

## Seules les multinationales suffisamment complexes font de l'évitement fiscal

Manon Francois & Vincent Vicard\*

La question de l'évitement fiscal des multinationales a fait la une de l'actualité en 2021 avec l'accord international sur la réforme de la taxation des multinationales. Si l'importance du sujet ne fait plus débat, on savait peu de choses jusqu'à présent sur le type d'entreprises le plus susceptible de faire de l'évitement fiscal. Or, il s'avère que la complexité de la structure de détention des filiales des groupes – selon qu'elle dessine une organisation horizontale où la tête de groupe détient directement ses filiales ou, plus complexe, impliquant des chaînes de détention – joue un rôle important dans ces pratiques : seules les entreprises multinationales suffisamment complexes transfèrent les profits de leurs filiales les plus taxées vers celles localisées dans des pays à faible taxation.

En juillet 2021, les négociations internationales, menées sous l'égide de l'OCDE, ont conduit à un accord sur une réforme du système de taxation des multinationales à l'horizon 2024. Le but est de combattre l'évitement fiscal permis, notamment, par la capacité des multinationales à déclarer des profits réalisés ailleurs dans des filiales<sup>1</sup> situées dans des pays à faible niveau de taxation. À titre d'exemple, au niveau mondial en 2016, 36 % des profits à l'étranger des multinationales étaient déplacés dans des paradis fiscaux, notamment européens<sup>2</sup>. En France, l'évitement fiscal représentait une perte d'assiette fiscale de l'ordre de 36 milliards d'euros en 2015, correspondant à des pertes potentielles de près d'un quart des recettes de l'impôt sur les sociétés<sup>3</sup>. Comprendre dans le détail les stratégies fiscales des multinationales reste un enjeu pour pleinement mettre en œuvre ces nouvelles règles contre l'évitement fiscal, et donc pour les finances publiques.

Or, les caractéristiques des entreprises les plus engagées dans de telles pratiques sont encore peu connues. Parmi elles, la structure de détention des filiales de ces groupes multinationaux semble jouer un rôle majeur<sup>4</sup>. Une plus forte complexité de la structure de détention des groupes, c'est-à-dire lorsque la maison mère détient ses filiales au travers de chaînes de détention, potentiellement à cheval entre

plusieurs pays, facilite-t-elle la mise en place des stratégies fiscales visant à transférer les profits des filiales à haut niveau de taxation vers celles peu imposées ?

### ■ Des multinationales très différentes, notamment en matière de structure de détention

L'univers des entreprises multinationales est très hétérogène, tant en ce qui concerne le nombre de filiales que la complexité de leur organisation. La plupart d'entre elles ont une structure relativement simple, impliquant un nombre limité de filiales détenues directement par la tête de groupe. Ainsi, parmi les 66 539 multinationales qui déclaraient au moins une filiale dans l'Union européenne en 2018, 62 % détenaient moins de cinq filiales (graphique 1), dont 23 % qui n'en détenaient qu'une, et représentaient moins de 10 % de la valeur ajoutée, de l'emploi et des actifs. À l'autre bout du spectre, seules 3 % d'entre elles déclaraient plus de cent filiales, représentant 47 % des filiales et près des deux tiers de la valeur ajoutée, de l'emploi et des actifs.

\* Manon Francois est chercheuse au EU Tax Observatory et doctorante à Paris School of Economics. Vincent Vicard est adjoint au directeur du CEPII.

1. Une filiale est une entreprise détenue directement ou indirectement à plus de 50 % par une société mère.

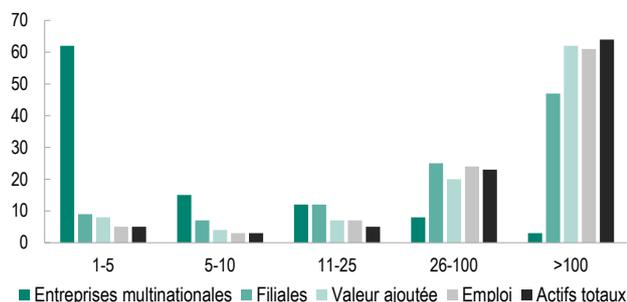
2. Tørsløv, T., Wier, L. & Zucman, G. (2022). The Missing Profits of Nations. *Review of Economic Studies*, à paraître.

3. Vicard, V. (2019). L'évitement fiscal des multinationales en France : combien et où ? *La Lettre du CEPII*, n° 400, juin.

4. Les résultats présentés dans cette Lettre sont issus de : Francois, M. & Vicard, V. (2023). Tax Avoidance and the Complexity of Multinational Enterprises. *Document de travail du CEPII*, n° 2023-04, février.

### Graphique 1 – Les multinationales qui détiennent plus de 100 filiales sont peu nombreuses, mais font la majorité de l'activité

Parts dans l'ensemble des multinationales qui déclaraient au moins une filiale dans l'Union européenne en 2018, selon leur nombre de filiales (en %)



Note : Lorsqu'elles sont manquantes pour une entreprise, les parts dans la valeur ajoutée, l'emploi et les actifs sont estimées en imputant la valeur moyenne de la catégorie.

Note de lecture : Les entreprises multinationales qui ont entre 5 et 10 filiales représentent 15 % des multinationales, 7 % de l'ensemble des filiales, 4 % de la valeur ajoutée, 3 % de l'emploi et 2,5 % des actifs totaux de l'ensemble des 66 539 multinationales qui déclaraient au moins une filiale dans l'Union européenne.

Source : Calculs des auteurs à partir d'Orbis.

Au-delà du nombre de filiales détenues par leur maison mère, les multinationales diffèrent dans leur structure de détention, et donc par leur degré de complexité que l'on mesure en prenant en compte la proximité moyenne qu'il y a entre la maison mère et ses filiales (encadré). Sur l'ensemble de ces multinationales, 52 % affichent un degré de complexité égal à 1, représentant une structure parfaitement horizontale où la tête de groupe détient directement l'ensemble de ses filiales. À l'opposé, un nombre restreint de multinationales ont une structure de détention plus complexe impliquant plusieurs intermédiaires entre la tête de groupe et ses filiales : seuls 11 % des groupes multinationaux ont des structures de détention avec plus de deux intermédiaires et 0,5 % a au minimum une filiale détenue au travers d'au moins dix intermédiaires.

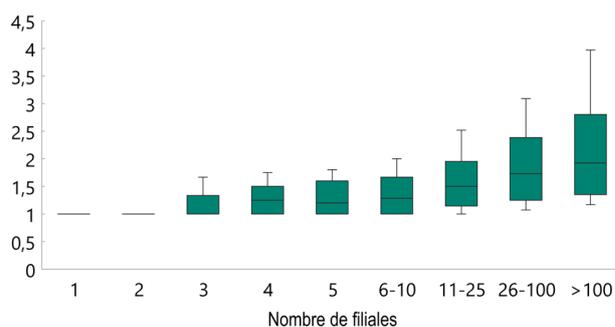
Si l'on renverse la perspective et que l'on se place du côté des filiales, ces structures complexes de détention impliquent que pour près de 40 % d'entre elles, le détenteur direct est situé dans un autre pays que la tête

du groupe, supposant donc des chaînes d'investissement traversant les frontières et brouillant la nationalité des investisseurs<sup>5</sup>.

Évidemment, le degré de complexité d'une multinationale et sa taille (mesurée par le nombre de filiales) sont liés. La complexité médiane est égale à 1 (structure la plus simple possible) pour les entreprises ayant moins de trois filiales, quand elle atteint près de 2 pour celles qui ont plus de cent filiales. Cette relation est en partie mécanique puisque la mise en place d'une chaîne de détention complexe suppose un nombre suffisant de filiales. Cependant, pour une taille donnée, on observe une grande diversité dans le degré de complexité des multinationales. Ainsi, parmi celles ayant plus de cent filiales, les 10 % les plus simples ont une structure presque plate avec un degré de complexité inférieur à 1,2, là où les 10 % les plus complexes ont un degré de complexité d'au moins 4 (graphique 2). De même, pour les multinationales ayant entre 11 et 25 filiales, le premier décile de complexité est égal à 1, la médiane est à 1,5 et le neuvième décile à 2,5.

### Graphique 2 – La complexité des multinationales augmente avec leur taille, mais reste hétérogène à taille donnée

Complexité de la structure de détention des multinationales en 2018, selon leur nombre de filiales



Notes : La ligne à l'intérieur du rectangle représente la médiane, les côtés inférieur et supérieur du rectangle le 1<sup>er</sup> et le 3<sup>ème</sup> quartile, les extrémités des moustaches de la boîte le 1<sup>er</sup> (en bas) et le 9<sup>ème</sup> (en haut) décile. Pour les multinationales avec deux filiales, le 9<sup>ème</sup> décile égal à 1,5 n'apparaît pas sur le graphique car la longueur de la moustache (qui ne peut pas excéder 1,5 fois l'écart interquartile) est dans ce cas égale à 0.

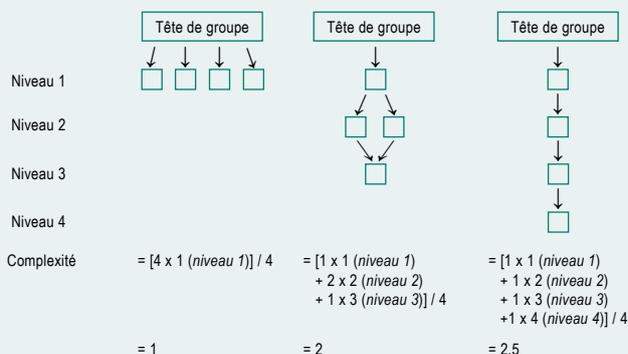
Source : Calculs des auteurs à partir d'Orbis.

#### Encadré – Une mesure de la complexité de la structure de détention des multinationales

Pour mesurer la complexité de la structure de détention d'une multinationale, deux critères ont été retenus : la longueur des chaînes de détention et le nombre de filiales à chaque niveau de détention. La proximité d'une filiale à sa tête de groupe détermine son niveau de détention au sein de la multinationale. Une forte proximité avec la tête de groupe, c'est-à-dire un lien direct, caractérise le premier niveau de la chaîne de détention. Plus une filiale est éloignée de la tête de groupe, c'est-à-dire qu'elle en est séparée par plusieurs intermédiaires, plus la chaîne de détention est longue.

Le degré de complexité d'une multinationale se calcule comme le niveau moyen de détention sur l'ensemble des filiales au sein du groupe, en donnant un poids plus important aux niveaux où il y a plus de filiales. Ainsi, le schéma ci-contre montre qu'une multinationale ayant 4 filiales et une structure parfaitement plate, c'est-à-dire avec un lien direct avec la tête de groupe, aura un degré de complexité égal à 1. En revanche, une multinationale avec 4 filiales détenues par une chaîne de détention parfaitement verticale, donc ici avec 4 niveaux de détention, aura un degré de complexité plus élevé, de 2,5.

#### Schéma – Complexité de la structure de détention des filiales



5. Alabrese, E. & Casella, B. (2020). The Blurring of Corporate Investor Nationality and Complex Ownership Structures. *Transnational Corporations*, vol. 27(1).

Le degré de complexité avec lequel les multinationales organisent leur structure de détention est donc lié en partie seulement à leur taille. Un grand nombre de filiales n'implique pas nécessairement un fort degré de complexité et *vice versa*.

## ■ Comment la complexité peut-elle faciliter l'évitement fiscal ?

La structure de détention des multinationales peut être directement associée à l'organisation de la production de l'entreprise, mais aussi résulter de son histoire par le legs des fusions-acquisitions ou de déterminants financiers. Elle est aussi directement liée à des considérations fiscales, comme le montrent la plupart des schémas fiscaux les plus connus qui font apparaître des chaînes de détention impliquant notamment des filiales dans les paradis fiscaux. La complexité des multinationales apparaît en effet comme complémentaire des instruments de transfert de bénéfices entre filiales, visant à réduire l'impôt payé au niveau du groupe.

Les entreprises multinationales utilisent trois instruments principaux pour transférer leurs bénéfices de leurs filiales à forte imposition vers celles à faible imposition : la manipulation des prix de transfert dans les échanges entre filiales, le transfert de dettes intragroupe et la localisation des actifs incorporels dans les paradis fiscaux et leur facturation aux autres filiales. Tous ces instruments nécessitent des transactions, réelles ou financières entre filiales, mais ne nécessitent pas de lien particulier entre les filiales parties prenantes de la stratégie d'évitement fiscal. La structure de détention des filiales et sa complexité ne jouent donc pas de rôle directement dans le transfert de bénéfices entre filiales.

Quelle que soit la filiale dans laquelle ils sont déclarés, les bénéfices doivent ensuite être distribués sous forme de dividendes vers le siège social et les actionnaires, distribution qui peut donner lieu à une taxation dans le pays source ou dans le pays de la tête de groupe. C'est là que la structure de propriété de l'entreprise multinationale entre en jeu puisqu'elle peut être conçue de manière à minimiser l'impôt lors du rapatriement des dividendes vers la tête de groupe. En intercalant une entité entre la tête de groupe et sa filiale, et en l'installant dans une juridiction ayant des conventions fiscales favorables avec le pays de la filiale et le pays de la tête de groupe, une multinationale peut profiter de dispositions spécifiques réduisant l'impôt payé sur les dividendes et autres revenus passifs. Cette pratique, nommée « *treaty shopping* », permet aux multinationales de profiter d'une imposition plus faible en mettant en place des chaînes d'investissement passant par un pays tiers, complexifiant ainsi la structure de détention de leurs filiales. Un exemple célèbre d'un tel « *treaty shopping* » est le stratagème dit du « *double irlandais avec un sandwich hollandais* », orchestré par plusieurs multinationales américaines dans les années 2000 et 2010, qui nécessitait deux filiales irlandaises, l'une résidente fiscale aux Bermudes et l'autre résidente fiscale en Irlande et entièrement détenue par la première, et une filiale néerlandaise<sup>6</sup>.

Ces pratiques de « *treaty shopping* » reposent sur un réseau de plus de 3 500 conventions fiscales bilatérales, en vigueur au niveau mondial, qui visent à prévenir la double imposition et à faciliter les activités transfrontalières. Elles prévoient des dispositions spécifiques définissant le traitement fiscal des revenus perçus à l'étranger par les résidents des deux autorités contractantes. Pourtant, elles fixent des dispositions fiscales spécifiques au niveau bilatéral qui permettent aux multinationales de concevoir des chaînes d'investissement minimisant leur impôt lors de la distribution de dividendes. Le « *treaty shopping* » est alors complémentaire au transfert de profits entre filiales pour localiser les bénéfices là où ceux-ci seront les moins taxés pour faciliter le rapatriement des profits une fois ceux-ci (peu) taxés dans les pays d'accueil des filiales.

Des structures de détention complexes créent par ailleurs de l'opacité quant aux activités des groupes, rendant plus difficile leur contrôle par les administrations fiscales. Pour ces dernières, la charge de collecte d'informations, déjà alourdie par des structures complexes, nécessite des collaborations coûteuses en temps, entre autorités nationales pour des entreprises à cheval sur plusieurs juridictions fiscales.

## ■ Seules les multinationales suffisamment complexes transfèrent des profits entre leurs filiales

Par définition, l'évitement fiscal ne s'observe pas directement. Il est néanmoins possible de se concentrer sur ses conséquences, en particulier son impact sur le compte de résultat des entreprises. En transférant des profits entre filiales pour réduire leur niveau d'imposition au niveau du groupe, les multinationales modifient la rentabilité apparente des filiales. Si la rentabilité est systématiquement plus faible pour les filiales implantées dans un pays à fort niveau de taxation par rapport au reste du groupe, alors cela indique un transfert de bénéfices des filiales à haut niveau de taxation vers celles localisées dans des pays à faible niveau d'impôts sur les sociétés. De la même manière, si les filiales de multinationales plus complexes ont une rentabilité systématiquement plus faible dans les pays à forte taxation que les filiales similaires d'autres groupes, alors cela traduit une plus grande capacité à faire de l'évitement fiscal. Comparer la rentabilité des filiales européennes des groupes multinationaux au sein d'un pays et d'un secteur donné permet donc de détecter l'évitement fiscal.

Pour ce faire, il est commode de se concentrer sur une dimension de la profitabilité, la propension à déclarer des profits nuls, dans la mesure où les filiales de multinationales ont tendance à déclarer des profits nuls dans les pays à fort niveau de taxation<sup>7</sup>. Sur les quelques 220 000 filiales européennes de groupes internationaux pour lesquelles les données sont disponibles, 10,2 % déclarent ainsi des bénéfices proches de zéro (définis comme un retour sur investissement compris entre -0,5 % et 0,5 %). Cette concentration à zéro des bénéfices issus des comptes des entreprises peut certes s'expliquer par d'autres facteurs que l'évitement fiscal, mais il n'en demeure pas moins que cette concentration de profits

6. Jones, C., Temouri, Y. & Cobham, A. (2018). Tax Haven Networks and the Role of the Big 4 Accountancy Firms. *Journal of World Business*, vol. 53(2), 177-193.

7. Bilicka, K. A. (2019). Comparing UK Tax Returns of Foreign Multinationals to Matched Domestic Firms. *American Economic Review*, vol. 109(8), 2921-2953.

nuls est plus forte pour les filiales issues de groupes complexes (dont le degré de complexité est au-dessus du 9<sup>ème</sup> décile) : 12 % d'entre elles déclarent des profits nuls contre 9,8 % pour les filiales de multinationales moins complexes (dont le degré de complexité est en dessous de la médiane). Cette différence, qui tient aux caractéristiques du groupe auquel appartiennent les filiales et non aux caractéristiques des filiales elles-mêmes, est cohérente avec un plus grand évitement fiscal des entreprises multinationales.

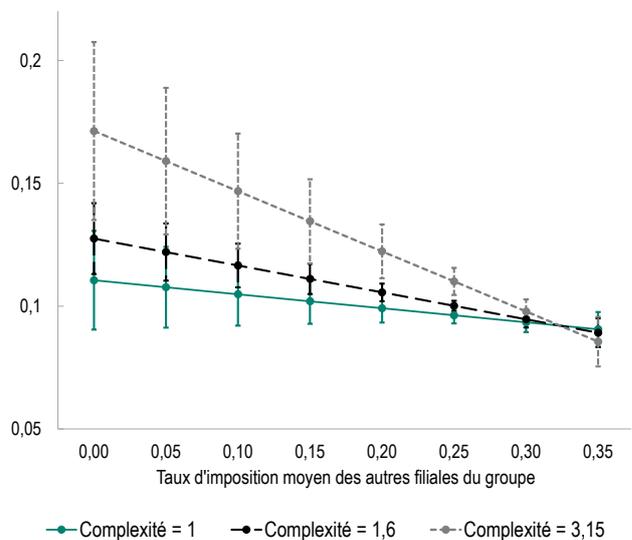
La complexité de la structure de détention semble donc être un facilitateur de transfert de bénéfices entre filiales. Si les filiales de groupes soumises à une plus forte taxation des bénéfices affichent systématiquement plus de profits nuls que celles soumises à une plus faible taxation au sein du groupe, alors on peut supposer qu'il y a des transferts de bénéfices entre filiales. C'est ce que montre le graphique 3 : les filiales des groupes dont la complexité est de 3,15 ont une probabilité de 17 % de déclarer des profits nuls si le taux moyen d'imposition du reste du groupe est de zéro, mais de seulement 9 % si ce taux d'imposition est de 35 %. Cette relation décroissante est d'autant moins forte que le degré de complexité du groupe est faible : pour les filiales des multinationales les plus simples (complexité égale à un), la probabilité de déclarer des profits nuls ne dépend plus du niveau de taxation des filiales du reste du groupe.

Ces résultats soulignent bien la complémentarité entre la structure de détention des filiales et le transfert de bénéfices entre filiales : seules les multinationales dont la structure de détention des filiales est suffisamment complexe apparaissent transférer leurs profits vers leurs filiales peu taxées. Il faut souligner par ailleurs que c'est au niveau du groupe que les stratégies fiscales sont mises en place, puisque l'éloignement de la filiale elle-même dans le réseau ne semble pas affecter sa rentabilité. Au niveau du groupe, c'est bien la complexité qui apparaît comme une caractéristique pertinente sur les questions d'évitement fiscal, et pas la seule taille de l'entreprise, sa productivité ou sa simple présence dans les paradis fiscaux.

Ainsi, face à l'évitement fiscal, toutes les entreprises multinationales ne se valent pas : seules les multinationales les plus complexes apparaissent concernées, là où une grande partie des multinationales ont un nombre limité de filiales et une organisation plate. Cela suggère qu'il serait pertinent de favoriser la diffusion des informations sur la structure du réseau de filiales des groupes aux administrations

### Graphique 3 – Seules les multinationales suffisamment complexes transfèrent leurs bénéfices vers les filiales peu taxées

Probabilité pour une filiale de déclarer un profit nul en fonction du taux d'imposition des autres filiales du groupe multinational, selon le degré de complexité du groupe



Notes : Les degrés de complexité considérés correspondent au 1<sup>er</sup> décile (1), à la médiane (1,6) et au 9<sup>ème</sup> décile (3,15) de la distribution de la complexité des multinationales. Pour chaque niveau de complexité, les intervalles de confiance (les traits verticaux), lorsqu'ils ne se chevauchent pas, indiquent que les coefficients des différents taux d'imposition des autres filiales du groupe sont significativement différents à 95 %.

Note de lecture : Les filiales des groupes dont la complexité est de 1,6 ont une probabilité de 13 % de déclarer des profits nuls si le taux moyen d'imposition du reste du groupe est de zéro, mais de seulement 9 % si ce taux d'imposition est de 35 %.

Source : Francois et Vicard (2023).

fiscales nationales et autres parties prenantes de l'entreprise, pour lutter contre l'évitement fiscal. Au-delà de l'accord sur la réforme du système de taxation des multinationales, une avancée récente a été l'obligation, pour les grandes multinationales, de déclarer pays par pays leurs opérations aux autorités fiscales. Les informations demandées n'incluent cependant pas la structure de détention des filiales. L'ajout de cette information dans les obligations de déclaration des multinationales constituerait un complément utile pour mieux cibler les contrôles des administrations fiscales.

## La Lettre du



© CEPII, PARIS, 2023

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

contact@cepii.fr  
www.cepii.fr – @CEPII\_Paris  
Contact presse : presse@cepii.fr

Le CEPII (Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales) est le principal centre français d'étude et de recherche en économie internationale. Les analyses et études du Centre contribuent au débat public et à la formulation des politiques économiques en matière de politique commerciale, compétitivité, macroéconomie, finance internationale et croissance.

RÉDACTEURS EN CHEF :  
Isabelle Bensidoun  
Julia Bertin  
Antoine Vatan

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :  
Antoine Bouët

RESPONSABLE DES PUBLICATIONS :  
Isabelle Bensidoun

RÉALISATION :  
Laure Boivin

ISSN 2493-3813

Février 2023

Pour s'inscrire à  
La Newsletter du CEPII :  
[www.cepii.fr/Resterinforme](http://www.cepii.fr/Resterinforme)

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

