à des taux d'imposition effectifs marginaux très élevés, en particulier dans les scénarios à rendement faible. De plus, comme on le verra dans la suite du chapitre, l'impôt sur le patrimoine est plus complexe à administrer que l'impôt sur les successions.

Les résultats de ces simulations laissent également penser que certains facteurs pourraient avoir une profonde influence sur les tendances de l'accumulation de patrimoine à l'avenir. Par exemple, les taux d'intérêt réels faibles à négatifs qui prévalent actuellement mettent à mal le rendement de l'épargne et l'accumulation de patrimoine, en particulier pour les ménages moins aisés. Depuis la crise financière, les grandes banques centrales ont abaissé drastiquement leurs taux directeurs et engagé des programmes d'achat d'actifs pour injecter davantage de liquidités sur le marché dans un contexte d'inflation faible. Ces opérations ont fait baisser les taux du crédit, conformément à leur objectif, mais les taux de rendement des actifs sûrs s'en sont ressentis corrélativement. D'un autre côté, la politique monétaire expansionniste récente pourrait alimenter l'inflation de certaines catégories d'actifs, par exemple sur les marchés de l'immobilier ou des actions, et accentuer encore par ce biais les inégalités de patrimoine. Autre tendance qui pourrait avoir un effet important sur l'accumulation et la répartition du patrimoine à l'avenir, le déclin des taux de fécondité². Comme les simulations l'ont montré, l'augmentation du nombre d'héritiers produit le même type d'effet que l'ajout d'un impôt successoral sur le stock de patrimoine. Le déclin du nombre d'héritiers, sorte de « choc démographique sur l'accumulation de patrimoine » (Piketty, 2015^[32]), risque d'exacerber les inégalités intra- et intergénérationnelles de patrimoine dans la mesure où les héritages seront répartis entre un moins grand nombre de personnes.

Enfin, bien que ce cas de figure ne soit pas pris en considération dans les simulations, la constitution d'un patrimoine important en l'espace d'une seule génération a des conséquences majeures pour la conception de l'impôt. Les simulations présentées ci-avant décrivent un processus d'accumulation de patrimoine sur plusieurs générations, fondé sur l'épargne et l'investissement. Cependant, la constitution d'un patrimoine extrêmement élevé est souvent le fruit de la réussite entrepreneuriale d'une seule génération, soutenue par des changements technologiques rapides (industrialisation, innovation financière ou transformation numérique par exemple) et par des facteurs qui favorisent les rentes économiques ou l'obtention de rendements super-normaux, tels qu'une faible concurrence sur le marché. Ces considérations montrent que l'impôt sur les successions n'est pas une panacée et qu'il est nécessaire d'entreprendre d'autres réformes fiscales (en particulier en ce qui concerne les revenus du capital des personnes physiques) et des réformes autres que fiscales pour corriger les inégalités de patrimoine.

2.3. Considérations liées à l'efficacité

Ce chapitre passe en revue les arguments liés à l'efficacité qui plaident pour et contre l'impôt sur les successions. Comme indiqué précédemment, l'une des caractéristiques spécifiques de l'impôt sur les successions est qu'il affecte les incitations des donateurs et des héritiers. Il peut également avoir une incidence sur leurs comportements à différents égards : il peut influencer les comportements du donateur en matière d'accumulation de patrimoine, de donation, de migration et d'optimisation, et les décisions des héritiers en matière d'épargne et d'offre de travail. Cette section examine dans un premier temps l'impact de l'impôt sur les successions sur les comportements des donateurs, avant d'aborder ses effets sur les héritiers. Elle examine ensuite les répercussions potentielles de cet impôt sur l'entrepreneuriat et les successions d'entreprise. D'autres arguments liés à l'efficacité, certains favorables et d'autres défavorables à l'impôt sur les successions, seront évoqués, notamment la double imposition et les externalités négatives de la concentration des richesses. Cette section compare également les effets de l'impôt sur les successions et d'autres types d'impôt en termes d'efficacité, et analyse l'influence de la structure de l'impôt sur les réponses comportementales à l'impôt sur les successions.

2.3.1. L'impôt sur les successions peut avoir un effet faiblement négatif sur l'accumulation de patrimoine des donateurs

L'impôt sur les successions réduit directement l'accumulation patrimoniale des générations successives (voir section 2.2.4). Néanmoins, si l'on fait abstraction des conséquences possibles sur le comportement des donateurs, cet effet ne se matérialise qu'au moment où les biens sont transmis à la génération suivante en réduisant le patrimoine net légué aux héritiers. Comme on le verra plus loin, les impôts sur les successions peuvent également avoir une influence sur l'accumulation de patrimoine avant leur prélèvement, en incitant les donateurs à adapter leur comportement.

D'un point de vue théorique, l'impôt sur les successions peut avoir des effets variables sur le comportement des donateurs. Les donateurs potentiels peuvent être tentés d'épargner moins s'ils savent qu'une partie de leur patrimoine ne sera pas transmise à leurs héritiers (effet de substitution). D'un autre côté, si les donateurs sont résolus à transmettre une quantité déterminée de leur patrimoine à la génération suivante, un impôt sur les successions pourrait les inciter à épargner davantage (effet de revenu). Dans les pays où les transmissions entre vivants sont moins taxées que les transmissions au moment du décès, les donateurs peuvent également chercher à transmettre leur patrimoine plus tôt. Enfin, les donateurs potentiels peuvent préférer investir davantage dans l'éducation de leurs enfants plutôt qu'accumuler du patrimoine soumis à l'impôt.

Un abondant corpus théorique a mis en évidence le rôle des motivations du legs dans la réponse des donateurs à l'impôt sur les successions et donations. Les donateurs potentiels accumulent du

patrimoine pour des raisons diverses (voir encadré 2.2) et les études théoriques constatent que les motivations du legs ont une influence notable sur la réponse comportementale des donateurs à des modifications de la fiscalité des successions. Les donateurs potentiels peuvent épargner en prévision de leurs besoins au moment de la retraite (épargne du cycle de vie). Ils peuvent aussi épargner parce qu'ils apprécient d'être riches et sont attachés au pouvoir et au prestige que leur confèrent leur fortune de leur vivant (épargne dite « égoïste »). Dans ces cas de figure, les donateurs effectueront peut-être un legs non intentionnel ou « accidentel » s'ils décèdent avant d'avoir consommé l'intégralité de leur patrimoine. On peut supposer que ces legs non intentionnels sont peu sensibles à l'impôt sur les successions (Gale et Slemrod, 2001^[33]). Aussi pourrait-il être justifié, du point de vue de la structure de l'impôt, de taxer davantage les transmissions en faveur de parents éloignés ou d'héritiers hors famille, la probabilité de transmissions accidentelles étant sans doute plus élevée dans leur cas qu'elle ne l'est pour les legs à des descendants directs (Cremer et Pestieau, 2009^[34]). Dans d'autres cas, cependant, le legs n'est pas accidentel mais planifié au moins en partie par le donateur ; dès lors, l'impôt sur les successions est susceptible d'influencer dans une certaine mesure les décisions d'épargne et de consommation du donateur. Pour les parents altruistes qui se soucient du bien-être de leurs enfants, l'effet de l'impôt sur les successions est ambigu, car il dépend des effets de revenu et de substitution. D'un côté, les parents peuvent être moins incités à épargner et travailler s'ils ne peuvent transmettre qu'une partie de leur patrimoine à leurs enfants. D'un autre côté, des parents altruistes pourraient décider d'épargner davantage si un impôt est prélevé sur les successions, de manière à compenser l'impôt que leurs héritiers auront à acquitter (Joulfaian, 2016^[35]). Si les transmissions entre vivants sont plus avantageuses fiscalement, il faut également s'attendre à ce que les parents altruistes transmettent un montant plus élevé de leur vivant, pour éviter de réduire le patrimoine net d'impôt qui reviendra à leurs enfants (Niimi, 2019^[36]). D'autres modèles s'intéressent aux motivations fondées sur l'échange, en vertu desquelles les parents transmettent un patrimoine à leurs descendants en échange de services – par exemple, s'occuper des parents lorsqu'ils seront âgés. Si les transmissions entre vivants bénéficient d'un traitement fiscal plus avantageux par rapport aux legs, ces parents, comme les parents altruistes, choisiront peut-être d'accélérer la transmission de leur patrimoine pour éviter que celui-ci ne soit frappé d'un impôt plus élevé. Mais ils pourraient aussi décider de ne pas avancer le moment de la transmission et subordonner le legs de leur patrimoine à la condition que leurs enfants s'occupent d'eux dans leurs vieux jours (Niimi, 2019^[36]).

Encadré 2.2. Motivations des legs

Le rôle des motivations des legs dans la détermination des réponses comportementales à l'impôt sur les successions a été étudié de près. Un corpus d'études théoriques pointe les motivations suivantes (Cremer et Pestieau, 2009^[34]) :

(1) **legs accidentels** : la transmission du patrimoine peut être non intentionnelle ou « accidentelle » lorsque la personne décède avant d'avoir pu consommer l'intégralité de ce qu'elle possédait (Abel, 1985^[37] ; Hurd, 1987^[38]). Ces legs accidentels peuvent se produire lorsqu'une partie de l'épargne constituée par le donateur à des fins de lissage de sa consommation n'a pas été consommée au moment du décès. Ils peuvent également être le fait de ménages fortunés qui accumulent du patrimoine pour l'utilité que celui-ci leur procure, et non dans un but dynastique ou lié au cycle de vie (Carroll, 2000^[39]). L'hypothèse retenue est que les donateurs ne retirent aucune utilité des legs accidentels.

(2) **Motivation stratégique** : les donateurs peuvent transmettre leur patrimoine à leurs héritiers en échange d'un service, pour les inciter à adopter un certain comportement – s'occuper du donateur lorsqu'il sera âgé par exemple (Bernheim, Shleifer et Summers, 1985^[40]).

(3) **Motivations altruistes** : les donateurs peuvent retirer une utilité directe du bien-être de leurs héritiers et vouloir compenser le moindre niveau des revenus d'activité ou des capacités de revenus de leur enfants (Becker, 1974^[41] ; McGarry et Schoeni, 1995^[42]).

(4) **Motivations liées au « plaisir de donner »** – également appelé « warm glow » : les donateurs peuvent retirer une utilité du simple fait de donner à leurs enfants (Andreoni, 1990^[43]). Contrairement au legs altruiste, le « plaisir de donner » est un avantage privé ressenti uniquement par le donateur, qui n'attache pas de valeur aux avantages procurés par le legs aux héritiers.

Les estimations de ces motivations diverses sont variables. Par exemple, Hurd (1987^[38]) observait que les ménages avec enfants n'épargnaient pas davantage et en concluait que les legs étaient en grande partie accidentels. Pour leur part, Kopczuk et Lupton (2007^[44]) ont calculé que 75 % environ de la population âgée avaient une motivation pour effectuer un legs. Quant à savoir si ces motivations sont altruistes ou stratégiques, les auteurs n'ont pas obtenu de résultats statistiquement significatifs. La fortune joue un rôle déterminant dans la motivation du legs, car les personnes fortunées « possèdent plus de patrimoine qu'il ne leur en faut pour satisfaire leurs besoins de consommation pendant leur retraite » (Burman, McClelland et Lu, 2018^[45] ; Kopczuk et Lupton, 2007^[44]). Comme indiqué dans le corps du texte, on peut s'attendre à ce que l'impact des impôts sur les successions et donations sur le comportement des donateurs varie suivant que le donateur ait ou non une motivation pour effectuer un legs et suivant la nature de celle-ci.

Quoi qu'il en soit, cette littérature hautement théorique sur les motivations des legs n'a eu qu'une influence limitée dans la pratique. Bien qu'il existe un corpus abondant sur les motivations des legs, aucun consensus ne se dégage quant aux déterminants des comportements de legs. Il est en fait extrêmement difficile de connaître l'intention des donateurs, et leurs motivations sont souvent multiples. En outre, différentes personnes peuvent avoir différentes motivations (Kopczuk, 2013^[1]). Ainsi, une personne plus fortunée est plus susceptible d'avoir une motivation (non accidentelle) pour effectuer un legs, car elle possède plus d'actifs qu'il ne lui en faut pour financer sa consommation au moment de sa retraite (Burman, McClelland et Lu, 2018^[45] ; Kopczuk et Lupton, 2007^[44]). Si les travaux théoriques mettent largement en exergue le rôle des motivations des legs, la plupart des études empiriques qui ont examiné les réponses comportementales à l'impôt sur les successions n'ont pas cherché à établir de liens explicites avec les motivations des donateurs (Niimi, 2019^[36]). De même, du point de vue pratique de la conception de l'impôt, les constats relatifs aux motivations des legs ont été peu mis en pratique dans la mesure où il ne serait pas réalisable d'adapter les règles fiscales aux diverses motivations des legs.

Les études empiriques consacrées à l'impact de l'impôt sur les successions sur l'accumulation de patrimoine des donateurs sont très limitées et concluent généralement que ces effets sont négatifs mais faibles. Il existe très peu d'études empiriques sur les conséquences de l'impôt sur les successions pour l'accumulation de patrimoine. En utilisant des méthodes différentes, Holtz-Eakin et Marples (2001^[46]), Slemrod et Kopczuk (2000^[47]) et Joulfaian (2006^[48]) obtiennent des résultats concordants concernant l'élasticité de la masse successorale imposable par rapport au taux d'imposition des successions, qui ressort à un niveau modeste compris entre 0.1 et 0.2 – autrement dit, une augmentation de 1 % du taux marginal d'imposition réduit le patrimoine de la succession de 0.1 à 0.2 % (Kopczuk, 2009^[49]). Toutefois, dans la mesure où Slemrod et Kopczuk (2000^[47]) et Joulfaian (2006^[48]) ont utilisé des données sur la fiscalité des successions, il n'est pas possible d'établir une distinction nette entre les effets en termes d'accumulation de patrimoine et les comportements d'optimisation fiscale. De leur côté, Holtz-Eakin et Marples (2001^[46]) utilisent des données directes sur le patrimoine, mais leurs estimations ne couvrent pas les ménages les plus riches, c'est-à-dire ceux sur lesquels l'impôt sur les successions a le plus d'impact. Plus récemment, en observant les discontinuités du traitement fiscal français des produits d'assurance-vie légués au moment du décès, qui dépend de l'âge auquel les primes ont été versées et de la date à laquelle le contrat a été souscrit, Goupille-Lebret et Infante (2018^[50]) ont cherché à distinguer les effets réels sur l'accumulation de patrimoine des réponses d'optimisation, et constaté des effets modestes sur l'accumulation de capital.

Globalement, les comportements d'épargne et d'accumulation de patrimoine ne réagissent pas autant à l'impôt sur les successions qu'à l'impôt sur le patrimoine. Les impôts périodiques sur le patrimoine net devraient exercer un effet contre-incitatif plus marqué sur les décisions d'épargne et d'accumulation de patrimoine que les impôts sur les successions, étant donné que les épargnants doivent les acquitter chaque année alors que l'impôt sur les successions est prélevé une seule fois à la fin de la vie du donateur et que, s'il s'applique au patrimoine reçu par le bénéficiaire, il est payé par l'héritier et non par l'épargnant. En outre, l'impôt sur les successions génère sans doute moins de distorsions que l'impôt sur le patrimoine net dans la mesure où l'on peut supposer qu'une partie des héritages n'est pas préparée et, partant, n'est pas influencée par les règles d'imposition des successions. De façon empirique, on estime que le patrimoine imposable présente en moyenne une élasticité plus élevée à l'impôt sur le patrimoine net qu'aux impôts ponctuels sur les legs (Advani et Tarrant, 2020^[51] ; OCDE, 2018^[52]).

2.3.2. Des études font état d'importantes pratiques d'optimisation fiscale des successions et des donations

L'un des reproches les plus fréquemment adressés à l'impôt sur les successions est qu'il encourage l'optimisation fiscale. Invoquant la facilité avec laquelle il est possible d'échapper aux impôts sur les successions, certains commentateurs considèrent que ce sont en grande partie des « impôts volontaires » (Cooper, 1979^[53]). Comme on l'a indiqué précédemment, le fait que les impôts sur les successions soient prélevés au moment du décès laisse aux intéressés un long délai pour prendre leurs dispositions, et l'ampleur potentielle de la masse successorale peut constituer une incitation à l'optimisation fiscale (Kopczuk, 2013^[54]). Dans certains pays, l'impôt sur les successions ne s'applique qu'au-delà d'un seuil élevé, et concerne donc principalement les ménages très fortunés et bien conseillés. Schmalbeck (2001^[55]) montre qu'il existe aux États-Unis de nombreuses possibilités d'échapper à l'impôt sur les successions, et qu'elles peuvent réduire considérablement la charge fiscale des legs. Ces stratégies comprennent notamment la transmission du patrimoine sous forme de donation entre vivants, la conversion de patrimoine à transmettre en actifs assortis d'une exonération ou d'un allègement d'impôt (actifs commerciaux ou agricoles par exemple), l'utilisation de trusts, les déductions au titre des legs caritatifs, et l'utilisation de généreuses décotes de valorisation.

D'après les données, l'optimisation de l'impôt sur les successions, notamment par le biais de donations entre vivants, est une pratique très répandue. L'une des stratégies d'optimisation fiscale les plus courantes consiste à transmettre le patrimoine sous la forme de donation entre vivants si celle-ci

bénéficie d'un traitement fiscal préférentiel. Non seulement la donation met à profit la différence de traitement fiscal entre dons et legs, mais elle permet de soustraire l'appréciation future de la valeur du bien à l'impôt sur les successions. La plupart des études constatent que le montant des donations et le moment où elles sont effectuées sont sensibles à l'imposition des successions et des donations (Bernheim, Lemke et Scholz, 2004^[56] ; Joulfaian, 2004^[57] ; Joulfaian, 2005^[58]). Examinant la fiscalité des successions en Allemagne, Sommer (2017^[59]) note que dans le cas de donations entre proches parents, le montant des dons est particulièrement sensible aux incitations fiscales. Par ailleurs, le comportement des contribuables est hétérogène, la sensibilité des donations à l'impôt étant plus importante parmi les ménages plus fortunés. Dans le cas de la France, par exemple, Arrondel et Laferrère (2001^[60]) montrent, à partir de données sur les successions, que la probabilité de donation dépend du montant du patrimoine soumis à l'impôt. Escobar, Ohlsson et Selin (2019^[61]) concluent que la forte élasticité de la base d'imposition des successions en Suède est due au traitement fiscal favorable des donations entre vivants et qu'il existe une corrélation étroite entre la sollicitation de conseils juridiques et la réalisation de donations entre vivants. Cela étant, certaines études parviennent à la conclusion que la fonction d'optimisation fiscale des donations n'est pas pleinement exploitée. Par exemple, McGarry (1999^[62]) et Poterba (2001^[63]) montrent que les contribuables ne profitent pas entièrement de l'abattement annuel au titre des dons qui existe aux États-Unis.

Les études empiriques sur l'optimisation fiscale « sur le lit de mort » parviennent à des résultats différents selon les pays. À partir des déclarations d'impôt sur les successions déposées en 1977 aux États-Unis, Kopczuk (2007^[64]) a examiné les comportements adoptés par les déclarants après l'apparition d'une maladie terminale. Il relève que des modifications importantes sont apportées au montant et à la structure des successions peu de temps avant le décès, comportement révélateur d'une optimisation fiscale « sur le lit de mort ». Cela signifie que les personnes fortunées se soucient du montant qu'elles vont léguer mais aussi qu'elles reportent leurs décisions importantes en matière de succession à un moment très proche du décès. En suivant l'approche empirique de Kopczuk (2007^[64]), Erixson et Escobar (2020^[65]) ne trouvent aucune preuve de pratiques d'optimisation fiscale sur le lit de mort en Suède. L'une des explications qu'ils avancent est que les Suédois n'ont pas autant de contacts avec les conseillers fiscaux professionnels que n'en ont les citoyens des États-Unis et qu'ils sont peut-être moins bien informés sur les stratégies d'optimisation fiscale. Dans le cas de l'Allemagne également, Sommer (2017^[59]) ne trouve aucun élément attestant de pratiques d'optimisation fiscale sur le lit de mort. Ces résultats concernant la Suède et l'Allemagne pourraient également s'expliquer en partie par le fait que les possibilités d'échapper à l'impôt sur les successions sont plus limitées dans ces deux pays qu'aux États-Unis.

Le fait que les stratégies de minimisation de l'impôt ne soient pas pleinement exploitées pourrait tenir à différents facteurs. Bon nombre des stratégies d'optimisation fiscale concernant l'impôt sur les successions et donations, y compris les donations entre vivants, exigent que la personne renonce au contrôle de ses actifs, ce à quoi elle peut ne pas consentir (Kopczuk, 2007^[64] ; Schmalbeck, 2001^[55]). Une telle réticence peut s'expliquer par l'attachement de la personne à son patrimoine ou par des considérations d'épargne de précaution, même si l'épargne de précaution n'est sans doute pas la principale motivation tout en haut de la distribution. La volonté de garder la main sur ses actifs n'est peut-être pas la seule raison qui fait que l'optimisation fiscale n'est pas davantage utilisée. En France, par exemple, où les contrats d'assurance-vie sont un outil d'optimisation fiscale courant, Goupille-Lebret et Infante (2018^[50]) observent des réponses comportementales de faible ampleur qui ne peuvent pas s'expliquer par le souhait des souscripteurs de conserver le contrôle de leurs avoirs, puisque les détenteurs de contrats d'assurance-vie conservent justement la main sur leurs actifs jusqu'à leur décès. La méconnaissance des stratégies de minimisation de l'impôt et le biais de courte vue sont des explications possibles mais qui valent surtout pour les ménages disposant d'un patrimoine modéré, les ménages très fortunés disposant des conseils avisés de professionnels.

Les possibilités d'optimisation fiscale ont amoindri la progressivité effective de l'impôt sur les successions. Des données montrent qu'en plus de réduire l'équité horizontale, l'optimisation de l'impôt sur les successions a affaibli l'équité verticale du fait que l'optimisation fiscale est surtout accessible aux ménages fortunés. Dans le cas de la Suède, Henrekson et Waldenström (2016^[66]) observent que l'adoption de nouvelles lois, conjuguée à l'efficacité accrue des stratégies d'optimisation fiscale dans les années 1990, ont permis aux personnes les plus riches d'échapper à l'impôt sur les successions, tandis que de vastes segments de la population étaient confrontés à une hausse rapide de leurs obligations fiscales au titre des successions. Diverses études montrent que les exonérations et allègements proposés ont réduit la progressivité de l'impôt sur les successions. Une étude récente menée en France fait apparaître que les actifs exonérés de droits de succession engendrent une réduction du taux effectif d'imposition beaucoup plus importante pour les très grosses transmissions que pour les petites (Dherbécourt, 2017^[67]). Aux États-Unis, Gravelle et Maguire (2006^[68]) constatent que les déductions caritatives sont le principal facteur qui explique le taux effectif moyen d'imposition inférieur appliqué à la tranche de patrimoine la plus élevée. Au Royaume-Uni, une étude récente a montré que les allègements appliqués aux actifs commerciaux et agricoles profitaient essentiellement aux ménages les plus fortunés, de sorte que certaines des plus grosses successions bénéficient d'une charge fiscale effective sensiblement réduite (Office of Tax Simplification, 2018^[69]). Ces points seront examinés plus en détail au chapitre 3.

Les possibilités d'optimisation fiscale sont cependant loin de se limiter à l'impôt sur les successions, et montrent qu'il est nécessaire non pas d'abroger cet impôt mais de le réformer. Les possibilités d'optimisation fiscale et le déficit d'équité horizontale et verticale causé par l'étroitesse de l'assiette fiscale ne sont pas propres à l'impôt sur les successions. À vrai dire, le même reproche peut être fait aux impôts sur le patrimoine net et aux impôts sur les revenus du capital des personnes physiques (OCDE, 2018^[52] ; OCDE, 2018^[70]). Qui plus est, les possibilités d'optimisation fiscale résultent principalement de la façon dont les impôts sur les successions et donations sont conçus et pourraient donc être corrigées en grande partie au travers de réformes. Des réformes judicieusement conçues permettraient de remédier aux problèmes que soulève l'optimisation fiscale pratiquée par les ménages aisés, ôtant de leur force aux arguments en faveur de la suppression de l'impôt sur les successions.

2.3.3. La réponse migratoire face à l'imposition des successions apparaît globalement limitée

Les impôts sur les successions peuvent avoir une influence sur les choix de résidence des contribuables, mais le peu d'études empiriques disponibles trouvent généralement peu de preuves d'une forte mobilité induite par la fiscalité, sauf s'agissant des très riches. Bakija et Slemrod (2004^[71]) font le constat qu'aux États-Unis, les impôts sur les successions au niveau des États ont un effet négatif statistiquement significatif mais modeste sur le nombre de déclarations d'impôt fédéral sur les successions déposées dans un État. Conway et Rork (2006^[72]) ne trouvent pas de preuve statistique que les impôts sur les legs ont une incidence sur les comportements migratoires inter-États des contribuables âgés aux États-Unis. Concernant la Suisse, pays beaucoup plus petit caractérisé par une grande hétérogénéité de la fiscalité des successions entre cantons, Brühlhart et Parchet (2014^[73]) constatent également que l'allègement des impôts successoraux dans certains cantons a eu peu d'effets tangibles sur la mobilité des contribuables âgés. Cela tendrait à montrer que des facteurs plus importants interviennent peut-être dans les décisions de résidence des contribuables âgés, par exemple le fait de vivre à proximité de sa famille ou de services médicaux fiables. Pour Moretti et Wilson (2020^[74]), en revanche, la réponse migratoire des milliardaires face à l'hétérogénéité de la fiscalité des successions entre les États des États-Unis est forte et augmente avec l'âge. Ce résultat dénote une sensibilité plus élevée tout en haut de l'échelle de distribution. Toutefois, en dépit de la forte élasticité de la localisation géographique par rapport à l'impôt sur les successions, les auteurs relèvent que dans la plupart des États, le surcroît de recettes généré par l'impôt sur les successions est largement supérieur au manque à gagner

dû aux recettes d'impôt sur le revenu non perçues. Il n'en demeure pas moins important, au vu de ce résultat, d'évaluer attentivement et de prévenir le risque d'exil des contribuables très fortunés vers d'autres pays. La conception de l'impôt peut limiter ce risque : dans plusieurs pays, les contribuables restent redevables de l'impôt sur les successions pendant un certain nombre d'années après avoir quitté le pays. L'imposition à la sortie (via une « exit tax » par exemple) peut également être une piste à explorer (voir chapitre 3).

L'impôt sur les successions pourrait susciter une réponse plus faible en termes de mobilité que d'autres impôts acquittés par les ménages fortunés, tels que les impôts sur le patrimoine net ou sur le revenu des personnes physiques. Un impôt périodique sur le patrimoine net crée peut-être davantage d'incitations à émigrer qu'un impôt ponctuel ou peu fréquent sur les transmissions de patrimoine. Il existe très peu d'études sur les réponses migratoires aux impôts sur le patrimoine, mais celles dont on dispose observent que les impôts sur le patrimoine net entraînent une réponse migratoire intranationale substantielle. Dans le cas de la Suisse, Brülhart et al. (2020^[75]) observent que 24 % de la réponse globale aux changements des impôts sur le patrimoine net sont dus à la mobilité des contribuables. Dans leur étude sur l'Espagne, Agrawal, Foremny et Martínez-Toledano (2020^[76]) témoignent du fait que les personnes fortunées se sont pressées en nombre à Madrid après la restauration de l'impôt sur le patrimoine net en 2011, la capitale espagnole offrant un taux d'imposition nul. Les auteurs constatent que cinq ans après la réforme, le nombre de personnes fortunées dans la région de Madrid avait augmenté de 10 % par rapport aux autres régions. Des études récentes qui se sont intéressées aux impôts sur le revenu des personnes physiques ont elles aussi constaté que l'exil fiscal était fréquent parmi les contribuables aisés, quoique les réponses comportementales soient étroitement liées au contexte et à la population (Kleven et al., 2020^[77]) et qu'au bout du compte, l'impact économique de ces migrations soit sans doute limité.

2.3.4. L'impôt sur les successions encourage les dons caritatifs

D'un point de vue théorique, le fait de prélever un impôt sur les successions et d'en exonérer les dons caritatifs est susceptible de produire deux effets antagonistes. L'impôt sur les successions crée une incitation par les prix à donner aux organismes caritatifs plutôt qu'à d'autres bénéficiaires. Mais en parallèle, il génère un effet de richesse en réduisant le patrimoine reçu par les héritiers, ce qui peut entraîner une baisse globale du montant des dons caritatifs (Kopczuk, 2013^[54]).

Des données empiriques montrent que l'impôt sur les successions encourage les dons caritatifs. Les études empiriques relèvent généralement des effets de prix et de richesse marqués, les premiers l'emportant sur les seconds, ce qui signifie que la suppression de l'impôt sur les successions conduirait vraisemblablement à une diminution des dons caritatifs (Kopczuk, 2013^[11]). S'appuyant sur les déclarations d'impôt sur les successions de défunts déposées aux États-Unis en 1992, Joulfaian (2000^[78]) constate que les impôts constituent un déterminant important des transmissions à des organismes caritatifs et conjecturent qu'en l'absence de l'impôt sur les successions, les legs caritatifs pourraient décliner de 12 % environ. Bakija, Gale et Slemrod (2003^[79]) estiment pour leur part que le déclin de ces legs serait beaucoup plus prononcé en cas de suppression de l'impôt sur les successions, allant jusqu'à 37 %. McClelland (2004^[80]) réexamine les résultats de Joulfaian (2000^[78]) et de Bakija, Gale et Slemrod (2003^[79]) en appliquant leurs méthodes aux données de 1999 et 2000 et parvient à une estimation d'environ 20 % (McClelland, 2004^[80]).

Néanmoins, les abattements accordés au titre des dons caritatifs tendent à avoir un caractère régressif et peuvent dans certains cas être utilisés à des fins d'optimisation fiscale. Les abattements dont bénéficient les dons caritatifs sont principalement utilisés par les ménages les plus aisés, ce qui, au bout du compte, réduit la progressivité des impôts sur les successions (voir par exemple Gravelle et Maguire, 2006^[55], pour les États-Unis). Par ailleurs, ils peuvent procurer des avantages plus importants aux ménages fortunés, dont les héritages seraient imposés à un taux marginal plus élevé dans les pays

qui prélèvent un impôt progressif sur les successions. Qui plus est, le traitement fiscal préférentiel des dons caritatifs peut dans certains cas ouvrir des possibilités d'optimisation fiscale. Aux États-Unis, par exemple, il arrive que des structures spéciales exploitant le traitement fiscal préférentiel des dons caritatifs soient établies dans le but principal de transmettre un patrimoine à des membres de la famille en franchise partielle ou totale d'impôt. Ces structures impliquent généralement un transfert partiel du patrimoine à des organismes caritatifs et permettent aux bénéficiaires finaux de recevoir les actifs à une valeur réduite (voir chapitre 3).

2.3.5. Il est établi que l'impôt sur les successions accroît l'offre de travail et l'épargne des héritiers

L'impôt sur les successions est également susceptible d'influer sur le comportement des héritiers.

Un niveau d'imposition des successions plus élevé se traduit pour les héritiers par un héritage net d'un montant moindre, ce qui peut les inciter à travailler et épargner davantage. Cela étant, l'impôt sur les successions pourrait réduire la probabilité que les héritiers créent une entreprise, dans la mesure où les legs servent souvent de capital de démarrage pour les entrepreneurs potentiels (voir exposé dans la sous-section suivante).

Des données empiriques montrent que les héritages qu'ils reçoivent amoindrissent l'offre de travail des héritiers, tandis que les impôts sur les successions pourraient les inciter davantage à travailler. Dans une étude ancienne, Holtz-Eakin, Joulfaian et Rosen (1993^[81]) ont utilisé des données tirées de déclarations fiscales pour comparer le comportement sur le marché du travail des héritiers avant et après la réception de leur héritage, et obtenu des résultats qui corroborent « l'effet Carnegie ». Les auteurs ont constaté que les personnes qui avaient reçu un gros héritage étaient plus susceptibles de quitter le marché du travail, et que parmi celles qui continuaient de travailler, les bénéficiaires d'un héritage élevé affichaient généralement une croissance plus lente de leurs revenus d'activité en comparaison des bénéficiaires d'un héritage modeste, laissant penser que l'héritage entraîne une diminution du temps de travail des héritiers. À partir de données de l'Étude sur la santé et la retraite aux États-Unis 1992-2002, Brown, Coile et Weisbenner (2010^[82]) montrent que le fait de recevoir un héritage est associé à une augmentation importante de la probabilité de départ anticipé à la retraite et que cet effet augmente avec le montant de l'héritage. Ils notent également que les héritages inattendus produisent un effet plus marqué que les héritages attendus. S'appuyant sur des données tirées des registres fiscaux suédois, Elinder, Erixson et Ohlsson (2012^[83]) constatent que la réception d'un héritage fait baisser les revenus du travail, l'effet augmentant avec l'âge du bénéficiaire. Ils relèvent également des effets d'anticipation, au sens où les revenus du travail commencent à décliner avant la transmission du patrimoine. À l'aide d'un modèle du cycle de vie qu'ils calibrent sur l'économie allemande, Kindermann, Mayr et Sachs (2020^[84]) montrent que l'impôt sur les successions produit une externalité budgétaire positive. Ils calculent que pour chaque euro de recettes généré directement par l'impôt sur les successions, l'État engrange 9 centimes d'euro supplémentaires via l'impôt sur les revenus du travail (en valeur actualisée nette) du fait de l'augmentation de l'offre de travail.

En plus de ses effets sur l'offre de travail, certaines études indiquent que l'impôt sur les successions pourrait accroître l'épargne potentielle des héritiers. Différentes approches ont été utilisées pour étudier l'impact des successions sur le comportement d'épargne des héritiers. L'une d'elles consiste à examiner les variations de la consommation après la réception d'un héritage. Par exemple, en utilisant les données de l'Étude par panel sur la dynamique du revenu, Joulfaian et Wilhelm (1994^[85]) notent que la réception d'un héritage est suivie d'une légère augmentation de la consommation. Une autre approche consiste à examiner les variations du patrimoine après la réception d'un héritage. En croisant les données des registres fiscaux sur les successions et des registres d'impôt sur le revenu pour les bénéficiaires, Joulfaian (2006^[86]) montre que le patrimoine augmente d'un montant inférieur au montant total de l'héritage reçu. Elinder, Erixson et Ohlsson (2012^[83]) relèvent que les revenus du capital augmentent temporairement après la réception d'un héritage, ce qui, selon eux, pourrait s'expliquer en

partie par la réalisation de plus-values latentes et indiquer une hausse de la consommation. L'interprétation qui peut être faite de ces études, dans l'ensemble, est que l'épargne tend à diminuer après la réception d'un héritage, quoiqu'il n'y ait pas d'équivalence directe entre hausse de la consommation et diminution de l'épargne, car il est possible que les ménages épargnent malgré tout une part significative de leur héritage. Les résultats d'Akgun, Courède et Fournier (2017^[27]) indiquent que, dans l'ensemble, le recours accru aux impôts sur les successions et donations, ainsi qu'à d'autres impôts ponctuels sur la propriété, tend à stimuler la croissance en comparaison d'autres sources de recettes. Même si ces résultats doivent être interprétés avec prudence, ils semblent indiquer que les effets négatifs de l'impôt sur les successions sur l'efficacité (tels qu'une incitation réduite à épargner pour les donateurs) peuvent être plus que compensés par ses effets positifs sur l'efficacité (sous la forme d'une incitation accrue à travailler et épargner pour les héritiers par exemple).

2.3.6. L'impôt sur les successions peut avoir un effet négatif sur l'activité entrepreneuriale des héritiers et sur les transmissions d'entreprises familiales, mais il réduit les risques de transmission du capital à des héritiers moins qualifiés

L'impôt sur les successions est susceptible de réduire les activités entrepreneuriales des héritiers dans la mesure où les legs peuvent servir de « capital de démarrage » pour de telles activités.

L'impôt sur les successions peut réduire la probabilité que les héritiers créent une entreprise, les legs servant souvent de capital de démarrage (Burman, McClelland et Lu, 2018^[45]). Par conséquent, une diminution des legs pourrait en théorie entraîner une réduction du nombre de créations d'entreprise. En combinant les déclarations d'impôt fédéral sur le revenu d'un groupe de personnes ayant reçu un héritage en 1982 et 1983 et des informations sur le montant de ces héritages, tirées des déclarations d'impôt sur les successions, Holtz-Eakin, Joulfaian et Rosen (1994^[87]) constatent de façon empirique que le montant de l'héritage a un impact substantiel sur la probabilité que les héritiers fondent une entreprise. Ils observent en outre que pour les héritiers qui se lancent dans l'entrepreneuriat, le montant de l'héritage a un impact quantitativement important et statistiquement significatif sur le volume de capital employé dans la nouvelle entreprise. Par conséquent, l'imposition des successions pourrait réduire l'activité entrepreneuriale des héritiers. Ces résultats sont toutefois anciens, et le contexte a sans doute changé depuis. Ainsi les entrepreneurs ont-ils sans doute plus de facilités aujourd'hui pour se procurer des capitaux et démarrer une entreprise, en empruntant auprès d'une banque ou en faisant appel au capital-risque, de sorte que le lien entre la réception d'un héritage et la création d'une entreprise s'est peut-être affaibli.

L'impôt sur les successions pourrait également compromettre les entreprises existantes au moment de leur transmission si les propriétaires de l'entreprise n'ont pas assez d'actifs liquides pour acquitter l'impôt.

Certaines études ont mis en lumière les difficultés que l'impôt sur les successions peut engendrer pour les entreprises, mais sans examiner directement si ces difficultés se soldent par une obligation de vendre l'entreprise. Par exemple, à partir de deux échantillons de personnes d'âge mûr représentatifs au niveau national, Holtz-Eakin, Phillips et Rosen (2001^[88]) observent qu'en prévision du paiement de l'impôt sur les successions, les personnes qui possèdent une entreprise achètent davantage d'assurances-vie que celles qui n'en possèdent pas, mais que ces placements ne sont malgré tout pas suffisants pour permettre aux propriétaires d'entreprise d'acquitter le montant de l'impôt. S'appuyant sur une enquête auprès de petits propriétaires d'entreprise dans l'Upstate New York, Holtz-Eakin (1999^[89]) ont examiné l'effet de l'impôt sur les successions sur la croissance de l'emploi et constaté une forte relation négative entre l'impôt sur les successions attendu et le nombre d'emplois créés. D'autres études ont analysé de façon plus directe le lien entre l'impôt sur les successions et les ventes d'entreprises. Utilisant les registres des successions de San Francisco sur la période 1980-1982, Brunetti (2006^[90]) relève une relation faiblement positive entre l'impôt sur les successions et les ventes d'entreprise effectuées par les héritiers, mais aucune donnée statistiquement significative établissant une relation entre ces ventes et le manque de liquidités. Cette étude reposait néanmoins sur un échantillon de petite taille (Kopczuk, 2013^[1] ; Houben et Maiterth, 2011^[91]). En se servant d'une réforme de 2002 qui a entraîné une réduction

substantielle de l'impôt sur les transmissions familiales d'entreprise en Grèce, Tsoutsoura (2015^[92]) a montré qu'en plus de provoquer une baisse marquée de l'investissement, un ralentissement de la croissance du chiffre d'affaires et un assèchement des réserves de trésorerie, l'impôt sur les successions avait une forte influence sur la décision de vendre ou de conserver une entreprise familiale.

Les problèmes de liquidités pourraient être plus aigus pour les petites entreprises. Premièrement, les PME pourraient se ressentir plus fortement de l'imposition des successions dans la mesure où l'on compte parmi elles davantage d'entreprises familiales que parmi les entreprises plus grandes, dont la structure actionnariale est généralement plus diffuse (Redonda, 2017^[93]). De plus, l'accès aux marchés du crédit est souvent plus compliqué pour les PME, ce qui peut accentuer leurs problèmes de liquidités. Dans son analyse, Tsoutsoura (2015^[92]) observe que l'impôt sur les successions a un impact négatif sur les petites entreprises comme sur les grandes, mais que l'impact est plus marqué pour les entreprises familiales dont les actifs sont peu tangibles et pour les entreprises détenues par des personnes qui ont peu d'autres sources de revenus.

Ces pressions sur les liquidités ont souvent été invoquées pour justifier l'application d'allègements d'impôt sur les successions généreux pour les actifs commerciaux. De fait, dans la plupart des pays, les actifs commerciaux bénéficient de tels allègements. Toutefois, ces avantages ne sont pas toujours correctement ciblés, profitent essentiellement aux riches et peuvent se révéler inutilement généreux (voir chapitre 3). Par exemple, Houben et Maiterth (2011^[94]) ont examiné l'expansion massive des allègements fiscaux appliqués aux successions d'entreprise en Allemagne en 2009, et conclu que cette réforme n'était pas nécessaire pour protéger les entreprises contre les problèmes de liquidités étant donné que, selon leurs analyses, le système précédent (moins généreux) n'avait pas mis en péril les entreprises transmises. Aux États-Unis, Gravelle et Maguire (2010^[94]) ont montré que, même à l'époque où le seuil d'exonération de l'impôt fédéral sur les successions était considérablement inférieur à son niveau actuel, très peu d'entreprises familiales acquittaient cet impôt, puisque moins de 5 % seulement des entreprises et des exploitations agricoles étaient concernées. Les auteurs ont également constaté que seule une très petite fraction des entreprises familiales (moins de la moitié de 1 %) n'avaient pas suffisamment de ressources liquides pour acquitter l'impôt sur les successions dû, et que, de surcroît, ces entreprises avaient la possibilité de payer leur impôt en plusieurs fois, d'emprunter ou de vendre un intérêt partiel dans l'entreprise (Gravelle et Maguire, 2010^[94]).

Plus fondamentalement, cependant, le fait même de vouloir soutenir les successions d'entreprises familiales a été remis en cause, en raison notamment de données montrant que les entreprises gérées par les héritiers sont moins performantes. Compte tenu du poids économique des entreprises familiales et de leur importance pour l'emploi, les pays peuvent avoir pour objectif de soutenir la transmission de ces entreprises ; or, des données montrent que les héritiers sont en général moins aptes à diriger l'entreprise que ne l'étaient leurs parents. En utilisant un ensemble de données portant sur plus de 5 000 successions de sociétés à responsabilité limitée au Danemark entre 1994 et 2002, Bennedsen et al. (2007^[95]) observent que les transmissions familiales ont un impact causal fortement négatif sur la performance des entreprises : au moment du changement de PDG, la rentabilité opérationnelle des actifs baisse d'au moins quatre points de pourcentage. Bloom et Van Reenen (2007^[96]) ont utilisé des données portant sur 732 entreprises manufacturières de taille moyenne en Allemagne, aux États-Unis, en France et au Royaume-Uni, tirées d'une enquête sur la mesure des pratiques managériales, et constaté que les entreprises familiales étaient plus sujettes à de mauvaises pratiques de gestion lorsque le contrôle de l'entreprise était transmis au fils aîné. D'autres études qui se sont intéressées à des entreprises plus grandes ou cotées en bourse parviennent aux mêmes résultats. À partir de données portant sur 355 sociétés américaines cotées en bourse ayant changé de PDG dans le cadre d'une succession, Pérez-González (2006^[97]) constate que les performances de l'entreprise en termes de taux de rentabilité et de ratio cours/valeur comptable se dégradent lorsque le PDG entrant est lié par le sang ou par mariage au PDG sortant, à un fondateur ou à un gros actionnaire. À l'aide de données indirectes portant sur l'ensemble des entreprises du classement Fortune 500 pour la période 1994-2000, Villalonga et Amit

(2006^[98]) concluent que la propriété familiale ne crée de la valeur que lorsque le fondateur occupe le poste de PDG ou celui de Président aux côtés d'un PDG embauché, tandis que les entreprises dans lesquelles le poste de PDG est confié à un descendant sont sous-performantes.

Par conséquent, si les impôts sur les successions sont susceptibles de porter préjudice à l'activité entrepreneuriale des héritiers et aux successions d'entreprises familiales, ils peuvent aussi réduire les décalages entre niveau de qualification et capital et procurer des gains d'efficience. S'il s'avère que les héritiers ne font pas aussi bien que leurs parents ou ne font pas mieux que d'autres personnes, le fait de diminuer le capital qu'ils reçoivent via un impôt sur les successions est de nature à réduire le risque de transmission du capital à des personnes moins qualifiées et, le cas échéant, à améliorer la productivité.

2.3.7. L'argument de la double imposition apparaît peu convaincant

La double imposition est un argument fréquemment avancé à l'encontre de l'impôt sur les successions, mais qui est loin d'être unique à cet impôt. Si le patrimoine transmis a été constitué à partir de salaires, d'épargne ou de revenus personnels provenant d'une entreprise, les flux correspondants auront déjà été imposés dans de nombreux cas. Toutefois, ces strates d'imposition multiples ne concernent pas seulement l'impôt sur les transmissions de patrimoine, loin s'en faut. Les taxes sur la consommation, par exemple, sont prélevées sur le revenu après impôt. Dans le domaine de la fiscalité du patrimoine, l'argument de la double imposition a plus de force dans le cas de l'impôt sur le patrimoine net, prélevé périodiquement (généralement tous les ans) sur le patrimoine de création propre, que dans celui de l'impôt sur les successions, prélevé une seule fois à la fin de la vie du donateur (OCDE, 2018^[52]). Il est important de souligner que sur le plan économique, ce qui importe réellement, ce sont les taux effectifs d'imposition globaux, et non le nombre de fois que des actifs ou des revenus sont taxés.

Ceux qui s'opposent à l'impôt sur les successions en arguant qu'il engendre une double imposition ont tendance à considérer le problème du point de vue des donateurs. En vertu de cet argument, des donateurs qui ont accumulé une épargne de leur vivant et payé des impôts tout au long de leur vie ne devraient pas être assujettis à une nouvelle vague d'impôts au moment de leur décès. Des données montrent cependant que dans certains cas, le rendement d'un actif peut n'avoir encore jamais été taxé avant d'être soumis à l'impôt sur les successions. C'est particulièrement le cas si certaines formes de revenu du capital des personnes physiques, notamment certaines plus-values, échappent à l'impôt (voir ci-après). L'argument en faveur d'un impôt sur les successions pourrait donc peser plus lourd dans les pays où il existe de fortes disparités dans la façon dont le patrimoine a été préalablement taxé et où l'efficacité de l'imposition de l'épargne est sujette à caution.

L'argument de la double imposition tient moins bien quand l'impôt sur les successions est appréhendé du point de vue des bénéficiaires. Le patrimoine transmis par héritage n'est imposé qu'une fois lorsque le bénéficiaire en a pris possession et le patrimoine reçu procure à l'héritier ce qui peut être considéré comme un revenu « non gagné », susceptible d'exacerber les inégalités existantes dans certaines circonstances. Plus généralement, ceux qui s'opposent à l'impôt sur les successions au motif qu'il engendre une double imposition ont tendance à considérer le problème du point de vue des donateurs, tandis que les partisans de cet impôt adoptent plutôt le point de vue du bénéficiaire (Mirrlees et al., 2011^[14]).

Dans certains cas, l'impôt sur les successions peut être un moyen de taxer certains revenus qui sinon échapperaient à l'impôt. Par exemple, l'augmentation de la valeur de la résidence principale est généralement exemptée de l'impôt sur les plus-values. Par conséquent, même si le prix d'achat initial de la résidence a été acquitté avec des revenus déjà imposés, sa valorisation ultérieure éventuelle est, quant à elle, exonérée d'impôt, de sorte que l'impôt sur les successions sera probablement le premier prélèvement fiscal appliqué aux plus-values associées (Boadway, Chamberlain et Emmerson, 2010^[5]). Gale et Slemrod (2001^[33]) font valoir qu'aux États-Unis, l'impôt sur les successions sert aussi à compléter l'impôt sur le revenu, dans la mesure où il s'applique à certaines formes de revenu, en particulier les plus-

values latentes, qui ne seraient pas imposées en d'autres circonstances. Les impôts sur les plus-values ne sont prélevés qu'au moment de la réalisation, ce qui signifie que les plus-values ne seront pas imposées si le propriétaire conserve ses actifs jusqu'à son décès et si le pays ne traite pas le décès comme un événement valant réalisation aux fins de l'impôt sur les plus-values. Dans la plupart des pays de l'OCDE, la valeur des actifs légués aux bénéficiaires est « majorée » à leur juste valeur marchande (« step-up in basis »), de sorte que lorsque les héritiers vendent les actifs, les impôts sur les plus-values ne sont prélevés que sur les plus-values accumulées depuis qu'ils ont reçu l'héritage (voir chapitre 3). Cela incite fortement les détenteurs de biens dont la valeur s'est appréciée à conserver ceux-ci jusqu'à leur décès. En fait, Poterba et Weisbenner (2000^[99]) constatent que les plus-values latentes représentent plus de la moitié de la valeur des successions supérieures à 10 millions USD aux États-Unis. Auten et Joulfaian (2001^[100]) observent que l'impôt sur les successions réduit ces incitations au blocage des actifs en encourageant les détenteurs d'actifs à réaliser plus tôt leurs plus-values, ce qui peut contribuer par ricochet à améliorer l'affectation du capital et l'efficacité économique. Ces données laissent également penser que l'instauration d'un impôt sur les successions se justifie peut-être davantage pour les transmissions de patrimoines élevées, car les ménages les plus fortunés sont plus susceptibles d'avoir accumulé des formes sous-taxées de revenu du capital, telles que des plus-values latentes.

2.3.8. Les externalités négatives dues à la concentration des richesses pourraient apporter des arguments supplémentaires en faveur de l'imposition des successions

L'existence d'externalités négatives dues à la concentration des richesses signifie que l'impôt sur les successions peut se justifier pour des raisons d'efficacité. Des externalités négatives se manifestent lorsque les coûts sociaux d'un comportement déterminé l'emportent sur ses coûts privés. En pareil cas, le recours à un impôt correctif peut permettre que les agents internalisent (en partie) les coûts sociaux négatifs de leurs actions. S'il apparaissait que la concentration du patrimoine est préjudiciable au bien-être de la société en général, un impôt sur les successions visant à corriger cette concentration aurait sa place dans une structure fiscale optimale (Kopczuk, 2009^[49]). Néanmoins, si l'on utilise cet argument pour instaurer un impôt sur les successions, il faut pouvoir déterminer les externalités qui résultent directement des transmissions de patrimoine entre générations ou de la concentration des richesses, par opposition aux externalités causées par le revenu ou la consommation découlant du patrimoine.

De fait, les successions et la concentration des richesses peuvent être associés à un certain nombre d'effets indésirables. S'agissant des externalités directement imputables aux successions, les sections qui précèdent ont montré que les héritiers bénéficiaient de possibilités accrues et que les transmissions pouvaient s'accompagner d'une mauvaise affectation des talents entrepreneuriaux et managériaux, comme en témoigne la sous-performance des entreprises dirigées par des héritiers. Par ailleurs, le fait que l'accumulation de patrimoine et les successions familiales d'entreprise se perpétuent au fil des générations peut nuire à la concurrence et, par conséquent, porter préjudice à l'entrepreneuriat et à l'innovation sur le long terme. En outre, le renforcement de la concentration du patrimoine au fil des générations peut avoir un effet délétère sur les processus politiques démocratiques (Solt, 2008^[101]) et alimenter les tensions sociales.

2.4. Considérations liées à l'administration de l'impôt

Cette section se penche brièvement sur les aspects administratifs de l'impôt sur les successions. Fait intéressant, alors que la complexité administrative est un argument fréquemment avancé à l'encontre de l'impôt sur les successions, force est de constater que certaines formes de patrimoine sont plus faciles à observer que le revenu, et qu'historiquement, les impôts sur le patrimoine – successions comprises – sont apparus avant les impôts sur le revenu (Kopczuk, 2013^[11]) (voir également chapitre 3, tableau 3.1). Il est montré dans cette section que l'impôt sur les successions peut également présenter des avantages

sur d'autres formes d'imposition du patrimoine et que les possibilités de fraude fiscale ont considérablement diminué grâce aux progrès récents en matière de transparence fiscale internationale.

2.4.1. L'impôt sur les successions présente des avantages administratifs sur d'autres formes d'imposition du patrimoine

Les coûts d'administration de l'impôt sur les successions pour les autorités fiscales et les obligations fiscales des contribuables peuvent paraître élevés en comparaison du volume limité de recettes que rapporte généralement cet impôt. Le chapitre 3 donne des informations sur les recettes générées par les impôts sur les successions et donations, ainsi que sur les procédures d'administration et de mise en conformité associées. L'application d'un impôt sur les successions nécessite généralement de disposer d'une déclaration complète du patrimoine du donateur (c'est-à-dire des actifs qu'il détenait au moment de son décès), de procéder à des évaluations détaillées le cas échéant, de calculer l'impôt qui s'applique à tout un éventail d'actifs susceptibles de bénéficier de divers allègements, après quoi ces impôts sont acquittés par le contribuable. S'ils peuvent paraître élevés, ces coûts d'administration et de conformité comprennent un certain nombre de coûts fixes inévitables qui sont liés à la reconnaissance légale des transmissions et aux transferts de propriété des biens. De plus, étant donné qu'une partie de ces coûts est liée à la façon dont les impôts sur les successions ont été conçus, et notamment à l'étroitesse de leur assiette, il serait possible de les réduire par le biais de réformes fiscales.

L'impôt sur les successions présente des avantages administratifs vis-à-vis de l'impôt sur le patrimoine net. L'un des avantages des impôts sur les successions réside dans le fait qu'ils sont prélevés une seule fois (ou un petit nombre de fois dans le cas des impôts sur les donations) et non pas chaque année, et qu'ils le sont à un moment où l'administration fiscale est en mesure d'observer correctement les actifs hérités et où il faut de toute façon, dans bien des cas, évaluer ces actifs (Kopczuk, 2013^[1]). L'impôt sur le patrimoine net impose à l'administration de réévaluer régulièrement les actifs, alors que l'impôt sur les successions nécessite en général d'évaluer les actifs à leur valeur de marché (ou leur prix de vente réaliste) une seule fois, au moment de la transmission du donateur au bénéficiaire (OCDE, 2018^[52]). Par conséquent, les coûts d'administration et de conformité rapportés aux recettes collectées sont sans doute plus faibles pour l'impôt sur les successions que pour un impôt récurrent sur le patrimoine net (OCDE, 2018^[52]). L'imposition des transmissions de patrimoine soulève néanmoins d'autres problèmes importants de valorisation et d'administration, par exemple dans les cas complexes où les actifs sont détenus conjointement et ceux où les deux parties (donateur et bénéficiaire) ne relèvent pas de la même juridiction (Iara, 2015^[102]) (voir également chapitre 3). On pourrait arguer que l'impôt sur le patrimoine net, qui peut être prélevé à un taux annuel bas, est moins « douloureux » et donc susceptible de favoriser une meilleure conformité fiscale comparativement à l'impôt sur les successions, prélevé une seule fois à un taux plus élevé. Par ailleurs, les impôts sur les successions laissent largement le temps aux contribuables d'adopter une stratégie d'optimisation fiscale en comparaison des impôts annuels sur le patrimoine net. Mais les données empiriques montrent que les impôts annuels sur le patrimoine net peuvent avoir un effet appréciable sur les pratiques de déclaration de patrimoine et d'optimisation fiscale (Brühlhart et al., 2020^[75] ; Durán-Cabré, Esteller-Moré et Mas-Montserrat, 2019^[103]).

La mise au jour des patrimoines et l'identification des propriétaires sont sans doute également plus aisées dans le cas d'un impôt sur les successions que dans celui d'un impôt sur le patrimoine net. De fait, les impôts sur les transmissions de patrimoine sont calculés au moment où les actifs changent de mains. Comme cela a déjà été indiqué, ces événements sont peu fréquents, ce qui signifie que l'impôt sur les transmissions de patrimoine peut être plus facile à administrer que les impôts périodiques sur le patrimoine. Autre point important, les bénéficiaires de la transmission ont tout intérêt à s'assurer que l'ensemble des obligations légales d'attestation du transfert de propriété ont été correctement exécutées pour pouvoir faire valoir leurs droits de propriété (Rudnick et Gordon, 1996^[104]). Des règles peuvent également être adoptées pour empêcher que le transfert de propriété n'ait lieu si l'impôt sur les successions n'a pas été dûment acquitté (Rudnick et Gordon, 1996^[104]).

S'ils ne sont pas à exclure, les problèmes de liquidités sont sans doute plus limités avec un impôt sur les successions qu'avec d'autres impôts sur la propriété ou sur le patrimoine net. Des problèmes de liquidités peuvent survenir si les contribuables n'ont pas suffisamment d'actifs liquides pour payer l'impôt sur les successions. Néanmoins, contrairement à d'autres impôts sur la propriété, l'impôt sur les successions pose peut-être moins de problèmes de liquidités dans la mesure où les biens immobiliers transmis par héritage sont susceptibles d'avoir plusieurs bénéficiaires, qui doivent dès lors vendre ce patrimoine pour répartir sa valeur entre eux (Boadway, Chamberlain et Emmerson, 2010^[5]). S'agissant d'entreprises et d'exploitations agricoles familiales, en revanche, la situation peut être plus problématique s'il n'y a pas suffisamment de liquidités pour acquitter l'impôt sur les successions. Il existe malgré tout un certain nombre de solutions pratiques qui peuvent atténuer ces difficultés (voir chapitre 3). Les problèmes de liquidités devraient également être moins aigus avec un impôt sur les successions qu'avec un impôt sur le patrimoine net prélevé chaque année (en fonction du niveau de l'impôt sur le patrimoine).

2.4.2. À la faveur des progrès récents en matière de transparence fiscale internationale, la fraude à l'imposition sur le capital est devenue plus difficile

Historiquement, l'augmentation de la mobilité internationale des capitaux s'est accompagnée d'une difficulté croissante à taxer le capital. L'augmentation de la mobilité des actifs financiers et l'utilisation de juridictions à faible taux d'imposition, conjuguées au développement des technologies de l'information et des communications et à la suppression des obstacles aux transferts transfrontaliers de capitaux, ont permis aux contribuables de placer leurs avoirs à l'étranger sans les déclarer à leurs autorités fiscales et rendu la mise en œuvre des impôts sur le capital beaucoup plus difficile (Krenek et Schratzenstaller, 2018^[105]). En fait, la mobilité des capitaux est l'un des principaux facteurs à l'origine de la diminution des impôts sur le capital observée depuis quelques décennies. En plus du manque à gagner qu'elle entraîne, la mobilité des capitaux pourrait avoir d'importants effets sur l'incidence des impôts sur les transmissions de capital et de patrimoine, de sorte que la charge de ces impôts risque à terme de peser en majeure partie sur les contribuables qui ne pratiquent pas l'optimisation fiscale et sur les biens immobiliers.

Rares sont les données empiriques qui mettent en évidence des pratiques de fraude fiscale directement liées à l'impôt sur les successions. Certaines études fondées sur des contrôles fiscaux effectués aux États-Unis ont estimé que le non-respect des obligations en matière d'impôt sur les successions représentait entre 8 % et 13 % du montant total de l'impôt exigible (Kopczuk, 2013^[54]), même si certains résultats laissent penser que la proportion est sans doute plus élevée (Eller, Erard et Ho, 2000^[106]). Étant donné que les contrôles des déclarations d'impôt sur les successions étaient relativement fréquents au moment de ces études, Kopczuk (2013^[54]) conclut que les cas de fraude fiscale facilement détectable et indubitablement illégale sont plutôt limités et que les situations de non-conformité correspondent sans doute à des « stratégies dont le caractère légal est plausible mais souvent incertain ». Des recherches menées récemment aux États-Unis montrent que les patrimoines figurant sur les déclarations d'impôt sur les successions des défunts appartenant au classement Forbes 400 des Américains les plus riches représentent la moitié du patrimoine estimé par le magazine Forbes (Raub, Johnson et Newcomb, 2010^[107]). Les auteurs observent que les montants déclarés à des fins fiscales et ceux estimés par Forbes sont plus proches lorsque les évaluations des actifs sont relativement objectives et les dettes faibles, et beaucoup plus divergentes lorsque les portefeuilles sont principalement constitués d'actifs dont l'évaluation est malaisée ou sujette à une part de subjectivité – ce qui est souvent le cas pour le patrimoine des personnes très fortunées, qui détiennent généralement des actifs uniques et difficiles à évaluer – ainsi que pour les personnes qui détiennent relativement plus de dettes. Si, dans les études antérieures, la fraude fiscale était avancée comme une cause possible des écarts entre les montants indiqués à l'administration fiscale et les estimations de Forbes, les auteurs ont souligné que les déclarations qu'ils avaient consultées concernaient des personnes très fortunées, dont les déclarations sont souvent remplies minutieusement par des professionnels agréés. Ils concluaient que « les montants

indiqués sur les déclarations fiscales peuvent paraître minorés, mais entrent dans des paramètres juridiquement défendables ».

D'après certaines estimations, cependant, des patrimoines d'un montant significatif sont détenus à l'étranger et les pratiques de délocalisation se concentrent parmi les ménages les plus fortunés.

Alstadsaeter, Johannesen et Zucman (2018^[108]) estiment que, globalement, c'est l'équivalent de 10 % environ du PIB mondial qui est détenu à l'étranger, mais les variations entre régions sont très marquées : la proportion est limitée en Scandinavie mais s'élève à environ 15 % en Europe continentale et à plus de 50 % en Russie, dans certains pays d'Amérique latine et dans les pays du Golfe. Par ailleurs, le patrimoine détenu à l'étranger est très concentré. À partir de données qui ont filtré d'établissements financiers « offshore » et de données sur l'amnistie fiscale, croisées avec les registres administratifs des revenus et du patrimoine de l'ensemble de la population en Norvège, en Suède et au Danemark, Alstadsaeter, Johannesen et Zucman (2019^[109]) constatent que les 0.01 % les plus fortunés des ménages possèdent environ 50 % du patrimoine placé dans des paradis fiscaux. Les auteurs observent également que ces 0.01 % échappent au paiement d'environ 25 % des impôts sur le revenu et le patrimoine qu'ils devraient acquitter en dissimulant des actifs et des revenus de placements à l'étranger. Ces résultats reposent sur des données antérieures à la mise en œuvre de l'échange automatique de renseignements (voir ci-après), mais le fait que les pratiques de délocalisation de patrimoine se concentrent parmi les ménages très fortunés pourrait signifier qu'elles constituent une réponse potentiellement importante à l'impôt sur le patrimoine (Advani et Tarrant, 2020^[51]) et, le cas échéant, à l'impôt sur les successions.

Les progrès récemment accomplis en matière de normes internationales de transparence fiscale améliorent grandement la capacité des pays à taxer le capital de façon efficace.

Les accords d'échange de renseignements et le renforcement de la coopération internationale en matière d'échange de renseignements sur demande et d'échange automatique de renseignements réduisent les possibilités de fraude fiscale. En vertu de ces normes, les autorités fiscales des pays du monde s'échangent les informations dont elles disposent sur les actifs financiers détenus par des non-résidents, de sorte qu'il est désormais plus difficile pour les contribuables de se soustraire à l'impôt en dissimulant leurs actifs à l'étranger. Des recherches ont montré que ces accords exercent un effet dissuasif, puisque le montant des dépôts bancaires à l'étranger diminue à mesure que le réseau d'échange de renseignements se densifie (O'Reilly, Parra Ramirez et Stemmer, 2019^[110]). Dans le contexte de l'impôt sur les successions, les règles relatives à la disponibilité et à l'accessibilité des renseignements sur la propriété effective contribuent également à empêcher les donateurs et les bénéficiaires de dissimuler les biens qu'ils possèdent par le biais de structures opaques. Ces avancées renforcent la capacité des pays à taxer les successions de façon efficace, mais il faudra déployer davantage d'efforts pour s'assurer que les pays appliquent de façon efficace les normes d'échange de renseignements et que les personnes, actifs et institutions qui ne sont pas couverts actuellement par les normes d'échange de renseignements n'offrent pas des opportunités de fraude fiscale (voir chapitre 3).

Bibliographie

- Abel, A. (1985), "Precautionary Saving and Accidental Bequests", *The American Economic Review*, Vol. 75/4, pp. 777-791. [37]
- Adermon, A., M. Lindahl and D. Waldenström (2018), "Intergenerational Wealth Mobility and the Role of Inheritance: Evidence from Multiple Generations", *The Economic Journal*, Vol. 128/612, pp. F482-F513, <http://dx.doi.org/10.1111/eoj.12535>. [7]
- Advani, A. and H. Tarrant (2020), *Behavioural responses to a wealth tax*, *Wealth Tax Commission, Evidence Paper 5*. [51]
- Agrawal, D., D. Foremny and C. Martínez-Toledano (2020), "Paraísos Fiscales, Wealth Taxation, and Mobility", *SSRN Electronic Journal*, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3676031>. [76]
- Akgun, O., B. Cournède and J. Fournier (2017), "The effects of the tax mix on inequality and growth", *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1447, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/c57eaa14-en>. [27]
- Alan J. Auerbach, R. (ed.) (2013), *Taxation of Intergenerational Transfers and Wealth*, <http://dx.doi.org/10.3386/w18584>. [1]
- Alstadsæter, A., N. Johannesen and G. Zucman (2019), "Tax evasion and inequality", *American Economic Review*, Vol. 109/6, pp. 2073-2103, <http://dx.doi.org/10.1257/aer.20172043>. [109]
- Alstadsaeter, A., N. Johannesen and G. Zucman (2018), "Who owns the wealth in tax havens? Macro evidence and implications for global inequality", *Journal of Public Economics*, Vol. 162, pp. 89-100, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpubeco.2018.01.008>. [108]
- Alstott, A. (2007), "Equal Opportunity and Inheritance Taxation", *Yale Law School, Public Law Working Paper No. 117*. [4]
- Andreoni, J. (1990), "Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving", Vol. 100/401, pp. 464-477. [43]
- Arrondel, L. and A. Laferrere (2001), *Taxation and wealth transmission in France*, <http://www.elsevier.nl/locate/econbase> (accessed on 4 November 2020). [60]
- Atkinson, A. and J. Stiglitz (1976), "The design of tax structure: Direct versus indirect taxation", *Journal of Public Economics*, Vol. 6/1-2, pp. 55-75, [http://dx.doi.org/10.1016/0047-2727\(76\)90041-4](http://dx.doi.org/10.1016/0047-2727(76)90041-4). [11]
- Auten, G. and D. Joulfaian (2001), "Bequest taxes and capital gains realizations", *Journal of Public Economics*, Vol. 81/2, pp. 213-229, [http://dx.doi.org/10.1016/S0047-2727\(00\)00088-8](http://dx.doi.org/10.1016/S0047-2727(00)00088-8). [100]
- Bakija, J., W. Gale and J. Slemrod (2003), *Charitable bequests and taxes on inheritances and estates: Aggregate evidence from across states and time*, <http://dx.doi.org/10.1257/000282803321947362>. [79]
- Bakija, J. and J. Slemrod (2004), "Do the Rich Flee from High State Taxes? Evidence from Federal Estate Tax Returns", *NBER Working Paper No. 10645*, <http://dx.doi.org/10.3386/w10645>. [71]

- Bastani, S. and D. Waldenström (2020), “How should capital be taxed?”, *Journal of Economic Surveys*, Vol. 34/4, <http://dx.doi.org/10.1111/joes.12380>. [6]
- Batchelder, L. (2020), *Leveling the Playing Field between Inherited Income and Income from Work through an Inheritance Tax*. [16]
- Becker, G. (1974), “A Theory of Social Interactions”, *Journal of Political Economy*, Vol. 82/6, pp. 1063-1093, <http://dx.doi.org/10.1086/260265>. [41]
- Bennedsen, M. et al. (2007), “Inside the family firm: The role of families in succession decisions and performance”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 122/2, pp. 647-691, <http://dx.doi.org/10.1162/qjec.122.2.647>. [95]
- Bernheim, B., R. Lemke and J. Scholz (2004), “Do estate and gift taxes affect the timing of private transfers?”, *Journal of Public Economics*, Vol. 88/12, pp. 2617-2634, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpubeco.2003.11.004>. [56]
- Bernheim, B., A. Shleifer and L. Summers (1985), “The Strategic Bequest Motive,” *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 93(6), pages 1045-1076, December. [40]
- Bloom, N. and J. Van Reenen (2007), “Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries” *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 122, Issue 4, November, Pages 1351–1408, <https://doi.org/10.1162/qjec.2007.122.4.1351>. [96]
- Boadway, R., E. Chamberlain and C. Emmerson (2010), “Taxation of Wealth and Wealth Transfers”, in *Dimensions of Tax Design; The Mirrlees Review*, Oxford University Press, Oxford. [5]
- Bönke, T., M. Werder and C. Westermeier (2017), “How inheritances shape wealth distributions: An international comparison”, *Economics Letters*, Vol. 159, <http://dx.doi.org/10.1016/j.econlet.2017.08.007>. [22]
- Boserup, S., W. Kopczuk and C. Kreiner (2018), “Born with a Silver Spoon? Danish Evidence on Wealth Inequality in Childhood”, *The Economic Journal*, Vol. 128/612, pp. F514-F544, <http://dx.doi.org/10.1111/econj.12496>. [8]
- Boserup, S., W. Kopczuk and C. Kreiner (2016), “The Role of Bequests in Shaping Wealth Inequality: Evidence from Danish Wealth Records”, *American Economic Review*, Vol. 106/5, pp. 656–661, <http://dx.doi.org/10.1257/aer.p20161036>. [24]
- Brown, J., C. Coile and S. Weisbenner (2010), “The effect of inheritance receipt on retirement”, *Review of Economics and Statistics*, Vol. 92/2, pp. 425-434, <http://dx.doi.org/10.1162/rest.2010.11182>. [82]
- Brülhart, M. et al. (2020), *Behavioral Responses to Wealth Taxes: Evidence from Switzerland*, <http://www.hec.unil.ch/mbrulhar/papers/wealthtax.pdf> (accessed on 4 November 2020). [75]
- Brülhart, M. and R. Parchet (2014), “Alleged tax competition: The mysterious death of bequest taxes in Switzerland”, *Journal of Public Economics*, Vol. 111, pp. 63-78, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpubeco.2013.12.009>. [73]
- Brunetti, M. (2006), “The estate tax and the demise of the family business”, *Journal of Public Economics*, Vol. 90/10-11, pp. 1975-1993, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpubeco.2006.05.012>. [90]

- Burman, L., R. McClelland and C. Lu (2018), *The Effects of Estate and Inheritance Taxes on Entrepreneurship*, Tax Policy Center. [45]
- Conway, K. and J. Rork (2006), "State "Death" Taxes and Elderly Migration-The Chicken or the Egg?", *National Tax Journal*, Vol. 59/1, pp. 97-128. [72]
- Cooper, G. (1979), *A Voluntary Tax? New Perspectives on Sophisticated Estate Tax Avoidance*, Brookings Institution Press. [53]
- Cowell, F., D. Van De Gaer and C. He (2017), *Inheritance Taxation: Redistribution and Predistribution*. [26]
- Cremer, H. and P. Pestieau (2009), *Wealth and wealth transfer taxation: a survey*. 1. [34]
- Davies, J. (1982), "The Relative Impact of Inheritance and other Factors on Economic Inequality", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 97/3, p. 471, <http://dx.doi.org/10.2307/1885873>. [19]
- De Nardi, M. (2004), "Wealth inequality and intergenerational links", *Review of Economic Studies*, Vol. 71/3, pp. 743-768, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-937X.2004.00302.x>. [20]
- Dherbécourt, C. (2017), "Peut-on éviter une société d'héritiers ? Estimation haute Estimation basse", *La note d'analyse*, No. 51, France Stratégie, Paris. [67]
- Durán-Cabré, J., A. Esteller-Moré and M. Mas-Montserrat (2019), "Behavioural responses to the (re)introduction of wealth taxes. Evidence from Spain", *Working Papers 2019*, No. 04, Institut d'Economia de Barcelona (IEB). [103]
- Elinder, M., O. Erixson and H. Ohlsson (2012), "The Impact of Inheritances on Heirs' Labor and Capital Income", *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, Vol. 12/1, pp. 1-37, <https://EconPapers.repec.org/RePEc:bjp:bejeap:v:12:y:2012:i:1:p:1-37:n:61> (accessed on 4 November 2020). [83]
- Elinder, M., O. Erixson and D. Waldenström (2018), "Inheritance and wealth inequality: Evidence from population registers", *Journal of Public Economics*, Vol. 165, pp. 17-30, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpubeco.2018.06.012>. [23]
- Eller, M., B. Erard and C. Ho (2000), *The Magnitude and Determinants of Federal Estate Tax Noncompliance*. [106]
- Erixson, O. and S. Escobar (2020), "Deathbed tax planning", *Journal of Public Economics*, Vol. 185, p. 104170, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpubeco.2020.104170>. [65]
- Escobar, S., H. Ohlsson and H. Selin (2019), "Taxes, frictions and asset shifting: when Swedes disinherited themselves", *Working Paper Series*, https://ideas.repec.org/p/hhs/ifauwp/2019_006.html (accessed on 4 November 2020). [61]
- Fagereng, A. et al. (2020), "Heterogeneity and Persistence in Returns to Wealth", *Econometrica*, Vol. 88/1, pp. 115-170, <http://dx.doi.org/10.3982/ecta14835>. [31]
- Farhi, E. and I. Werning (2013), "Estate Taxation with Altruism Heterogeneity", *NBER Working Paper No. 18792*, <http://dx.doi.org/10.3386/w18792>. [12]
- Farhi, E. and I. Werning (2010), "Progressive Estate Taxation ^{*}", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 125/2, pp. 635-673, <http://dx.doi.org/10.1162/qjec.2010.125.2.635>. [10]

- Gale, W. and J. Slemrod (2001), “Rethinking Estate and Gift Taxation”, *NBER Working Paper* No. 8205, p. 532, <http://dx.doi.org/10.3386/w8205>. [33]
- Goupille-Lebret, J. and J. Infante (2018), “Behavioral responses to inheritance tax: Evidence from notches in France”, *Journal of Public Economics*, Vol. 168, pp. 21-34, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpubeco.2018.09.016>. [50]
- Gravelle, J. and S. Maguire (2010), *Estate Taxes and Family Businesses: Economic Issues* *Estate Taxes and Family Businesses*, Economic Issues Congressional Research Service, <http://www.crs.gov/RL33070.c11173008> (accessed on 4 November 2020). [94]
- Gravelle, J. and S. Maguire (2006), *CRS Report for Congress: Estate Taxes and Family Businesses: Economic Issues*. [68]
- Henrekson, M. and D. Waldenström (2016), “Inheritance taxation in Sweden, 1885–2004: the role of ideology, family firms, and tax avoidance”, *Economic History Review*, Vol. 69/4, pp. 1228–1254, <http://dx.doi.org/doi.org/10.1111/ehr.12280>. [66]
- Holtz-Eakin, D. (1999), *The Death Tax: Impact on Investment, Employment, and Entrepreneurs*. [89]
- Holtz-Eakin, D., D. Joulfaian and H. Rosen (1994), *Entrepreneurial Decisions and Liquidity Constraints*. [87]
- Holtz-Eakin, D., D. Joulfaian and H. Rosen (1993), *The Carnegie Conjecture: Some Empirical Evidence*. [81]
- Holtz-Eakin, D. and D. Marples (2001), “Distortion Costs of Taxing Wealth Accumulation: Income Versus Estate Taxes”, *NBER Working Papers*. [46]
- Holtz-Eakin, D., J. Phillips and H. Rosen (2001), “Estate taxes, life insurance, and small business”, *Review of Economics and Statistics*, Vol. 83/1, pp. 52-63, <http://dx.doi.org/10.1162/003465301750160036>. [88]
- Houben, H. and R. Maiterth (2011), “Endangering of Businesses by the German Inheritance Tax? — An Empirical Analysis”, *Business Research*, Vol. 4/1, pp. 32-46, <http://dx.doi.org/10.1007/BF03342725>. [91]
- Hurd, M. (1987), “Savings of the Elderly and Desired Bequests”, *The American Economic Review*, Vol. 77/3, pp. 298-312. [38]
- Iara, A. (2015), “Wealth distribution and taxation in EU Members”, *Taxation Papers*. [102]
- Jordà, Ò. et al. (2019), “The Rate of Return on Everything, 1870–2015*”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 134/3, pp. 1225-1298, <http://dx.doi.org/10.1093/qje/qjz012>. [111]
- Joulfaian, D. (2016), “What Do We Know About the Behavioral Effects of the Estate Tax?”, *Boston College Law Review*, Vol. 57/3, <https://lawdigitalcommons.bc.edu/bclr/vol57/iss3/5> (accessed on 4 November 2020). [35]
- Joulfaian, D. (2006), *Inheritance and Saving*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, <http://dx.doi.org/10.3386/w12569>. [86]
- Joulfaian, D. (2006), “The Behavioral Response of Wealth Accumulation to Estate Taxation: Time Series Evidence”, *National Tax Journal*, Vol. 59/2, pp. 253-268. [48]

- Joulfaian, D. (2005), "Choosing between gifts and bequests: How taxes affect the timing of wealth transfers", *Journal of Public Economics*, Vol. 89/11-12, pp. 2069-2091, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpubeco.2004.11.005>. [58]
- Joulfaian, D. (2004), "Gift taxes and lifetime transfers: Time series evidence", *Journal of Public Economics*, Vol. 88/9-10, pp. 1917-1929, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpubeco.2003.06.002>. [57]
- Joulfaian, D. (2000), "Estate Taxes and Charitable Bequests by the Wealthy", *NBER Working Papers*, No 7663. [78]
- Joulfaian, D. and M. Wilhelm (1994), "Inheritance and labor supply", *Journal of Human Resources*, Vol. 29/4, pp. 1205-1234, <http://dx.doi.org/10.2307/146138>. [85]
- Kindermann, F., L. Mayr and D. Sachs (2020), "Inheritance taxation and wealth effects on the labor supply of heirs", *Journal of Public Economics*, p. 104127, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpubeco.2019.104127>. [84]
- Kleven, H. et al. (2020), "Taxation and migration: Evidence and policy implications", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 34/2, pp. 119-142, <http://dx.doi.org/10.1257/JEP.34.2.119>. [77]
- Kopczuk, W. (2013), "Taxation of intergenerational transfers and wealth", in *Handbook of Public Economics*, Elsevier B.V., <http://dx.doi.org/10.1016/B978-0-444-53759-1.00006-6>. [54]
- Kopczuk, W. (2009), *Economics of estate taxation: Review of theory and evidence*. [49]
- Kopczuk, W. (2007), "Bequest and Tax Planning: Evidence from Estate Tax Returns", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 122/4, pp. 1801-1854, <https://doi.org/10.1162/qjec.2007.122.4.1801> (accessed on 27 April 2020). [64]
- Kopczuk, W. and J. Lupton (2007), "To Leave or Not to Leave: The Distribution of Bequest Motives", *Review of Economic Studies*, Vol. 74/1, pp. 207-235. [44]
- Krenek, A. and M. Schratzenstaller (2018), "A European Net Wealth Tax", *WIFO Working Papers*. [105]
- Laitner, J. (1979), "Household Bequests, Perfect Expectations, and the National Distribution of Wealth", *Econometrica*, Vol. 47/5, p. 1175, <http://dx.doi.org/10.2307/1911957>. [17]
- Lusardi, A., P. Michaud and O. Mitchell (2017), "Optimal financial knowledge and wealth inequality", *Journal of Political Economy*, Vol. 125/2, pp. 431-477, <http://dx.doi.org/10.1086/690950>. [30]
- McClelland, R. (2004), "Charitable Bequests and the Repeal of the Estate Tax", *Congressional Budget Office Technical Paper Series*, Vol. 2004/8. [80]
- McGarry, K. (1999), "Inter vivos transfers and intended bequests", *Journal of Public Economics*, Vol. 73/3, pp. 321-351, [http://dx.doi.org/10.1016/S0047-2727\(99\)00017-1](http://dx.doi.org/10.1016/S0047-2727(99)00017-1). [62]
- McGarry, K. and R. Schoeni (1995), "Transfer Behavior in the Health and Retirement Study: Measurement and the Redistribution of Resources within the Family", *The Journal of Human Resources*, Vol. 30/special, pp. S184-226. [42]
- Mirrlees, J. et al. (2011), *Chapter 15: Taxes on Wealth Transfers*, Oxford University Press. [14]

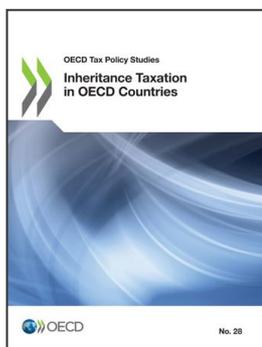
- Moretti, E. and D. Wilson (2020), *Taxing Billionaires: Estate Taxes and the Geographical Location of the Ultra-Wealthy*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, <http://dx.doi.org/10.3386/w26387>. [74]
- Nekoei, A. and D. Seim (2018), "How do Inheritances Shape Wealth Inequality? Theory and Evidence from Sweden", *CEPR Discussion Papers*. [25]
- Niimi, Y. (2019), "The Effect of the Recent Inheritance Tax Reform on Bequest Behaviour in Japan", *Fiscal Studies*, Vol. 40/1, pp. 45-70, <http://dx.doi.org/10.1111/1475-5890.12181>. [36]
- O'Reilly, P., K. Parra Ramirez and M. Stemmer (2019), "Exchange of information and bank deposits in international financial centres", *OECD Taxation Working Papers*, No. 46, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/025bfebe-en>. [110]
- OECD (2018), *Taxation of Household Savings*, OECD Tax Policy Studies, No. 25, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264289536-en>. [70]
- OECD (2018), *The Role and Design of Net Wealth Taxes in the OECD*, OECD Tax Policy Studies, No. 26, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264290303-en>. [52]
- Office of Tax Simplification (2018), *Inheritance Tax Review - first report: Overview of the tax and dealing with administration*, Office of Tax Simplification, London. [69]
- Pérez-González, F. (2006), "Inherited control and firm performance", *American Economic Review*, Vol. 96/5, pp. 1559-1588, <http://dx.doi.org/10.1257/aer.96.5.1559>. [97]
- Piketty, T. (2015), "Capital and Wealth Taxation in the 21st Century", *National Tax Journal*, Vol. 68/2, pp. 449-458. [32]
- Piketty, T. (2014), *Capital in the Twenty-First Century*, Harvard University Press. [28]
- Piketty, T. and E. Saez (2013), "A Theory of Optimal Inheritance Taxation", *Econometrica*, Vol. 81/5, pp. 1851-1886, <http://dx.doi.org/10.3982/ECTA10712>. [13]
- Piketty, T. and E. Saez (2007), *How Progressive is the U.S. federal tax system? A historical and international perspective*, <http://dx.doi.org/10.1257/jep.21.1.3>. [15]
- Piketty, T., E. Saez and G. Zucman (2013), *Rethinking capital and wealth taxation*. [9]
- Piketty, T. and G. Zucman (2015), *Wealth and Inheritance in the Long Run*, Elsevier. [3]
- Poterba, J. (2001), "Estate and gift taxes and incentives for inter vivos giving in the US", *Journal of Public Economics*, Vol. 79/1, pp. 237-264, [http://dx.doi.org/10.1016/S0047-2727\(00\)00102-X](http://dx.doi.org/10.1016/S0047-2727(00)00102-X). [63]
- Poterba, J. and S. Weisbenner (2000), "The Distributional Burden of Taxing Estates and Unrealized Capital Gains at the Time of Death", *NBER Working Papers*. [99]
- Raub, B., B. Johnson and J. Newcomb (2010), *A Comparison of Wealth Estimates for America's Wealthiest Decedents Using Tax Data and Data from the Forbes 400*. [107]
- Redonda, A. (2017), "Inheritance Taxation, Corporate Succession and Sustainability", *Discussion Notes*. [93]

- Rognlie, M. (2014), *A note on Piketty and diminishing returns to capital*, [29]
http://mattrognlie.com/piketty_diminishing_returns.pdf (accessed on 23 November 2021).
- Rudnick, R. and R. Gordon (1996), *Taxation of Wealth*, IMF. [104]
- Schmalbeck, R. (2001), "Avoiding Federal Wealth Transfer Taxes", in Gale, W., J. Hines Jr. and J. Slemrod (eds.), *Rethinking Estate and Gift Taxation*, Brookings Institution Press, Washington, D. C. [55]
- Slemrod, J. (ed.) (2000), *Why do the Rich Save so Much?*, Harvard University Press. [39]
- Slemrod, J. and W. Kopczuk (2000), "The Impact of the Estate Tax on the Wealth Accumulation and Avoidance Behavior of Donors", *NBER Working Papers*. [47]
- Solt, F. (2008), "Economic inequality and democratic political engagement", *American Journal of Political Science*, Vol. 52/1, pp. 48-60, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-5907.2007.00298.x>. [101]
- Sommer, E. (2017), *Wealth Transfers and Tax Planning: Evidence for the German Bequest Tax*, [59]
<http://www.iza.org> (accessed on 4 November 2020).
- Tomes, N. (1981), "The Family, Inheritance, and the Intergenerational Transmission of Inequality", *Journal of Political Economy*, Vol. 89/5, pp. 928-958. [18]
- Tsoutsoura, M. (2015), "The Effect of Succession Taxes on Family Firm Investment: Evidence from a Natural Experiment", *Journal of Finance*, Vol. 70/2, pp. 649-688, [92]
<http://dx.doi.org/10.1111/jofi.12224>.
- Villalonga, B. and R. Amit (2006), "How do family ownership, control and management affect firm value?", *Journal of Financial Economics*, Vol. 80/2, pp. 385-417, [98]
<http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.12.005>.
- Wolff, E. (2015), *Inheriting Wealth in America. Future Boom or Bust?*, Oxford University Press. [2]
- Wolff, E. and M. Gittleman (2014), "Inheritances and the distribution of wealth or whatever happened to the great inheritance boom?", *Journal of Economic Inequality*, Vol. 12/4, [21]
 pp. 439-468, <http://dx.doi.org/10.1007/s10888-013-9261-8>.

Notes

¹ Ces hypothèses sont proches des rendements observés dans la vie réelle. Par exemple, le taux de rendement annuel des bons du Trésor américains à 30 ans, relativement exempts de risque, s'est établi à 3.28 % en moyenne au cours des dix dernières années (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2020). Les données de Jordà et al. (2019_[111]) indiquent que le rendement moyen des différentes catégories d'actifs immobiliers résidentiels et d'actions s'est élevé à environ 7 % à l'échelle mondiale sur la période 1870-2015. Il a été constaté, en Norvège par exemple, que ces deux catégories d'actifs étaient prépondérantes dans les portefeuilles d'investissement des 5 % supérieurs de la distribution du patrimoine net (Fagereng et al., 2020_[31]).

² https://www.oecd.org/els/family/SF_2_1_Fertility_rates.pdf.



Extrait de :
Inheritance Taxation in OECD Countries

Accéder à cette publication :
<https://doi.org/10.1787/e2879a7d-en>

Merci de citer ce chapitre comme suit :

OCDE (2021), « Examen des arguments en faveur et en défaveur de l'impôt sur les successions », dans *Inheritance Taxation in OECD Countries*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9ecbdb3-fr>

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document, ainsi que les données et cartes qu'il peut comprendre, sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région. Des extraits de publications sont susceptibles de faire l'objet d'avertissements supplémentaires, qui sont inclus dans la version complète de la publication, disponible sous le lien fourni à cet effet.

L'utilisation de ce contenu, qu'il soit numérique ou imprimé, est régie par les conditions d'utilisation suivantes :
<http://www.oecd.org/fr/conditionsdutilisation>.