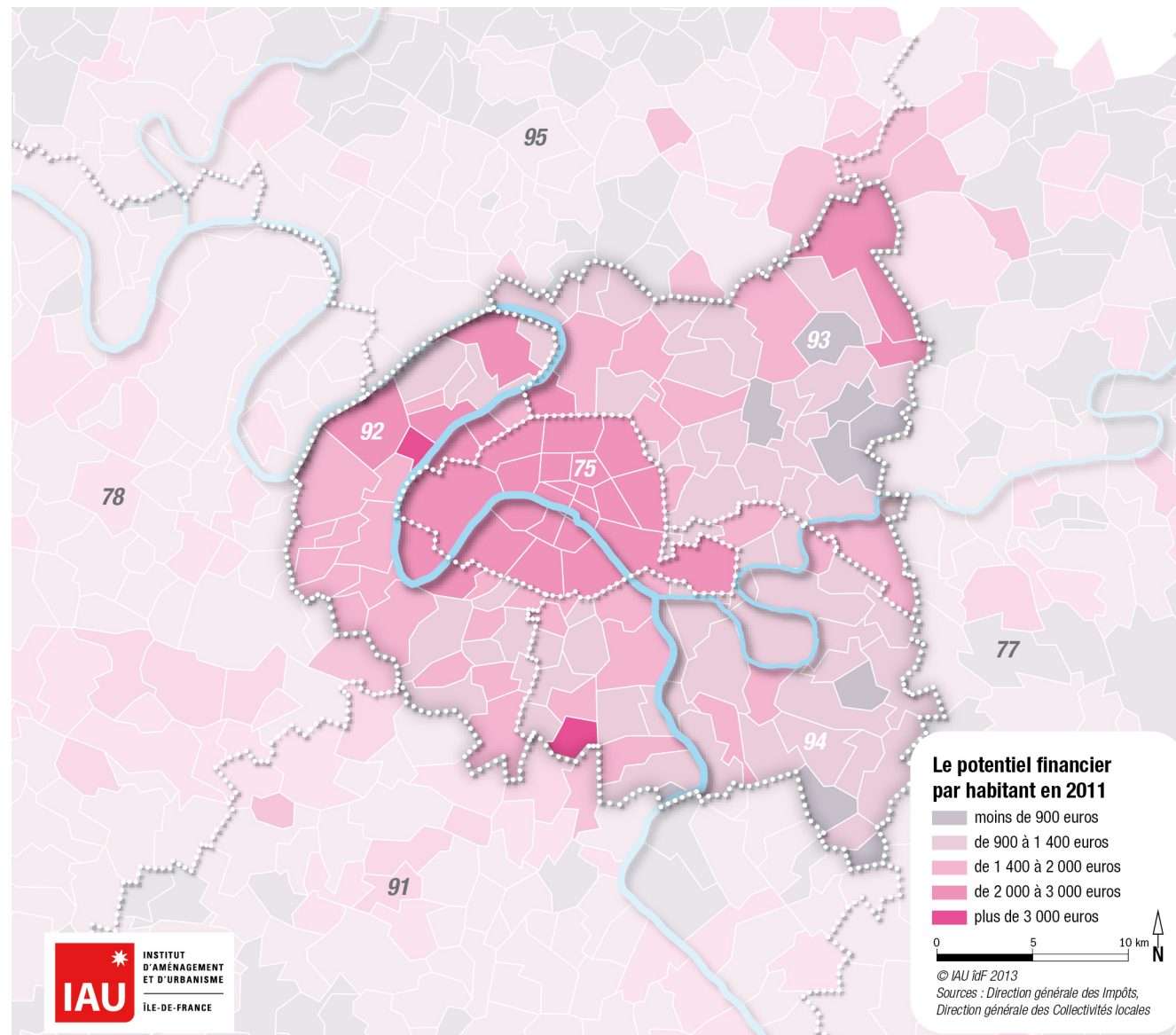


Une richesse des communes disparate



Le potentiel financier : une définition

Le potentiel financier d'une commune diffère du produit fiscal : il s'agit du produit fiscal qu'aurait perçue la commune si elle appliquait des taux moyens d'imposition, sans prise en compte de ses choix fiscaux.

Le potentiel financier mesure donc la richesse fiscale de la collectivité - et non celle de ses habitants - et repose pour l'essentiel sur les activités économiques présentes sur le territoire.

On trouve ainsi des valeurs extrêmes pour les communes qui accueillent les aéroports internationaux (Orly, Roissy), de grandes opérations d'intérêt national (La Défense, le Marché International de Rungis, ...), des zones d'activité commerciale majeures (Vélizy).

Des inégalités accrues depuis 2010

Depuis la suppression de la taxe professionnelle en 2010 et son remplacement par différentes impositions (Contribution foncière des entreprises – CFE-, Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises – CVAE-, Imposition forfaitaire des entreprises de réseaux – IFER-, ...), la référence à cette recette du « potentiel financier » s'est atténuée.

À noter enfin que, si le potentiel financier des communes a globalement progressé entre 2009 et 2012 (+ 14 % sur l'ensemble du territoire francilien), les disparités de richesse fiscale entre les communes se sont, elles, renforcées depuis la réforme de la TP.

Le potentiel financier par habitant en 2011

Rapporté à la population dite « DGF », qui intègre notamment les résidences secondaires, il est utilisé pour la majorité des concours de l'État aux communes, au titre de la péréquation.