UNIVERSITÉ DU BURUNDI
GRENIER DU SAVOIR DU BURUNDI
Dépôt institutionnel officiel
https://repository.ub.edu.bi

La taxation du secteur industriel et son impact sur la croissance de l'économie burundaise.

Ndikumana, Claudine; Sous la direction de : Jean Ndenzako

1992
UB, Faculté des sciences économiques et administratives
https://repository.ub.edu.bi/handle/123456789/1451

Document téléchargé depuis le **Grenier du Savoir du Burundi** — https://repository.ub.edu.bi

UNIVERSITE DU BURUNDI
Faculté des Sciences Economiques
et Administratives

LA TAXATION DU SECTEUR INDUSTRIEL ET SON IMPACT SUR LA CROISSANCE DE L'ECONOMIE BURUNDAISE.

par

Claudine NDIKUMANA

Membres du Jury :

Directeur : Jean Ndenzako
Co-directeur :Sylvestre Ndabambalire
Président : Tharcisse Kapigigi

Mémoire présenté publiquement en vue de l'obtention du grade de Licencié en Sciences Economiques et Administratives

OPTION: Economie Politique

BUJUMBURA, Février 1992

DEDICACE

A mes regrettés parents,

A mes chères soeurs Jacqueline et Violette,

A Justine,

A tous ceux qui me sont chers,

Je dédie ce mémoire.

REMERCIEMENTS

Au terme de ce travail, il nous est agréable d'exprimer notre profonde gratitude à toutes les personnes qui, sans leur concours, ce travail n'aurait pas vu le jour.

Nous adressons nos sincères remerciements à tous les professeurs de la faculté des sciences économiques et administratives pour la formation morale et intellectuelle qu'ils nous ont dispensées.

Qu'il nous soit permis d'exprimer nos sentiments de gratitude aux professeurs, Jean NDENZAKO et Sylvestre NDABAMBALIRE, respectivement Directeur et Co-Directeur de ce mémoire.

Au premier, nous adressons nos vifs remerciements pour nous avoir proposé le sujet et avoir guidé nos premiers pas de recherche. Ses suggestions, ses conseils et son dévouement ont beaucoup contribué à la réalisation de ce travail.

Au second, nous souhaitons qu'il trouve dans ce travail le couronnement de ses critiques et encouragements. Ses remarques combien pertinentes furent pour nous d'un grand intérêt.

Que Monsieur Tharcisse KAPIGIGI qui, malgré ses multiples obligations, a accepté de lire notre travail et d'en assurer la présidence du jury, trouve ici, notre profonde reconnaissance.

A toutes nos parentés, à tous nos amis, à tous ceux qui, d'une manière ou d'une autre ont contribué à la réalisation de ce mémoire, nous disons merci.

TABLE DES MATIERES

Pages

INTRODUCTION GENERALE 1

CHAPITRE I : LA FISCALITE ET LA CROISSANCE ECONOMIQUE 5

I.1. La stabilisation par la politique fiscale 7

I.1.1. Les objectifs de la politique de stabilisation.. 7

I.1.2. La distinction entre les effets automatiques et les effets discrétionnaires 8

I.1.3. Les limites de la fonction stabilisatrice de la politique fiscale 14

I.2. La fiscalité et certains déterminants de la croissance économique 16

I.2.1. La fiscalité et l'investissement 16

I.2.2. La fiscalité et l'offre de main-d'oeuvre 23

I.2.3. La fiscalité et l'épargne 27

CHAPITRE II : LA STRUCTURE ET L'EVOLUTION DE LA FISCALITE DU SECTEUR INDUSTRIEL BURUNDAIS 29

II.1. Les droits de douane 29

II.1.1. Les droits de douane à l'importation 33

II.1.2. Les droits de douane à l'exportation 44

II.2. La taxe sur les transactions 49

II.2.1. La réforme de 1986 49

II.2.2. La réforme de 1989 51

II.3. L'imposition des bénéfices et autres taxes 52

II.3.1. L'impôt sur les bénéfices des sociétés 52

II.3.2. La taxe de consommation 53

CHAPITRE III : L'IMPACT DE LA TAXATION DES MATIERES PREMIERES SUR LA COMPETITIVITE INDUSTRIELLE 54

III.1. Les effets des taxes sur les matières premières 56

III.1.1. La taxe de transaction sur les déchets des matières premières 57
III.1.2. La double taxation 59
III.1.3. Les droits de douane sur les matières premières importées 63
III.2. Certains instruments fiscaux pour améliorer les compétitivités 69
III.2.1. Le remboursement des droits de douane ou "drawback" 69
III.2.2. Le système d'entrepôt industriel 71
III.2.3. Le système d'admission temporaire 75
III.2.4. La zone franche 75

CHAPITRE IV : ANALYSE CRITIQUE DE LA DETAXATION 81

IV.1. La pertinence de la promotion des exportations de produits manufacturés 81
IV.2. Evaluation des incitations prévues 87
IV.2.1. Le code des investissements 88
IV.2.2. Le décret-loi n° 1/012 du 15 avril 1988 portant mesures de promotion des exportations...91
IV.2.3. La CCIB dans la promotion des exportations 93
IV.2.4. L'agence de promotion des échanges extérieurs (APEE) 94
IV.3. Appréciation et critique 95
IV.3.1. Les mérites et lacunes du drawback 95
IV.3.2. Les avantages et inconvénients des autres formes d'incitations 100
CONCLUSION GENERALE 103
BIBLIOGRAPHIE 108

LISTE DES ABREVIATIONS

APEE	:	Agence de promotion des échanges extérieurs
BBI	:	Burundi Battery industries
BRARUDI	:	Brasserie du Burundi
BTC	:	Burundi Tobacco Compagny
BRB	:	Banque de la République du Burundi
BURSTA	:	Burundi stationnery
BWI	:	Burundi wile industries
CAF	:	Coût assurance frët
CCIB	:	Chambre de commerce, d'industrie et d'artisanat du Burundi
CIF	:	Cost insurance freight
et al	:	et les autres
FABRICAH	:	Fabrication des cahiers et fardes
FABRIPLASTIC	:	Fabrication des plastics
FBU	:	Franc Burundais
FOB	:	Free on Board
FSEA	:	Faculté des Sciences Economiques et Administratives
Ibid	:	Ibidem= même ouvrage, même auteur.
Kg	:	Kilogramme
N°	:	Numero
ONAPHA	:	Office National Pharmaceutique
Op. cit.	:	Opere citato : ouvrage déjà cité
p.	:	page
PAS	:	Programme d'Ajustement Structurel
PP	:	pages
PVD	:	Pays en Voie de Développement
Q	:	Quantité
SEDEIS	:	Société d'Etudes et de Documentation Economique Industrielles et Sociales
TT	:	Taxe de Transaction

UB	:	Université du Burundi
V	:	Valeur
ZEP	:	Zone d'Echanges Préférentiels
ZFI	:	Zone Franche Industrielle
%	:	Pourcentage
$	:	Dollar Américain

LISTE DES TABLEAUX

Pages

Tableau n° 1 : Evolution des recettes douanières 1985-1989 34

Tableau n° 2 : Les différentes catégories du tarif à l'importation.....36

Tableau n° 3 : Tarif des douanes à l'imporation pour quelques produits.....37

Tableau n° 4 : La nouvelle taxation des marchandises.....41

Tableau n° 5 : Le nouveau tarif des douanes à l'importation pour quelques produits 42

Tableau n° 6 : Tarif des droits de sortie pour quelques produits.....48

Tableau n° 7 : La taxe de transaction sur les déchets.....58

Tableau n° 8 : Evolution de la part des matières premières dans le prix de revient 1985-1988 62

Tableau n° 9 : Evolution des droits de douane sur les matières premières pour quel - ques entreprises 1985-1988 64

Tableau n° 10 : Evolution de la part des droits d'entrée dans le prix de revient pour quelques entreprises 1985-1988.....65

Tableau n° 11 : Les produits concurrents en pro - venance de la ZEP ou d'ailleurs....68

Tableau n° 12 : La structure des exportations (en pourcentage) 1985-1988.....84

Tableau n° 13 : Le taux de croissance des exporta - tions de produits primaires 1985-1989.....85

Tableau n° 14 : La part des exportations de café 1985-1989 86

Tableau n° 15 : La part des exportations de produits manufacturés 1985-1989..... 87

LISTE DES ANNEXES

Annexe I : La structure des exportations (en valeurs: Mio FBu et en quantités: T)

Annexe II : Taux moyens de protection par branche

Annexe III: Taux minima et maxima de protection effective de l'industrie locale 1985-1989 par branche.

INTRODUCTION GENERALE

Selon la théorie classique, l'objectif premier de l'impôt est de permettre la couverture des dépenses publiques. L'impôt ne doit avoir aucune influence économique. C'est la situation qui prédomine dans la majorité des pays en développement, qui voient dans la fiscalité, le principal moyen de financer leurs dépenses publiques.

Aujourd'hui, à l'époque de l'Etat providence, l'impôt peut avoir d'autres objectifs que financier; il peut contribuer à l'action économique et sociale que l'Etat se propose d'exercer. Il existe une variété d'objectifs pour la politique fiscale dont une répartition plus efficace des ressources, la croissance économique, la stabilisation, le plein emploi, la redistribution des revenus, etc...
Il a été établi que dans les circonstances actuelles, l'objectif de croissance économique et de développement tend à avoir beaucoup plus d'importance qu'auparavant. En effet, "certains auteurs estiment qu'aujourd'hui, l'objectif financier de l'impôt ne doit plus avoir la priorité, ils affirment la prépondérance des considérations sociales et économiques. Les préoccupations étroites des financiers qui ne songent qu'à alimenter le trésor devraient céder le pas aux exigences des économistes et aux préoccupations sociales"[1].

L'impôt peut exercer une action économique globale, par exemple dans la lutte contre l'inflation, ou bien une action sélective en favorisant une entreprise déterminée par la procédure de l'agrément ou des contrats fiscaux. Par ailleurs, "parmi les moyens propres à stimuler un taux de croissnce plus élevé, le

---

[1] GAUDEMET, P.M. : Finances publiques. Volume 2, Paris (Ve), Editions Montchrétien, 1975, p. 174.

système fiscal est un instrument fort important qui peut être utilisé par les PVD de façon à ce qu'ils encouragent le développement économique, en canalysant plus de ressources vers des emplois plus productifs, pour obtenir ainsi un taux plus élevé de croissance pour l'ensemble de l'économie"[2].

En effet, le système fiscal peut être utilisé pour encourager un changement dans le comportement économique, de façon à stimuler la croissance économique en fournissant des incitations à des actions souhaitables, par exemple pour accroître l'épargne, pour stimuler les investissements à des fins de croissance, pour influer sur la durée du travail ou pour rendre le travail plus efficace.

A cet effet, la structure fiscale est d'une importance capitale dans la réalisation de la croissance économique. La question qui se pose pour chaque pays est de savoir si sa structure fiscale est adéquate à la stimulation de la croissance de son économie, en tenant compte des possibilités qui lui sont offertes. Dans ce contexte, l'impôt affecte la mobilisation et la répartition des ressources, en influençant les décisions relatives à l'investissement, à l'épargne, à l'industrialisation, à la consommation, à l'exportation, à l'importation, ainsi qu'à d'autres décisions concernant l'emploi des ressources. Dans notre travail, nous allons étudier la structure fiscale à laquelle le secteur industriel doit faire face.

---

[2] RALPH, K. Davidson, "La fiscalité dans les pays en voie de développement", in Les problèmes fiscaux et monétaires dans les pays en voie de développement, Troisième conférence de Rehovoth, Paris, Dunod, p.226.

01. Intérêt du sujet

Pendant les années 40 et 50, les pays en développement ont été nombreux à adopter une stratégie d'industrialisation passant par la substitution des importations. C'est un choix qui avait la faveur des divers courants de pensée économique et politique.

Au début des années 60, certains dangers des stratégies de substitution des importations ont commencé à se manifester: une faible valeur ajoutée par rapport aux prix internationaux, une sous-exploitation des économies d'échelle, un manque de compétitivité, etc..

Vers les années 70, l'intérêt pour la stratégie orientée vers les exportations est devenu manifeste. Cette dernière passerait par la libéralisation des économies. Celle-ci a reçu l'appui des programmes d'ajustement structurel. Parmi les instruments préconisés par ces derniers pour réaliser cette libéralisation, la fiscalité occupe une place de choix. C'est dans ce cadre que s'inscrit le choix de notre sujet: "la taxation du secteur industriel et son impact sur la croissance de l'économie burundaise".

02. Problématique

Notre problématique sera libellée sous forme de deux interrogations:

- la taxation du secteur industriel crée-t-elle des distorsions au niveau des prix des produits manufacturés?
- quelle est l'ampleur de la fiscalité du secteur industriel?

03. Articulation du travail

Notre travail sera subdivisé en quatre chapitres.
Le premier chapitre concerne la théorie générale de la fiscalité. Celle-ci sera abordée dans la conception moderne des finances publiques où l'impôt constitue l'un des éléments déterminants de la croissance économique en tant qu'instrument de politique économique.

Notre deuxième chapitre analyse la structure et l'évolution de la fiscalité frappant le secteur industriel, en insistant sur les impôts sur la dépense ou impôts indirects qui sont les plus importants pour ce secteur.

Le troisième chapitre quant à lui, essaie de dégager certains effets de la taxation des matières premières sur la capacité concurrentielle des produits manufacturés.

Dans le quatrième et dernier chapitre, nous allons essayer de faire une analyse critique de la détaxation.

CHAPITRE I : LA FISCALITE ET LA CROISSANCE ECONOMIQUE

La croissance économique peut être envisagée de plusieurs façons et la confusion règne lorsque ce terme s'emploie sans plus de discernement. Le plus souvent, cette expression est employée pour désigner l'augmentation du produit national brut réalisé, plus précisément "la croissance économique est considérée comme une augmentation du revenu réel par tête"[1].

Des malentendus persistent car "on ne fait pas de distinction entre les variations du PNB occasionnées par les fluctuations du degré d'utilisation de la capacité de production d'une part, et les variations de cette capacité de production d'autre part"[2].

Le degré d'utilisation de la capacité de production est du ressort de la stabilisation, tandis que les variations concernent la croissance proprement dite.

Dans les pays avancés, les tenants de la politique fiscale soutiennent l'idée selon laquelle le chômage peut diminuer et la production stimulée grâce à une augmentation de la demande globale. Les pays en voie de développement connaissent également des instabilités. Mais les possibilités d'une politique fiscale stabilisatrice sont moins nombreuses dans les PVD que dans les pays développés, cela étant dû à des différences dans l'origine des fluctuations.

---

[1] HARRIS, C. Lowell, "Fiscalité et croissance économique", in Finances publiques, Articles et Etudes, Vol. I, Paris, Institut pour le développement économique, BIRD, 1963, p.23.

[2] Rapport de la Commission Royale d'Enquête sur la fiscalité, Le régime fiscal au service des objectifs économiques et sociaux, Tome 2, VIII, 1966, p.33.

En effet, dans les PVD, comme le souligne RALPH, K. Davidson[1], "les principales causes des fluctuations économiques sont les variations dans les récoltes suite aux aléas climatiques et à d'autres facteurs naturels, des variations dans les prix relatifs des exportations et des importations, la détérioration des termes de l'échange, etc."
Quant aux pays développés, l'auteur précise que "la principale cause des fluctuations économiques doit être attribuée aux fluctuations des investissements"[2].

Ainsi, un pays produisant des biens de base ne peut empêcher une mauvaise récolte ou une détérioration des termes de l'échange par une stabilisation de la demande globale.
Par contre les successions de crise et d'expansion que connaissent les pays développés sont dus aux changements dans l'emploi des facteurs de production dus aux fluctuations de la demande effective. Ces dernières peuvent bien se réduire par une politique de stabilisation des dépenses globales.

Mais cela ne signifie pas que les PVD doivent poursuivre une politique fiscale qui passe outre les fluctuations à court terme. Leurs politiques fiscale et monétaire pourront contribuer à une meilleure adaptation aux variations dans les récoltes et dans les termes des échanges internationaux.

Vers les années 60, dans les discussions en matière de politique fiscale, l'accent s'est déplacé de la stabilisation à court terme à la croissance à long terme. Par ailleurs, les principaux objectifs de la politique fiscale sont la croissance

---

[1] RALPH K. Davidson, Op. cit., p. 235.

[2] RALPH, K. Davidson, ibid, p. 235.

économique et la stabilisation. C'est ainsi que ce chapitre sera articulé sur deux sections, la première concerne la stabilisation par la politique fiscale, la seconde portera sur la fiscalité face à certains déterminants de la croissance économique.

I.1. La stabilisation par la politique fiscale

I.1.1. Les objectifs de la politique de stabilisation

L'économie privée étant incapable d'atteindre spontanément un équilibre entre l'offre et la demande globale, et compte tenu des conséquences économiques et sociales défavorables, que ce soient du sous-emploi ou du sur-emploi, il appartient aux pouvoirs publics, lorsqu'ils veulent atténuer les effets d'une demande privée excessive ou insuffisante d'agir, soit sur l'offre soit sur la demande. Par ailleurs, le régime des impôts et des dépenses publiques a déjà pour effet d'amortir automatiquement le contrecoup des fluctuations de la demande privée sur la production. Ainsi, face à une demande jugée insuffisante pour assurer le plein emploi, l'Etat a la possibilité d'intervenir indifféremment en réduisant la ponction fiscale ou en augmentant les transferts, c'est-à-dire qu'il peut agir sur les impôts ou sur les dépenses de l'Etat. Ces deux variables peuvent changer pour deux raisons, comme le relève LUC WEBER:

- à la suite de mesures budgétaires discrétionnaires ou délibérées. Ce sont des mesures qui sont prises à la seule discrétion des pouvoirs publics soit pour augmenter les dépenses ou pour réduire les recettes.

- à la suite des variations automatiques ou endogènes qui peuvent résulter des variations de l'activité économique[1].

Ces variables sont donc des instruments très importants du point de vue de la stabilisation, certains servant surtout de stabilisateurs automatiques alors que d'autres constituent en même temps de bons instruments d'intervention discrétionnaire. Cela nous amène à faire la distinction entre les effets automatiques et les effets discrétionnaires.

I.1.2. La distinction entre les effets automatiques et les effets discrétionnaires

La stabilisation automatique en matière fiscale et budgétaire résulte des modifications des recettes fiscales, éventuellement des dépenses budgétaires qui interviennent. Les variations automatiques sont aussi celles pour lesquelles les pouvoirs publics se trouvent dans une situation d'incertitude, puisqu'elles traduisent la réaction des agents économiques non étatiques.
Quant aux effets discrétionnaires, les pouvoirs publics ont le pouvoir d'organiser à leur seule discrétion et dans les limites établies, les conditions de mise en oeuvre et l'ampleur de la stabilisation automatique.

I.1.2.1. La stabilité automatique

"La caractéristique du régime des impôts et des dépenses publiques est de tendre à diminuer l'effet des fluctuations de la

---

[1] LUC WEBER, L'Etat, acteur économique, Paris, Economica, 1988, p. 199.

demande sur le système économique"[1].

Lorsque la demande autonome baisse, les revenus diminuent également. Cette diminution du revenu entraîne une baisse des achats des consommateurs et une accumulation des stocks qui contribuent à abaisser davantage le revenu. La baisse initiale de la demande s'accompagne donc de contractions successives du revenu. Toutefois, ces contractions n'ont pas la même ampleur car "une certaine fraction de la baisse du revenu se traduit par une diminution de l'épargne, par des recettes fiscales moins importantes ou par une réduction des importations plutôt que par un fléchissement de la demande pour la production intérieure"[2].

Ces effets sur la consommation et sur le revenu dépendent des fuites qui se sont produites. Si ces dernières sont assez importantes, le système économique connaîtra peu de variations de la demande et les effets automatiques de l'économie seront plus importants.
Par contre, si leur importance est faible, le système économique va connaître plus de variations de la demande et les effets automatiques seront moins importants.

Les effets des variations des impôts et des dépenses publiques sur le PNB sont variables. Il faut noter que tous les impôts et tous les transferts ne contribuent pas de la même façon à la stabilisation automatique de l'économie.
En effet, "l'efficacité d'un impôt en tant que stabilisateur automatique dépend de la part de la variation du PNB qui est absorbée par cet impôt. Cette proportion dépend à son tour de

---

[1] Rapport de la commission royale d'enquête sur la fiscalité, op. cit., p. 65.

[2] Rapport de la commission royale d'enquête sur la fiscalité, ibid, p. 67.

l'importance des sommes prélevées à l'aide de cet impôt et de l'élasticité avec laquelle son produit réagit aux variations du PNB"[1].

Quant aux variations des dépenses publiques, elles constituent un stimulant à court terme plus puissant que les réductions de l'impôt sur le revenu des particuliers, car les variations de ce dernier peuvent connaître des fuites provoquées par l'épargne et les importations, alors que les dépenses publiques ne sont réduites que par une fuite légère issue des importations.
Afin d'évaluer les effets de ces variations sur le PNB, certains auteurs ont élaboré quelques mesures de la stabilisation automatique.

Les mesures de la stabilisation automatique[2]

i) Le coefficient de Musgrave et Miller

Ce coefficient s'obtient en faisant un rapprochement entre une situation fictive et une situation effective:

- une situation fictive dans laquelle l'auteur considère que les impôts sont insensibles à l'évolution conjoncturelle. Dans ce cas, en économie fermée, nous savons que le multiplicateur des dépenses publiques est égal à :

---

[1] Rapport de la commission royale d'enquête sur la fiscalité, op. cit., p. 66.

[2] NGARAMBE Jean, Cours de politique économique et planification, UB, FSEA, 1ère licence, année académique, 1989-1990.

$$\left(\frac{\Delta Y}{\Delta Go}\right)_1 = K_1 = \frac{1}{1-c}$$

Y = le revenu

G = les dépenses publiques

c = la propension marginale à consommer.

- une situation effective dans laquelle le rendement de l'impôt dépend de l'évolution de la matière imposable, censée être convenablement représentée par l'évolution du revenu national. Nous savons que dans ce cas le multiplicateur des dépenses publiques est égal à

$$\left(\frac{\Delta Y}{\Delta Go}\right)_2 = K_2 = \frac{1}{1-c\ (1-t)}$$

où t = le taux d'imposition.

Ces deux auteurs mesurent la flexibilité du système fiscal comme l'abaissement relatif du multiplicateur du revenu par passage de la situation fictive à la situation effective, c'est-à-dire:

$$\alpha = \frac{K_1 - K_2}{k_1}$$

En remplaçant K_1 et K_2 par leurs valeurs respectives, on trouve:

$$\alpha = \frac{c.t}{1 - c(1-t)}$$

A partir de cette relation on constate que ce coefficient est une fonction croissante de c et t car:

si c = 0 alors $..\alpha_{.} = 0$
si t = 0 alors $..\alpha_{.} = 0$

Si t = 100%, le coefficient a la même valeur que la propension marginale à consommer (c). Comme (c) est strictement inférieure à 1, la stabilisation ne peut jamais être complète.

ii) La mesure de Hansen

L'auteur part du modèle keynésien; les variables intervenant dans le modèle sont les suivantes:

Y = le revenu national;
C = la consommation;
Co = la consommation autonome
I = l'investissement
G = les dépenses publiques
T = les impôts
t = le taux d'imposition
to = les impôts autonomes
c = la propension marginale à consommer.

Y = C + I + G
C = c (Y − T) + Co
T = t y + To

En termes de variation, on peut écrire:
$\Delta Y = \Delta C + \Delta I + \Delta G$
$\Delta C = c\,\Delta Y - c.\Delta T$
$\Delta T = t\,\Delta Y + Y.\Delta t$

Le rendement de l'impôt dépendra, à la fois des effets automatiques résultant des changements de l'assiette de l'impôt ($t.\ \Delta Y$) et des effets discrétionnaires ($Y.\Delta t$).

La variation effective devient dès lors:

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - c\ (1 - t)} (\Delta I + \Delta G - c\ Y \Delta t)$$

Dans ce modèle, les dépenses publiques (G) et le taux marginal d'imposition (t) sont les variables de commande dont disposent les pouvoirs publics pour mener leur politique de stabilisation.

I.1.2.2. Les mesures discrétionnaires

Dans sa politique économique, l'Etat dispose de variables de commande qu'il utilise pour agir sur la conjoncture économique. Les mesures discrétionnaires sont celles résultant de l'utilisation de ces variables à la seule discrétion des pouvoirs publics. Par exemple, les modifications des taux d'imposition ne sont décidées que par les pouvoirs publics.
L'impôt sur le revenu des particuliers est incontestablement reconnu comme l'outil le plus efficace de toute politique discrétionnaire de stabilisation.
Mais cela ne veut pas dire que l'Etat doit renoncer à l'utilisation d'autres moyens comme l'imposition des dépenses d'investissement, la modification des taux d'amortissement et des taxes sur les ventes ou les taxes d'accise.

I.1.3. Les limites de la fonction stabilisatrice de la politique fiscale

La contestation de la fonction stabilisatrice de la politique fiscale revêt différentes formes, selon qu'il s'agit des mesures discrétionnaires ou automatiques.

i) Les mesures automatiques

Les stabilisateurs automatiques réduisent efficacement les fluctuations qui affectent l'économie, mais ils présentent également des inconvénients:

- ils diminuent les fluctuations, mais ne peuvent, seuls, renverser les tendances qui s'amorcent. Lorsque l'économie s'est écartée du plein emploi, il faut apporter des changements discrétionnaires;

- selon certains auteurs, la théorie de la stabilisation automatique a toujours été développée dans une statique comparative, alors que le passage d'une analyse statique à une analyse dynamique revêt un caractère destabilisant pour certains stabilisateurs automatiques, comme le montre SMYTH dans son modèle dynamique[1].

- les stabilisateurs automatiques tendent pour la plupart à stabiliser le revenu à un niveau fixe plutôt qu'au niveau ascendant de la production de plein emploi qui est la caractéristique d'une économie en expansion. Par conséquent, ils tendent à ralentir le rythme de croissance

---

[1] Christian de BOISSIEU, Principes de politique économique, Paris, Economica, 2e édition, 1974, p.411.

du revenu monétaire, et plus les stabilisateurs automatiques parviennent à contenir les augmentations du revenu, plus il est difficile pour l'économie d'accroître sa production;

- les réactions des différents agents économiques peuvent rendre la stabilisation automatique destabilisante. Ce fait a été démontré par LUNDBERG quand il a élaboré "le multiplicateur des salaires"[1].

- Les stabilisateurs automatiques tendent à produire des recettes fiscales de plus en plus élevées dans les conditions de plein emploi. Si les dépenses publiques n'augmentent pas d'un montant égal à ces recettes supplémentaires ou si les impôts ne sont pas réduits, la demande globale sera comprimée par le régime des impôts.

ii) Les mesures discrétionnaires

Comme nous l'avons déjà souligné plus haut, l'impôt sur le revenu des particuliers est le mieux indiqué pour mener une bonne politique discrétionnaire de stabilisation, car sa modification se répercute rapidement sur le revenu disponible des travailleurs. Le recours à d'autres moyens s'accompagne de certains effets pervers. En effet, la modification des taxes de vente et des taxes d'accise risque d'entraîner beaucoup de spéculations. Par exemple, ceux qui s'attendent à une réduction des taxes sur les ventes risquent de réduire leurs achats en attendant que les prix baissent à la suite de la diminution de la taxe, et une anticipation d'une augmentation de ces taxes peut renforcer les tendances inflationnistes. Quant à la modification

---

[1] Christian de BOISSIEU, op. cit., p. 414.

de l'impôt sur le revenu des sociétés, elle aura des effets différés sur les dépenses d'investissement des entreprises.

Ces différents impôts et taxes, en agissant sur la stabilité du système économique, influent également sur les aspects de la croissance économique. C'est ce que nous allons voir dans la section qui va suivre.

I.2. La fiscalité et certains déterminants de la croissance économique

I.2.1. La fiscalité et l'investissement

Les différentes formes d'impôts n'ont pas les mêmes effets sur les décisions d'investir. Les taxes sur le commerce extérieur jouent un grand rôle pour les investissements étrangers, tandis que les investissements locaux sont beaucoup plus sensibles à l'impôt sur les bénéfices des sociétés. "De toutes les formes d'impôts, c'est l'impôt sur les bénéfices des sociétés qui paraît le plus dissuasif pour l'investissement"[1].

C'est ainsi qu'il reste un instrument essentiel d'action de l'Etat sur les investissements des entreprises, surtout par l'influence qu'exercent les règles fiscales en matière d'amortissement sur la structure du financement des investissements.

La politique fiscale menée dans un pays aura donc une influence sur le volume, le rendement, ainsi que la localisation des investissements.

---

[1] Keith Marsden, "Fiscalité et croissance", in Finances et Développement, n° 3, septembre 1983, p.41.

I.2.1.1. La politique fiscale d'amortissement et le financement des investissements

Toute entreprise doit pouvoir développer son potentiel de production pour rester concurrentielle sur le marché. A cet effet, l'amortissement est l'un des éléments qu'il importe d'examiner.

Le problème de l'amortissement oppose la conception fiscale de l'administration à la conception économique de l'entreprise. Du point de vue économique, l'amortissement se justifie comme étant "la dépréciation physique et technologique du capital qui perd sa valeur avec le temps"[1]. La justification comptable se fonde sur le fait qu'il faut remplacer son outillage ou son équipement déjà usé. Dans une perspective dynamique, l'amortissement dépasse cette notion de dépréciation du capital et de son remplacement, il constitue une variable de la croissance de l'entreprise et du financement de cette croissance. Selon la méthode de calcul des amortissements adoptées, les effets sur le financement seront différents.

Les principales règles de calcul des amortissements sont les suivantes:

- les amortissements linéaires à pourcentages constants: ils sont considérés comme les plus mauvais car ils ne tiennent pas compte des facteurs technologiques et monétaires. Ils ne tiennent en considération ni de la dépréciation initiale immédiate, ni du facteur temps. Cette méthode conduira sûrement à des dotations d'amortissement insuffisantes;

---

[1] BOBE, B. et LLAU, P., Fiscalité et choix économiques, Paris, CALMANN-LEVY, 1978, p. 28.

- les amortissements dégressifs: ils apportent une grande amélioration par rapport à l'amortissement linéaire étant donné qu'ils tiennent compte de la dépréciation technologique et de la réalité du prix de revient, car la dotation est plus lourde au début de la période d'utilisation, quand la productivité de l'outillage est la plus importante.

Cette méthode permet dès lors, dès les premières années, à diminuer le bénéfice imposable, et par conséquent d'accroître la marge brute d'autofinancement qui constitue une variable très importante dans la décision d'investir. Comparé à l'amortissement linéaire, l'amortissement dégressif apporte à l'entreprise des avantages de trésorerie. Par ailleurs si l'on calcule sur toute la période la valeur actualisée des impôts payés par l'entreprise, on constate que l'amortissement dégressif diminue la charge fiscale par rapport à l'amortissement linéaire.

L'amortissement dégressif a en outre, beaucoup d'effets sur la capacité d'autofinancement des entreprises. En effet, cette méthode permet à l'entreprise de disposer d'une quantité de fonds de loin supérieure à la dépréciation et au remplacement des équipements. Il est par conséquent un instrument d'accroissement du taux d'investissement par effet d'accélération de l'amortissement désigné sous le nom d'"effet Lohman-Ruchti"[1] qui conduit au multiplicateur d'amortissement.

Ici, il faut souligner que les jugements des entrepreneurs sur la capacité d'autofinancement restent controversés. Pour certains, il faudrait diminuer l'importance des fonds propres dans le financement des investissements au profit des crédits

---

[1] BOBE, B. et LLAU, P. op. cit., p.30.

bancaires, tandis que d'autres estiment que la capacité d'autofinancement est le plus souvent limitée:

- les amortissements accélérés: ils incitent à l'investissement et à la rationalisation des installations. Ils fournissent en outre à la trésorerie de l'entreprise les moyens nécessaires pour pouvoir acquérir tout autre matériel moderne. Cette méthode remédie au moins en partie, aux problèmes résultant des variations du pouvoir d'achat, et elle garantit à l'entreprise qu'elle pourra récupérer son capital rapidement.

Ce type d'amortissement ne sera pas toujurs un succès. En effet, en période de sous-emploi, il est peu certain que l'amortissement accéléré soit efficace pour deux raisons que soulignent SHOUP, Carl S.[1].

i) on peut supposer qu'il y a peu de projets qui avaient été rejetés. Et au cas où la dépression devenait plus ou moins grave, on ne pourrait stimuler un accroissement assez important des investissements qu'en accordant des subventions massives et de loin plus importantes que les avantages qui proviendraient de l'amortissement accéléré.

ii) il y a probabilité qu'on diminuerait les taux d'imposition y compris ceux frappant les revenus des personnes physiques et morales afin de combattre la dépression, cette réduction des taux risquerait d'affaiblir le stimulant supplémentaire à

---

[1] SHOUP, Carl S., "Le système fiscal et certains aspects de la croissance économique", in Finances Publiques, Articles et Etudes, vol. I, Paris, Institut pour le développement économique, BIRD, 1963, p.10.

l'investissement provenant uniquement de l'amortissement accéléré.

Les facilités d'amortissement lorsqu'elles sont accordées aux entreprises auront des effets secondaires de croissance, car elles auront des fonds supplémentaires. "Lorsque les entrepreneurs disposent de moyens de trésorerie qui n'étaient plus utilisables dans leurs usines par suite de l'épuisement des possibilités d'amortissement, vont élargir leur champ d'action et investir dans d'autres activités"[1]. C'est-à-dire que les entreprises vont pouvoir diversifier leurs activités. Toutefois, DAVIN, Louis, E. [2] ajoute qu'il ne faut pas perdre de vue que les facilités généralisées en matière d'amortissement entraînent un manque à gagner pour les finances publiques, et peuvent être à l'origine des déséquilibres budgétaires. Heureusement, comme cet auteur le souligne également, ce déficit budgétaire n'est pas toujours un mal en soi, et il n'est que passager, car il peut se résorber à terme par l'augmentation des bénéfices quand cesseront ces facilités fiscales.
Et dans l'immédiat, il est compensé par le mouvement des investissements et l'accroissement des chiffres d'affaires susceptibles de générer de nouvelles taxes. On peut également compenser cette perte, soit en faisant payer dans d'autres secteurs des impôts plus élevés, soit en se passant de certains services publics, soit en achetant des bons de trésor au lieu de financer les affaires privées.

---

[1] DAVIN, Louis E., De l'impôt, propulseur de croissance, in Finances Publiques, Articles et Etudes, Vol. I, Paris, Institut pour le Développement Economique, BIRD, 1963, p. 396.

[2] DAVIN, Louis E., Ibid, p. 403.

I.2.1.2. La fiscalité et la localisation des investissements

Les pays font souvent recours à des incitations fiscales pour réduire les inégalités de développement d'une région à une autre. Ces incitations ont pour objectif d'attirer des activités économiques dans certaines régions pour y accroître la production et promouvoir l'emploi. Ces incitations peuvent porter sur divers éléments:

- des incitations portant sur les facteurs de production: elles se rapportent à l'acquisition ou la modernisation des équipements. Ces incitations concernent surtout les investissements, par exemple les taux d'amortissement, les crédits d'investissement, elles peuvent également consister en des exonérations d'impôt;

- des incitations portant sur la production: elles consistent en des exonérations partielles ou totales de taxes frappant la production telles que les impôts indirects, la taxe sur le chiffre d'affaires, la taxe sur les ventes, etc...

- des incitations fiscales portant sur les profits: elles ont pour but d'attirer des investissements étrangers. L'impôt sur le revenu des sociétés est ici le premier choix.

Cela concerne les firmes multinationales, car "elles tiennent compte du rendement net en décidant de la localisation de leurs investissements, et si un pays a un taux d'impôt plus élevé qu'un autre, cela aura un effet préventif sur le flux international de capitaux vers ce pays et ainsi cela peut très bien freiner son développement"[1]. Cela implique que les pays qui veulent éviter

---

[1] RALPH K. Davidson, op. cit., p. 230.

la fuite des capitaux étrangers doivent accorder ces conditions de faveur.

Certains pays utilisent plus que d'autres ces incitations fiscales. En France, la fiscalité semble peu utilisée, tandis que pour les Etats-Unis, J.F. Due a mis en évidence que la fiscalité locale dans l'Etat du Minnesota, représente entre 0,67% et 2,47% des coûts des entreprises, selon leur localisation[1]. En Italie, on estime que pour une entreprise investissant dans le Mezzogiorno plutôt que dans le nord du pays et qui a une rentabilité brute de l'ordre de 15%, la variation nette du profit peut être estimée à 4% [2].

Au Burundi, on constate que le secteur industriel se caractérise par une forte concentration des entreprises dans la ville de Bujumbura. Mais, cette localisation de la quasi-totalité des entreprises dans la ville de Bujumbura ne semble pas trouver son explication dans les incitations fiscales. Elle peut s'expliquer par d'autres raisons: les investissements ont tendance à s'installer dans la capitale pour pouvoir bénéficier d'une infrastructure importante et du marché urbain plus vaste. En effet, le milieu rural se caractérise par une faible monétarisation et de ce fait d'un pouvoir d'achat dérisoire. Cette concentration entraîne un déséquilibre entre la capitale et le reste du pays. Selon le Ministère du commerce et de l'industrie, sur 74 entreprises que comptait le pays en 1987, 69 d'entre elles se trouvaient à Bujumbura. Il en découle également la forte concentration de la main-d'oeuvre dans la capitale.

---

[1] BOBE, B. et LLAU, P. op. cit., p. 42.

[2] BOBE, B. et LLAU, P. ibid, p.42.

Ainsi, nous allons voir quels sont les effets de la fiscalité sur cette main-d'oeuvre.

I.2.2. La fiscalité et l'offre de main-d'oeuvre

Il importe d'abord de souligner que les effets dépendent principalement de l'importance des taux d'imposition frappant les revenus des contribuables. Etant donné le taux d'imposition qui frappe son revenu marginal, le contribuable aurait tendance à travailler moins.

L'impôt sur le revenu, en frappant les gains issus du travail ainsi que les bénéfices des sociétés, apparaît selon l'expression de GAUDEMET, P.M. comme un "facteur de malthusianisme économique"[1].

Avec ce type d'impôt, plus le contribuable fera des efforts supplémentaires, plus il sera taxé. On pourrait dès lors se demander si l'impôt sur le revenu n'encouragerait pas les citoyens à ne pas travailler et à ne rien entreprendre. Il en découle que souvent, un entrepreneur plutôt que d'investir dans une activité pour laquelle il sait qu'en cas de succès, ses gains seront absorbés pour une part importante par le fisc, tandis qu'en cas d'échec il en supportera toute la perte, préfère rester dans une situation modeste.
Il en est de même d'un travailleur qui peut refuser un travail supplémentaire quand il est sûr que son salaire supplémentaire sera absorbé pour une large part, par le fisc. La réaction du contribuable au taux d'imposition marginal a été qualifiée par

---

[1] GAUDEMET, P. M., Finances Publiques, volume 2, Paris (Ve), Editions Montchretien, 1975, p.174.

certains économistes d' "effet d'annonce de l'impôt"[1]. C'est-à-dire que lorsqu'on annonce une certaine modification du barème des impôts, le contribuable cherche à réduire l'impôt qu'il devra acquitter. Il y parviendra en diminuant son revenu, c'est-à-dire en fournissant peu d'efforts.

Cependant, certains économistes ont contesté ce facteur de malthusianisme économique de l'impôt sur le revenu, selon ces derniers, comme le contribuable doit payer un impôt et a, par conséquent, peu de revenu disponible, il aurait tendance à travailler davantage.
C'est-à-dire que l'impôt sur le revenu en appauvrissant le contribuable l'incite à travailler beaucoup plus, pour retrouver le niveau que l'impôt lui fait perdre. L'impôt sur le revenu aurait donc, plutôt un effet stimulant. - Ce dernier a été qualifié d'"effet de paiement"[2].

Comme l'impôt sur le revenu, une taxe sur les transactions s'accompagne également de ces deux effets. L'introduction d'une taxe de transaction sur un produit donné a pour conséquence l'augmentation du prix de ce produit. L'effet de paiement se traduit donc par la hausse du prix des biens de consommation par rapport aux salaires qui restent au même niveau. La taxe sur les transactions ne diminue pas directement le revenu disponible du consommateur, mais le revenu issu de son travail a un faible pouvoir d'achat qu'auparavant, suite à la hausse des prix. Dans ce cas, le salarié cherche à accroître son offre de travail pour gagner plus de revenu.

---

[1] SHOUP, Carl S: op. cit., p. 8.

[2] SHOUP, Carl S: Ibid, p. 8.

Quant à l'effet d'annonce, il se traduit par le fait que le salarié se rend compte que le revenu supplémentaire qu'il obtient en travaillant davantage, lui procure moins de satisfaction qu'auparavant.

Ces deux effets ne vont pas être de même ampleur. A ce niveau, SHOUP Carl S. [1] précise que l'effet de paiement peut dépasser largement l'effet d'annonce en cas d'un impôt trop lourd sur la consommation.
Il en est ainsi lorsque la demande du consommateur pour le produit imposé a une faible élasticité, à la fois par rapport au prix et par rapport au revenu. Lorsque l'impôt est établi et que le prix augmente, le consommateur étant incapable de se passer du produit, diminue très peu ou pas du tout la consommation du bien en question. Par conséquent, il va continuer à acquitter un impôt élevé. En cherchant à accroître son offre de travail afin de compenser la perte subie par son revenu disponible réel, il va se rendre compte que presque tout son revenu supplémentaire restera disponible puisqu'il ne sera pas affecté à l'achat du bien en question, vue sa faible élasticité de la demande par rapport au revenu. Dans ce cas donc, cette imposition peut accroître l'offre de travail.

On peut se demander si le contribuable pris individuellement a effectivement une liberté de choix assez importante quant au volume de travail qu'il peut offrir. Il n'en sera ainsi que dans le cas où le travailleur est libre de choisir entre plusieurs emplois qui lui sont offerts. Mais il est certain qu'en période de chômage, cette liberté de choix disparaît pour la plupart des travailleurs.

---

[1] SHOUP, Carl S: Ibid, p.10.

Une question qu'on peut se poser à ce propos est de savoir si l'impôt sur le revenu en vigueur actuellement au Burundi, incite les personnes à travailler plus ou moins, que s'il n'y avait pas d'impôt. Nous pensons que la réponse est négative, car la liberté de choix pour les contribuables est assez réduite. Une fois que l'on a déjà trouvé un emploi, on ne peut pas y renoncer aussi facilement car on n'est pas certain que l'on pourra en trouver un autre.

En plus des effets sur l'offre de travail, la fiscalité peut également agir sur la productivité et la répartition de la main-d'oeuvre. En effet "si les impôts sur le revenu sont élevés, les gens auront tendance à consacrer beaucoup plus de temps aux loisirs"[1]. Cela pourrait s'expliquer par l'hypothèse selon laquelle une augmentation du taux marginal a pour effet d'inciter les travailleurs à choisir d'avoir davantage des loisirs, puisque ces derniers deviennent bon marché. Cela aura pour conséquence de diminuer la productivité ainsi que la disponibilité de la main-d'oeuvre. L'impôt sur le revenu réduit donc la capacité du contribuable à prendre des risques sur ses disponibilités.
Il est également reconnu que les impôts entraînent souvent une redistribution et une répartition des ressources.
C'est ainsi que la répartition de la main-d'oeuvre se modifie en fonction de l'impôt, abandonnant les emplois les plus imposés pour les moins imposés. L'impôt en agissant sur les revenus des contribuables, influe par conséquent sur leur capacité à épargner.

---

[1] Keith Marsden, op. cit., p. 42.

I.2.3. La fiscalité et l'épargne

Beaucoup d'économistes et d'hommes politiques ont souvent considéré que le problème de l'épargne publique consistait en premier lieu en l'augmentation des recettes fiscales. Mais plusieurs analyses ont pu établir que la contribution des recettes fiscales dans l'épargne publique est très limitée. Quant à l'épargne privée, elle dépend dans une large mesure de la politique fiscale menée dans le pays.

L'imposition des personnes physiques et morales constitue l'un des nombreux facteurs qui influent sur leur décision d'épargner. En effet, comme le soulignent plusieurs auteurs, "l'épargne dépend d'autres facteurs comme le niveau et la mobilité des revenus des ménages, les parts relatives des revenus du travail et du capital dans les revenus du secteur privé, et l'incidence de politique financière"[1]. Même si la fiscalité n'est pas le facteur le plus déterminant, elle exerce une influence non moins importante sur la capacité et l'incitation à épargner dans le secteur privé.

Les différentes catégories d'impôts n'agissent pas de la même façon sur l'épargne, certains impôts pèsent plus lourdement que d'autres. Les impôts sur les groupes de revenus très faibles portent davantage sur la consommation et moins sur l'épargne que les impôts portant sur les groupes à revenus plus élevés. Les impôts progressifs diminuent les épargnes plus fortement que les impôts proportionnels ou régressifs. Une forte imposition des revenus des sociétés risque dans une large mesure de réduire une épargne des entreprises que celles-ci auraient pu affecter à

---

[1] Malcolm Gillis et al, Economie du développement, Paris, Nouveaux horizons, 1990, p. 371.

d'autres investissements. Cela sera surtout le cas des entrepreneurs qui se montrent plus enclins à l'épargne qu'à la consommation. L'Etat devrait donc rendre le système fiscal moins lourd aux épargnants et plus lourd aux consommateurs.

Certaines études sur le comportement des pays en matière d'épargne, concluent que les augmentations d'impôts dans les pays en voie de développement se bornent à réduire la consommation du secteur privé, leur effet sur l'épargne reste minime. D'autres analyses arrivent à la conclusion que le degré de substituabilité entre l'épargne privée et l'impôt est important. Une certaine étude effectuée à cet effet a trouvé qu'un dollar supplémentaire de l'épargne publique, dans les PVD tend à réduire l'épargne d'au moins 50 cents[1]. Il est plus ou moins certain que les encouragements par des mesures fiscales engendrent presque certainement quelque épargne qui n'aurait pas été réalisée autrement. Mais la question qui se pose est de savoir si l'épargne stimulée sera élevée, une grande partie de l'investissement nouveau pouvant impliquer un transfert plutôt qu'un accroissement.

Les impôts affectent également la répartition de cette épargne si elle s'accompagne de taux d'imposition marginaux élevés sur les revenus nomimaux. Souvent, l'épargne est détournée de ses emplois les plus efficaces sur le plan social et est plutôt investie dans des activités ou des éléments d'actifs qui peuvent être moins productifs, mais dont le rendement échappe pour l'essentiel à l'impôt. Justement, à propos des activités économiques, nous allons voir quels sont les types d'impôts que supportent les activités industrielles de notre pays. Ceci fera l'objet de notre deuxième chapitre.

---

[1] MALCOLM Gillis et al. op. cit., p. 371.

CHAPITRE II : LA STRUCTURE ET L'EVOLUTION DE LA FISCALITE DU SECTEUR INDUSTRIEL BURUNDAIS

II.1. Les droits de douane

Selon M. Duverger, "les droits de douane sont des impôts sur la circulation des marchandises, ayant la particularité d'être perçus aux frontières au moment où les marchandises entrent sur le territoire national ou en sortent"[1]. En général, les droits de douane ont pour but de protéger la production nationale. En effet "le développement de droits de douane a moins pour but de procurer des ressources financières à l'Etat que d'assurer une protection des produits nationaux contre la concurrence étrangère"[2]. Les droits de douane ont un caractère économique plutôt que fiscal.

Dans les pays développés, les recettes issues des taxes sur le commerce extérieur représentent une faible proportion dans les recettes totales de l'Etat. La fiscalité sur le commerce international n'assure que 1% environ des recettes fiscales aux Etats-Unis[3]. Mais comme le témoigne la structure de leurs recettes fiscales, les PVD font preuve du contraire. Les pays du tiers monde pauvres en ressources naturelles, comptent sur les droits de douane comme source de revenus.

---

[1] DUVERGER, M. Finances publiques, Paris, PUF, 1971, p. 174.

[2] DUVERGER, M. Ibid, p. 174.

[3] MALCOLM Gillis et al: op. cit., p. 352.

En 1982, les taxes sur le commerce extérieur ont assuré près de 25% de toutes les recettes des PVD dans les pays à faibles revenus[1]. Dans beaucoup de pays appartenant à cette catégorie, les droits d'importation occupent une place de choix. C'est notamment le cas du Tchad, dont ces droits représentent 48,3% de la fiscalité totale, la Gambie avec 68,6%, la Jordanie avec 64,2%, le Bahamas avec 65,0% etc..[2]. Pour ces pays le caractère fiscal des droits de douane est prédominant, leur but essentiel étant d'alimenter le trésor public.

Les droits de douane peuvent être classés en deux catégories:

- les droits de douane ad valorem: c'est-à-dire, des droits qui sont assis sur la valeur CIF du bien importé;
- les droits de douane spécifiques: c'est-à-dire, ceux qui sont assis sur une unité physique du bien importé.

L'instauration d'un droit de douane sur un produit, occasionne plusieurs effets sur l'économie d'un pays.

Les effets des droits de douane sur l'économie[3]

Les droits de douane ont divers effets sur l'économie nationale:

---

[1] MALCOLM Gillis et al: op. cit., p. 352.

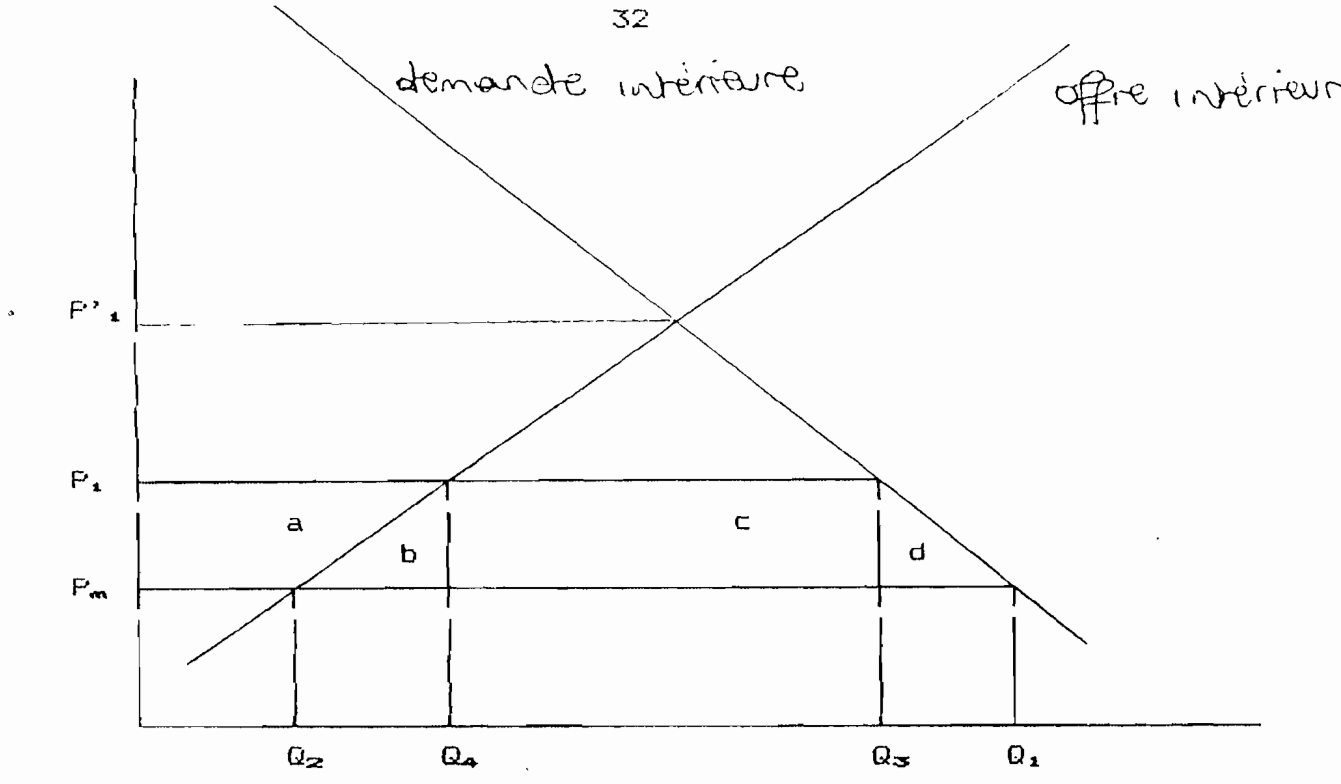
[2] MALCOLM Gillis et al: ibid, p. 353, tableau 12-3.

[3] SINAMENYE, Mathias: Notes du cours de Séminaire d'Economie Internationale, UB, FSEA, 2ème Licence, année académique 1990-1991

- les effets sur le prix à la consommation: lorsqu'on applique un droit de douane sur les importations d'un produit donné, le prix de ce dernier augmente. Le droit de douane implique donc un coût supplémentaire, c'est-à-dire une perte de surplus pour le consommateur, due à cette hausse de prix.

- les effets sur le prix à la production: contrairement aux consommateurs qui subissent une perte à la suite de l'instauration du droit de douane, les producteurs nationaux profitent de ce dernier. En effet, les produits importés de l'étranger devenant plus chers, les consommateurs vont se tourner vers la production nationale. Les producteurs nationaux vont pouvoir réaliser plus de profits provenant de la hausse des prix et des ventes supplémentaires, car les producteurs vont augmenter leur production, tant que ce sera possible, c'est-à-dire jusqu'à atteindre le plein emploi des facteurs de production;

- les effets sur le trésor public: les droits de douane perçus sur les importations servent à alimenter les caisses de l'Etat. Ces effets peuvent être illustrés par le schéma suivant:



Source : MALCOLM Gills et al, Economie du développement, Paris, Nouveaux horizons, 1990, p. 533.

Pm : prix mondial. L'instauration d'un tarif douanier provoque une hausse du prix intérieur, P_1 au-dessus du prix mondial.

a : représente la hausse de la vente des producteurs nationaux.

c : désigne l'augmentation des recettes douanières de l'Etat.

(a+b+c+d) : baisse du surplus des consommateurs, due à la hausse du prix à la consommation.

Q : désigne les quantités.

P'_1 : prix auquel l'offre et la demande intérieures sont égales et où les importations sont nulles.

Comme l'indique leur définition, les droits de douane regroupent à la fois, les droits de sortie et les droits d'entrée. Au Burundi, comme partout ailleurs, le tarif douanier regroupe les droits à l'importation et les droits à l'exportation.

II.1.1. Les droits de douane à l'importation

Les droits d'entrée sont déterminés dans le tarif à l'importation. Ce tarif présente des aspects fiscaux et des aspects économiques.

II.1.1.1. Les aspects fiscaux du tarif à l'importation

Les droits à l'importation constituent une des principales sources des recettes fiscales. Même si certains auteurs affirment que "le recours aux taxes sur le commerce extérieur a diminué dans les PVD au cours de ces dernières années"[1], la structure de leurs recettes fiscales montrent que ces dernières dépendent toujours de ce type de taxes, en particulier les droits de sortie.

---

[1] MALCOLM Gillis et al: op. cit., p. 352.

Tableau n° 1 : Evolution des recettes douanières 1985-1989
(en 10^6 FBu)

Impôts sur le commerce extérieur	1985	1986	1987	1988	1989
Taxes à l'importation	2767,1	3318,0	3287,0	4393,3	4711,7
Taxes à l'exportation :	3743,5	4804,8	755,2	3226,9	5172,4
- sur le café	3494,0	4595,1	612,8	3009,0	4918,7
- sur autres	299,5	209,7	142,7	217,9	253,7

Source : Economie burundaise; 1985, p. 37; 1987: p. 38; 1989, p. 42.

A partir de ce tableau, on constate que, contrairement à ce que ces auteurs avancent, au Burundi, les taxes sur le commerce extérieur n'ont jamais cessé d'augmenter. Les droits à l'importation ont augmenté sur toute la période, sauf une légère diminution entre 1986 et 1987, mais l'augmentation entre 1987 et 1988 a été de plus d'un milliard de FBu. Les taxes à l'exportation ont également augmenté sauf en 1987 et elles dépassent pour la plupart du temps les droits d'importation.

II.1.1.2. Les aspects économiques du tarif à l'importation

Les droits de douane à l'importation peuvent avoir une fin économique, c'est-à-dire qu'ils sont appliqués dans le but de décourager certaines importations ou de les limiter afin de

protéger la production nationale contre la concurrence étrangère. Pour promouvoir sa croisance économique, le pays doit protéger et encourager l'économie nationale.
On va analyser le tarif à l'importation et les différentes modifications qu'il a subies au cours des années, pour voir comment il a joué son rôle.

II.1.1.3. Le tarif douanier à l'importation

Le tarif à l'importation regroupe trois types de droits:

- le droit d'entrée variant de 0 à 50%;
- le droit fiscal variant de 5 à 200%;
- la taxe statistique avec un taux unique de 4% .

Ces droits sont appliqués sur la valeur CIF des marchandises. Le tarif douanier n'est pas identique pour tous les produits, mais il s'applique à tous les produits qui entrent dans le pays, sauf au cas des exonérations.

Le tableau suivant montre comment est faite la catégorisation dans le tarif.

Tableau n° 2 : Les différentes catégories du tarif à l'importation[1]

Niveaux %	Nombre de chapitres	Niveaux %	Nombre de chapitres	Niveaux %	Nombre de chapitres
0-3	16	40	2	73	2
8	33	43	20	83	6
10	6	45	3	86	1
13	34	46	2	88	9
15	7	48	12	90	1
16	1	50	5	91	1
18	25	51	1	93	2
20	5	53	25	103	25
23	24	55	4	105	7
25	3	56	1	106	5
28	20	58	16	108	7
30	5	60	4	110	1
31	1	61	3	113	4
32	1	63	9	123	1
33	20	65	1	153	9
35	13	68	6	158	9
36	5	70	3	208	1
38	13	71	2		

Source : HUNKELER, J., le tarif des douanes à l'importation du Burundi, édition 1979, Ministère du Commerce et de l'Industrie, Bujumbura, septembre 1984, p.13.

Les intrants industriels se trouvent dans les niveaux de 5 à 15%, les biens de consommation sont dans les niveaux allant de 30 à 100% . Les biens de luxe sont frappés de droits dépassant 100% de leur valeur CIF.

[1] L'auteur a fait une agrégation des droits fiscaux, les droits d'entrée et la taxe statistique, seuls les droits de douane "ad-valorem" ont été pris en considération.

Il existe également des différences de niveau d'imposition au sein même d'une catégorie de produits, suivant les objectifs poursuivis. C'est ce que montrent les exemples suivants:

Tableau n° 3 : Tarif des douanes à l'importation pour quelques produits

N° du tarif	Produits	Unité statistique	Droit fiscal	Droit d'entrée
	Produits de luxe			
9.01.60	Bateaux et embarcations de plaisance ou de sport	Pièce	200 %	5 %
06.02.10	Plantes et racines vivantes	Kg	150 %	5 %
07.02.10	Fleurs artificielles vivantes	Kg	150 %	Expt
64.04.10	Postiches (perruques, mèches)	Kg	150 %	Expt
58.01	Tapis	Pièce	150 %	Expt
09.05.10	Vanille	Kg	150 %	Expt
18.06	Chocolats et autres préparations contenant du Cacao	kg	100 %	3 %
19.07.20	Pains et biscuits	kg	80 %	Expt
20.07.10	Jus de fruit	litre	100 %	5 %

Source : Ministère des Finances, Département des douanes, le tarif des douanes à l'importation, Edition 1979

Tableau n° 3 : Tarif des douanes à l'importation pour quelques produits (suite 1)

N° du tarif	Produits	Unité statistique	Droit fiscal	Droit d'entrée
	Produits concurrençant la production locale			
24.02.20	Cigarettes	100 pièces	150 %	Expt
04.03	Beurre	kg	50 %	Expt
04.09.10	Fromage	kg	100 %	2 %
04.06.10	Miel	kg	100 %	Expt
55.09.20	Tissus de coton	m^2	40 %	Expt
36.06.10	Allumettes	kg	40 %	10 %
62.01.10	Couvertures	Pièce	50 %	7 %
34.01	Savons de lessive	kg	50 %	3 %
32.09	Peintures et vernis	kg	50 %	10 %
08.10	Fruits et légumes	kg	100 %	Expt
02.01	Viande	kg	100 %	Expt
	Biens de production et d'équipement			
87.01.20	Tracteurs	Pièce	15 %	Expt
87.03.50	Voitures, grues	Pièce	15 %	Expt
31.02	Engrais chimiques	kg	5 %	Expt

Source : Ministère des Finances, Département des douanes, le tarif des douanes à l'importation, Edition 1979

Tableau n° 3 : Tarif des douanes à l'importation pour quelques produits (suite 2)

N° du tarif	Produits	Unité statistique	Droit fiscal	Droit d'entrée
	Produits de première nécessité, de grande consommation, stratégiques et matières premières			
25.23	Ciment	kg	10 %	Expt
17.01.20	Sucre	kg	5 %	Expt
11.01.20	Farine de froment	kg	5 %	Expt
30	Produits pharmaceutiques	kg	5 %	2 %
11.07.20	Farine de malt	kg	30 %	Expt
27.10.22	Essence	kg	10 %	Expt
10.06.20	Riz destiné à la fabrication de la bière	kg	5 %	Expt

Source : Ministère des Finances, Département des douanes, le tarif des douanes à l'importation, Edition 1979.

De ce tableau, il apparaît le caractère protectionniste du tarif douanier. La protection est assurée par des exonérations ou des allégements de la charge fiscale essentiellement pour les produits concurrentiels à la production nationale, pour permettre aux industries nationales naissantes de bénéficier d'une clientèle suffisante afin de pouvoir réaliser des bénéfices plus ou moins importants. C'est pourquoi les biens de production et d'équipement sont soumis à des droits relativement faibles variant de 5 à 15% . C'est également le cas pour les matières premières utilisées dans la production; elles sont imposées de droits non élevés dont les taux varient entre 5% et 30% . Par contre les produits manufacturés susceptibles de concurrencer la production nationale sont fortement imposés, les taux sont de l'ordre de 40% et 150% . Cela se fait donc dans le souci de décourager les importations de ces derniers.

On a constaté que ce tarif douanier était complexe pour diverses raisons. D'abord, il comprenait trois types de droits, le droit fiscal, le droit d'entrée et la taxe statistique. Ensuite, ces droits étaient additifs et devraient être perçus en même temps. En outre, ce tarif n'était pas aussi protectionniste qu'on le pensait.

Cette complexité, ainsi que d'autres raisons non liées à sa structure, comme par exemple la fraude, ont été à l'origine de son inefficacité. En effet, cette structure tarifaire n'a pas pu remplir les missions qui lui étaient confiées. Il n'a pas pu atteindre ses objectifs aussi bien économiques que fiscaux. C'est ainsi que dans le souci d'assumer les objectifs fiscaux et de protection de la production nationale, le gouvernement a décidé de refondre ce système tarifaire.

Pour corriger progressivement les distortions issues de ce tarif d'importation, on a décidé de consolider en un seul tarif, le droit d'entrée et le droit fiscal.

La taxe statistique a changé d'appelation en 1989, pour devenir la taxe de service, mais elle a été maintenue au taux de 4% jusqu'à maintenant. Ces changements des tarifs ont été proposés dans le cadre des programmes d'ajustement structurel.
Le nouveau tarif douanier tel qu'il a été proposé, se présente comme suit:

Tableau n° 4 : Nouvelle taxation des marchandises (en %)

Catégories	1987	1988	1989	1990
. Produits de luxe	100	100	100	100
. Produits manufacturés finis	50	45	40	40
. Produits alimentaires	25	25	30	30
. Biens primaires et intermédiaires	15	20	25	30
. Biens essentiels d'équi - pement	15	15	20	20

Source: Ministère des finances, politique sectorielle, mai 1988, p. 22.

L'objectif général de cette réforme tarifaire était d'établir un système plus homogène ne faisant pas de discrimination entre les secteurs économiques. Cette réforme douanière visait en outre la réduction de la protection tarifaire des industries locales, pour les rendre plus compétitives sur le marché international. En effet, la révision des tarifs consistait en la réduction des droits de douane sur les produits de consommation et en leur augmentation sur les biens d'équipement et de production. Cette réforme devrait donc encourager les industries d'exportation, en diminuant l'importance des industries dépendant d'intrants

importés et en augmentant l'utilisation des matières premières locales pour les biens produits localement. Ainsi, les tarifs se présentent comme suit:

Tableau n° 5 : Le nouveau tarif des douanes à l'importation pour quelques produits

N° du tarif	Catégories	Unité statistique	Droit de douane
	Produits de luxe		
06.02.10	Plantes et racines vivantes	kg	100 %
06.03.10	Fleurs artificielles	kg	100 %
09.05.10	Vanille	kg	100 %
16.06	Chocolats et autres préparations alimentaires contenant du cacao	kg	100 %
20.07.10	Jus de fruits	litre	40 %
	Produits concurrençant la production locale		
24.02.20	Cigarettes	100 pièces	100 %
32.09	Vernis et peintures	kg	10 %
04.03	Beurre	kg	40 %
04.06.10	Fromage	kg	40 %
55.04	Miel	kg	100 %
36.06.10	Tissus de coton	m^2	40 %
36.06.10	Allumettes	kg	40 %
34.01	Savons	kg	40 %

Source : Ministère des finances, Département des Douanes, Tarif des douanes à l'importation, édition 1989.

Tableau n° 5 : Le nouveau tarif des douanes à l'importation pour quelques produits (suite)

N° du tarif	Catégories	Unité statistique	Droit de douane
	Biens de production et d'équipement		
87.10	Tracteurs	Pièce	12 %
87.03.10	Voitures - grues	Pièce	12 %
31.	Engrais	kg	10 %
	Matières premières et produits de première nécessité		
11.01.20	Farine de froment et de méteil	kg	40 %
11.01.41	Farine de riz à usage industriel	kg	10 %
11.07.20	Farine de malt	kg	40 %
12.06.10	Houblon	kg	10 %
25.01.20	Sel	kg	15 %
25.25	Ciment	kg	12 %
30.	Produits pharmaceutiques	kg	15 %

Source : Ministère des finances, Département des douanes, Tarif des douanes à l'importation, édition 1989.

Comparé au tarif de 1979, on constate qu'il y a eu des changements de taux pour toutes les catégories de produits. Il y a eu une variation vers la baisse pour les produits de luxe, dont les taux ont passé pour la plupart de produits de 150% à 100%. Une réduction de taux a été également observé pour les produits de concurrence, ainsi que pour les biens de production et d'équipement. Par contre la plupart des taux appliqués aux matières premières ont été revus vers la hausse.

Les protestations des industriels inquiets de la forte réduction de la protection de leurs industries, ont pu occasionner quelques changements. En effet, comme on peut le constater à travers le tableau n° 5, les taxes sur les biens d'équipement n'ont pas été celles qui étaient prévues, (tableau n° 4) les droits de douane ont été de 10 et 12% au lieu de 20%. Il en a été de même pour quelques matières premières et produits de première nécessité, la plupart des taux n'ont pas atteint les 30% qui étaient prévus (tableau n° 4). Toutefois, les industriels les trouvent toujours trop élevés.

On ne pourrait passer sous silence,les changements qui ont eu lieu dans le cadre de la ZEP. Tous les droits de douane sur les produits, que ce soient des matières premières ou des produits finis, en provenance des pays membres de la ZEP ont été revus vers la baisse.

Après l'analyse des droits d'entrée, voyons ce qu'il en est pour les droits de sortie.

II.1.2. Les droits de douane à l'exportation

Les droits de sortie sont quasi inexistants dans les pays industrialisés, mais très répandus dans les PVD. Ils sont prélevés sur les exportations de matières premières et de produits alimentaires. Ces droits constituent une source non négligeable de recettes pour le trésor public. Au début des années 1980, vingt PVD au moins, tiraient plus de 10% de leurs recettes fiscales totales des droits d'exportation[1].

Les droits de sortie ont été utilisés pour plusieurs fins.

---

[1] MALCOLM Gillis et al, op. cit., p. 376.

"Durant des années, les taxes à l'exportation ont servi pas mal d'objectifs, dont la fourniture de revenus fiscaux au moyen de taxes à l'exportation modérées, la protection des industries nationales utilisant des matières premières locales, la protection des ressources locales par des taxes à l'exportation destinées à conserver le rythme d'utilisation des ressources naturelles"[1].

Le système des taxes à l'exportation a fait l'objet de plusieurs critiques. D'une part, il a été critiqué par la fragilité qu'il confère à l'Etat. En effet, "si le produit sur lequel est basé les recettes publiques est frappé par une mévente, c'est l'effondrement de tout l'édifice financier du pays, par ailleurs les grandes nations qui achètent les matières premières ont des moyens pour faire baisser les prix, ce qui reporte en réalité la charge fiscale sur le pays exportateur"[2].

Le pays sera par conséquent dépendant des pays acheteurs. D'autre part, ce système a été critiqué "à cause de l'impact sur les revenus nets encaissés par le producteur et de l'influence relative que cela peut avoir sur la production des récoltes pour le marché ou des récoltes de subsistance destinées à l'usage personnel du producteur"[3]. Il en résultera un accroissement du coût de la production et une diminution des profits réalisés par les producteurs. Le système peut, dans certains cas décourager la production de ce type de cultures.

---

[1] RALPH K. Davidson, op. cit., p. 230.

[2] DUVERGER, M., Op. cit., p. 127.

[3] RALPH, K. Davidson, op. cit., p. 231.

Par ailleurs, la mise sur pied des taxes sur les exportations se fonde le plus souvent sur la conviction que leur charge est transférée sur les acheteurs étrangers. Mais la réusite de ce transfert de fiscalité n'est possible même à court terme, que dans des conditions bien définies mais qui sont difficiles à réunir.

Ces conditions sont les suivantes[1] :

- il faut que le produit exporté ait une part élevée du marché d'exportation correspondant;

- il faut que l'élasticité de l'offre du produit de ce pays soit également élevé;

- il faut que l'élasticité de l'offre du même produit en provenance des autres pays producteurs soit faible;

- il faut que l'élasticité globale de l'offre du produit sur le marché correspondant soit élevée pour tous les producteurs;

- il faut que l'élasticité des prix de la demande du produit sur le marché mondial soit faible.

La proportion dans laquelle, la fiscalité pourra être exportée à I'étranger peut être calculée à l'aide de l'équation suivante:

---

[1] MALCOLM Gillis et al., op. cit., p. 650.

$$T_c = \frac{E_o}{E_o + E_d} \times \frac{ae_{ot}}{ae_{ot} + (1-a)\, e_{on}}$$

où : T_c : part en pourcentage de la taxe additionnelle transférée sur les consommateurs étrangers, sous forme de prix du bien.

E_o : élasticité globale de l'offre du produit en question.

E_d : élasticité du prix de la demande du produit sur le marché correspondant, prise sous forme d'un chiffre positif.

a : part du produit sur le marché correspondant

$1-a$: part des autres producteurs sur le marché du produit.

e_{ot} : élasticité de l'offre du produit en provenance du pays.

e_{on} : élasticité de l'offre du produit en provenance des autres pays producteurs.

l'indice "t" fait référence au pays d'imposition et
l'indice "n" au pays qui n'impose pas.

Au Burundi, comme dans les autres PVD, toutes les exportations sont soumises à une taxe à l'exportation, mais des exemptions peuvent être accordées par le ministère ayant les finances dans ses attributions. Comme le montre le tableau n°1, les droits de douane à l'exportation occupent une place très importante dans les recettes douanières, ils dépassent même pour certaines années les droits à l'importation. Il faut souligner

que ces droits reposent pour une large part sur les droits de sortie sur le café, le secteur industriel ne réalisant que très peu d'exportations.

Les taux des droits de sortie sont relativement faibles. Le tableau suivant montre les taux pour quelques produits.

Tableau n° 6 : Tarif des droits de sortie pour quelques produits

N° du tarif	Désignation des marchandises	Unité statistique	DS
09.01.80	Café torréfié	kg	3 %
09.01.90	Autres	kg	3 %
09.02	Thé	kg	6 %
22.03	Bière	litre	5 %
30.	Produits pharmaceutiques	kg	5 %
61.	Vêtements	kg ou pièce	5 %
24.01	Tabacs bruts ou non fabriqués	kg	5 %
24.02	Tabacs fabriqués	kg	5 %
36.06.10	Allumettes	kg	5 %
04.03.10	Beurre	kg	5 %

Source : Ministère des finances, département des douanes, le tarif des droits de douane de sortie, Edition, 1984.

Ce tarif ne connaît pas beaucoup de modifications dans le temps, sauf pour certains produits, pour lesquels, pour tenir compte chaque année de l'évolution du prix de revient et surtout des fluctuations des cours mondiaux, leurs droits de sortie sont

fixés par des ordonances du ministre des finances. C'est le cas du café vert robusta et arabica.

II.2. La taxe sur les transactions

La réglementation relative à la taxe sur les transactions est contenue dans le décret-loi n° 1/143 du 20 mars 1968. C'est une taxe qui s'applique sur le chiffre d'affaires provenant principalement de la vente de biens (importés ou non) et des prestations de services. Cette taxe frappe aussi bien les entreprises industrielles que commerciales.
Déjà, il y a lieu de se demander s'il est judicieux d'appliquer un même taux pour la généralité des cas, sans différenciation pour les biens et les services sur lesquels portent les transactions frappées. Qu'ils soient de première nécessité, non indispensables, de luxe ou de grand luxe, les biens et services sont frappés du même taux, comme si toutes les dépenses étaient équivalentes. Cette taxe ne tient donc pas compte de l'importance économique de la dépense effectuée.
Qu'elle soit d'équipement, de production ou de consommation, la dépense est frappée de la même taxe.

Cette taxe a connu plusieurs modifications dans le temps. La législation en matière de la taxe sur les transactions qui a prévalu de 1968 à 1986 avait plusieurs effets négatifs, il s'agissait d'une taxe cumulative en cascade, dont le taux initial de 2% a été majoré à plusieurs reprises pour atteindre un taux unique de 12% sur la quasi totalité des affaires. Les changements les plus importants sont ceux de 1986 et 1989.

II. 2.1. La réforme de 1986

La réforme de 1986 consistait dans la perception de la taxe en une seule fois, au stade des importations et au stade de la

production. L'objectif poursuivi par cette réforme était d'éviter les effets de cumul et les taxes en cascade tels que prévus par le décret-loi de 1968.

Néanmoins, après l'application du décret-loi n° 1/10 du 24 octobre 1986, le système de la taxe sur les transactions n'est pas resté sans inconvénients.

En effet, il s'est posé un problème particulièrement important, relatif à l'effet de cumul auquel se sont trouvées confrontées de nombreuses entreprises dont l'activité consistait à fabriquer, produire, transformer ou construire.
Bon nombre d'entreprises assujetties à la taxe de 12% de par leurs activités s'approvisionnent pour leurs matières premières auprès d'importateurs et auprès d'autres entreprises de fabrication où leurs achats sont déjà taxés des 12%, ce qui vient augmenter les coûts de production avec répercution sur les prix de vente, encore que pour le cas de certaines activités, les entrepreneurs n'ont pas la possibilité de relever leurs prix sans autorisation préalable de leur ministère de tutelle.

A l'égard du trésor, ce système posait également d'autres problèmes comme, la non imposition de certaines activités, l'inconvénient d'une taxe assise sur un nombre trop limité de redevables étant d'augmenter le risque d'évasion fiscale.
Un autre problème non moins important était celui des exonérations dont bénéficiaient l'Etat, les communes et les établissements publics à caractère administratif. Toutes ces exonérations se sont traduites par un manque à gagner pour les caisses de l'Etat. Enfin, le problème de rendement a été également évoqué, le rendement de la taxe sur les transactions a été jugé non satisfaisant pour un impôt indirect.

Toutes ces raisons ont été à l'origine de la réforme de 1989.

II.2.2. La réforme de 1989

La réforme de 1989 réside dans la taxation de la marchandise et dans le fait d'appréhender la valeur ajoutée réalisée par l'importateur sur les ventes. Le décret-loi n° 1/04 du 31 janvier 1989 a porté le taux de la taxe de transaction de 12 à 15% pour la généralité des affaires, à l'exception des transactions immobilières et des prestations de services ou des ventes de boissons industrielles locales qui sont respectivement soumises aux taux de 7% et 17% .

La réforme de 1989 a été faite en accord avec la Banque Mondiale, dans le cadre des programmes d'ajustement structurel. Cette réforme consiste en une taxe de transaction généralisée sur tout produit et perçue à la frontière. Ce qui a changé pour les importateurs, c'est la perception de la taxe qui s'effectue désormais à deux niveaux au lieu d'un seul comme précédemment. Le premier paiement s'effectue à la douane, au moment de la mise en consommation de la marchandise, et le deuxième paiement a lieu au moment de la vente.
A la douane, l'assiette de la taxe est constituée par la valeur CAF des marchandises, augmentée des droits de douane et de la taxe de service. Signalons en passant que la taxe de service est justifiée par les dépenses administratives encourues pour évaluer et percevoir les droits d'entrée. Elle est perçue sur toutes les importations et les opérations de transit.

Conformément aux objectifs poursuivis par les programmes d'ajustement structurel, la réforme de 1989 privilégie l'équilibre budgétaire. L'impôt est fixé avant toute considération, pour enrichir les caisses de l'Etat. Cette réforme vise avant tout l'augmentation des recettes. En effet, elle contribue plus efficacement à augmenter les recettes fiscales, mais supprime le privilège des industriels importateurs

directs des biens d'équipement qui devront désormais acquitter une taxe de transaction, non seulement sur ces biens d'équipement, mais encore sur les pièces de rechange.
Cette réforme contribue donc à l'accroissement des recettes, d'une part, par l'élevation des taux d'imposition et d'autre part en élargissant la matière imposable.

II.3. L'imposition des bénéfices et autres taxes

II.3.1. L'impôt sur les bénéfices des sociétés

Les bénéfices d'une entreprise industrielle ou commerciale sont définis comme ceux qui proviennent de toutes les opérations effectuées par ses établissements se trouvant au Burundi ainsi que tous les accroissements des avoirs investis, y compris ceux qui résultent des plus-values sur les immobilisations, soit réalisées, soit exprimées dans les comptes ou les inventaires du redevable, quelles que soient l'origine ou la nature.
Les bénéfices d'une entreprise sont déterminés en tenant compte de l'ensemble des opérations de toute nature réalisées directement ou indirectement par le redevable ou qui sont réalisées à son profit.

L'impôt sur les bénéfices des sociétés est un impôt annuel perçu sur tous les bénéfices réalisés par la société y compris les gains en capital de la société qu'elle soit burundaise ou étrangère.

Avant 1975, les taux d'imposition des revenus des sociétés étaient de 30% et 40% .
En 1975, il a été institué, d'une part, un impôt minimum de 1% du chiffre d'affaires pour les sociétés et entreprises n'atteignant pas un certain montant des bénéfices imposables. C'est-à-dire pour un montant inférieur au produit obtenu en multipliant le

montant du chiffre d'affaires par le coefficient 0,0222.
D'autre part, les taux de 30% et 40% qui étaient en vigueur antérieurement ont été confondus dans un taux unique de 45% . Depuis 1975, ce taux n'a jamais été modifié, il reste appliqué actuellement.

II.3.2. La taxe de consommation

C'est une taxe sur le commerce intérieur, et faisant partie de la catégorie des impôts indirects. Elle est perçue sur la bière et les boissons non alcoolisées fabriquées industriellement, sur les produits pétroliers et sur le tabac. Pour les boissons alcoolisées, elle est incluse dans les droits fiscaux. Elle est perçue au moment de l'importation pour l'essence et est incluse dans les droits d'entrée pour les autres. Pour le tabac, la taxe de consommation est de 5 FBu par paquet de cigarettes. Cette taxe est de 20,86 FBu par bouteille pour la bière et les boissons gazeuses.

Certaines entreprises doivent également payer d'autres petites taxes qu'on appelle des taxes administratives. Par exemple, les entreprises utilisant des matières premières locales doivent payer la taxe communale ou la taxe municipale.

Ces éléments de fiscalité que nous venons d'évoquer auront certainement des effets sur le secteur industriel. Mais, quoi que ces impôts et taxes peuvent comporter des inconvénients pour ceux qui les paient, ils peuvent également être des instruments d'action pour les pouvoirs publics. C'est ce que nous allons analyser dans le chapitre suivant.

CHAPITRE III : L'IMPACT DE LA TAXATION DES MATIERES PREMIERES SUR LA COMPETITIVITE INDUSTRIELLE

Les pays en voie de développement se sont heurtés à pas mal de difficultés dans l'exportation des produits primaires, en raison notamment des fluctuations de leurs cours mondiaux et des produits de remplacement, surtout pour les pays pauvres en ressources naturelles et aux marchés locaux relativement modestes. Suite à ces difficultés, ils ont dû changer de stratégie et se sont lancés dans un processus d'industrialisation fondé sur la substitution des importations sur le plan national et sur le plan régional. Ces politiques adoptées pour promouvoir le processus d'industrialisation ont contribué dans l'affaiblissement de la capacité compétitive des industries, au niveau international.
Ces stratégies commerciales n'offrant guère de l'espoir d'une croissance soutenue, les PVD ont commencé à mettre sur pied une autre orientation de leurs industries et de leur processus d'industrialisation, de façon à rendre leurs productions plus compétitives. Cette nouvelle orientation consiste à développer les exportations pour lesquelles le pays est le plus compétitif. Il s'agit donc d'inciter de nouvelles entreprises à s'orienter vers les exportations.

En effet, les entreprises orientées vers les exportations dans un pays en voie de développement présentent un grand intérêt pour diverses raisons, que soulignent H. Spetter et O. Keesing[1]:

- en développant les exportations de produits manufacturés, les PVD augmentent leurs recettes et leur capacité

---

[1] H. Spetter et D. Keesing, cités par A. Liontas: Préférences tarifaires et développement, Paris, Economica, 1973, p.93.

d'importation, de manière à importer les biens d'équipement nécessaires à leur développement. Dans ce cas les exportateurs pourront bénéficier des biens d'équipement des pays développés;

- une industrie d'exportation est nécessaire pour élargir le marché du pays concerné, le faire profiter des techniques modernes de production et obtenir des économies d'échelle par l'intermédiaire de la concurrence et de la communication avec les pays développés;

- le développement d'entreprises orientées vers l'exportation permettra de diversifier les branches industrielles et la structure générale du pays;

- enfin l'orientation vers l'extérieur est préférée parce qu'elle crée des effets d'apprentissage et de promotion des ressources humaines.

A ce niveau, il se pose une question concernant la transition vers cette stratégie, car cette transition ne s'effectue pas sans difficultés; son coût économique, social et politique peut être relativement élevé. En effet, dans certains cas, il peut être nécessaire d'accroître des subventions pour inciter certains industriels. Des compensations par exemple sous forme d'allègements fiscaux, d'abaissement des droits de douane etc... peuvent contribuer à accentuer l'intérêt que les industriels peuvent avoir à orienter leur production vers l'extérieur. Par ailleurs, nous en convenons avec RALPH K. Davidson que "les taxes qui frappent les matières premières et d'autres produits intermédiaires importés destinés à la production peuvent très bien entraver le développement d

l'industrie locale"[1]. C'est également le point de vue des industriels burundais. "Comme le témoignent les industriels et le soutiennent les responsables de la promotion industrielle, une plus grande taxation des intrants industriels n'est pas de nature à favoriser le développement industriel"[2].

Cela nous amène à considérer dans la première section de ce chapitre, les problèmes que connaissent les industries locales suite aux taxes sur les matières premières. Dans la deuxième section, nous allons analyser certains des instruments susceptibles d'accroître la compétitivité des produits fabriqués localement, et par conséquent promouvoir l'exportation de ces derniers.

III.1. Les effets des taxes sur les matières premières

Lors de l'importation des matières premières, une taxe de transaction est perçue sur ces matières. Or, il s'avère que lors du processus de transformation, il se dégage une certaine quantité de déchets. Il apparaît donc que ces importateurs (industriels) paient une taxe sur une partie des matières premières destinées au rebut.

---

[1] RALPH K. Davidson, Op. cit., p. 232.

[2] Comité de suivi du programme d'ajustement structurel, Note sur la révision tarifaire dans le cadre du programme d'ajustement structurel, p. 11.

III.1.1. La taxe de transaction sur les déchets des matières premières

Etant donné que la transformation des matières premières s'accompagne souvent d'une certaine quantité de déchets, une taxe de transaction sera perçue sur ces déchets lors de l'importation de ces matières. La taxe de 15% sur les matières premières importées constitue alors un grand handicap pour la promotion de certaines entreprises et une perte très importante pour elles.

En effet, la plupart des entreprises qui importent des matières premières enregistrent des valeurs non négligeables de déchets dont le taux peut varier de 1 à 15% . Le tableau suivant nous montre les entreprises qui enregistrent les taux forts élevés de déchets, ainsi que les montants de la taxe de transaction perçue sur ces derniers.

Tableau n° 7 : La taxe de transaction sur les déchets

Entreprises	N° du tarif	Produits	Taux de déchets	T.T. correspondante [1]
LOVINCO	50.02.20	Effilochés	12,5 %	1.764.651
BWI	73.12.20	Feuillards	30 %	782.715
EXIM	39.02.29	Despodur T.80	15 %	1.259.933
FABRICAH	48.01.30	Papier blanc	10 %	272.804
ALLUMETTERIE	44.28.20	Bois pour fabrication d'allumettes	15 %	443.795
	48.01.80	Ouate de vellulose	15 %	186.374
BBI	48.15.90	Capaciter paper	17,6 %	300.486
	48.13.10	Duplex board paper	45,82%	1.256.681
	40.15.71	Gray duplax BP	24,99%	532.359
	48.01.40	Kraft paper	46,25%	756.689
	73.13.20	Tôles métalliques	12,30%	3.550.619

Source : Ministère du commerce et de l'industrie, départements de l'industrie, Note sur la taxe de transaction perçue sur les déchets des entreprises transformatrices, 1988, 10 p.

[1] Ces montants ont été calculés sur les importations de 1988. Ils varient suivant le volume des importations.

Ce tableau montre qu'il y a des entreprises qui paient une taxe très importante sur les déchets. Par exemple la BBI a dû payer un montant de 6.396.834 de taxe de transaction sur ses déchets, en 1988. Cela va entraïner une grande perte pour l'entreprise. LOVINCO et EXIM, payaient à la même période des montants plus ou moins importants de TT sur les déchets, qui s'élèvent respectivement à 1.764.652 et 1.259.433. Il faut noter que ce problème de déchets concerne également les autres taxes frappant les matières premières.

III.1.2. La double taxation

La taxe de transaction perçue sur les matières premières conduit à une double taxation. En effet, en plus de la taxe lors de leur importation, les produits finis subissent à leur tour, une taxe lors de la vente. Toutefois, tous les produits transformés ne sont pas nécessairement vendus, vue l'étroitesse du marché local. Cela implique que les industriels sont sanctionnés sur la quantité de leur mévente. Ce qui constitue une grande perte enregistrée par l'industrie, qui est même irrécupérable lorsque la quantité des invendus est importante. Cette double taxation frappe également les matières premières achetées localement. La taxe de transaction est payée, d'abord chez le fournisseur de la matière première, ensuite sur le produit fini.

En outre, même si les matières premières sont taxées de la même façon, celles-ci n'ont pas la même destination. Il y en a qui sont destinées directement à la commercialisation et d'autres qui sont destinées à la transformation. Par conséquent, cette taxe de transaction sur les importations n'aura pas les mêmes effets sur les entreprises, certaines seront plus touchées que d'autres. Ce sont évidemment les entreprises transformatrices qui seront les plus pénalisées.

On estime également que le taux de taxation appliqué sur les produits finis est élevé, ce qui constitue un handicap sérieux pour la compétitivité des produits sur le marché. La taxe sur les produits finis est fondée sur l'idée que les frais seront supportés par le consommateur. C'est ce qu'on appelle la répercussion ou translation en avant de la charge fiscale. Celle-ci consiste donc à transférer la taxe sur l'achateur par l'augmentation des prix de vente des biens sur le marché. Rappelons que la répercussion de l'impôt dépend de plusieurs facteurs, comme le souligne M. DUVERGER[1]. Ces facteurs peuvent être:

- l'élasticité de l'offre et de la demande: la répercussion est plus ou moins facile selon l'élasticité ou l'inélasticité de l'offre ou de la demande. La répercussion varie en sens inverse de l'élasticité de la demande. Si la demande d'un bien est peu élastique, car ce dernier correspond à la satisfaction de besoins incompressibles, le consommateur ne peut renoncer à l'achat de ce produit même si l'incorporation de l'impôt dans le prix rend celui-ci plus élevé. Par contre, si la demande d'un bien est élastique, le consommateur pouvant facilement renoncer au produit, la répercussion ne sera pas facile.
  Contrairement à la demande, la répercussion varie en raison directe de l'élasticité de l'offre. Lorsque le vendeur est obligé d'écouler toutes ses marchandises, pour des raisons de l'impossibilité de stockage pendant une longue période, il lui est impossible d'imposer son prix à l'acheteur. Ceci concerne surtout les produits agricoles.

---

[1] DUVERGER, M. Op. cit., pp. 411-412.

- les variations de la conjoncture: en période de prospérité, le pouvoir d'achat des consommateurs est élevé et la répercussion sera facile. En période de crise économique, les demandes sont plus faibles que les offres et la répercussion devient plus difficile.
  De même, quand il y a inflation, les demandes sont supérieures aux offres, le pouvoir d'achat est grand, la peur de l'inflation accélère le désir d'acheter. Les vendeurs peuvent alors répercuter sans problème leurs taxes sur les acheteurs.
- LUC WEBER[1] ajoute que la répercussion dépend également de beaucoup d'autres facteurs dont la nature du barème d'imposition (unitaire ou ad valorem) de la structure du marché (concurrence parfaite ou monopole), la forme des coûts de production (croissants, décroissants ou constants).

La répercussion n'est dans certains cas pas facile, elle contribue par ailleurs aux renchérissements des prix, ce qui diminue la compétitivité de l'entreprise en éloignant le consommateur. La survie de l'entreprise devient aléatoire. Le renchérissement du produit fini est d'autant plus important que la part des matières premières dans le prix de revient s'accroît de plus en plus. C'est ce que montre le tableau suivant, pour quelques entreprises.

---

[1] LUC WEBER, op. cit., p. 158.

Tableau n° 8 : Evolution de la part des matières premières dans le prix de revient 1985-1988

Années / Entreprises	1985	1987	1988
BTC	13,51 %	21,68 %	18,33 %
FABRIPLASTIC	-	-	59 %
LOVINCO	-	-	42 %
BATA	57 %	64 %	-
EXIM	39,50 %	51,50 %	57,26 %
INDURUNDI	66 %	70 %	76 %
BURSTA	75 %	75 %	75 %
UTEMA TRAVHYDRO			
- 1ère catégorie	35,31 %	42,93 %	50,69 %
- 2ème catégorie	50,30 %	56,58 %	56,96 %
BRARUDI	-	-	36 %

Source : Tableau établi à partir des chiffres donnés par le rapport sur divers problèmes liés à la taxation des matières premières et à la concurrence de la production industrielle locale

Il apparaît de ce tableau, que pour toutes ces entreprises, la part des matières premières dans le prix de revient n'a cessé d'augmenter depuis 1985, à l'exception de la BTC qui a connu une légère diminution de 1987 à 1988 et du BURSTA dont la part est constante. Nous pensons que cette augmentation a été due à la hausse des taux d'imposition sur les matières premières.

En plus de l'augmentation des taux, la taxe de transaction comporte des inconvénients quant à son mode de perception. En effet, la réforme de 1989 sur la taxe de transaction a institué le paiement de cette dernière à la frontière.
Ce paiement anticipatif de la taxe de transaction sur les marchandises ou les matières premières implique nécessairement des difficultés de trésorerie. L'entreprise aura du mal à couvrir ses frais d'exploitation.

III.1.3. Les droits de douane sur les matières premières importées

Les entreprises industrielles doivent payer les droits d'entrée sur toutes les matières premières qu'elles importent. A ce niveau, il se pose une question très importante quant à la définition de ce qui est une matière première et ce qui ne l'est pas. Pour les industriels, toute matière qui entre dans la composition d'un produit, que celle-ci soit transformée ou non, est considérée comme une matière première, ce qui n'est pas le cas pour le fisc. Il en résulte que les matières premières utilisées par une entreprise peuvent se retrouver dans des catégories différentes selon les niveaux des droits d'entrée, certaines pouvant même être dans la catégorie des produits finis.

Au cours de ces dernières années, les droits de douane ont augmenté considérablement, surtout pour les intrants, certains taux ont connu une hausse de plus de 100% . C'est notamment le cas du malt, la matière la plus importante pour la BRARUDI, les taux sur ce dernier ont augmenté de 167% depuis 1979 et les droits sur les autres matières importées ont augmenté de 26,81%[1].

---

[1] Ministère du commerce et de l'industrie, rapport sur divers problèmes liés à la taxation des matières premières et à la concurrence de la production industrielle locale, 1988, p. 25.

Tableau n° 9 : Evolution des droits de douane sur les matières premières pour quelques entreprises 1985-1988

Années / Entreprises	1985	1987	1988
ONAPHA	-	6 %	6 à 20 %
BTC	5 %	-	15 %
FABRICAH	12 %	-	15 %
FABRIPLASTIC	5 %	15 %	20 %
LOVINCO	5 %	15 %	20 %
EXIM	5 %	-	20 %
BANDAG	5 %	-	20 %
INDURUNDI	5 %	15 %	20 %
FABRICHIM	10 %	15 %	20 %
UTEMA TRAVHYDRO	5 %	15 %	20 %
BRARUDI	5 à 28 %	-	20 %

Source : Tableau établi à partir des chiffres donnés par le rapport sur divers problèmes liés à la taxation des matières premières et à la concurrence de la production industrielle locale

Ce tableau montre comment les taux des droits de douane ont augmenté à partir de l'adoption des programmes d'ajustement structurel par le gouvernement, en 1986. On constate qu'en 1988, la plupart des taux ont quadruplé de 1985 à 1988. Il en a été

ainsi de la part des droits d'entrée dans le prix de revient des produits finis, comme le témoigne le tableau suivant:

Tableau n° 10 : Evolution de la part des droits d'entrée dans le prix de revient pour quelques entrepreses 1985-1988

Entreprises \ Années	1985	1987	1988
ONAPHA	-	1,9 %	8 %
FABRIPLASTIC	-	-	10 %
LOVINCO	4 %	5 %	9 %
BATA	7 %	14 %	-
EXIM	3,3 %	10,81 %	13,74 %
UTEMA TRAVHYDRO			
- 1ère catégorie	2,41 %	6,40 %	10,34 %
- 2ème catégorie	7,95 %	10,80 %	13,49 %
BRARUDI	4,4 %	5,6 %	5,4 %

Source : Tableau établi à partir des chiffres donnés par le rapport sur divers problèmes liés à la taxation des matières premières et à la concurrence de la production industrielle locale

Il ressort de ce tableau que la part des droits d'entrée dans le prix de revient va en augmentant pour toutes ces entreprises. Elle a doublé, même triplé dans certains cas, pendant la période de 1985 à 1988. La légère diminution de 1987 à 1988 pour la BRARUDI a été due à une utilisation plus ou moins accrue des matières premières locales.

Cette part des droits d'entrée s'est accrue suite à la hausse des taux des droits d'entrée sur les matières premières entrant dans la composition des produits finis.

En plus de la taxe de transaction et des droits d'entrée sur les matières premières importées, les industries éprouvent des difficultés suite à la taxe de transaction sur les biens d'équipement et les pièces de rechange. Les biens de production importés directement par les industries n'ont pas jusqu'au début de février 1989 supporté cette taxe. La réglementation de la taxe de transaction sur les biens d'équipement et les pièces de rechange se trouve dans le décret-loi n° 1/04 du 31 janvier 1989 portant réforme de la taxe de transaction, lorsque les industriels importent leurs biens d'équipement ou leurs pièces de rechange, ils doivent payer une taxe de 15% . Ils sont donc loin de comprendre le bien fondé de cette taxe. Selon le fisc, l'industriel n'a pas à se poser des questions puisque l'équipement est amortissable et que la taxe sera répercutée sur le consommateur. La règle de calcul des amortissements, en vigueur au Burundi est l'amortissement linéaire, avec tout ce qu'elle comporte comme inconvénients[1]. Par ailleurs, le fisc oublie que ces équipements ne sont pas destinés à la revente et que le renchérissement du prix de revient constitue, comme nous l'avons déjà dit plus haut, un handicap sérieux à la compétitivité de l'industrie.

Le problème de cette taxe s'est posé avec acuité aux industries qui étaient nouvellement créées. Il s'agissait des entreprises qui attendaient d'être soutenues et dont les dossiers étaient déjà introduits dans le cadre du code des investissements. Comme cette taxe n'était pas attendue, elle risquait de compromettre

---

[1] Cfr chapitre I de notre travail.

l'exécution des projets en question. La taxe de transaction sur les biens d'équipement et les pièces de rechange pose donc de grands problèmes de rentabilité et de promotion de toutes les entrprises, mais surtout celles en création devant importer tout leur équipement.

Tous ces problèmes que nous venons d'évoquer rendent les produits finis fabriqués localement plus chers et moins compétitifs sur le marché local et au niveau international. A cela, il faudrait peut-être ajouter les produits importés concurrençant la production locale, surtout ceux provenant des pays membres de la ZEP qui bénéficient de certains privilèges. Ces produits peuvent payer des droits de douane inférieurs à ceux supportés par les produits entrant dans la fabrication des produits finis, il en est de même de certaines matières premières importées en dehors de la ZEP.
Celles-ci sont fortement taxées par rapport aux mêmes produits importés des pays membres de la ZEP.

Tableau n° 11 : Les produits concurrents en provenance de la ZEP ou d'ailleurs.

Entreprises	Produits fabriqués	Produits concurrents
BBI	Piles	- Pile nationale - New super - National
SOBOX	Tubes	- Tubes ronds - Tubes carrés - Tubes rectangulaires
BTC	Cigarettes	- Supermatch - Jubilée - Intore - Embassy
BATA	Chaussures	- Chaussures en provenance du Zaïre
BANDAG	Rechappage des pneus	- Pneus importés
INDURUNDI	Savons	- Savons sulfo - Lux - Palmolive - Monganga
ARASOL OIL	Huile de table	- Les huiles comestibles (olive, arachide, soja, ...)
PLASTICA	Sacs et sachets en polyéthylène	- Sacs et sachets d'emballage importés par les supermarchés et les boulangeries
BRARUDI	Bière	- La bière Saint Pauli - La Heineken - La Tembo

Source : Ministère du Commerce et de l'Industrie, Département de l'Industrie, Rapport sur divers problèmes liés à la taxation des matières premières et à la concurrence de la production industrielle locale, 1988, 30 p.

Comme le montre ce tableau, les entreprises locales subissent une forte concurrence, chacune d'elles est concurrencée par au moins trois produits. Une bonne taxation, en rendant les produits fabriqués compétitifs, peut aider à faire face à cette concurrence.

III.2. Certains instruments fiscaux pour améliorer la compétitivité

Les droits et les taxes qui viennent grever le coût total d'un produit, constituent pour le fabricant un handicap sérieux qu'il faut supprimer afin de rendre le produit plus compétitif. Il est vrai que les impôts indirects, comme les droits de douane, les taxes sur les ventes, la taxe sur la valeur ajoutée, répondent à des besoins budgétaires, voire même de redistribution des revenus, mais ils pénalisent également l'effort d'exportation. Pour cela, on prévoit certains privilèges pour les produits d'exportation.

III.2.1. Le remboursement des droits de douane ou "drawback"

Il existe des moyens permettant aux gouvernements d'atteindre leurs objectifs économiques par le biais des droits et taxes. C'est dans ce sens qu'a été imaginé le système de drawback. Il consiste en un remboursement des droits et taxes ayant frappé les matières premières lors de leur importation. Ce remboursement a lieu au moment de l'exportation des produits finis, dans le souci de rendre les produits exportés plus compétitifs. Ce système est d'une importance capitale dans le cadre de la promotion des exportations. Il constitue la méthode la plus appropriée pour les produits manufacturés fabriqués à partir de plusieurs biens intermédiaires. Comment déterminer le taux de restitution?

Détermination du taux de restitution

Le taux de restitution doit tenir compte de tous les droits et taxes ayant frappé toutes les matières importées, entrant dans la fabrication du produit exporté. Ce n'est que dans ce cas que le remboursement sera efficace. Le taux de drawback pour un produit destiné à être exporté est donc le total de tous les droits perçus sur les matières premières composant le produit fini. Comme les taux des droits de douane, on distingue deux types de taux de drawback :

- le taux spécifique: calculé par unité d'exportation;
- le taux ad valorem : calculé en pourcentage de la valeur d'exportation.

Pour calculer le taux de drawback, on procède comme suit: on détermine d'abord tous les droits perçus sur les diverses matières entrant dans la composition d'une unité du produit exporté. On calcule ensuite le taux ad valorem. Puis, on détermine le pourcentage de la valeur FOB représentant le montant total du droit de douane. C'est ce que montre l'exemple suivant.

On suppose que le prix FOB à l'exportation d'une unité d'un produit exporté soit de 200 $, le montant total des droits acquittés pour les quantités des diverses matières entrant dans la fabrication d'une unité de ce produit soit de 5 $.

- le taux spécifique de drawback à l'exportation sera de cinq dollars;

- le taux ad valorem sera de 5/200 x 100, soit 2,5% de la valeur FOB.

La loi du drawback se trouve dans le décret-loi n° 1/012 du 15 avril. Mais suite aux difficultés liées à l'administration et à la lourdeur des procédures, cette loi n'a pas pu être mise en application. Ce n'est qu'en 1990 qu'elle est effectivement entrée en vigueur. Nous allons le voir plus en détail dans le chapitre quatre.

III.2.2. Le système d'entrepôt industriel

Le système d'entrepôt industriel consiste à faire des stocks de produits destinés à être réexportés, dans des magasins spéciaux. Ce système permet de créer une sorte de zone franche au sein même de l'usine de l'intéressé, car il permet à ce dernier de stocker dans son usine des produits sous douane. Le but essentiel de ce système est de minimiser l'incidence des droits et taxes sur la trésorerie des entreprises, car ces derniers seront payés sur les quantités prélevées pour la mise en fabrication. Ce système se déroule en quatre opérations:

- l'entrée des matières premières dans les locaux désignés pour servir d'entrepôt, sans avoir acquitté les droits et les taxes à l'importation;

- l'utilisation de ces matières premières dans la fabrication des produits finis;

- le stockage des produits finis dans les magasins du fabricant.

- la sortie des produits finis, soit pour être écoulés sur le marché local, soit pour être exportés.

Dans ce système, les droits et les taxes sur les importations ne sont acquittés que sur les matières ayant effectivement servi dans la fabrication des produits finis.

Chacune de ces opérations mérite une attention plus particulière. Mais signalons d'abord qu'il y a certaines conditions qu'il faut remplir pour bénéficier de ce système. La demande formulée par l'industriel doit être adresséeau ministre ayant les finances dans ses attributions, seul habileté à accorder l'autorisation d'entrepôt industriel. Cette autorisation doit faire ressortir:

- la désignation de l'industriel;
- la nature des produits fabriqués;
- le délai maximum de séjour des matières premières dans l'entrepôt;
- la caution exigée. Cette caution est exigée pour constituer une sorte de garantie pour le paiement éventuel de la totalité des droits et des taxes à l'importation exigibles sur toutes les quantités des matières premières entreposées.

Chronologiquement, les opérations dans le système d'entrepôt se succèdent comme suit:

a) <u>l'entrée des matières premières dans l'entrepôt</u>

L'introduction des matières premières dans l'entrepôt se fait suivant la déclaration sur entrepôt faite à la douane. Cette déclaration est accompagnée des documents habituels comme les factures, les licences d'importation, etc... Comme d'habitude, la vérification des marchandises suit les mêmes règles que lors d'une mise en consommation, elle porte essentiellement sur le contrôle du poids et de la valeur, et s'il est jugé opportun, des prélèvements d'échantillon peuvent avoir lieu. Les matières premières sont alors stockées dans les locaux désignés pour cette fin.

b) La mise en consommation des matières

Il s'agit de l'utilisation des matières premières dans la fabrication des produits finis. Comme nous l'avons déjà dit plus haut, la durée du séjour des matières dans l'entrepôt est déterminée par le ministre ayant accordé l'autorisation de l'entrepôt industriel. Toutefois, des prorogations peuvent être accordées par le ministre. Après transformation, les produits finis sont ensuite stockés dans les locaux désignés à l'avance.

c) La sortie des produits finis

Les produits finis sont soit destinés au marché local, soit au marché extérieur. C'est également à ce moment que s'effectuent les opérations d'apurement. En effet, la déclaration sur entrepôt faite lors de l'entrée des matières premières est apurée par des documents douaniers de mise en consommation d'une part, et d'exportation d'autre part. L'autorisation du ministre contient le taux de rendement, et à l'aide de ce dernier, les services des douanes établissent pour chaque déclaration sur entrepôt la quantité correspondante de produits finis. L'apurement s'effectue donc au fur et à mesure du dépôt de déclaration d'exportation ou de mise en consommation. La vérification quant à elle, portera sur les poids déclarés par le contribuable. A l'aide de ces poids et du taux de rendement, le vérificateur des douanes détermine la quantité des matières premières soumises à la taxation ainsi que la valeur de cette dernière. L'exemple suivant nous donne plus d'explications:

- la quantité de matières premières en entrepôt : 2.000 kg
- la valeur de ces matières : 1.000.000 FBu
- le taux de rendement : 80 %

- déclaration à la sortie:
  * exportations : 500 kg de produits finis
  * mise en consomation: 1000 kg de produits finis.

A l'aide du taux de rendement, on calcule la quantité de matières premières utilisées pour la fabrication de 1.000 kg des produits finis:

$$\frac{100 \times 1.000}{80} = 1.250 \text{ kg}$$

$$\text{la valeur de } 1.250 \text{ kg} = \frac{1.000.000 \times 1.250}{2000} = 625.000 \text{ FBu}$$

La taxe ad valorem va porter sur la valeur de 625.000 FBu[1].

L'avantage du système d'entrepôt réside dans le fait que l'importateur ne paie pas les droits et taxes dès l'arrivée des matières premières. Ce qui se traduit par des effets positifs sur la trésorerie des entreprises.

La loi burundaise prévoit deux catégories d'entrepôts, l'entrepôt public et l'entrepôt particulier.
Le régime d'entrepôt sous douane est digne d'intérêt, mais la plupart des entreprises de notre pays connaissent des problèmes de stockage, car elles manquent de locaux et la construction de ces derniers demanderait de gros investissements et pourrait se traduire par des frais de stockage très importants.

---

[1] Le taux à appliquer sera celui en vigueur à la date d'enregistrement de la déclaration sur entrepôt, il en est de même de la valeur à retenir.

III.2.3. Le système d'admission temporaire

C'est un régime douanier qui consiste pour des particuliers à recevoir dans leurs propres locaux, en suspension totale ou partielle des droits ou taxes, les produits étrangers qui peuvent être destinés à être utilisés, soit en l'état soit transformés en produits destinés à être exportés.
En cas d'importation définitive, il est exigé une caution égale au montant des droits et taxes normalement dus.

III.2.4. La zone franche

Cadre général

Le terme de zone franche est utilisé pour désigner une grande variété d'activités qui sont partiellement ou complètement exemptées de la charge fiscale gouvernementale. On distingue trois types de zones franches:

- la zone franche commerciale: les activités au sein de cette zone consistent uniquement en l'entreposage temporaire et la réexportation des marchandises n'ayant subi aucune transformation;

- la zone franche industrielle: elle s'est développée au cours de ces dernières années et diffère de la zone franche commerciale en ce sens que dans la zone franche industrielle, il s'y passe des opérations de fabrication et de transformation des marchandises.

- le troisième type de zone franche s'est développé sous forme de base offshore pour les activités relatives aux services financiers telles que les opérations bancaires offshore, l'enregistrement des sociétés et l'immatriculation des bateaux.

Comme notre travail porte sur le secteur industriel, nous allons nous intéresser à la zone franche industrielle.

La zone franche industrielle (ZFI)

Pour les pays désirant stimuler la croissance industrielle par les exportations, la ZFI offre un moyen efficace pour la mobilisation des ressources et les initiatives du secteur privé. La ZFI est également désignée sous le terme de traitement pour l'exportation.
La ZFI offre des incitations plus importantes que les autres programmes similaires. Elle est considérée comme étant en dehors de la juridiction douanière du pays. L'objectif de la ZFI est de faciliter les opérations de transformation, de fabrication et de montage des produits qui sont destinés au marché de l'exportation. Elle a l'avantage d'échapper aux lenteurs et aux frais administratifs qui pénalisent les autres régimes de promotion des exportations.

La politique de ZFI revêt deux formes:

Elle peut être appliquée à un endroit géographiquement défini (périmètre) ou alors à des entreprises individuelles engagées dans des activités relatives à la production orientée entièrement vers le marché extérieur (entreprises franches). La création d'une ZFI implique plusieurs conditions.

Conditions pour la création d'une ZFI

- Il faut qu'il existe à proximité de la ZFI, une main-d'oeuvre suffisamment qualifiée pour les branches de la production concernée;

- la législation qui régit la zone franche doit établir les types d'entreprises et d'opérations pouvant avoir accès aux incitations offertes dans la zone franche et préciser dans quelle mesure, ils peuvent bénéficier de ces incitations.

- il faut qu'il y ait un marché potentiel preneur et solvable où la production éventuelle issue de la ZFI puisse être écoulée.

La ZFI, une fois créée, fournis plusieurs incitations.

Les types d'incitations offertes pour les ZFI

La caractéristique des ZFI est la suppression systématique des barrières à l'expansion du secteur des exportations. Les incitations offertes dans les ZFI permettent d'éliminer les distortions que rencontrent les industries oeuvrant dans la plupart des PVD et qui peuvent constituer des entraves à leur compétitivité sur les marchés internationaux.

Ces distortions peuvent être:

- la surévaluation des taux de change;
- les taux d'imposition généralement trop élevés;
- la faiblesse des marchés pour les crédits et les capitaux;
- beaucoup de contrôles pour l'accès aux devises étrangères.

Les incitations prévues sont de plusieurs types et ne sont pas uniquement d'ordre fiscal. Elles peuvent être:

- exemption des taxes et droits: les ZFI accordent une suppression complète de tous les droits, taxes et les autres types d'impôts directs ou indirects, les exigences de licences d'importation sur les matières premières, les biens

intermédiaires et les biens d'équipement, la suspension des limitations quantitatives aux importations des matières premières incorporées dans les produits à exporter, ainsi qu'une exemption de toutes les taxes et autres charges sur les exportations;

- le dégrèvement fiscal: les ZFI permettent un dégrèvement fiscal sur les revenus des sociétés sous forme de rabais de taxe pour une période pouvant aller de cinq ans à une remise perpétuelle, ou alors des taux d'imposition bas et uniformes. Certaines zones franches industrielles offrent même des exonérations fiscales totales sur les intérêts et dividendes;

- les facilités réglementaires: la réduction et la simplification garanties aux investisseurs en matière des procédures et réglements appliqués par les gouvernements, constituent les incitations les plus importantes offertes par les ZFI; celles-ci facilitent également les différentes approbations, permis et les licences exigés pour l'implantation d'une nouvelle entreprise.

Les avantages des ZFI

Les entreprises franches offrent plus d'avantages que les ZFI géographiquement délimitées:

- les entreprises franches permettent aux investisseurs une plus grande flexibilité en matière d'établissement;

- les entreprises utilisant les matières premières locales dans leur processus de production peuvent tirer des profits du fait de travailler près de leurs sources d'approvisionnement;

- les entreprises franches facilitent la répartition des profits issus des zones, en créant des emplois suite à la naissance de petites unités manufacturières. Elles permettent par conséquent de diminuer le chômage.

Mais, cela ne veut pas dire que les zones géographiquement délimitées ne comportent pas d'avantages. En effet, dans les zones géographiquement délimitées, les supervisions douanières et les autres besoins liés à la surveillance gouvernementale sont facilités par la concentration des entreprises dans un périmètre spécifique. De ce fait, leur administration est peu coûteuse.
Beaucoup de PVD préfèrent les ZFI géographiquement délimitées en raison des coûts relativement moins élevés et de leur insuffisance en ce qui concerne les infrastructures.
Aussi la promotion et la commercialisation y sont plus faciles, car ces zones ne sont pas uniquement conçues pour un secteur spécifique de l'industrie, elles sont constuites à l'avance, ce qui permet aux investisseurs de visiter les lieux, de s'assurer que toutes les infrastructures sont déjà en place et de rencontrer les autres entreprises qui sont déjà installées dans la zone. Les deux variétés ne sont pas exclusives. Elles permettent par ailleurs toutes les deux de réaliser des économies de grande échelle.

Outres ces avantages, le système de zone franche industrielle comporte certains inconvénients, comme le coût des infrastructures supporté par l'Etat, qui se révèle souvent trop élevé. Le danger le plus important que connaît ce système est le manque de moyens monétaires. Cela implique le recours à des compensations en termes réels.

Lorsque les zones franches ont bien réussi, elles contribuent au développement économique. En effet, elles permettent de libéraliser les politiques économiques avec moins

de problèmes. Elles créent également des effets d'entraînement en stimulant la création d'autres ZFI. Elles permettent aussi de créer dans le pays, une mentalité tournée vers l'extérieur. C'est pourquoi beaucoup de pays les ont utilisées pour acquérir une expérience en matière de politique de développement tournée vers l'extérieur.

Dans ce souci, plusieurs PVD dont le Burundi, ont mis sur pied plusieurs mesures pour encourager leurs entreprises à produire pour l'exportation. Notre dernier chapitre va analyser quelques mesures prévues par le gouvernement pour cette fin.

CHAPITRE IV : ANALYSE CRITIQUE DE LA DETAXATION

Depuis quelques années, certains PVD se sont engagés dans la stratégie de promotion des exportations. Le Burundi, dont les échanges commerciaux avec l'extérieur restent encore faibles n'a pas manqué d'adopter cette nouvelle orientation. Avant d'analyser les différents instruments dont le gouvernement va se servir pour promouvoir les exportations, nous allons d'abord voir pourquoi il faut promouvoir les exportations de produits manufacturés; cela fera l'objet de la première section, tandis que les instruments en question seront analysés dans la deuxième section de ce chapitre. Nous allons enfin tenter d'en faire une petite critique.

IV.1. La pertinence de la promotion des exportations de produits manufacturés

Les pays, soucieux de promouvoir leur croissance économique, se donnent souvent comme objectif l'augmentation de leurs recettes d'exportation. En effet, il est admis l'existence d'une corrélation positive entre la croissance des exportations et la croissance globale d'une économie. L'expansion et la diversification des exportations sont alors devenues des éléments déterminants de la croissance économique. D'ores et déjà "la nécessité pour les PVD de diversifier et d'accroître leurs exportations pour accélérer leur expansion économique est aujourd'hui communément reconnue"[1]. Cette croisance des exportations exige donc à l'accroissement dela part des produits manufacturés dans leurs exportations; car, comme le montre la structure des exportations des PVD, celles-ci concernent

---

[1] Centre de Commerce International CNUCED/GATT, Le financement des exportations, CNUCED, Genève, p.1.

essentiellement des produits de base.
Cette diversification apparaît d'autant plus nécessaire que le commerce des produits primaires présente pas mal d'inconvénients. A ce propos, G. de LACHARRIERE précise que "les fluctuations à court terme aisément constatables constituent une première caractéristique défavorable du commerce des produits de base et une première infériorité relative, par rapport à celui des produits manufacturés"[1].

Ces fluctuations sont dues aux différentes variations aussi bien en prix qu'en quantité des produits primaires. G. de LACHARRIERE ajoute que "le problème consiste en ce que la demande des produits de base, bien que croissante, n'augmente pas en proportion de l'activité économique générale et notamment pas en proportion de l'activité économique dans les pays industrialisés"[2]. De ce fait l'augmentation du commerce des produits manufacturés devient plus importante que celle des produits primaires. Il en résultera que, "les PVD, qui sont exportateurs des produits de base, subiraient une baisse tendancielle relative, car les prix des produits manufacturés, dont ils sont importateurs, sont, eux orientés à la hausse"[3].

Suite à toutes ces raisons, il apparaît une grande nécessité pour les PVD de diversifier leurs exportations, c'est-à-dire de mettre un accent particulier sur leurs produits manufacturés.

---

[1] G. de LACHARRIERE, Commerce extérieur et sous-développement, Paris, PUF, p.35.

[2] G. de LACHARRIERE, Ibid, p.35.

[3] Centre de Commerce International, CNUCED/GATT, Op. cit., p.4.

Toutefois, le problème auquel ils devront faire face est que leurs industries ne sont pas compétitives alors qu'ils doivent affronter des industries qui ont déjà amorti plusieurs de leurs coûts et fonctionnent par conséquent à des prix de revient moins élevés.

Au Burundi, comme partout ailleurs, dans les autres pays en développement, la structure de ses exportations constitue un handicap sérieux à l'expansion de ces dernières. C'est ce que montre l'analyse du tableau suivant.

Tableau n° 12 : La structure des exportations (en pourcentages) 1985-1989[1]

	1985		1986		1987		1988		1989	
	Q %	V %	Q %	V%	Q %	V %	Q %	V %	Q %	V %
Produits primaires										
Café marchand	85,89	89,81	87,26	92,47	74,66	75,19	80,96	91,12	74,86	81,69
Coton	0,55	0,33	0,33	0,12	8,83	5,27	1,12	0,62	0,38	0,26
Peaux brutes	1,48	0,97	1,59	0,90	1,83	1,90	1,72	1,68	2,59	4,37
Thé	10,24	4,81	8,20	3,62	11,74	5,84	8,05	4,18	9,70	8,53
Autres	1,84	4,08	2,62	2,89	2,94	11,8	8,85	2,4	12,47	5,15
Produits manufacturés										
Plaques et ouvrages en fibro-ciment	8,03	3,43	6,52	3,54	5,00	3,04	4,19	3,52	6,88	4,54
Bouteilles en verre foncé	59,52	27,59	21,79	17,77	43,68	28,75	22,94	31,84	60,04	47,71
Bières	8,24	1,57	56,90	11,65	36,80	9,42	53,28	11,92	2,18	1,63
Tissus de coton	11,14	58,62	4,52	39,43	1,11	11,45	1,8	25,98	2,25	21,79
Autres	13,07	8,79	10,27	27,6	13,41	47,34	17,79	26,74	28,69	24,33

Source : Tableau établi à partir des données de l'annexe I

[1] Nous avons choisi les produits ayant des pourcentages plus ou moins significatifs.

Ces données montrent la prédominance des produits primaires dans les exportations. En effet, les produits primaires procurent la quasi totalité des recettes d'exportations. Pendant la période considérée, leur part a été de plus de 90%, sauf pour l'année 1987 où cette part a légèrement baissé jusqu'à 85,7% .
Ces chiffres nous montrent également que, mis à part le café, les autres produits primaires ne représentent qu'une très faible part. Il apparaît dès lors, qu'en cas de chute des cours de café, aucun produit n'est capable de prendre la relève.
Par ailleurs, les recettes issues des exportations de produits primaires connaissent de très importantes fluctuations. Cela apparaît à travers le taux de croissance de leurs exportations, qui est tantôt positif, tantôt négatif. C'est ce que montre les données suivantes:

Tableau n° 13 : Le taux de croissance des exportations de produits primaires 1985-1989 (en valeur)

	1985	1986	1987	1988	1989
Exportations de produits primaires	12816,6	16588,1	9529,2	17568,7	11630,5
Le taux de croissance	8,3 %	29,4 %	-42,5%	84,3 %	-33,7 %

Source : Tableau établi à partir des donées de l'annexe I.

Le problème lié à l'exportation des produits primaires est accentué par la concentration de ces exportations sur un seul produit.

Tableau n° 14 : La part des exportations de café 1985-1989 (en valeur)

	1985	1986	1987	1988	1989
Exportations totales (1)	13533,0	17674,4	11116,9	18589,2	12292,5
Exportations des produits primaires (2)	12816,6	16588,1	9529,2	17568,7	11630,5
Exportations de café (3)	11511	15339,3	7891,1	16009,5	9501,7
(3) / (2)	89,8 %	92,4 %	82,8%	91,1 %	81,6 %
(3) / (1)	85 %	86,8 %	70,9%	86,1 %	77,3 %

Source : Tableau établi à partir des donées de l'annexe I.

Ce tableau montre que les exportations de produits primaires de notre pays dépendent pour une large part des exportations de café. Sur les 5 ans que nous avons considérés, les exportations de café occupent plus de 80% des exportations des produits primaires. Ces exportations représentent également une proportion très importante du total. Leur part est de plus de 70% du total.

Cette situation renforce le déséquilibre structurel de l'économie nationale. Les autres produits, en l'occurrence les produits manufacturés, ne représentent qu'une part très négligeable, comme le témoignent les chiffres suivants:

Tableau n° 15 : La part des exportations des produits manufacturés 1985-1989 (en valeur)

	1985	1986	1987	1988	1989
Exportations totales (1)	13533,0	17674,4	11116,9	18589,2	12292,5
Exportations des produits manufacturés (2)	716,4	1086,3	1587,7	1020,5	662,0
(2) / (1)	5,3 %	6,1 %	14,3%	5,5 %	5,4 %

Source : Tableau établi à partir des donées de l'annexe I.

Sur toute la période, les exportations de produits manufacturés représentent une très faible part. Celle-ci ne dépasse que très légèrement les 5% du total des exportations, sauf pour l'année 1987, où leur part atteint 14% .
Cette situation défavorise très fortement le commerce de notre pays; comme nous l'avons déjà dit plus haut, la demande des produits manufacturés marque une tendance à la hausse considérable. D'où la meilleure façon de décoller économiquement est de vendre les produits manufacturés. A cet effet, plusieurs auteurs sont unanimes que les possibilités d'expansion des exportations des PVD reposent essentiellement sur les produits manufacturés. Conscient de cet état de fait, le gouvernement a adopté plusieurs mesures pour encourager les exportations de produts manufacturés.

IV.2. Evaluation des incitations prévues

Les incitations offertes dans le cadre de la promotion des exportations sont essentiellement énoncées par deux textes: il s'agit du décret-loi n° 1/01 du 15 avril 1988 portant mesures de

promotion des exportations du Burundi, ainsi que du code des investissements. Soulignons que la plupart des avantages accordés dans ces cadres sont d'ordre fiscal. Mais on constate également qu'il existe actuellement quelques institutions ayant pour vocation de mener des actions en faveur de la promotion des exportations. Examinons tour à tour, les avantages prévus par chacun de ces régimes.

IV.2.1. Le code des investissements

Le code des investissements en vigueur actuellement a été promulgué par la loi n° 1/005 du 14 janvier 1987. C'est une modification du décret-loi n° 1/8 du 4 avril 1979 dans le but de l'adapter à la situation actuelle. Comme l'ancien, le nouveau code prévoit également quatre régimes distincts:

a) Le régime de droit commun

Ce régime prévoit les formalités générales pour la création ou l'extension de toute activité économique. Il s'applique par conséquent sans distinction à toutes les entreprises locales et étrangères. Il ne confère pas d'avantages ni d'incitations particulères. Entre autres formalités, ce régime précise les conditions relatives à l'implantation d'une entreprise, les conditions d'inscription au registre de commerce, etc...

b) Le régime des entreprises conventionnées

Dans ce régime, les avantages sont accordés aux entreprises réalisant un projet d'une importance prédominante pour le développement économique et social du pays. Ces entreprises doivent remplir certaines conditions. Les entreprises industrielles doivent permettre la création d'au moins 100 nouveaux emplois, ou alors investir au minimum 500 millions de

FBu. Les entreprises remplissant ces conditions peuvent bénéficier des avantages accordés aux entreprises agréées, comme la stabilisation des impôts directs, spécialement l'impôt sur les revenus et l'impôt réel, pour une période pouvant atteindre 10 ans.

c) Le régime des entreprises décentralisées

Ce régime concerne les entreprises agréées ou conventionnées qui décident de s'implanter en dehors de la ville de Bujumbura et de ses environs. Ce régime a donc pour but de réduire le développement inégal entre les régions. L'avantage fiscal accordé consiste en une réduction du taux d'imposition sur les bénéfices des sociétés de 45% à 35% après la période d'exonération pouvant aller jusqu'à huit ans. Ces entreprises bénéficient également d'autres avantages comme la réduction du coût de l'énergie et de l'eau, l'attribution des terrains à titre gratuit, l'accès aux crédits à des conditions de faveur, etc...

d) Le régime de l'agrément

Dans le cadre de ce régime, peuvent être agréées comme prioritaires, les entreprises investissant dans les secteurs agricole, industriel, artisanal, touristique ainsi que celles orientées vers l'exportation. Pour être reconnues prioritaires, ces entreprises doivent remplir certaines conditions comme le précise le code des investissements en son article 17. Ces conditions sont les suivantes:

- garantir le financement et la capacité technique;
- recruter et former en priorité un personnel burundais;
- stimuler la diffusion et le développement technologique;
- contribuer à la réalisation des objectifs du plan;

- contribuer au développement économique et social par le volume des investissements réalisés et par le nombre d'emplois créés;
- contribuer à l'amélioration de la balance des paiements;
- contribuer à l'équilibre régional en matière de développement économique et social.

Une fois ces conditions remplies, l'entreprise bénéficie de plusieurs avantages fiscaux comme:

- l'exonération totale ou partielle de l'impôt sur le revenu, de l'impôt foncier et de la taxe professionnelle, pour une période pouvant aller jusqu'à 8 ans.

- pour des projets pouvant nécessiter plus de 4 ans pour arriver à maturité, il leur est accordé une exemption totale ou partielle des taxes à l'importation des biens d'équipement et des matières premières, pendant une période ne dépassant pas 5 ans.

Pour les enteprises orientées vers l'exportation, le code des investissements prévoit les avantages suivants:

- l'exonération des droits et taxes de sortie;

- l'exonération des taxes à l'importation sur les matirèes premières pour une période de 5 ans renouvelables;

- la restitution des droits et taxes d'entrée et fiscaux déjà payés, ou de la caution déposée sur les matières premières ou les biens intermédiaires qui entrent dans la fabrication du produit exporté.

En plus des avantages accordés par le code, les entreprises exportatrices vont également bénéficier de ceux prévus par le décret-loi portant mesures de promotion des exportations.

IV.2.2. Le décret-loi n° 1/012 du 15 avril 1988 portant mesures de promotion des exportations

Cette loi accorde des avantages fiscaux aux entreprises exportant des produits manufacturés ou des produits d'artisanat. Ce decrét-loi prévoit:

- l'exonération des droits et taxes à la sortie pour les exportateurs agréés;

- la restitution des droits de douane à l'importation et autres taxes acquittées sur les matières premières et les articles destinés à l'emballage de produits exportés, dans le cadre du système de drawback;

- la restitution de la taxe de transaction et d'autres taxes indirectes acquittées sur les intrants et le matériel d'emballage importés pour être utilisés dans la fabrication de produits exportés par le système de crédit d'impôt.

- la réduction de moitié du taux d'impôt sur les bénéfices réalisés à l'exportation, qui passe par conséquent de 45% du bénéfice imposable à 22,5%;

- certains frais liés à l'exportation seront fiscalement déductibles, et cela dans les limites qui seront fixées par le ministre ayant les finances dans ses attributions.

Ces frais peuvent être, des frais de documentation, des frais de prospection, des frais de mission, etc..

Ce décret-loi n'accorde pas uniquement des avantages d'ordre fiscal, il donne aussi aux exportateurs d'autres privilèges dont:

- la garantie à avoir les devises nécessaires pour importer les biens et services, dans le cadre des activités liées à l'exportation, et dans les limites fixées par la BRB;

- la mise sur pied d'un régime préférentiel concernant le transfert des salaires et des bénéfices distribués aux salariés et aux actionnaires étrangers dans les entreprises exportatrices;

- les frais de voyage lui seront accordés autant de fois qu'il en aura besoin;

- le remboursement de 25% des dépenses faites dans le cadre de la recherche et de l'innovation à condition que les résultats obtenus aboutissent à une augmentation de la productivité des facteurs de production.

Ce décret-loi a été par la suite modifié par un autre décret. Ces modifications étaient destinées à rendre plus claire le dit décret et en préciser les mesures d'application.
Les principales modifications se résument comme suit:

- les exportations de produits traditionnels comme le café, le thé, le coton, les peaux, les animaux vivants, l'or brut et les produits minéraux ne vont pas jouir des avantages accordés par le décret-loi;

- les remboursements ont été rendus automatiques et fixés à 10% de la valeur des exportations;

- les frais commerciaux admis à la déduction ont été fixés à 10% du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation et le niveau minimum étant de deux millions de FBu pour les exportateurs agréés ayant moins d'une année d'activité.

Comme les facteurs qui contribuent au succès des exportations ne tiennent pas uniquement à la fiscalité, nous pensons que, même si notre travail porte sur la taxation, il ne serait pas superflu de dire un mot sur les services de promotion des exportations.
Dans bien de pays en voie de développement, les services de ce genre sont inexistants ou ne se manifestent que très rarement. Au Burundi, nous relevons deux principales institutions chargées de promouvoir les exportations: la chambre de commerce et d'industrie du Burundi (CCIB) et l'agence de promotion des échanges extérieurs (APEE).

IV.2.3. La CCIB dns la promotion des exportations

La chambre de commerce et d'industrie regroupent des commerçants, des industriels, agriculteurs et artisans du pays. Son objectif est de concourir au développement de ses membres. Dans le cadre de la promotion des échanges extérieurs, les missions confiées à la CCIB sont les suivantes:

- assurer l'information commerciale et industrielle;

- promouvoir le commerce au niveau local ainsi qu'au niveau international, notamment par des manifestations commerciales, comme l'organisation des foires, l'encadrement, et permettre aux entreprises burundaises de participer dans des foires et expositions étrangères;

- la représentation des opérateurs économiques dans les organisations internationales de commerce, d'industrie, d'agriculture et d'artisanat;

- l'aide à la normalisation ou à la standardisation des marchandises et dépôt d'échantillon.

Bref, la CCIB s'emploie à aider les entreprises industrielles et commerciales à s'orienter vers les marchés internationaux.

IV.2.4. L'agence de promotion des échanges extérieurs (APEE)

L'APEE a été créée le 12 mars 1990. C'est une institution autonome sous tutelle du ministère du commerce et de l'industrie. Elle a pour vocation d'offrir des informations sur les marchés extérieurs, d'étudier les possibilités d'exportation et d'assister les entrepreneurs dans la réalisation de leurs objectifs en direction de ces marchés.

En effet, les activités régulières de l'APEE concernent la promotion des produits sur les marchés. C'est ainsi que l'APEE étudie l'offre à l'exportation, c'est-à-dire qu'elle analysera les produits à exporter, leurs contraintes et opportunités sur les marchés étrangers.
Pour les activités à l'étranger, l'APEE devra assurer la participation aux foires internationales, organiser des missions de vente et d'achat, inciter des acheteurs étrangers. Elle aura la mission de représenter les exportateurs à l'étranger. L'Agence de promotion des échanges extérieurs doit assurer la promotion des mécanismes pour l'exportation, le contrôle de la qualité des produits, la standardisation et la normalisation, ainsi que l'amélioration de l'emballage.

Parmi les moyens qui sont mis en oeuvre pour promouvoir le secteur des exportations, le système de restitution des droits de douane (drawback) semble l'emporter sur les autres mécanismes d'incitation pour les exportations. C'est la raison pour laquelle, dans notre tentative de critique, nous allons insister sur ce dernier.

IV.3. Appréciation et critique

IV.3.1. Les mérites et lacunes du drawback

Les pouvoirs publics peuvent se demander si l'instauration d'un tel système vaut la peine. Il est certain que ce dernier comporte plusieurs avantages bien que l'on rencontre ici et là quelques problèmes.

Pour mesurer son efficacité, analysons l'exemple suivant. Supposons deux pays A et B qui exportent des produits fabriqués à partir d'une matière première importée. Supposons également que B soit le Burundi.

	A	B
Coût du produit importé, CAF	100	100
Droit d'importation	0	50
VA (Matières et matériaux d'origine nationale et le coût de la transformation)	100	100
Coût total du produit d'exportation	200	250
Prix possible à l'exportation	220	220
Bénéfice ou perte sur la transaction à l'exportation	20	- 30
Remboursement du droit	0	50
Bénéfice compte tenu du drawback	20	20
Drawback en % du prix à l'exportation	-	22,7%

Il ressort de cet exemple que pour l'exportateur B, c'est-à-dire le Burundi, il est très important d'accorder un drawback, sans lequel il ne serait pas en mesure d'exporter son produit face à l'exportateur A.
Même si on supposait un taux faible dans le cas de beaucoup de produits d'exportation, son remboursement peut être d'une grande utilité pour ce qui est de la capacité concurrentielle de l'exportateur sur les marchés internationaux ou de sa capacité à s'implanter sur certains marchés étrangers. Le drawback permet donc de pouvoir placer les exportateurs nationaux sur le même pied d'égalité que les concurrents des autres pays n'ayant pas payé de tels droits.

L'avantage d'un système de drawback réside dans le montant qui est restitué à l'exportateur, son intérêt dépend de la somme restituée par rapport au prix à l'exportation. Comme dans l'exemple précédent, l'idéal serait que l'on rembourse tous les droits ayant frappé toutes les matières premières entrant dans la fabrication du produit exporté. C'est ce qu'a essayé de faire l'ordonnance n° 650/202 portant mesure d'exécution du décret-loi n° 1/012 qui précise que les remboursements se font automatiquement et sont fixés à 10% de la valeur des produits exportés. Cette ordonnance s'est basée sur le fait que les intrants importés sous forme de matières premières ou les produits intermédiaires se retrouvent dans la catégorie du taux tarifaire de 10% .

Dans ce cas, nous pensons que le gouvernement a considéré la situation du point de vue des recettes fiscales, car il a été pris en compte l'incidence des droits de douane la plus faible sur les matières premières, lors du calcul de ce taux de drawback pour les produits finis. Ce qui sera naturellement peu équitable pour les exportateurs qui utilisent des matières premières acquittant des droits dont l'incidence est plus élevée, (nous pensons précisément aux matières dont les taux de droit dépassent largement 10%) il leur sera par conséquent, plus difficile d'être compétitifs sur les marchés internationaux. D'où la nécessité d'effectuer la restitution sous forme de drawback pour 100% des droits sans aucune déduction.

Le problème d'incidence se pose pour une matière dont le tarif douanier prévoit plusieurs taux de droit à l'importation, c'est-à-dire un taux du tarif général, un taux préférentiel pour la nation la plus favorisée, un taux nul ou faible en vertu de certains accords tarifaires préférentiels, etc.. Dans ce cas, il y aura une incidence variable par unité de matière. Dans ces conditions, il peut être plus difficile de déterminer l'incidence des droits pour calculer le taux de drawback pour un produit fabriqué par un fabricant donné.

Ce problème se pose surtout pour des produits fabriqués à partir de matières premières en provenance des pays membres de la ZEP et ceux originaires d'autres pays.

En effet, les produits importés des pays de la ZEP bénéficient de plusieurs avantages par rapport aux autres. Il en résultera que les produits qui nécessitent beaucoup de matières premières dans leur processus de production, ne provenant pas des pays membres de la ZEP, seront désavantagés et par conséquent moins compétitifs sur les marchés.

Le taux de drawback nécessite une révision régulière, car l'incidence des droits qui frappent un produit d'exportation peut changer. Les raisons de ce changement sont diverses:

- la composition du produit ou le processus de fabrication peut varier;
- un produit peut avoir été mis au point dans le pays pour remplacer une matière ou un produit importé;
- les prix ainsi que les matières premières et les composants peuvent avoir changé, ce qui entraîne des changements dans le montant du droit d'entrée ad valorem par unité de produit;
- les taux des droits peuvent être modifiés, ou des droits peuvent être supprimés ou introduits.

Pour tenir compte de toutes ces raisons, l'ordonnance que nous avons cité ci-haut précise que le taux de 10% sera régulièrement ajusté, suivant le niveau des droits de douane perçus sur les matières premières.

Le décret-loi portant mesures de promotion des exportations, prévoit en son article premier, la restitution des droits frappant l'emballage du produit exporté. Ce remboursement représente également un grand intérêt pour l'exportateur. En effet, cette restitution se justifie du fait que l'emballage est exporté en même temps que son contenu, et le droit payé sur l'emballage s'ajoute aussi au coût à l'exportation. L'emballage peut représenter dans certains cas une proportion très importante du coût total du produit d'exportation. Dans une situation pareille, il sera presque impossible d'exporter à des conditions compétitives sans une restitution des droits sur les emballages.

L'efficacité de ce système de restitution des droits dépendra de la simplicité des procédures administratives, afin

d'être accessible à plusieurs exportateurs.

Dans beaucoup de pays en voie de développement, les formalités à remplir pour profiter des différentes incitations offertes, sont souvent si gênantes et si longues que beaucoup d'entreprises sont découragées à exporter. Cela a été le cas pour le drawback au Burundi. En effet, ce régime a commencé en 1988, mais ce n'est qu'en juillet 1989 que les premiers exportateurs enregistrés ont été agréés, et ce n'est qu'en 1990 que ce système a réellement commencé à être utilisé. Le budget de 1989 a prévu un montant de 250 millions de FBu pour ce régime et celui de 1990 a prévu un montant estimé à 500 millions de FBu. Bien que ces montants aient été prévus, il n'y a pas encore beaucoup d'entreprises qui bénéficient de ce système. D'après le ministère du commerce et d'industrie, plusieurs entreprises ont été au début, sceptiques quant à l'efficacité de ce régime de restitution des droits de douane. L'accès à l'utilisation de ce programme est extrêmement difficile à beaucoup d'entreprises de sorte que ce n'est que quelques entreprises qui ont pu en bénéficier. La sous-utilisation de ce régime au début de son adoption, a été due aux difficultés résultant de la complexité excessive des procédures qui étaient prévues initialement par le système.

Dans le chapitre précédent, nous avons vu que la plupart de nos entreprises enregistrent des quantités importantes de déchets sur leurs matières premières; c'est-à-dire que si l'on prend une certaine quantité de matières premières importées destinées à la fabrication d'un produit fini, ce dernier devrait avoir le même poids que les matières premières utilisées. Dans le cas contraire, c'est-à-dire si la quantité du produit fini est inférieure à celle des matières premières, la différence correspond à des matières perdues sous forme de déchets issus de la fabrication et qui ne sont aucunément récupérées. Il apparaît dès lors que le régime de drawback devrait tenir compte de cette différence.

L'exemple suivant nous donne beaucoup plus d'explications:

- on suppose qu'on a 100 kg de matières premières;
- après la transformation, on obtient 98 kg de produits finis à exporter;
- la différence, c'est-à-dire 2 kg correspond à des matières perdues.

Il faudra restituer le droit d'importation acquitté sur les 100 kg de matières premières. Le taux de drawback par kilogramme du produit exporté sera de 100/98. Ce qui équivaut à 1,02% du droit de douane par kg de produit exporté.

Bien que le système de drawback soit le plus important de tous les instruments de promotion des exportations, les autres formes d'incitations méritent également qu'on s'y attarde un peu.

IV.3.2. Les avantages et inconvénients des autres formes d'incitation

Le code des investissements accorde à notre avis des avantages suffisants pour inciter les investissements. Mais, comme la faiblesse de l'épargne intérieure oblige notre pays à faire recours à l'épargne extérieure, il faudrait accorder beaucoup d'avantages aux investisseurs étrangers. Ici, nous rejoignons le point de vue de NDORUKWIGIRA A.[1]; selon lui, le code des investissements devrait contenir des dispositions qui intéresseraient les investisseurs étrangers. Il souligne par

---

[1] NDORUKWIGIRA, A. "Traitement théorique de la fiscalité". Papier présenté au colloque sur l'Ajustement Structurel au Burundi, mai 1990, p.9.

exemple qu'accorder une période de grâce de non paiement des impôts sur les bénéfices, n'est pas nécessairement un avantage lorsque les profits rapatriés sont soumis à des impôts dans le pays d'origine. Cette période de grâce peut également inciter les investisseurs à s'orienter dans les projets d'investissement de courte durée, plutôt que dans des investissements de long terme.

Quant aux deux institutions de promotion des exportations, leur objectif semble compléter les incitations fiscales qui sont offertes aux exportateurs. En effet, ces dernières ont pour rôle de rendre les produits fabriqués plus compétitifs sur les différents marchés, tandis que les services de promotion des exportations sont chargés de faire connaître les produits aux consommateurs éventuels.

Pour l'APEE, il serait trop tôt pour évaluer ses réalisations, car sa création ne remonte que de 1990. Une année d'activité est trop courte pour avoir faite de grandes réalisations. Quant à la CCIB, elle semble la plus opérationnelle. Elle a par exemple déjà organisé cinq foires internationales.

Une remarque à l'égard de ces deux institutions s'impose: si l'on observe les missions confiées à chacune d'elles, on constate qu'elles sont presque les mêmes. De ce fait, il y a risque de voir se chevaucher sur les mêmes activités les efforts déployés. Cela pourrait conduire à un gaspillage de ressources qui auraient pu être consacrées à d'autres services d'exportation non moins essentiels. C'est ce que souligne le secrétaire général de la CCIB. "En analysant le programme de l'agence en son article 2, on observe que la société s'occupera notamment des actions suivantes: l'information commerciale, les foires et publicités commerciales, ... il y a là un risque certain de

duplication des moyens et par conséquent de gaspillage des ressources. Enfin, les conflits de compétence entre les deux institutions ayant finalement les mêmes objectifs ne manqueront pas de se multiplier. Et cela d'autant plus que les deux institutions vont s'adresser aux mêmes bailleurs de fonds étrangers pour des ressources de financement"[1].

Pour pallier à ce problème, ces services de promotion des exportations devraient de préférence être centralisés au sein d'une institution nationale qui servirait de point central et qui coordonerait et dirigerait le programme gouvernemental de promotion des exportations. A cet effet, nous pensons que la CCIB pourrait jouer ce rôle d'institution nationale pour coordonner les activités des autres institutions chargées de la promotion des exportations.

---

[1] NYAMOYA, P., Note relative à la création de l'Agence de promotion des échanges extérieurs, Bujumbura, 20/10/89, p.2.

CONCLUSION GENERALE

Au terme de ce travail, nous aurons constaté que la fiscalité prend actuellement une autre orientation. Elle devient un facteur déterminant dans la croissance et dans la stabilisation de l'économie.

En matière de stabilisation, celle-ci peut s'opérer soit en agissant sur les dépenses publiques, soit sur les impôts. Les effets de cette stabilisation peuvent être automatiques ou discrétionnaires. Toutefois, la politique fiscale connaît des limites en matière de stabilisation du revenu, suite aux différentes réactions des agents. A ce niveau, la politique fiscale agit par conséquent sur les décisions de ces derniers. En effet, avant d'investir, le détenteur des fonds tient compte de la fiscalité qui frappera ses investissements. Le travailleur quant à lui, jugera suivant l'impôt qui va frapper son revenu, de l'opportunité à offrir son travail. De ce dernier dépendra en fin de compte sa capacité à épargner.

Les objectifs poursuivis par la politique fiscale dépendront de la structure fiscale adoptée par le pays. Dans notre travail, nous avons jeté un regard sur la structure fiscale du Burundi. Nous avons constaté que celle-ci a connu une forte évolution, surtout à partir de 1987, date à laquelle le Gouvernement du Burundi a commencé à mettre en application les programmes d'ajustement structurel. Dans ce cadre, une attention particulière a été portée sur le tarif douanier. En effet, la révision fiscale visait la réduction de la protection dans le but d'accroître la compétitivité des industries locales et le tarif douanier en constitue le principal instrument. Selon une étude effectuée par la Mission Allemande de Planification Economique, cet objectif a été atteint (Annexe II).

La taxe de transaction a également fait l'objet de plusieurs modifications au cours de la même période, contrairement à l'impôt sur les bénéfices des sociétés dont le taux fait preuve d'une stagnation depuis 1975.

Bien que cette structure fiscale connaît une progression remarquable, nous avons tout de même constaté qu'elle suscite des mécontentements pour plusieurs industriels, quant à la compétitivité de leurs produits tant sur le marché local qu'international. En effet, les quelques données que nous avons pu avoir, nous ont permis de constater que la part des impôts et taxes frappant les matières premières et les produtis intermédiaires dans le coût de production des produits finis n'a cessé de croître depuis que l'on a entamé les différentes révisions fiscales. Ce qui s'est traduit par une hausse des prix de revient produits manufacturés et par voie de conséquence, une baisse de leur compétitivité. Ceci nous permet de répondre affirmativement à notre première interrogation.

Heureusement, il existe une possibilité pour faire face à ce type de problèmes, à savoir le recours au régime suspensif. Celui-ci peut prendre différentes formes:

- le régime de drawback prévoit la restitution de droits de douane au fabricant;

- le système d'entrepôt industriel permet à l'industriel de ne payer les droits que sur les matières effectivement utilisées dans le processus de production;

- le régime d'admission temporaire consiste pour l'industriel à travailler en suspension totale ou partielle des droits et taxes;

- la zone franche consiste en une création d'une zone en dehors de la législation fiscale. Elle peut être considérée comme une extension du système d'entrepôt et de l'admission temporaire.

Nous avons analysé la situation burundaise quant aux moyens utilisés pour rendre nos produits plus compétitifs. A cet effet, nous avons constaté que le régime de drawback l'emporte sur les autres formes d'incitations. Il constitue l'outil le mieux indiqué pour promouvoir la compétitivité des produits fabriqués par les entreprises industrielles locales. Quant à nous, nous restons confiante en l'efficacité de ce système de restitution des droits.

Plusieurs éléments sont à la base de notre esproir:

- le taux de restitution sera régulièrement ajusté suivant le niveau des droits de douane sur les matières premières;

- les droits de douane sur l'emballage seront restitués;

- le remboursement tient compte de tous les droits de douane ayant frappé toutes les matières premières.

Le Gouvernement a pris également d'autres mesures pour créer un environnement propice à l'investissement et à l'exportation. Les plus importantes sont:

- les avantages prévus par le code des investissements pour encourager ces derniers;

- la création des institutions telles que la CCIB et l'APEE dont le but est de mener des actions en faveur des exportations.

Tous ces éléments nous ont permis de constater que plusieurs précautions sont prises afin d'alléger le poids de la fiscalité sur le secteur industriel. Néanmoins, cela ne nous permet pas de donner une réponse précise à notre deuxième interrogation. En effet, concernant l'ampleur de la taxation de ce secteur, nous sommes restée sur notre soif, car nous aurions aimé:

- indiquer à quel niveau s'établit le taux de taxation du secteur industriel, montrer si ce dernier est surtaxé ou sous-taxé;

- calculer le taux effectif de taxation pour chaque catégorie d'industrie, etc..

Pour cela, nous nous sommes heurtée à un problème de statistiques ainsi qu'à la façon dont sont présentées celles qui existent. Mais nous pouvons tout de même dire, selon toujours l'étude menée par la Mission Allemande de planification économique, que le taux de protection, que ce soit au niveau des produits ou des branches d'activités, peut être considéré comme suffisant (Annexe II et III), sauf pour certains produits connaissant une protection effective négative.

Pour quelques questions soulevées ici et là, nous pourrions formuler les suggestions suivantes:

- le problème de définition de ce qui est matière première et de ce qui ne l'est pas pourrait être résolu en associant les industriels au moment du classement des produits dans le tarif douanier, pour qu'ils précisent les produits qu'ils fabriquent ainsi que ceux qu'ils importent et qu'ils jugent indispensables à leur processus de fabrication;

- les produits manufacturés concurrencés par ceux provenant des pays membres de la ZEP devraient bénéficier de taux

préférentiels, si les intrants sont importés en dehors de la ZEP;

- le drawback devrait tenir compte des taux de déchets enregistrés par les différentes entreprises sur leurs matières premières et produits intermédiaires;

- les données sur les impôts et taxes devraient être plus désagrégées qu'elles ne le sont actuellement;

- les biens d'équipement ne devraient pas faire l'objet d'une taxation, car ils ne sont pas destinés à la revente.

Nous pensons que cette série de suggestions, si modestes soient-elles, pourront être d'un grand intérêt pour ceux qui voudront faire des recherches sur la fiscalité burundaise.

BIBLIOGRAPHIE

A. Ouvrages généraux

1. BOBE, B. et LLAU, P.: Fiscalité et choix économiques, Paris, Calman-Lévy, 1978, 286 p.

2. BOISSIEU (Christian de): Principes de politique économique, Paris, Economica, 2e Edition, 1979, 651 p.

3. Centre du Commerce International CNUCED/GATT: Le financement des exportations des pays en voie de développement, CNUCED, Genève, 1974.

4. COLIN, Philippe et al: Fiscalité pratique des affaires, Paris, Economica, 7ème Edition, 1979, 651 p.

5. DUVERGER, Maurice: Finances publiques, Paris, PUF, 1971, 674 p.

6. FRIEDMAN (Milton) et HELLER (Walter W.),: Politique monétaire ou politique fiscale, Tours, Mame, 1969, 142 p.

7. GAUDEMET, Paul Marie: Finances Publiques, Paris, Ed. Monchrétien, 1975, 585 p.

8. GREFFE (X): L'approche contemporaine de la valeur en Finances Publiques, Paris, Economica, 1972, 260 p.

9. KOUMOUE KOFFI: La taxe sur la valeur ajoutée dans le développement économique de la Côte d'Ivoire, Paris, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, Dakar, Abidjan, NEA, 1981, 320 p.

10. LALUMIERE, Pierre: Les finances publiques, Paris, Armand Colin, 1973, 526 p.

11. L'HUILLIER, Jacques: Les organisations internationales de coopération et commerce extérieur. Genève, Institut Universitaire des Hautes Etudes Internationales, 1969, 104p.

12. LIONTAS, A.: Préférences tarifaires et développement. Paris, Economica, 1973, 155 p.

13. LACHARRIERE (Guy de): Commerce extérieur et sous-développement, Paris, PUF, 1964, 279 p.

14. MALCOLM GILLIS et al.: Economie du développement, Paris, Nouveaux horizons, 1990, 734 p.

15. NGAOSYVATHN (Pheuipharh): Le rôle de l'impôt dans les pays en voie de développement, Paris, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 1974, 316, p.

16. Les problèmes fiscaux et monétaires dans les pays en voie de développement: Troisième conférence de Rehovoth, Paris, Dunod, 1967, 402 p.

17. VINAY, Bernard: Fiscalité, épargne et développement, Paris, Armand Colin, 1965, 262 p.

18. WEBER, Luc: L'Etat, acteur économique. Paris, Economica, 1988, 303 p.

B. Articles de revues

1. Antoine Coutière: "Augmenter l'impôt sur le revenu: des mesures de portée inégale", in Economie et Statistique, n° 158, septembre 1983, pp.21-35.

2. Catherine Garetta: "Le redressement de la compétitivité américaine", in Problèmes économiques, n° 2102, décembre 1988, pp. 4-11.

3. DAVIN, Louis E.: "De l'impôt, propulseur de croissance", in Finances Publiques, Articles et Etudes, Vol. I, Paris, Institut pour le développement économique, BIRD, 1963, pp.391-437.

4. HARRIS, C. Lowell: "Fiscalité et croissance économique", in Finances publiques, Articles et Etudes, vol.I, Paris, Institut pour le développement économique, BIRD, 1963, pp.21-45.

5. JITENDRA R. Modi: "Réduction des inégalités régionales et incitations fiscales", in Finances et développement, Mars, 1962, pp. 34-37.

6. KALDOR, Nicholas: "Le rôle de la fiscalité dans le développement économique", in Finances publiques, Articles et Etudes, Vol. II, Paris, Institut pour le développement économique, BIRD, 1963, 41 p.

7. Keith Marsden: "Fiscalité et croissance", in Finances et Développement, septembre 1983, pp.40-43.

8. MENGUE ME ENGOUANG: "Régimes fiscaux et code des investissements gabonais, in Le mois en Afrique, Paris, juin-juillet 1985, pp. 52-68.

9. OUALI KAMADINI: "Industrialisation des Nations, protectionnisme et solidarités régionales", in Le mois en Afrique, Février-Mars 1986, pp. 51-63.

10. SHOUP, Carl S.: "Le système fiscal et certains aspects de la croissance économique", in Finances Publiques, Articles et Etudes, vol. I, Paris, Institut pour le développement économique, BIRD, 1963, pp. 5-19.

11. SYREN, Jean-Louis: 1. "Débats théoriques et mise en place du programme Reagan" in Chroniques d'actualité de la SEDEIS n° 5, Mars 1981, pp. 160-172.

12. SYREN, Jean-Louis: 2. "La réforme fiscale américaine", in Chronique d'actualité de la SEDEIS n° 9, Septembre 1989, pp. 325-

13. VITO TANZI: "Augmentation des impôts et niveaux des prix", in Finances et développement, septembre 1982, pp. 27-30.

C. Cours et mémoires

1. NDABAMBALIRE, Sylvestre: Notes du cours de finances publiques, UB, FSEA, 1ère licence, année académique, 1989-1990.

2. NGARAMBE, Jean: Notes du cours de politique économique et planification, UB, FSEA, 1ère Licence, année académique, 1989-1990.

3. NSANZURWIMO, Paul: L'impact de la politique fiscale sur le développement du Burundi, Bujumbura, UB, FSEA, Mémoire de licence, 1989, 212 p.

4. NTUNGA, Bonaventure: Les problèmes de financement du déficit budgétaire au Burundi, Bujumbura, UB, FSEA, Mémoire de licence, 1988, 109 p.

5. SINAMENYE, Mathias: Notes du cours de séminaire d'économie internationale, UB, FSEA, 2ème licence, année académique, 1990-1991.

6. SINIREMERA, Valérie: La structure fiscale et le développement économique du Burundi, Bujumbura, UB, FSEA, Mémoire de licence, 1981, 65 p.

D. Documents divers

1. AKILIMALI, J. et NYAMOYA, P.: "La fiscalité burundaise et son impact sur l'épargne privée", papier présenté au colloque sur l'ajustement structurel au Burundi, Bujumbura, mai 1990, 17 p.

2. Banque Mondiale, Rapport et recommandations du Président de l'IDA aux Administrateurs sur l'octroi à la République du Burundi d'un crédit de développement de 13,2 Mn DTS et d'un crédit du Fonds d'Aide à l'Afrique de 14,3 Mn DTS pour un PAS, Avril 1986.

3. BRB, Bulletin trimestriel, juin 1990

4. Ministère du Commerce et de l'Industrie, Département de l'Industrie: Note sur la taxe de transaction perçue sur les déchets des entreprises transformatrices, 1988, 10 p.

5. Ministère du Commerce et de l'Industrie, Département de l'Industrie: Rapport sur divers problèmes liés à la taxation des matières premières et à la concurrence de la production industrielle locale, 1988, 30 p.

6. Ministère des Finances: Politique sectorielle du ministère des finances, mars 1988.

7. Ministère des Finances, Département des Douanes:
Tarif des droits de sortie, édition 1984.

8. Ministère des Finances, Département des Douanes: Tarif des douanes à l'importation, édition 1979.

9. Ministère des Finances, Département des Douanes: Tarif des douanes à l'importation, édition 1989.

10. Ministère du Plan: Economie burundaise, 1985, 1987, 1989.

11. Ministère du Plan, Comité de Suivi du Programme d'Ajustement Structurel, Note sur la révision tarifaire dans le cadre du programme d'ajustement structurel, 1988, 16 p.

12. Ministère des Finances, Département des Impôts: Code général des impôts et taxes, Législation mise à jour au 1er janvier, 1969.

13. Ministère du plan, Mission Allemande de Planification Economique: La protection effective de l'industrie locale au Burundi 1985-1990, Bujumbura, Décembre 1990, 51 p.

14. NDORUKWIGIRA, Apollinaire: "Traitement théorique de la fiscalité", papier présenté au colloque sur l'ajustement structurel au Burundi, Bujumbura, Mai 1990, 11 p.

15. NYAMOYA, Prime: Note relative à la création de l'Agence de Promotion des Echanges Extérieurs, Bujumbura, octobre 89, 10 p.

16. Rapport de la Commission Royale d'Enquête sur la Fiscalité, Tome 2, Le régime fiscal au service des objectifs économiques et sociaux, VIII, 1966, 419 p.

ANNEXES

ANNEXE I.

La structure des exportations (en valeurs:Mio Fbu et en quantités: T).

	1985		1986		1987		1988		1989	
	Q	V	Q	V	Q	V	Q	V	Q	V
Produits primaires	39694	12816	42041	16588	36256	9529.	45307	17568	38848	11630
Café marchand	34097	11511	36689	15339	27071	7891.	36684	16009	29084	9501.
Coton	221	42.4	140	20.2	3203	502.3	509	110.1	150	31.3
Peaux brutes	589	124.5	669	150.6	666	181.8	783	295.5	1009	509.3
Thé	4066	617.5	3451	600.9	4260	556.8	3650	734.7	3772	992.3
Viandes		0.6	5	0.8	3	1.8				
Animaux vivants		0.3	1	0.5		0.9	1	4.9	1	12.6
Poissons vivants	1	15.8	1	22.9	2	37.2	2	36.7	2	52
Autres	720	504.4	1085	449.9	1051	357.3	3678	377.3	4830	531.3
Produits manufacturés	3758	716.4	8643	1086.	13942	1587.	11234	1020.	4487	662
Plaques et ouvrages en fibro-ciment	302	24.6	564	38.5	698	48.4	471	36	309	30.1
Couverture	15	5	17	7.2	1	0.4	4	1.6	18	8.8
Limonades, eaux gazeuses			26	0.8	372	3.5	1028	21.8	937	17
Bouteilles en verre fonc	2237	197.7	1884	193.1	6091	456.5	2578	325	2694	315.9
Bières	310	11.3	4918	126.6	5131	149.6	5986	121.7	98	10.8
Cigarettes	11	8.3	19	13.6						
Oxygène	1	0.5	4	0.5		0.2			1	0.2
Chaussures			1	0.2			2	0.6		
Ouvrages en métaux	63	9.2	125	21.9	73	13.9	100	24.7	22	8.9
Tissus en coton	419	420	391	428.4	155	181.9	210	265.2	101	144.3
Matelas en mousse			280	146.4	653	396.8		0.5		
Autres	400	3918	414	109.1	768	336.5	855	223.4	307	126

Source: BRB, Bulletin trimestrstriel, juin 1990, p.96 et 97

ANNEXE II.

taux minima et maxima de protection effective de l'industrie locale 1985-1989 par branche.

BRANCHE	1985	1988	1989	1990
-Première transformation des produits de l'agriculture.	-2 à 239	24 à 202	49 à 154	44 à 108.3
-Industries alimentaires.	86 à2017	-1287à275	49 à 227	-73.8à323.3
-Cuirs et chaussures	-4 à 102	24 à 24*	24 à 24*	54 à 87.5
-Textiles	12 à 124	0 à 247	81 à1062	75.9à146.9
-Produits de bois et de papier	43 à7896	-230à105	19 à 295	-139.9à111.8
-Produits métalliques	23 à °°	-2249à143	-15à 187	-8364.4à134
-Industrie chimique	9 à °°	2 à 213	-23 à385	-809.3à123.6
-Industrie pharmaceutique **	1 à °°	0 à 158	8 à 164	-157.7à234.6
-Matériaux de construction	63 à 72	42 à 139	42 à 123	66.2 à 85.8
-Divers	9 à 43	-44 à 157	9 à 205	-1440.4à47.9

SOURCE: - Tableau n°1

* Un seul produit enquêté dans la branche "cuirs et chaussures", à savoir les peaux de la Société Nationale des peaux avec un T.P.E de 24% (cfr.tableau n°1).

** Dans la branhe de l'industrie pharmaceutique, ce sont les savons qui font que la protection soit dispersée; sinon, les médicaments au sens strict jouissent d'un taux de protection très faible 26.3% au maximum en 1988, 19.0% en 1989 et 29.4% en 1990(cfr.tableau n°1).

ANNEXE III.

Taux moyens de protection par branche.

BRANCHE/ENTREPRISE	Produit	Coefficient de pondération 1985	T.P.E 1985	Coefficient de pondération 1990	T.P.E 1990
A. PREMIERE TRANSFORMATION DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE (Branche 7)					
1. OCIBU	Café vert	0.53	-2	0.83	108.3
2. O.T.B	Thé noir	0.44	7	0.09	104.0
3. S.R.D.I-RIZERIE	Riz blanc	0.03	239	0.09	44.0
Moyenne pondéré			‡0.7		‡103.2
B. INDUSTRIES ALIMENTAIRES (Branche 9)					
4. BRARUDI	Bière Primus	0.79	254	0.49	205.3
	Coca-cola	-	-	0.01	264.1
	Fanta-Orange	-	-	0.01	323.3
	Fanta-Citron	-	-	0.03	275.8
	Fanta-Tonic	-	-	0.01	314.2
5. BRAGITA	Amstel Blonde	-	-	0.10	131.3
	Amstel Bock	-	-	0.01	114.6
6. IMPEKE INDUSTRIES	Bière de sorgho et maïs	-	-	0.002	131.2

Taux moyens de protection par branche(suite).

BRANCHE/ENTREPRISE	Produit	Coefficient de pondération 1985	T.P.E 1985	Coefficient de pondération 1990	T.P.E 1990
7.FABRICCHIM	Biscuits	-	-	0.001	179.3
B.B.T.C	Cigarettes	0.16	2.017	-	-
	Cigarettes Supermatch	-	-	0.09	115.2
	Cigarettes Kiyago	-	-	0.002	138.8
	Cigarettes Rallye	-	-	0.01	114.9
	Cigarettes Embassy	-	-	0.002	113.5
9.SAVONOR	Margarine	-	-	0.004	131.5
10.L.C.B	Lait	0.03	86	0.02	-73.8
11.PRODUILAIT	Lait	-	-	0.004	108.3
12.RAFINA	Huile de coton	0.02	448	0.01	133.5
13.SOSUMO	Sucre	-	-	0.20	10.9
Moyenne pondérée			‡ 216.0		‡147.6
C.CUIRS ET CHAUSSURES (Branche 11a)					
14.S.N.P	Peaux	0.56	-4	-	-
15.BATA	Chaussures (cuir)	0.07	60	-	-
	Chaussures (Plastique)	0.22	83	0.25	87.5
	Chaussures (caoutchouc	0.14	102	0.75	54.0
Moyenne pondérée			‡ 34.8		‡62.4

Taux moyens de protection par branche(suite).

BRANCHE/ENTREPRISE	Produit	Coefficient de pondération 1985	T.P.E 1985	Coefficient de pondération 1990	T.P.E 1990
D. TEXTILES (Branche 11 b)					
16. QUAIMI FRERES	Fil à coudre	0.04	56	0.003	146.9
17. COTEBU	Tissus :				
	coton 100%	0.95	124	0.79	75.9
	P.E.S.-coton	-	-	0.12	100.2
	Flanelle	-	-	0.01	97.4
18. LOVINCO	Couvertures	-	-	0.08	87.8
19. SONACO	Sacs en jute	0.01	12	-	-
Moyenne pondérée			‡ 118.6		‡80.4
E. PRODUITS DE BOIS ET PAPIER (Branche 13)					
20. METALBO	Produits du bois	0.03	7 986	-	-
21. IPABU (BURSTA)	Papier imprimé	0.31	103	-	-
	Classeur	-	-	0.04	100.0
	Farde à suspendre	-	-	0.03	111.8
	Farde à tringle	-	-	0.004	80.2
	Registre	-	-	0.04	53.6
	Bloc-note	-	-	0.01	108.4
22. FABRICAH	Cahier	0.31	103	0.07	-139.9
	Fardes	-	-	0.15	24.6
23. HAYDRY INDUSTRIES	Allumettes	0.20	283	0.46	81.5

Taux moyens de protection par branche(suite 2).

BRANCHE/ENTREPRISE	Produit	Coefficient de pondération 1985	T.P.E 1985	Coefficient de pondération 1990	T.P.E 1990
24.PAPIER SUPPLEX	Papier hygiénique	0.15	43	-	-
25.CARTOEU	Cartons	-	-	0.20	14.0
Moyenne pondérée			‡ 159.1		‡ 45.1
F.PRODUITS METALLIQUES (Branche 14)					
26.CAPCO	Bouchons couronnes	0.33	23	0.42	-8 364.4
27.SOBOX	Tubes métal-liques	-	-	0.13	-4.3
28.TOLIBU	Tôles	0.41	248	0.27	70.4
29.BURUNDI WIRE INDUSTRIES	Fils barbelés	0.004	...	-	-
	Clous	0.07	213	0.05	134.0
30.UTEMA TRAVHYDRO	Profilés	0.03	16	0.05	14.0
	Bacs	0.07	40	0.08	14.0
	Fenêtres	0.01	205	-	-
31.METALBO	Produit métalique	0.07	111	-	-
32.ROBBIALAC	Boîtes métalliques	-	-	0.01	24.0
Moyenne pondérée			‡140.3		‡ -3 485.8

Taux moyens de protection par branche(suite 3).

BRANCHE/ENTREPRISE	Produit	Coefficient de pondération 1985	T.P.E 1985	Coefficient de pondération 1990	T.P.E 1990
6. INDUSTRIE CHIMIQUE (branche 15 a)					
33. CHANIC	Acétylène	0.01	119	0.01	19.0
	Oxygène	0.02	26	-	-
34. FADI	Insecticide (Lebaycid)	0.25	9	0.17	19.0
	Insecticide (Folithion)	0.02	16	0.003	19.0
	Insecticide (Actellic)	-	-	0.001	19.0
	Insecticide (Baygon spray)	-	-	0.01	19.0
	Insecticide (Baygon dust)	-	-	0.003	19.0
35. B.B.I	Piles électriques	-	-	0.16	28.2
36. B.P.I	Casiers en plastique	0.22	••	0.09	-13.4
37. FABRIPLASTIC	Sachets	0.15	32	0.09	10.1
38. TUBUPLAST	Tubes polyéthylène	0.02	96	-	-
	Tube PVC	0.02	100	-	-
39. UTEMA TRAVHYDRO	Tube PVC	0.05	90	0.08	14.0
40. ROBBIALAC	Peinture	0.11	150	0.05	51.8
	Cirage	-	-	0.001	40.6
41. SONACO	L.P.D.P	-	-	0.10	24.1
	P.P	-	-	0.05	20.8

Taux moyens de protection par branche(suite 4).

BRANCHE/ENTREPRISE	Produit	Coefficient de pondération 1985	T.P.E 1985	Coefficient de pondération 1990	T.P.E 1990
42.DECORU	Peinture à eau	-	-	0.06	123.6
	Peinture à huile	-	-	0.04	53.7
43.COGETRAFF	Matelas	0.12	182	0.05	-809.3
44.PLASTICA	Sachets	-	-	0.05	5.9
45.SAVONOR	bougies	-	-	0.003	79.7
Moyenne pondérée			‡ 71.7		‡ -15.1
H. INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE (Branche 15 b)					
46.ONAFHA	Chloroquine	0.19	5	0.003	21.7
	Mebendazole	0.26	10	-	-
	Tétracycline	0.14	10	0.02	19.0
	Ampicilline	0.12	10	-	-
	Cloramphénicol	0.11	10	0.005	27.4
	Sirop pectoral	0.10	1	-	-
	Aspirine	0.08	7	0.02	26.2
	Erythromycine	-	-	0.01	19.0
	Onatrinoxomie	-	-	0.02	29.4
47.SAVONOR	Savon de toilette	-	**	0.15	83.5
	Savon de ménage	-	**	0.53	-157.7

Taux moyens de protection par branche(suite 5).

BRANCHE/ENTREPRISE	Produit	Coefficient de pondération 1985	T.P.E 1985	Coefficient de pondération 1990	T.P.E 1990
48. INDURUNDI	Savon de ménage	-	**	0.27	234.6
Moyenne pondérée			‡ 7.7		‡ -5.8
I. MATERIAUX DE CONSTRUCTION (Branche 15 c)					
49. S.C.I	Carreaux	0.27	63	0.002	66.2
50. ETERNIT	Plaques planes	0.10	66	0.71	77.9
	Plaques ondulées	0.63	72	0.29	85.8
	Nzoramba	-	-		71.9
Moyenne pondérée			‡ 68.9		‡ 80.3
J. DIVERS					
51. FABRICCHIM	Craies scolaires	-	43	0.06	-1 440.4
52. VERRUNDI	Bouteilles	-	6	-	-
	Verre	-	-	0.94	47.9
Moyenne pondérée			-		‡ -41.4

Source: PREMIERE MINISTERE ET MINISTERE DU PLAN, SECRETARIAT D'ETAT AU PLAN, MISSION ALLEMANDE DE PLANIFICATION ECONOMIQUE, La protection effective de l'industrie locale du Burundi 1985-1990, Bujumbura, décembre1990.