

Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris

MÉMOIRE DE DEA, « Analyse et Politique Economique »
DELTA

La compétition sur la taxation du capital
L'évaluation de l'impôt sur les bénéfices des sociétés en
Europe 1965-2004

Arash Nekoei^a

Sous la direction de Thomas Piketty

Septembre 2004

^a arash.nekoei@polytechnique.org

Premièrement je remercie Thomas Piketty, mon directeur de mémoire pour ses idées, Mary Ceccanese de l'Office of Tax Policy Research qui a mis à ma disposition les données de 'World Tax Database', Daniel Echevin pour les données de la figure 27, Brieuc Monfort de l'INSEE pour ses remarques efficaces, Cecile Prévot et Antoin Bozio pour la correction française du mémoire et Bouchra Nouhi qui m'a guidé dans le droit des sociétés. Je voudrais également remercier le personnel de la bibliothèque de l'INSEE, l'ENSAE et de la BNF. Les erreurs qui demeurent dans ce travail me sont entièrement imputables.

Je voudrais enfin remercier tous ceux qui ont été très loin pendant ce travail mais à qui je dois toujours pour ce qu'ils m'ont appris auparavant.

Table des matières

RESUME	5
I. INTRODUCTION	5
II. EVALUATION DE L'IMPOT SUR LES BENEFICES DES SOCIETES	7
II.1. LA RECETTE D'IMPOT SUR LES BENEFICES DES SOCIETES EN UE.....	8
II.2 COMPARAISON AVEC LES AUTRES PAYS DE L'OCDE	12
II.3. LE TAUX D'IMPOT SUR LES SOCIETES.....	13
II.4 EST-CE QUE L'IMPOSITION SE RESUME A UN TAUX LEGAL?.....	15
II.5 IMPOT SUR LES BENEFICES DES SOCIETES EN FRANCE	17
III REVU DE LITTERATURE.....	21
III.1 DEBAT THEORIQUE	21
III.2 DEBAT EMPIRIQUE	22
III.2.1 Trois types d'indicateur de la fiscalité sur les entreprises	23
III.2.2 EMTR et EATR.....	24
IV. METHODOLOGIE UTILISEE ET RESULTATS OBTENUS	26
IV.1 PREMIERES OBSERVATIONS	27
IV.2 ETUDE DU CAS FRANÇAIS.....	30
IV.2.1. Recette de l'IS selon l'OCDE de plus proche	31
IV.2.2 Les raisons liées à la nature des sociétés	35
IV.2.3 'Income shifting'	36
IV.2.3.1. Un changement dans la manière de financer des investissements.....	37
IV.2.3.2. Un changement de statut juridique	39
V. CONCLUSION.....	42
REFERENCES ET TRAVAUX CITES.....	43

Le tout est de savoir si les lois économiques viennent en aide au désir du capitaliste mieux qu'à ceux du travailleur et du propriétaire foncier. Or, c'est effectivement ce qui arrive.

Léon Walras, Théorie critique de l'impôt

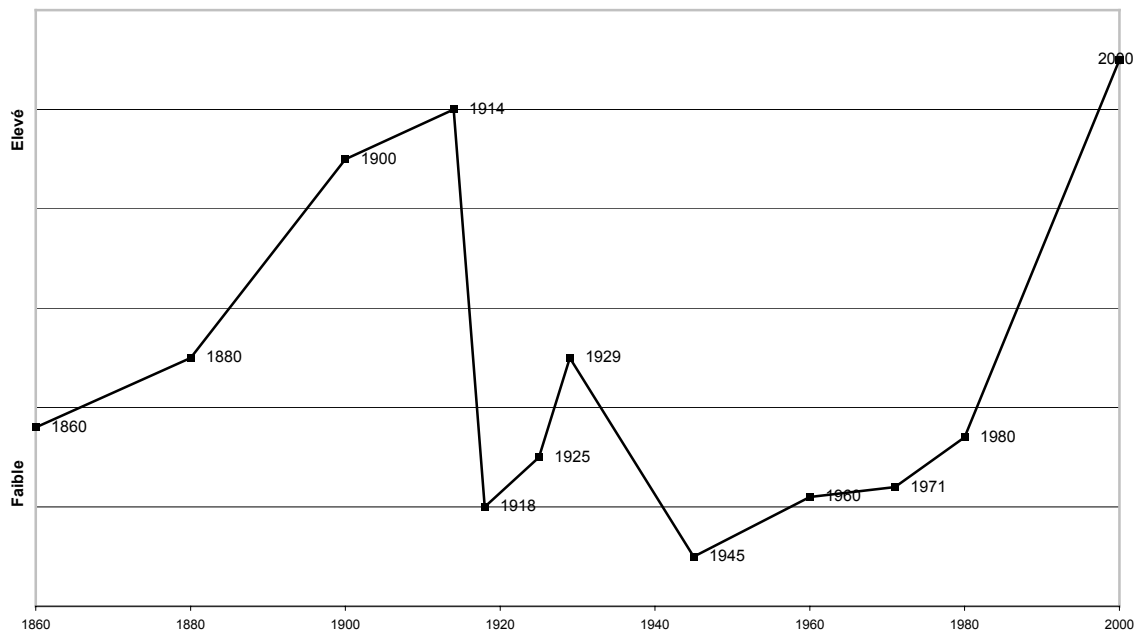
Résumé

Cette étude traite des sources d'évaluation de recette fiscale de l'impôt sur les bénéficiaires des sociétés (IS) des quatre dernières décennies. Premièrement en utilisant les données macro, on retrouve le résultat principal des recherches récentes. Le résultat qui consiste à dire que depuis début des années 80, lorsque les gouvernements ont diminué leurs taux statutaires de l'IS, les bases imposables ont à la fois augmenté. Cette augmentation était de telle façon que la part de recette de l'IS en PIB a augmenté. Ensuite l'étude se concentre au cas de la France et montre que les causes de cette augmentation de la part de profit imposable ne sont pas législatives, une raison négligée est l'augmentation du revenu du capital des sociétés pendant ce période. Enfin en présentant la possibilité d'un transfert de revenu entre la base imposable de l'impôt sur le revenu et celui de l'IS (à cause d'une diminution relative du taux de ce dernier), on donne une autre nouvelle explication pour l'augmentation de la recette de l'IS en Europe. Cette possibilité peut mettre en question existence d'un vainqueur dans la compétition fiscale et remettre en cause la politique fiscal suivi par les pays européens pendant ce période.

I. Introduction

Aujourd'hui les multinationales peuvent déplacer leur investissement à travers les frontières pour avoir accès aux nouveaux marchés, pour trouver des facteurs de production moins chers, notamment des marchés de travail plus flexibles et également pour pouvoir réduire leurs charges fiscales. Cette mobilité du capital est un des résultats attendus de la globalisation et de la régionalisation (La figure 1 donne une représentation schématique de cette nouvelle vague de mobilité des capitaux). La réduction des charges fiscales, en localisant les investissements où le niveau de taxation est moins élevé (ce qu'on peut appeler la fuite fiscale), n'est pas en soi nécessairement dommageable.

Figure 1 : Représentation schématique de la mobilité internationale des capitaux



Source: Obstfeld & Taylor (2002)

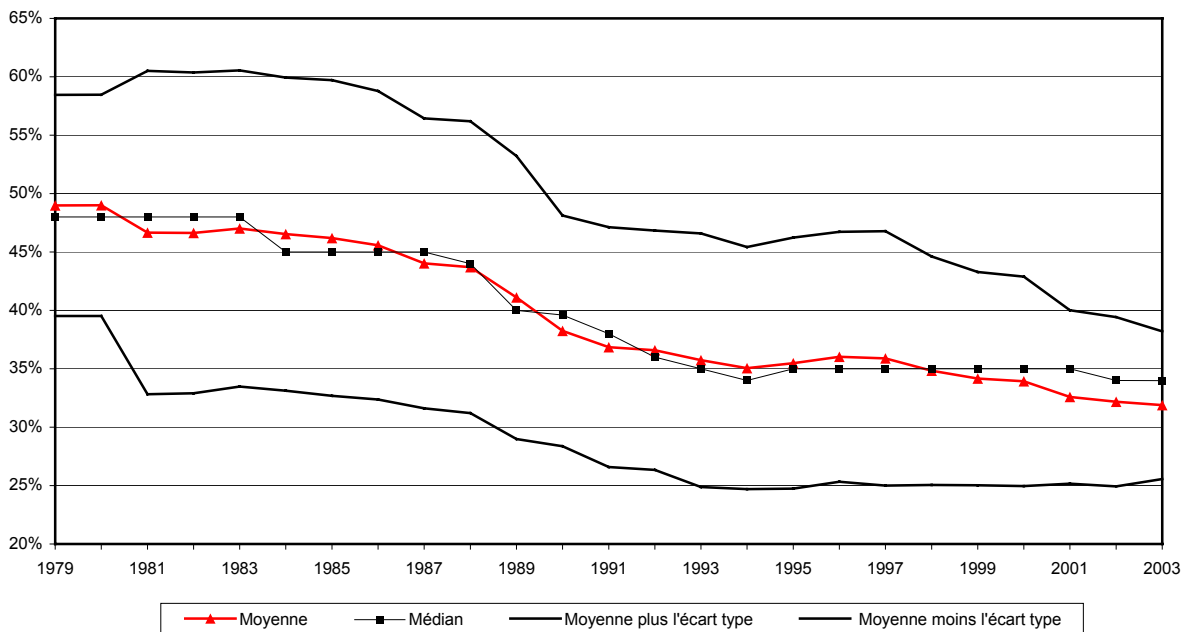
Mais elle peut impliquer par exemple que les gouvernements aient du mal à taxer ces capitaux mobiles ou qu'ils aient intérêt à avoir un marché de travail plus flexible. On peut imaginer deux raisons pour ce type de réaction des gouvernements. La première est la simple augmentation du stock de capital et la deuxième est l'amélioration de l'efficacité des activités économiques, grâce aux avantages que la théorie suggère pour une entreprise étrangère. Par exemple, une technologie plus élaborée ou un 'market power'.

Les contributions des multinationales peuvent passer par deux canaux. Le premier est une augmentation du bien-être de la société par la distribution d'une part du bénéfice aux résidents du pays. Distribution qui s'effectue sous la forme d'une augmentation de salaire ou d'une augmentation des revenus fiscaux. La deuxième contribution passe par la voie des externalités positives comme les 'spillover' technologiques. Les premières recherches donnent une place importante à ces externalités (voir Blomström (1989), Borensztein et al. (1998), Caves (1974) et Globerman (1979)), mais les recherches récentes doutent de cet effet (voir Harrison et Aitken (2002) et Griffith, Simpson et Redding (2001)).

Dès lors, la réaction des gouvernements, pour attirer des capitaux « à nouveau » mobiles, peut causer des distorsions telles que l'accumulation de richesses au sein des sociétés ; une imposition plus dure des facteurs immobiles comme le travail, l'imposition plus régressive du capital ou les déficits publics plus élevés ; la réduction des services publics (qui peut en soi diminuer l'attractivité du pays pour les nouveaux investisseurs) ou l'atteinte de l'aspect microéconomique de la fiscalité, en diminuant le pouvoir distributif du gouvernement. D'où la première question : De quelle manière est-ce que les gouvernements ont réagi à ce nouveau phénomène de mobilité des capitaux ?

Les deux dernières décennies étaient glorieuses dans l'histoire de l'Union européenne mais elles étaient moins glorieuses dans l'histoire de la taxation de ces pays où l'on a vu en particulier plusieurs réformes fiscales au niveau national et surtout 'non harmonisées'. Un des domaines les plus affectés a été la taxation des entreprises. Un simple regard sur le taux d'impôt sur les

Figure 2: Taux d'impôt sur les bénéfices des sociétés pour UE15



bénéfices des sociétés (IS) nous montre une baisse considérable de ce taux, ce qui à première vue confirme l'existence d'une compétition fiscale. Le taux statutaire a diminué de son niveau moyen de 49% en 1979 à 32% en 2003 (la figure 2).

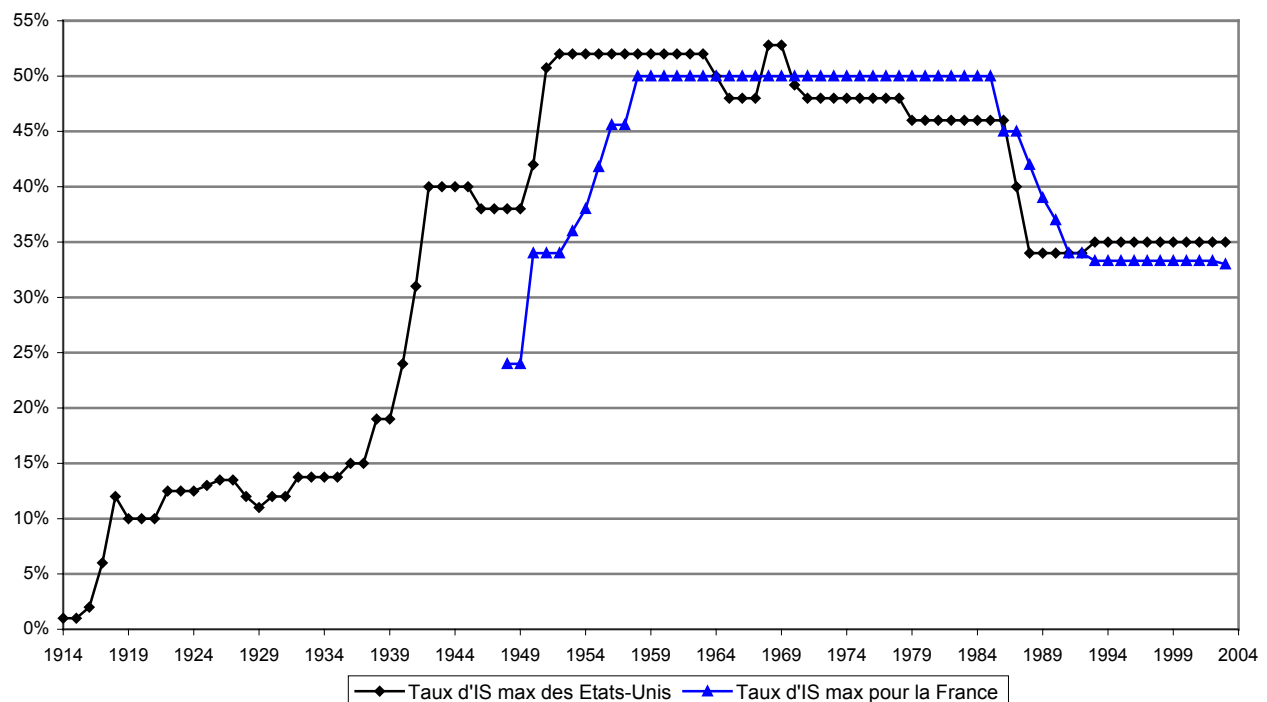
La majeure partie de cette réévaluation s'est fait dans la période 1985-1991 pendant laquelle le taux diminue de 10% en 6 ans. A la suite de cette diminution brutale, le comité Ruding a proposé, en 1992, une limite pour le taux statutaire de 30%. Depuis, on a observé une diminution moins forte de 4% en 10 ans.

Sur le plan politique, le débat sur la nécessité d'une harmonisation de l'IS au sein de l'Union européenne fait rage ; d'autant plus depuis l'élargissement et l'entrée de nouveaux Etats ayant des taux très bas, notamment les Etats baltes¹. Les deux différents pôles de discussion sont d'une part la Grande Bretagne qui menace de mettre son veto sur le projet d'harmonisation, et d'autre part la France et l'Allemagne où le chancelier allemand a annoncé qu'il émettrait sa proposition 'même si elle va être refusée par veto de certain pays'. Une manière simple d'harmonisation est de poser un taux minimum. Cette solution a été proposée par le ministre des finances néerlandais le 31 août 2004. Une demande d'harmonisation devait être abordée lors de la réunion informelle des ministres des finances les 10 et 11 septembre 2004.

II. Evaluation de l'impôt sur les bénéfices des sociétés

Les bénéfices d'une entreprise sont soumis, en général, à une imposition directe qui s'effectue de différentes manières selon qu'ils sont réalisés dans le cadre d'une entreprise individuelle (impôt

Figure 3: Histoire de taux d'impôt sur les bénéfices des sociétés



Source : Le 'World Tax Database' pour les taux d'US et la série construit pour la France.

¹ Pour une vue plus historique du débat voir Ruding Committee (1992), European Commission (1997, 1998, 2001) et OECD (1998, 2000).

sur le revenu (IR)) ou d'une société de capitaux (Impôt sur les bénéfices des sociétés (IS)). Ainsi l'IS est le seul impôt capable de freiner l'accumulation du capital au sein d'une société de capitaux. L'IS est initié² pour la première fois en 1909 aux États-Unis avec un taux de 1% pour les sociétés américaines quand leur profit net dépassait la somme de 5000 dollars. En 1920, c'est au tour de la Grande-Bretagne qui impose également les sociétés étrangères sur leur exploitation sur le territoire.

Dans la plupart des pays européens, ce n'est qu'après la seconde guerre mondiale qu'on voit l'apparition d'un impôt appelé « impôt sur les bénéfices des sociétés » dans le plan fiscal. Prenons l'exemple de la France : instauré en 1917, l'imposition au titre de la cédule des bénéfices industriels et commerciaux a été une version proche de l'IS qui frappait les « professions commerciales, industrielles et artisanales, pour les bénéfices réalisés dans les entreprises exploitées en France ». Puis le 9 décembre 1948 une réforme fiscale a remplacé tout les impôts cédulaires et assimilés par deux nouveaux impôts :

- L'impôt sur les revenus de personne physique,
- L'impôt sur les bénéfices des sociétés et autres personnes morales.

Ainsi, en 1948, l'IS se présente comme un impôt séparé avec un taux de 24% qui a été doublé dans les dix premières années de son existence (voir figure 3 et II.5).

II.1. La recette d'impôt sur les bénéfices des sociétés en UE

En général l'impôt sur le bénéfice des sociétés représente entre 1 et 3% du PIB selon les pays. Cette part du revenu dans le PIB dans les pays de l'OCDE a été historiquement plus stable que celui de l'impôt sur le revenu.

Dans cette partie on va donner une image de l'évaluation des revenus de l'IS au niveau européen à partir de 1965. L'indicateur utilisé est la part de revenu de l'IS dans le PIB. Pour réunir les données, nous avons utilisé les versions de 1975 à 2003 de 'La Statistique des Recettes Publiques des Pays Membres de l'OCDE' qui nous donnent les séries de 37 points pour le période de 1965-2001. Pour les quinze pays de l'Europe, seul la série pour le Portugal n'est pas complète et commence en 1989 ce qui nous oblige à ne pas considérer ce pays dans toutes nos analyses³ sauf l'étude d'évaluation de taux statutaire dans la partie II.3.

Avant d'entrer dans les détails, il faut remarquer que la variation de cet indicateur peut en général avoir deux raisons principales: la première est le changement de législation concernant l'IS et la deuxième le changement de la nature des sociétés. Il est évident que les deux effets ne sont pas indépendants l'un de l'autre. Pour clarifier, on écrit le ratio comme le produit de 3 facteurs : le taux (t), la part de profit imposable dans le profit (P_i / P) et la part de profit dans le PIB (P / Y) :

$$\frac{T}{Y} = t \times \frac{P_i}{P} \times \frac{P}{Y}$$

Les raisons des changements du premier facteur, le taux, sont législatives. En revanche celles du troisième peuvent être considérées comme indépendantes de la législation fiscale. Mais pour le deuxième facteur l'analyse est plus délicate car son évaluation dépend en même temps de la

² Il a été proposé pour la première fois en 1894, mais il a été jugé inconstitutionnel.

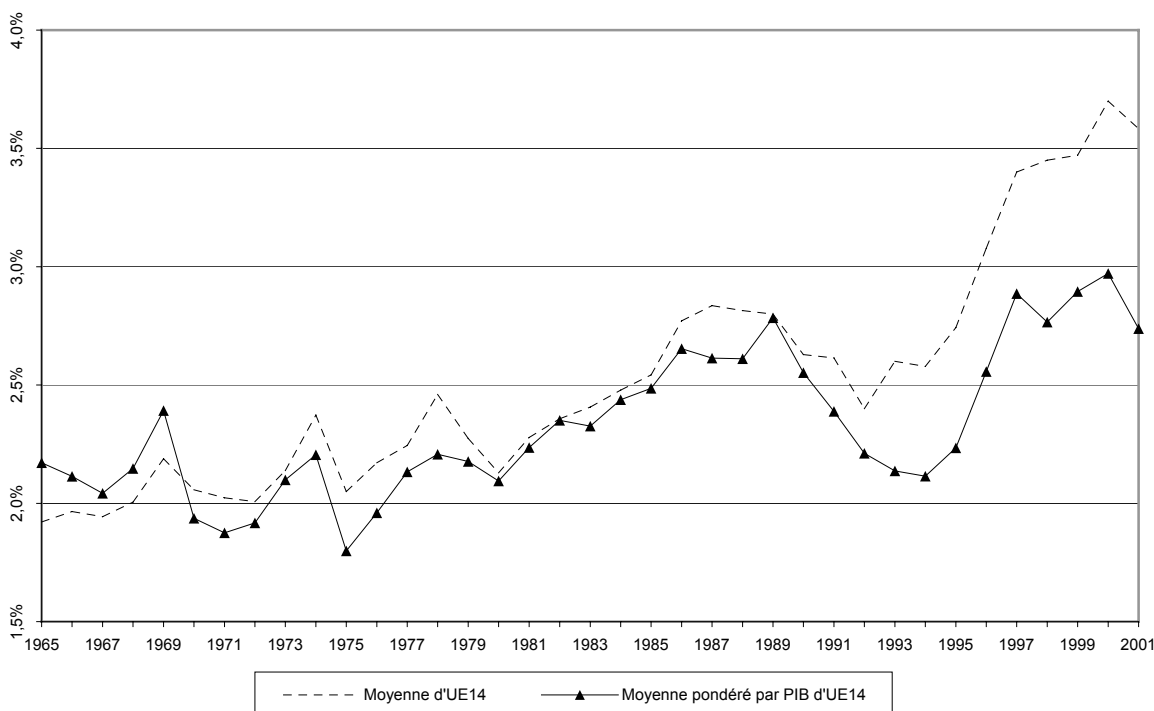
³ Donc on note les 14 pays européens avec UE14.

législation fiscale, de l'efficacité de l'administration fiscale, de la discipline fiscale, des comportements des entreprises et des stratégies fiscales des entreprises.

Le figure 4 montre la part de recette de l'IS en moyenne et en moyenne pondérée pour l'Europe des 14 (des 15 sans le Portugal). On peut distinguer deux phases : 1965-1980 où la moyenne reste presque stable, après 1980-2001 qui montre une courbe avec des tendances et des cycles plus longs. Pendant la période 1980-1989, la moyenne pondérée monte et puis descend jusqu'en 1994 où elle retrouve son niveau de 1980. Elle remonte jusqu'en 2000 et entre 2000 et 2001 elle baisse brutalement.

D'autre part la figure 4 montre que la moyenne et la moyenne pondérée sont proches jusque 1990 où la moyenne devient progressivement plus grande, ce qui suggère que les petits pays ont augmenté relativement le poids de l'IS dans leur économie. Il faut remarquer que cette augmentation ne trouve pas forcément ses raisons dans la politique fiscale. Elle peut être également due par exemple à une augmentation de la part des sociétés dans la valeur ajoutée total de l'économie.

Figure 4: La recette de l'IS en % de PIB : Moyenne et Moyenne pondérée pour UE14



Pour voir cette différence entre les petites et les grandes économies, la figure 5 regroupe les pays en fonction de la taille de l'économie en formant un premier groupe avec les cinq pays des plus haut niveau de PIB dans l'UE dans un groupe (en ordre l'Allemagne, la France, la grande Bretagne, l'Italie et l'Espagne) et les neuf autres dans un second groupe. Ainsi on voit clairement que depuis le début des années 1990 les petits pays augmentent considérablement leur revenus de l'IS par rapport aux grands pays. Ce phénomène a déjà été constaté pendant des années 70 mais cette augmentation atteint un point de PIB en 2000 et 2001 (figure 5).

Quand on regarde de plus près les cinq premiers grands pays, on constate que la France est le seul pays qui possède en 2001 un revenu plus important qu'en 1990 (figure 6).

Figure 5: L'IS en % de PIB pour UE14 séparé dans deux groupes

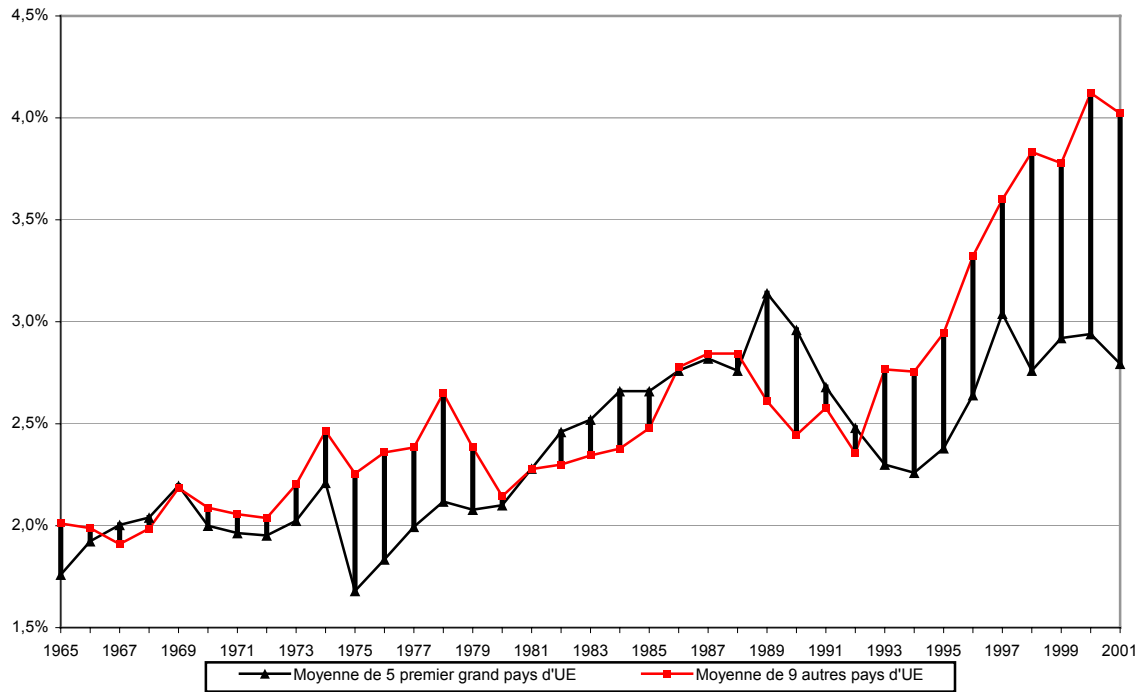
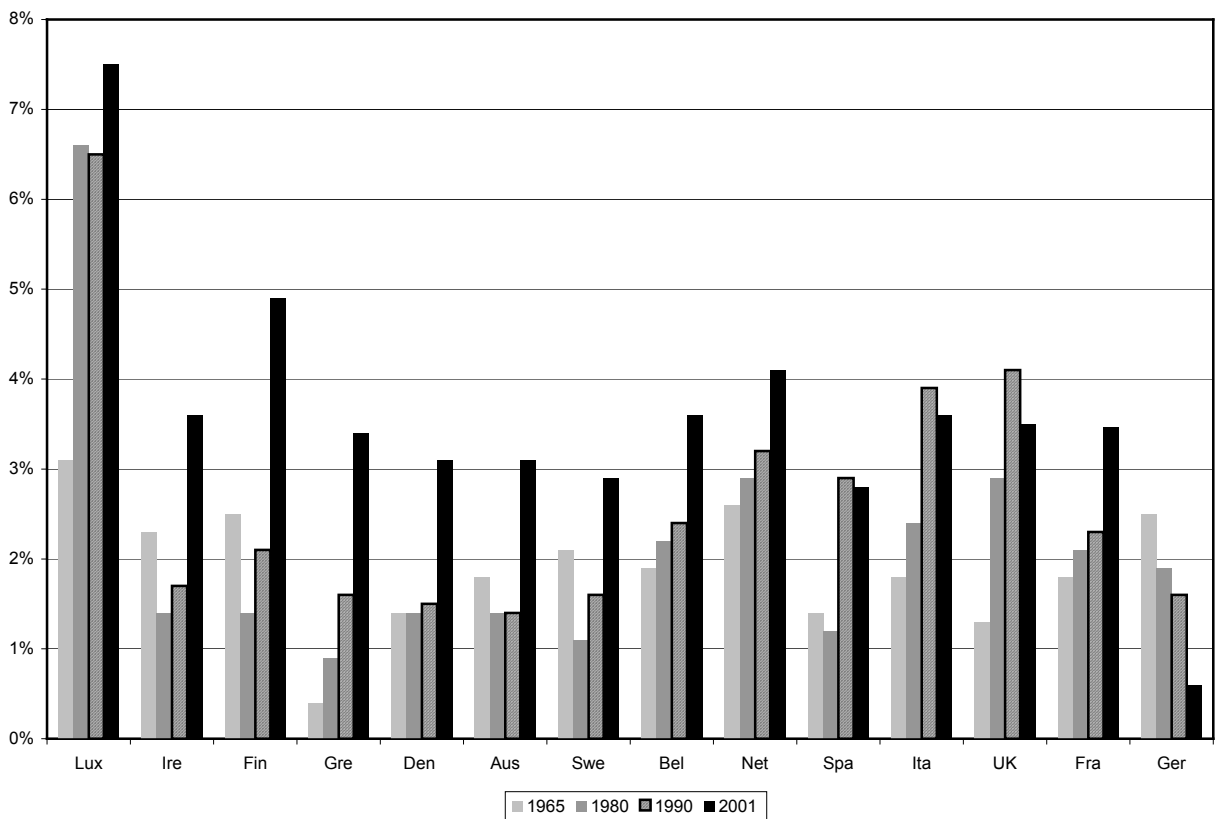


Figure 6: L'IS en % de PIB pour UE14: une évaluation historique



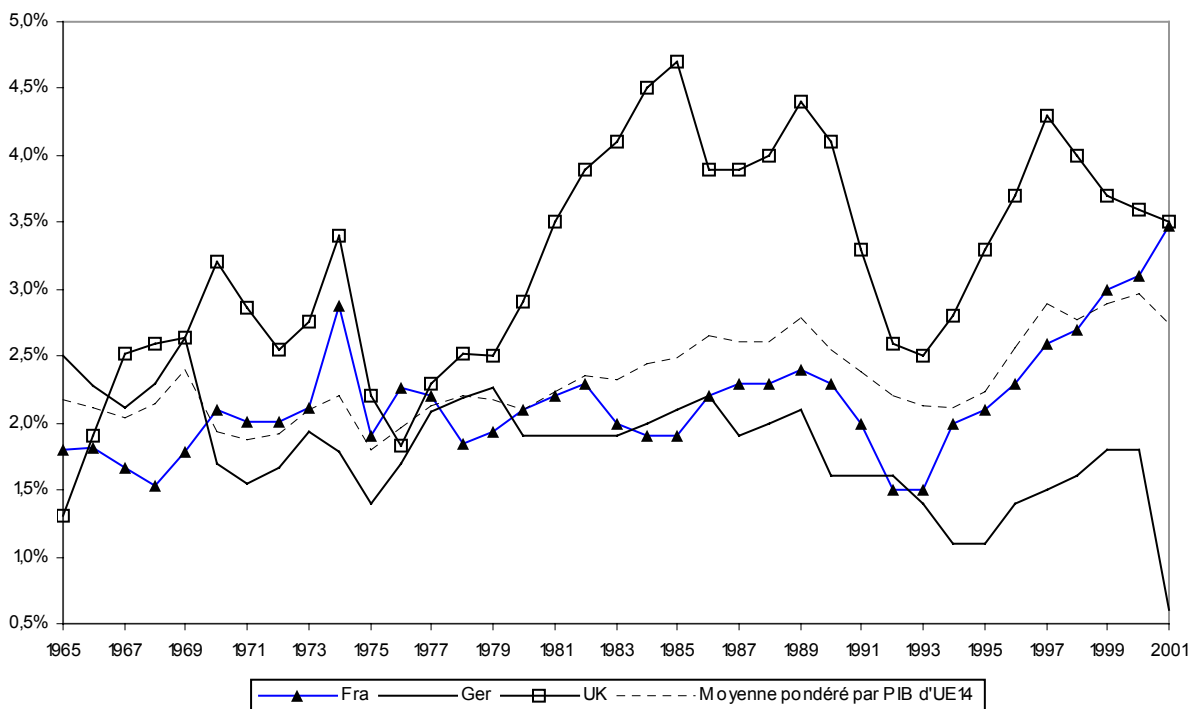
Entre les 14 pays, la France est le seul pays en Europe, qui depuis la crise de 1993 a toujours augmenté la part de son revenu de l'IS en PIB. En effet, à partir de 1993 les mesures fiscales françaises ont été majoritairement guidées par des impératifs budgétaires.

Cinq points sont à remarquer dans la figure 6 :

- Le Luxembourg se distingue avec des recettes de l'IS nettement supérieures, qui ont toujours été entre 1.5 et 3.5 fois plus importantes que la moyenne d'EU14, en raison des profits du secteur bancaire⁴.
- Le poids des recettes de l'IS aux Pays-bas a été historiquement élevé. Les attraits de ce pays sont des règles très souples pour les implantations étrangères et la pratique des « rulings », redéveloppée par la révision de 1995, qui causent une augmentation temporaire de recette de l'IS de 0,13 points de PIB.
- La Finlande a multiplié la part de ses recettes par dix entre 1994 et 2000 grâce à un boom dans le secteur de la haut-technologie (électronique-informatique).
- L'Allemagne a un revenu très bas car beaucoup d'entrepreneurs (75%) y choisissent le statut d'entreprises individuelles.
- La loi britannique ne comporte pas de règle de territorialité et les sociétés sont imposées sur leurs bénéfices mondiaux.

Les données montrent toujours une différence pour l'année 2001 comme dans la figure 4. Ici on peut interpréter ce changement comme un retour vers la tendance. Mais ce n'est pas toujours le cas et une des raisons principales de ce changement sont les réformes fiscales, en particulier la

Figure 7: L'IS en % de PIB pour trois premier pays de l'UE



⁴ Selon l'OCDE, le pays comptait en 1986, 117 établissements bancaires avec des actifs supérieurs à 7200 milliards de francs luxembourgeois, soit 30 fois le PNB de pays. Le rapport est au maximum égal à deux dans les pays industrialisés (Voir *Science et Vie Economie*, décembre 1987).

réforme allemande⁵. Malheureusement les données ne nous permettent pas de suivre les séries pour l'année 2002 ce qui aurait pu être très intéressant car cela nous aurait permis de constater les résultats de différentes réformes fiscales récentes au sein de l'Europe, bien que le résultat de la réforme récente allemande soit déjà observable (figure 7). Ces résultats indiquent que l'Allemagne est le pays qui possède la part de revenu de l'IS en PIB le plus bas entre tous les pays de l'OCDE en 2001. Dans la partie IV.2, on utilisera des données de Comptes nationales annuels français (CNAF), ce qui nous permettra de calculer la série des recettes de l'IS jusqu'à 2003. Le figure 7 montre évaluation des recettes pour les trois principales économies européennes.

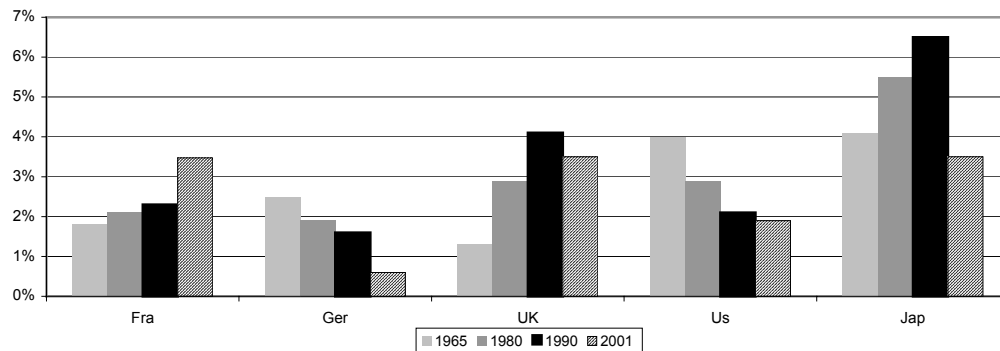
La courbe du Royaume-Uni montre une variabilité considérable. Premièrement la courbe nous montre la mise en place du nouveau système, 'Imputation System', puis en 1973 l'arrivée de Mme Thatcher en 1979 qui conduit aux réformes de 1982, 1984 et 1988. Puis elle montre le résultat de la réforme à la suite de l'arrivée au pouvoir du gouvernement travailliste en 1997 pour but de l'augmentation de la productivité. Cette réforme a été continuée jusqu'en 2002. Dans le cas français, excepté l'augmentation à partir du début des années 90 qui sera étudiée séparément dans IV.1, les séries restent plus ou moins stables exhibant les cycles économiques. De ce fait la France qui avait la même part de recettes de l'IS que l'Allemagne en 1993 se trouve en 2001 avec une part de 3.5% soit 6 fois plus grande que l'Allemagne et ainsi la France rattrape le niveau de recettes du royaume-unis après 24 ans.

II.2 Comparaison avec les autres pays de l'OCDE

Le but de cette partie est de comparer les revenus de l'IS entre l'UE et le reste des pays membres de l'OCDE, car une compétition pour attirer des capitaux mobiles peut exister également entre les pays de l'OCDE, ce qui est un argument contre une harmonisation par la fixation d'un taux minimum européen. Les autres pays membres de l'OCDE considérés sont le Canada, les États-Unis, l'Australie, le Japon, la Turquie, la Norvège et la Suisse. Les données ne sont pas assez longues pour les autres pays.

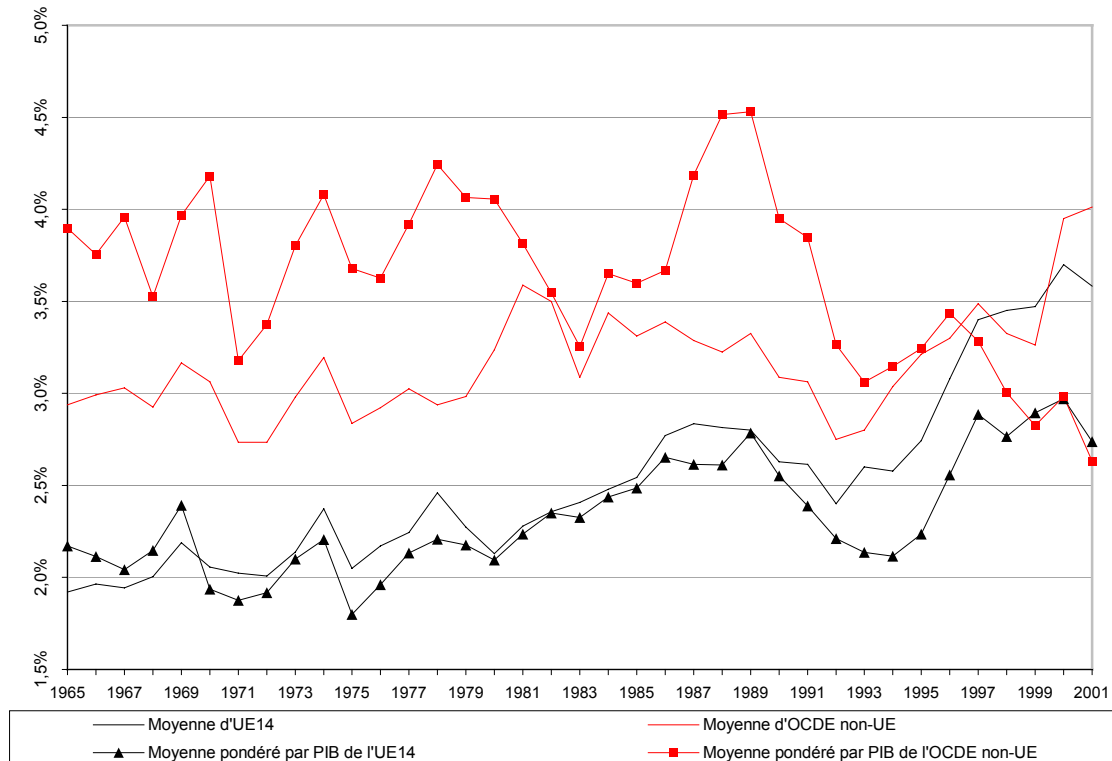
La figure 9 illustre cette comparaison. La cause principale de la diminution remarquable de la moyenne pondérée des pays de l'OCDE non-EU à partir de l'année 1989 est la diminution de celle de Japon due à la réforme fiscale radicale japonaise. Auparavant, en 1989, le Japon était le pays avec la recette de l'IS la plus élevée. Depuis le Japon a presque toujours diminué la part de revenu de l'IS à tel point qu'en 1999 pour première fois, la part de ce revenu était moins élevée dans les pays de l'OCDE non UE que les pays de l'UE (figure 9).

Figure 8: L'IS en % de PIB pour cinq le plus grandes économies



⁵ Pour un résumé très clair de la réforme allemande voir l'encadré de la page 166 de European Commission (2002).

Figure 9: L'IS en % de PIB pour UE14 et les autres pays de l'OCDE



Pour les pays de l'OCDE non-UE la différence entre les grandes économies et les économies de petite taille a été toujours plus remarquable que pour les pays de l'union européenne. Mais on voit dans la figure 9 encore le rôle des petits pays constaté dans le cas de l'UE : Les petites économies à partir de début des années 90 ont augmenté relativement leurs recettes de l'IS. L'exemple le plus remarquable est celui de la Norvège qui multiplie par trois la part de sa recette de l'IS en deux ans entre 1999-2001.

Ce qui est facilement remarquable, et difficilement interprétable, dans la figure 9 est le fait que les deux moyennes et les deux moyennes pondérées se trouvent proches à la fin des années 90 et surtout en 2000.

II.3. Le taux d'impôt sur les sociétés

L'indicateur le plus simple et le plus souvent utilisé de l'IS est le taux statutaire (également nommé taux légal ou nominal), mais il n'est pas toujours facile à calculer. La difficulté majeure de mesure du taux statutaire vient du fait qu'il y a différents taux pour chaque pays. Le taux de l'IS en général peut varier au niveau national selon trois critères :

1. Progressif en fonction de la rentabilité de l'entreprise : normalement il atteint son taux maximum très vite de manière que la plupart des sociétés pays au taux maximum. Les exemples des systèmes progressifs : La France depuis 2001 (voir tableau 3) ou le Royaume-Unis.
2. Les critères géographiques: Il y a six pays avec une importante imposition des sociétés non centralisé (fédéraux ou locaux) : l'Allemagne, la Finlande, l'Autriche, le

Danemark, le Luxembourg et l'Espagne. Parfois ces critères locaux sont en faveur de certaine région défavorisée comme l'exemple français de l'exonération conditionné des entreprises implantées en Corse ou en l'Allemagne pendant des années pour les sociétés plantées à Berlin.

3. Ciblé par secteur : par exemple l'Irlande en 2004 possède trois taux de 10, 12.5, 25% et avec des autres taux particuliers pour les revenus très précis comme un taux spécial de 6,4% pour les recettes provenant d'émissions publicitaires de la chaîne de télévision ZDF.

Figure 10: Evaluation des taux statutaires de l'IS des pays de l'UE

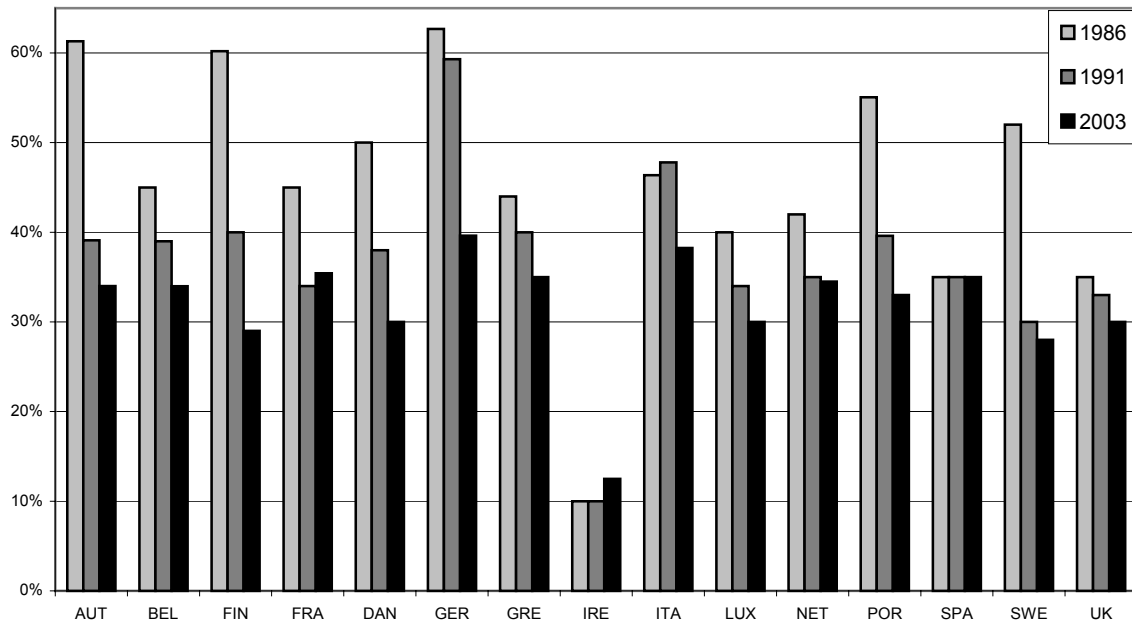
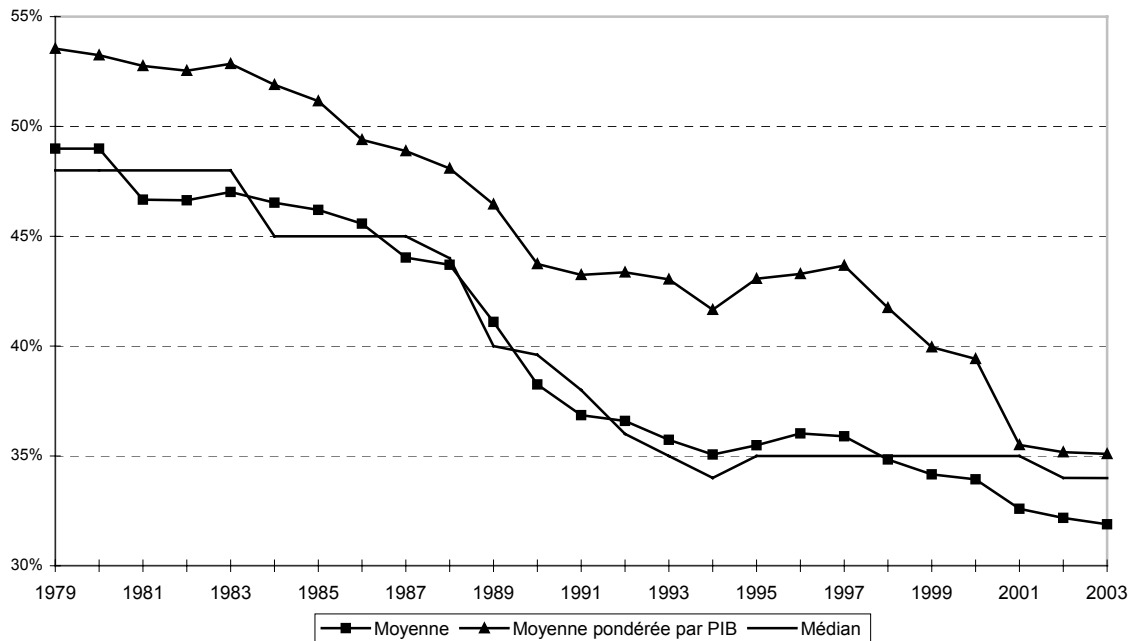
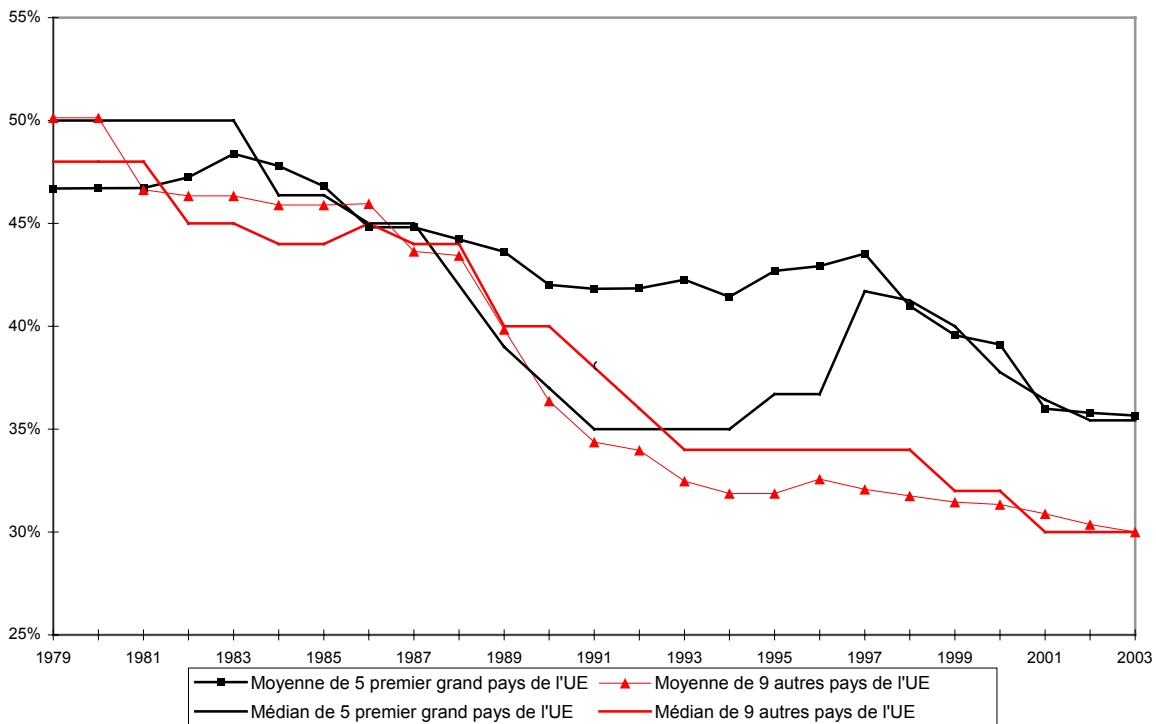


Figure 11: La moyenne pondérée des taux d'IS pour UE15



Si on partage les pays par leur taille d'économie comme dans la partie II.1, on va encore une fois observer une rupture non négligeable. Cette fois on observe que les 9 petits pays ont diminué leur taux d'imposition à partir de 1989 jusqu'en 1994 alors que les cinq premiers d'économies ont diminué leur taux qu'à partir 1997 jusqu'en 2001. Depuis 2001 on observe une situation plus stable dans chaque groupe de pays. En utilisant les résultats de la figure 5, on peut faire une conclusion simpliste : les pays périphériques de l'Europe en diminuant leur impôt sur les sociétés à la fin des années 80, ont augmenté la part des sociétés dans leur pays et ainsi ils sont parvenus à augmenter leurs recettes de l'IS ou ce qu'on peut appeler une victoire fiscale !

Figure 12: Le taux de l'IS pour UE5 et UE9



Il est important de remarquer que le taux d'imposition français toujours a pris une place moyenne entre les cinq premiers pays de manière que le médian de UE5 a été presque toujours la France.

II.4 Est-ce que l'imposition se résume à un taux légal?

D'un point de vue simpliste, le niveau de taxation ne dépend que d'un taux statuaire, et un changement du premier implique un changement du deuxième. On peut donc s'attendre à ce que les recettes de l'IS varient selon le taux entre les pays UE. Le figure 13 montre une comparaison inter-pays pour vérifier cette hypothèse simpliste. On peut également penser que pour un pays donné, le changement de taux de l'IS est un bon indicateur de la tendance des recettes de l'IS. Le figure 14 montre une comparaison historique pour le cas français afin de vérifier cette autre hypothèse simpliste.

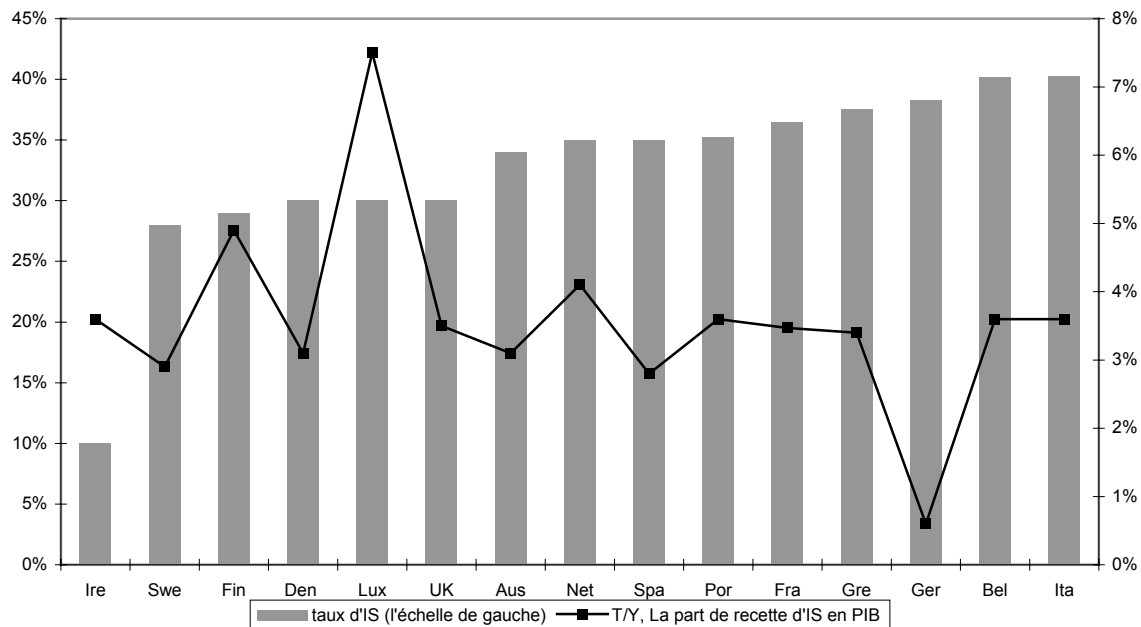
On peut constater que le taux statuaire n'est pas un indicateur parfait pour l'évaluation de l'IS. Le paramètre caché est la notion de bénéfice imposable, car le montant de l'imôt est égal au taux

statutaire multiplié par le profit imposable et non pas par le profit total d'une société. L'importance de cette définition est fondamentale pour le gouvernement ainsi que pour les entrepreneurs.

D'un point de vue historique, la cédule des bénéficiés industriels et commerciaux touchait des personnes physiques et des sociétés, à raison du bénéfice *net*, ou précisément « après déduction de toutes charges, y compris la valeur locative des immeubles affectés à l'exception et les amortissements généralement admis d'après les usagers de chaque nature d'industrie et de commerce ».

Aujourd'hui la notion de bénéfice imposable est approximativement égale à la différence entre la valeur de la production et celle des consommations intermédiaires, de la rémunération des salariés et des intérêts versés, autrement dit la richesse créée dans l'entreprise moins la part revenant aux fournisseurs, aux salariés, aux prêteurs. Les investissements ne sont pas déductibles immédiatement mais par fractions dans les années ultérieures (les amortissements). Enfin s'ajoute à la déduction, les provisions pour les dépenses futures.

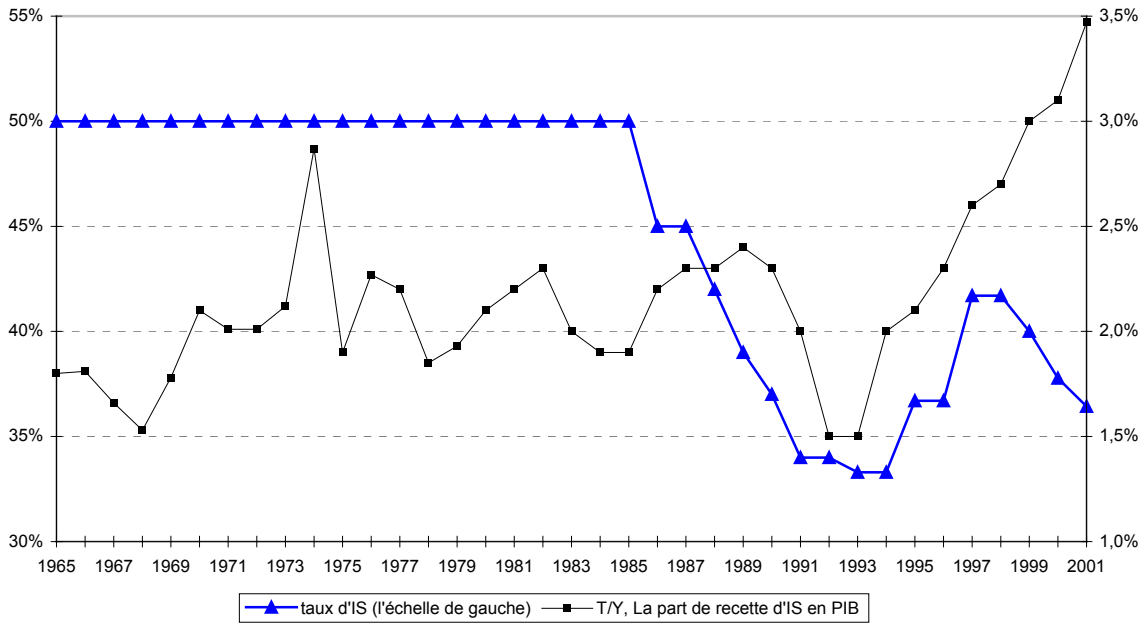
Figure 13 : Comparaison de taux et le revenu de l'IS dans EU15 en 2001



Du point de vue de la définition du profit imposable, comme pour le taux, les pays européens divergent. Les bons exemples de cette divergence sont l'existence ou non d'un avoir fiscal, les méthodes d'amortissement et des traitements des bénéfices rapatriés à l'étranger ou de l'étranger.

Il ne faut pas oublier les cas dans lesquels les taux statutaires sont significatifs indépendamment de la notion de bénéfice imposable, c'est le cas d'une société internationale qui compare deux pays pour comptabiliser les intérêts additionnels versés en vue de l'imposition. Dans ce cas, la multinationale préfère déclarer ses intérêts payés au pays avec un taux plus élevé car il l'emporte un abattement plus élevé à la société.

Figure 14 : Comparaison de taux et le revenu de l'IS pour la France



II.5 Impôt sur les bénéfices des sociétés en France

En France, l'impôt sur les bénéfices des sociétés est la plus importante taxe directe que les entreprises subissent. L'IS est dû principalement aux sociétés anonymes (SA), aux sociétés par actions simplifiées (SAS), aux sociétés à responsabilité limitée (SARL), aux entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée (EURL) dont l'associé est une personne morale, aux sociétés en commodité par actions et aux sociétés civiles exerçant des activités industrielles ou commerciales. Il s'ajoute les sociétés soumises à l'IS par option⁶ : les sociétés en nom collectif, les sociétés en commodité simple et EURL dont l'associé est une personne physique. A la différence de l'impôt sur le revenu, l'impôt sur les sociétés n'est pas dû par les associés, mais directement par la société, qui constitue une personne morale indépendante. Cet impôt est exigible lors de la réalisation des bénéfices, quelle que soit l'affectation qui leur est donnée par la suite (Report à nouveau, mise en réserve, distribution). Le principe de territorialité (CGI art. 209) est appliqué dans tout le système fiscal français, ce qui veut dire dans notre cas, que la personne morale est imposable sur l'impôt sur les sociétés sur ses bénéfices uniquement si elle est exploitée en France.

En France, depuis 2001, on a un système progressif : le taux d'imposition dépend du chiffre d'affaires. La loi de finance pour 2001, n° 2000-1352 du 30 décembre 2000, a introduit une dose de progressivité dans l'impôt sur les sociétés en faveur des PME. Si la société réalise un chiffre d'affaire annuel hors taxes supérieur ou égal à 7 630 000 € (50 millions de francs), le montant de son impôt sur les sociétés est égal à 33,1/3% de l'ensemble de ses bénéfices imposables depuis 1993. En revanche, si son chiffre d'affaires est inférieur à ce montant, le taux d'imposition de société dépend de conditions liées à son capital précisées dans le tableau 2.

⁶ L'option pour l'impôt sur les sociétés, une fois prise, est irrévocable.

Mais à ce taux s'ajoute un certain nombre de contributions qui ont augmenté le charge fiscale des sociétés pendant des années 90. Le tableau 3 donne le taux effectif d'imposition des bénéfices des grandes entreprises en considérant toutes les contributions. On peut de la même manière, construire des tableaux similaires pour trouver les taux effectifs à partir des taux PVLT ou des taux pour les PME.

Les contributions sont calculées sur le montant de l'impôt sur les sociétés dû sur le bénéfice imposable et sur la plus-value à long terme, avant toute imputation des avoirs fiscaux ou des crédits d'impôts.

Exemple :

Si l'IS que vous devez verser est égal à 7000 €. Votre contribution s'élèvera donc à 7000 € x 3% = 2100 €. Donc pour calculer Taux effectif d'imposition des bénéfices des grandes entreprises en 2003 par exemple nous avons : $33.3\% + 33.3\%(3\%+0\%+3.3\%) = 35.4\%$ et si le chiffre d'affaires est inférieur à 7630000 €: $33.3\% + 33.3\%(3\%+0\%+0\%) = 34.3\%$.

Impôt forfaitaire annuel

Une autre taxe concernant les sociétés et indépendante de l'IS est l'imposition forfaitaire annuelle (en abrégé IFA) initié par la loi de Finance 1974. Selon l'article 223 *septies* du CGI, les sociétés soumises à l'IS doivent acquitter un impôt juridiquement distinct de l'IS et déductible de l'IS. L'IFA a été fixé à l'origine uniformément à 1000 F, entre 1978 et 1980 il a été porté à 3000F, et depuis 1980 il est calculé selon un barème progressif en fonction du chiffre d'affaire (auquel s'ajoute le montant des produits financiers acquis au cours de l'exercice, Loi de Finances 2000 art. 19). Le tableau 1 nous donne comme exemple des barèmes d'imposition d'IFA en 2004.

Tableau 1: Barème de l'impôt forfaitaire annuel 2004

Chiffre d'affaires	Montant de l'IFA
moins de 76.000 EUR	0 EUR
De 76.000 à 150.000 EUR	750 EUR
de 150.000 à 300.000 EUR	1.125 EUR
de 300.000 à 750.000 EUR	1.575 EUR
de 750.000 à 1.500.000 EUR	2.175 EUR
de 1.500.000 à 7.500.000 EUR	3.750 EUR
de 7.500.000 à 15.000.000 EUR	15.000 EUR
de 15.000.000 à 75.000.000 EUR	18.750 EUR
égal ou plus de 75.000.000 EUR	30.000 EUR

Tableau 2

Exercice ouvert	Régime de droit commun		Taux PVL
A compter de 2002	Entreprises ayant réalisé un chiffre d'affaires de moins de 7 630 000 euros et le capital de société a été entièrement versé par les associés et est détenu pour 75% au moins par des personnes physiques (ou par une autre société répondant aux mêmes conditions)	Sinon	
	- 15 % dans la limite de 38 120 euros de bénéfice ** - 33,33 % au-delà de 38 120 euros de bénéfice	33,33 %	
En 2001	Entreprises ayant réalisé un chiffre d'affaires de moins de 50 millions de francs et le capital de société a été entièrement versé par les associés et est détenu pour 75% au moins par des personnes physiques	Sinon	19%*
	- 25 % dans la limite de 250 000 francs de bénéfice ** - 33,33 % au-delà de 250 000 francs de bénéfice	33,33 %	
Entre 1993 et 2001	33,33 %		15 %
En 1992 Et 1991	34 %		
En 1990	37 %		
En 1989	39 %		
En 1988	42 %		
En 1986 et 1987	45 %		
Entre 1973 et 1986	50 %		10%
Entre 1965 et 1973			
Entre 1958 et 1965			--
En 1956 et 1957	45,6 %		--
En 1955	41,8 %		--
En 1954	38 %		--
En 1953	36 %		--
Entre 1950 et 1952	34 %		--
En 1948 et 1949	24 %		--

* Pour les exercices entre 1991 et 1994, il existait trois taux différents: 15% pour les produits de la propriété industrielle, 25% pour certains titres de portefeuille et 19% pour les autres plus-values. Le champ d'application de ces taux est devenu moins éminent depuis 1997 (il est intéressant de remarquer que ce changement ne concerne pas les entreprises relevant de l'impôt sur le revenu, ce qui donne un avantage à ces derniers).

** Les plus-values à long terme qui sont imposées au taux de 19% ne sont pas prises en compte pour la détermination de cette limite.

** La base de calcul de la contribution étant constituée du montant de l'IS, ces entreprises profitent donc d'une baisse consécutive de leur contribution.

Tableau 3 : Calcul de taux effectif d'imposition des bénéficiaires des grandes entreprises

Exercice clos à compter du 1er janvier	Taux de l'impôt sur les sociétés	Contribution additionnelle ¹	Contribution temporaire sur les bénéfices ²	Contribution sociale sur les bénéfices ³	Taux effectif des grandes entreprises
1993	33 1/3	–	–	–	33,33
1994	33 1/3	–	–	–	33,33
1995	33 1/3	+10	–	–	36,67
1996	33 1/3	+10	–	–	36,67
1997	33 1/3	+10	+15	–	41,67
1998	33 1/3	+10	+15	–	41,67
1999	33 1/3	+10	+10	–	40
2000	33 1/3	+10	–	+3,3	37,76
2001	33 1/3	+6	–	+3,3	36,43
2002	33 1/3	+3	–	+3,3	35,43
2003	33 1/3	+3	–	+3,3	35,43
2004	33 1/3	+3	–	+3,3	35,43
2005	33 1/3	+1,5	–	+3,3	34,93*
2006	33 1/3	–	–	+3,3	34,43*

*Prévision

1. La surtaxe «Juppé»: L'IS subi une augmentation de dix points en 1995, comme la quasi-totalité des prélèvements obligatoires et sa suppression sur trois ans a été votée dans le cadre du budget 2001, mais en automne 2003 J.P. Raffarin écarte l'idée d'une suppression des 3% restants, ce qui va être supprimé d'ici deux ans. Cette contribution juridiquement distincte de l'impôt sur les sociétés est due par les personnes morales passibles de cet impôt. La base de calcul de cette contribution est constituée par le montant brut de l'IS avant imputation des éléments suivants : avoirs fiscaux et crédit d'impôt, imposition forfaitaire annuelle et créance de report en arrière des déficits :

art. 235 ter ZA IV : Les avoirs fiscaux ou crédits d'impôt de toute nature ainsi que la créance visée à l'article 220 *quinquies* et l'imposition forfaitaire annuelle mentionnée à l'article 223 *septies* ne sont pas imputables sur la contribution.

2. La surtaxe « Jospin »: Une augmentation temporaire ayant pour l'objectif d'atteindre un déficit de 3% pour le passage à l'euro, en vigueur de 1997 à 1999 avec la même base d'impôt que première contribution. En 1997, il a été officiellement prévu pour trois ans. La base de calcul de cette contribution est la même que la surtaxe Juppé sauf que sont exonérées les personnes morales ayant réalisé un chiffre d'affaires de moins de 50 millions de francs et détenues pour 75% au moins par des personnes physiques. Ce seuil permet d'exonérer 90% des sociétés françaises (voir art. 235 ter ZB de CGI).
3. Mise en place à partir du 1er janvier 2000, cette contribution sociale, juridiquement distincte de l'impôt sur les sociétés, destinée à financer les allègements de charges liées aux 35 heures, est égale à 3,3% de cet impôt. Elle n'est en général pas dû par les entreprises qui réalisent moins de 7 630 000 € de chiffre d'affaires hors taxe et le capital est détenu pour 75% au moins par des personnes physiques. La base de calcul de cette contribution est la même que les autres contributions déjà expliquées sauf qu'un abattement de maximum 763 000 euros est considéré (voir art. 235 ter ZC de CGI).

III Revu de littérature

Le sujet de cette partie est la recherche sur la compétition fiscale avec un point de vue assez vaste. On partage la littérature en deux parties, empirique et théorique car elles sont assez indépendantes et séparées. On les présente dans les deux sous-parties suivantes.

III.1 Débat théorique

Historiquement, la première évocation de la compétition vient de l'étude de Tiebout (1956). Il considère un modèle multi-juridictionnel dans lequel des gouvernements régionaux indépendants entrent en compétition pour attirer les ménages grâce à la variété de leur politique de dépense (bien et service public) et à leur politique fiscale. Le résultat est que l'équilibre est efficace dans le sens classique du terme : un gouvernement central ne peut pas améliorer la situation pour tous en réallouant les ressources. Le modèle de Tiebout peut facilement généraliser à un modèle avec capital mobile (voir Fischel (1975), White (1975) et Richter et Wellisch (1996)). L'origine de l'idée de la compétition fiscale dommageable existe dans ce modèle classique car ce modèle possède ce qui dans la littérature a pris le nom d'«externalité fiscale» : Chaque gouvernement régional décide en considérant que le bien-être des résidents et en négligeant les impacts (négatifs) de ses décisions sur le bien-être des résidents des autres régions. Cette propriété est au cœur du raisonnement contre une compétition fiscale et en faveur d'une harmonisation européenne.

Les recherches sur la compétition fiscale de capital mobile prennent une forme plus formelle que dans le milieu des années 80. Deux articles principaux sont ceux de Zodrow et Mieszkowski (1986) et Wilson (1986) paru en même temps dans le numéro de 19 de *Journal of Urban Economics*. Leur modèle connu sous le nom de 'The basic tax competition model' ou BTCM consiste en une économie avec deux pays produisant le même bien avec la même technologie à partir de deux facteurs de production un mobile (le capital) et l'autre immobile (le travail). Les biens publics de chaque région sont financés par le revenu fiscal de taxation de facteur mobile. Ce modèle simple qui possède clairement la propriété d'«externalité fiscale» donne, entre autres les résultats suivants :

1. Le taux d'imposition du capital est bas de point de vue de bien-être de la société.
2. Le taux d'imposition du capital est corrélé au niveau de mobilité du capital
3. Une harmonisation fiscale va produire une amélioration au sens de Pareto.
4. Le pays avec une offre de facteur de production immobile plus élevée doit avoir un taux de taxation de capital plus élevé.
5. Le taux d'imposition du capital est corrélé au ratio capital/travail: le pays avec un taux plus élevé a un ratio plus petit.
6. Les grands pays sont des exportateurs du facteur de production, et le petit pays est le « vainqueur » de la compétition car il y gagne une utilité *per capita* plus élevée (voir Bucovetsky (1991) et Wilson (1991)).

Le BTCM est basé sur des hypothèses très simplistes et ses résultats majeurs s'opposent à une compétition fiscale. De nombreuses extensions ont été faites qui en général essaient d'argumenter en faveur d'une compétition fiscale en diminuant les résultats négatifs de la compétition fiscale. On se contente de survoler les recherches récentes concernant ce sujet :

- I) **L'offre de capital volatil** : le flux de capital des pays avec un taux élevé est moindre que dans le modèle de base mais le taux et la dépense publique ont encore leur niveau socialement inefficace.
- II) **La possibilité de taxation du facteur immobile** : Si on fait en plus une hypothèse que l'élasticité d'offre de travail est finie, la politique optimale est de taxer le travail mais à un niveau socialement inefficace car la taxation diminue l'offre de travail et donc diminue le demande de capital.
- III) **Les entreprises mobiles** : Dans ce cas le rendement du travail va être partagé entre les deux pays (voir Huizinga et Sørensen (1998)).
- IV) **Double taxation**: le modèle initial a été basé sur l'hypothèse de taxation a la source qui est généralement acceptée à cause de la difficulté concernant la taxation de revenu avec une source étrangère, mais dans certain cas cette taxation est réalisable, l'exemple le plus important est la double taxation de dividendes distribués (voir Bond et Samuelson (1989), ainsi que Janeba (1995)).
- V) **Public Input goods** : l'idée principale consiste à distinguer la consommation publique et l'input public, car ce dernier diminue le coût de production privé et augmente la productivité du capital. Le résultat (encore négatif) de la compétition fiscale dans ce cas est que le gouvernement dépense trop pour les bien public(voir Keen et Marchand (1997)).
- VI) **Les effets spillover de bien public** à travers les frontières: comme les investissements public en R&D ou les dépenses en faveur de l'environnement(voir Bjorvatn et Schjelderup (2001)).
- VII) **Une compétition entre des grandes économies**: s'il consiste en une compétition entre quelques grands pays qui joue a la Nash, le taux d'équilibre est plus zéro mais il reste quand même bas.

Toutes ces extensions de modèle de base même s'ils ont 'parvenus' à montrer les possibilités nous conduisant à une situation d'équilibre moins défavorable, mais ils n'ont jamais réussi à rationaliser l'existence de cette sorte de compétition. Mais une autre tentative a essayé de favoriser la compétition fiscale en considérant les distorsions, par exemple en considérant l'agglomération (voir Ludema et Wooton (2000), Kind, Midelfart Knarvik, et Schjelderup (2000) et Baldwin, Richard et Krugman, Paul (2000)) ou en considérant une compétition imparfaite ce qui veut dire que les gouvernements ne peuvent pas distinguer les firmes étrangères des firmes nationales (voir Janeba (1998) basé sur le modèle de Brander et Spencer (1985)).

D'autre part les littératures d'économie politique, à son coté, essaye de calmer le débat, le meilleur exemple est l'idée de Persson et Tabellini (1992) dans lequel les gouvernements sont choisis par l'électeur médian ce qui implique d'augmenter le taux de taxation du capital de son niveau inefficace même si encore il va rester inefficace.

III.2 Débat empirique

Le taux légal ou statutaire comme on a déjà évoqué est le plus simple indicateur de l'imposition des entreprises. Mais l'information incluse dans ce taux n'est parfaite qu'en considérant la base imposable qui est en soi difficile à calculer au niveau macro ou micro. L'idée principale des littératures est de mélanger ces deux informations (le taux nominal et la base imposable), afin de trouver un seul indicateur représentant la charge fiscale des entreprises soit au niveau macro ou soit au niveau de l'entreprise. Dans les littératures on trouve trois sortes d'indicateurs qui sont expliquées dans la partie III.2.1.

III.2.1 Trois types d'indicateur de la fiscalité sur les entreprises

On distingue trois sortes d'indicateur autre que le taux statutaire. Les deux premières sortes sont des taux *ex post*. Ils sont calculés simplement en divisant le charge fiscale sur une mesure de profit soit au niveau macro soit au niveau de la firme. Un point important sur ces taux est le fait qu'ils aient été basés sur les données des profits et les charges fiscales donc ils peuvent être systématiquement corrélés à l'investissement ou au stock de capital. La troisième sorte est un taux *ex ante* au niveau micro. Donc on distingue :

- Le Taux apparent ou implicite macro (Macro Backward-looking) : Initié par Mendoza, E.G, Razin, A. et Tesar, L.L. (1994), il consiste en un taux moyen *ex post* calculé sur les données des comptabilités nationales en divisant le revenu de l'IS par l'EBE d'ensemble des sociétés (voir également Bjorn Volkerink, Jan-Egbert Sturm et Jakob de Haan, (2001) pour un regard critique de l'article de Mendoza(1994)).
- Le Taux apparent ou implicite micro (Micro Backward-looking) : Un taux *ex post* calculé sur les données comptables des firmes et avec le même principe que le premier. Mais cette méthode pose un problème systématique quand l'activité des firmes est dans plusieurs pays. Prenons pour exemple une firme qui a des activités dans deux pays avec le principe de territorialité dans leur système fiscal, donc notre firme va être taxée de deux manières différentes (surtout deux taux différents), alors que cette méthode calcule le taux pour la firme au total.
- Le Taux effectif simulé (Micro Forward-looking) : Il se prête plus à l'évaluation des effets potentiels des réformes fiscales, mais il est plus souvent utilisé pour évaluer l'impact de la compétition fiscale pour les études académiques ou pour les rapports politiques. Il présente un gros inconvénient : il est calculé pour des projets d'investissement donnés avec une manier de financement bien précis, par exemple, l'achat de machines de production avec dette. Donc il devient compliqué (ou même impossible) de trouver un seul taux au niveau national ou même au niveau de l'entreprise. Pour cette raison les auteurs utilisent souvent l'hypothèse d'un investissement autofinancé par une société dans le secteur de machinerie (plant and machinery) comme un des articles principales de cette littérature de Devereux, M.P. et R. Griffith (2003).

D'autre part la complexité du système fiscal rend souvent très difficile la modélisation. Donc dans les littératures, les taux effectifs simulés sont calculés à partir d'un modèle très simpliste par rapport à législation. Ainsi les taux effectifs simulés ne tiennent pas compte des comportements d'optimisation fiscale, des régimes dérogatoires ou spécifiques. On va résumer ces idées dans la partie II.2.2.

Tableau 4*

	<i>Ex ante</i>	<i>Ex post</i>
Données macro	Taux statutaire	Taux apparent macro (Macro Backward-looking)
Données micro	Taux effectif simulé (Micro Forward-looking)	Taux apparent micro (Micro Backward-looking)

*Source : Debonneuill et Fontagné (2003)

III.2.2 EMTR et EATR

Les mesures de taux *ex ante* sont normalement appelées « taux effectif », calculable au marginal ou en moyenne. Il est surtout le seul moyen pour calculer un taux marginal. L'idée initiale dans cette branche de littérature est de King et Fullerton (1984). Elle définit le taux marginal effectif (EMTR) et le taux moyen effectif (EATR) en profitant approche originale de Jorgenson (1963) pour évaluer l'impact de la taxation sur le coût de capital. Ils comparent ces taux pour quatre pays, la France, le Suède, le Royaume-Uni et les USA. Ici on utilise la version de Devereux et Griffith (2003) et en simplifiant pour pouvoir montrer le cœur de l'idée.

Le profit va être $\Pi = Y - C$. Le gouvernement taxe au taux t le profit de notre entreprise mais pas tout le profit, la part qu'on appelle normalement le profit imposable, ici considérée comme le profit moins une part de coût : $\Pi_i = \Pi - aC$, Donc le revenu fiscal va être : $T = t\Pi_i$. Le profit net de l'entreprise va être sous la forme :

$$P = \Pi - T = (1-t)\Pi + taC$$

Une première intuition nous emmène vers la définition d'un taux que l'entreprise envisage en moyenne sur son profit brut ou ce qu'on appelle dans littérature EART (taux effectifs moyen de taxation), noté λ dans:

$$P = (1-\lambda)\Pi$$

Deuxièmement on définit un taux qui va taxer une unité supplémentaire de la production ou bien :

$$m = \frac{T_k}{Y_k}$$

ou ce qu'on appelle dans littérature EMRT (taux effectif marginal de taxation).

Prenons un cas très simple : L'entreprise, au bout de la période augmente son investissement d'une unité, qui va lui coûter 1 euro. En absence de taxation et si on note le rendement avec p , la valeur présente de revenu généré à la fin de la période va être: $V^* = (1+p)/(1+r)$ (On néglige la dépréciation pour l'instant). Et, parce que le coût de cet investissement était $C = 1$, le coût de capital est $\tilde{p} = r$. Maintenant prenons le cas où le gouvernement taxe le rendement à taux t , on va y avoir :

$$V = \frac{p(1-t)}{1+r} + \frac{1}{1+r}$$

Et donc $\tilde{p} = \frac{r}{1-t}$ et comme prévu, le coût de capital est croissant avec taux de taxation.

Si le gouvernement envisage une politique plus compliquée : on note A la valeur présente de l'abattement fiscal associé à cet investissement. Dans ce cas, le coût de cet investissement est égal à $C = 1-A$. La valeur présente de revenu généré à la fin de période va être:

$$V = \frac{p(1-t)}{1+r} + \frac{1-A}{1+r}$$

Donc $\tilde{p} = r + \frac{r(t-A)}{1-t}$. Si on considère la dépréciation au taux δ , la forme finale du coût du capital devient:

$$\tilde{p} = r + (r + \delta) \frac{(t-A)}{1-t}$$

Où cette fois p est le rendement net du capital investi (Le rendement moins dépréciation). Dans ce cas, on peut écrire le EMRT:

$$m = \frac{\tilde{p} - r}{\tilde{p}}$$

Remarque : Dans ce modèle simple, on a fait l'hypothèse que cet investissement marginal a été financé par l'entreprise elle-même, par ses bénéfices non répartis. Mais dans le cas général, le \tilde{p} dépend de la nature de l'investissement, qui peut être la dette ou de nouvelle action. Donc en général \tilde{p} va dépendre des paramètres de fiscalité des dividendes (en particulier le taux de taxation des dividendes et l'existence ou non d'un avoir fiscal) et aussi des paramètres de taxation des intérêts. D'autre part, il faut remarquer que \tilde{p} dépend également de l'inflation.

Maintenant on continue avec notre modèle simple pour pouvoir s'approche de ce qu'on a appelé EART. Supposons le taux pre-tax de rend est fixe, p^* , la valeur actualisé de l'investissement est :

$$NPV^* = V - C = \frac{p^* - r}{1 + r}$$

et après taxe :

$$NPV = \frac{(\tilde{p} + \delta)(1 - t) - (r + \delta)(1 - A)}{1 + r}$$

et

$$EART = \frac{NPV^* - NPV}{NPV^*}$$

Remarque : Dans ce modèle A est la valeur présente actualisée (*PDV* en anglais) de l'abattement fiscal associé à cet investissement, qu'il faut calculer en tenant compte du type d'investissement et de la manière de financement du projet. Donc on est obligé de préciser les détails du projet pour pouvoir calculer ces indicateurs, la manière classique dans la littérature et dans les rapports de CE:

The PDV of allowances is calculated for an investment in plant and machinery. Special first year allowances are included if applicable. Where switching between straight-line and reducing balance methods is allowed, such switching is assumed at the optimal point. The assumed real discount rate is 10%, the assumed rate of inflation is 3.5%⁷

Donc ces indicateurs sont calculés pour un cas précis, ce qui implique qu'ils sont de très bons indicateurs pour une entreprise qui veut évaluer le niveau de la charge fiscale pour un projet bien précis et avec une parfaite anticipation des politiques fiscales des gouvernements, ce qui lui donne une bonne évaluation pour décider l'endroit où il va investir. En revanche, ils ne vont pas être des bons indicateurs au niveau macro.

⁷ Voir Devereux M., Alex Klemm. (à venir) pour les résultats de calcul des EMTR et EATR.

IV. Méthodologie utilisée et résultats obtenus

On a vu que le taux imposable de l'IS n'est pas le seul facteur déterminant dans la politique fiscale. En effet l'importance de la définition de profit imposable est non négligeable. Donc on estimera un indicateur du profit imposable puis on le comparera avec le profit, ce qui nous permettra des évaluations historiques de la part de profit imposable dans le profit.

Le calcul du profit imposable est simple. On va diviser la part de revenu de l'IS dans le PIB par le taux de l'IS ($(T/Y) \div t = Pi/Y$). Pour ce dernier, on utilisera le taux calculé de Devereux, M.P., R. Griffith et A. Klemm (2002) qui a réuni les données de taux statutaire plus les surtaxes régionales ou centrales depuis 1979 qui nous donne dans le cas de la France exactement la série de taux pour les grandes entreprises détaillé en II.4⁸. Afin d'avoir les taux pour tous les pays de l'Europe, on y ajoute les taux de l'IS pour le Danemark et Luxembourg en utilisant les données de 'World Tax Database' et les données fournies par l'OCDE pour des années récentes⁹.

Pour avoir un indicateur du profit des sociétés, on calculera la part de ce profit dans le PIB. On envisagera deux méthodes, la première est plus précise mais elle est basée sur des données qui ne sont pas disponibles pour une longue période pour plupart des pays européens. La deuxième méthode est moins précise que la première, mais au contraire, elle nous donne la chance d'avoir les séries depuis 1979:

I. Calculer l'excédent d'exploitation des sociétés en utilisant les données détaillées des sociétés disponibles dans les tableaux S11 et S12 (qui correspondent respectivement aux sociétés non financières et financières) de Compte Nationaux Annuel de l'OCDE ou bien :

Excédent Brut d'exploitation des sociétés / PIB

L'avantage de cette méthode par rapport à la deuxième méthode est bien la relative précision des données mais l'inconvénient majeur est que les séries sont très courtes pour la plupart des pays de l'UE¹⁰ ce qui implique que pour l'étude au niveau européen, on introduira une deuxième méthode. Celle de la France, qui est une des plus longues séries, couvre la période depuis 1978. Avoir des données des sociétés nous permettra de voir le détail des comportements des sociétés, on utilisera ces séries pour la France dans une analyse indépendante dans la partie IV.2 en essayant de construire un indicateur plus précis du profit des sociétés.

II. Calculer la part de profit de capital dans la valeur ajoutée totale d'économie. Pour cela on va utiliser la part de profit de capital dans le PIB comme indicateur du profit des sociétés ou bien :

Excédent brut d'exploitation et revenu mixte brut / PIB

Celui-ci est disponible pour tous les pays de l'UE14 depuis 1970. Ce qui nous permet une évaluation historique plus longue et au niveau européen. Le principal problème de cet indicateur est qu'il inclut une part de profit de travail existant dans le revenu mixte.

Notre première tentative est de comparer les deux séries proposées comme indicateur ce qui est possible pour la France depuis 1979. Comme on s'y attendait, l'excédent brut d'exploitation (EBE) des sociétés est plus volatile, car il inclut des secteurs plus sensibles au cycle économique

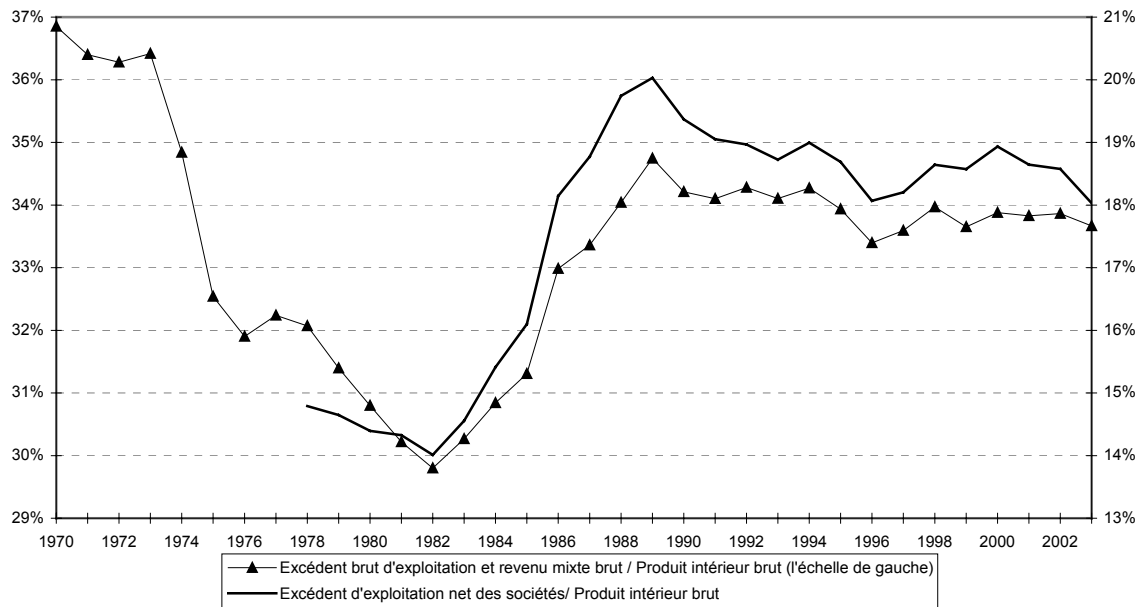
⁸ Disponible sur <http://www.ifs.org.uk/corptax/internationaltaxdata.zip>.

⁹ Disponible sur <http://www.oecd.org>.

¹⁰ Les tableaux S11 et S12 couvrent une période depuis avant 1990 que pour cinq entre quinze pays européen.

(il contient moins de services et plus de la production) mais les grandes tendances sont communes entre les deux séries.

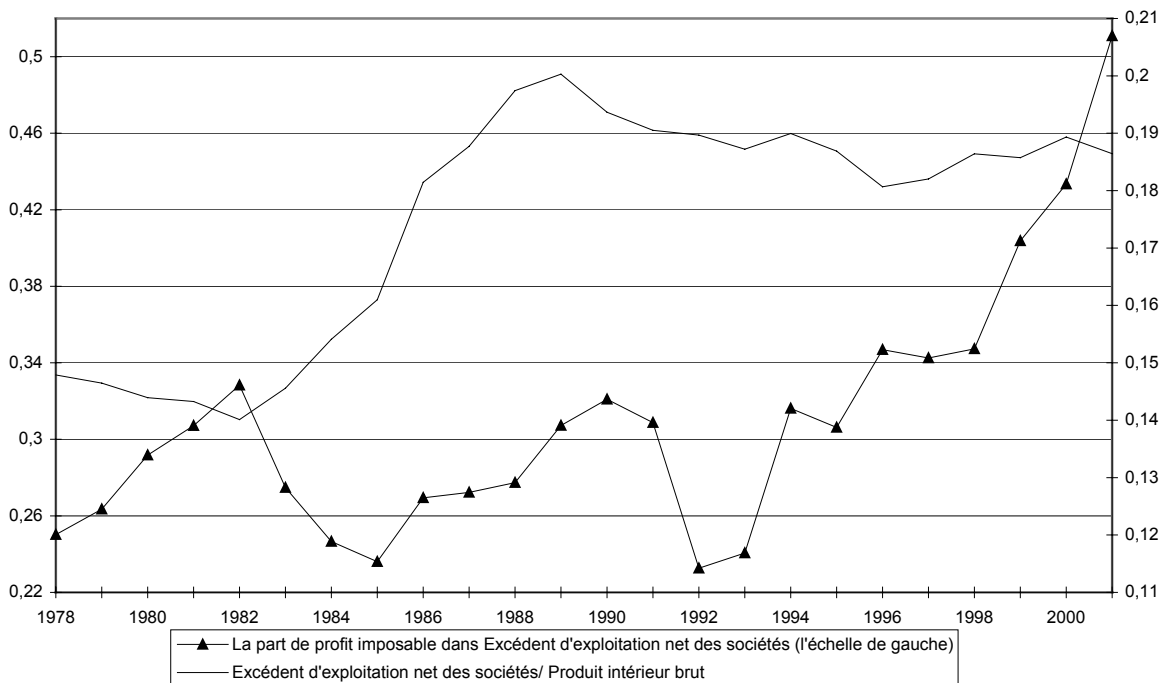
Figure 15: la part de l'EBE total et de l'EBE des sociétés dans le PIB en France



IV.1 Premières observations

On va donc calculer la part du profit imposable dans le profit à l'aide du premier indicateur expliqué au-dessus pour le cas français. La figure 16 nous montre la croissance très forte de cet

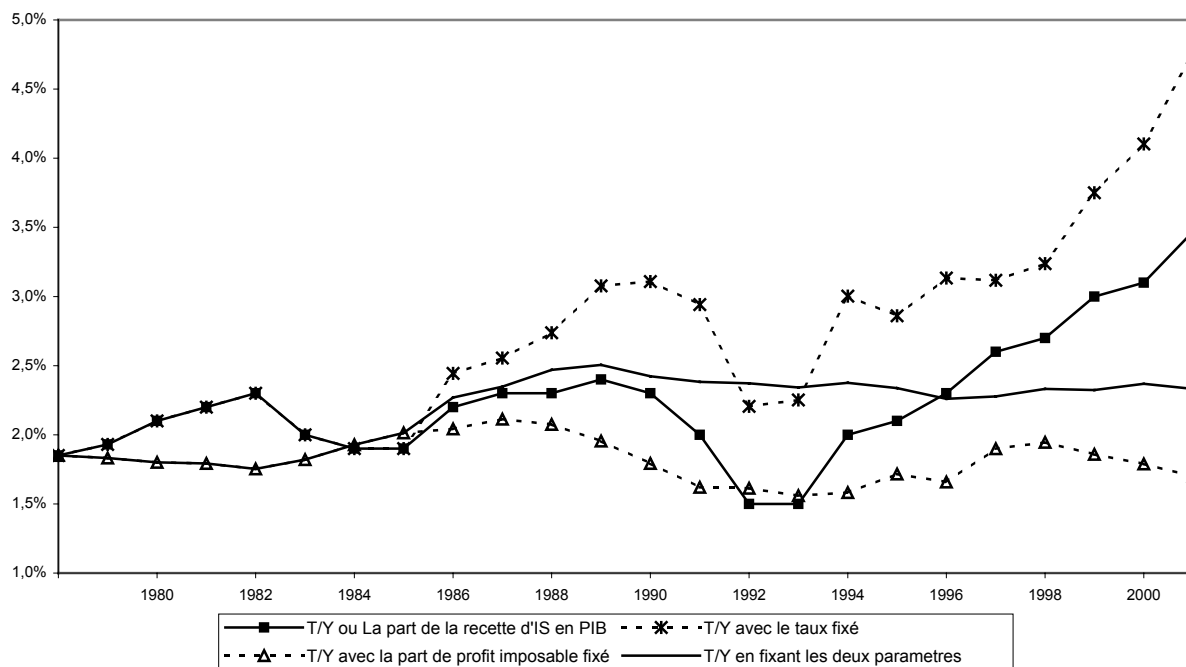
Figure 16 : l'estimation de la part du profit imposable dans le profit des sociétés en France



indicateur surtout dans les six dernières années, sinon la courbe montre plutôt une série stationnaire autour de valeur de 0,27. Cette augmentation remarquable de la part de profit imposable depuis 1993, est équivalent au résultat qui est la base de l'argumentation de Devereux, R. Griffith et A. Klemm contre l'existence d'une compétition fiscale. Ils

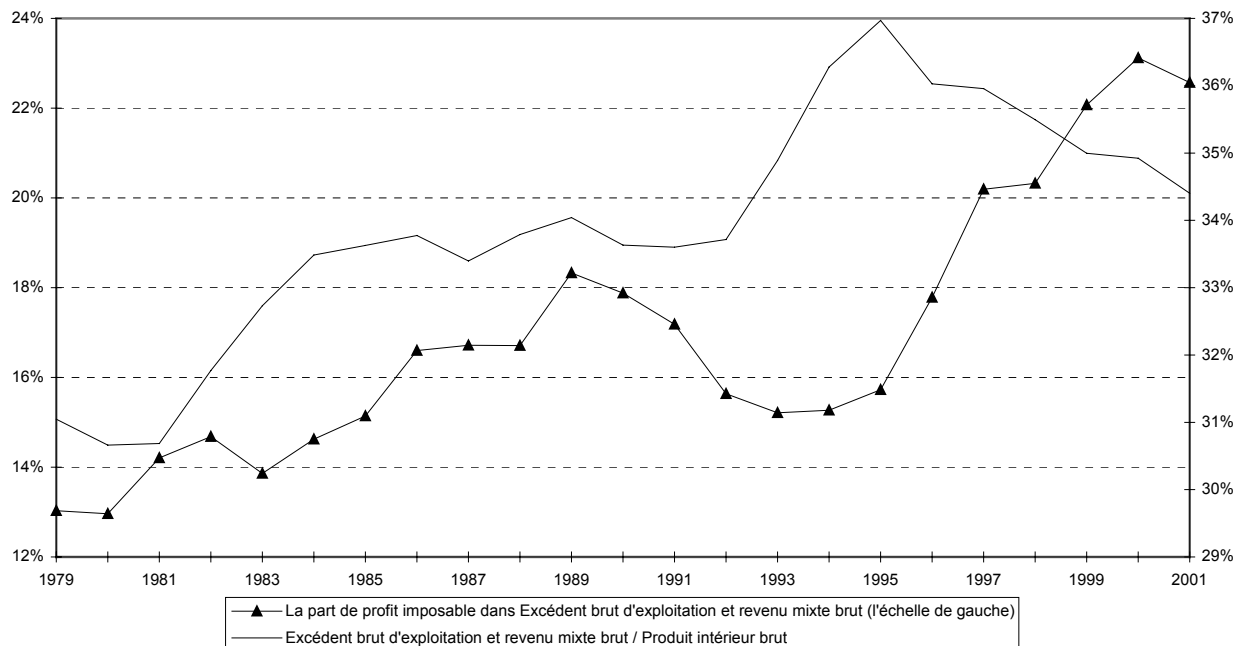
On a vu que le taux de l'IS a diminué et simultanément la part du profit imposable a augmenté, mais si le gouvernement n'avait pas diminué le taux, de quelle manière la recette de l'IS aurait-elle évolué? Si le gouvernement avait gardé le taux à son niveau de 1978 (soit 50%), la recette de l'IS aurait évolué comme la courbe 'T/Y avec le taux fixé' dans la figure 17. Maintenant imaginons que la part du profit imposable soit fixée aussi à son niveau de 1978, dans ce cas, la recette de l'IS aurait toujours un niveau presque identique, ce qui veut dire que la part de profit des sociétés dans le PIB serait assez stable (la courbe 'T/Y en fixant les deux paramètres' dans la figure 17). Enfin, imaginons le cas inverse, que la part du profit imposable soit restée constante, mais que le gouvernement ait suivi ses politiques fiscales en changeant le taux de l'IS ; dans ce cas, le niveau de la recette de l'IS en 2001 serait inférieure à la moitié de sa valeur observée.

Figure 17 : La recette de l'IS en fixant le taux ou/et la part de profit imposable à leur valeur initiale à 1978 en France



Pour faire une étude de l'ensemble de l'Union, comme on l'a expliqué, on est obligé d'utiliser la deuxième méthode. Comme le cas français nous indique, en considérant l'EBE du total de l'économie comme un indicateur de l'EBE des sociétés, on va avoir un indicateur moins volatile, mais qui nous permet de calculer la part du profit imposable dans le profit au niveau européen. Le résultat figure dans le schéma suivant (Figure 18).

Figure 18: L'estimation de la part de profit imposable dans l'EBE en UE14



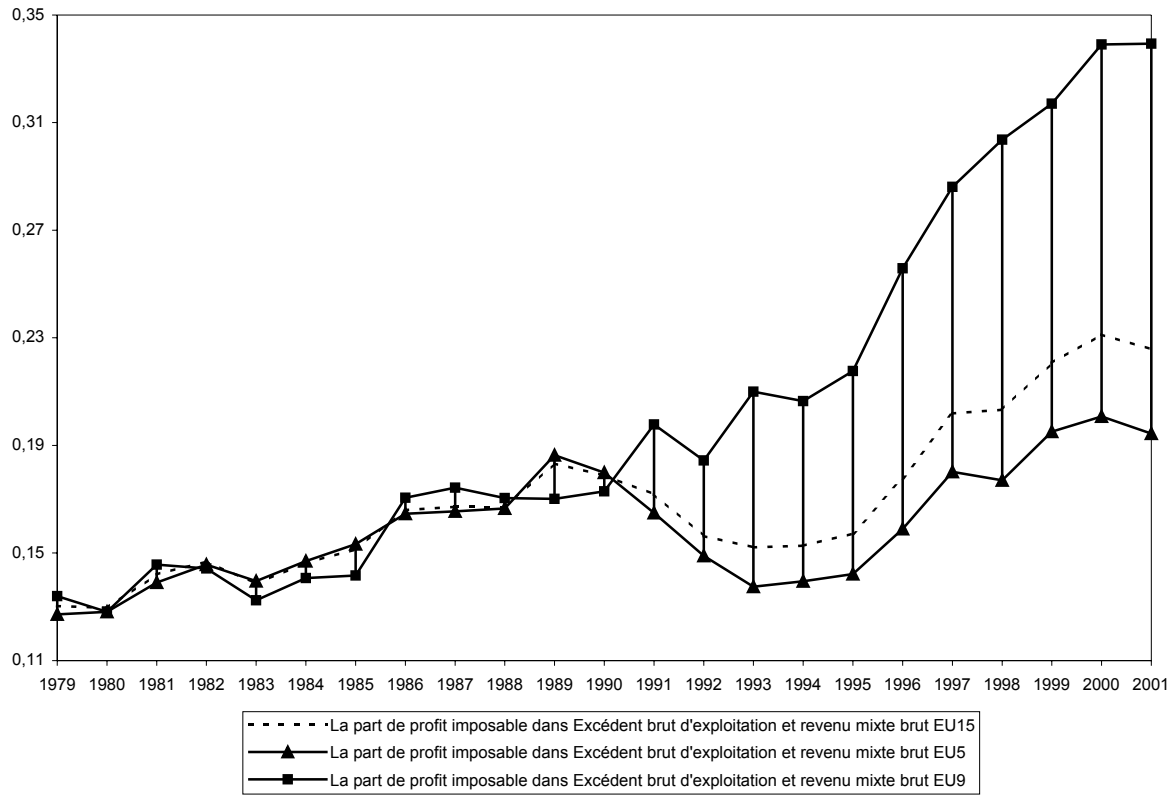
Contrairement au cas français et à la figure 16, la première remarque qu'on peut faire est que la part de bénéfice imposable a été presque toujours en train d'augmenter. Dans les deux cas, de l'union européenne ou la France, la figure trace les crises et les cycles économiques ce qui n'est pas étrange car la série est bien corrélée au niveau de l'investissement des entreprises (à travers des amortissements) et au niveau de l'économie en général (à travers des provisions) et enfin le point non négligeable que une société déficitaire est exemptée de de l'IS. Dans les deux cas, on constate ce que la littérature annonce : une augmentation forte de ce ratio depuis 1995, ce qu'ils seraient interprétables comme un changement de la définition législative de profit imposable des sociétés. Donc d'une part les gouvernements ont diminué leur taux statutaire d'IS et d'autre part, ils ont diminué les abattements fiscaux de manière qu'enfin leur recette d'IS a même augmenté. On peut donner une explication simple à ces comportements : si les entreprises sont très myopes et elles ne considèrent que le taux nominal et elles ignorent le rôle de l'abattement, dans ce cas, les gouvernements ont intérêt à minimiser le taux et diminuer (même supprimer) toutes sortes d'abattement.

Aujourd'hui, en écrivant un simple e-mail à un cabinet comptable (comme KPMG, Ernst & Young, Price-WaterhouseCoopers et Deloitte & Touche), on peut recevoir gratuitement un guide de taxation international d'environ 900 pages avec tous les détails des règles d'abattement pour l'environ 140 pays. Donc il ne semble pas très raisonnable de supposer que les sociétés ne demandent pas conseil au près de tels cabinets comptables et qu'elles considèrent que le taux nominal dans leur analyse. D'ailleurs la montée en puissance de tels cabinets confirme cet effet, par exemple aux Etats-Unis, le chiffre d'affaires du conseil fiscal a progressé de plus de 45 % de 1998 à 2001¹¹.

¹¹ Voir 'La fraude fiscale devient une industrie', Alternatives Economiques, 2004. Egalement voir pour les détails de cette enquête américaine : Le rapport de la Multistate Tax Commission : www.mtc.gov/statebudgetcrisis.html et le rapport du General Accounting Office : <http://www.gao.gov/> (GAO-04- 04T).

Mais est-ce que ce changement dans la part de profit imposable a des raisons législatives? Ceci est resté une question oubliée par la recherche académique déjà citée. Donc ce que nous allons faire dans la partie IV.2 est de se concentrer sur des diverses raisons de cette augmentation dans le cas français et d'essayer d'analyser le comportement des sociétés et du gouvernement. Mais avant, on partage encore les pays de l'Europe par leur taille d'économie comme dans les parties II.1 et II.2.1 et on va encore observer une rupture non négligeable (figure 19).

Figure 19: L'indicateur de la part de profit imposable pour UE5 et UE9



Ce qu'on avait constaté dans la figure 5 était que les petits pays avaient augmenté relativement leur recette de l'IS et la figure 12 montre que les petits pays avaient diminué relativement leur taux de l'IS. Ici on voit que la part des bénéfices imposable des sociétés dans ces pays a largement augmenté par rapport aux cinq grands pays. Les différentes raisons étudiées dans la partie IV.2 peuvent être considérées comme explication pour cette augmentation de la part du profit imposable, mais une raison de cette augmentation particulière aux pays avec les taux relativement bas est une transfère des intérêts à payer des multinationaux vers le pays avec le taux de l'IS plus élevé pour profiter d'une abatement plus important (voir II.4).

IV.2 Etude du cas français

Dans cette partie, on essaie de détailler le cas français en se concentrant surtout sur les dernières années où on a constaté, comme dans le cas de l'Europe, une augmentation forte de la part de profit imposable (les figures 16 et 18), ce qui a été utilisé comme argument central de la part de Devereux, R. Griffith et A. Klemm pour remettre en question l'existence d'une compétition fiscale. On essaie d'interroger les diverses raisons potentielles de ce fait.

Comme on a vu, la part de profit imposable sur l'excédent d'exploitation net des sociétés semble très volatile et il est multiplié par deux entre 1993 et 2001; beaucoup plus volatile que la part d'EBE des sociétés en PIB et plus que le taux statutaire.

$$\frac{T}{Y} = t \times \frac{Pi}{P} \times \frac{P}{Y}$$

Ainsi, la part de recette de l'IS en PIB se multiplie par deux dans la période. En revanche en regardant les codes fiscaux de ce période, on ne trouve pas telle augmentation dans la définition du profit imposable. Donc on va montrer les autres origines de ce fait législatif ou non, mais indépendant de la définition de profit imposable.

Le premier point non négligeable est le fait que les surtaxes ajoutées dans les années 90 aient été définies sur le profit différent du profit imposable au taux statutaire (voir art. 235 ter ZA IV dans la partie II.5). Donc la taxe a été égale à $T = tPi + \tilde{t}(t\tilde{P}i)$ où \tilde{t} est le taux de surtaxe et $\tilde{P}i$ est le profit imposable à la surtaxe, qui a été largement plus grand que le profit imposable au taux standard de l'IS. Donc c'est une manière d'augmenter le profit imposable mais de façon essentiellement temporaire, car ces surtaxes ont été déjà majoritairement supprimées. En pratique, il n'existe pas une méthode de comparaison entre les deux profits imposables (Pi et $\tilde{P}i$) et on ne néglige en prenant le taux statutaire égal à $t + t't$. Cet effet va être surtout considérable dans la période 1997-1999 où les surtaxes montent le taux statutaire au moins à 7%.

Dans ce chapitre on va entrer dans les détails des données de « Les Statistiques des recettes publiques de l'OCDE » pour vérifier les sources des données utilisées. Après on regardera les changements au sein des sociétés qui peuvent en soi changer la part de profit imposable. En fin on vérifiera la possibilité d'existence d'une transfère du revenu (*income shifting*) entre la base de l'IS et d'IR.

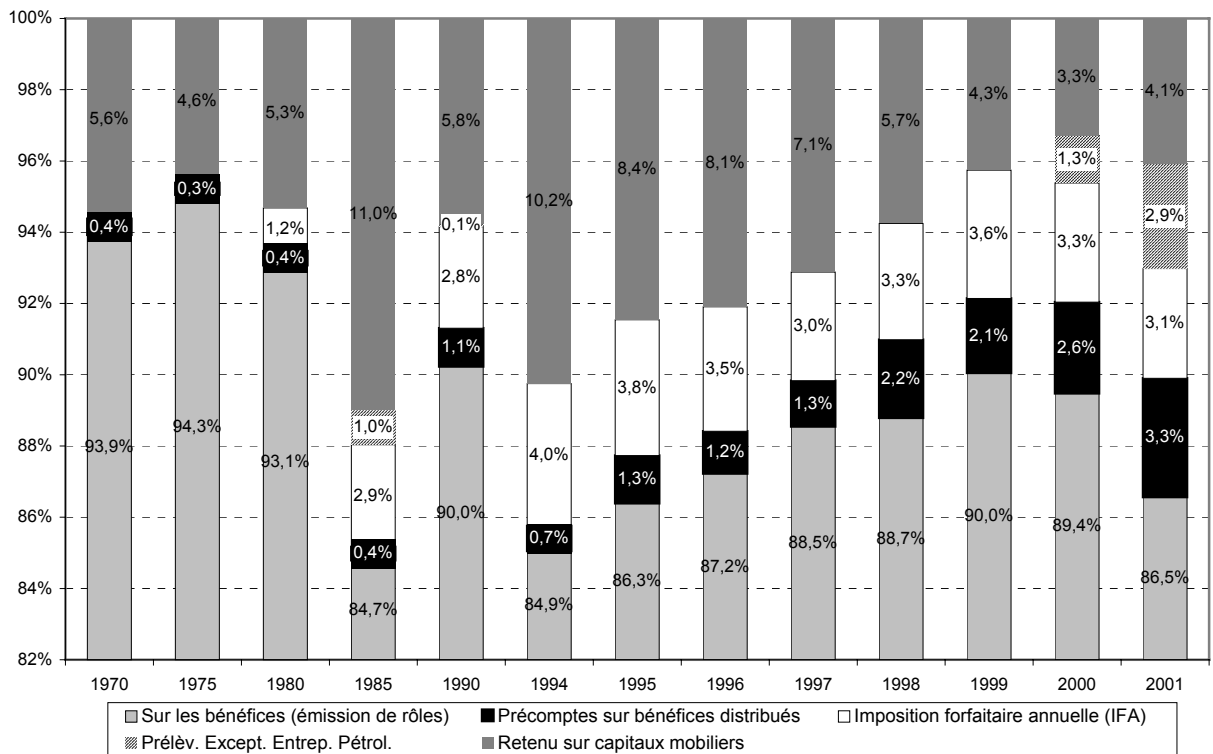
IV.2.1. Recette de l'IS selon l'OCDE de plus proche

Les données utilisées dans toute littérature pour mesurer le niveau de la recette de l'IS est celui fourni par l'OCDE dans son annuel « Statistiques des recettes publiques » qui port le nomme de « *Impôt sur les bénéfiques des sociétés* » et qui sont en général basés sur les données de comptabilité national des pays, sur des statistiques fiscales et sur des estimations du ministère de économie et des finances du pays (qui sont parfois non-publiées). Ces données, qu'on a aussi utilisé dans les parties précédentes, ont un grand avantage d'harmonisation car elles couvrent presque tous des pays de l'OCDE pour une longue période. L'inconvénient major de ces données est qu'elles réunissent toutes les charges fiscales sur les revenus et bénéfiques des sociétés et il est un indicateur d'ensemble de la charge subie par les sociétés, et pas seulement de l'IS. Donc on va détailler cette série pour la France¹² pour pouvoir avoir une image des différents types des charges unies dans cet indicateur. La figure 20 montre le partage de ces données dans le cas français.

Dans le cas français, la recette de l'Impôt sur les bénéfiques des sociétés à l'OCDE est la somme de cinq différentes charges : La première et la deuxième sont l'IS habituel, l'imposition forfaitaire annuelle, et les trois autres charges sont :

¹² La même analyse pour tous les pays de l'UE devient impossibles car les données de tous les pays ne sont pas détaillés. En revanche, autre cas très riche avec les données détaillé est le cas de l'Italie. D'ailleurs les données de l'Allemagne inclus deux impôts principaux, nommé 'Corporate Tax' et 'Entreprise Tax'. La différence entre les deux nous reste inconnue.

Figure 20: Les détails des recettes de l'IS français

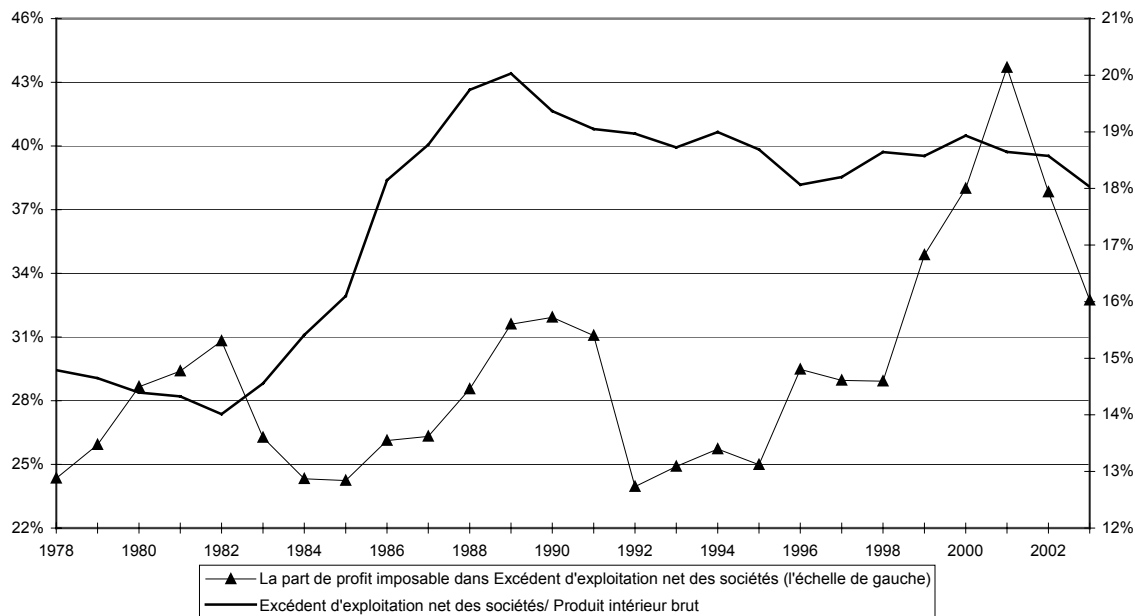


- Retenues à la source et prélèvements sur les revenus de capitaux mobiliers et prélèvement sur les bons anonymes : C'est l'ensemble de différents prélèvements dus par les sociétés généralement sur les capitaux mobiliers, comme: Retenues à la source sur les dividendes des sociétés françaises distribués à des personnes non domiciliées en France, Retenues à la source sur les revenus d'obligations et autres emprunts négociables émis avant le 1/1/1987, Retenues à la source sur les bénéfices réalisés en France par les sociétés étrangères et Prélèvement sur le nominal des bons anonymes (Voir l'article 9900 : la liste récapitulative des différentes retenues à la source en 'Fiscale 2003' de Lefebvre Francis).
- Précompte dû par les sociétés au titre de certains bénéfices distribués (art. 223 *sexies* de CGI) : Lorsque les distributions sont prélevées sur des sommes qui n'ont pas été soumises à l'IS au taux normal ou sur les résultats d'exercices clos depuis plus de cinq ans, la société distributrice doit acquitter un impôt spécial, le précompte mobilier, égal au montant de l'avoir fiscal attaché aux dividendes. Les bénéfices non soumis à l'impôt sur les sociétés au taux normal s'entendent notamment des bénéfices taxés à un taux réduit (bénéfices des PME, plus value à long terme), des bénéfices exonérés ou placés hors du champ d'application de l'impôt (notamment : bénéfices réalisés à l'étranger et non imposable en France). Donc il est clair que les sociétés qui disposent à la fois de bénéfices ayant supporté l'IS au taux normal au cours des cinq dernières années et des bénéfices qui ne remplissent pas cette condition ont tout intérêt à utiliser en priorité pour leur distribution de dividendes les bénéfices de la première catégorie en déterminant l'origine fiscale.

- Prélèvement sur les entreprises de production pétrolière

On a calculé la recette de l'IS à partir des comptes nationaux français, ce qui donnera une série très proche de la partie « émission de rôle » dans les données de l'OCDE, mais avec l'avantage que la série va couvrir la période jusqu'en 2003. La figure 21 est le résultat du calcul de la part de profit imposable avec ces nouvelles données de la recette de l'IS.

Figure 21: L'indicateur corrigé de la part de profit imposable



L'augmentation constatée dans la figure 16 est cette fois moins marquée, mais elle reste considérable entre 1998 et 2001. En revanche, à l'aide de notre série plus longue (qui couvre jusqu'au 2003), on constate une diminution ou un retour vers la moyenne de ce ratio en 2002 et 2003.

L'importance de la série représentative du profit utilisé pour calculer l'indicateur de la part de profit imposable dans le profit n'est pas négligeable, car notre calcul du profit imposable (le numérateur du ratio) est indépendant de cette définition, alors la définition du dénominateur joue un rôle essentiel dans l'évaluation de la part de profit imposable ainsi trouvé. Un regard sur l'évaluation des paramètres des sociétés en France va être utile (figure 22). On se contente de noter cette équation comptable sous-jacente :

$$EBE + \text{Revenu du capital} = \underbrace{\text{Revenu distribué} + \text{Intérêt payé}}_{\text{Revenu de la propriété}} + \text{Solde des revenus primaires}$$

On a utilisé jusqu'au présent l'EBE (égale à la VAB moins le coût salarial) comme l'indicateur du profit, mais le problème majeur vient du fait que celui-ci ne contient pas le revenu du capital de la société qui, comme la figure 22 le montre, a augmenté plus vite que l'EBE. Donc, en utilisant les comptes des sociétés françaises (tableau S11 de CNAF), on va calculer un profit plus large que l'EBE et qui contient les revenus du capital et les autres types de revenu non inclus dans l'EBE (sauf le coût salarial et intérêts payés, car les deux sont déductibles du profit). Ainsi le nouvel indicateur représente le revenu total des sociétés et le ratio de profit imposable sur cet indicateur

va montrer une estimation plus correcte des changements de part de profit imposé dans le total des ressources potentiellement imposables, ce qui paraît dans la figure 22.

Figure 22: L'évaluation des sociétés non financière (normalisés à 1 pour 1978)

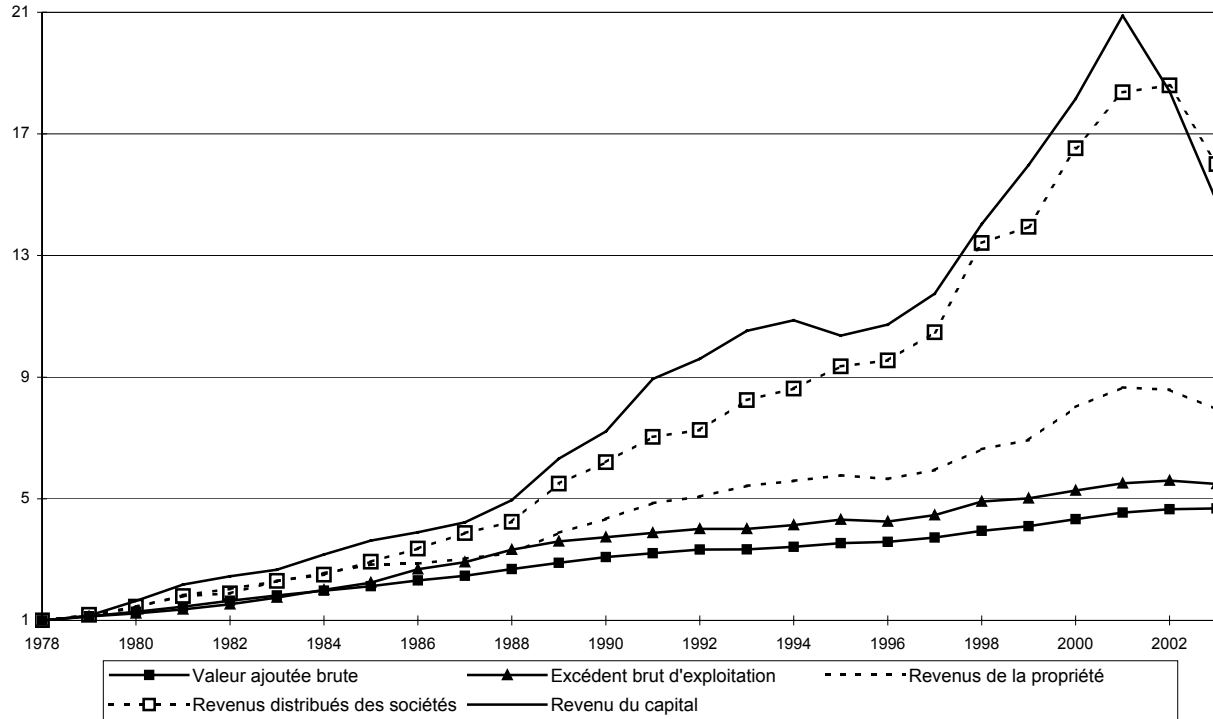
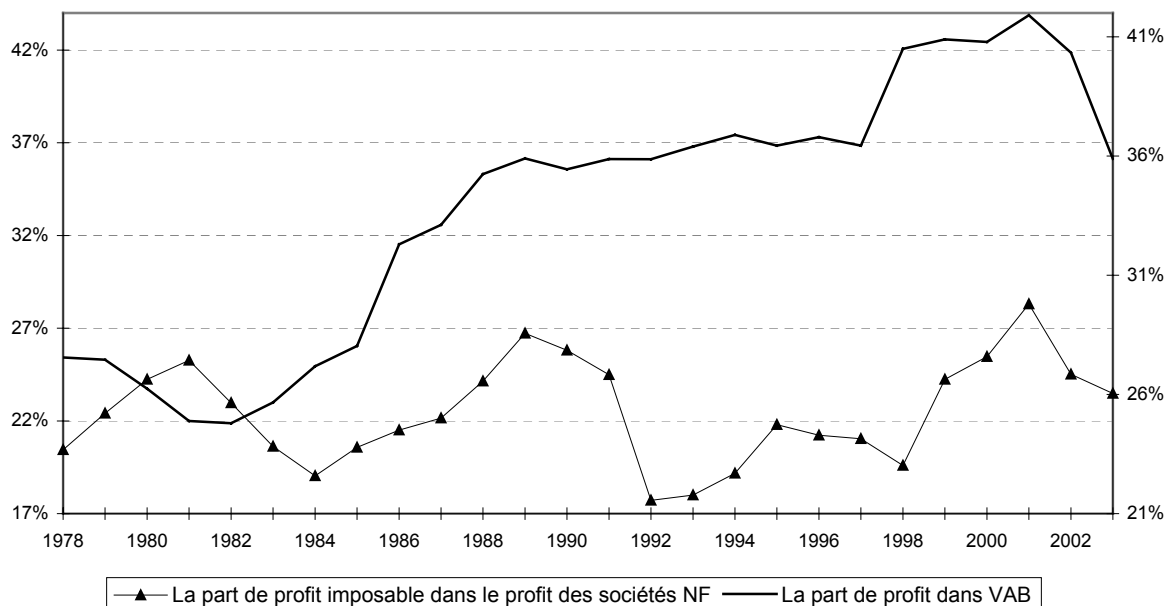


Figure 23: L'indicateur corrigé de la part de profit imposable

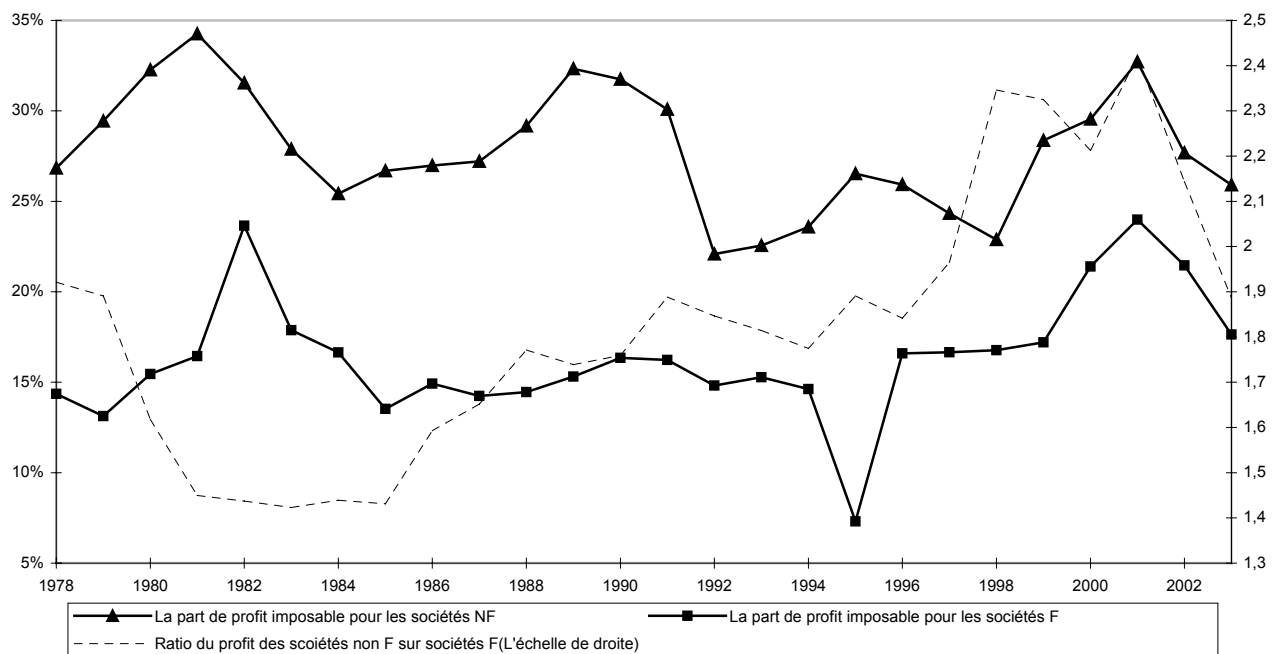


On observe que la part du profit imposable dans la ressource dans un sens plus large que l'excédent brut d'exploitation ne montre pas une explosion à la fin des années 90, ce qui signifie que l'augmentation observée dans la figure 21 est due par une augmentation du revenu du capital des sociétés, car la base imposable de l'IS inclut tout sort du revenu de la société.

IV.2.2 Les raisons liées à la nature des sociétés

Tout choses égales par ailleurs, la part de profit imposable dans le profit dépend de la nature des sociétés. Par exemple, on peut imaginer que ce ratio est très différent pour une petite société SARL que pour une grande banque. En conséquence, un changement relatif dans le nombre des grandes banques va directement influencer la part de profit imposable de total de l'économie. Les données des comptes nationaux nous permettent d'avoir les données des sociétés financières et non financières séparément. Ceci va être l'occasion de regarder indépendamment l'évaluation de la part de profit imposable pour chaque groupe et ses impacts sur la part dans l'économie dans son ensemble.

Figure 24: Une comparaison entre les sociétés non financières (NF) et les sociétés Financières (F)



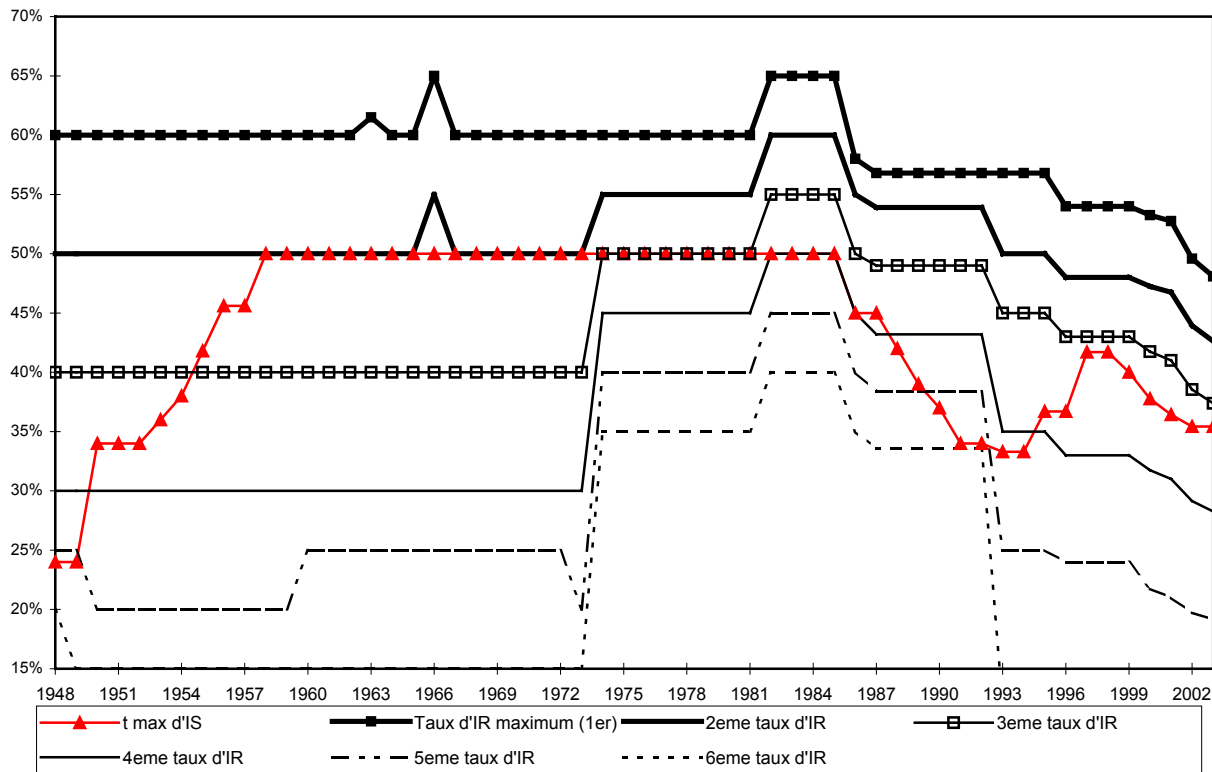
Cette différence observée entre les sociétés financières et non financières peut jouer un rôle dans le résultat de la part de profit imposable dans le profit du total de l'économie. Par exemple, si la part de profit des sociétés non financières dans le total des sociétés a augmenté à la fin des années 90, on s'attend à ce que la part de profit imposable augmente également, car on sait qu'en général cette part est plus élevée pour les sociétés non financières (voir la figure 24). D'ici on va conclure simplement que les changements dans la structure des sociétés peut jouer un rôle major dans le résultat de la part du profit imposable car celui dépend de la nature des sociétés à travers des abattements fiscaux.

IV.2.3 'Income shifting'

Si les gouvernements sont obligés de taxer de moins en moins les sociétés de capitaux, est-ce que les individus n'ont pas intérêt à transférer leur revenu, qui est taxé au taux de l'IR, au bénéfice d'une société qui va être taxée *gracieusement* au taux de l'IS?

L'idée de base vient du travail de Roger H. Gordon qui cherche à montrer l'existence d'un transfert dans la direction inverse, de l'assiette imposable des sociétés vers l'assiette imposable individuelle, pour le cas des Etats-Unis où après la réforme de 1986, pour première fois dans l'histoire fiscale américaine, le taux maximum d'IR devient plus bas que le taux de l'IS. Auparavant, on avait constaté un changement instantané dans le revenu réclamé des riches après chaque réforme fiscale américaine : Une augmentation après une réduction de taxe (voir par exemple Lindsey(1987) et Feldstein(1995)) et une réduction après une augmentation de taxe (voir par exemple Fledstein et Feeberg(1996)), ce qui est généralement interprété comme l'efficacité de la réforme. Mais l'idée de Gordon est l'existence d'une possibilité de transfert entre les deux revenus pour profiter de différence entre les deux systèmes fiscaux, ce qui donne une nouvelle interprétation pour les résultats constatés après des réformes, et qui également donne une importance à la différence entre les taux d'IR ou de l'IS. C'est peut-être la raison pour lequel certain pays (Allemagne, Autriche, Danemark et Italie) ont aligné leur taux de l'IS sur le taux standard ou sur le taux maximum de l'IR¹³.

Figure 25: Les taux d'IR et les taux de l'IS pour la France¹⁴



¹³ Voir 'L'imposition et les mouvements internationaux de capitaux', OCDE, juin 1990.

¹⁴ La source de cette figure et tous les données sur les hauts revenus en France qui va être utilisé dans la suite de cette étude est le livre de Thomas Piketty(2002) avec les données disponibles sur <http://pithie.cepremap.ens.fr/~piketty>.

En Europe, après la diminution du taux statuaire de l'IS dans 25 dernières années, discuté en II.3, il est probable qu'une augmentation de la différence de ce taux avec le taux d'IR puisse encourager surtout les individus taxés aux taux d'IR à un transfert des revenus, ce qui se trouve comme une règle dans un manuel élémentaire de la fiscalité des entreprises, '*un contribuable imposé dans la tranche supérieur aura intérêt à opter pour l'imposition sur les sociétés*'¹⁵. La figure 25 montre les taux de l'IR et les compare avec le taux de l'IS en France.

Comme le montre la figure 25 dans le cas français, la diminution du taux de l'IS pendant la fin des années 80 augmente la différence entre les deux taux à un niveau historiquement élevé de 23% ou son niveau en 1953. Ainsi l'existence de tel transfert est aisément imaginable, c'est pourquoi dans cette partie nous allons étudier la possibilité de l'existence de tel transfert en France. Le transfert entre deux assiettes peut prendre en général, plusieurs formes : une modification de méthode de financement, un changement de statut juridique et enfin un changement dans la manière de rémunérer des cadres de la société. On va étudier l'existence des deux premières forme car celle de la troisième sorte est impossible, à notre connaissance, dans le cadre du système fiscal français.

IV.2.3.1 Un changement dans la manière de financer des investissements

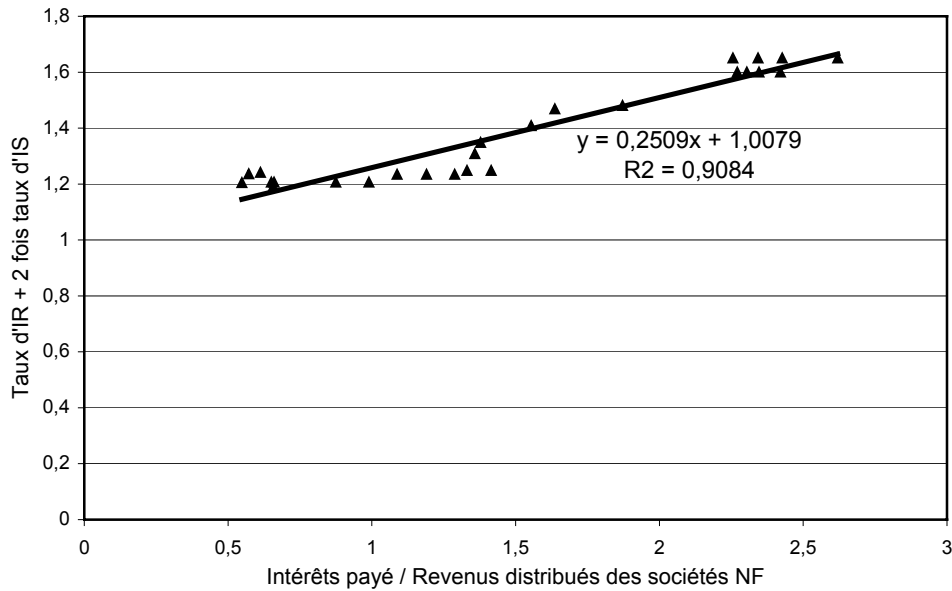
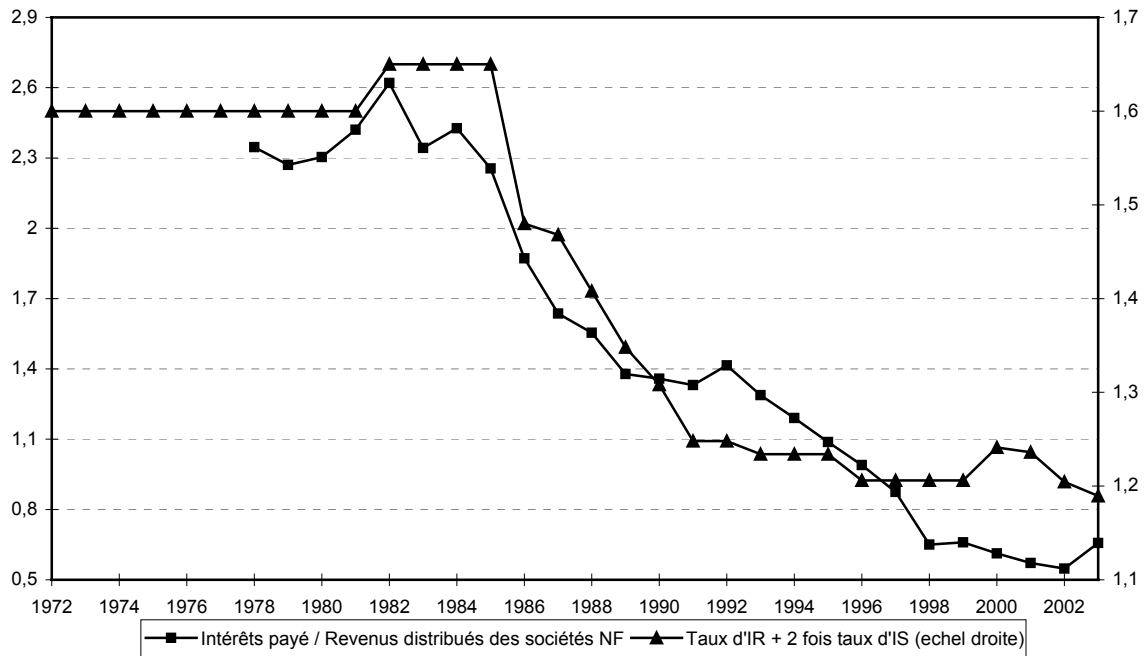
Une société a trois possibilités pour financer ces projets : L'autofinancement, l'endettement et enfin une augmentation de sa capitalisation boursière. Une société de capitaux, en choisissant son niveau d'endettement fait le choix du montant de l'intérêt à payer, qui est déductible de son profit pour fixer la valeur de son profit imposable, ce qui peut être utilisé comme une sorte de transfère. Avant tout, il faut prendre garde de ne pas exagérer le rôle de la fiscalité dans la décision de manier le financement, puis on montrera l'existence d'une sorte d'avantage relatif mais finalement on évitera de conclure à une causalité entre ces deux idées.

Pour pouvoir étudier cette sorte de transfère, on a besoin d'ajouter un point sur la manière de taxer les dividendes, ou sur ce qu'on appelle l'avoir fiscal : Contrairement aux intérêts payés par une société, les dividendes ne sont pas déductibles de son profit imposable. Donc ils vont être taxés deux fois : une fois au niveau de la société, imposé au taux de l'IS et une fois reçu par l'actionnaire imposé au taux de l'IR (ce qui est aujourd'hui encore le cas dans certain pays comme les Etats-Unis). En France en 1965 dans le cadre d'un plan général afin d'augmenter le financement externe des sociétés en allégeant le coût financier de la distribution, on a ouvert une nouvelle forme de crédit : l'avoir fiscal. Ainsi à un dividende de 100 euros est attaché ainsi un avoir fiscal au taux de 50%, soit 50 euros. Pour la détermination de l'IR dû par l'actionnaire, le montant de dividende versé est majoré par 50 euros et taxé au taux d'IR, puis l'associé a le droit de déduire de son impôt l'avoir fiscal de 50 euros.

Maintenant, on est bien armé pour étudier les paramètres en jeu. Prenons un cas simple : Imaginons que le chef d'une société veut investir 1 euro dans sa société ce qui va donner un profit de y euros à la société. Si ce transfert a la forme d'une dette, on peut profiter de l'avantage que l'intérêt payé est déductible du profit imposable, si par contre le chef achète une action de sa société, il peut profiter de l'avoir fiscal sur les dividendes reçus. Dans le premier cas, l'IS à payer va être égal au $t(y-r)$ car l'intérêt payé est déductible, et dans le deuxième cas, l'IS va être simplement égal à ty . Dans le cas de l'endettement, l'IR à payer est égal à $\tau.r$ où τ est le taux marginal d'IR, mais dans le cas de reversement de dividende, la personne physique profite d'un système d'avoir fiscal et l'IR à payer va être égal à $(3\tau - 1)d / 2$, où d est le montant de dividende

¹⁵ Fiscalité des entreprises et des particuliers, Françoise Ferré, Bréal, 2003.

Figure 26 : L'intérêt payé sur les revenus distribués des sociétés Non-Financières

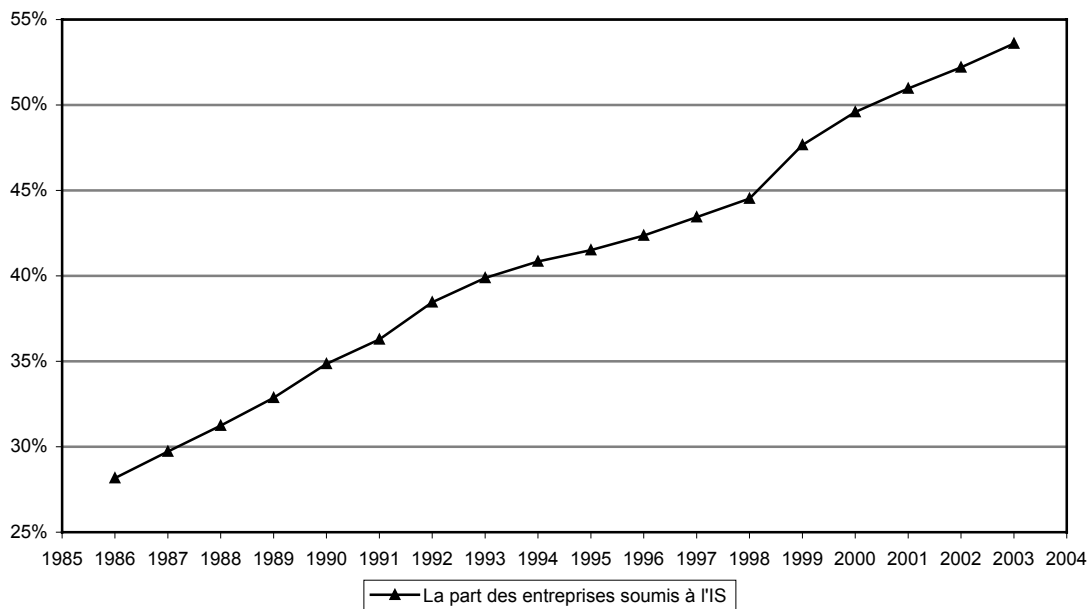


reçu par actionnaire. Donc l'impôt total à payer dans le cas d'endettement va être égal à $ty + (\tau - t)r$, qui dépend de la différence entre deux taux et dans l'autre cas égal à $ty + (3\tau - 1)d/2$. Donc une réforme fiscale peut influencer la manière de financer en changeant les taux et plus précisément en changeant de la différence de montant d'imposition $(\tau + 2t - 1)$. La différence entre les impôts totaux soumis par les sociétés dépend de $\tau + 2t$. La figure 26 compare l'évaluation de ce paramètre et l'évaluation du montant de l'intérêt payé par les sociétés.

IV.2.3.2. Un changement de statut juridique

Les créateurs et les propriétaires des entreprises doivent comparer les avantages de l'exploitation individuelle avec ceux de la mise en société. Cette comparaison est sans doute moins nécessaire pour les petites et très grandes entreprises mais les entreprises de taille moyenne ont le choix entre les deux systèmes. Normalement, les livres spécialisés dans la fiscalité des entreprises donnent une liste des avantages fiscaux de chaque forme d'entreprise, pour un bon exemple voir chapitre 1 de livre 'Gestion fiscale de l'entreprise', Francis Lefebvre, 2001. Il est clair que la fiscalité n'est pas le seul paramètre pour la décision de choix de statut, néanmoins il reste un facteur important, car les différentes manières dont on taxe les entreprises donnent aux entrepreneurs une vaste piste des choix et la chance de diminuer leur impôt en choisissant un statut juridique adapté.

Figure 27: Répartition des entreprises industrielles et commerciales suivant le régime d'imposition (IR/IS)



Si cet arbitrage existe, un de ces résultats (et donc une manière de l'observer) est le changement dans la composition des revenus des individus, surtout ceux avec un haut revenu. Pour la simple raison que lorsque la propriétaire d'une entreprise imposée à l'IR met celui-ci en société pour profiter d'une imposition plus légère par l'IS, son revenu mixte va diminuer et probablement son revenu de capital et son revenu de travail va augmenter (il va être actionnaire et employé de la société). On pouvait vérifier l'existence de tel transfert à partir de données sur le code d'impôt des entreprises (comme les données de la figure 27), mais pour cette méthode on a besoin des données sur les créations et disparitions et sur les fusions des entreprises et également plus d'information sur leur taille. Ce manque de données nous empêche à utiliser cette méthode directe. L'avantage de notre méthodologie est qu'on peut utiliser les données détaillées collectées par Thomas Piketty qui, comme on va voir, nous donnent tous les instruments nécessaires pour cette étude.

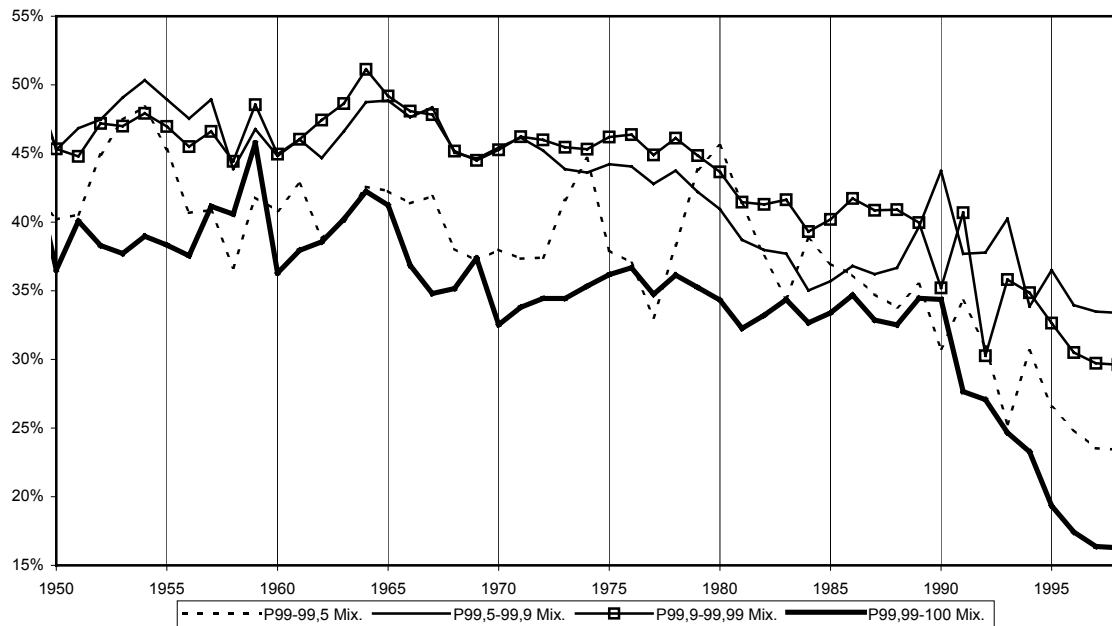
Ce transfert dépend de l'arbitrage entre le taux marginal d'IR dû par l'individu et le taux standard de l'IS. On néglige le rôle de la différence entre les définitions de l'assiette, car en règle générale,

il ne donne pas l'avantage à l'une d'entre eux. D'après la figure 25, cette différence a particulièrement augmenté depuis 1981 jusqu'au début des années 90 où la différence pour le premier taux d'IR atteint une valeur supérieure à 20%. C'est en 2000 qu'il reprend une valeur inférieure à 20%¹⁶. Donc on s'attend à ce que le revenu mixte des individus imposés au taux le plus haut d'IR diminue plus que les autres. Pour le vérifier, on se concentre sur les 1% les plus riches pour deux raisons principales :

- Ce sont eux qui possèdent des entreprises assez grandes qui ont la possibilité et l'intérêt de se transférer en une société.
- Ce sont eux qui sont toujours depuis 1973 touchés par le taux maximum d'IR ce qui signifie un taux toujours plus élevé que le taux de l'IS et donc un gain plus élevé pour un changement de statut de leur entreprise.

On va donc comparer l'évaluation de la part de revenu mixte dans le revenu des 1% les plus riches des imposés en France. La figure 28 nous montre cette comparaison :

Figure 28 : La part des revenus mixtes dans total de revenu



Ce qu'on constate premièrement est une diminution générale pour tous les 1% les plus riches de la part de leur revenu mixte, et deuxièmement une diminution plus forte pour le fractile P99,99-100 ou les « 200 familles » depuis 1990 de manière que en 1998, ils ne reçoivent que 16% de leur revenu de activité mixte à la place de 35% en 1990. La deuxième confirmation est l'augmentation considérable du revenu du capital pour le fractile P99,99-100, soit une augmentation de 40% à 60% entre 1990 et 1998 (figure 29). La stagnation de la part du revenu du travail pendant des années 90, montre que cet augmentation de revenu du capital est relative au revenu mixte (Figure 30).

¹⁶ On peut bien supposer que les surtaxes temporaires ne sont pas considérer dans un tell choix avec des conséquences non temporaires.

Figure 29 : La part des revenus du capital dans le total de revenu

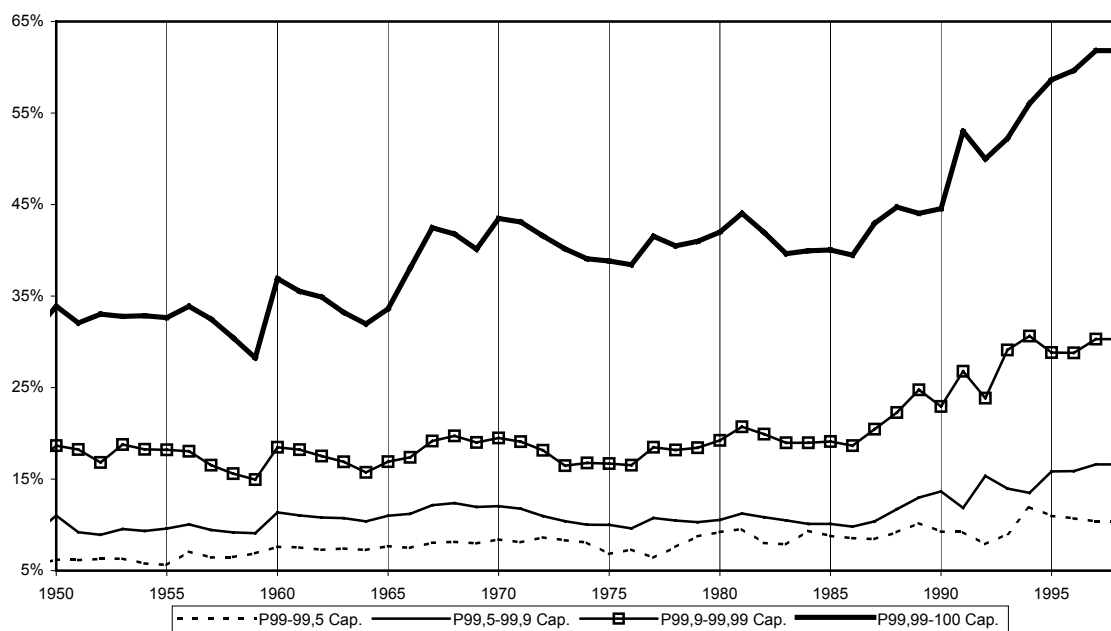
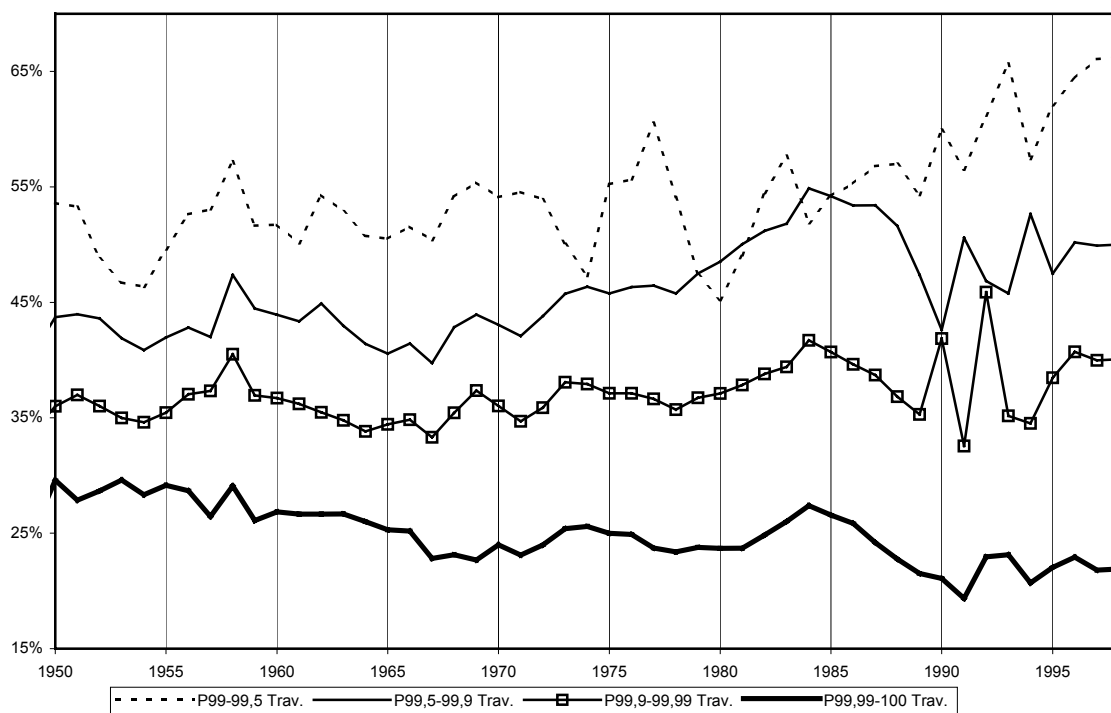


Figure 30 : La part des revenus du travail dans le total de revenu



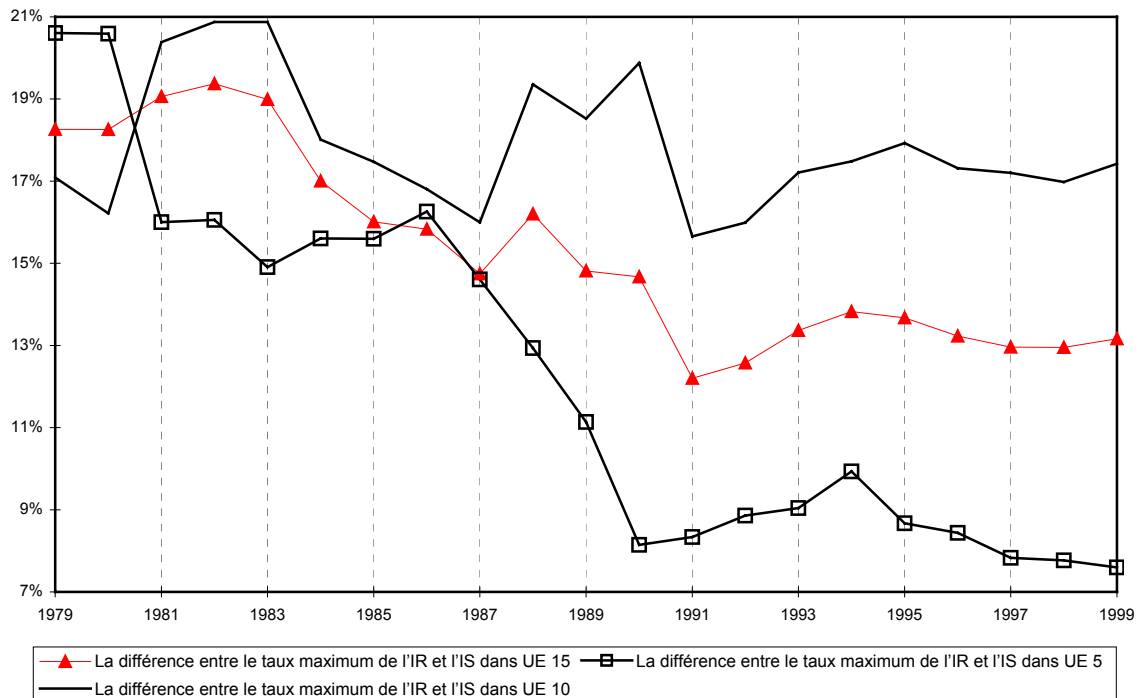
V. Conclusion

On a constaté que les petits pays européens ont diminué leur taux de l'IS à la fin des années 80 (de 12 points en moyenne) et puis leurs parts de recettes de l'IS dans le PIB a presque doublé pendant les années 90. Ce qui peut être dans un premier temps interprété comme une victoire dans la compétition fiscale. Mais les recherches récentes essaient de montrer qu'une telle augmentation de recette fiscale est du à une augmentation législative du profit imposable qui annule l'effet de la diminution des taux de l'IS. A travers cet argument ces autres essaient de remettre en question l'existence d'une compétition fiscale.

On a d'abord écarté l'augmentation législative de la part du profit imposable de l'IS en France en montrant que ce qui a remplacé les recettes perdues de l'IS à cause des diminutions de taux sont les surtaxes et les charges exceptionnelles et surtout temporelles d'une part et une augmentation du revenu du capital des sociétés d'autre part.

Un changement de la nature des sociétés et l'existence d'un transfert de revenu de la base de l'IR vers la base de l'IS, sont des raisons potentielles, non législatives, de l'augmentation de la part du profit imposable. L'existence d'un tel transfert de revenu peut être une fin pour une telle politique fiscale qui a été suivie par les grandes économies européennes à la fin des années 90 jusqu'à aujourd'hui; La compétition fiscale : l'illusion d'une victoire.

Figure 31: La différence entre le taux de l'IR et l'IS dans UE 15



Références et travaux cités

- Baldwin, Richard et Krugman, Paul, November 2000, "Agglomeration, Integration, et Tax Harmonization," CEPR Discussion Paper No. 2630.
- Biglaser G. et C. Mezzetti, 1997. Politicians' decision making with re-election concerns. *Journal of Public Economics* 66 425-447.
- Bjorvatn K et G. Schjelderup, 2001. Tax competition and international public goods. *International Tax and Public Finance*.
- Black D.A. et Hoyt W.E., 1989. Bidding for firms. *American Economic Review* 79, 1249-1256.
- Bond E.W. et L. Samuelson, 1989. Strategic behavior and the rules for international taxation of capital. *Economic Journal*, 99, 1099-1111.
- Brander J.A. et B.J. Spencer 1985. Export subsidies and international market share rivalry. *Journal of International Economics*, 18, 83-100.
- Brennan G. et J. Buchanan 1980 *The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*: Cambridge University Press.
- Bretin Emmanuel, Guimbert Stéphane et Madiès Thierry ; La concurrence fiscale sur le bénéfice des entreprises : théories et pratiques, N° 156, 2002-5.
- Bucovetsky S., 1991. Asymmetric tax competition. *Journal of Urban Economics* 30, 167-181.
- Bucovetsky S. et J. D. Wilson 1991. Tax competition with two instruments. *Regional Science and Urban Economics* 96 329-341.
- Chennells, L. et R. Griffith (1987) *Taxing Profits in a Changing World*, IFS: London
- De Mooij R.A. et Ederveen S. (2001) *Taxation and foreign direct investment: A synthesis of empirical research* CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis Discussion Paper 3.
- Debonneuil M. et Fontagné L., « Compétitivité », Rapport du CAE, 2003.
- Devereux, M.P., R. Griffith et A. Klemm (2002) "Corporate income tax reforms and international tax competition" *Economic Policy*, 35, 451-495.
- Devereux, M.P. et R. Griffith (2003) "Evaluating tax policy for location decisions" *International Tax and Public Finance*, 10, 107-126.
- Devereux M., Alex Klemm. "Measuring taxes on income from capital: evidence from the UK", chapter 3 in Peter Birch Sorensen ed. *Measuring the Tax Burden on Capital and Labour*, Cambridge, USA: MIT Press, forthcoming.
- Edwards J. et M. Keen 1996 Tax Competition and Leviathan *European Economic Review* 44 113-34.
- European Commission (1997), *Towards tax co-ordination in the European Union: A package to tackle harmful tax competition*, COM(97), 495 final.
- European Commission (1998), *Conclusions of the ECOFIN Council meeting on 1 December 1997 concerning taxation policy*, Official Journal of the European Communities C2, 6/1/98, 1-6.
- European Commission (2001), *Towards and International Market Without Obstacles*, European Commission, Brussels.

- European Commission (2002), Company taxation in the internal market, Commission staff working paper, COM(2001) 582 final.
- Ferré Françoise, Fiscalité des entreprises et des particuliers, Bréal, 2003.
- Fledstein, Martin, 1995, The effect of marginal tax rates on taxable income: A panel study of the 1986 tax reform act, *Journal of political economy*, 103, pp. 551-72.
- Fledstein, Martin et Daniel Feenberg, 1996, The effect of increased tax rates on taxable income and economic efficiency: A preliminary analysis of the 1993 tax rate increases, In James Poterba ed., *Tax policy and the economy*, 10, pp. 89-118.
- Fradin Jean-Pierre et Geffroy Jean-Baptiste, *Traité du droit fiscal de l'entreprise*, Presses universitaires de France 2003.
- Frenkel J. A. A. Razin et E. Sadka 1991. *International Taxation in an Integrated World* MIT Press Cambridge Mass.
- Gordon R.H. et J.D. Wilson 2001 *Expenditure Competition*. NBER Working Paper 8189.
- Haaparanta P. 1996. Competition for foreign direct investment. *Journal of Public Economics* 63 141-153.
- Hartman D. G. 1985. The welfare effects of a capital income tax in an open economy. NBER Working paper No. 1551.
- Haufler A. Wooton I. 1999. Country size and tax competition for foreign direct investment. *Journal of Public Economics* 71 121-139.
- Hines J.R. (1999) Lessons from behavioural responses to international taxation *National Tax Journal* 52 305-22.
- Huizinga H. et Nielsen S.B. 2000. The Taxation of Interest in Europe: Prospects for a Common European Policy. In Sijbren Cnossen (ed.): *Taxing Capital in the European Union* Oxford University Press.
- Janeba E. 1995. Corporate income tax competition double taxation treaties and foreign direct investment. *Journal of Public Economics* 56 311-325.
- Janeba E. 1998. Tax competition in imperfectly competitive markets. *Journal of International Economics* 44 135-153.
- Janeba E. 2000. Tax competition when governments lack commitment: Excess capacity as a countervailing threat. *American Economic Review* 90 1508-1519.
- Jorgenson Dale W. & Ralph Landau eds. *Tax Réform and the Cost of Capital*, Brookings Institution 1993.
- Keen M. et M. Marchand 1997. Fiscal competition and the pattern of public spending. *Journal of Public Economics* 63 33-53.
- Kind H.J K.H Midelfart Knarvik et G. Schjelderup 2000. Competing for capital in a lumpy world. *Journal of Public Economics* 78 253-274.
- Konrad K. et G. Schjelderup 1999. Fortress building in global tax competition. *Journal of Urban Economics* 46 156-167.
- Lindsey, Lawrence, 1987, Individual taxpayer response to tax cuts 1982-1984 with implication for revenue maximizing tax rate, *Journal of public economics* 33, pp.173-200.

- Lefebvre Francis, *Gestion fiscale de l'entreprise*, Edition Francis Lefebvre, 2001.
- Lefebvre Francis, *Fiscal 2003*, Edition Francis Lefebvre, 2003.
- Leservoisier Laurent « Les paradis fiscaux » que sais-je ? 1990 Presses universitaires de France.
- Ludema R.D et I. Wooton., *Economic Geography and the Fiscal Effects of Regional Integration.*, *Journal of International Economics*, 52 331-357.
- Mendoza E. et L. Tezzar, “A Quantitative Analysis of Tax Competition vs Tax Coordination under Perfect Capital Mobility”, NBER, 9746 ,2003.
- Mendoza E. et L. Tezzar, “Winners and Losers of Tax Competition in the European Union”, NBER Working Paper 10051, 2003.
- Mendoza, E.G, Razin, A. et Tesar, L.L. (1994) “Effective tax rates in macroeconomics: cross country estimates of tax rates on factor incomes and consumption”, *Journal of Monetary Economics*, 34, 297-323
- Neurrisse André « Histoire de l'impôt » que sais-je ? 1978 Presses universitaires de France
- Niskanen W.A. 1971. *Bureaucracy and Representative Government*. Chicago: Aldine.
- Obstfeld & Taylor (2002), *Globalization and capital markets*, NBER Working Paper 8846.
- OECD (1991) *Taxing Profits in a Global Economy*, OECD, Paris.
- OECD(1975-2003), *Statistiques des recettes publiques*, Paris.
- OECD (1998), *Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue*, OECD, Paris.
- OECD (2000), *Towards Global Tax Co-operation: Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices*, OECD, Paris.
- Oudenot Philippe 2002 *Fiscalité approfondie des sociétés Litec* Paris.
- Persson T. et G. Tabellini 1992. *The politics of 1992: Fiscal policy and European integration*. *Review of Economic Studies* 59 689-701.
- Piketty Thomas, *Les hauts revenus en France au XXe siècle: inégalités et redistribution 1901-1998*, Grasset, 2001.
- Razin A. et E. Sadka 1991. *Efficient investment incentives in the presence of capital flight*. *Journal of International Economics* 31 171-181.
- Rauscher M. 1998, *Leviathan and Competition Among Jurisdictions: The Case of Benefit Taxation*. *Journal of Urban Economics* 44, 59-67.
- Ruding Committee (1992), *Report of the Committee of Independent Experts on Company Taxation*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- Salanié Bernard, *Théorie économique de la fiscalité*, Economica, 2002.
- Salustro Edouard « La fiscalité directe et la compétition européenne » 1998 N 23 JO de la RF
- Sørensen P.B. 2000. *The case for international tax coordination reconsidered*. *Economic Policy* 31 429-472.
- Sørensen P.B. 2001. *International tax coordination: Regionalism versus globalism*. CESifo Working paper 438. University of Munich.

- Tiebout C.M 1956. A pure theory of local expenditures. *Journal of Political Economy* 64 416-24.
- Volkerink Bjorn Sturm Jan-Egbert Jakob de Haan 2001 Tax ratios in macroeconomics: Do taxes really mater? Working Paper no. 7/2001 European Economy Group (EEG).
- Wellisch D. 2000. The theory of public finance in a federal state. New York: Cambridge University Press.
- Wildasin D.E. 1989. Nash equilibria in models of fiscal competition. *Journal of Public Economics* 35 299-240.
- Wildasin D.E. 1991. Some rudimentary 'duopoly' theory. *Regional Science and Urban Economics* 21 193-212.
- Wildasin D.E. et J.D. Wilson 2001. Tax competition: bane or boon? Mimeo
- Wilson J.D., 1986, A theory of interregional tax competition, *Journal of Urban Economics*, 19, 296-315.
- Wilson J.D., 1999, Theories of tax competition, *National Tax Journal*, 52, 269-304.
- Wilson J.D. 1991. Tax competition with interregional differences in factor endowments. *Regional Science and Urban Economics* 21 423-451.
- Zodrow G. et P. Mieszkowski 1986. Pigou Tiebout property taxation and the underprovision of local public goods. *Journal of Urban Economics* 19 356-370.