



## Évitement fiscal : un avantage concurrentiel qui aggrave la concentration

Julien Martin, Mathieu Parenti & Farid Toubal\*

Les pratiques d'évitement fiscal des multinationales posent des défis qui dépassent la question du manque à gagner fiscal des États. Ces pratiques faussent les règles de la concurrence en conférant un avantage compétitif aux seules entreprises qui ont la capacité d'éviter l'impôt. Au cours des vingt dernières années, de grandes entreprises ont ainsi pu augmenter leur part de marché et renforcer leur position dominante, de telle sorte qu'en l'absence d'évitement fiscal le niveau de concentration aux États-Unis aurait été inférieur de 8 % à ce qu'il était en 2016. Les politiques visant à réduire l'évitement fiscal des entreprises permettraient donc non seulement de restituer aux États les recettes fiscales qui leur sont dues, mais aussi de rendre la concurrence plus équitable et, avec elle, de limiter la concentration. La mise en place d'un impôt effectif minimal sur les multinationales constituerait un premier pas en ce sens.

Dans plusieurs déclarations récentes, la vice-présidente exécutive de la Commission européenne, Margrethe Vestager, et l'économiste en chef du FMI, Gita Gopinath, ont appelé à une réforme profonde du système de taxation des entreprises au niveau international, afin d'éliminer les stratégies d'évitement fiscal massif de certaines grandes entreprises qui faussent le jeu de la concurrence. Margrethe Vestager mentionnait à ce titre : « si les États membres accordent à certaines entreprises multinationales des avantages fiscaux qui ne bénéficient pas à leurs concurrents, cela nuit à la concurrence loyale dans l'Union européenne [...] en violation des règles en matière d'aides d'État. » Cette déclaration, faite au lendemain de la décision du Tribunal de la Cour de justice européenne d'invalider la condamnation d'Apple à rembourser les 13 milliards octroyés sous la forme de rescrits fiscaux à l'Irlande, rappelle la position défendue par la Commission européenne qui considère que certaines politiques fiscales faussent la concurrence entre les entreprises.

Qualifiée par l'administration Obama de « théorie absurde » et récemment décrite par Donald Trump comme la manifestation

d'une « détestation des États-Unis », l'approche de la Commission européenne qui considère les rescrits fiscaux comme des aides d'État illégales est également contestée par le Tribunal de la Cour de justice européenne et par les entreprises ciblées. Cette approche consistant à lier politique fiscale et politique de la concurrence est-elle si absurde que cela ? Les avantages fiscaux, et plus largement l'évitement fiscal, confèrent-ils aux grandes entreprises un avantage concurrentiel leur permettant d'accroître leurs parts de marché au détriment d'entreprises qui ne peuvent y recourir ? Cet évitement fiscal est-il un moteur de la croissance des positions dominantes et de la concentration industrielle aux États-Unis<sup>1</sup> ?

### ■ Un évitement fiscal croissant aux États-Unis, notamment pour les grandes entreprises

L'évitement fiscal au sens large renvoie aux « activités d'optimisation fiscale qui sont légales ou qui peuvent relever de zone grise, ainsi que les activités illégales<sup>2</sup> ». Toutes les

\* Julien Martin est professeur à l'ESG-UQAM. Mathieu Parenti est professeur à l'Université libre de Bruxelles. Farid Toubal est conseiller scientifique au CEPII et professeur à l'Université de Paris-Dauphine-PSL.

1. Cette Lettre s'appuie sur Martin, J., Parenti, M. & Toubal, F. (2020), *Corporate Tax Avoidance and Industry Concentration*. Document de travail du CEPII, n° 9, juillet.

2. Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., & Shevlin, T. (2010). Are Family Firms More Tax Aggressive Than Non-Family Firms? *Journal of Financial Economics*, 95(1): 41-61.

### Encadré 1 – Mesures de l'évitement fiscal

Le taux effectif d'imposition (*TEI*) est calculé comme le rapport des impôts payés (*IP*) aux profits (*P*) :

$$TEI = IP/P$$

L'évitement fiscal, comme l'écart entre le *TEI* et le taux d'imposition réglementaire (*TIR*) :

$$EF = TEI - TIR = \frac{IP - TIR * P}{P}$$

avec *EF* l'évitement fiscal (lorsque  $EF < 0$ ).

Cet indicateur d'évitement fiscal n'a de sens que pour les entreprises dont le profit est positif.

Henry et Sansing (2018) ont proposé un indicateur permettant de mesurer l'évitement fiscal pour toutes les entreprises :

$$EF_{HS} = \frac{IP - RIC - TIR * P}{VC}$$

Avec *RIC* le remboursement d'impôts à recevoir, si bien que  $IP - RIC$  est l'impôt effectivement payé (ou le crédit d'impôt reçu) une fois tenu compte des reports. *VC* est la valeur comptable de l'entreprise.

Ainsi, pour les entreprises dont le profit est positif,  $EF_{HS}$  et *EF* ont le même signe et sont reliés comme suit :

$$EF_{HS} = EF * P / VC$$

Pour celles qui font des pertes ( $P < 0$ ), qui peuvent être reportées en arrière pour un remboursement des impôts payés,  $EF_{HS}$  sera nul si  $RIC = - TIR * P$ , c'est-à-dire si les entreprises sont remboursées d'un montant équivalent au produit de leurs pertes par le taux d'imposition réglementaire.  $EF_{HS}$  sera positif si ce montant est inférieur, par exemple parce que l'année précédente les entreprises n'ont pas réalisé suffisamment de profits pour disposer d'un remboursement équivalent au produit de leurs pertes par le taux d'imposition réglementaire, l'année où elles en font.

entreprises n'ont pas les mêmes capacités d'échapper à l'impôt. Les pratiques d'évitement fiscal sont souvent le fait d'entreprises de très grande taille qui peuvent supporter les coûts inhérents à la mise en place de stratégies d'optimisation fiscale agressives. Les entreprises adoptent différentes pratiques pour éviter l'impôt, tels que la manipulation des prix de transfert, une surfacturation d'actifs intangibles, des prêts entre une maison-mère et ses filiales à l'étranger, ou des stratégies plus complexes encore visant à enregistrer les ventes dans des juridictions à faible imposition<sup>3</sup>. Ces pratiques nécessitent une implantation dans plusieurs pays, une capacité à gérer une organisation complexe et à s'offrir les services de cabinets de comptabilité et d'audit ou d'avocats spécialisés en fiscalité et en affaires juridiques.

L'analyse des bilans des entreprises américaines se prête bien à l'examen des questions liées à l'évitement fiscal, pour deux raisons. D'une part, les données sur les profits et impôts consolidées au niveau mondial des entreprises cotées aux États-Unis permettent d'avoir une vision de l'activité d'un large échantillon d'entreprises (données Compustat) ; d'autre part, la fiscalité y impliquait que les profits mondiaux consolidés d'une entreprise américaine devaient être taxés à 34 % (de 1991 à 1993) puis 35 % (de 1994 à 2017), quel que soit le pays où ils étaient déclarés. Ces données offrent donc l'opportunité unique d'observer les évolutions de l'évitement fiscal pour chacune des entreprises de l'échantillon. Elles permettent également de comparer ces tendances entre des entreprises ayant des caractéristiques différentes, notamment en matière de taille.

L'évolution de cet évitement fiscal peut être évaluée en comparant le taux effectif d'imposition – calculé comme le rapport des impôts payés aux profits – au taux d'imposition réglementaire. Alors que, du début des années 1990 jusqu'à la fin des années 2010, les profits devaient être taxés au taux de 34 % ou 35 %, le taux effectif, initialement proche de cette valeur, a chuté à 21,4 % pour les entreprises leader dans leur secteur (les quatre plus grandes en

termes de chiffre d'affaires) et à 22,5 % pour les autres entreprises en 2014-2017. Si les pratiques d'évitement fiscal se sont donc renforcées pour l'ensemble des entreprises sur les trente dernières années, elles ont été davantage utilisées par les plus grandes : leur taux effectif d'imposition a ainsi diminué de près de 14 points de pourcentage en moyenne contre « seulement » 11 points de pourcentage pour les autres entreprises (tableau 1).

L'inconvénient de cette mesure est de n'avoir de sens que pour les entreprises qui réalisent des profits, avec pour conséquence d'exclure celles qui réalisent des pertes. Or si, à l'évidence, les entreprises dont le profit est négatif ne vont pas pratiquer l'évitement fiscal, les exclure de l'analyse risque de conduire à des appréciations erronées. Ce sera le cas par exemple pour un secteur constitué d'une faible part d'entreprises qui réalisent des profits et qui ont largement recours à l'évitement fiscal. En ne prenant en compte que ces entreprises, le secteur sera qualifié à tort de secteur où l'évitement fiscal est très prononcé, alors qu'en réalité il n'est pratiqué que par quelques entreprises, la majorité n'y ayant pas recours puisqu'elles réalisent des pertes.

Tableau 1 – Un évitement fiscal qui s'accroît aux États-Unis

	Taux effectif d'imposition (% des profits)			Indicateur d'évitement fiscal (% de la valeur comptable)		
	1991-1994	2014-2017	Variation	1991-1994	2014-2017	Variation
Leader	35,1	21,4	-13,7	0,2	-0,8	-1,0
Autres	33,3	22,5	-10,8	0,3	-0,1	-0,4

Note : les entreprises leader sont les 4 plus grandes entreprises en matière de chiffre d'affaires de chacun des 93 secteurs de la nomenclature SCIAN. Le taux effectif d'imposition est calculé seulement sur les entreprises qui réalisent des profits sur les périodes considérées.

Source : calcul des auteurs à partir de la base de données Compustat.

Même pour une entreprise donnée, l'exclusion des années où elle réalise des pertes fausse l'analyse, parce qu'elle a le droit dans certains cas de déduire ces pertes des profits imposables passés

3. Sur la complexité des stratégies d'optimisation fiscale agressives, voir Laffitte, S. & Toubal, F. (2019). *For a Fistful of Dollars? Foreign Sales Platforms and Profit Shifting in Tax Havens*. Document de travail du CEPII, n° 02, janvier.

(report en arrière) ou futurs (report en avant). Pour l'année à laquelle est affectée cette déduction, elle paie de ce fait moins d'impôts que ne le prévoit le taux légal, sans qu'il s'agisse pour autant d'évitement fiscal. Ignorer les années de perte amène dans ce cas à surestimer son évitement fiscal, un biais qui est plus fréquent pour les petites et moyennes entreprises, qui font plus souvent des pertes.

Pour dépasser cette difficulté, Henry et Sansing (2018)<sup>4</sup> ont proposé un indicateur d'évitement fiscal qui peut être calculé pour toutes les entreprises (encadré 1). Son évolution montre, comme pour le taux d'imposition effectif, que l'évitement fiscal s'est particulièrement accentué sur la période récente, notamment pour les entreprises leader dans leur secteur. Pour ces dernières, la variation de l'indicateur est 2,5 fois plus forte.

## ■ L'évitement fiscal a entraîné une distorsion des ventes

Un tel différentiel entre entreprises pose la question de savoir dans quelle mesure leurs positions concurrentielles ont pu en être affectées. Si les entreprises ont pratiqué l'évitement fiscal de manière inégale, alors celles qui sont parvenues à abaisser le plus fortement leur imposition effective peuvent, parce que cela réduit leurs coûts, en tirer un avantage leur permettant d'augmenter leurs ventes par rapport à leurs concurrentes.

Cette relation est difficile à identifier en tant que telle, dans la mesure où la taille initiale des entreprises peut aussi expliquer l'intensité de l'évitement fiscal. Les changements intervenus dans les pratiques de contrôle fiscal permettent de dépasser cette difficulté. En effet, l'autorité fiscale des États-Unis a perdu plus d'un tiers de son budget pour contrôler et faire appliquer la législation fiscale entre 1991 et 2017. N'ayant plus de moyens suffisants, le taux d'audit s'est effondré, ce qui a abaissé la probabilité d'audit de toutes les entreprises, et en particulier celle des plus grandes dont les audits nécessitaient plus de ressources. Ces évolutions ont particulièrement favorisé l'évitement fiscal des grandes entreprises<sup>5</sup>.

En utilisant le taux d'audit des entreprises pour remédier à la difficulté qui vient d'être énoncée et après avoir tenu compte des autres déterminants importants du niveau des ventes (productivité du travail, rachats et acquisitions d'actifs, statut d'entreprise multinationale, intensité en intangibles et différentes trajectoires sectorielles), nos estimations montrent que les entreprises pratiquant l'évitement fiscal ont effectivement augmenté leurs ventes relativement à celles qui n'y ont pas eu recours : une hausse de 1 point de pourcentage de l'évitement fiscal induit une hausse des ventes des entreprises qui le pratiquent de 1,5 %<sup>6</sup>. Quelles en sont les conséquences ?

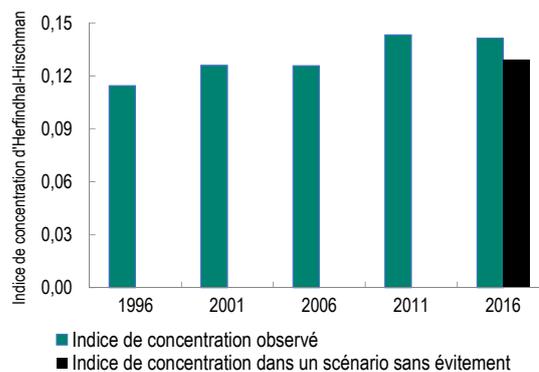
## ■ L'évitement fiscal favorise la concentration des ventes

L'évitement fiscal, en augmentant les ventes des entreprises, et plus particulièrement de celles déjà grandes, peut concourir au phénomène de concentration observé aux États-Unis. Entre 1996 et 2016, la concentration des ventes, mesurée par l'indice d'Herfindahl-Hirschman, s'est en effet accrue de près de 23 % pour atteindre un peu plus de 0,14 en 2016<sup>7</sup>. Cet indice moyen s'approche ainsi du seuil de 0,15 à partir duquel le département de la Justice américain considère que les marchés sont modérément concentrés et appelle à la vigilance.

D'après nos estimations, si les entreprises n'avaient pas eu la possibilité de recourir à l'évitement fiscal, toutes choses égales par ailleurs, cette concentration aurait été de 8 % inférieure à ce que l'on a observé en 2016, soit un niveau proche de celui qui prévalait au milieu des années 2000 (graphique 1). Cette évaluation montre que les distorsions de concurrence induites par la disparité des tendances à l'évitement fiscal entre entreprises sont significatives.

Soulignons en outre que les géants du numérique ne sont pas les seuls à bénéficier de ces comportements d'optimisation fiscale. Les industries des produits informatiques et électroniques, du commerce de gros, de la chimie, ou le secteur de la vente de produits de santé et de soins personnels figurent parmi les secteurs où l'évitement fiscal a eu le plus d'effet sur la concentration des ventes. L'importance du phénomène n'est donc pas limitée au secteur du numérique.

Graphique 1 – En l'absence d'évitement fiscal la concentration aurait été moins prononcée aux États-Unis



Note : le niveau de concentration qui aurait dû être atteint en 2016 si les entreprises américaines n'avaient pas pratiqué l'évitement fiscal est obtenu en calculant l'indice d'Herfindahl-Hirschman à partir de la valeur prédite des ventes des entreprises pour un évitement fiscal nul cette année-là.

Source : calcul des auteurs à partir de Compustat et de Martin, Parenti et Toubal (2020).

L'avantage concurrentiel lié à l'évitement fiscal apparaît ainsi comme un déterminant important de l'accroissement de la concentration aux États-Unis, à côté de ceux déjà identifiés : affaiblissement des lois

4. Henry, E. & Sansing, R. (2018). Corporate Tax Avoidance: Data Truncation and Loss Firms. *Review of Accounting Studies*, 23(3), 1042-1070.

5. Kiel, P. & Eisinger, J. (2018). How the IRS Was Gutted. *ProPublica*.

6. Pour une description de ces résultats, voir Martin, Parenti et Toubal (2020), *op. cit.*

7. L'indice d'Herfindahl-Hirschman (HHI) est égal à la somme des carrés des parts de marché de toutes les entreprises. Par construction, l'indice HHI est compris entre 0 et 1. Dans le cas d'un monopole, une entreprise détient la totalité des parts de marché et l'indice HHI vaut alors 1<sup>2</sup>. Au contraire, l'indice tend vers 0 lorsque le marché est atomisé. Le département de la Justice américain opère la distinction entre les marchés diversifiés (HHI < 0,15), ceux modérément concentrés (0,15 ≤ HHI < 0,25) et ceux fortement concentrés (HHI ≥ 0,25).

antitrust, application laxiste de la politique de la concurrence ou encore importance croissante du capital immatériel qui génère de forts rendements d'échelle et des rentes élevées<sup>8</sup>.

Les implications de l'évitement fiscal vont ainsi au-delà des pertes de recettes fiscales pour les gouvernements. Ces stratégies d'optimisation agressives renforcent la position dominante des grandes entreprises avec des implications macroéconomiques et politiques multiples. Les conséquences sur la stabilité macroéconomique sont par exemple loin d'être négligeables dans la mesure où l'activité des 100 plus grandes entreprises aux États-Unis est responsable de près d'un tiers des fluctuations de l'activité économique<sup>9</sup>. En renforçant la position dominante de ces entreprises, l'évitement fiscal accroît ainsi la vulnérabilité de l'économie américaine aux aléas de quelques grandes entreprises. Par ailleurs, la concentration accrue de l'activité au sein d'un nombre restreint d'entreprises renforce les pressions auxquelles est soumis le système politique<sup>10</sup>. Les activités de lobbying et les contributions financières aux campagnes électorales sont en effet d'autant plus fortes que le degré de concentration l'est<sup>11</sup>.

Il est difficile de savoir comment ces résultats peuvent être extrapolés au cas européen, qui n'a d'ailleurs pas connu la tendance de concentration des ventes observée aux États-Unis depuis le début des années 2000. Les mécanismes mis en évidence ici sont néanmoins importants également pour l'Union européenne, parce qu'ils montrent que les stratégies d'évitement fiscal ne sont pas seulement préoccupantes pour les recettes fiscales du pays d'origine des entreprises, mais également pour le caractère équitable de la concurrence sur les marchés où elles sont présentes. Cela justifie la volonté de la Commission européenne de lier politique fiscale et politique de la concurrence. Autrement dit, le développement des pratiques d'évitement fiscal des multinationales extra-européennes est bien une préoccupation légitime pour les autorités de la concurrence en Europe.

Par ailleurs, le caractère anticoncurrentiel de l'évitement fiscal offre de nouvelles perspectives aux négociations en cours à l'OCDE sur

la taxation des multinationales qui devraient aboutir à un accord à l'été 2021. Nous avons montré que les enjeux de taxation vont au-delà des questions de recettes fiscales des États. Les stratégies fiscales de certaines entreprises entraînent des distorsions de concurrence. La réponse à ces stratégies doit donc intégrer cet élément. Imposer un taux de taxation effectif minimal permettrait par exemple de répondre à la volonté de réduire les stratégies d'évitement des multinationales tout en limitant les distorsions de concurrence. Il est important de souligner que ce taux de taxation minimal ne serait pas un taux réglementaire, mais un taux effectif. Correctement appliqué, un taux de taxation minimal implique qu'aucune entreprise ne peut y échapper en établissant une filiale dans un paradis fiscal. Si le taux de taxation effectif d'une filiale tombe sous le seuil minimal, cela ouvre des droits à taxer aux pays dans lesquels opère le groupe qui possède cette filiale. Ainsi l'accumulation de déductions, d'exemptions ou de crédits donnant droit à des baisses d'impôts serait limitée, de sorte que toute entreprise contribuerait *in fine* à l'impôt. Une telle réforme de la fiscalité des multinationales rendrait également caduque la mise en place par certains pays de régimes fiscaux préférentiels et de pratiques fiscales agressives. En plus de son efficacité, cette approche peut être engagée de manière unilatérale (au niveau européen ou français) et s'appuyer sur des dispositifs existants, comme les règles relatives aux sociétés étrangères contrôlées pour lesquelles les revenus d'une filiale localisée à l'étranger (et bénéficiant d'une faible imposition) peuvent être réattribués aux sociétés mères.

Comme toute réforme fiscale, la mise en place d'une telle régulation soulève des questions techniques. Néanmoins, le principal obstacle est d'ordre politique. Comme nous l'avons vu, une hausse de l'imposition effective des plus grandes entreprises pourrait éroder leur position dominante. Pas étonnant dans ce contexte que des résistances fortes aient été rencontrées jusqu'ici, malgré les bénéfices sociaux à en attendre.

8. Philippon, T. (2019). *The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets*. Harvard University Press.

9. Gabaix, X. (2011). The Granular Origins of Aggregate Fluctuations. *Econometrica*, 79(3), 733-772.

10. Zingales, L. (2017). Towards a Political Theory of the Firm. *Journal of Economic Perspectives*, 31(3), 113-130.

11. Philippon (2019), *op. cit.*, et Cagé, J. (2018). *Le prix de la démocratie*. Fayard.

## La Lettre du

# CEPII

© CEPII, PARIS, 2021

RÉDACTION :  
Centre d'études prospectives  
et d'informations internationales  
20, avenue de Ségur  
TSA 10726  
75334 Paris Cedex 07

Tél. : 01 53 68 55 00  
www.cepii.fr – @CEPII\_Paris

RÉDACTEURS EN CHEF :  
Isabelle Bensidoun  
Fabien Candau

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :  
Sébastien Jean

RESPONSABLE DES PUBLICATIONS :  
Isabelle Bensidoun

RÉALISATION :  
Laure Boivin

La Lettre du CEPII  
est disponible en version électronique  
à l'adresse :  
<http://www.cepii.fr/LaLettreDuCEPII>

Pour être informé de chaque nouvelle parution,  
s'inscrire à l'adresse :  
<http://www.cepii.fr/Resterinforme>

ISSN 2493-3813 (en ligne)  
CCP n° 1462 AD

Janvier 2021

Cette Lettre est publiée sous la  
responsabilité de la direction du CEPII.  
Les opinions qui y sont exprimées sont  
celles des auteurs.

RECHERCHE ET EXPERTISE  
SUR L'ÉCONOMIE MONDIALE

