

■ ■ ■ Impôt des sociétés et distorsions

Gaëtan NICODEME *
*Commission européenne,
Centre Emile Bernheim (Solvay Business School),
ECARES (ULB) et CESifo.*

ABSTRACT ■ ■ ■

Corporate income tax, like all taxes except lump-sum taxes, creates distortions as regards economic choices and hinders economic efficiency. Some of these national and international distortions are overviewed in this article, as well as the latest estimates in the economic literature.

Keywords: Corporate income tax, distortions, tax efficiency

JEL Classification: H25

* E-mail: gaetan.nicodeme@ec.europa.eu. Les résultats, interprétations et conclusions de cet article sont entièrement celles de l'auteur et ne doivent pas être attribuées à la Commission européenne.

Dernière mise à jours

16 juillet 2008

Les questions liées à l'efficacité de l'impôt sont bien connues des théoriciens et praticiens des finances publiques. Ces questions s'inscrivent dans le cadre plus large des principes et critères de l'imposition tels qu'enseignés dans les bons manuels d'économie publique (1). En particulier, les critères d'équité et d'efficacité de l'impôt sont au cœur des choix politiques en matière d'imposition.

A de rares exceptions sur lesquelles nous reviendrons plus loin, l'impôt des sociétés ne soulève que peu de controverses en termes d'équité et le débat est surtout centré sur les questions d'efficacité de l'impôt. En effet, à l'instar de tout impôt non forfaitaire, l'impôt des sociétés introduit des distorsions dans les choix des agents économiques. Cet article n'a pas la prétention d'analyser en détails et de manière exhaustive l'ensemble des distorsions créées par l'impôt des sociétés ou par les différences internationales dans l'impôt des sociétés, ce qui demanderait une analyse plus rigoureuse et plus fournie que ne le permet la présente contribution. Nous espérons par contre par cette contribution attirer l'attention du lecteur sur les principales distorsions existantes et sur leurs estimations les plus récentes.

La suite de cet article est organisée comme suit : la deuxième section s'interroge sur le rôle de l'impôt des sociétés et les raisons économiques sous-jacentes à son existence. La section suivante traite des distorsions domestiques liées à l'existence de l'impôt des sociétés. Avant de conclure, la quatrième section examinera pour sa part les questions de distorsions internationales liées à l'impôt des sociétés tant sur les problèmes de localisation des entreprises, que de leurs investissements et de transferts internationaux des bénéfices.

(1) Voir par exemple, Loeckx, Van Dionant et Neyens (1970) qui reste une référence.

2. Pourquoi un impôt des sociétés ?

Avant de passer en revue les distorsions liées à l'impôt des sociétés, il est utile de s'interroger sur les raisons de l'existence même de cet impôt. Sous certaines hypothèses – en particulier celle de la mobilité parfaite des capitaux – les modèles économiques “classiques” montrent que le taux d'imposition du capital qui est optimal pour une petite économie ouverte est zéro (Samuelson (1954), Tiebout (1956), Zodrow et Mieszkowski (1986), Wilson (1986)). Dès lors, la question de l'utilité économique de l'impôt des sociétés se pose. Depuis Gordon (1992), plusieurs auteurs ont examiné cette question et les arguments sous-jacents (Weichenrieder (2005), de Mooij (2005), Sorensen (2007)).

2.1. Le principe du bénéfice

Une première raison tient dans le principe du bénéfice. A l'instar des citoyens, les entreprises consomment des biens publics - en particulier les infrastructures - et bénéficient des prestations de l'Etat - comme par exemple l'éducation des travailleurs, la sécurité publique ou l'Etat de droit. Dès lors, il apparaît normal qu'elles paient pour l'obtention de ces services. Certains auteurs avancent même l'argument que la responsabilité limitée dont elles jouissent est également un bénéfice qui demande une compensation via la fiscalité. Ces arguments, même si séduisants, sont parfois remis en cause par le fait que le lien entre la jouissance de ces bénéfices et la détermination de la base fiscale est pour le moins indirecte, que les entreprises sont in fine détenues par des personnes physiques qui sont elles aussi imposées, et qu'il existe probablement des instruments plus directs pour internaliser le coût de la fourniture de ces biens publics, notamment via des redevances ou des droits.

2.2. Exporter la charge fiscale

Un deuxième argument est basé sur la remise en question de l'hypothèse de mobilité parfaite du capital. Les questions liées à la mobilité sont beaucoup plus complexes dans la réalité que ce que les modèles suggèrent. A cause de coûts irrécupérables (sunk costs) ou de coûts de délocalisation, le capital peut être relativement immobile. Il en va de même si, comme suggéré par Lee (1997), il existe des complémentarités entre le facteur capital et un autre facteur moins mobile. Par exemple, de l'argent (mobile en théorie) sur un compte en banque qui sert à payer des travailleurs qui exploitent une mine d'argent (et donc immobiles). Si, en outre, les entreprises sont détenues pour une part non-négligeable par des actionnaires étrangers, alors les autorités fiscales ont un incitant à imposer ces entreprises afin de reporter la charge fiscale sur ces actionnaires (Mintz (1994), Huizinga et Nielsen (1997)). Wildasin (2003) développe un tel modèle avec des coûts convexes de délocalisation. Il montre que le taux d'imposition du capital à l'équilibre est proportionnel à la part des étrangers dans l'actionnariat des entreprises et inversement proportionnel au degré de mobilité du capital. Dans une étude empirique portant sur 34 pays européens entre 1996 et 2000, Huizinga et Nicodème (2006) mettent en évidence une relation positive entre degré d'actionnariat étranger et charge fiscale des entreprises. Leur estimation montre qu'une hausse de la part d'actionnariat étranger d'un point de pourcent accroît en moyenne le taux d'imposition moyen des sociétés de 0,43 point de pourcent.

2.3. Les effets de Trésor

Un troisième argument est lié aux ‘effets Trésor’ (Treasury effects) créés par les crédits d’impôts étrangers. De nombreux grands pays tels les Etats-Unis et le Royaume-Uni appliquent en effet un système de crédit pour l’impôt déjà payé à l’étranger. Prenons l’exemple d’une multinationale américaine qui possède une filiale en Belgique. Cette filiale fait un profit de 100 Euro et est imposée en Belgique à l’impôt des sociétés à 33,99%. Aux Etats-Unis, le dividende brut est soumis à l’impôt des sociétés de 35% (2). La multinationale américaine reçoit toutefois un crédit d’impôt de 33,99 Euro qu’elle utilise entièrement. L’impôt total est donc de 35. Cet exemple montre que dans le cas d’un système de crédit d’impôt, l’impôt total dû par le groupe pour les activités de sa filiale est déterminé par le niveau d’imposition dans le pays de la société mère. Le pays d’accueil de la filiale a donc la liberté de fixer l’impôt des sociétés au taux qu’il souhaite sans que cela ne pénalise son attractivité vis-à-vis du groupe.

2.4. Erosion de l’impôt des personnes physiques

Un quatrième argument est que l’impôt des sociétés sert à éviter l’érosion de l’impôt des personnes physiques. En effet, sans impôt des sociétés, il serait intéressant pour les personnes physiques de se constituer en société et d’éviter ainsi l’impôt (backstop for personal taxation). Nous reviendrons sur ce point.

2.5. La contrainte politique

Finalement, la contrainte politique joue également un rôle important. Les sociétés sont souvent perçues par le public comme des entités faisant des profits colossaux et détenues par de riches investisseurs, ce qui à leur yeux les qualifie à supporter une part importante de la charge fiscale. En réalité, l’impôt sur les sociétés ne représentait en 2006 que 3,4% du PIB des 27 Etats membres en moyenne et 8,5% du total des recettes fiscales (3,7% et 9,3% pour la Belgique). La base fiscale de l’impôt des sociétés est en effet plus faible que celle de l’impôt des personnes physiques ou de la TVA par exemple (3).

(2) Nous ignorons ici l’impôt qui pourrait être payé au niveau des Etats ainsi que le précompte mobilier.

(3) Voir de Laet (2008) dans cette édition.

3.1. La charge morte

Une première approche pour évaluer les distorsions économiques engendrées par l'impôt est le calcul de la charge morte (encore appelée coin fiscal ou triangle d'Harberger). Elle représente la différence entre la perte de surplus des consommateurs et des producteurs et l'impôt collecté. En première approximation, la charge morte en pourcentage de l'impôt collecté est donnée par la formule $t\varepsilon/2$ où t est le taux d'imposition et ε est l'élasticité taux-base. En 2008, le taux moyen d'imposition des sociétés en Europe est de 23,6% (ce taux est de 33,99% en Belgique). Dans leur étude sur les transferts de bénéficiaires en Europe, Huizinga et Laeven (2008) estiment que l'élasticité de la base fiscale au taux est de 0,45 pour l'Europe et de 1,13 pour la Belgique. Ceci nous donne une charge morte en pourcentage de l'impôt collecté de respectivement 5,3% et 19,2%.

3.2. Les coûts administratifs et de conformité

Les coûts administratifs et de conformité (compliance costs) sont également un élément important de l'efficacité de l'impôt. Ces coûts sont très difficiles à estimer et peu de données existent. Ces coûts ont été estimés à 10% de l'impôt collecté aux Etats-Unis dont 1% représente les coûts administratifs (Aaron et Gale (1983), Slemrod et Sorum (1984)). Cette dernière estimation est comparable à des études similaires qui trouvent un coût administratif de 1,16% pour le Royaume-Uni (Godwin, 1995), 1,1% pour l'Australie (Pope, 1995), 1,6% pour la France, 0,49% pour les Etats-Unis, 0,52% pour la Suède, 0,89% pour l'Espagne (Carmona, Guiffès et Lépine, 2006) et 1,53% pour la république Tchèque (Vitek et Pubal, 2002). Ces coûts varient aussi selon le type d'impôt considéré. Pour le Royaume-Uni, Godwin (1995) indique des coûts administratifs de 0,52% de l'impôt collecté en comparaison avec 1,53% pour l'impôt des personnes physiques et des contributions de sécurité sociale, 1,03% pour la TVA, 0,25% pour les droits d'accises et 0,12% pour les taxes sur les carburants. Pour les Pays-Bas, de Kam (1998) trouve des ratios de 36,4% pour l'impôt sur la fortune, 17,6% pour les droits de douane, 7,1% pour les taxes environnementales, 6,2% pour la TVA, 5,1% pour l'impôt des sociétés et 4,8% pour l'impôt des personnes physiques. Dans une étude sur 700 entreprises européennes, la Commission européenne (2004) trouve des ratios de 1,9% et 30,9% respectivement pour les grandes entreprises et les PME. Manifestement, ces mesures varient selon les méthodes d'estimation, en particulier selon les clefs de répartition des coûts communs. En outre, ces mesures représentent des moyennes et ne disent rien sur le coût administratif marginal de l'impôt.

3.3 Distorsions créées par les taux réduits

En tant qu'instruments de politique économique, l'impôt des sociétés a fait l'objet de débats au sujet de sa neutralité vis-à-vis de la taille des entreprises. De nombreux pays appliquent en effet un taux réduit d'imposition pour les petites et moyennes entreprises. Ces taux différenciés génèrent deux débats. Le premier concerne l'opportunité d'avoir des taux différenciés pour aider les PME. Le second débat, que nous n'évoquons pas ici, est lié à la question de savoir si les grandes entreprises payent une part équitable de la charge fiscale (4). Ces deux questions relèvent à la fois de l'efficacité et de l'équité de l'impôt des sociétés.

(4) Voir Nicodème (2007) pour une discussion récente de ce problème et Halleux et Valenduc (2007) pour une application pour la Belgique.

La volonté des autorités fiscales de prendre des mesures visant à diminuer la charge fiscale des petites et moyennes entreprises peut a priori trouver sa justification dans ses objectifs d'atteindre une allocation efficace des ressources. Certaines imperfections de marché peuvent en effet être préjudiciables aux petites entreprises et les autorités pourraient être tentées de compenser les PME, éventuellement en utilisant la fiscalité (OCDE, 1994). Tout d'abord, les PME peuvent avoir des difficultés à accéder au crédit et peuvent souffrir de coût de l'emprunt plus élevé en raison d'une asymétrie de l'information quant à leur situation financière, d'un manque de réputation en raison de leur petite taille, et de possibles différences dans les obligations d'information à l'usage du public, notamment en matière de comptabilité (Beck, Demirgüç-Kunt, et Maksimovic, 2005). Ensuite, il est possible que les petites entreprises aient de plus grandes difficultés à créer des économies d'échelle, ce qui crée des coûts moyens plus élevés et une plus faible rentabilité. Troisièmement, les petites entreprises peuvent rencontrer de plus grandes difficultés à rencontrer leurs besoins en personnel qualifié en raison d'un manque de visibilité, ce qui peut diminuer leurs performances. En plus de ces imperfections de marché, les petites entreprises peuvent aussi faire face à des problèmes de régulation en raison de la possible complexité du système d'imposition. Cette complexité couplée à un manque d'expertise peut rendre leur optimisation fiscale plus ardue que pour les grandes entreprises.

Selon l'OCDE (1994), les arguments en faveur d'un taux réduit pour les PME sont faibles. En particulier, les mesures à prendre sont à même de rendre la législation encore plus complexe, augmentant par là les coûts pour les PME. Ces taux réduits peuvent aussi créer des distorsions quant à la taille des entreprises qui pourraient ainsi avoir un désincitant à grandir (5). Des instruments alternatifs tels des aides directes ou un meilleur fonctionnement du marché du crédit sont considérés comme plus efficaces.

3.4. Distorsions créées par le transfert vers le facteur travail

Une autre distorsion importante créée par l'impôt des sociétés est celle induite sur le marché du travail. Cette distorsion est bien connue de la théorie économique mais est souvent absente du débat politique. La théorie économique montre en effet que, sous l'hypothèse de mobilité du capital, l'incidence de l'impôt sur les entreprises est entièrement reportée sur le facteur travail (Gordon, 1986). Par ailleurs, cette littérature insiste sur le fait que la fuite des capitaux induite par l'impôt sur le capital diminue la productivité du travail et donc les salaires, ce qui constitue une distorsion supplémentaire. Il serait donc plus efficace d'imposer directement le facteur travail, ce qui au moins ne créerait pas de distorsion supplémentaire.

Récemment, Arulampalam, Devereux, et Maffini (2007) ont examiné cette question sur un panel de plus de 50.000 entreprises dans neuf pays de l'Union européenne sur la période 1996-2003. Leur résultat montre que chaque euro supplémentaire d'impôt des sociétés diminue les salaires de 92 eurocents dans le long terme. Cet effet indique que l'incidence de l'impôt des sociétés tombe presque entièrement sur le facteur travail.

(5) Il n'y a à notre connaissance pas d'étude mesurant ce phénomène.

3.5. Distorsions créées par le transfert entre revenus du travail et revenus du capital

Une dernière distorsion domestique concerne la possibilité qu'ont certains acteurs économiques à transformer leurs revenus du travail en revenus du capital et inversement. Il est en effet possible pour des entrepreneurs de se constituer en société et de soustraire ainsi une partie de leurs revenus à l'impôt des personnes physiques afin de bénéficier de taux plus favorables dans le cadre de l'impôt des sociétés. Cette question a surtout été étudiée aux Etats-Unis. Makie-Mason et Gordon (1997) utilisent des données sur la part des entreprises dans le facteur capital entre 1956 et 1986 aux Etats-Unis et trouvent que cette part est positivement influencée par la différence entre les taux à l'impôt des personnes physiques et à l'impôt des sociétés lorsque les entreprises font du profit. Goolsbee (2004), dans une étude sectorielle pour les Etats-Unis en 1992, estime qu'une hausse de l'impôt des sociétés d'un dixième de pourcent diminue la part des entreprises sous forme de sociétés à responsabilité limitée (incorporated) de 0,25 point de pourcent et la part de ces mêmes entreprises dans les ventes et l'emploi de respectivement 0,07 et 0,15 point de pourcent.

Pour l'Europe, les études montrent des effets similaires. Fuest et Weichenrieder (2002) examinent la part des entreprises dans l'épargne de 17 pays de l'OCDE entre 1985 et 1997 et trouvent que la différence entre les deux taux d'imposition exerce un impact positif sur cette part. Pour chaque diminution de l'impôt des sociétés d'un point de pourcent, la part des entreprises dans l'épargne augmente de 2,6%. Récemment, de Mooij et Nicodème (2008) utilisent des données de mise en société couvrant 17 pays européens sur 60 secteurs entre 1997 et 2003. Leur étude montre que les effets de la différence entre les deux taux d'imposition exerce un impact significatif sur le processus de mise en société. Leur semi-élasticité est de 1, ce qui signifie que chaque augmentation de un point de pourcent de l'écart entre le taux de l'impôt des personnes physiques et le taux de l'impôt des sociétés va entraîner une augmentation de la base fiscale des entreprises de 1%.

Ceci a des conséquences importantes pour la politique fiscale. Ainsi, entre 12% et 21% de l'impôt des sociétés récolté peut être attribué à la différence entre les taux moyens de l'impôt des personnes physiques et de l'impôt des sociétés qui en Europe s'élève à 21 points de pourcent. Ce phénomène a ainsi contribué à accroître le ratio de l'impôt des sociétés en pourcentage du PIB de 0,25 point de pourcent. Ensuite, ceci signifie également qu'une part non-négligeable des conséquences de la concurrence fiscale sur l'impôt des sociétés va se retrouver dans une diminution des recettes à l'impôt des personnes physiques puisque de nombreux d'entrepreneurs vont se mettre en société en raison de la diminution des taux de l'impôt des sociétés. Finalement, les estimations de de Mooij et Nicodème (2008) permettent de calculer l'importance de cette distorsion. Pour chaque augmentation ex-ante de l'impôt des sociétés de 1 euro, seulement 76 eurocents seront collectés. Le solde sera toutefois transféré vers l'impôt des personnes physiques à un taux plus élevé.

Les questions d'efficacité de l'impôt des sociétés et des distorsions qu'il peut engendrer sont encore plus aiguës lorsque l'on introduit les questions internationales. Les concepts de neutralité de l'impôt à l'importation ou à l'exportation des capitaux sont bien connus des académiques. Selon le principe de neutralité à l'exportation des capitaux, l'impôt ne doit pas dépendre de la localisation des activités génératrices des revenus. C'est par exemple le cas d'un impôt lié à la résidence de l'investisseur qui va imposer au même taux tous les revenus, indépendamment de l'endroit où ils ont été générés. Les décisions de localisation ne sont dès lors pas affectées par l'impôt et, si le rendement avant impôt est identique partout, les impôts ne vont pas distordre l'allocation du capital entre destinations. Par contre, des investisseurs situés dans des pays différents vont être soumis à des rendements après impôt qui seront différents. Inversement, selon le principe de neutralité à l'importation des capitaux, l'impôt ne doit pas dépendre de la localisation des investisseurs. C'est par exemple le cas d'un impôt prélevé à la source. Dans ce cas, les rendements après impôt seront égalisés entre tous les investisseurs mais la localisation des investissements en capitaux sera affectée par les taxes. Il est généralement admis, en application du concept d'efficience de production de Diamond et Mirrlees (1971) que la neutralité à l'exportation des capitaux est préférable à la neutralité à l'importation des capitaux. Toutefois, comme le souligne Devereux (2008), ces principes ne sont atteignables dans une économie globale que via l'harmonisation totale.

Dès lors, loin d'atteindre la neutralité, l'impôt des sociétés crée également des distorsions au niveau international. Pour catégoriser ces distorsions, il est utile de partir d'un arbre de décision des entreprises tel que par exemple défini par Devereux (2007). Dans ce canevas, les entreprises font face à quatre décisions consécutives. La première décision relève du choix d'exporter ou de produire à l'étranger. Cette décision semble être indépendante des questions de fiscalité. La deuxième décision est, conditionnée au choix de produire à l'étranger, dans quel pays produire. Cette décision semble influencée principalement par les taux d'imposition effectifs moyens. Ensuite, conditionné au choix d'un pays, un troisième choix concerne combien investir dans cette production. Ce choix semble influencé par les taux effectifs marginaux. Enfin, conditionné au choix précédent, un ultime choix concerne celui du lieu où l'on souhaite, ou du moins où l'on peut, faire apparaître ses bénéfices. On touche ici au transfert des bénéfices entre juridictions. Ce choix semble principalement influencé par les taux d'imposition statutaires ou nominaux. Nous allons à présent analyser ces choix.

4.1. Distorsions liées à la localisation des sociétés

De nombreux facteurs tels la taille du marché, les coûts salariaux, la productivité, l'environnement légal, ou encore la distance au pays d'origine détermine les choix de localisation des filiales étrangères. Toutefois, Devereux et Griffith (1998), analysant les décisions de localisation des multinationales américaines dans quatre pays européens entre 1980 et 1994, ont montré que ces choix de localisation étaient influencés par les taux effectifs moyens de l'impôt des sociétés. Un résultat similaire a également été trouvé par Buettner et Ruf (2007) pour ce qui concerne les décisions de localisation des multinationales allemandes dans 18 pays européens entre 1996 et 2003 ainsi que par Overesch et Wamser (2008) pour les décisions de localisation de ces mêmes multinationales dans les 10 nouveaux Etats membres de l'ancien bloc de l'Est entre 2004 et 2007. Dans la première étude, le taux statutaire semblait celui qui importait tandis que la seconde étude confirmait le rôle du taux effectif moyen.

Toutefois, un autre pan de la littérature économique montre que certaines règles appliquées par les pays dans les questions internationales liées à l'imposition jouent également un rôle important. C'est par exemple le cas des crédits d'impôts (voir par exemple Hines, 1996). Partant de ce constat, Barrios, Huizinga, Laeven et Nicodème (2008) analysent ces décisions de localisation de filiales pour un panel d'entreprises européennes en prenant en compte l'ensemble des éléments de la fiscalité internationale. Ils trouvent que tant l'impôt dans le pays d'accueil que l'impôt dans le pays de la société mère jouent un rôle important.

L'analyse de l'impact de l'imposition des sociétés sur la localisation des entreprises nécessite le recours à des modèles économétriques à variables dépendantes limitées, tels les modèles Probit et Logit, ce qui rend l'interprétation économique des résultats moins aisée. Toutefois, les résultats préliminaires de Barrios, Huizinga, Laeven et Nicodème (2008) indiquent qu'augmenter le taux d'imposition effectif des sociétés (6) d'un point de pourcent de 35,3% (valeur moyenne de l'échantillon) à 36,3%, réduit la probabilité d'installer la filiale dans ce pays de 3,964% (toutes choses égales par ailleurs). Ce coefficient est seulement de 2,929% lorsque l'on ne prend en compte que le taux d'imposition dans le pays d'accueil, confirmant ainsi que négliger l'impact de la fiscalité internationale sous-estime l'impact de la fiscalité sur la localisation des entreprises.

4.2. Distorsions liées à l'investissement

Le lien entre imposition et l'investissement direct étranger a fait l'objet d'une foison d'études, différant tant dans la définition du taux d'imposition qu'elles utilisent, que dans les données d'investissement employées ou dans les techniques d'estimation. Il n'est dès lors pas surprenant que leurs résultats diffèrent grandement. De Mooij et Ederveen (2003, 2006) ont analysé ces différentes études et dégagent une valeur médiane de 2,9 pour la semi-élasticité des investissements directs étrangers au taux d'impôt effectif des sociétés. Ceci signifie que chaque augmentation du taux effectif d'impôt des sociétés d'un point de pourcent décourage en moyenne l'investissement direct étranger de 2,9%.

Suivant de Mooij (2005), nous pouvons estimer l'ampleur de cette distorsion. Sous l'hypothèse que les capitaux étrangers ne chassent pas l'investissement domestique, l'ensemble de l'effet d'une hausse d'un point de pourcent de l'impôt des sociétés se retrouvera exclusivement dans une baisse de l'investissement étranger. Selon Huizinga et Nicodème (2006), la part des capitaux étrangers dans le total des actifs des entreprises en Europe est de 21,1% (41,1% pour la Belgique). Ceci signifie qu'une hausse d'un point de pourcent de l'impôt effectif des sociétés diminue la base fiscale de l'impôt des sociétés de 0,61% ($= -2,9 \times 0,211$). Par ailleurs, de Mooij (2005) trouve qu'une hausse d'un point de pourcent de l'impôt statutaire des sociétés entraîne une hausse de 0,88% du taux effectif. Ainsi, une hausse d'un point de pourcent du taux statutaire entraîne une diminution de la base fiscale de 0,54%. Cette base fiscale étant en moyenne taxée à 23,6%, ceci signifie que la fuite des recettes par ce canal est de 12,7% de l'impôt récolté ex-ante ($= 0,54 \times 23,6\%$). En d'autres termes, une hausse de l'impôt des sociétés d'un euro n'engendre une hausse des recettes fiscales que de 87,3 eurocents si l'on prend en compte la diminution de l'investissement direct étranger.

4.3. Distorsions liées au transfert des bénéfices

Finalement, une des distorsions probablement des plus importantes mais aussi des plus difficiles à analyser est celle liée au transfert des bénéfices entre juridictions. Différents auteurs, dont Grubert et Muti (1991) et Hines et Rice (1994), montrent qu'il existe une corrélation négative entre les bénéfices affichés par les entreprises et le taux d'imposition, suggérant que les multinationales ont l'occasion de transférer leurs profits au sein du groupe vers des lieux où la charge fiscale est moins élevée.

(6) Signifiant dans ce cas le taux bilatéral prenant en compte l'imposition du dividende chez la société mère et les éventuels exemptions ou crédits d'impôt.

Huizinga et Laeven (2008) utilisent des données d'entreprises dans 21 pays européens pour estimer l'ampleur et le coût de ces activités de transfert des bénéfices. Leurs estimations montrent que les activités de transfert de bénéfices sont relativement importantes, variant d'un gain correspondant à 22,4% de la base imposable pour la Hongrie (mais sur une base très petite) à une perte correspondant à 13,6% de leur base imposable pour l'Allemagne. La Belgique est également bénéficiaire de ces activités avec un gain toutefois modeste correspondant à 1,1% de la base imposable de l'impôt des sociétés. Alors que Grubert et Muti (1991) et Hines et Rice (1994) estiment la semi-élasticité de la base taxable au taux d'imposition à respectivement -2,3 et -2,5, Huizinga et Laeven (2008) trouvent une valeur plus faible de -1,31, ce qui signifie que chaque hausse d'un point de pourcent de l'impôt des sociétés entraîne une baisse des profits déclarés par les entreprises internationales de 1,31%. Il est difficile d'estimer le pourcentage d'entreprises qui faisant partie d'un groupe ont la possibilité de transférer leurs bénéfices. De Mooij (2005) estime ce pourcentage à 50% pour les Pays-Bas. Si ce ratio s'appliquait à l'Europe, ceci signifie que la hausse de l'impôt des sociétés d'un point de pourcent entraînerait une fuite de recettes fiscales correspondant à 17,2% de l'impôt initialement planifié ($= 1,31\% \times 50\% \times 26,3\%$), ce qui constitue une distorsion considérable.

Ce transfert des bénéfices se réalise selon plusieurs canaux. Tout d'abord, les entreprises peuvent artificiellement transférer de la dette. Par exemple, une entreprise située dans un pays à faible taux d'imposition peut prêter à une société de son groupe mais située dans un pays à fort taux d'imposition. Celle-ci paiera des intérêts sur la dette à celle-là et pourra les déduire fiscalement, réduisant ainsi sa base imposable. Ces intérêts seront certes imposés comme bénéfice dans le chef de la société prêteuse mais à un taux d'imposition moins élevé que dans le pays de l'emprunteuse. Au niveau du groupe, la charge fiscale aura ainsi été diminuée grâce à ces opérations de transfert. Plusieurs études ont analysé ce phénomène, notamment pour les Etats-Unis (MacKie-Mason (1990), Gordon et Lee (2001), Graham (2000)). D'autres études ont analysé la politique d'endettement des multinationales qui avaient soit des sociétés mères ou des sociétés filiales aux Etats-Unis (Hines et Hubbard (1990), Collins et Shackelford (1992), Froot et Hines (1992), Grubert (1998), Altshuler et Grubert (2003) et Desai, Foley et Hines (2004)) trouvent que ces politiques sont consistantes avec les objectifs de minimisation de la charge fiscale. Travaillant avec des données de multinationales allemandes, Ramb et Weichenrieder (2004), Mintz et Weichenrieder (2005) et Overesch et Wamser (2008) trouvent également un effet positif de l'impôt sur le niveau d'endettement des entreprises. Jog et Tang (2001) pour des données canadiennes et Moore et Ruane (2005) sur des données européennes trouvent également un impact de la fiscalité sur la structure financière des entreprises. Huizinga, Laeven et Nicodème (2008) utilisent également des données d'entreprises pour 32 pays en Europe entre 1994 et 2003. Ils lient la politique d'endettement des entreprises avec l'imposition effective des entreprises, prenant en compte les règles de fiscalité internationales. Leurs résultats montrent que pour des sociétés sans filiales ou mères, une augmentation du taux d'imposition d'un point de pourcent augmente le ratio des dettes aux actifs de 0,18%. L'effet est plus fort pour les multinationales puisqu'il monte à 0,24% dans le cas de deux entreprises de même taille au sein d'un même groupe. Les résultats de Overesch et Wamser (2008), Desai, Foley et Hines (2004) et Huizinga, Laeven et Nicodème (2008) sont très comparables en termes d'effets.

L'autre canal important par lequel les bénéfices sont transférés d'une juridiction à une autre est celle des prix de transfert. Ces derniers concernent les prix et les taux appliqués aux ventes et prêts intra-groupe. En appliquant des prix et taux qui s'éloignent de ceux du marché, les groupes d'entreprises sont à même de gonfler ou diminuer les profits affichés dans un pays plutôt qu'un autre. Malgré le fait que ces pratiques soient réglementées et surveillées, la littérature économique a démontré que certains résultats sont en concordance avec leur existence. Ainsi, Clausing (1993, 2003) et Swensson (2001) trouvent toutes deux des preuves pour un panel d'entreprises américaines d'un comportement de manipulation des prix de transaction au sein des groupes motivé par le désir de diminuer la charge fiscale. Barteslman et Beetsma (2003) trouvent des résultats similaires pour 22 pays de l'OCDE entre 1979 et 1997. Leur semi-élasticité de la base fiscale en réaction à une hausse de l'impôt d'un point de pourcent est de -3,5.

L'impôt des sociétés fait l'objet de nombreux débats concernant tant son utilité et ses chances de survie que des distorsions qu'il entraîne. Ces dernières sont tant domestiques qu'internationales. Une revue de la littérature empirique place la problématique de la transformation des revenus du travail en revenus du capital (et vice versa) via la possibilité de se mettre en société en tête de liste des distorsions générées par cet impôt. Les questions de transfert des bénéfices entre juridictions constituent une autre source de distorsion importante qui entraîne une fuite de recettes fiscales. Ensuite, les problèmes de délocalisation des entreprises et de flux d'investissements directs étrangers engendrent une troisième source de distorsion.

Bibliographie

- Aaron H. et Gale, W. (1983). *Economic Effects of Fundamental Tax Reforms*, Brooking Institution Press.
- Altshuler, R., et Grubert, H. (2003). Taxes, repatriation strategies and multinational financial policy, *Journal of Public Economics*, 87: 73-107.
- Arulampalam, W.; Devereux, M. et Maffini, G. (2007). The Incidence of Corporate Income Tax on Wages, *Oxford University Centre for Business Taxation Working Papers*, 07/07.
- Barrios, S., Huizinga, H., Laeven, L. et Nicodème, G. (2008). International Taxation and Multinational firm Location Decisions, *Mimeo*.
- Bartelsman, E.J. et Beetsma, R.M.W.J. (2003). Why Pay More? Corporate Tax Avoidance Through Transfer Pricing in OECD Countries, *Journal of Public Economics*, 87: 2225-2252.
- Beck, T.; Demirgüç-Kunt, A. et Maksimovic, V. (2005). Financial and Legal Constraints to Growth: does firm size matter? *Journal of Finance*. 60(1): 137-177.
- Buettner, T. et Ruf, M. (2007). Tax Incentives and the Location of FDI: evidence from a panel of German multinationals, *International Tax and Public Finance*, 14(2):151-164.
- Carmona, J., Gouiffès, P-F. et Lépine, J-L. (1999). *Mission d'Analyse Comparative des Administrations Fiscales*. Inspection Générale des Finances, Paris. <http://alize.finances.gouv.fr/2003/rapport.pdf>
- Clausing, K.A. (1993). The Impact of Transfer Pricing on Intrafirm Trade, in *Studies in International Taxation*, Giovannini, A., Hubbard, R.G. et Slemrod, J. editeurs, University of Chicago Press.
- Clausing, K.A. (2003). Tax-Motivated Transfer Pricing and US Intrafirm Trade Prices, *Journal of Public Economics*, 87: 2207-2223.
- Collins, J.H., et Shackelford, D.A. (1992). Foreign tax credit limitations and preferred stock issuances, *Journal of Accounting Research*, 30: 103-124.
- Commission européenne (2004), European Tax Survey, *Taxation papers*, n° 3.
- De Kam, F. (1998). The Netherlands, in *The Tax System in Industrialized Countries*, K. Messere editor, Oxford University Press.
- De Laet, J-P (2008). Tendances récentes dans l'évolution des systèmes fiscaux en Europe, *Bulletin de documentation du Ministère des finances*, 68/3, 29-51.
- Desai, M.A., Foley, C.F. et Hines, J.R. (2004). A Multinational Perspective on Capital Structure Choice and Internal Capital Markets, *Journal of Finance*, 59:2451-2487.
- Devereux, M.P. et Griffith, R. (1998). Taxes and the Location of Production: evidence from a panel of US multinationals, *Journal of Public Economics*, 68:335-367.
- Devereux, M.P. (2007). The Impact of Taxation on the Location of Capital, Firms and Profit: a Survey of Empirical Evidence, *Oxford University Centre for Business Taxation Working Papers*, 07/02.
- Devereux, M.P (2008). Taxing Foreign Profit: Economic Principles and Feasibility, *Mimeo*.
- Diamond, P. et Mirrlees, J. (1971). Optimal Taxation and Public Production I: Production Efficiency, *American Economic Review*, 8-27.

- Froot, K.A., et Hines, J.R. (1995). Interest allocation rules, financing patterns, and the operation of U.S. multinationals, in: Feldstein, M., Hines, J.R., Hubbard, R.G. (Eds.), *The Effect of Taxation on Multinational Corporations*. University of Chicago Press, Chicago, pp. 277-307.
- Fuest, C. et Weichenrieder, A. (2002). Tax Competition and Profit Shifting: On the Relationship between Personal and Corporate Tax Rates, *Ifo Studien: Zeitschrift für Empirische Wirtschaftsforschung*, 48: 611-632.
- Godwin, M. (1995). The compliance costs of the United Kingdom tax system, in *Tax Compliance Costs Measurement and Policy*, edited by C. Sandford, 73-100. Bath: Fiscal Publications.
- Goolsbee, A. (2004). The Impact of the Corporate Income Tax: Evidence from State Organizational Form Data, *Journal of Public Economics*, 88: 2283-2299.
- Gordon, R. (1986). Taxation of Investment and Savings in a World Economy, *American Economic Review*, 76: 302-308.
- Gordon, R. (1992). Can Capital Income Taxes Survive in Open Economies? *Journal of Finance*, 47: 1159-1180.
- Gordon, R.H., et Lee, Y. (2001). Do taxes affect corporate debt policy? Evidence from U.S. corporate tax return data, *Journal of Public Economics*, 82: 195-224.
- Graham, J.R. (2000). How big are the tax benefits of debt? *Journal of Finance*, 55: 1901-1941.
- Grubert, H. et Muti, J. (1991). Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporation Decision Making, *Review of Economics and Statistics*, 80(3): 365-373.
- Grubert, H. (1998). Taxes and the division of foreign operating income among royalties, interest, dividends and retained earnings, *Journal of Public Economics*, 68: 269-290.
- Halleux, F. et Valenduc, C. (2007). L'imposition effective des sociétés: une analyse des micro-données. *Mimeo*, Ministère des Finances de Belgique, May 2007.
- Hines, J.R., et Hubbard, R.G. (1990). Coming home to America: dividend repatriations by U.S. multinationals. In: Razin, A., Slemrod, J., (Eds.), *Taxation and the Global Economy*. University of Chicago, Chicago, 161-200.
- Hines, J. R. (1996). Altered states: Taxes and the Location of Foreign Direct Investment in America, *American Economic Review*, 86(5): 1076-1094.
- Hines, J.R. et Rice, E.M. (1994). Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business, *Quarterly Journal of Economics*, 109:149-182.
- Huizinga, H. et Nielsen, S.B. (1997). Capital Income and Profit Taxation with Foreign Ownership of Firms, *Journal of International Economics*, 42:149-165.
- Huizinga, H. et Nicodème, G. (2006). Foreign Ownership and Corporate Income Taxation: an empirical evaluation, *European Economic Review*, 50: 1223-1244.

- Huizinga, H. et Laeven, L. (2008). International Profit Shifting within Multinationals: a Multi-Country Perspective, *Journal of Public Economics*, 92: 1164-1182.
- Huizinga, H., Laeven, L. et Nicodème, G. (2008). Capital Structure and International Debt Shifting, *Journal of Financial Economics*, 88: 80-118.
- Jog, V., et Tang, J. (2001). Tax reforms, debt shifting and tax revenues: multinational corporations in Canada, *International Tax and Public Finance*, 8: 5-25.
- Lee, K. (1997). Tax Competition with Imperfectly Mobile Capital, *Journal of Urban Economics*, 42:222-242.
- Loeckx, F., van Dionant, R. et Neyens, G. (1970). *Eléments de la Science des Impôts*, Bruxelles.
- MacKie-Mason, J.K. (1990). Do taxes affect corporate financing decisions? *Journal of Finance*, 45: 1471-1493.
- Mackie-Mason, J.K. et Gordon, R.H. (1997). How Much Do Taxes Discourage Incorporation?, *The Journal of Finance*, 52(2): 477-505.
- Mintz, J. M. (1994). Is There a Future for Capital Income Taxation? *Canadian Tax Journal*, 42(6): 1469-1503.
- Mintz, J.M. et Weichenrieder, A.J. (2005). Taxation and the financial structure of German outbound FDI, *CESifo Working Paper*, 1612.
- Mooij, de R.A. et Ederveen, S. (2003). Taxation and Foreign Direct Investment: A Synthesis of Empirical Research, *International Tax and Public Finance*, 10: 673-693.
- Mooij, de R.A. (2005). Will Corporate Income Taxation Survive? *De Economist*, 153(3): 277-301.
- Mooij, de R.A. et Ederveen, S. (2006). What a Difference Does it Make? Understanding the Empirical Literature on Taxation and International Capital Flows, *Economic Paper*, 261, European Commission.
- Mooij, de R.A. et Nicodème, G. (2008). Corporate Tax Policy and Incorporation in the EU, *International Tax and Public Finance*, 15: 478-498.
- Moore, P.J., Ruane, F.P. (2005). Taxation and the financial structure of foreign direct investment. Trinity College Dublin, *IIS Discussion Paper*, 88.
- Nicodème, G. (2007). Do Large Companies Have Lower Effective Corporate Tax Rates? A European Survey, *CEB Working Paper*, 07-001, Université Libre de Bruxelles, Solvay Business School, Centre Emile Bernheim (CEB).
- O.C.D.E. (1994), *Taxation and small businesses*, Paris.
- Overesch, M. et Wamser, G. (2008). The Effects of Company Taxation in EU Accession Countries on German Multinationals, *Mimeo*.
- Pope, J. (1995). The Compliance Costs of Major Taxes in Australia, in *Tax Compliance Costs Measurement and Policy*, edited by C. Sandford, 101-25. Bath: Fiscal Publications.
- Ramb, F. et Weichenrieder, A.J. (2004). Taxes and the financial structure of German inward FDI, *CESifo Working Paper*, 1355.

- Samuelson, P. A. (1954). The Pure Theory of Public Expenditure, *Review of Economics and Statistics*, 36(4): 387-389.
- Slemrod, J. et Sorum, N. (1984). The Compliance Cost of US Individual Income Tax System, *National Tax Journal*, 37(4): 461-474.
- Sorensen, P.B. (2007). Can Capital Income Taxes Survive? *CESifo Economic Studies*, 53(2): 172-228.
- Swensson, D.L. (2001). Tax Reforms and Evidence of Transfer Pricing, *National Tax Journal*, 54(1): 7-26.
- Tiebout, C.M. (1956). A Pure Theory of Local Expenditures, *Journal of Political Economy*, 64(5): 416-424.
- Vitek, L et Pubal, K (2002). Evaluation of the Effectiveness of the Tax Collection – The Case of the Czech Central and Local Governments, *United Nations Public Administration Network*, <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/NISPAcee/UNPAN004338.pdf>
- Weichenrieder, A.J. (2005). (Why) Do We Need Corporate Taxation? *CESifo Working Paper*, 1495.
- Wildasin, D. (2003). Fiscal Competition in Space and Time, *Journal of Public Economics*, 87:2571-2588.
- Wilson, J.D. (1986). A Theory of Interregional Tax Competition, *Journal of Urban Economics*, 19(3): 296-315.
- Zodrow, G.R et Mieszkowski, P. (1986). Pigou, Tiebout, Property Taxation, and the Underprovision of Local Public Goods, *Journal of Urban Economics*, 19(3): 356-370.