



Les instruments de l'évitement fiscal des multinationales

Kevin Parra Ramirez & Vincent Vicard*

Chaque année, les multinationales déplacent des centaines de milliards d'euros de profits vers des juridictions à faible fiscalité : plus du tiers des profits étrangers des multinationales seraient ainsi déclarés dans des paradis fiscaux¹. Ce phénomène, connu sous le nom de transfert de bénéfices (*profit shifting*) a des conséquences majeures pour les États, notamment en matière d'érosion de l'assiette fiscale et d'inégalités entre et au sein des pays. En réponse, des réformes internationales ont été mises en place, notamment l'accord de l'OCDE en 2021, qui prévoit une taxation minimale des multinationales que l'Union européenne commence à mettre en œuvre².

L'efficacité des mesures anti-évitement fiscal dépend de notre compréhension des mécanismes utilisés par les entreprises pour déplacer leurs profits. Trois instruments sont bien identifiés : la manipulation des prix de transfert dans le commerce de biens, le commerce de services avec les paradis fiscaux et les dettes intra-groupes³. Comprendre l'évitement fiscal des multinationales nécessite donc de bien quantifier l'importance de ces trois principaux canaux de transfert de bénéfices.

Contrairement à une idée largement répandue, nourrie par les schémas fiscaux des grandes entreprises du numérique dévoilés par la presse ces dernières années, les échanges de services ne constituent pas le principal instrument de transfert de bénéfices pour un pays européen comme la France. La manipulation des prix de transfert dans les échanges de biens joue, en revanche, un rôle central. En outre, plusieurs points aveugles de la littérature pourraient expliquer pourquoi les estimations qui s'appuient sur des mécanismes précis sont souvent inférieures aux montants estimés à partir des profits déclarés dans les paradis fiscaux.

■ Les trois principaux canaux du transfert de bénéfices

Du fait de leur implantation dans plusieurs pays, les multinationales peuvent utiliser leurs transactions entre filiales pour transférer des profits vers des juridictions à faible impôt sur les sociétés (IS), et ainsi réduire leur charge fiscale totale. Ces stratégies s'appuient sur trois instruments principaux : les échanges de biens, les échanges de services et les dettes intra-groupes.

Un premier canal d'évitement fiscal est la manipulation des prix de transfert dans les échanges de biens intra-groupes. Ces prix sont ceux auxquels se facturent les transactions entre deux filiales d'un même groupe. Selon la législation fiscale, ces prix de transfert doivent être similaires aux prix de transactions comparables entre deux entreprises indépendantes. La pratique des prix de transfert laisse cependant des marges d'interprétation aux entreprises. Celles-ci peuvent ainsi sous-facturer leurs exportations vers (ou surfacturer leurs

* Kevin Parra Ramirez est économiste-chercheur à la Banque de France. Vincent Vicard est adjoint au directeur du CEPII et responsable du programme scientifique Analyse du commerce international.

1. Voir les estimations de Torslov, T., Wier, L. & Zucman, G. (2023). The Missing Profits of Nations. *The Review of Economic Studies*, vol. 90(3), p. 1499-1534.

2. La mise à jour de l'accord en janvier 2026 prévoit cependant que les multinationales originaires des États-Unis n'y seront pas soumises à la suite des pressions de l'administration Trump.

3. Francois, M. & Vicard, V. (2023). Seules les multinationales suffisamment complexes font de l'évitement fiscal. *La Lettre du CEPII*, n° 434, février.

importations depuis) des filiales situées dans des pays à faible fiscalité. Cette sous-facturation permet d'augmenter les profits déclarés dans le pays à faible fiscalité (et réduit d'autant les profits dans le pays à forte fiscalité), ce qui permet de réduire la charge fiscale totale au niveau du groupe. Cet instrument ne peut être utilisé que par les entreprises qui ont des filiales dans des pays à faible fiscalité, car il implique qu'un échange de marchandises ait effectivement lieu. Étant donné les coûts de transport associés à de tels échanges, les entreprises ont davantage intérêt à manipuler les prix de transfert pour les échanges réellement existants plutôt que d'en créer à des fins purement fiscales. Cette pratique concerne surtout les entreprises opérant dans des secteurs où les prix sont difficiles à déterminer, comme les produits industriels, qui peuvent être adaptés à chaque client et pour lesquels l'identification d'une transaction comparable est plus compliquée.

Le deuxième canal d'évitement repose sur les importations de services depuis les paradis fiscaux. En localisant leurs actifs incorporels (comme les brevets ou les marques) dans des paradis fiscaux, les entreprises facturent des services à leurs filiales situées dans des pays à forte fiscalité. Une filiale détenant un brevet dans un paradis fiscal perçoit ainsi des redevances des autres filiales du groupe – situées dans des pays à forte fiscalité – pour l'utilisation de cet actif. Ce mécanisme accroît les coûts déclarés dans les pays à forte fiscalité, réduisant d'autant les profits, et concentre, à l'inverse, les profits dans les pays à faible fiscalité. Ce schéma fiscal donne donc lieu à des exportations de redevances pour usage de la propriété intellectuelle des paradis fiscaux vers les pays à fiscalité élevée, mais peut aussi passer par d'autres types de services aux entreprises (services juridiques, de gestion ou de communication). Ce canal est particulièrement utilisé par les entreprises qui ont des actifs incorporels importants, comme les entreprises technologiques ou pharmaceutiques.

Enfin, les multinationales peuvent utiliser l'endettement entre filiales pour transférer des profits. Dans ce schéma fiscal, une filiale enregistrée dans un paradis fiscal va accorder des prêts aux filiales situées dans des pays à fiscalité élevée. Les intérêts payés sur la dette étant déductibles de l'assiette fiscale de l'impôt sur les sociétés, cela leur permet de réduire la charge fiscale au niveau du groupe en déclarant des coûts plus élevés dans les pays à forte fiscalité. La filiale dans le paradis fiscal déclare, quant à elle, des profits, faiblement taxés, liés aux intérêts perçus. Les règles fiscales nationales limitent les intérêts intra-groupes qui peuvent être déduits, mais ne les interdisent pas⁴. Cette pratique est souvent utilisée par

les entreprises qui ont des activités dans des secteurs où les dettes sont courantes, comme le secteur bancaire.

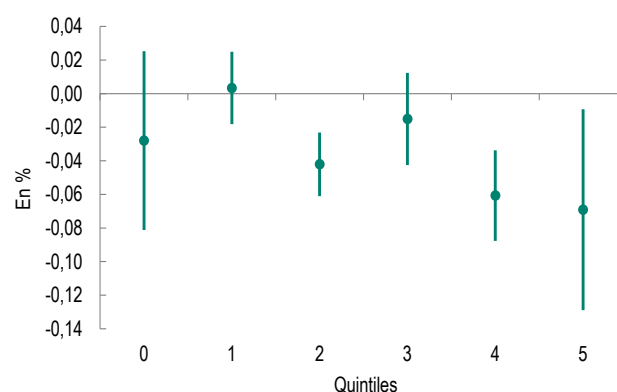
Si l'usage de ces instruments a été démontré dans la littérature académique⁵, leur importance quantitative continue de faire débat. Puisque tous ces canaux d'évitement fiscal passent par des transactions internationales entre filiales, il est possible d'utiliser les traces que ces instruments laissent pour estimer les montants en jeu. C'est ce qui est fait ici pour la France⁶.

■ Quantifier les bénéfices déplacés pour la France

La manipulation des prix de transfert est l'un des moyens les plus courants pour les multinationales de déplacer leurs profits. Pour en estimer l'ampleur, à partir de données détaillées portant sur les transactions commerciales françaises, les prix des transactions intra-groupes sont comparés à ceux des transactions entre entreprises indépendantes. Il ressort de cette estimation que les prix des exportations intra-groupes vers des pays à faible fiscalité sont systématiquement inférieurs à ceux des exportations entre entreprises indépendantes sur le même marché et pour le même produit⁷ (graphique 1) : pour les pays où l'IS le plus faible, l'écart est de 7 % alors qu'il n'y a aucune différence significative pour les pays ayant un taux d'IS similaire ou supérieur à celui de la France. Ceci se vérifie aussi bien pour les multinationales françaises qu'étrangères présentes sur le sol français.

Graphique 1 – Plus le taux d'IS des pays de destination est faible, plus les multinationales sous-évaluent leur prix de transfert

Différence entre le prix des exportations intra-groupes et celui des exportations entre entreprises indépendantes, pour un même pays et un même produit, par quintile d'IS



Source : Kevin Parra Ramirez & Vincent Vicard (2025).

4. Ces règles ne s'appliquent pas ou sont moins contraignantes pour les banques dont les prêts constituent le cœur de l'activité.

5. Voir par exemple, Riedel, N. (2018). Quantifying International Tax Avoidance: A Review of the Academic Literature. *Review of Economics*, vol. 69(2), p. 169-181 ou Beer, S., de Mooij, R. & Liu, L. (2020). International Corporate Tax Avoidance: A Review of the Channels, Magnitudes, and Blind Spots. *Journal of Economic Surveys*, vol. 34(3), p. 660-688 pour une revue de la littérature sur le sujet.

6. Les résultats détaillés sont présentés dans Parra Ramirez, K. & Vicard, V. (2025). *The Instruments of Profit Shifting*. *CEPII Working Paper*, n° 2025-16, novembre.

7. Ce résultat confirme ceux déjà obtenus pour un certain nombre de pays. Pour la France, sur des années antérieures, voir Vicard, V. (2015). Profit Shifting Through Transfer Pricing: Evidence from French Firm Level Trade Data. *Document de travail Banque de France*, n° 555, et Davies, R., Martin, J., Parenti, M. & Toubal, F. (2015). Knocking on Tax Haven's Door: Multinational Firms and Transfer Pricing. *Oxford University Centre for Business Taxation Working Papers*, n° 1 502.

Tableau 1 – En France, les multinationales utilisent largement la manipulation des prix de transfert pour déplacer leurs profits

Principaux instruments de transfert de bénéfices et quantification des profits déplacés pour la France

Instrument	Mécanisme	Montant (2018, en milliards d'euros)	Secteurs clés
Prix de transfert	Sous/surfacturation des échanges intra-groupe de biens	10	Tous exportateurs
Importation de services	Facturation de services depuis les paradis fiscaux (propriété intellectuelle, services financiers, etc.)	6	Propriété intellectuelle, information et de communication, services financiers, autres services aux entreprises
Dettes intra-groupe	Endettement envers des filiales dans des paradis fiscaux (déductibilité des intérêts)	2	Banques
Total des profits déplacés	Tous	41	

Source : Kevin Parra Ramirez & Vincent Vicard (2025).

À partir de ces résultats, il est possible de quantifier l'ampleur des profits déplacés hors de France par la manipulation des prix de transfert (tableau 1). Selon ces estimations, la valeur des exportations serait réduite de 4,8 milliards d'euros en 2018 du fait des pratiques d'évitement fiscal, et celle des importations françaises augmenterait de 5,6 milliards. Soit un total de 10,3 milliards d'euros de profits déplacés vers des filiales hors de France, et donc un impact non négligeable sur les recettes de l'impôt sur les sociétés au taux d'IS en vigueur.

Le commerce de services se distingue du commerce de biens selon deux dimensions importantes pour l'étude du transfert de bénéfices. D'une part, l'absence de coûts de transport permet de générer des flux sans substance réelle, voire fictifs, *via* la localisation d'actifs incorporels dans des paradis fiscaux et la facturation de services aux filiales. D'autre part, les services étant par nature indénombrables – de sorte que les données collectées par la Banque de France n'incluent pas de quantités –, il est impossible d'utiliser les valeurs unitaires pour estimer les prix. L'identification des services à risque d'évitement fiscal repose donc sur la propension des entreprises françaises à importer des services de filiales situées dans des paradis fiscaux, par rapport au commerce avec des entreprises indépendantes⁸.

Plusieurs catégories de services apparaissent particulièrement à risque : les services pour usage de la propriété intellectuelle, ceux d'information et de communication, les services financiers et les autres services aux entreprises. Les multinationales françaises utilisent plutôt les deux dernières catégories de services comme support de transfert de bénéfices vers leurs filiales dans les paradis fiscaux, alors que les multinationales étrangères se servent des deux premières.

En considérant l'ensemble des importations intra-groupes en provenance des paradis fiscaux dans les catégories de services à risque identifiées ci-dessus, le montant des profits déplacés hors de France par ce biais irait jusqu'à 6,3 milliards d'euros pour l'année 2018.

Quant au canal de transfert de bénéfices par le biais des dettes intra-groupes, il peut être mesuré de manière assez précise, directement à partir des stocks de prêts des filiales françaises vis-à-vis de l'ensemble des autres filiales du même groupe dans le monde. L'endettement excessif dans les paradis fiscaux est identifié en comparant l'endettement des filiales françaises vis-à-vis des filiales localisées dans des paradis fiscaux par rapport aux autres filiales étrangères du même groupe. L'analyse, conduite séparément pour les entreprises non financières et les banques, étant donné leurs différences de modèle d'affaires, montre que l'endettement intra-groupe constitue bien un instrument de transfert de bénéfices pour les deux secteurs. Cet instrument n'est pas utilisé de manière significative par les entreprises multinationales non financières françaises, mais il l'est par les banques, quelle que soit leur nationalité.

Quantitativement, étant donné la faiblesse des prêts intra-groupes pour les entreprises non financières, ce sont les banques qui constituent la majorité des profits déplacés à l'étranger par ce biais : elles sont à l'origine de 1,4 milliard d'euros de profits déplacés hors de France, contre 0,2 milliard pour les entreprises non financières.

■ Bien que significatifs, ces montants ne correspondent pas à l'ensemble des profits déplacés

Au total, les estimations de ces trois instruments aboutissent à une vingtaine de milliards d'euros de profits déplacés hors de France en 2018. Un montant significatif dans la mesure où le total des résultats fiscaux des entreprises soumis à l'impôt sur les sociétés en France en 2018 s'élevait à 177 milliards d'euros, pour 55 milliards de recettes brutes⁹.

Ce montant ne constitue cependant que la moitié des profits manquants en France, tels qu'estimés à partir des profits à l'étranger des multinationales présentes sur le sol français, dont la répartition géographique est distordue au profit des pays à faible fiscalité (environ 41 milliards d'euros)¹⁰. Cette différence laisse penser qu'il existe des points aveugles dans l'étude des instruments de l'évitement fiscal des multinationales. Deux en particulier apparaissent importants : les importations de services des ménages et certains instruments de dette pour lesquels moins de données sont disponibles.

8. Voir sur l'Allemagne, Hebous, S. & Johannesen, N. (2021). At Your Service! The Role of Tax Havens in International Trade with Services. *European Economic Review*, vol. 135.

9. Insee (2025). Le taux d'imposition implicite des profits entre 2016 et 2022 est plus élevé pour les PME que les grandes entreprises. *Insee Analyses*, n° 112.

10. D'autres estimations pour la France donnent des ordres de grandeur similaires ; voir Wier, L. & Zucman, G. (2022). Global Profit Shifting, 1975-2019. *UNU-WIDER Working Paper*, n° 121 ou Vicard, V. (2019). L'évitement fiscal des multinationales en France : combien et où ? *La Lettre du CEPII*, n° 400, juin.

L'instrument des importations de services en provenance des paradis fiscaux présenté plus haut concerne les entreprises. Mais avec la numérisation de nos économies, les ménages contribuent de manière croissante directement aux échanges internationaux, en particulier de services¹¹. Ces importations passent notamment par des paiements sur des plateformes numériques ou pour des abonnements à des services dont le fournisseur est localisé à l'étranger. Ces transactions en ligne peuvent être estimées à partir des paiements internationaux par carte bancaire. Pour la France, ces paiements ne sont pas négligeables : ils représentent 56 milliards d'euros en 2022, tous pays confondus. Et ils le sont particulièrement à destination des paradis fiscaux avec 20,5 milliards d'euros de paiements. Une fois pris en compte les déterminants traditionnels des échanges entre pays (taille économique et distance), cinq des sept premiers pays de destination des paiements français par carte bancaire sont des paradis fiscaux, le sixième étant les Pays-Bas, qui apparaissent également dans certaines listes de paradis fiscaux.

Cette distorsion en faveur de pays à faible fiscalité suggère que les importations directes de services des ménages pourraient constituer un canal important d'évitement fiscal des multinationales, qui peuvent directement servir les consommateurs à partir de filiales situées dans des paradis fiscaux sans établissement permanent dans le pays, et donc sans être soumis à l'impôt sur les sociétés en France.

De même, certains instruments de dette ne sont pas pris en compte dans les études existantes, ce qui pourrait expliquer pourquoi les estimations directes présentées ici sous-estiment l'ampleur de l'évitement fiscal. La quantification présentée ci-dessus se concentre sur les prêts entre banques ou au sein

d'entreprises multinationales non financières. Ce périmètre ignore, d'une part, les prêts accordés par les banques aux entreprises non bancaires qui peuvent appartenir au même groupe, et, d'autre part, les titres de dette qui constituent un autre instrument pouvant être utilisé entre les filiales d'un même groupe. Pour chacune de ces dimensions manquantes, les données ne permettent pas d'estimation précise, mais les montants des engagements vis-à-vis des paradis fiscaux sont du même ordre de grandeur que pour les prêts étudiés ci-dessus.

D'autres mécanismes, non encore étudiés dans la littérature académique, jouent donc potentiellement un rôle important dans l'évitement fiscal des multinationales, aux côtés des trois principaux mécanismes identifiés. La compréhension précise des mécanismes du transfert de bénéfices et de leur importance quantitative est cruciale pour la mise en place de politiques de lutte contre l'évitement fiscal des multinationales.

Quantifier conjointement l'ensemble des principaux instruments de transfert des bénéfices des multinationales souligne que la manipulation des prix de transfert domine les autres canaux, suivie par le commerce de services et les dettes intra-groupes dans un pays comme la France. Ces résultats vont à l'encontre de l'idée selon laquelle la localisation des actifs immatériels dans les paradis fiscaux constitue le canal principal, tel que le suggèrent les schémas fiscaux des géants de la tech mis en lumière dans la presse. Ces entreprises, si elles sont dominantes aux États-Unis, sont moins importantes dans l'économie française (ou dans les économies européennes en général). Les instruments d'évitement fiscal sont ainsi susceptibles de différer d'un pays à l'autre selon leur spécialisation sectorielle.

11. Gigout-Magiorani, T. & Lavenant, E. (2025). *Le commerce numérique et les consommateurs français dans la mondialisation*. Insee références, octobre.

La Lettre du CEPII

© CEPII, PARIS, 2026

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
ANTOINE VATAN

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :
ANTOINE BOUËT

RESPONSABLE DES PUBLICATIONS :
ISABELLE BENSIDOUN

RÉALISATION :
LAURE BOIVIN

ISSN 2493-3813

Mars 2026

Pour s'inscrire à
La Newsletter du CEPII :
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

